

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIA POLITICA

UNIDAD DE POSTGRADO

¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad?

TESIS

para optar al grado académico de Magíster en Derecho con Mención en
Derecho Civil y Comercial

AUTOR

Jorge Augusto Castillo Castillo

Lima-Perú

2008

**¿EXISTE INADECUACIÓN DE LA LEGISLACIÓN REFERENTE A LAS
MYPES CON RESPECTO A LA PROBLEMÁTICA DE SU INFORMALIDAD?**

INDICE GENERAL.-

I) PÁGINAS PRELIMINARES:

1) Dedicatoria

2.-Plan de la investigación (resumen)

II) CUERPO:

Capítulo 1: Introducción:

Capítulo 2: Realidad problemática

Capítulo 3: Antecedentes y justificación del problema

Capítulo 4: Enunciado del problema

Capítulo 5: Contenido y desarrollo integral del trabajo

Capítulo 6: Hipótesis

Capítulo 7: Objetivos

III) MATERIAL Y MÉTODO:

IV) RESULTADOS:

V) DISCUSIÓN:

VI) CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

VIII) ANEXOS:

I) PÁGINAS PRELIMINARES.-

1) Dedicatoria: Dedico este trabajo de investigación a mis familiares que me alentaron permanentemente para su concreción y a mis profesores de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, particularmente a los del área de Derecho Comercial, por sus sabias enseñanzas.

2) El plan de la investigación:

2.1) Título:

“¿Existe Inadecuación de la Legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad”?

2.2) Delimitación del tema:

El fenómeno de las micro y pequeñas empresas (MYPES), las Pymes como anteriormente se les conocía en nuestro entorno y se les denomina aún en otros países latinoamericanos, tiene una importancia destacada y trascendental en nuestro país, tanto desde el punto de vista económico y social como bajo una perspectiva jurídica, aunque en este último caso se pueden resaltar las deficiencias en materia legislativa y aún doctrinaria. Las micro y pequeñas empresas han sido entendidas por quienes han abordado su análisis y problemática como un fenómeno subsidiario, subordinado al tema de la gran empresa, la cual deviene un modelo hierático cuyas características necesariamente deben ser adoptadas por las MYPES. Es más, la propia legislación que regula a éstas, llámese Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, Número 28015 y su Reglamento, Decreto Supremo 009-2003-TR, así como toda la gama de dispositivos legales donde se alude a esta forma empresarial, trata al sector MYPE restándole la importancia que su envergadura posee.

No olvidemos que este sector empresarial ocupa al menos el 30% de la Población Económicamente Activa del país y genera el 20% del Producto Nacional Bruto. Asimismo, según cálculos gubernamentales, alrededor del 98% de las empresas nacionales son MYPES. Agréguese a estos datos estadísticos la cantidad de familias peruanas que dependen del trabajo y producción de estos negocios. Las cifras son contundentes y demuestran la necesidad de otorgar a las MYPES la importancia que realmente tienen.

Sin embargo, la cuestión esencial en éste tema tiene que ver con el factor informalidad, que lamentablemente caracteriza a la micro y pequeña empresa; informalidad que se revela a través de las cifras proporcionadas por el propio Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, según el cual, solamente un 9% de las microempresas del país es formal, alcanzando el universo de trabajadores visibles, esto es, de los que aparecen formalmente como dependientes en materia de trabajo, solamente un 5%.¹

¹ “Competencias claves para la gestión empresarial de la MYPES” Mg.Miranda Castillo Roberto- Revista de Investigación de la Facultad de Administración de la UNMSM 2005 – Portal web internet.

Tratándose de la pequeña empresa la situación es menos dramática, pero no desprovista de signos preocupantes. Así, las cifras revelaron que al menos un 30% de empresas de este tipo se encontraba en la informalidad. Además, en el caso específico de las microempresas el 95% de estas unidades productivas carece de beneficios laborales. Las consecuencias de estos indicadores son catastróficas desde el punto de vista social y económico.²

Ahora bien, ¿Cómo incide la informalidad en la vigencia y desarrollo de las MYPES?, precisamente ese es el tópico que vamos a analizar en este trabajo y asimismo ¿Cuál es el nivel de eficiencia que la Ley peruana obtiene en la lucha contra la informalidad en este sector empresarial?

2.3) Formulación del problema:

La idea central al respecto consiste en determinar cómo el nivel de informalidad de las MYPES, en todas sus variantes, sean estas jurídicas, tributarias, financieras, comerciales, éticas y de otros matices de informalidad, influyen en el desarrollo de aquellas y cómo la legislación correspondiente no coadyuva suficientemente a superar dicho fenómeno.

Consideramos que existen factores que explican el problema, entre los cuales puede destacarse la falta de una legislación adecuada por parte del Estado peruano, en el terreno estrictamente jurídico, en el marco de la inacción y el conservadurismo en la psicología social de los empresarios del sector MYPE, actitud acicateada por el marco de pobreza que afecta a todo el sector micro y pequeño empresarial y las deficiencias administrativas en el tratamiento de estos empresarios, cuando tienen que acudir a las instancias estatales.

2.4) Determinación de las variables:

2.4.1) Variables Independientes:

- Normas Jurídicas que regulan la actividad de las MYPES.
- Normatividad General sobre el tema de la Empresa.
- Niveles crecientes de informalidad en distintos campos de actividad de las MYPES
- Aspectos éticos y culturales de los miembros y personas afines a las MYPES.
Inoperatividad de las instancias estatales para conjurar esta problemática.
- Aspectos políticos en el tratamiento de ésta temática

2.4.2) Variables Dependientes:

² IBIDEM

- Deficiencia de la Gestión Empresarial.
- Problemas derivados de la informalidad en todos sus matices.
- Incumplimiento de las metas empresariales en este sector.
- Contradicción entre la normatividad legislativa y las situaciones fácticas de la gestión de las MYPES.
- Creciente pobreza y explotación del sector laboral de las MYPES.
- Frustración de vastos sectores de micro y pequeños empresarios.
- Promedio de vida de las MYPES en el Perú de alrededor de dos años de existencia.

2.5) Tipo de Investigación:

La investigación que realizaremos será básicamente *empírica* o aplicada, por cuanto responde a un estudio jurídico-social. En ese sentido trataremos de constatar una realidad desde la perspectiva social y jurídica, en la medida que analizaremos los grados de informalidad en las empresas de micro y pequeña magnitud, en los aspectos que le son inherentes, dentro del campo objetivo materia de investigación; esto es, en las ciudades de Lima, Piura, Talara, Paita, Huancayo e Iquitos; como centros referenciales o de muestra. Empero, también nos proponemos realizar una investigación de índole jurídica, por tanto y en cuanto que nuestros objetivos se refieren también a la crítica de la manera como nuestra legislación aborda el tema de las MYPES y particularmente en lo concerniente a su carácter informal, siendo por tanto imprescindible analizar el aspecto jurídico del objeto de nuestra crítica y obviamente, plantear nuestra propia posición al respecto. En tal sentido nuestra investigación será también doctrinaria y jurídica.

2.6) Objetivos de la Investigación:

- a) En primer término se analizará la cuestión del grado de informalidad de las MYPES en las distintas zonas materia de muestra, desde el punto de vista jurídico, tributario, comercial, financiero, administrativo y cultural.
- b) Asimismo se determinará cómo el grado de informalidad verificada coadyuva a la imposibilidad de alcanzar los objetivos generales y específicos (planes), por parte de las MYPES.
- c) Igualmente se propende a demostrar cómo la informalidad en este tipo de empresas, no solamente frena el desarrollo de éstas, si lo tuvieran, sino que además las extingue.

También se establecerá la relación entre el Derecho Empresarial y el tipo de empresas constituidas por las MYPES, buscando establecer la correcta correlación entre ambos aspectos del fenómeno empresarial.

- d) Además, y como elemento fundamental objeto de la presente investigación, se determinará el grado de ineficiencia e inoperatividad de la actual legislación sobre la materia, no solamente respecto de la Ley de Promoción y Formalización de la

Micro y Pequeña Empresa, Ley 28015 y su Reglamento, Decreto Supremo NC 009-2003-TR, sino de todo el sistema normativo aplicable a dichas unidades empresariales, incluido el Proyecto de Ley Marco de la Empresa, a que también nos referimos en este trabajo.

2.7) **Marco Teórico:**

- a) Antecedentes: En primer término, para identificar jurídicamente el significado de la micro y pequeña empresa, diferenciando sus características de otras formas empresariales como la mediana y la gran empresa, así como las empresas multinacionales o transnacionales y los distintos consorcios y sindicatos que a ese nivel operan en el mundo globalizado, es menester recurrir a la teoría de la empresa y toda la concepción de las diferenciales empresariales.

En tal sentido, previamente deberemos establecer un enfoque económico de la noción de empresa recurriendo a la legislación y doctrina tanto nacional como foránea que sea necesaria a esos efectos.

Las empresas grandes siempre han sido el modelo arquetípico de la empresa en el Perú, es más, la propia Ley General de Sociedades, casi en su totalidad se refiere a la gran empresa como principal referente y paradigma. Evidentemente la gran empresa es importante y su valor no es cuestión de debate o hesitación, lo que sí debe precisarse es que no es la única forma empresarial que hay que contemplar y que además, en nuestro país la mayor parte de las empresas son micro o pequeñas y su grado de importancia merece ser destacado por el bien de su desarrollo y de la población que tiene que ver directa o indirectamente con su quehacer.

En el caso de las microempresas particularmente, no se trata de mirarlas únicamente como un conjunto de pequeñas unidades desvalidas y hacinadas, las “empresas infinitesimales” a que aludía SAMUELSON, cuya actividad se asocia principalmente con los comerciantes ambulantes o las más recónditas bodegas de esquina; las microempresas son una fuente real de trabajo para los que poseen poco y desean trabajar honradamente y cuyo ejercicio empresarial permite alimentar a miles de familias peruanas; de lo que se trata es de ordenarlas, incentivarlas a buscar asociarse, invitarlas a la formalización o brindarles fórmulas para ello y de ser el caso, poner la mano dura para no permitirles que atenten contra el orden público y las buenas costumbres, pero nunca intentar exterminarlas .

Es importante reordenar el sector de las MYPE, pero conservando sus peculiaridades y fortaleciendo sus posibilidades potenciales, para lo cual se debe buscar homogeneizar la estructura de las MYPE sobre bases reales y efectivas, tratando de unir a la pequeña empresa y a la microempresa, cuando sea posible hacerlo, sin forzar alianzas entre sectores no afines, pero incentivando gremialmente los acercamientos entre ellas.

- b) Fuentes Teóricas Nacionales y extranjeras: Recurriremos a los autores nacionales y extranjeros que tratan el tema de la empresa como Carlos Fernández Sessarego. Ulises Montoya Manfredi, Ricardo Beaumont Callirgos, Pinkas Flint, Hundskopf Exebio, Sydney Bravo melgar, Luciano Castillo, Max Arias Schereiber, Fernando Vidal Ramírez, Carlos Torres y Torres Lara, Pedro Flores Polo, entre los nacionales

y entre los autores extranjeros consultaremos, entre otros a Joaquín Garrigues, Farina, Broseta Pont, Uría, Ascarelli, Cachón Blanco, Messineo, Gutiérrez Camacho, Marzorati, Batterberby y Grimnes, entre otros ilustres comercialistas.

- c) Trabajos específicos sobre pequeña y microempresa: Para la finalidad de ésta investigación, además de los aspectos contenidos en la bibliografía general, consultaremos las distintas opiniones contenidas en archivos, tesis, revistas, periódicos, y sobre todo la información directa proporcionada por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Congreso de la República, Poder Judicial, Prompyme, Codemye, Cámaras de Comercio de Lima, Piura, Iquitos y Huancayo, Universidad Nacional Mayor de San Marcos de Lima y otras Universidades Nacionales y Particulares del país.

2.8) Hipótesis:

- a) General: El fenómeno de la informalidad de las MYPES condiciona su escaso desarrollo empresarial y la legislación nacional que regula este tipo de empresas no aporta soluciones viables y positivas para corregir dicha falencia.
- b) Operacional: En la medida que los socios, administradores y gestores de las MYPES busquen la formalización de sus operaciones y de sus estructuras jurídicas, comerciales, tributarias, financieras, administrativas y culturales, podrán superar sus dificultades a fin de propender a su desarrollo gradual.

*La solución de esta problemática supondrá asimismo el mayor grado de desarrollo de la sociedad peruana en general y del empresariado en particular.

*La legislación nacional sobre MYPES, deberá adecuarse a las necesidades de formalización de dichas empresas, creando fórmulas más atrevidas e ingeniosas para tender a una verdadera lucha contra la informalidad en éste sector, evitando tanto el proteccionismo como la dictadura legislativa.

2.9) Metodología:

Para realizar el presente trabajo de investigación se han escogido muestras (mil) de la actividad de pequeñas y microempresas en las distintas ciudades seleccionadas a ese efecto, en la siguiente proporción:

300 MYPES en Lima: 100 pequeñas empresas y 200 microempresas
200 MYPES en Piura: 50 pequeñas empresas y 150 microempresas
100 MYPES en Talara: 50 pequeñas empresas y 50 microempresas

100 MYPES en Paita: 50 pequeñas empresas y 50 microempresas
150 MYPES en Junín: 50 pequeñas empresas y 100 microempresas
150 MYPES en Iquitos: 50 pequeñas empresas y 100 microempresas.

Fecha de la investigación de campo: julio 2003 a julio 2004.

Se precisa que de todas las empresas formales estudiadas, por lo menos el 50% se han constituido como EIRL, alrededor de un 30% como SRL y aproximadamente un 15% como SAC, con porcentajes mínimos para otras formas empresariales.

2.9.1) Técnicas de Recolección de Datos.-

- a) Por un lado la investigación consistirá en la lectura de bibliografía especializada, utilizando técnicas de fichaje, ubicación y análisis crítico reflexivo de los fundamentos doctrinarios y jurídico-administrativos básicos.
- b) Encuestas: Mediante cuestionarios y entrevistas a las personas que administran las empresas, así como a los trabajadores, tomadas como integrantes de la muestra, utilizando interrogantes relacionadas con problemas empresariales, formulación de alternativas de solución, toma de decisiones, dificultades emanadas de la informalidad, dificultades emanadas de las relaciones con la administración pública, con los proveedores, con los gobiernos locales, con los co-contratistas, con el público usuario, entre otros referentes.
- c) Lectura de expedientes judiciales sobre hechos relacionados con problemas derivados de la informalidad empresarial y estudio de archivos y tesis académicas universitarias sobre el mismo tópico.
- d) Pasos que se darán:
 - *Visita a las bibliotecas, archivos y oficinas relacionadas con nuestro tema con la finalidad de ubicar y seleccionar el material especializado para estudiarlo y analizarlo críticamente.
 - *Ubicación exacta de las micro y pequeñas empresas en las cuales haremos el centro de la investigación, prefiriendo las empresas más representativas del lugar.
 - *Realización de la investigación estadística, cuyos datos serán ubicados en hojas especiales para el caso.
 - *Ordenación de los datos estadísticos y bibliográficos por separado, que permita su procesamiento.
 - *Análisis y procesamiento de la información estadística y bibliográfica, relacionando y comparando una variable sobre la otra, determinando el grado de influencia que ejercen las variables independientes sobre las dependientes, así como de la incidencia de otros factores intervinientes de orden local; y la contrastación de nuestros planteamientos con la realidad misma.
 - *Resumen de la información tratando de reflejar la incidencia en las variables.
 - *La información recogida será analizada comparando una variable con otra en función de los planteamientos del modelo frente a los datos de la realidad, haciendo una constatación de los planteamientos con la realidad misma.

2.9.2) Modelo de Cuestionario propuesto a los micro y pequeños empresarios:

PREGUNTA: ¿Cuál es el rubro al que se dedica su empresa, su objeto social? Detalle. Así mismo manifieste cuál es la condición socioeconómica del (o los) socio(s) y de los directivos o administradores de su negocio?

PREGUNTA: ¿Qué tiempo tiene funcionando su empresa, desde que la comenzó a operar?

PREGUNTA: ¿Está su empresa inscrita en algún Registro Público o institución similar?
¿En cuál?

PREGUNTA: ¿Qué cantidad de trabajadores posee? ¿Cuántos de ellos son familiares Suyos? ¿Qué régimen laboral los rige?

PREGUNTA: ¿Según sus niveles de ventas, qué tipo de empresa considera a la suya, Micro, pequeña, mediana o grande?

PREGUNTA: ¿Qué grado de ayuda le brinda la actual legislación sobre micro y pequeña Empresa, que Ud. haya percibido?

PREGUNTA: ¿Qué trámites ha realizado Ud. para regularizar su negocio: en la Municipalidad, en la SUNAT, en el Ministerio de Trabajo, en el Seguro Social (ESSALUD), en alguna Compañía de Seguros, en la Policía, en la Prefectura (o sub. prefectura) o en alguna otra institución?

PREGUNTA: ¿Los trámites le han parecido engorrosos, difíciles, regulares o sencillos?

PREGUNTA: ¿Quién administra o dirige la empresa? ¿Con qué grado de eficiencia?

PREGUNTA: ¿Cuáles son los principales problemas que tiene su empresa? Enumérelos de mayor a menor, según el grado de complejidad.

PREGUNTA: ¿Qué relaciones o acuerdos tiene con otros comerciantes de su localidad que desarrollen el mismo tipo de negocio que el suyo?

PREGUNTA: ¿Cómo podría mejorar su negocio? ¿Qué requiere?, ¿Qué le hace falta?, ¿Qué le pediría al Estado a fin de mejorar el área empresarial de la que Ud. forma parte?

Se precisa que las entrevistas han sido efectuadas a los administradores y/o titulares de las MYPES encuestadas, de forma directa y con el apoyo de personas lugareñas que han colaborado en tales entrevistas.

II) CUERPO:

Capítulo 1: Introducción.-

La razón de ser de éste trabajo de investigación tiene que ver, en primer lugar con la inquietud del investigador por abordar uno de los tópicos más complejos que la realidad socio jurídica presenta, no sólo a quienes tienen que ver con el fenómeno empresarial a nivel nacional y a los juristas en particular, sino a toda la población peruana que de un modo u otro se encuentra interesada en esta temática.

Es de suyo importante conocer el papel protagónico que la empresa posee en nuestra realidad nacional y particularmente en lo que concierne a la micro y pequeña empresa, cuya influencia en todos los aspectos socioeconómicos es realmente trascendente para el país y lógicamente para todos los peruanos.

Empero, también es de notoria evidencia la crisis que agobia al sector empresarial y con mayor vigor al compuesto por las mypes; ello debido a diversas causas e influencias que muchas veces tienen que ver con ratios mundiales, máxime si nos encontramos en el ápice de la globalización en éste siglo XXI. En ese sentido es de destacarse uno de los factores concomitantes a la explicación del fenómeno de la crisis empresarial y ciertamente de insoslayable importancia, esto es, la problemática de la informalidad en las mypes, a cuya explicación nos abocamos en una parte de éste trabajo y que además representa una variable de fundamental importancia en la elaboración de la hipótesis del mismo.

Ahora bien, el propósito de nuestra investigación es entender el fenómeno pequeño y micro empresarial bajo la óptica de uno de sus problemas más resaltantes sino el de mayor consideración y trascendencia: la informalidad. Empero la investigación no se limita a constatar lo que parece una verdad de perogrullo, esto es, que la informalidad es uno de los males mas acuciosos que aquejan a las mypes, sino que, yendo más allá, me propongo indagar cómo nuestra legislación (no solamente la ley 28015 sino toda la legislación concomitante) responde o no a la solución del problema en cuestión. No podemos soslayar el hecho de que hasta los primeros meses del año 2007 solamente 15,000 empresas formales se han acogido a la ley Mype (**fuentes: especial pyme de Perú 21, de 15 de enero del 2007, pág. 1**)

Existen algunas investigaciones que se refieren a la base jurídico-social de la empresa y por ende de la pequeña y micro empresa, empero son realmente exiguas en nuestro medio si nos atenemos al aspecto cuantitativo.

Pinkas flint se refiere a la gestión empresarial y temas conexos, en su “derecho empresarial”, lo mismo que el extinto maestro Carlos torres y torres Lara en su “derecho de la empresa” toca aspectos genéricos del fenómeno empresarial. Este último autor llega a decir: “ninguna empresa puede operar desconociendo el marco legal donde opera y donde va a operar, sea para cumplirlo o para evitarlo” (**Torres y Torres Lara Carlos. 1987. Pág. 13. Ob. Cit.**).

Sin embargo, sólo tangencialmente se refieren a las cuestiones y vectores de la micro, pequeña y mediana empresa, y menos aún al factor informalidad y su tratamiento legislativo.

En materia de derecho empresarial las grandes empresas y particularmente las transnacionales, con todo su poderío y trascendencia pueden cumplir la ley o no, pero siempre se moverán dentro del marco legal establecido; en cambio las medianas, pequeñas y micro empresas se ven muchas veces constreñidas a actuar completamente fuera de dicho ordenamiento legal con toda la gama de funestas consecuencias para su propio desarrollo y para el desarrollo de la estructura económica del país.

En buena cuenta, pues, la escasa investigación científica sobre la importancia del derecho empresarial y el derecho de las mypes ha motivado la inquietud de investigar respecto del tema materia del presente análisis, pretendiendo incrementar los conocimientos existentes en ésta área a fin de enriquecerlos.

En nuestra trayectoria profesional y forense hemos presenciado innumerables casos de pequeños y micro empresarios que se han visto perjudicados en sus expectativas precisamente por su condición de informales y cuando han tratado de acogerse a la legalidad y, por ende, a la formalidad, se han topado con que su relación costo-beneficio los empujaba hacia una encrucijada, o bien se encontraban con el riesgo de la quiebra empresarial o seguían eludiendo la formalidad con los consiguientes problemas que justamente trataban de resolver.

Precisamente esta problemática me ha hecho reflexionar y por ende investigar el tema in comento bajo los términos que pasamos a analizar.

Y bien, existe pues un problema que dimana de la realidad empresarial de nuestro país y que proviene de la informalidad reinante, particularmente en la mayoría de las mypes, aunque también se observa ésta situación en la mediana y hasta en nuestra denominada gran empresa, la misma que, basándose en parámetros internacionales, difícilmente puede considerarse tal. En el Perú existen, según prompyme, puesto que hay otras cifras de diversas fuentes vinculadas al quehacer de la pequeña y microempresa; 648,147 Mypes formales y 1'870,147 informales. **(Fuente: Microempresa. “El Peruano” de 27 de febrero del 2007)** en tal sentido puede hablarse de la crisis empresarial o de la crisis de la empresa en el Perú, en términos generales; empero, es en el sector mype donde particularmente se observa y se siente el fenómeno de la vicisitud anotada. Pero no se crea que nuestra empresa, y por ende nuestros emprendedores devienen elementos per sé negativos, ineficientes, burdos o esencialmente incompetentes; al contrario, conforme al estudio realizado por el centro de desarrollo emprendedor de la universidad Esan, denominado global entrepreneurship monitor (gem), (documento de preinversión y esan “mypepequeña empresa”.lima. 1996. Pág. 13) crece estudio que incluye por vez primera al Perú en la investigación internacional sobre emprendimientos (empresas). Dicho estudio, abanderado por el Babson Collage de USA y por la London Business School del Reino Unido, reúne a los mejores especialistas en emprendimientos del mundo, a fin de mesurar la actividad empresarial y determinar su impacto sobre el crecimiento económico de los pueblos sobre la tierra. Asimismo proporciona una oportunidad de primera línea para

conocer nuestra realidad empresarial así como una herramienta comparativa con respecto a otros emprendimientos a nivel mundial.

Pues bien, en ésta primera edición, los resultados muestran al Perú como el país más emprendedor del mundo (aunque suene extraño), pues aproximadamente cuarenta de cada cien peruanos adultos están involucrados en una aventura emprendedora. Es decir, más de seis millones de peruanos son emprendedores con mayor o menor éxito.

Es esta una excelente noticia, creo yo, para nuestro sector empresarial y para todo nuestro país. Indica que el peruano tiene deseos de superación y, aún con escasos recursos y un entorno adverso, es capaz de superarse y no amilanarse con las dificultades y retaceos que se le presenten. Parece que cada vez los peruanos esperan menos asistencia del gobierno y, más bien, confían en sus propios recursos y esfuerzos para intentar progresar. Empero, debe admitirse que, debido a una serie de limitaciones, la gran mayoría de los emprendimientos son muy pequeños, tienen poco crecimiento o cierran prematuramente. Es por ello que los resultados del gem no sólo nos deben alentar a acicatear las iniciativas que busquen potenciar las capacidades del empresario, sino que asimismo nos deben impulsar a concertar políticas y establecer legislaciones que faciliten el fortalecimiento de las nuevas empresas.

Pero seamos claros a este respecto, según los expertos que realizaron éste estudio, aunque muchos emprendimientos son impulsados por la necesidad como estrategia de supervivencia, la mayoría de empresas surge para aprovechar una necesidad de mercado, es decir, una necesidad no satisfecha de la población. En nuestro país se conjugan, entre otras cosas, el deseo de superación, la convicción de que el desarrollo depende de uno mismo y también, claro está, por los altos niveles de desempleo que impera en nuestra realidad; sin olvidar además el alto grado de ingenio e inventiva que caracteriza a nuestros coterráneos.

Pensamos que existen dos grandes categorías de emprendedores, según la motivación que los lleva a hacer empresa: 1) los emprendedores por oportunidad, esto es, aquellos que libremente fundan o inician un negocio para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado en ese momento, y 2) aquellos empresarios por necesidad, que establecen un negocio por que no cuentan con otra opción laboral, vale decir, como estrategia de supervivencia. Esto es lo que coloquialmente se denomina el “recurseo”, es decir se inicia el emprendimiento porque es la única manera de obtener los recursos indispensables para sobrevivir y sostener a la familia; viene a ser algo así como un autoempleo. Esta modalidad no es la más idónea puesto que la expectativa es cortoplacista; una vez solucionado el problema económico no existen mayores finalidades orgánicas.

Ciertamente no podemos pensar que la empresa en el Perú, por estar en crisis, no deja de traslucir la gama de posibilidades que los propios emprendedores peruanos intentan labrar con gran ingenio e inventiva, que es esencial para el desarrollo de una empresa como solía repetir Schumpeter (**Fuente: Schumpeter Joseph. “Historia del Análisis Económico”. Introducción. Ed. Ariel. Barcelona 1982**) Es decir que no podemos caer en el pesimismo por la problemática de la empresa en Perú y particularmente de las mypes; tenemos la posibilidad de salir adelante y para ello se requieren las herramientas adecuadas, sean éstas legales, administrativas o de política económica; pero con la convicción de que todos los elementos involucrados en el tema deben participar y aportar hacia el norte del desarrollo y el progreso de nuestra sociedad.

Ahora bien, nuestro trabajo de investigación se enmarca bajo la perspectiva fundamentalmente jurídica y es en base al estudio de la legislación y a la propuesta de normas adecuadas en ese sentido, como pensamos trazar un aporte a la consecución de tales objetivos.

Como dice Hernando de Soto: “La informalidad no es un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios” **(Fuente: De Soto Hernando. “El otro sendero” Perú. Ed. El Barranco 1986. Prólogo).**

Este autor aboga por la legalización para lograr el desarrollo sostenible del país y al parecer se dan señales desde el Estado para llegar a dicho objetivo. 2.2 realidad problemática:

Es sabido que el fenómeno de las pymes, o mypes como les llama nuestra ley rectora del tema probablemente por un sentido de ordenación ascendente, es un tópico de importancia in crescendo en la realidad socioeconómica y jurídica de nuestro país. Ello por diversas razones, a saber:

En primer lugar, como ya se manifestó en el plan de este trabajo, alrededor del 98% de las empresas nacionales son mypes, según podemos constatar en la página web del ministerio de trabajo y promoción del empleo **(Fuente: “Buscando Perú” en: www.monografias.com).** Asimismo y siempre según la misma fuente, el 30% de la PEA. En el país labora en dicho sector empresarial, con la consecuente importancia socioeconómica para la población peruana. Ello creo que es indiscutiblemente un factor que por sí mismo destaca la importancia del sector mype.

Ahora bien, también es cierto que todo el conglomerado de micro y pequeñas empresas no se encuentra cohesionado orgánicamente, por lo menos no en un porcentaje mayoritario. Esto significa que existe una carencia de uniformidad en cada uno de los segmentos empresariales constitutivos tanto de la pequeña como de la microempresa. Por ejemplo, a pesar de existir ramas empresariales afines en dichos segmentos, tanto por razón de condiciones económicas como por el quehacer y actividades a que se dedican, no siempre tales sectores actúan coordinadamente o en bloque, más aún tratándose de la microempresa, cuyo número, al decir de la gerencia de “Mi Banco” es de al menos 3’000,080 microempresas **(Fuente: opinión vertida en el programa televisivo “la hora N” del canal 8 de cable de diciembre del 2006)**, las cuales, si bien es verdad que en muchos casos actúan coordinadamente formando verdaderos emporios comerciales e industriales, generalmente se desempeñan autárquicamente y hasta con un grado de competencia que se perfila más bien como rivalidad. Esta situación, aunque en forma algo más atenuada, también se vislumbra en el área de la pequeña empresa.

El aspecto destacado conlleva a una dificultad correlativa en la elaboración y aplicación de una legislación también uniforme; y esto se debe a lo álgido que resulta reglamentar a sectores disímiles aunque, es cierto, con aspectos e intereses comunes.

Aquí cabe resaltar otro factor que tipifica la realidad del sector mype, esto es, la idiosincrasia del micro y del pequeño empresario: la tendencia psicológica del empresario nacional es consecuente con la que corresponde al común de nuestros connacionales, es

decir, eminentemente independiente y lamentablemente informal, sin perjuicio de ciertos rasgos de solidaridad que, sin embargo no son preponderantes; aunque en ciertos momentos de la historia peruana se haya mostrado un espíritu de desprendimiento del regnícola nacional y particularmente del segmento empresarial. Empero, estas características no son potestativas de estas tierras; aún en realidades más desarrolladas se nota cierto aire de egoísmo o aislacionismo en los sectores empresariales. Y la situación en provincias no es muy diferente aunque tal vez allí existan algunos factores específicos que unen un poco más a los empresarios. El problema, como lo he constatado in situ, es el siguiente: el pequeño y más aún el microempresario razona de este modo: “el progreso de mi competidor va en detrimento de mi negocio, ergo, lo que disminuya el desarrollo de aquel, me conviene”. Es evidente que dicha mentalidad debe desterrarse en la medida de lo posible de la mentalidad y praxis de las mypes.

Ahora cabe tocar un punto que a mi entender es crucial para desarrollar la tesis propuesta en este trabajo de investigación, a saber, la informalidad del sector mype. Es éste el aspecto eje de toda nuestra investigación y ello conlleva a revisar cómo la legislación vigente respecto a tal sector responde o no a la necesidad de atacar la informalidad en nuestra realidad empresarial y particularmente en la pequeña, micro, y porque no, en la mediana empresa.

Previamente es necesario partir de una constatación verificable no solamente a-priori por distintos sectores académicos y profesionales a nivel nacional, sino por la propia experiencia del investigador como abogado en ejercicio, como magistrado del poder judicial y sobre todo como producto de la presente investigación acopiada en el curso de la etapa de recolección de datos, esto es, la informalidad una de las características viciosas más arraigadas en las mypes, y su expresión es multiforme, constituyendo una suerte de “monstruo de mil cabezas”. Pero, primeramente debemos precisar lo siguiente: ¿qué entendemos por informalidad? ¿Qué constituye la esencia de éste coloso tan temido aunque alabado por el viejo anarquismo?

La informalidad empresarial es el fenómeno por el cual una empresa no acata, o elude las diversas disposiciones legales y/o reglamentarias que conforman el contexto jurídico de dicha empresa, las mismas que pueden referirse a los aspectos contables, tributarios, laborales, administrativos, y, en general a todo el universo jurídico de la dimensión del derecho empresarial de un país; convirtiéndose en entes irregulares con consecuencias finalmente negativas para su propio desarrollo y para el país en general.

Ahora bien, es evidente, conforme a nuestra investigación y a las diversas fuentes consultadas, así como a lo que se puede apreciar en nuestra realidad cotidiana, que la gran mayoría de nuestras mypes se mueven dentro del ámbito de la informalidad, en mayor o menor medida pero siempre alrededor de ese núcleo asimétrico.

El informal no posee su negocio correctamente establecido ni lo ha registrado como tal ante las autoridades competentes. No aparece en el mercado como aquel que actúa ordenada y cotidianamente, no tiene registrada la propiedad de su tienda o establecimiento, ni la de sus equipos e incluso sus productos, por la forma de venta informal, pueden ser decomisados por la policía o la autoridad pertinente. El informal puede tener problemas respecto a la venta de forma ambulatoria, por ejemplo, no puede acceder a créditos, por lo menos no en forma satisfactoria y oportuna, las instituciones financieras y similares no lo atienden. En

otras palabras, ser informal termina siendo una limitante para su operación económica y para su desarrollo como persona y por ende como padre de familia y como factor social. Sin embargo, ser formal en el Perú puede ser complicado, pues los procedimientos son largos y onerosos, a pesar de los esfuerzos por llevar adelante la simplificación administrativa y reducir la tramitología; todo lo cual resulta una valla a veces insalvable para que un empresario se convierta en formal. Es ahí donde se requiere la intervención del estado para simplificar, abaratar y hacer más rápidos los procedimientos para la formalización, pues al estado le debe importar que todas las empresas se formalicen ya que con eso se va a lograr una economía más sólida y como país vamos a ser más competitivos. Es más, yo diría que la clave del desarrollo del país y del bienestar del pueblo peruano está en el correlativo desarrollo y crecimiento de las pequeñas, medianas y microempresas peruanas.

A pesar de estas dificultades, ser formal le da varias ventajas al pequeño y microempresario pues tendrá claramente definidos los derechos de propiedad sobre su tienda, negocio, manufactura, taller, parcela, productos, equipos y sobre sus marcas. Teniendo claramente definida la propiedad de su empresa, equipos y demás elementos, los va a poder utilizar como medio de apalancamiento para obtener financiamiento y con ello poder tener acceso a otros mercados para un mayor desarrollo de su negocio. Siendo formal incluso podría tener nuevos contactos, podría llegar a un gran establecimiento al que antes no podía llegar y utilizarlo como un canal de distribución de sus productos. Ser formal permite además competir con otros y, eventualmente en un mundo globalizado como éste, podría apuntar también a tener una participación de otro orden en el ámbito global, ya sea actuando sólo o asociándose con otros emprendedores

Desde el momento en que tengo una empresa como persona natural o jurídica y poseo mi registro como contribuyente (RUC), tengo un establecimiento determinado y tengo capacidad de emitir facturas, me he insertado en todo el proceso económico como una entidad que finalmente actúa de manera formal, organizada. Esto que parece de aparente sencillez, supone todo un cúmulo de dificultades y problemas que hacen muy difícil el camino.

Entonces, ¿qué hace el estado peruano para solucionar este problema, cuyas dimensiones no son potestativas de éste país, es cierto, pero cuya solución no puede soslayar?

Nuestra legislación respectiva no se limita a la ley ad-hoc para las mypes, ley 28015 y su correspondiente reglamento, sino que tiene que ver con toda la legislación empresarial y societaria, dispersa en numerosos dispositivos legales y normativa jurídica existente en el Perú. Así como en todas aquellas normas que colateralmente se vinculan al sector en referencia.

A lo expuesto hay que agregar otra cuestión que delinea mejor la realidad problemática que se trata de esbozar; esto es, si la ley tomada en sentido general, puede ser un instrumento suficientemente eficaz para modificar la alta incidencia de la informalidad en el quehacer y el desarrollo de las mypes. Se hace esta precisión por tanto y en cuanto existe una fuerte tendencia a proceder manu militare con respecto al tema de la informalidad de las mypes, imponiendo más bien que consensuando alternativas y soluciones a dicho tópico. La legislación actual responde al sendero consensual, a la discusión amplia previa a la dación de leyes; debiendo considerarse también que una imposición de medidas legislativas sin la

intervención de los factores supone el riesgo de la reacción de un vasto sector de la población nacional que se ve implicado en el problema.

Ahora bien, la legislación que concierne a las mypes no solamente tiene que ver con la ley vigente para las micro y pequeñas empresas, la cual es, sin duda la ley más importante con relación al tema sub-materia, sino que además debemos considerar todo el plexo legal que tiene que ver con este importante sector empresarial respecto del cual existen estas unidades productivas.

Capítulo 2: Realidad Problemática.-

Es sabido que el fenómeno de las pymes, o mypes como les llama nuestra ley rectora del tema probablemente por un sentido de ordenación ascendente, es un tópico de importancia in crescendo en la realidad socioeconómica y jurídica de nuestro país. Ello por diversas razones, a saber:

En primer lugar, como ya se manifestó en el plan de este trabajo, alrededor del 98% de las empresas nacionales son mypes, según podemos constatar en la página web del ministerio de trabajo y promoción del empleo (**Fuente: “buscando Perú” en: www.monografias.com**). Asimismo y siempre según la misma fuente, el 30% de la PEA. En el país labora en dicho sector empresarial, con la consecuente importancia socioeconómica para la población peruana. Ello creo que es indiscutiblemente un factor que por sí mismo destaca la importancia del sector mype.

Ahora bien, también es cierto que todo el conglomerado de micro y pequeñas empresas no se encuentra cohesionado orgánicamente, por lo menos no en un porcentaje mayoritario. Esto significa que existe una carencia de uniformidad en cada uno de los segmentos empresariales constitutivos tanto de la pequeña como de la microempresa. Por ejemplo, a pesar de existir ramas empresariales afines en dichos segmentos, tanto por razón de condiciones económicas como por el quehacer y actividades a que se dedican, no siempre tales sectores actúan coordinadamente o en bloque, más aún tratándose de la microempresa, cuyo número, al decir de la gerencia de “mi banco” es de al menos 3’000,080 microempresas (**Fuente: opinión vertida en el programa televisivo “la hora N” del canal 8 de cable de diciembre del 2006**), las cuales, si bien es verdad que en muchos casos actúan coordinadamente formando verdaderos emporios comerciales e industriales, generalmente se desempeñan autárquicamente y hasta con un grado de competencia que se perfila más bien como rivalidad. Esta situación, aunque en forma algo más atenuada, también se vislumbra en el área de la pequeña empresa.

El aspecto destacado conlleva a una dificultad correlativa en la elaboración y aplicación de una legislación también uniforme; y esto se debe a lo álgido que resulta reglamentar a sectores disímiles aunque, es cierto, con aspectos e intereses comunes.

Aquí cabe resaltar otro factor que tipifica la realidad del sector mype, esto es, la idiosincrasia del micro y del pequeño empresario: la tendencia psicológica del empresario nacional es consecuente con la que corresponde al común de nuestros connacionales, es

decir, eminentemente independiente y lamentablemente informal, sin perjuicio de ciertos rasgos de solidaridad que, sin embargo no son preponderantes; aunque en ciertos momentos de la historia peruana se haya mostrado un espíritu de desprendimiento del regnícola nacional y particularmente del segmento empresarial. Empero, estas características no son potestativas de estas tierras; aún en realidades más desarrolladas se nota cierto aire de egoísmo o aislacionismo en los sectores empresariales. Y la situación en provincias no es muy diferente aunque tal vez allí existan algunos factores específicos que unen un poco más a los empresarios. El problema, como lo he constatado in situ, es el siguiente: el pequeño y más aún el microempresario razona de este modo: “el progreso de mi competidor va en detrimento de mi negocio, ergo, lo que disminuya el desarrollo de aquel, me conviene”. Es evidente que dicha mentalidad debe desterrarse en la medida de lo posible de la mentalidad y praxis de las mypes.

Ahora cabe tocar un punto que a mi entender es crucial para desarrollar la tesis propuesta en este trabajo de investigación, a saber, la informalidad del sector mype. Es éste el aspecto eje de toda nuestra investigación y ello conlleva a revisar cómo la legislación vigente respecto a tal sector responde o no a la necesidad de atacar la informalidad en nuestra realidad empresarial y particularmente en la pequeña, micro, y porque no, en la mediana empresa.

Previamente es necesario partir de una constatación verificable no solamente a-priori por distintos sectores académicos y profesionales a nivel nacional, sino por la propia experiencia del investigador como abogado en ejercicio, como magistrado del poder judicial y sobre todo como producto de la presente investigación acopiada en el curso de la etapa de recolección de datos, esto es, la informalidad una de las características viciosas más arraigadas en las mypes, y su expresión es multiforme, constituyendo una suerte de “monstruo de mil cabezas”. Pero, primeramente debemos precisar lo siguiente: ¿qué entendemos por informalidad? ¿Qué constituye la esencia de éste coloso tan temido aunque alabado por el viejo anarquismo?

La informalidad empresarial es el fenómeno por el cual una empresa no acata, o elude las diversas disposiciones legales y/o reglamentarias que conforman el contexto jurídico de dicha empresa, las mismas que pueden referirse a los aspectos contables, tributarios, laborales, administrativos, y, en general a todo el universo jurídico de la dimensión del derecho empresarial de un país; convirtiéndose en entes irregulares con consecuencias finalmente negativas para su propio desarrollo y para el país en general.

Ahora bien, es evidente, conforme a nuestra investigación y a las diversas fuentes consultadas, así como a lo que se puede apreciar en nuestra realidad cotidiana, que la gran mayoría de nuestras mypes se mueven dentro del ámbito de la informalidad, en mayor o menor medida pero siempre alrededor de ese núcleo asimétrico.

El informal no posee su negocio correctamente establecido ni lo ha registrado como tal ante las autoridades competentes. No aparece en el mercado como aquel que actúa ordenada y cotidianamente, no tiene registrada la propiedad de su tienda o establecimiento, ni la de sus equipos e incluso sus productos, por la forma de venta informal, pueden ser decomisados por la policía o la autoridad pertinente. El informal puede tener problemas respecto a la venta de forma ambulatoria, por ejemplo, no puede acceder a créditos, por lo menos no en forma satisfactoria y oportuna, las instituciones financieras y similares no lo atienden. En

otras palabras, ser informal termina siendo una limitante para su operación económica y para su desarrollo como persona y por ende como padre de familia y como factor social. Sin embargo, ser formal en el Perú puede ser complicado, pues los procedimientos son largos y onerosos, a pesar de los esfuerzos por llevar adelante la simplificación administrativa y reducir la tramitología; todo lo cual resulta una valla a veces insalvable para que un empresario se convierta en formal. Es ahí donde se requiere la intervención del estado para simplificar, abaratar y hacer más rápidos los procedimientos para la formalización, pues al estado le debe importar que todas las empresas se formalicen ya que con eso se va a lograr una economía más sólida y como país vamos a ser más competitivos. Es más, yo diría que la clave del desarrollo del país y del bienestar del pueblo peruano está en el correlativo desarrollo y crecimiento de las pequeñas, medianas y microempresas peruanas.

A pesar de estas dificultades, ser formal le da varias ventajas al pequeño y microempresario pues tendrá claramente definidos los derechos de propiedad sobre su tienda, negocio, manufactura, taller, parcela, productos, equipos y sobre sus marcas. Teniendo claramente definida la propiedad de su empresa, equipos y demás elementos, los va a poder utilizar como medio de apalancamiento para obtener financiamiento y con ello poder tener acceso a otros mercados para un mayor desarrollo de su negocio. Siendo formal incluso podría tener nuevos contactos, podría llegar a un gran establecimiento al que antes no podía llegar y utilizarlo como un canal de distribución de sus productos. Ser formal permite además competir con otros y, eventualmente en un mundo globalizado como éste, podría apuntar también a tener una participación de otro orden en el ámbito global, ya sea actuando sólo o asociándose con otros emprendedores

Desde el momento en que tengo una empresa como persona natural o jurídica y poseo mi registro como contribuyente (RUC), tengo un establecimiento determinado y tengo capacidad de emitir facturas, me he insertado en todo el proceso económico como una entidad que finalmente actúa de manera formal, organizada. Esto que parece de aparente sencillez, supone todo un cúmulo de dificultades y problemas que hacen muy difícil el camino.

Entonces, ¿qué hace el estado peruano para solucionar este problema, cuyas dimensiones no son potestativas de éste país, es cierto, pero cuya solución no puede soslayar?

Nuestra legislación respectiva no se limita a la ley ad-hoc para las mypes, ley 28015 y su correspondiente reglamento, sino que tiene que ver con toda la legislación empresarial y societaria, dispersa en numerosos dispositivos legales y normativa jurídica existente en el Perú. Así como en todas aquellas normas que colateralmente se vinculan al sector en referencia.

A lo expuesto hay que agregar otra cuestión que delinea mejor la realidad problemática que se trata de esbozar; esto es, si la ley tomada en sentido general, puede ser un instrumento suficientemente eficaz para modificar la alta incidencia de la informalidad en el quehacer y el desarrollo de las mypes. Se hace esta precisión por tanto y en cuanto existe una fuerte tendencia a proceder manu militare con respecto al tema de la informalidad de las mypes, imponiendo más bien que consensuando alternativas y soluciones a dicho tópico. La legislación actual responde al sendero consensual, a la discusión amplia previa a la dación de leyes; debiendo considerarse también que una imposición de medidas legislativas sin la

intervención de los factores supone el riesgo de la reacción de un vasto sector de la población nacional que se ve implicado en el problema.

Ahora bien, la legislación que concierne a las mypes no solamente tiene que ver con la ley vigente para las micro y pequeñas empresas, la cual es, sin duda la ley más importante con relación al tema sub. materia, sino que además debemos considerar todo el plexo legal que tiene que ver con este importante sector empresarial respecto del cual existen estas unidades productivas.

Capítulo 3: Antecedentes y Justificación del Problema.-

¿Cómo llegamos a este punto de quiebre donde el problema de la informalidad se torna particularmente álgido y donde se requiere una respuesta legal adecuada por parte del estado a fin de que los micro y pequeños empresarios (y por qué no los medianos también), puedan desarrollarse y aportar no sólo a sus propios intereses sino a la sociedad en su conjunto?

La hipótesis de la que se parte en el presente trabajo se refiere al hecho de que la informalidad resulta el elemento fundamental en el desarrollo de las mypes, y que éste hecho no es lo suficientemente asumido y solucionado por el estado peruano, esto es, que la legislación referente a las micro y pequeñas empresas, en toda su variedad normativa, no resuelve, no da solución cabal al problema in comento; empero, la cuestión no se refiere únicamente a la ley sobre Mypes vigente, esto es la ley 28015 y su reglamento, sino a todo el firmamento normativo que tenga que ver con el asunto en cuestión; por lo tanto ello implica que todo el problema no recae en la antedicha ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, la misma que puede resultar una herramienta legal importante para paliar el tema de la informalidad en el sector materia de estudio, empero consideramos que no basta con dicho dispositivo legal.

En tal sentido habría que realizar la crítica de la propia constitución política de 1993, que no se refiere a las Mypes expresamente y que sólo de manera tangencial las alude, en el artículo 59° de su texto, in fine, donde habla de que “el estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades”. Nos parece excesivamente escueta la referencia a un sector estratégico de la economía nacional.

La propia ley general de sociedades, 26887, la misma que legisla respecto a las formas societarias típicamente mercantiles, aunque en lo que respecta a la sociedad civil de manera atemperada; no contiene dispositivo alguno que tenga que ver con el otorgamiento de facilidades a la micro y pequeña empresa. Aquí cabe hacer una precisión. No cabe duda respecto a que la preanotada ley se refiere únicamente a las sociedades mercantiles, esto es, a las formas jurídicas mercantiles que puede adoptar una empresa a fin de adquirir personería jurídica registral como ente societario, empero, no vemos como no pueda legislarse con relación a ciertos aspectos propios de las Mypes a fin de que éstas empresas, dado su alto valor estratégico para el país, puedan acceder a ciertas formas societarias ortodoxas o innovativas, que faciliten su formalización y desarrollo. Aquí podría inclusive

crearse una forma societaria novísima que se condiga con los objetivos de las mypes. Algo similar ya se ha realizado con los contratos asociativos en la última parte de la ley aludida. Algo similar podría idearse con relación a la ley de títulos valores, 27287; por ejemplo con respecto a los títulos negociables en el mercado de valores, lo cual también nos llevaría a replantear algunos aspectos de la ley del mercado de valores, decreto legislativo 861 y sus modificatorias, pero siempre sobre la base de ofrecer vehículos legales que permitan el mejoramiento de la situación financiera de las MYPES. A guiso de ejemplo, ¿porqué no podría la bolsa de valores, conceder un porcentaje premial a las acciones que se cotizan en dicha institución, que pertenezcan a mypes con estructura societaria correspondiente a la Sociedad Anónima?

En ese mismo sentido también habría que replantear ciertos aspectos de la ley general del sistema concursal, 27809, en lo que involucra a las MYPES como sujetos de falencia, insolvencia y quiebra. Tal vez otorgándoles a las mypes mayores facilidades para su reflatamiento y refinanciación.

Sin desnaturalizar los objetivos de la ley de garantías mobiliarias, 28677, también podrían implementarse algunos aspectos atingentes a las MYPES cuando sean ellas las que tengan que ver con el texto de la ley y en pro de salvaguardar su desarrollo.

Entiéndase que no se busca una suerte de extraterritorialidad o privilegios para este sector empresarial, se trata de propender a su formalización y desarrollo competitivo, dado el alto número de personas y bienes involucrados en su quehacer y actividades propias.

En ese sentido también es pertinente incorporar las enmiendas del caso a la ley de municipalidades, a la ley de simplificación administrativa, a las normas que regulan la banca y seguros, 26702, y dispositivos conexos referentes a las edpymes, a las cajas municipales y rurales; así como a la futura ley del trabajo, etc.

También es concerniente implementar de una vez por todas una ley de la empresa que precise y complemente en su texto los beneficios para las mypes.

El universo normativo es vasto y toda la pirámide normativa kelseniana no es ajena al grado de importancia de las MYPES y de su desarrollo.

Ahora bien, para responder a la pregunta planteada en el presente ítem sería conveniente repasar someramente la historia de la empresa peruana y particularmente de la pequeña y micro empresa a fin de descubrir cómo se ha ido gestando la problemática que aqueja su desarrollo.

En primer término es menester indicar que la historia de la empresa en el Perú es parte de la historia peruana en general, siguiendo las enseñanzas del maestro Jorge Basadre. No existe aspecto de la historia de nuestro país que no esté imbricado con todo el devenir histórico del pueblo peruano; y se dice esto a pesar de parecer una verdad de perogrullo puesto que muchas veces se aíslan ciertos vectores de la realidad histórica peruana en una suerte de aislacionismo metodológico, desnaturalizándose el panorama real de la situación bajo estudio.

Partimos de un hecho evidente: la empresa es el fenómeno humano socio-económico que ha existido siempre desde que el hombre existe como tal. ¿qué es la empresa, en su acepción prístina, sino el esfuerzo humano desplegado sobre la base de una conjunción de recursos y con el objeto de conseguir una finalidad, generalmente de índole económica; es decir, en función de una idea y de una estrategia? En tal sentido la empresa es un fenómeno que esencialmente existió desde los albores de la aparición del hombre andino,

posteriormente llamado peruano, pasando por toda esa etapa epopéyica que significó el imperio incaico, donde se realizaron empresas faraónicas siguiendo el denominado modo de producción asiático. En este punto debe establecerse claramente que entonces el desarrollo empresarial se centró en el ámbito macroeconómico; empero, en el ámbito de la microeconomía el panorama era más modesto, básicamente de índole rural y artesanal, pero sin dejar de existir la empresa en la medida que tal concepto corresponde a lo que anteriormente hemos concebido como empresa. La denominada figura de la Minka o Minga como también se le conoce, es un ejemplo de conjunción empresarial fundamentalmente de jaez rural, en la que los pobladores incásicos aunaban sus esfuerzos para realizar trabajos comunales y de ayuda compartida con el objeto de realizar obras de interés común. Empero, también en el área familiar se realizaban emprendimientos que hoy en día podríamos equiparar, salvando las distancias, a nuestras micro y pequeñas empresas y en el orden societario encontrar una semejanza básica con nuestra EIRL.; lo que sucede es que la economía incaica era fundamentalmente rural y su sistema de intercambio se basaba en el trueque, simiente de lo que hoy en día nuestro código civil denomina permuta, por ende no era aún factible que se desarrollara la empresa tal y conforme se le conoció después; lo que, sin embargo, no es óbice para encontrar rudimentos de la empresa en su sentido moderno. En los hallazgos arqueológicos encontrados a lo largo del territorio peruano y particularmente en la zona alto andina, se han encontrado talleres familiares de fabricación de aperos, herramientas e instrumentos para su utilización en las diversas faenas del quehacer económico del incanato. Aquí, sin embargo, es necesario efectuar una precisión en el sentido que las ganancias a que podrían aspirar estos antecedentes de los posteriores emprendedores no podían consistir en algún tipo de moneda o estipendio, por tanto y en cuanto no existía la propiedad privada como la conocemos hoy en día; empero, sí era factible realizar diversos trueques, más no con el objeto de procurarse un atesoramiento particular, pero sí para agenciarse de mejores niveles de vida, esto es, el antecedente del lucro como se conoció a-posteriori. **(Fuente: Huamán Poma de Ayala Enrique. “Nueva crónica y buen gobierno” det kongelige bibliotek. Página web)**

En el período del Virreinato, la empresa peruana adquiere un desarrollo auroral, particularmente en lo concerniente al desarrollo de la minería y actividades conexas, de consuno con el sistema mercantilista que caracterizaba al momento histórico que se vivía. La manufactura constituía entonces una de las actividades importantes que por aquella era fue adquiriendo cada vez mayor importancia dentro del contexto socioeconómico de entonces.

Existía ya la propiedad privada, pero mediatizada por el sistema virreinal, el cual partía del criterio de que todo en la colonia era propiedad de la corona española, cuyos intereses eran representados por el virrey y toda su cohorte burocrática. Esto, empero, era más bien una ficción en lo que atañe a la real propiedad (posesión y usufructo = propiedad), donde los latifundistas y encomenderos eran los verdaderos usufructuarios de la propiedad y su plusvalor, sin perjuicio de los derechos regios y las intensas exacciones obtenidas por la corona vía tributaria, la cual además basaba su presencia en éstas tierras en las fabulosas cantidades de metales preciosos enviados a la metrópoli, extraídos in crescendo de las ubérrimas minas de nuestro territorio.

Con todo, existía ya la micro y pequeña empresa en un sentido más moderno y no solamente como actividad casi totalmente agrícola, sino con un cariz más industrial, aunque con obvias limitaciones de tiempo y lugar. Aquí es pertinente señalar que, en lo

concerniente a la producción de la colonia, en los distintos rubros de la manufactura y la artesanía, acontecía muchas veces una fuerte competencia con los productos importados de la metrópoli hispana e incluso, por citar un caso ejemplificativo, se produjo una fuerte competencia de la cerveza producida en distintas latitudes, una especie de preludio de lo que a posteriori se ha denominado la “guerra de las cervezas”. Empero, ésta etapa del desarrollo de la empresa en el Perú no se caracterizó por una correlativa legislación específica, aplicándose en todo caso la normativa de la metrópoli, esto es, las leyes de indias, las ordenanzas de Bilbao y el código de comercio español, de fuerte ascendencia francesa.

La república en el Perú asoma como un triunfo de la burguesía criolla sobre la metrópoli hispana, aunque hay algunos sectores intelectuales que afirman que el verdadero triunfador en el continente y específicamente en Latinoamérica fue el sector latifundista, lo cierto es que muchas de las instituciones de esta etapa histórica siguieron correspondiendo a los modelos españoles, lo mismo que la legislación aplicable. En lo que respecta a la empresa, ésta se fue desarrollando paulatinamente a pesar de las influencias neocoloniales que apuntaban en sentido contrario; con mayor razón la pequeña y la micro empresa se han visto sofrenadas en su progreso material, pero nunca dejaron de expandirse a través del mercado nacional. **(Fuente: Bonilla Heraclio. “el sistema colonial en la América española” Barcelona: crítica, 1991)**

Ahora bien, el código de comercio de 1853 fue una reproducción literal del código español de 1829 y el código de comercio aún vigente de 1902 siguió con mucha ortodoxia el modelo del código de comercio hispano de 1885.

En lo que respecta a la empresa en el Perú, durante aquella etapa histórica, la legislación entonces vigente se limitó a legislar sobre la base de los actos de comercio, sin referirse a la micro y pequeña empresa en particular. Nuestro código de comercio de 1902 habla de las compañías mercantiles en su libro segundo, englobando en su normativa a las compañías de crédito, a los bancos de emisión y descuento, a las compañías de ferrocarriles y demás obras públicas, a las compañías de almacenes generales de depósito, a las compañías o bancos de crédito territorial, a las sociedades agrícolas, a las compañías de seguros y fundamentalmente al comercio marítimo, obviando toda referencia específica a la pequeña y micro empresa.

La primera mención oficial sobre la pequeña empresa en el Perú se dio en 1970, a través de la “ley general de industrias” y la “ley de comunidad industrial”, pero en un sentido negativo, por cuanto en este último dispositivo se le menciona para excluirla de la comunidad laboral. No hubo intención de promoverlas. Tuvo abierta oposición del sector empresarial.

La sociedad nacional de industrias creó, en 1970, el comité de la pequeña industria de la SNI.; en 1974 ese mismo gremio crea el Apemipe (Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú) cuyo fin fue impulsar la formación de asociaciones industriales en todo el país. Luego esta asociación se transformaría y se constituiría el FENAPI (Federación de Asociaciones de la Pequeña y Mediana Industria del Perú).

En 1976 se expidió, con carácter promocional, la “ley de la pequeña empresa del sector privado”, vía decreto legislativo 21435. En esta norma se define el concepto de pequeña empresa para los sectores agrícola, pecuario, extractivo, de transformación, transporte,

comercio y servicios, actividades para las que se pone un límite de ventas anuales expresadas en sueldos mínimos vitales.

En 1980 se promulgó la “nueva ley de la pequeña y mediana empresa” que fijó nuevos límites para las pequeñas empresas industriales; hasta 10 trabajadores y hasta 100 salarios mínimos vitales en ventas brutas. Se exoneró también a la pequeña y mediana empresa de cumplir con el régimen de la estabilidad laboral.

En 1982 se promulgó la “Ley General de Industrias”, decreto legislativo 23407. Se fijó el límite para la pequeña empresa en 720 sueldos mínimos vitales para sus ventas brutas. Se les exoneró de varios impuestos (revaluación de activos fijos, alcabala, etc.)

En 1985 se promulgó la “ley de la pequeña empresa industrial”, decreto legislativo 24062. Se amplió el límite a 1,500 sueldos mínimos vitales en ventas brutas anuales.

En 1985, durante el primer gobierno de Alan García, se convocó a una comisión multisectorial para reformar la ley de la pequeña empresa industrial. Después de un año esta comisión elaboró un proyecto de ley que fue elevado al congreso, pero nunca se promulgó ley alguna, lo que denota la poca importancia que se le dio al tema. (**“buscando Perú” en www.monografias.com**)

En 1991, por decreto legislativo 705 se da la “Ley de promoción de la micro y pequeña empresa”. Este decreto define como micro o pequeña empresa a aquellas que operan en forma natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrollan cualquier tipo de actividad de producción o comercialización de bienes o prestación de servicios.

Posteriormente, el 26 de mayo del 2000 se expide la ley 27268 que norma la “ley general de la pequeña y microempresa”, durante el gobierno de Alberto Fujimori; establece, como objeto de su normativa, el marco legal para la promoción y el desarrollo de las pequeñas y microempresas, normando políticas de alcance general y la creación de instrumentos de promoción, formalización y consolidación de los ya existentes, dentro de una economía social de mercado.

Define a la pyme como “aquella unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios...” (**Fuente: Texto de la ley. Normas legales. El peruano del 27-05-00**)

Establece para la microempresa un límite de hasta 10 personas y para la pequeña empresa de hasta 40 personas.

Luego se refiere a la política sectorial, donde toca los aspectos del financiamiento, comercialización, asistencia técnica, investigación e innovación, información y otros instrumentos de promoción; a continuación habla sobre los instrumentos de formalización donde engloba tópicos como el régimen tributario, seguridad social y contable, entidades descentralizadas y licencias municipales de funcionamiento. (**Ibíd**)

Por último, con fecha 12-06-03 se expide la ley 28015 promulgada por el gobierno de Alejandro Toledo, cuyo objeto es “la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al producto bruto interno, la ampliación del

mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria” (**Fuente: texto de la ley. Normas legales. El peruano del 03-07-03**)

La ley, en su título I define a la micro y pequeña empresa como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (**Ibídem**)

Pone como límite para la microempresa hasta 10 trabajadores y concurrentemente un nivel de ventas anuales de hasta 150 UIT y para la pequeña empresa hasta 50 trabajadores y un nivel de ventas anual de entre 150 UIT hasta 850 UIT (**Ibídem**). Aquí cabe hacer una digresión: si ambos factores, es decir, el nivel de ventas y la cantidad de trabajadores son concurrentes, según la ley, cómo calificaríamos a una empresa que tuviera por ejemplo 11 trabajadores y un nivel de ventas de 140 UIT. No podría ser microempresa puesto que su cantidad de trabajadores no se lo permite, pero tampoco podría considerarse pequeña empresa dado que su nivel de ventas tampoco lo consiente y considerando que la ley exige concurrencia de estos dos factores estaríamos frente a un interregno jurídico que deberá corregirse a futuro.

En realidad el reglamento de la ley, expedido por decreto supremo n° 009-2003-TR, publicado el 12-09-03 no aclara la cuestión precedentemente expuesta.

En el título II, la vigente ley se pronuncia sobre el marco institucional de las políticas de promoción y formalización (de las MYPES): en su primer capítulo establece los lineamientos que al respecto prescribe, proponiendo una política estatal en el sentido de promover “un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las mype y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los gobiernos nacional, regionales y locales...” (**Ibídem**).

Evidentemente las finalidades a que se refiere la ley como tarea de la política estatal con relación a las mypes, son de incuestionable valor no sólo teleológico sino además de orden metodológico. Es imperativo que el estado debe proponerse la promoción de un marco adecuado para la creación (impulso), formalización (adaptación sistemática), desarrollo (continuidad) y competitividad (actuación adecuada dentro del mercado); de las mypes, así como el apoyo a nuevas actitudes empresariales, yo diría de todo tipo de empresas, vía los gobiernos nacional, regionales y locales.

Al respecto debe precisarse que dicha tríada es la base esquemática administrativa y política del estado peruano, y es obvio que a cada uno de esos ámbitos le corresponde un aspecto en la tarea de promoción e impulso de la formalización de las mypes; el problema es que hasta estos momentos la tan mentada y ansiada descentralización del estado peruano, no ha alcanzado el nivel que todos deseamos, es decir que el centralismo en nuestro país sigue vigente, a despecho de los diversos intentos legislativos y declaraciones líricas en pro del descentralismo; y ello por diversas razones que no nos toca analizar en este trabajo, más lo cierto es que aún el mayor peso específico de la conducción de este país recae en las instituciones capitalinas.

Ahora bien, en lo que respecta al rol que compete a las municipalidades o gobiernos locales, es evidente que su función promotora y formalizadora se centra básicamente en la simplificación de los diversos trámites que ante sus fueros deben realizar los pequeños y microempresarios y particularmente en lo que respecta a la expedición de las licencias y

permisos municipales a que se refiere el título v de la ley. Para la obtención de la licencia municipal de funcionamiento las mypes deben acudir a la municipalidad del distrito donde van a desarrollar o ya desarrollan de hecho sus actividades. Como este trámite demora por lo menos un mes, pueden solicitar una licencia municipal de funcionamiento provisional la misma que tiene una vigencia de 12 meses, y al cabo del vencimiento de dicho plazo se emitirá la licencia municipal de funcionamiento definitiva en forma indeterminada, si no hay objeciones por parte del gobierno local o si existiendo tales observaciones, estos han sido subsanados dentro del plazo preanotado.

La licencia de funcionamiento provisional debe ser otorgada en un plazo máximo de siete días hábiles previa verificación de la zona y de la compatibilidad del uso que de ella pretende hacer la empresa con las normas establecidas por el municipio (por ejemplo, si es zona comercial, número de pisos en caso de edificio, su distribución, etc.). Si la municipalidad no se pronuncia dentro del plazo indicado, la licencia se dará por otorgada. Tiene una validez de doce meses, como ya se indicó, contados desde la fecha de presentación de la respectiva solicitud.

Bien, para solicitar la licencia de funcionamiento provisional, la mype debe presentar:

- a) Copia simple del registro único del contribuyente (RUC).
- b) Declaración jurada simple de ser microempresa o pequeña empresa.
- c) Recibo de pago por derecho de trámite ante el municipio.

Las municipalidades no podrán cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la licencia, ni otros referidos a ese trámite, con excepción de los casos de cambio de uso o de zona.

Los documentos necesarios para obtener la licencia municipal de funcionamiento definitiva dependerán, claro está, de lo establecido en los textos de procedimientos administrativos (Tupas) de cada municipalidad, aunque en todas ellas se solicita:

- a) Solicitud de requerimiento de la licencia respectiva.
- b) Copia del RUC.
- c) Certificado o constancia de zonificación. Generalmente todos los municipios exigen los siguientes requisitos para expedirlo: *solicitud o formato de solicitud, si corresponde, *recibo de pago por derecho de trámite, *otras que señale cada municipalidad.
- d) Constancia o certificado de defensa civil, con informe favorable. Por lo general los requisitos para expedirlo son los siguientes: *solicitud o formato de solicitud, si corresponde, *copia de la constancia de zonificación y usos y/o licencia municipal, *recibo de pago por derecho de trámite, *otras que señale la municipalidad respectiva.
- e) Certificado de compatibilidad de uso. Es usual que se exijan los siguientes requisitos: *solicitud o formato de solicitud, si corresponde, *carta de seguridad de estructuras y plano de distribución firmado por un arquitecto o un ingeniero colegiado, con certificado de habilidad, *documento que acredite la propiedad o conducción del local, *copia de constancia o certificado de defensa civil, con informe favorable, *para los casos que requieran autorización sectorial, adjuntarán la resolución correspondiente, *minuta de constitución de empresa, en caso de ser persona jurídica, *de encontrarse en el régimen de propiedad exclusiva y propiedad común, deberá contar con la autorización de la junta de propietarios (50% + uno). Sin son centros educativos, con autorización de los vecinos colindantes, *copia

simple del RUC, *recibo de pago por derecho de trámite, *otras que señale la municipalidad respectiva.

Ahora bien, como podrá apreciarse, la cantidad de trámites y requisitos para la obtención de una simple licencia de funcionamiento municipal, es elevada, desnaturalizándose los objetivos y fines de la ley in comento; y ello a pesar del beneficio de simplificación del otorgamiento de la referida licencia y del conjunto de principios administrativos en que se sustenta el quehacer municipal. Volvemos a encontrarnos con lo que se denomina “tramitología”, a despecho de los esfuerzos de la ley y de los discursos sobre la simplificación administrativa. Podríamos decir que no basta con el texto legal y los buenos deseos, frente a la fuerza de la realidad y de las costumbres.

A este respecto es pertinente transcribir la parte pertinente del artículo IV de la ley 27444, “ley de procedimientos administrativos”:

Artículo IV.-

1. El procedimiento administrativo se sustenta fundamentalmente en los siguientes principios, sin perjuicio de la vigencia de otros principios generales del derecho administrativo:

“1.9 Principio de Celeridad.- quienes participan en el procedimiento deben ajustar su actuación de tal modo que se dote al trámite de la máxima dinámica posible, evitando actuaciones procesales que dificulten su desenvolvimiento o constituyen meros formalismos, a fin de alcanzar una decisión en tiempo razonable, sin que ello releve a las autoridades del respeto al debido procedimiento o vulnere el ordenamiento...”

“1.13 Principio de Simplicidad.- los trámites establecidos por la autoridad administrativa deberán ser sencillos, debiendo eliminarse toda complejidad innecesaria; es decir, los requisitos exigidos deberán ser racionales y proporcionales a los fines que se persigue cumplir...”

Es incuestionable que no se condice dicha “tramitología” con las exigencias de celeridad y simplicidad a que alude la ley precitada y lamentablemente, a pesar de su intencionalidad, la ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa no soluciona este engorro. Tal vez si se exigiera un tope cuantitativo de trámites podría mejorarse el panorama. Debe buscarse la unicidad en la sucesión de pasos a seguir para la obtención no sólo de la licencia de funcionamiento, sino en general de toda tramitación municipal y administrativa. Sabemos que muchos de los pasos y formalismos exigidos tienen que ver con la seguridad y la predictibilidad en la realización de los actos administrativos, empero ello no es óbice para que se agilicen los trámites en estas instancias de los gobiernos locales, máxime si se busca atraer a los emprendedores al camino de la formalización; ello se ha conseguido en otras latitudes, porqué no podríamos hacerlo nosotros en Perú.

Asimismo, no basta con la simplificación a que se refiere el artículo 37° de la ley, al hablar de la simplificación de trámites y régimen de ventanilla única, de consuno con el artículo 34° del reglamento; pensamos que es imprescindible una reducción radical de la “tramitología” en los servicios municipales.

En ese sentido existen iniciativas que parten de los propios gobiernos locales, en el sentido de efectuar los cambios necesarios para acelerar los plazos de entrega de los certificados

municipales así como para reducir los costos en las comunas; lo que debería ser recogido en la propia ley rectora de las mypes y en todos los dispositivos legales conexos.

Tal es el caso de lo expuesto por el gerente de desarrollo empresarial de la municipalidad de Lima, Jaime Alba (**FUENTE: Perú 21 del 19-02-07 Pág. 2**). Dicho funcionario asevera: “son varias decisiones que, en nuestro caso, se tomaron y nos han permitido tener un incremento de 1000% en la entrega de licencias. El plazo de expedición de dichos certificados tiene un máximo de dos días para negocios de menos de 100 metros, que son las micro y pequeñas empresas” dice: “el programa denominado licencia ya, que se puso en marcha hace un año, ha otorgado 10 mil licencias en el cercado de Lima. De acuerdo con el tipo de empresa, el plazo demora hasta 14 días.” Agrega: “con la firma de una declaración jurada, se facilitan las cosas. La informalidad es un tema que debe estar en la agenda nacional y, por supuesto, la eliminación de las barreras administrativas”. Indico asimismo que hace un año firmaron un convenio con el IFC del Banco Mundial para generar una propuesta de simplificación administrativa. Eso, dijo, permitió reducir el costo de la licencia de 680 nuevos soles a 289 nuevos soles y a 100 nuevos soles para las licencias temporales.

Manifestó asimismo que “también se ha eliminado el trámite de compatibilidad de uso”.

Se dice que la segunda etapa del proyecto con el Banco Mundial consiste en la simplificación administrativa en otros diez municipios limeños.

Por lo que toca a los gobiernos regionales, la ley crea los denominados Consejos Regionales y Locales, a los que se refiere en los artículos 9° al 13° de la ley y 12° al 14° del reglamento, cuyos objetivos son contestes con los de la ley in comento, en los respectivos ámbitos geográficos de las respectivas regiones.

Vale aclarar aquí que el texto de la ley en este ítem es loable, sin embargo la real falta de una descentralización en el interior del país, limita en la práctica la utilización eficiente de esta herramienta legal. No se olvide que los planes regionales de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPES se aprueban en última instancia por el Codemype, dentro del primer mes del año siguiente de su aprobación (**Ibídem**)

En lo que hace a los lineamientos para la acción promotora del estado, el artículo 5° de la ley menciona doce líneas de acción, basadas en el rol promotor del estado, destacando un aspecto medular, a mi entender, en el segundo punto de dicho artículo, cuando dice que se “promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socioeconómico” (**Ibídem**)

Consideramos que la integración y la búsqueda de la unidad entre las empresas y particularmente entre las mypes, es una de las principales armas para luchar contra la informalidad y la falta de desarrollo en dichos sectores. En el universo empresarial existen diversos esfuerzos integradores, algunos de los cuales tienen carácter gremial, como por ejemplo la Coordinadora de Gremios PYME, dirigida por el Comité de la Pequeña Industria (COPEI) de la Sociedad Nacional de Industria; por el área PYME de ADEX y por la Asociación de Talleres y Empresas de Metalmecánica. Agrupa a 17 gremios. Otro gremio es la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales que reúne a sectores de Madre de

Dios, Piura, Loreto, entre otros departamentos. Podemos mencionar asimismo a la Unión de Empresarias Mujeres del Perú que realiza labor social en más de cien comunidades indígenas y rurales del país. Otro conglomerado gremial es el que se formó alrededor de Villa el Salvador y otro alrededor de Gamarra. En Trujillo igualmente, en las localidades piuranas de Sullana y Chulucanas; en Huancayo, en Puno; etc. También debemos decir que todas las Cámaras de Comercio e Industria del país aglutinan vastos sectores de MYPES. En general, los puntos señalados como lineamientos de política estatal e institucional respecto de las MYPES, son incuestionablemente de gran valor estratégico, pero, falta que dichos objetivos se vuelvan consustanciales con la realidad. La práctica es el mejor criterio de verdad y ciertamente tales líneas aún no se han hecho carne con la realidad de las pequeñas y microempresas, con su cotidianidad y su praxis.

En el capítulo II de este título se otorga la condición de órgano rector del marco institucional para las mype al ministerio de trabajo y promoción del empleo, creándose dentro de su órbita al consejo nacional para el desarrollo de la micro y pequeña empresa (CODEMYPE), que tendrá entre otras funciones las de aprobar el plan nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las mype, inclusive a nivel nacional, así como coordinar y armonizar las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las mype, a nivel nacional, así como su asociatividad y concertación. Creemos que el codemype debería integrarse en su funcionamiento con prompyme y las diversas entidades municipales y rurales para el otorgamiento de los microcréditos, así como con Cofide, que posee un representante en su composición.

En el título III de la ley se norma respecto de los instrumentos de promoción de las mype, mencionándose, en el artículo 15° cuatro herramientas promotoras, en concordancia con los correspondientes artículos 14° a 32° del reglamento: Mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial, típicamente empresariales podríamos agregar.

Mecanismos de acceso a los servicios financieros, esto es, como se dice en el artículo 28° de la ley, “el estado promueve el acceso de las mype al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la superintendencia de banca y seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las mype y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero” es evidente que los mecanismos a que se refiere la ley en este dispositivo legal son idóneos para el desarrollo empresarial del sector in comento, empero, su utilización apuntaría más a la pequeña empresa donde la informalidad está alrededor del 40% , no así en lo que atañe a la micro empresa, donde la mayor parte de estas son unidades productivas informales.

También se refiere la ley al papel de COFIDE, en tanto banca de segundo piso y a los intermediarios financieros, lo cual es muy loable pero no debería obviarse el papel de Prompyme y de Prompex como entidades coadyuvantes a un mejor techo financiero para las mype, así como las edpymes y las Cajas Municipales y Rurales. Esta temática también se expone en el título IV de la ley.

- A) Mecanismos que faciliten y promuevan el acceso a los mercados y a la Información y estadística, donde se incluye el tema de la asociatividad empresarial como

objetivo idóneo para la interrelación de las mype, el tema de las compras estatales, a través de prompyme precisamente y la promoción de las mype exportadoras, donde debiera incluirse en papel relevante a prompex; además del acceso del sector a la información y tecnología de punta.

- B) Mecanismos que faciliten y promuevan la inversión en investigación e innovación en el seno de las MYPES, lo cual, empero, cae en la práctica, en el lirismo, a pesar de la buena intencionalidad de la norma.

Una de las grandes revoluciones, por llamarlo de cierta manera, que se dieron en los últimos dos años ha sido la de los microcréditos. Después de que Muhammad Yanus, el banquero de Bangladesh, ganara el Premio Nobel de la Paz por incentivar la erradicación de la pobreza a través del acceso al crédito, el mundo de las microfinanzas no volvió a ser el mismo: los banqueros se percataron de que había un mercado enorme por abastecer y al contrario de lo que se solía pensar, aquellas personas calificadas como riesgosas no lo eran tanto.

En el Perú se sintió ese cambio. No sólo surgieron entidades financieras que facilitaban el acceso al crédito a pequeños empresarios y a personas de bajos ingresos, sino que los grandes bancos también comenzaron a incursionar en dicho rubro, dinamizando el sector.

Sin embargo, para el gerente de intermediación financiera de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), institución equivalente a COFIDE en Chile, Cristian Palma, aún falta mucho por hacer en este terreno, especialmente si se quiere incentivar una cultura emprendedora.

Para Palma, en Latinoamérica todavía existe el trauma del desastre económico de finales de los ochenta, razón por la cual el sistema financiero aún es cauteloso a la hora de prestar dinero.

“Para las PYME existe una gran dificultad a la hora de acceder al crédito, Si quieren formar empresas necesitan un capital de trabajo inicial, pero las tasas de interés que se les cobran por el crédito son muy altas, por que hay muy pocos actores en el mercado”, explica.

Por eso, asegura que no solo hay un gran mercado por cubrir, si no que también existen oportunidades para lograr avances significativos, tal y como lo hizo Yanus en Bangladesh.

(Fuente: Perú 21 de fecha 23-04-07. Pág. I suplemento Pyme 21)

En el título V de la ley se analizan los instrumentos de formalización para el desarrollo y la competitividad de las MYPE.

Aquí se refiere la ley a la simplificación de trámites y a las licencias y permisos municipales, a que ya nos hemos referido líneas arriba.

En el capítulo III de este título se toca muy tangencialmente el régimen tributario de las mype en el artículo 42° de la ley, donde se dice que “el régimen tributario facilita la tributación de las mype y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad...”

Creemos que, tratándose de un aspecto vital para la subsistencia de las micro y pequeñas empresas, debió ampliarse la temática, por lo menos en el reglamento, lo que no se ha producido.

Asimismo, hubiera sido sumamente positivo el otorgar un plazo legal (muchos tributaristas hablan de 180 días, otros piensan en un año) en que no se cobren tributos a las mypes nacientes o en todo caso que los montos a cobrar sean simbólicos, en aras de la gestación de la cultura tributaria; también podría haberse declarado una moratoria a las mypes que se formalizaren, dadas, claro está, ciertas condiciones o niveles de desarrollo o prospectiva.

Los regímenes tributarios, incluido el nuevo texto del régimen único simplificado vigente desde el 2004, acogen a diversidad de mypes; esto es, conforme al portal Sunat de internet, tenemos que de las mypes que declaran y pagan impuestos, el 34% están acogidas al RUS, el 15% al RER y el 51% al régimen general.

Se trata de hacer más atractivo el sistema tributario y no simplemente confiscatorio, a tenor de la propia constitución política de 1993.

Es pertinente recordar, dentro del ámbito tributario, que el impuesto a la renta se aplica sobre las rentas obtenidas en el país por personas naturales y por personas jurídicas (colectivos). El régimen tributario al que se acojan las personas naturales y las jurídicas depende de las características del negocio:

Existen tres regímenes distintos: el régimen único simplificado (RUS), que corresponde a personas naturales que realizan actividades de comercio o industria y labores de servicio, según ingresos brutos predeterminados por la ley. No emiten facturas sólo boletas de venta y tickets o cintas de máquinas registradoras.

El régimen especial del impuesto a la renta (RER), dirigido a los pequeños y medianos contribuyentes; se pueden acoger a este régimen las personas naturales y jurídicas que obtengan ingresos por la realización de negocios de comercialización, producción o manufactura de bienes, así como aquellos que realizan actividades extractivas de recursos naturales, cultivo y crianza de animales y de servicios. Igualmente existen montos predeterminados de ingresos.

Por último existe el régimen general del impuesto a la renta, que grava las actividades comerciales, industriales, mineras, agropecuarias, forestales, pesqueras u otras realizadas por empresas dedicadas habitualmente a negocios (personas jurídicas). La tasa del impuesto a la renta es del 30% a la utilidad generada al final del ejercicio económico. Se paga en los tres primeros meses del año siguiente, conforme a la normativa de la Sunat.

Es evidente que la actual legislación tributaria no ha permitido un mayor desarrollo de las mypes y es en dicha normativa donde deberían empezar a implementarse los cambios que permitan otorgar facilidades a las empresas de dicho sector, sea por la vía de las denominadas “incubadoras de empresas” o sencillamente exonerando de la presión tributaria a las pequeñas y microempresas, dándoles facilidades, por lo menos en sus primeros meses de existencia.

Fuentes del propio viceministerio de industria (**Viceministro de industria Antonio Castillo en declaraciones al diario Perú 21 de fecha 17-07-06 pág. 3**), han sostenido que reducir las trabas tributarias es otro de los escollos a resolver para fomentar la formalización de las mypes, cuando dice: “los artesanos, por ejemplo, emiten una boleta y el exportador, que podría comprar su producción, no puede descontar ese importe del IGV. De este modo no estamos permitiendo que los microempresarios se organicen como empresa, porque hay un

mundo del RUS y otro del RUC; no están unidos” y agrega: “otro caso que hemos identificado es el de los pequeños productores que no pueden ser subcontratados por mineras porque no tienen facturas”

Aquí la legislación tributaria actúa como una traba más bien que como acicate a la formalización de las mypes.

En el título VI la ley trata sobre el importante tema del régimen laboral de las microempresas, en un capítulo único intitolado régimen laboral especial, donde se toca el tema en los artículos 43° al 57° y en el reglamento de la ley, en los artículos 39° al 50°.

Es evidente que esta legislación no es de aplicación a las pequeñas empresas, las cuales se siguen guiando por el régimen general en materia laboral.

Tal vez aquí sea pertinente ampliar el régimen especial a ciertos casos de pequeñas empresas, siempre y cuando los dispositivos de la nueva ley del trabajo no incumplan los acuerdos suscritos por nuestro país con la OIT y organismos internacionales similares y, además, que la inclusión en este sistema sea consensuada entre trabajadores y empresarios. El tema en sí es de difícil elaboración, pero no puede soslayarse en la futura ley del trabajo, otro de los aspectos esenciales para que la legislación ayude y no desaliente la corriente de formalización y desarrollo de las mypes.

Es necesario, en primer lugar revisar los aspectos medulares del régimen laboral general, veamos:

Según la legislación laboral peruana, el empresario cuenta con tres modalidades de contratación:

- A) Contrato a plazo indeterminado: cuando el trabajador brinda sus servicios de manera personal, subordinada y remunerada, y el contrato no tiene una duración definida.
- B) Contrato de trabajo sujeto a modalidad: tienen un plazo determinado y dependen básicamente de las necesidades de la empresa. Pueden ser de naturaleza temporal (por ejemplo, por inicio de nueva actividad), accidental (como es el caso del contrato de suplencia) o de obra o servicio (contratos por temporada de verano)
- C) Contrato a tiempo parcial: es aquel contrato que se presta por cuatro horas o menos al día, o menos de veinte horas a la semana.

3.1) El registro en planilla.-

Toda contratación, sea cual fuere su modalidad, debe ser informada al ministerio de trabajo y promoción del empleo (MTPE). De ahí la importancia de realizar la solicitud de autorización de planillas de pago.

Es por ello que los empleadores deben registrar a sus empleados en las planillas de pago, que tienen que estar autorizadas por el MTPE. De incumplirse esta disposición el ministerio aplicará una multa al infractor.

La información que compone la planilla puede ser consignada en distintos formatos: libros, hojas sueltas o microformas. Lo importante es que la información que conste se adecue a los requerimientos del mpe, de lo que da fe la autorización por él emitida. **(fuente: “mypequeña empresa crece”. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Publicación de proinversión, con apoyo de Esan. Pág. 55)**

También es concerniente indicar que tanto las planillas como las boletas de pago deben ser guardadas por un período de cinco años contado desde que se realizaron los pagos o se cerraron las planillas, ya que éstas podrían ser solicitadas por el MTPE.

Ahora bien, ¿cómo está elucubrado el régimen especial en materia laboral, tratándose de microempresas? Veamos:

Primero debemos decir que el régimen especial de contratación laboral de las microempresas, estará vigente hasta el año 2013, según la modificación a la ley de julio del 2006.

Para poder beneficiarse de este régimen, los microempresarios (empresas o personas naturales con negocio) deberán cumplir permanentemente con los requisitos del máximo de ventas y del máximo de trabajadores precisados en la ley (art. 3º), de lo contrario el empresario no podrá acogerse a este beneficio, que está estructurado en su provecho, y pasará automáticamente a regirse por las disposiciones generales de contratación. Con el objeto de acogerse al régimen especial de contratación, los microempresarios deberán presentar ante el MTPE determinados documentos, a saber:

*solicitud requiriendo acogerse al régimen especial laboral, cuya aprobación es automática pero se encuentra sujeta a verificación posterior.

*copia del DNI del titular.

*croquis con la ubicación del negocio.

*declaración jurada de poseer las características de microempresa, acompañando, de ser el caso, una copia de la declaración jurada del impuesto a la renta del ejercicio anterior. Dado que este beneficio está orientado a las microempresas, no se encuentran, como resulta obvio, los trabajadores de pequeñas empresas, medianas y grandes empresas, las organizaciones sin fines de lucro (por ejemplo Ongs.), las personas naturales que emitan recibos por honorarios por el ejercicio de un profesión, arte u oficio). **(Fuente: página web del Mtp: www.mintra.gob.pe)**

Beneficios del régimen especial.-

Si una microempresa se acoge al régimen especial los resultantes serán los siguientes:

-remuneración: el empleado tiene derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital (quinientos y 00/100 nuevos soles).

-descanso vacacional: el empleado tiene derecho, como mínimo, 15 días calendario de descanso por cada año completo de servicios.

-jornada de trabajo: es de 8 horas diarias o 48 semanales.

-jornada nocturna: no se abona la remuneración del trabajador más una sobretasa de 35%. Como en el régimen general.

-descanso semanal (24 horas) y descanso por días feriados.

-despido injustificado: es equivalente a media remuneración mensual por año (15 días) con un tope de seis remuneraciones. Las fracciones se abonan por dozavos.

Seguro social (Essalud): Essalud otorga a los asegurados y beneficiarios prestaciones de prevención, promoción, recuperación, rehabilitación, prestaciones económicas y prestaciones sociales. El beneficio se extiende a los familiares (cónyuge e hijos) del microempresario. La tasa que paga el empleador o empresa es de 9% del monto de la remuneración.

-régimen previsional o sistema de pensiones: este sistema es brindado por la onp o el sistema privado de fondos de pensiones (SPP), y sirve para reconocer, otorgar y pagar

derechos pensionarios de los afiliados. Bajo este régimen el trabajador puede optar por incorporarse o no. Si no se incorpora no se efectuará la retención respectiva.

-indemnización especial: en el caso de que un trabajador que goza de los derechos del régimen general sea despedido con la finalidad exclusiva de ser reemplazado por otro dentro del régimen especial, tendrá derecho al pago de una indemnización equivalente a dos remuneraciones mensuales por cada año laborado, el plazo para interponer cualquier acción judicial caduca a los 30 días de producido el despido.

Como consecuencia, podemos decir que en el régimen especial no se abona la sobretasa de 35% por trabajo nocturno; las vacaciones sólo son de 15 días; la indemnización por despido arbitrario únicamente es de media remuneración por año, con un tope de 6 remuneraciones. Las fracciones se abonan por dozavos; hay una indemnización especial de 2 remuneraciones por año para el caso a que se refiere el último ítem precitado en el rubro "beneficios"; el trabajador y los familiares del titular son asegurados regulares

No se encuentran comprendidos en el régimen especial el pago de compensación por tiempo de servicios, las gratificaciones por fiestas patrias y navidad, la asignación familiar, el pago de utilidades, la póliza de seguro y la sobretasa por trabajo nocturno.

Es pertinente precisar que hasta el 2006 no se habían incorporado a éste régimen especial más de 6600 microempresas de las tres millones que existen, es más en Pasco y Apurímac ninguna empresa se ha acogido a esta modalidad, según el MTPE (**Fuente: Página web del MTPE**).

Es evidente que no existe una suficiente fuerza atrayente para que los microempresarios se inclinen a optar por el sistema del régimen especial laboral, lo cual también debe ser materia de una reformulación legal posterior, tal vez en la nueva ley del trabajo, pero sobre la base de la dación de normas flexibles y que faciliten la formalización de las mypes. A este respecto debemos admitir que para acogerse al sistema en mención el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo no exige demasiados requisitos, lo que nos conduce a la idea de que de pronto el problema pasa por una inadecuada información brindada al público en general y también por la necesidad de implementar un sistema premial para atraer a los microempresarios a su inserción en el nuevo régimen

Asimismo, es pertinente iterar que los beneficios del régimen in comento podrían ampliarse a la pequeña y mediana empresa pero, repito, siempre sobre la base de la consensualidad inter partes y de manera gradual. Aquí debe encomendarse a las comisiones correspondientes del congreso de la república a insertar medidas en dicho sentido en la próxima ley del trabajo.

Estabilidad laboral.- Se parte en éste punto, de tan vital importancia, de que en nuestro país existe una estabilidad laboral relativa, esto es, que la misma no es absoluta para ninguna relación laboral, y por supuesto los trabajadores integrantes de las MYPES no son ajenos a esta determinación. Es así que ni la Constitución, ni las leyes laborales, ni siquiera el proyecto de Ley General del Trabajo elaborado en el Congreso de la República, el mismo que fue presentado el 24 de agosto del 2006 multipartidariamente al Congreso de la República y que fue analizado entre el 20 de setiembre y el 26 de octubre de ese mismo año por el Consejo Nacional de Trabajo del MTPE, y que actualmente se encuentra en debate en el Congreso; reconocen el denominado derecho a la Estabilidad Laboral en términos

absolutos (**Fuente:** www.congreso.gob.pe/pvp/foros/documentos/ **Proyecto Ley N67**) . El propio Tribunal Constitucional así lo ha entendido consagrando la estabilidad relativa.

Los representantes de los empleadores consideran que debe instaurarse un sistema legal que permita el Despido Arbitrario de los trabajadores conforme se encuentra permitido en el 2° párrafo del artículo 34° del TUO del Decreto Legislativo 728. Ley de Productividad y Competitividad Laboral, concordante con el TUO del Decreto Legislativo 002-97-TR. Ley de Formación y Promoción Laboral, leyes que se derogarían conforme al proyecto congresal precitado.

Por su parte los representantes de los trabajadores consideran que la estabilidad laboral debe ser absoluta, esto es, que no debe permitirse la incorporación de un dispositivo legal que consienta la facultad, por parte de los empleadores, de despedir en forma arbitraria a cualquier trabajador, salvo casos de evidente gravedad en perjuicio de la empresa o de los propios trabajadores.

La Constitución vigente en nuestro país sostiene líricamente en el artículo 22° que “El trabajo es un deber y un derecho. Es base del bienestar social y un medio de realización de la persona”, y en el numeral 27°: “La ley otorga al trabajador adecuada protección contra el despido arbitrario”, empero, y a pesar de que en los “Principios Fundamentales” de la Ley Laboral aún vigente, Decreto Legislativo 728, se sostiene que dicha norma, ajustándose a la Constitución, vela por la protección contra el despido arbitrario del trabajador, en el anteriormente mencionado 2° párrafo del artículo 34° de dicha Ley se permite taxativamente el despido arbitrario, siempre que se abone la indemnización correspondiente, lo cual consagra el régimen de la inestabilidad laboral en el Perú. En este rubro el proyecto en cuestión no acepta el despido arbitrario como su antecesora norma legal, aunque no consagra, repito, la estabilidad laboral absoluta.

La ley 28015, sobre las MYPES, mantiene el régimen de la antigua ley laboral en cuanto se permite el despido arbitrario, al que aquella denomina “despido injustificado” en su artículo 49°, disminuyendo el monto de la indemnización al trabajador en dichas circunstancias a 15 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 180 remuneraciones diarias. Cabe preguntarse en este punto si es cabalmente conveniente u oportuna esta medida, dentro del régimen especial y si por lo mismo este régimen podría extenderse a otras empresas de mayor envergadura (pequeñas y medianas).

Creemos que es congruente con el desarrollo de las MYPES el darles las facilidades para su desarrollo empresarial, empero no debe olvidarse que el principal activo de una empresa son sus trabajadores; sin embargo, y contando con una tendencia consensuada entre trabajadores y empresarios, debe propenderse a la aplicación del sistema laboral especial no solamente a las microempresas, sino también a las pequeñas y quizá hasta a las medianas empresas, pero siempre sobre bases consensuadas; nunca de modo impositivo o vertical; sin olvidar que las restricciones de ciertos derechos laborales serán, en última instancia, en beneficio de los propios trabajadores, quienes deberían contar, en todos los casos, con la posibilidad de readquirir tales derechos y, en todo caso, siempre tendiendo a la participación laboral en las utilidades de la empresa, a que se refiere el proyecto de Ley General del Trabajo actualmente en el Congreso (**Ibídem**). Esta es parte de la tarea legislativa que compete al Congreso de la República.

Un aspecto que debe indicarse aquí es que el proyecto de Ley General del Trabajo que hemos consultado no hace más que una referencia a las MYPES, en su artículo 317, referente a Créditos preferenciales o financiamiento a micro y pequeñas empresas, referidos

a MYPES integradas por personas discapacitadas y no abarca mayores aspectos de las mismas (**Ibíd.**).

Capítulo 4: Enunciado del problema.-

El problema que se propone a consideración en el presente caso tiene que ver con el tema de la informalidad de las MYPES, como elemento problemático para su desarrollo y la consiguiente inadecuación e insuficiencia de la legislación que las contempla para solucionarlo.

Podemos, en consecuencia enunciar el problema de la siguiente manera: **¿EXISTE INADECUACIÓN DE LA LEGISLACIÓN REFERENTE A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES), CON RESPECTO A LA PROBLEMÁTICA DE SU INFORMALIDAD?**

Este es el punto que vamos resolver en el presente trabajo de investigación.

Capítulo 5: Contexto, contenido y desarrollo del tema.-

5.1) La Empresa: criterios conceptuales.-

El tema a desarrollar versa sobre la problemática de las denominadas micro y pequeñas empresas, conocidas también como MYPES, o PYMES como se les designaba anteriormente y se les conoce actualmente en otros países latinoamericanos.

Para comprender correctamente éste tema deberemos primeramente conceptualizar y definir cabalmente lo que es una “Empresa”, tanto desde el punto de vista económico como jurídico, así como bajo perspectivas de índole mixta.

5.1.2) Criterios Económicos.-

Bajo una perspectiva económica la empresa puede ser entendida bajo diversas ópticas.

En primer término, conforme a la tesis clásica, la empresa es el conjunto de factores de la producción, a saber, fundamentalmente, tierra (unidad inmobiliaria hoy en día), capital y trabajo. Obviamente la connotación moderna de cada uno de dichos factores posee hogaño sus elementos peculiares, inherentes a una época donde prevalecen criterios más bien mobiliarios, donde el tema de la empresa implica la existencia de conceptos tales como los “bloques empresariales”, o los denominados “fondos de comercio”, las relaciones empresariales no tienen actualmente un desarrollo sumatorio sino más bien existe una tendencia multiplicadora; el fenómeno de la globalización o mundialización también ha influido en la lectura de los factores de la producción; la productividad masificada; en fin, existen numerosos temas que hoy insuflan al concepto de empresa con un nuevo espíritu, un nuevo vigor, y, hasta una nueva filosofía. Hoy en día se habla de los otros factores

modernos como el Management o la informática, entre los nuevos conceptos de la ciencia empresarial.

Con respecto al factor tierra, o naturaleza como también se le ha llamado, su incidencia, si bien, siempre presente, actualmente carece de la relevancia que ostentó en el pasado. Como dice C.J. Fuchs en su “Economía Política”, “Con el tránsito al estado industrial coincide en la economía moderna el intenso crecimiento de las ciudades y del número de sus habitantes, que, a veces, no se efectúa de un modo paulatino y absoluto, sino a expensas de la población rural; este movimiento que aleja al hombre del territorio rural se denomina absentismo” (Fuente: C.J. Fuchs. Economía Política. Pág. 21. Ed. Tesoro. Madrid 1969) Esto significa que la tendencia es a despoblar el campo para proveer a la ciudad, conforme lo confirman las estadísticas y las noticias periodísticas. Sin embargo, la tierra, hoy en día se va urbanizando. Es verdad que el agro siempre existirá, por lo menos en una perspectiva de tiempo de varios siglos, y ello por cuanto, principalmente, el campo surte a la ciudad de los elementos más importantes para la vida, sean estos, alimentos, materiales, mano de obra, etc.; sin embargo, es igualmente un hecho que su importancia decrece día a día. Las áreas urbanas e industriales se expanden crecientemente a costa de las zonas rurales y en estas, inclusive, se intensifica el fenómeno conocido como agroindustria, que en buena cuenta no es sino el acrecentamiento del factor industrial por sobre el agrícola.

Como nos muestra W. Schmidt (Fuente: “Geografía económica” Introducción. Barcelona 1972): “Del suelo, de su estructura, fecundidad, clima, etc., depende, en primer término, el carácter y desarrollo de la producción agraria; la estructura orográfica (montes y valles), la hidrográfica y la situación con respecto al mar condicionan la evolución del comercio y del transporte; la riqueza de un país en minerales, especialmente en hierro y carbón, orienta el desarrollo de la actividad productiva, especialmente la industrial. Los países cuyas reservas en carbón y hierro han sido más considerables se han constituido en primeros estados industriales.”

Esto nos quiere decir que los fundamentos de toda la evolución industrial de la humanidad se encuentran en la naturaleza, en el factor “tierra”, pero que, además, esta evolución va adquiriendo un carácter de independencia e irrevocabilidad, por encima de sus orígenes.

En países como el Perú, estos conceptos preanotados también son válidos, aunque nuestra realidad socioeconómica sea peculiarmente distinta a la de otras latitudes en el mundo. En este país se resta superficie al campo, pero no con la intención de propender a la industrialización, sino con el objeto de lucrar con las urbanizaciones que se fundan en dichas latitudes. De todos modos, el fenómeno precitado también opera, en términos generales, en nuestra realidad. Hoy en día existen diversidad de productos nuevos que configuran el desarrollo industrial de un pueblo y el Perú no es ajeno a esa riqueza, como en el caso del gas natural por ejemplo. La naturaleza, por último, ha sido pródiga con nuestra nación, el problema consiste en la administración, quizá deficiente, de los mismos, tanto por parte del estado como por la misma empresa privada. Las MYPES no son ajenas a estas consideraciones y deben crear sus propias perspectivas en el aprovechamiento de este factor de producción, siempre con un criterio innovador, pero respetando los aspectos éticos, sociales y ambientales de nuestra sociedad. Las dimensiones de las micros y pequeñas empresas consideradas aisladamente, como células inconexas, no representan grandes moldes empresariales, sin que por ello dejen de ser eficientes, empero, configuradas como conjunto, como bloque, como sistema, constituyen una fuerza de insospechadas características, un caudal industrial que puede muy bien hacer renacer a la nación, o, por el contrario, si se conduce indebidamente, podrá llevarla al despeñadero.

Respecto del segundo factor de la producción, el “trabajo”, es notable la amplitud del término en el idioma castellano: por trabajo entendemos generalmente la labor desplegada por el trabajador; técnicamente significa, en general, desarrollo de energía, transformación de una forma de actividad en otra; trabajo, asimismo, tiene una connotación de carga, de sanción, esto es, la ejecución de una actividad relativamente fatigosa, “que se debe llevar a cabo”; desde un criterio economicista, es la actividad encaminada a la creación del valor; como concepto macroeconómico, es la actividad productiva que lleva asociada el empleo de una determinada cantidad de energía medible en términos estadísticos a nivel de grupos sociales de una nación; por otro lado, denominase también trabajo al producto del trabajo mismo, al efecto de la actividad, a la obra, al resultado del esfuerzo; en cuyo caso su objeto es la adquisición de dinero, el lucro. De este modo se distingue especialmente de los deportes, cuya finalidad es más de índole espiritual, no crematística.

Ahora bien, como actividad encaminada a la consciente creación del valor, el trabajo supone siempre una asociación indiscutible de pensamiento y acción: trabajo intelectual y mecánico, cerebral y manual, expresiones que son muy poco adecuadas para darse cuenta de las diferencias. Como lo precisa C.J. Fuchs: “Más fácilmente se distinguen el trabajo director (creador, dispositivo) y el trabajo ejecutor. El primero es predominantemente intelectual, el último predominantemente mecánico. El trabajo “director” puede suponer una dirección de carácter económico general o de índole especial y técnica; el trabajo de “ejecución” puede implicar o no un cierto aprendizaje”.³

El factor trabajo implica pues, una dimensión trascendente, en la medida que es realizado por seres humanos, con una finalidad de sobrevivir primero, y, luego para incrementar los niveles de satisfacción material y cultural del hombre. El trabajo es realizado por personas de carne y hueso, hombres y mujeres que utilizan su fuerza de trabajo, esto es, el conjunto de capacidades físicas e intelectuales que posee el hombre con la finalidad de satisfacer sus necesidades materiales y espirituales. El problema se plantea a partir del concepto del producto del trabajo y de su apropiación, sea ésta por parte del propio trabajador, por la explotación del empresario o por obra del Estado y en las proporciones que se encuentran dentro de los linderos de la ética o en contradicción con ella.

Mediante el trabajo el ser humano encuentra la realización de su ser, en la medida que su esfuerzo trasciende a la simple creación de productos y se eleva a la dimensión de la realización de sus fuerzas creadoras en tanto persona humana y en tanto ente colectivo que produce los elementos necesarios para su vida y, a la vez, modifica su entorno haciéndolo “a su imagen y semejanza”, esto es, crea su propia vida y su modo de vivir. Este es un aspecto que muchos economistas obvian y desconocen, y que, sin embargo, es consustancial al “homo faber”. El factor trabajo conduce inevitablemente al concepto de salario, el cual puede definirse como la retribución o compensación que recibe un trabajador por la prestación de los servicios efectuados a través del desgaste de su fuerza de trabajo, y, reciba o no efectivamente lo que le corresponde como compensación a dicho gasto, es incuestionable que el salario determina no solamente los precios de los productos y servicios creados y ofrecidos, sino también el nivel de vida social, cuya pauta la dan los propios trabajadores, en la medida en que sea mayor o menor su nivel de ingresos y su poder adquisitivo.

³ **IBIDEM. Pag. 87**

El trabajo, es pues una fuente de ingresos, personales y familiares, así como un indicador y una pauta del nivel de bienestar de una sociedad.

En una empresa cualquiera, el factor trabajo es de vital importancia; sin su concurrencia sería impensable la prosecución de la actividad vital de la unidad de producción, y este fenómeno ocurre tanto en las pequeñas, medianas como en las grandes empresas. Tratándose de la micro empresa en particular, también es importante y esencial el aporte de los trabajadores, así no sean más de diez; lo que ocurre es que muchas veces en estas empresas, denominadas por el famoso economista y profesor de la Universidad de Massachussets, Paúl Samuelson, “empresas infinitesimales”, los mismos propietarios son los trabajadores de la empresa, se consolidan las funciones de propietario y trabajador; sin embargo; en cuanto operarios, proletarios, obreros o servidores, dichas personas siempre ocuparán la posición de factores del trabajo, aunque en determinado momento su posición varíe a la de otros agentes de la empresa.

El tercer factor de la producción, según la economía clásica es el capital, el cual podemos definir conforme a diversos criterios y opiniones especializadas, a saber; C.J. Fuchs, en su obra citada lo conceptúa como “aquellos bienes o valores monetarios que se emplean para la producción sucesiva o para una ulterior adquisición monetaria, en resumen, para la futura actividad económica” ; a este concepto añadimos la definición de Carlos Marx, quien dice que es “ un valor que engendra otro mayor”; asimismo, Sombart lo entiende como “una riqueza útil para la adquisición de otras nuevas”; Rodbertus y Bohm-Bawerk (el Marx burgués, como lo llamaba Schumpeter) lo consideran bajo la forma de instrumentos o primeras materias, y niegan la calificación de capital a todo aprovisionamiento(objetos de consumo); a la inversa, Stanley Jevons, declara que “ el capital es únicamente el stock de aprovisionamientos acumulados para la producción, y no hay que clasificar entre ellos a los instrumentos, puesto que estos no han podido ser producidos sino bajo la condición de avances preexistentes” Walras excluía de la categoría de capitales hasta las primeras materias, como el carbón por ejemplo. Según él, sólo es capital la riqueza duradera que puede servir para varios usos sucesivos. Todo lo que al primer uso se consume, él lo llama “renta”. Según Charles Gide, en su “Curso de Economía Política”, “sabemos que lo que se llama capital no es otra cosa que la riqueza, considerada bajo cierto aspecto...no es más que un producto del trabajo y de la naturaleza”.

El “Prontuario de Economía Política” de R. Cáceres Salas no define el capital pero hace una precisión interesante: “...no hay hoy en día nación que no sea capitalista. Se entiende por capitalismo un sistema económico moderno que se caracteriza por un ilimitado afán de lucro”. Paul Samuelson considera que la denominación correcta es la de “bienes de capital”, esto es, “aquellos producidos por el sistema económico para emplearlos en la producción de bienes de consumo, u otros de producción, y de servicios”. Ahora bien, el capital se retribuye con un tipo de interés anual, lo que trae a colación una frase anónima citada por este autor, “¿Cómo conservar el pastel y comerlo al mismo tiempo? Préstelo a interés”...

Como se observa hay distintos conceptos de capital, empero, todos confluyen en la idea de un conjunto de bienes destinados a posibilitar la producción, sea de bienes o servicios y cuyo carácter es más bien permanente y cuya estructura corresponde al sistema capitalista vigente. Empero, ¿Cómo se forma el capital?, Charles Gide, en su obra precitada nos dice al respecto: “Siendo todo capital un producto, no puede ser formado, como todo producto, sino por los dos factores originarios de toda producción: el trabajo y la naturaleza” y

agrega: “en suma, el nacimiento del capital supone siempre un excedente de la riqueza producida sobre la riqueza consumida...” Como puede inferirse, el capital siempre supone un plus, un excedente que se puede utilizar para incrementar la riqueza, esto es, el mismo capital y el incremento de los otros factores de la producción, la naturaleza (en tanto bienes inmobiliarios) y la posibilidad de usar más y mejor el factor trabajo. Por ello es que se dice que el capital es reproductivo. En caso contrario el valor de la producción decrece y el capital se vuelve estéril, inerte, moribundo.

Toda empresa sustenta su dinámica y su vida en el eje del capital y de su más oportuno aprovechamiento, y de este fenómeno no son ajenas las MYPES.

Ahora bien, la empresa también puede ser visualizada, desde la óptica económica como aquella entidad productora de bienes y/o servicios, destinados al consumo masivo humano. Aquí la importancia de la actividad empresarial radica, desde el punto de vista del empresario, en la ubicación y captación del mercado donde va a colocar sus productos (bienes y/o servicios), para lo cual deberá estar en sintonía con las necesidades del consumidor o usuario, tanto desde el punto de vista de sus preferencias como del precio de los productos ofertados. La tendencia aquí es a generar la denominada clientela cautiva, en base al good will, a la buena imagen de la institución empresarial. Empero, no debe olvidarse que el móvil de la empresa, como bien observa R. Cáceres Salas, “es el lucro. Su característica es acomodar la producción y la inversión del capital, de manera que rinda al máximo” o como dice Vito: “la empresa, es la unidad económica de producción constituida sobre una base capitalista que tiende a obtener bienes de consumo para satisfacer necesidades ajenas”.⁴

Un aspecto fundamental a este respecto lo constituye el binomio básico del triunfo empresarial: competitividad y calidad. Esto significa que, para que una empresa consiga el éxito en la actividad a la que se dedica, necesita proveer al mercado con productos que sean lo suficientemente asimilables por los consumidores; que lo que ofrece el empresario goce de la aceptación y preferencia del público consumidor o usuario con respecto a otras ofertas similares de empresas rivales; por otra parte, supone también que el nivel de calidad de los productos y/o servicios ofrecidos sean de un nivel óptimo, acorde con su precio, que no posean vicios redhibitorios y que denoten una calidad demostrada e inmarcesible

Es pertinente puntualizar que el mercado, en una sociedad capitalista, es implacable y si la oferta no se encuentra al nivel de las expectativas de los potenciales destinatarios de aquella, la empresa no podrá cumplir con los objetivos trazados y por tanto la empresa entrará en indefectible falencia y crisis para culminar en su extinción. Aquí se inicia, en tal caso, el derecho concursal empresarial o insolvencia y quiebra de la empresa, aspecto que repugna al concepto de una empresa saludable.

En términos generales, se entiende por EMPRESA al proyecto o a cualquier iniciativa con objetivos concretos, con o sin fines de lucro, que emprende una o más personas. Fueron empresarios, por ejemplo, los Vikingos, piratas escandinavos que entre los siglos VIII y IX se expandieron por Europa. Se dice, incluso, que alrededor del siglo X de nuestra era accedieron al continente americano, mucho antes que Colón y sus expedicionarios. También lo fue Vasco de Gama, navegante portugués, con sus dos famosas expediciones; Magallanes que emprendió el primer viaje alrededor del mundo, aunque le costó la vida; y

⁴ R. CACERES SALAS. *Prontuario de Economía Política*. Ed. Tesoro. Madrid. Pag. 78

así podríamos citar la conquista del Oeste, la llegada del hombre a la luna, la explotación del guano, del caucho y un sinnúmero de actividades con o sin fines de lucro, pero evidentemente con un irrenunciable contenido económico.

5.1.3) Criterios Jurídicos.-

Desde un ángulo más típicamente jurídico, FERNANDEZ SESSAREGO CARLOS, en su “Derecho de la Empresa”, define a ésta como “el aporte organizado de capitales y trabajo destinados a la producción o intercambio de bienes o servicios necesarios a la comunidad con el propósito de obtener beneficios tanto para los aportantes como para los consumidores y el Estado”. Este mismo autor añade: “la empresa no puede estar encauzada exclusivamente por el propósito inmoderado y desaprensivo de obtener utilidades o beneficios sino que debe propender al bien común del pueblo, desde que es un instrumento de producción en interés nacional”⁵

Bajo el mismo criterio jurígeno, MONTOYA MANFREDI ULISES, en su “Derecho Comercial”, tomo I, señala dos puntos de vista referidos a la Empresa Comercial. Desde el criterio económico, stricto sensu, “la Empresa persigue la obtención de beneficios mediante la organización de determinados elementos...En el aspecto económico, la empresa es la organización de los factores de la producción, capital y trabajo, con el fin de obtener una utilidad....La Empresa comprendería, así a las personas, que son los titulares de aquella y que pueden ser personas físicas o jurídicas, y a quienes forman el personal de la empresa, o sea, el plantel directivo y el personal subalterno (empleados y obreros).Comprendería, asimismo, un conjunto de derechos y bienes materiales...”

Desde la óptica jurídica, dice éste autor:”...para el ordenamiento jurídico la empresa es solamente un conjunto heterogéneo de diversos elementos, sujetos cada uno a las normas que a su naturaleza corresponde como bienes, muebles o inmuebles, derechos y acciones, elementos incorporeales, contratos, suministros, clientela, etc., pese a la voluntad presunta del titular de la empresa, que pretende crear un nuevo objeto de derecho fusionando tales elementos en una unidad orgánica”. Nótese cierto matiz asistemático en ésta definición.

Asumiendo un perfil más pragmático podemos entender a la Empresa como aquella organización económica que se establece para producir un bien o un servicio, llevarlo al mercado, venderlo y obtener un beneficio, siempre dentro del marco de un ordenamiento o sistema jurídico, cuya normativa será, por lo mismo, de estricto cumplimiento.

5.1.4) Criterios socioeconómicos.-

La empresa es una organización comercial formada por personas que producen bienes o servicios (productos), satisfacen las necesidades del consumidor, y obtienen utilidades.

Crean productos de calidad, tienden a bajar sus costos, alimentan sus rentas, aumentan su clientela, realizan publicidad, hacen estudios de mercado, exigen una serie de requisitos a su personal en los distintos niveles existentes, etc.

⁵ CARLOS FERNÁNDEZ SESSAREGO. Rev. Peruana de Derecho de la Empresa. Pag 56.Lima 1988

Ahora bien, desde un punto de vista subjetivo, la empresa es una actividad del empresario, esto es, aquel personaje, individual o colectivo que maneja profesionalmente al ente empresarial, o por lo menos bajo una dedicación exclusiva o mayoritariamente exclusiva.

Y bajo un criterio objetivo, en cambio, la empresa es un conjunto patrimonial a cuyo servicio se coloca la actividad del empresario y toda su cohorte.

Empero, la empresa se identifica, también, con la comunidad de trabajo presente en su seno, entre el empresario y sus auxiliares y empleados.

Asimismo, la empresa es el referente microeconómico de la actividad global, macroeconómica, de una nación y por tanto uno de los principales indicadores del desarrollo o subdesarrollo del país.

Se entiende por empresa, pues, a la suma de esfuerzos orientados hacia la consecución de dos objetivos:

Particular: obtención de un rendimiento sobre la inversión.

Social : proyección hacia la sociedad para satisfacer las necesidades existentes, de acuerdo con las posibilidades de la empresa.

Dos son, en consecuencia, los objetivos empresariales. Ambos motivos son igualmente importantes. La maximización de beneficios, la rentabilidad o las utilidades son, en principio, el objetivo primero e inmediato de todo empresario.

Los beneficios económicos suponen la creación de riqueza y, por lo tanto, bienestar para la sociedad en su conjunto. La creación de riqueza material implica una mejoría para la persona, su familia y la sociedad, cuando esa riqueza es generada en condiciones de competencia, es decir, mediante un proceso productivo que no implique el aprovechamiento de monopolios u otras “imperfecciones” del mercado. Cuanto más competitivo sea un mercado, más eficiente será y, por tanto, mayor será el bienestar. En suma, la empresa y los empresarios tienen un fin económico por naturaleza. Sin embargo, las empresas tienen una responsabilidad adicional con la sociedad. Esta no siempre es tomada en cuenta y generalmente está subordinada al objetivo meramente economicista. Esta responsabilidad se refiere al compromiso que las empresas tienen con la sociedad en su conjunto. Veamos un tanto más detenidamente éste aspecto: la responsabilidad social de la empresa no está claramente interiorizada en los directivos de ésta. Pareciera que las grandes empresas son las únicas que entienden la importancia del asunto. La pregunta relevante es si las empresas “ricas” y grandes son las únicas capaces de pensar en la responsabilidad social de la empresa. Ciertamente las empresas grandes han resuelto algunos problemas iniciales de organización, financiamiento, búsqueda de mercados y otros, lo cual les permite preocuparse más por el problema social.

Cuando hablamos de responsabilidad social de la empresa, nos referimos a las consideraciones de política empresarial que toman en cuenta aspectos de política salarial y asistencial para los trabajadores, proyección institucional hacia el resto de la sociedad y, en fin, todas aquellas medidas que las empresas diseñan como agentes “sociales” en una comunidad. Es conocida la experiencia de la fábrica de automóviles Ford, que en la década de 1920 diseñó una política salarial destinada a incrementar el poder adquisitivo de sus trabajadores, quienes más tarde se constituyen en potenciales compradores para su producción. Podemos encontrar múltiples ejemplos por el estilo.

Ahora bien, las micro y pequeñas empresas no son ajenas a ésta dualidad de objetivos; también ellas buscan obtener la maximización de beneficios por una parte, e igualmente asumen, en tanto empresas, un rol social, esto es, la asunción de roles que favorezcan el mejoramiento del nivel de vida de sus trabajadores y la colocación en el mercado de

productos asequibles a los potenciales consumidores, sin olvidar, asimismo, el debido cumplimiento de las obligaciones tributarias para con el Estado. Es cierto que en el caso de las Mypes éste doble papel resulta más difícil de llevar a la práctica y, de hecho, en la praxis de estas empresas infinitesimales, como las llama Paul Samuelson, es ciertamente más complicado asumir un papel social en su propia actividad empresarial que muy frecuentemente posee características económicas de supervivencia; empero, el debe ser de éstas y todo tipo de empresas implica el poseer una orientación decididamente social. Sin embargo, a éste respecto la legislación de la materia debe coadyuvar a la facilitación de ésta orientación, por ejemplo, asignando un papel de mayor preponderancia a la unión empresarial de las MYPES, con el propósito de fortalecer su estructura, sus dimensiones, áreas de influencia mercantil, facilidades crediticias, de aprovisionamiento, tributarias, laborales, contractuales, administrativas, de gestión, etc.; todo ello con la finalidad de contar con empresas que, sin perder su esencia de MYPES, puedan asumir un rol más destacado e influyente dentro de la economía nacional y del mercado internacional, facilitándose de éste modo la asunción del destino social a que están canalizadas en tanto unidades de producción peruanas.

5.1.5) Criterios técnicos modernos.-

Existe también una idea de empresa, netamente capitalista, la cual nos habla de ésta como de la organización de los factores de la producción, básicamente capital y trabajo, con el fin de obtener una ganancia ilimitada.

Es decir que existe acuerdo para considerar en la empresa: a) los factores de la producción; b) la organización; c) el empresario; y d) el afán de lucro. Esta configuración ha sido debatida recientemente por las nuevas teorías de la Administración de Empresas (Management) que consideran que la empresa no puede definirse o explicarse en términos de utilidades: PETER DRUCKER, en sus “Nuevas Realidades” dice que “la utilidad y el lucro son, sin embargo cruciales...Más el lucro no es el propósito, sino el factor limitante de la empresa y de la actividad empresarial”.

Adicionalmente GALBRAITH, en “El Nuevo Estado Industrial”, expresa el criterio de que antes que utilidades la meta de la “tecnoestructura” es la de conseguir la máxima tasa de crecimiento. Sin embargo, para ERNEST MANDEL, en su Introducción al primer volumen de “El Capital” de Carlos Marx, “el crecimiento resulta esencialmente una función de la utilidad y la acumulación de capital, que puede resultar en último análisis solamente de la producción y efectivización de la plusvalía”.

A diferencia de los matices expuestos, relativos a la cuestión de incluir o no a la utilidad como característica esencial de la empresa, hay otros factores de la empresa sobre los que sí existe unanimidad. Resulta claramente una condición esencial de la existencia de la empresa, el ejercicio de la actividad empresarial en forma profesional.

Wieland más bien se refiere al volumen de la actividad como criterio de la mercantilidad por lo que entienden algunos autores que lo que determina el carácter de la empresa es la producción en masa.

Empero, se puede afirmar con Asquini que no basta que la actividad empresarial tenga por objeto la producción de bienes o servicios, sino que es preciso que estos bienes o servicios se produzcan para el intercambio, como resulta del ejercicio de la profesionalidad.

5.1.6) Concepción filosófica de la Empresa.-

Una Empresa, se dice, es un intangible, una filosofía, una misión enmarcada en un conjunto de principios de comportamiento que tiene la responsabilidad de transformar recursos sociales en riqueza social.

Por lo tanto, si una empresa tiene éxito, la sociedad se enriquece, si fracasa, ésta se empobrece; independientemente si es de iniciativa privada o estatal.

Los accionistas no son los propietarios de la empresa sino sólo de las acciones. La propietaria de una empresa es la sociedad, independientemente de su raigambre particular o pública.

Así que los accionistas sólo son propietarios de una parte de los activos que se muestran en el balance. Pero las propiedades de una empresa son mucho más que eso. Los principales activos son las personas, y ni ese valor, ni la respectiva fuente de financiamiento se muestran en los estados de posición financiera. Aunque no debemos olvidar que hay empresarios que toman a sus “empresas” como su “caja chica”; que confunden sus finanzas personales con las empresariales: “es mi empresa y hago lo que quiero”, es una frase que debe ser desterrada par siempre.

Sólo la calidad de esos activos intangibles determina el “tamaño” de la empresa.

Dos empresas chicas no forman una grande, forman otra empresa chica por más voluminosos que resulten los activos contables agregados.

Una empresa no crece porque duplique o triplique lo que ya viene haciendo amparándose en el Principio de “economía de escala”.

Los resultados de una empresa no mejorarán porque ésta haya aprendido a aplicar con la mejor sabiduría su técnica de mejoramiento de costos; en el mejor de los casos eso le podrá servir para retardar su desaparición. Una empresa sólo crece cuando innova, así el nuevo volumen de negocios medido en unidades monetarias sea menor.

El principal producto de la empresa es una organización capaz de mantenerse efectiva en cualquier circunstancia. Capacitada para crear, mantener y aprovechar las oportunidades comerciales en cualquier sector de la economía.

Una verdadera organización debe ser capaz de emprender con éxito cualquier aventura comercial, con rapidez, economía, automatismo y compromiso.

La única especialidad de una empresa son los negocios, en cualquier sector de la economía donde se encuentren las oportunidades.

Ahora bien, la Gerencia es la institución representativa de la empresa. Como cuerpo organizado es la detentadora del poder. “Poder” es correlato de capacidad, no de porcentaje accionario ni de cercanía consanguínea con los que detentan la propiedad de los “sols”. La calidad del aporte es la única credencial para acceder a la cima.

La tradicional organización jerárquica se pudo justificar en el pasado por la necesidad de manejar una información fragmentada que se agrupaba conforme iba subiendo por la escalera burocrática, con el consiguiente debilitamiento de la calidad debido a su anquilosamiento. Empero, con la tecnología de información hoy existente, ya no se justifica. Una organización burocrática es un pasivo difícil de sostener en la actualidad.

Las pirámides burocráticas producen demoras, ineficiencias, resentimientos, incomunicación, objetivos falsos. Las cabezas pirámides, con su visión parcializada, se reúnen entre ellas para pretender una visión global, pero se equivocan. La suma de visiones

parciales sólo produce otra visión parcial. La visión global es consecuencia de la cultura empresarial. Será responsabilidad de los gestores de la empresa ponerse a la vanguardia de los requerimientos del mercado y de la sociedad.

Hay una idea básica que no deberá olvidarse: los “especialistas” cada vez más están siendo reemplazados por las computadoras, por la electrónica, por el software. Pero la máquina jamás reemplazará el genio innovador de las personas armadas de información global panorámica, auténtica y a tiempo real.

Los hechos empresariales son fenómenos complejos y completos. Así, no existen cosas aisladas; con la moderna tecnología de información que coloca ésta al servicio de todos y a tiempo real y con las redes de información en pleno funcionamiento, las “especialidades funcionales” ya no son necesarias. Si persistimos en ellas tendremos a nuestras empresas a la zaga de los acontecimientos, tomando decisiones a destiempo, reaccionando siempre tarde; “cerrando las puertas del establo después que se escapó el ganado”.

La extremada “organización” (organizacionismo) y el “orden por el orden”, son otros de los complejos mentales de los que nos debemos desprender para liberar nuestra natural creatividad y capacidad de innovación. Priorizar el “orden” como objetivo o método administrativo es paralizar la empresa. Porque en ese idioma “orden” significa statu quo, inmovilismo, establishment, camisa de fuerza, estanco. Muchas veces nosotros mismos construimos las telarañas en las que nos vamos envolviendo cada vez más.

Lo que se requiere de una empresa moderna, sea grande, mediana o pequeña (incluso micro), es que tenga la capacidad para desprenderse de cualquier atadura o corsé mental, organizacional, funcional, ideológico, metodológico o sincrético, que frene su desarrollo y entorpezca la consecución de sus objetivos económicos y sociales.

5.1.7) Otros conceptos de Empresa.-

Desde una perspectiva general, es la asociación científica, comercial, industrial o de cualquier otra índole, creada para realizar obras materiales, negocios o proyectos de importancia, en la cual sus gestores o miembros concurren en los gastos realizados e igualmente participan de todas las ventajas obtenidas en su cristalización.

También se le concibe como una organización de personas, capital y trabajo de carácter público o privado, creada con la finalidad de prestar un servicio público determinado en beneficio del interés general; o lograr el lucro a favor de sus socios o accionistas.

En ese contexto, JUAN FARINA, advierte que: “la empresa no es en sí un sujeto de derecho, sujeto de derecho es el individuo o la persona jurídica titular que asume los riesgos de su explotación”.

Es evidente que no existe consenso en la conceptualización de éste tema a pesar de las aproximaciones teóricas. Así, para RODOLFO FONTANARROSA, “Empresa es una organización sistemática de actividades y de medios, apta para determinar una serie notable de relaciones jurídicas y que tiene por objeto suministrar a otros utilidades de naturaleza variada, en la cual el empresario, asumiendo todo riesgo sobre sí, sustituye y elimina con su propio riesgo, el que traería consigo la ordinaria creación o la directa consecuencia de dichas actividades...”

Es pertinente observar que, la empresa genera en su seno situaciones de mando, obediencia, aceptación y rechazo así como de múltiples manifestaciones de poder que se insertan y vertebran en el sector del quehacer político, entendido no solamente dentro del ámbito del

dominio de la empresa, sino además en su interrelación ínter empresarial y en su vinculación socio política.

Para NESTOR SAGUES: "...que la empresa maneje poder o influencia, fenómenos dos de naturaleza política, generados a menudo (pero no exclusivamente) de su poder económico, constituye una aseveración fuera de toda duda. La empresa controla conductas (las de sus propios integrantes, o del público a quien se dirige, de los gremios con los que puede concertar compromisos e incluso de ciertas autoridades estatales) o influye en ellas. A su turno ella también es controlada e influenciada, principalmente, por el Estado y otros entes públicos, pero también por los demás sujetos políticos anteriormente mencionados".⁶

En directa relación con las cuestiones precitadas, se puede señalar que, una de las características destacables de la empresa es su "fungibilidad"; término empleado para expresar que, quien utiliza los servicios de una empresa sólo toma en cuenta su prestigio y la calidad de su producto y marca, siéndole indiferente las personas físicas intervinientes en la producción de los mismos.

5.1.8) Juridicidad del Concepto de Empresa: Interrelación de las nociones económicas y jurídicas de la empresa.-

Analizando el intento de los juristas destinado a lograr un concepto jurídico de empresa, MANUEL BROSETA PONT observa que éstos adoptan dos posturas distintas que se confunden frecuentemente, por lo cual cabe distinguir con claridad que, en primer lugar, se pretende aprehender a la empresa en la realidad económica, para luego de obtenido su concepto en dicho ámbito constituir sobre éste el derecho mercantil.

En segundo lugar se pretende asimilar la naturaleza jurídica de la empresa para resolver los múltiples problemas que ésta plantea en su calidad de objeto de tráfico jurídico. Pero ambas cosas son parcialmente distintas, por cuyo motivo el mencionado autor señala la conveniencia de diferenciar estos dos enfoques. Desde el punto de vista económico, la empresa puede definirse como organización instrumental de medios destinada a la producción o mediación de bienes o servicios para el mercado con fines de satisfacer las necesidades de los clientes para así obtener utilidades.

Esto sirve para plantearse la identificación entre el concepto económico y el concepto jurídico de la empresa, en propósito de lo cual el mencionado autor sostiene: "La empresa es una célula viva de la realidad económica compuesta por elementos de la más variada naturaleza; de la cual puede formularse un concepto económico unitario. Al mismo tiempo, el fenómeno económico que denominamos empresa está presente en diversos sectores del ordenamiento positivo, dado que éste no puede dejar sin regulación ninguna parcela de la realidad, y mucho menos a la empresa, que se ha convertido en un factor esencial de la economía moderna".

En efecto, si como hemos visto anteriormente, para el punto de vista económico la empresa es organización instrumental de medios destinada a la producción o intermediación de bienes o servicios para el mercado, el concepto jurídico de empresa debe coincidir necesariamente con el económico, esto es que, en definitiva, el mismo concepto reputado con análogo contenido, es válido para el derecho, porque el "concepto jurídico" de los entes o fenómenos de la vida social, es simplemente la representación de la realidad que, a efectos de su regulación, acepta el legislador en sus disposiciones normativas. En suma,

⁶ RUSELL L. ACOFF. *Planificación de las empresas del futuro*. Ed. Lima. 1995. pag. 78

cuando el legislador se refiere a la empresa, no puede ni debe referirse a cosa distinta de lo existente en la vida social.

Tratar de la empresa desde el punto de vista jurídico, siguiendo al gran jurista francés HAURIOU y su continuador RENARD, es atribuirle calidad de INSTITUCION que no es sino la obra o empresa que se realiza y perdura en un medio social, esto es que no consideran a la empresa como una organización de medios de producción de propiedad del empresario.

Es esta la idea de institución que encuentran ambos autores para aplicarla a la de empresa como obra de carácter social.

Una aplicación concreta de ambos conceptos la encontramos en los caso de las Empresa Bancarias que resultan ser una actividad privada pero de interés público.

En tal sentido ubicamos a la Empresa como persona jurídica sujeto de derecho, como patrimonio separado o patrimonio de afectación, como universalidad y como organización.

No debemos olvidar, en el mismo orden de ideas, que una empresa, en tanto institución, adquiere una autonomía e independencia que trasciende a la suma de sus partes; su carácter va más allá de las finalidades particulares de sus miembros y resume una ontología con personalidad propia. Esta idea en sus orígenes se deslizó inclusive por los vericuetos del misticismo, llegándose a pensar en las instituciones empresariales como en entes con una vida completamente propia, una suerte de criatura independizada de su creador humano y que contaba con características completamente autónomas y que más bien se servía del material humano para su subsistencia, una especie de pequeño Leviatán social. Aún hoy en día escuchamos que muchas personas se refieren a la Empresa “x” como a aquella dotada de un espíritu y alma propios, supérstite de sus órganos humanos.

Bajo esta óptica jurídica existe otra teoría que considera a la empresa como PERSONA JURIDICA, la cual, sin embargo, deviene de la tesis institucionalista. Pretende conferir a la empresa vida propia y sostiene que los distintos elementos que conforman la empresa están aislados y poseen independencia jurídica, lo que supone como correlato la separación entre empresario y empresa. El empresario viene a ser el primer servidor de la empresa. Esta tesis implica que el sujeto de los derechos no es el empresario, sino la empresa misma, considerada como entidad autónoma y ello se corrobora con la inscripción en el Registro Público como requisito esencial del nacimiento de la persona de la empresa, sin importar que ya anteriormente se hayan realizado otros actos propios de la vida de la empresa por parte de sus “servidores” humanos.

Otra tesis es la que entiende a la empresa como patrimonio separado o PATRIMONIO DE AFECTACION, esto es, que el titular de la empresa será siempre la persona, empero se producirá una separación de una parte de sus bienes, que quedaría independizado del resto, con su administración propia, su nomenclatura especial, sus propias relaciones frente a terceros, etc. El empresario vendría a ser titular de dos patrimonios: uno civil y otro mercantil propiamente dicho. Este último sería completamente autónomo respecto al primero. Sin embargo esta tesis no se corrobora en el caso de las empresas de responsabilidad ilimitada en las que el patrimonio del titular y de la empresa son indivisibles a los efectos de las obligaciones frente a los acreedores y terceros.

Siguiendo la misma óptica jurídica debemos mencionar la tesis que considera a la empresa como UNIVERSALIDAD. Este es un planteamiento que considera a la empresa como un conjunto de derechos o de cosas que no pierden su individualidad, pero que representan una unidad ideal y pueden ser objeto de un tratamiento jurídico unitario. Es esta una reminiscencia del concepto romano de “universitas”.

Otra teoría comprende a la empresa como ORGANIZACIÓN, esto es, sostiene que el elemento fundamental de la empresa es su organización espiritual, es decir, el ordenamiento de los factores reales y personales que la constituyen, más que los elementos materiales de cosas y derechos a ella asignados. Sería, en consecuencia, el bien inmaterial, espiritual, organizacional, creativo, experiencial, el que le da la vida

Dentro de tal criterio, una empresa puede carecer de elementos patrimoniales tangibles, por ejemplo, en el caso de una agencia de mediación o de consultoría.

Finalmente se puede destacar la tesis que entiende a la empresa como ACTIVIDAD, según la cual se debe diferenciar la actividad económica del empresario y el conjunto de medios con los que éste realiza tal actividad, denominados “hacienda” o “establecimiento”.

Como puede observarse, existen diversidad de posiciones y tesis respecto del fenómeno empresarial y no siempre son opciones concordantes, resaltando algunos autores ciertos aspectos del factor “empresa” en detrimento de otros, pero coincidiendo todos en afirmar la complejidad de ésta área del mundo jurídico social.

Es imperativo que no se olvide el hecho incuestionable de que los factores jurídicos no pueden desligarse de la realidad económica, de modo que todas las teorías que tratan de explicar el fenómeno empresarial bajo una perspectiva jurídica, no hacen sino enfocar un aspecto del objeto de estudio, pero en ningún caso podrán prescindir del contexto socioeconómico que genera la realidad empresarial. Las MYPES no son ajenas a ésta constatación.

Ahora bien, la pregunta que podría formularse en éste estado del tema in comento, es si todas las teorías que enfocan el concepto de empresa se refieren también a las denominadas pequeñas y sobre todo a las microempresas. Creemos que sí. Nada obsta para comprenderlas en las argumentaciones que tratan de desentrañar la esencia de la Empresa. Lo que sucede es que, bajo un criterio cuantitativo, las MYPES, vistas individualmente, no aparecen como arquetipos empresariales, empero ellas poseen todas las características de lo que se entiende por empresa, a fortiori, si las consideramos en conjunto, en tanto sistema de micro y pequeña empresas. Decíamos líneas arriba que Paul Samuelson las llamaba “empresas infinitesimales”, empero ello recuerda la idea de un cuerpo multicelular, en donde cada una de las células resulta vital para la existencia del organismo vivo, símil que se adapta muy bien al gran cuerpo social del mercado nacional, compuesto igualmente por infinidad de empresas, mayoritariamente micro y pequeñas, todas realmente importantes y vitales para el desarrollo y progreso de la Nación.

5.1.9) Reflexiones sobre el devenir y el Deber Ser de la Empresa en el mundo, hoy en día.-

Si bien es verdad que no todas las empresas son iguales, es más, podríamos decir que no existen dos empresas idénticas; también lo es el hecho de que existe un substratum común al mundo empresarial, hay un conjunto de principios elementales que informan a todas las empresas, cada una, claro está, con sus peculiaridades. Es cierto también que las empresas más grandes son las que mejor definen y expresan el concepto “empresa”, pero de ninguna manera es potestad de ellas éste ideario principista, ésta filosofía empresarial, a la que sin duda concurren las grandes, medianas, pequeñas y micro empresas.

Una empresa, habíamos dicho anteriormente, es un intangible, una filosofía, una misión enmarcada en un conjunto de principios y con determinadas finalidades. En tal sentido,

concebimos la empresa no solamente como aquellas unidades productivas o de servicios dotadas de un afán de lucro, sino también a todas aquellas actitudes y esfuerzos conjuntos que suman capital y trabajo en pos de conseguir un objetivo, que si bien nunca dejará de poseer un trasfondo económico o patrimonial, sí puede propender a finalidades altruistas, filantrópicas o sociales.

Ahora bien, ¿puede existir una empresa, vital y viable, que no se proponga y obtenga beneficios económicos, réditos, utilidades, ganancias o como quiera llamársele, pero que suponga un superávit en sus resultados contables? Evidentemente no, para que una empresa pueda tener vigencia y salud, para que exista dentro de la prosperidad suficiente que se le reclama en cuanto ente económico y jurídico, debe poseer esa suerte de desiderátum que está constituido por el afán de ganar, pero no de ganar por ganar, esto es, por un lucro mal entendido, rayano en la avaricia y en la codicia desenfrenada y ególatra; sino en la conciencia puntual y precisa de obtener las utilidades necesarias que la empresa requiere para cumplir con sus objetivos trazados y previamente delineados en el marco de una racional teleología. No debe caerse en el fariseísmo o en falsos razonamientos al tratar de abyectos o mezquinos los justos intereses de los miembros de la empresa, en el sentido de buscar enfáticamente la obtención de una ganancia como corolario o correlato de la actividad empresarial, puesto que ello está precisamente en la dermis de la estructura de la empresa, es parte de su estructura y de su finalidad; aún tratándose de una asociación específicamente sin fines de lucro, supongamos el caso de una organización netamente caritativa cuya misión u objeto es el de ayudar a determinados segmentos pobres de la población, ¿Cómo podría ayudar a los menesterosos ésta asociación si primero no cumple con todas sus obligaciones? Deberá pagar a su personal auxiliar, cumplir con los pagos a proveedores, co-contratistas, clientes, acreedores, etc. Deberá asimismo obtener adicionalmente los ingresos indispensables para realizar las donaciones o establecer los patrimonios fideicometidos o gestionar los pagos que su condición filantrópica ha plasmado en su escritura de constitución. ¿Cómo podría de otro modo cumplir con el rol que se han propuesto los fundadores, sino es a través de la obtención de una ganancia, de un plus adicional a los recursos que compensan sus costos de existencia?

De tal manera, pues, es fundamental que la empresa busque la obtención de ganancias, de un lucro entendido sin carácter peyorativo, sino dentro de lo que racionalmente se espera del decurso de aquella; ello, por supuesto, al margen de cualquier consideración que implique la explotación del hombre por el hombre, porque evidentemente no podría aceptarse, desde un punto de vista ético, la tesis maquiavélica que sacrifica los medios a los fines, esto es, que en el funcionamiento empresarial prevalezca la obtención de una plusvalía a base del trabajo no remunerado del trabajador, so pretexto del cumplimiento de los fines loables de la empresa. Eso no es aceptable y debiera reprocharse.

En el caso de las MYPES éstas consideraciones no dejan de tener vigencia, es más, tratándose de ésta clase de empresas, muchas veces se pretexto que por su exigua magnitud deben consentirse ciertas contravenciones a los derechos adquiridos de los trabajadores, a fin de permitirles a éstas empresas diminutas la obtención de siquiera pequeños márgenes de ganancias. No compartimos ésta idea por las mismas razones más arriba expuestas. El fin no justifica los medios. Consideramos que si bien la ganancia es una de las razones de ser de todo tipo de empresa, la misma no puede sustentarse en la explotación del trabajador, aunque, cierto es, que todos los miembros de la empresa deberán aportar alguna cuota, compartida pero consensuada, de sacrificio. Tal es nuestro criterio.

Otro aspecto crucial integrante de la llamada filosofía empresarial o filosofía de la empresa, es el referido a la función social de la empresa. Nuestro tiempo ya no comparte la idea liberal del individualismo a ultranza, según el cual cada empresario puede hacer de su empresa lo que le plazca, sin que se vea constreñido por los roles sociales que el Estado pueda fijar. Tampoco vivimos en esa época de intervencionismo desembozado y de dirigismo estatal que sujetaba todo a una programación gubernamental en apariencia racional pero definitivamente limitativa del espíritu libérrimo de la empresa.

Asistimos a una era de equilibrio entre la libertad de empresa y la discreta participación coordinadora por parte del Estado en el mercado nacional.

Empero, es incuestionable que éste siglo XXI nos toma en actitud reflexiva, discurriendo en una especie de duda Hamletiana sobre el ser social de la empresa. La duda es, hasta qué punto la empresa se debe a la sociedad o a sí misma. Lógicamente, la empresa, para subsistir, debe agenciarse las condiciones materiales: operativas, logísticas, organizacionales, financieras, etc.; necesarias no solamente para su desarrollo, sino incluso para su supervivencia, pero la empresa no solamente se debe a sus miembros e integrantes, también tiene una función social, esto es, que su rol trasciende a su propia entidad y se proyecta hacia el tejido social, hacia la sociedad y la nación. Y esto no significa pecar de lirismo, puesto que la misión es sumamente concreta: la empresa no sólo contrata personal, no solamente implica la propuesta de inversión de sus socios y no únicamente entabla relaciones mercantiles con sus clientes, proveedores y co-contratantes, así como con el Estado, bajo una perspectiva tributaria; la empresa también es un significante singular para la economía del país. Desde una posición macroeconómica, la empresa es una entre infinidad de otras empresas; es el indicador de todo un sistema económico y de la salud de la economía de un país. En tal sentido la empresa no puede sustraerse al conjunto de la realidad socioeconómica nacional. Su misma actividad la involucra en ese flujo social del que proviene; y, en esa medida, debe participar activamente en el desarrollo social, sea a través de su propia expansión empresarial a fin de generar más puestos de trabajo, más inversión y más contribución generativa para el país; sea, además como actor mediato en la fortificación y saneamiento de la estabilidad y seguridad jurídica de la Nación. El empresario y la empresa son pilares del florecimiento de un pueblo. Esta verdad, que décadas atrás no se concebía sino como una quimera sutilmente empleada por el capitalismo para perpetuar la explotación de los trabajadores, hoy en día sí se considera perfectamente admisible, en la medida en que dicho papel va siendo comprendido mejor por el gremio empresarial y en que el Estado asuma igualmente su rol de propiciador del equilibrio de los diversos vectores sociales.

Como dice IVANCEVICH, en su "Gestión. Calidad y Competitividad", "La creciente integración de la economía mundial está obligando a los gestores a prestar una mayor atención a los recursos humanos, a la calidad de bienes y servicios y a la necesidad de adaptarse al cambio. Durante las últimas décadas, la mayoría de las empresas utilizaban el enfoque de las economías de escala para la gestión de las organizaciones. Las grandes compañías, eran consideradas como la mejor manera de hacer negocio. Sin embargo, recientemente lo grande se ha convertido en sinónimo de ineficiente, inflexible y costoso.

Actualmente, lo grande se ha visto reemplazado por la preocupación por la competitividad, la globalización, las barreras comerciales que se tambalean, la informatización, la automatización, la necesidad de una conducta ética y la gestión de la calidad total. El interés mundial se ha desplazado hacia la aplicación de enfoques eficientes para la gestión de los recursos humanos en empresas de todo tipo: grandes, medianas y pequeñas.

Empresas de todos los tamaños se han informatizado. En un número cada vez mayor de países, se asigna la máxima importancia a las mejoras en la calidad...”.

Obsérvese que la idea misma de empresa está cambiando de consuno con las nuevas condiciones históricas del planeta. Y, además dichos cambios operan con rapidez creciente, en verdadera progresión geométrica, sin que los retrógradas de siempre puedan evitarlo.

En el campo de la dirección estratégica empresarial, tres estilos han dominado la escena en las últimas décadas:

El estilo de Planeación.-

En las décadas de los 60' y 70' había un sentimiento general de seguridad y estabilidad. Fue una época de muchas empresas de éxito, de una poderosa economía de posguerra y de unas sociedades unidas por instituciones poderosas (gobierno, iglesia, familia, ley). ROWAN GIBSON describe a las empresas de esa época “como viajando por una autopista sin límites y en un lujoso automóvil. Las empresas creían que el futuro les pertenecía y que podían conducir hacia él con piloto automático”.⁷ La creencia generalizada era que las economías, los mercados y los clientes se comportaban de manera lógica y predecible.

Empero, de pronto el mundo occidental entró en recesión, vivió dos crisis petroleras (1970 y 1974) y presenció la terminación de la guerra de Vietnam, la desaceleración de la carrera espacial, el surgimiento de Japón como una potencia manufacturera y del “mito oriental” así como del papel restrictivo de los sindicatos.

El estilo Visionario.-

La década de los 80' se caracterizó por una ideología conservadora, por la desregulación, por un énfasis en el individuo y en la habilidad del empresario. A medida que los modelos de planeación estratégica cayeron en desgracia, las organizaciones más exitosas fueron aquellas que rompieron con los viejos moldes, que desarrollaron una visión inspiradora basada en la descripción de lo que podía ser posible y no en el empecinamiento de modelos analíticos y falsamente detallistas.

Sin embargo, después del llamado “lunes negro” (octubre de 1987), cuando las economías, los mercados, las acciones y los precios de la propiedad raíz empezaron a caer (ese día los inversionistas perdieron en conjunto cerca de un trillón de dólares), muchos de los líderes visionarios fueron incapaces de crear otras visiones cayendo en la ambigüedad y la parálisis.

El estilo del Aprendizaje.-

Después de los 90', surgieron nuevos líderes. Las compañías establecieron asimismo nuevas condiciones de absorción de conocimientos y nuevas formas de llevar a la práctica dichos conocimientos. Se dio prioridad a la innovación. parafraseando a C.K. PRAHALAD (Universidad de Michigan): “...la reducción de tamaño fue como una anorexia corporativa, nos hizo más frugales y más delgados pero no necesariamente más sanos. Fundamentalmente necesitábamos crecer y necesitábamos cambiar. Teníamos que construir el futuro músculo y nos dedicamos sólo a quitar la grasa corporativa”.

La creación de comunidades de aprendices es el otro frente que se han empeñado en desarrollar y esto implica la investigación disciplinada, el mejoramiento de las capacidades

7

ROWAN GIBSON, citado por PETER DRUCKER.1990. *Las Nuevas Realidades*. Ed. Hermes. Pag. 102.México.

y conocimientos de la gente, formar cuadros que trabajen en equipo para lograr resultados prácticos y absorber conocimientos prácticos.

El siglo veinte termina dejando tras de sí una crisis económica que afecta a una tercera parte de los países del mundo. En 1997 el milagro del crecimiento económico de los “tigres” del sudeste asiático se frenó bruscamente. Primero fue Tailandia en 1997, con una devaluación de su moneda, el baht; luego el virus financiero se propagó de inmediato a Malasia, Singapur, Indonesia y Filipinas. Poco después Corea del Sur, Japón, Hong Kong e incluso China se vieron afectados por una crisis asiática que se convirtió en un verdadero colapso. Empero la crisis de Asia ya se propagó a América Latina. Brasil y Argentina se han visto impactadas por el fenómeno y otras naciones de ésta parte del mundo también se enfrentan con el monstruo de la recesión.

La interrogante es ¿Qué vendrá después?...Las herramientas analíticas seguirán aportando una información muy valiosa para las decisiones gerenciales. Tener ambiciones seguirá siendo fundamento para la motivación y el establecimiento de metas. La teoría del caos seguirá enseñándonos que la vida real no se compone de una serie de acontecimientos interconectados que se suceden unos a otros y que producen efectos totalmente predecibles. Cuando el poeta español escribía “...caminante, no hay camino, se hace camino al andar”, probablemente nos estaba invitando a abandonar esa arraigada visión newtoniana del mundo donde pensábamos que hasta cierto punto todo lo podíamos controlar, ordenar y predecir. Escuchemos a Rowan Gibson cuando dice: “Lo cierto es que el futuro no será una continuación del pasado sino una serie de discontinuidades”. En el mismo sentido dice Charles Handy: “No se puede mirar el futuro como una continuación del pasado...porque el futuro va a ser diferente. Y realmente tenemos que lograr desaprender nuestra manera de manejar el pasado para poder manejar el futuro”. Y Michael Hammer: Si pensamos que somos buenos, estamos muertos. El éxito en el pasado no significa éxito en el futuro...Las fórmulas para el éxito de ayer son garantía de fracaso para el mañana”. Por último C.K. Prahalad: “Si queremos escapar de la atracción gravitacional del pasado tenemos que ser capaces de replantear nuestras propias ortodoxias. Debemos volver a generar nuestras estrategias esenciales y replantear nuestras creencias fundamentales sobre cómo vamos a competir”.

Lo que podríamos llamar la guía de viaje por el siglo XXI, que se deduce del pensamiento de los filósofos contemporáneos de cultura empresarial del mundo, parece ser la siguiente:

- Reformular Principios
- Replantear la Competencia
- Replantear el Control
- Reformular el Liderazgo
- Redefinir Mercados
- Redefinir el Mundo

¿Y cómo podríamos llamar el estilo de estrategia gerencial de éste nuevo milenio? quizá, el ESTILO DE LA VELOCIDAD. Kotler dice: “...la velocidad será crucial. Los competidores se mueven rápido. Las apariciones de la oportunidad en el mercado son cada vez más cortas y los clientes quieren las cosas ya.”⁸

Ningún tipo de empresa, grande, mediana, pequeña o micro, puede sustraerse a éste fenómeno y a éstas tendencias, so pena de desaparecer del mercado.

⁸ Citado por DRUCKER PETER .IBIDEM pag.108

Ahora bien, específicamente en el caso de las MYPES, la estrategia pasa además por una necesidad imperiosa que más adelante analizaremos como una de las vertientes de solución que demanda la problemática de la informalidad en las micro y pequeñas empresas, me refiero al fortalecimiento de la solidaridad inter empresarial, a la necesidad de establecer alianzas o convenios sólidos entre la diversidad de las “empresas infinitesimales”, sea por grupos o sectores de producción, de mercados, geográficos, regionales, étnicos o por cualquier consideración que permita la unificación o el ligamen entre las miles de MYPES para poder competir en mejores condiciones en el mercado nacional e internacional, perfeccionar sus estrategias y fortalecer sus estructuras en base a una producción fundada en la calidad y la optimización de sus beneficios.

5.2) ¿Qué se entiende por Mypes (Micro y pequeña empresa)?

5.2.3) Diversidad de tesis.-

Una vez que hemos repasado, en términos generales, los principales conceptos de lo que se entiende por Empresa, así como revisado los elementos nucleares y esenciales de éste fenómeno, podemos pasar a comprender, en primer lugar, lo que específicamente se entiende por Micro y pequeña empresa dentro del género empresa ya bosquejado, para luego analizar su realidad y legislación y finalmente abocarnos a su problemática y a las propuestas de soluciones frente a dicho plexo de problemas.

Primero diremos que, conforme a la ley de la materia, No. 28015, “La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (Artículo 2do. de la Ley).

Esta definición, sin embargo, debe complementarse con las características que respecto de éstas formas empresariales, se precisan en la misma ley: “Las Mype deben reunir las siguientes características concurrentes:

- a) El número total de trabajadores:
 - La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
 - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.
- b) Niveles de ventas anuales:
 - Las microempresas: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias. UIT.
 - La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las micro Empresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias. UIT. ...” (Artículo 3ro. de la Ley).

Como se observa la definición de la ley (Nueva Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa), se limita a reiterar el concepto que corresponde a todo tipo de empresa, en lo que respecta a que es una “Unidad Económica”, esto es, toda clase de entes productivos, sea de

bienes y/o servicios o estrictamente de intermediación comercial o financiera; con la finalidad de obtener ganancias o beneficios. Posteriormente la definición legal se extiende a la especificación de las posibles actividades a que se puede dedicar éste tipo de empresas: "...extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios..."; es decir, la gama de formas operativas de las distintas formas empresariales existentes, sin que se haya destacado el quid, la esencia, de lo que son las MYPES.

Posteriormente la ley se refiere a éstas micro y pequeñas empresas desde una óptica cuantitativa, detallando bajo ese criterio cuándo se trata de una microempresa y cuándo de una pequeña empresa, de acuerdo a la cantidad de trabajadores empleados o al volumen anual de ventas, lo que igualmente no descubre el aspecto nuclear de las "empresas infinitesimales".

Realmente no hay unidad de criterio con respecto a la definición de éste segmento empresarial, pues las conceptualizaciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos, para definirla.

Otros toman como referencia el criterio económico-tecnológico (pequeña empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad del capital para definir los diferentes tamaños de la micro y pequeña empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a éste indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la pequeña empresa...

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre pequeña empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT, en su informe sobre fomento de las pequeñas y medianas empresas, presentado en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las pequeñas y medianas empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, como, inclusive a los casos de los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).⁹

La CEPAL define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

El especialista de la pequeña empresa, FERNANDO VILLARÁN en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado en Lima durante el mes de julio de 1993, señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de una a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa cantidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad

⁹ LA OIT y el trabajo en el Perú. Trabajo de Post Grado de la Universidad Federico Villarreal presentado por la Dra. Jessica Mogollón Caldas. Lima. 2005

económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la pequeña empresa industrial, la describe como una empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces una mayor estabilidad económica que el sector microempresarial.

Como puede verse, existen diversos criterios que configuran éste sector empresarial, pero quizá donde sí puede encontrarse cierta coincidencia es en la condición, por parte de todas ellas, de entes empresariales emergentes, con niveles modestos de solvencia económica, sea respecto de sus activos, de sus recursos financieros, de su fuerza laboral, de sus niveles de utilización y aprovechamiento de ciencia y tecnología, de su fuerza expansiva en el mercado y de su permanencia en él. Reitero que su fuerza está en su alianza y su debilidad en su dispersión.

Como bien lo recuerda COLIN BARRÓW, en su obra “La esencia de la administración de pequeñas empresas”: “Los años recientes han visto un importante resurgimiento de la pequeña empresa en todo el mundo desarrollado. Incluso en la Europa oriental y en lo que fuera la Unión Soviética, esa situación se aprecia mucho en la actualidad.

En la mayoría de las economías desarrolladas, de un 6 a un 15% de la población trabajadora se compone de hombres y mujeres que laboran en pequeñas empresas. Esto, por ejemplo, significa que son alrededor de 3.4 millones de personas en el Reino Unido, de una fuerza laboral de alrededor de 27 millones. Más de la mitad de todas las personas que tienen empleos comerciales e industriales en el Reino Unido trabaja en pequeñas empresas.

En Italia, el 90% de todas las industrias son pequeñas empresas y absorben el 84% del total de empleos. En Dinamarca, el 92% de la industria manufacturera se compone de pequeñas empresas que emplean el 43% de la mano de obra...”¹⁰

Haciendo una reminiscencia histórica podemos decir con EDWARD C. BURSK (“**The World of business**”): “...A lo largo de la historia, a las pequeñas empresas se les ha dedicado poca atención. Son contados los historiadores que se han molestado en registrar las contribuciones de la pequeña empresa a la sociedad, incluso a pesar de que el primer artículo escrito que se conoce apareció hace más de 4000 años. Describía la forma en la cual los banqueros prestaban dinero con intereses. Desde entonces, las pequeñas empresas han sido la espina dorsal innovadora de la mayoría de las economías, al proporcionar productos y servicios para beneficio del consumidor.

Las pequeñas empresas florecieron en casi todas las culturas antiguas. Árabes, babilonios, egipcios, judíos, griegos, fenicios y romanos contaban con una población considerable de pequeñas empresas. Sin embargo, sus productos y servicios a menudo eran de mala calidad. Los consumidores con frecuencia se sentían engañados y defraudados. El resultado fue que las pequeñas empresas se convirtieron en objeto de desprecio...”

Con el fin de proteger a los consumidores de los propietarios inescrupulosos de pequeñas empresas, según DRIVER y MILES, en su “**The Babylonian Law**”: “Hammurabi, rey de Babilonia, redactó un Código de 300 leyes. Tallado en columnas de mármol de 2.44 metros

¹⁰ BARROW COLIN. La esencia de la administración de las pequeñas empresas. Prentice may ed. Pag.1

de altura, el Código original hoy día se encuentra en el Museo del Louvre en París, aunque erosionado en gran parte por el tiempo...A continuación presentamos dos de las leyes de Hammurabi:

Si los delincuentes organizan una conspiración en la casa de una vendedora de vino y ella no los arresta y los trae al palacio, esa vendedora de vino será condenada a muerte.

Si un constructor ha construido una casa para un hombre y su trabajo no es perfecto; y si la casa que construyó se vino abajo y causó la muerte de los dueños, ese constructor será condenado a muerte.”

“De manera que- como lo sostiene MIRIAM BEARD en su “**A history of the business man**”- incluso hace 4000 años se consideraba necesario proteger a los consumidores de los negocios, y a los negocios de los consumidores. También es interesante observar que la historia de las pequeñas empresas, hasta los años recientes, jamás ha motivado al gran público. Los escritores griegos y romanos virtualmente ignoraron a las pequeñas empresas. En su opinión, las ideas y las hazañas militares eran el material de la historia. Sin embargo, la civilización se difundió en gran parte en todo el mundo conocido a través de las pequeñas empresas, que transportaron cosas tales como la astronomía de Babilonia y la filosofía griega, el calendario judío y la ley romana.

Durante los siglos que siguieron, la mayoría de las religiones tenía en muy poca estima a las personas que poseían pequeñas empresas. La iglesia calificaba a los minoristas como pecadores, debido a que no hacían nada para mejorar un producto, pero sí cobraban un precio elevado. Y hasta el siglo XIX, la iglesia a menudo hablaba en contra de la práctica de cargar intereses sobre los préstamos.

A pesar de que en la actualidad se le tiene en una estima más grande que nunca, a la pequeña empresa la opacaban profesiones como la medicina y la ley.

En la actualidad, los médicos se han envuelto en una dignidad tal que el público se olvida de que, hasta una época reciente, ocupaban el rango de barberos. Los abogados han ascendido de ser sólo representantes familiares a considerarse solemnes eminencias. No así el hombre de negocios; él todavía sigue luchando, considerado como un hijo ilegítimo y un profano. Él es su propio antepasado, y por lo común su memoria ni siquiera va más allá de la última crisis de negocios.”¹¹

5.2.4.) Otros criterios que definen las pequeñas y micro empresas.-

5.2.4.1) Según el Derecho comparado.-

La pequeña empresa desafía cualquier definición fácil. Por lo común, aplicamos el término de pequeña empresa a las llamadas “orquestas de un solo hombre”, como tiendas y restaurantes del vecindario, y aplicamos el término de gran empresa a gigantes como IBM, General Motors, Shell e ICE en Estados Unidos. Pero entre esos dos extremos tienen cabida los negocios que podrían considerarse grandes o pequeños, según la vara y el punto de separación que se empleen para medir su tamaño.

¹¹ citado por BARROW COLIN. IBIDEM pag. 2

La SBA (The Small Business Administration), fundada en USA en 1953 para financiar a las pequeñas empresas, tiene una definición de pequeña empresa que abarca casi el 99% de los negocios de tiempo completo en ese país.

Muchas definiciones de la SBA en realidad abarcan empresas medianas. Por ejemplo, un fabricante que emplea a 1,000 personas, con ingresos de ventas superiores a 50 millones de dólares al año, está comprendido como empresa pequeña para la SBA. Muy pocas personas considerarían como pequeño un negocio así. Nótese también aquí como la diferencia económica entre las naciones, particularmente entre los países desarrollados y los infradesarrollados, condiciona las diferencias de criterio existentes para calificar a las empresas desde un punto de vista cuantitativo.

En el Reino Unido se estableció un comité en 1969, bajo la dirección de J.E.Bolton, con el propósito de considerar la posición de las pequeñas empresas en la economía nacional, las facilidades que tenían a su disposición, y de hacer recomendaciones.

Entonces se definía a las pequeñas empresas como aquellas que tenían menos de 200 empleados. El comité encontró que esta definición era ineficaz y le añadió algunos puntos de vista propios. Se pensaba que la empresa debía tener una participación relativamente pequeña de su mercado, debía estar administrada por su propietario y debía ser independiente, no una subsidiaria de una más grande. Los límites cuantitativos se establecieron en 200 empleados en las empresas de fabricación y 25 empleados en la construcción.

Otros dos estudios realizados en el Reino Unido, bajo la presidencia de H.Wilson y H.Macmillan, consideraron a las pequeñas empresas diferentes de las grandes principalmente por la forma en la que estaban financiadas. Por ejemplo, la pequeña empresa depende más del financiamiento bancario y del empleo de proveedores del ramo. Las empresas pequeñas, así como las de mediano tamaño, se caracterizan por su incapacidad de reunir capital de riesgo entre el público, y dependen de la contribución del propietario y de préstamos administrativos.

En Francia para referirse a la pequeña empresa se usa la frase “petite et moyenne entreprise (pequeña y mediana empresa), abreviada PME. Sin embargo estos términos excluyen a las compañías con menos de 10 trabajadores, que representan más del 90% de todos los negocios y que emplean alrededor de una sexta parte de la mano de obra. Estos negocios muy pequeños predominan en el sector artesanal y de oficios similares, el menudeo de productos no alimenticios, el negocio de hoteles y restaurantes y la reparación y distribución de automóviles. Compárese a éste último sector con nuestras microempresas y adviértase una vez más la diferencia económica entre las economías de ambos países y su condicionamiento de los criterios conceptuales de esta clase de empresas.

En Francia, como en la mayoría de países, no existe una definición única de “pequeña empresa”. Sin embargo, se usan numerosas definiciones cuantitativas en la fijación de impuestos, las relaciones industriales y los incentivos del gobierno. La definición que más se usa se basa en el número de empleados:

*menos de 10 empleados: artesanat y empresas muy pequeñas (equivalentes a nuestras microempresas.

*de 10 a 40 empleados: pequeñas empresas.

*de 50 a 500 empleados: empresas de mediano tamaño.

*más de 500 empleados: grandes empresas.

Debe observarse que el término “empleados” sólo incluye a los asalariados y, por consiguiente, generalmente excluye al propietario y a los miembros de su familia.

Otra observación: Más de la mitad de los negocios en Francia no tienen empleados asalariados.¹²

Los países más pequeños, como Dinamarca e Irlanda, definen más apropiadamente a la pequeña empresa de acuerdo con el tamaño del país. Por ejemplo, en Dinamarca, pequeña es una empresa con menos de 49 empleados, una de mediano tamaño tiene de 50 a 199 empleados, y una grande, a más de 200 personas. Dinamarca sólo tiene 400 empresas que cumplen con la definición de negocio grande; si se adoptara la definición estadounidense, virtualmente no tendría negocios grandes.

En nuestra América Latina la situación y conceptualización de las MYPES (o PYMES como todavía se les suele llamar), realmente no difiere casi de cómo nuestras leyes las contemplan, de tal suerte que podríamos decir que nuestras realidades, a ese respecto, son equivalentes.

5.2.4.2) Definiciones organizacionales.-

En cierta ocasión, alguien definió una pequeña empresa como una donde la persona que la dirigía pensaba que era pequeña. En éste punto de vista hay un considerable elemento de verdad.

L.E. GREINER, de la Universidad de Harvard, investigador de organizaciones, ha identificado cinco fases características en el patrón de crecimiento de una compañía y ha elaborado un esquema de los pasos necesarios para cambiar la estructura, la estrategia y la conducta organizacionales si se quiere avanzar a la siguiente fase y convertirse en un negocio grande. Su investigación reveló que la mayoría de las empresas jamás aprenden las lecciones, o por lo menos no las aprenden a tiempo. En el mejor de los casos saltan de un lado a otro las fronteras de la fase en la que se encuentran. En el peor fallan y avanzan con torpeza.

Fase 1: crecimiento por medio de la creatividad.-

Cualquier negocio que empieza lo hace debido a que alguien tiene una buena idea acerca de proporcionar un producto o un servicio para los cuales cree que hay una buena demanda. Si la idea tiene éxito, entonces el negocio puede crecer o evolucionar con éxito similar. Aquí el fundador de la compañía es la esencia de todo. Suponiendo que el negocio es exitoso y muestra un crecimiento constante (lo que no es común), llega un momento en el cual quién inició el negocio con sus ideas creativas y su estilo personal de operación, ya no puede salir adelante en forma efectiva. El que proporcionó todo el impulso, todas las ideas y tomó todas las decisiones se siente abrumado por los detalles administrativos y los problemas operacionales. A menos que el fundador pueda cambiar la estructura organizacional de su empresa y poner en operación a un equipo administrativo, cualquier crecimiento adicional dejará a la empresa tan vulnerable como antes, y ésta será incapaz de convertirse en una importante, con una vida independiente de la de su fundador. Es muy probable que se inicie un ciclo de un paso hacia delante y dos hacia atrás, o bien un lento deterioro. El final de ésta primera fase de crecimiento, está marcado por una crisis de liderazgo. (A propósito, la palabra crisis se deriva del chino y se traduce literalmente como “oportunidad peligrosa”). Solamente en Estados Unidos, más del 50% de los negocios fracasa en menos de cinco años, y un 25% adicional lo hace en menos de 10 años.

Fase 2: crecimiento mediante la dirección.-

¹² **IBIDEM** pag.5

Se requiere un líder enérgico para sacar a la compañía de esta crisis.

Ahora deben formalizarse las ideas que impulsaron al fundador a llevar a cabo lo que tenía en mente. Es necesario desarrollar políticas, crear equipos y nombrar a personas clave que deben desempeñar papeles específicos y lograr los objetivos.

El éxito en esta etapa del crecimiento depende de encontrar, motivar y conservar un personal clave, lo que no es una tarea fácil.

Con el tiempo, a medida que la organización crece y madura, el estilo administrativo de “arriba hacia abajo” empieza a volverse contraproducente. Otros que trabajan en la organización adquieren más experiencia que el propio “Director General” acerca de su particular esfera de operaciones; no es de sorprender que quieran tomar sus propias decisiones. Muchas veces se produce una crisis de autonomía y luego de autoridad.

Fase 3: crecimiento mediante la delegación.-

La solución para la crisis de autonomía es reconocer que es necesario delegar más responsabilidad en un mayor número de personas. El problema es que la mayoría de los fundadores se aferran a demasiados trabajos en su empresa, en general, porque creen que nadie más puede desempeñar el trabajo tan bien como ellos.

En esta etapa surgen dos problemas. En primer lugar, algunos de los gerentes nombrados antes simplemente no estarán a la altura de la tarea de aceptar las nuevas responsabilidades. No todas las personas capaces de asumir la dirección pueden tomar parte en un proceso de planeación de abajo a arriba, que depende de datos de alta calidad.

El segundo problema es que la delegación de decisiones para darles a los empleados un mayor sentido de participación, puede conducir a conflictos de control

Fase 4: crecimiento mediante la coordinación.-

Durante esta fase se supera la crisis de control a través de obtener lo mejor de las anteriores fases. Todavía se delegan la toma de decisiones y el poder, pero en una forma sistemática y regulada. Por primera vez la obligación de dar cuenta se convierte en un prototipo. En este punto, la organización empieza a determinar una planeación estratégica de alguna clase, a combinar los métodos de planeación de abajo arriba y de arriba abajo. Se desarrollan sistemas y políticas para regular la conducta de los gerentes en todos los niveles. La comunicación es vital y empieza a cobrar forma una cultura empresarial, que les da a los “recién contratados” una idea de la forma en la cual se hacen las cosas en la compañía. Esta fase de crecimiento por lo general termina en la crisis de la burocracia, cuando la confusión de reglas y regulaciones que la atan da por resultado oportunidades perdidas. Aquí debe intervenir una introducción de procedimientos de planeación que no sean burocráticos.

Fase 5: crecimiento mediante la colaboración.-

La colaboración implica una actitud de parte de todo el personal hacia unos mismos objetivos.

Actualmente muchas empresas europeas y japonesas exitosas organizan sus fuerza laborales en equipos. Se trata de motivar al personal para cumplan exitosamente su papel en conjunto.

Un énfasis adicional en esta etapa de crecimiento está en la capacitación administrativa y en el desarrollo personal¹³

¹³ L.E. GREIMER Fases en el patrón de crecimiento de una compañía. Prentice may S.A. 1989. pag.6-7

5.2.4.3) Concepto del proponente.-

En base a las distintas fuentes consultadas, a la experiencia recogida de la investigación teórica y pragmática realizada con ocasión del presente trabajo y a las propias deducciones e inferencias obtenidas por el exponente, podemos esbozar los principales lineamientos conducentes a la propuesta de una definición o concepto de lo que se entiende por Micro y pequeña empresa. Para ello deberemos destacar ciertos aspectos consustanciales a las MYPES, cuya evidencia ha quedado clara hasta ahora:

En primer lugar, es una verdad casi de perogrullo, el carácter multívoco de la frase “micro y pequeña empresa”. Ante todo, aquí se está hablando de un conjunto de empresas con diferencias cuantitativas y cualitativas; no existe homogeneidad en el objeto de investigación, por tanto, cualquier conceptualización al respecto deberá ser lo suficientemente elástica y comprensiva para abarcar toda la gama de unidades empresariales que se trata de analizar.

Asimismo, es imperativo que se destaque que todo ese conglomerado de empresas, abarcan áreas disímiles de la economía nacional, como la industria, la agricultura, los servicios y toda la gama empresarial mixta: agroindustria, manufacturas, pesca, minería, hotelería y turismo, educación, comercio formal e informal, etc. No se olvide que, en nuestro país la micro y pequeña empresa constituye el 99% del total de los establecimientos, es un subsector intensivo en la generación de empleo; casi el 80% de los peruanos laboran en éste tipo de empresas, generándose alrededor de 5 millones de puestos de trabajo(incluyendo a la mediana empresa).Ello explica empero, igualmente, la fuerte incidencia del subempleo, en la medida que muchas de ellas, principalmente las microempresas, se originan por el esfuerzo de la población por inventar su propio puesto de trabajo con limitados niveles de ingreso y productividad. Las MYPE, a pesar del abundante número de establecimientos debido a su reducida escala de producción y débiles relaciones de articulación aportan sólo el 42% del PBI al país.

Además, también es ostensible la diferencia de la cantidad de trabajadores que ocupa cada sector de las MYPES. Las diferencias no solamente se dan entre las pequeñas y las micro empresas. La cantidad de trabajadores varía de empresa en empresa, muchas veces escondiendo la realidad de las cosas, puesto que debe considerarse que muchas empresas de éste sector no consideran a sus familiares dentro del rubro “trabajadores”, a pesar de que sus labores son desempeñadas en ese sentido. Otro problema en la misma dirección es el de que, conforme a nuestra tendencia informal, muchas empresas colocan fuera de planilla a sectores importantes de empleados y obreros, desnaturalizándose las cifras reales.

Aspecto vital para poder entender el fenómeno MYPES viene a ser la calidad y cantidad de ingresos y rentas obtenidas por la empresa o las utilidades recabadas por los empresarios a través de los dividendos; es decir, que para que las empresas sean consideradas dentro del régimen especial de la ley 28015, sus ventas anuales deben estar dentro de los parámetros especificados en la misma Ley, conforme ya se precisó líneas arriba. Y éste aspecto es importante puesto que, para que las MYPES se vean favorecidas con los lineamientos y orientaciones señalados en el artículo quinto de la Ley, sus márgenes de beneficios, obtenidos de acuerdo a su nivel de ventas anuales, no podrán ser mayores a 150 UIT en el caso de la microempresa o a 850 UIT tratándose de la pequeña empresa. Lógicamente aquí se destaca el carácter tuitivo y promotor del Estado con respecto a éstos sectores empresariales individualmente minúsculos o exiguos, frente a empresas de mayores dimensiones. La idea central de estas precisiones limitativas, en lo que hace al nivel de

ventas y de ingresos en las pequeñas y microempresas, consiste en atender a un sector pequeño en lo singular e individual, pero extenso y lato en la economía social del país. No debe olvidarse asimismo que la legislación regulatoria de éste sector empresarial tiene un limitado marco constitucional en el artículo 59 de nuestra Carta Magna, que a la letra dice: “El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.” Como puede observarse, la Constitución, en éste único artículo se refiere a las pequeñas empresas en general, e igualmente en términos demasiado genéricos habla de su promoción, pudiéndose entender que en todo lo demás se deben sujetar a la legislación que sobre “Empresa” exista en la normativa nacional, la cual está francamente dispersa y no existe siquiera una Ley de la Empresa que pueda servir de referente al sector de las MYPES. La ley 28015 y su reglamento, Decreto Supremo 009-2003-TR, sobre Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, no compensan dicho vacío, a pesar de su tendencia aparentemente detallista. De tal manera que tampoco encontraremos en la legislación pertinente elementos específicos que nos den luces sobre un marco conceptual y teórico suficientemente comprensivo de los elementos esenciales de la micro y pequeña empresa.

Por último, debemos añadir que el concepto de MYPES constituye un híbrido económico y jurídico, esto es, que su naturaleza es en parte un fenómeno acentuadamente económico y, por otra parte, es un aspecto típicamente jurídico, parte del Derecho de la Empresa; con sus aristas societarias, laborales, tributarias, contables, administrativas, comerciales, etc.

De acuerdo a todas las consideraciones previas y a los prolegómenos esbozados, podemos ensayar una definición de micro y pequeña empresa, entendiéndola como “aquella unidad económica productora de bienes y/o servicios, cuyo volumen de trabajadores y nivel de ventas anuales son modestos y regulados específicamente por la ley de la materia y cuyas actividades se orientan a la creación de recursos que satisfagan las necesidades personales y familiares del empresario y a la obtención de un capital mínimo que pueda incrementarse paulatinamente, y con una vocación social; en un contexto de alta competitividad y creciente globalización.”¹⁴

5.2.4.) Ventajas y limitaciones de las MYPES.-

En términos teóricos, casi líricos, se sostiene que el Estado apoya a las micro y pequeñas empresas, puesto que desempeñan un papel muy importante desde el punto de vista económico y social, por su contribución en la producción y en el empleo, aunque enfrentan problemas muy graves que traban su desarrollo.

Se reconoce que las MYPES poseen ventajas comparativas respecto a empresas mayores, así como también presentan limitaciones que dificultan su desarrollo.

Ventajas.-

- Tienen una estructura ágil que las hace flexibles y adaptables a los cambios técnicos y económicos.

¹⁴ L.E. GREIMER. *IBIDEM*. Pag. 8.

- Tienen un elevado impacto en la ocupación.
- Desarrollan principalmente actividades de mano de obra intensiva, o sea, utilizan en forma intensiva mano de obra con menor dotación de capital.
- Presentan una elevada capacidad de innovación.
- Son la base de la competitividad a nivel económico, lo cual contribuye a mejorar el nivel socioeconómico de la población, al ofrecer mejores productos a menores precios.
- Su elevado número de unidades empresariales constituye una ventaja comparativa, en la medida en que puedan establecerse mecanismos de cooperación, alianza o sociedad entre ellas, a efectos de conseguir objetivos estratégicamente trazados.

Limitaciones.-

- Escasez de recursos económicos.
- Dificultades de acceso al crédito.
- Alta vulnerabilidad a los cambios de las condiciones externas que le son impuestas como datos.
- Elevada dependencia de la gestión del propietario pues, en general, existe escasa división de tareas y baja especialización del trabajo.
- Dificultad de acceso a servicios de apoyo técnico lo cual afecta tanto al propietario como a sus empleados.
- Escasa incorporación de tecnología.
- Bajos volúmenes de producción.
- Limitados niveles de confianza por parte de los acreedores, garantes, proveedores y público consumidor en general, debido a los altos márgenes de informalidad característicos de éste sector empresarial.

La SBA (The Small Business Administration), fundada en USA en 1953 para financiar a las pequeñas empresas establece los siguientes caracteres de aquellas:

- Se hacen flexibles y adaptables a los cambios técnicos y económicos.
- Tienen un elevado impacto en la ocupación.
- Desarrollan principalmente actividades de mano de obra intensiva, o sea, utilizan en forma intensiva mano de obra con menor dotación de capital.
- Presentan una elevada capacidad de innovación.
- Son la base de la competitividad a nivel económico, lo cual contribuye a mejorar el nivel socioeconómico de la población, al ofrecer mejores productos a menores precios.
- Su elevado número de unidades empresariales constituye una ventaja comparativa, en la medida en que puedan establecerse mecanismos de cooperación, alianza o sociedad entre ellas, a efectos de conseguir objetivos estratégicamente trazados.

5.2.5.) Caracterización y realidad de la Micro y pequeña empresa.-

5.2.5.1) Generalidades.-

Sobre la base del documento elaborado en base al procesamiento de información de 390,000 empresas y establecimientos censados en el III Censo Nacional Económico ejecutado a nivel nacional en los años 1993 y 1994, se han podido obtener variables importantes para el mejor conocimiento de éste importante sector empresarial.

Debe advertirse, sin embargo, que, por razones de carácter técnico y presupuestal, el III CENEC no investigó en las actividades de comercio y servicio de reparación de vehículos, efectos personales y enseres domésticos así como a los establecimientos ambulatorios ni a los servicios de transporte urbano (taxis, microbuses). Las actividades económicas de agricultura, ganadería, caza y servicios conexos sí fueron comprendidos pero como parte del III Censo Nacional Agropecuario ejecutado entre los meses de octubre y noviembre de 1994.

Con todas las limitaciones que se advierten, sin embargo éste documento reviste una ostensible importancia para la caracterización a nivel nacional de las MYPES.

5.2.5.2) Distribución geográfica de los establecimientos.-

Se considera que en el departamento de Lima se concentra el 35.8% de los establecimientos de la micro y pequeña empresa. En el resto del país, tienen una participación menor, destacando Arequipa (7.8%), Junín (6.6%), La Libertad (5.0%), Piura (4.6%), Lambayeque (4.5%), Puno (4.4%).

En el departamento de Lima, se localiza un tercio de los negocios que realizan actividades referidas al comercio, reparación de vehículos y efectos personales a nivel nacional, así como el 41% de los establecimientos de la micro y pequeña industria manufacturera.

De igual modo, Lima concentra el 35% del total de microempresas que funcionan en todo el país y el 69% de la pequeña empresa.

En Lima, básicamente el 62% de los establecimientos se dedican a la actividad de comercio y reparación de vehículos y efectos personales, mientras que el 12% realizan actividades industriales.¹⁵

5.2.5.3) Distribución Jurídica.-

Siempre conforme al censo, el 88.7% de los establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados individualmente.

La modalidad más utilizada para la formación de un pequeño negocio es la denominada "Persona Natural", en menor grado la Empresa Unipersonal y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Más de las tres cuartas partes de los establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados formalmente como Persona Naturales. Obviamente ésta presencia es más

¹⁵ Tesis Presentada por el Magíster EVER SOLANO OYARCE en la UNMSM
Lima 2002

acentuada en la microempresa (no más de 10 trabajadores), donde aproximadamente el 80% de los establecimientos son Personas Naturales.

En cambio en la pequeña empresa se observa una mayor diversificación, que incluye desde las formas individuales de organización hasta Sociedades Anónimas.

Por actividad económica; se observa que cerca del 93.0% de los establecimientos comerciales y de reparación de vehículos y efectos personales, así como el 95.0% de servicios de comida u hospedaje (restaurantes y hoteles) están organizados individualmente en sus distintas modalidades.

En los servicios sociales y de salud este tipo de organización representa alrededor del 93.0% y en la industria manufacturera la participación de los establecimientos organizados individualmente es de 32.0%.

En el interior del país la organización individual tiene mayor presencia, en especial en aquellos departamentos con menor desarrollo relativo, es el caso de Huancavelica por ejemplo, donde las organizaciones individuales representan el 98%.

5.2.5.4) Distribución Económica.-

Las MYPES participan en el proceso productivo nacional realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo, destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y por su facilidad para adaptarse a cambios de giro.

Es así que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro y pequeña empresa. En efecto, 66.1% se dedican al comercio y reparación de vehículos y efectos personales, 9.5% de establecimientos se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles, en tanto que sólo el 10.8% se dedican a la industria manufacturera de pequeña escala.

Ahora bien, en los establecimientos con menos de 5 trabajadores, se observa una alta concentración de la actividad comercial y reparación de vehículos y efectos personales (68.5%); en cambio, conforme se incrementa el tamaño del establecimiento, mayor es la presencia de la industria manufacturera, disminuyendo la participación de las actividades de comercio y los servicios.

5.2.5.5.) Financiamiento de las MYPES.-

Visión panorámica:

Veamos ahora la situación financiera de las micro y pequeñas empresas en la actualidad.

En primer lugar ¿Qué se entiende por financiamiento empresarial?...Es todo recurso que obtiene una empresa o empresario de un tercero, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo o anticipo más los respectivos intereses, comisiones, gastos, etc.

Al obtener el financiamiento el empresario deberá conseguir las mejores condiciones en cuanto a plazos, períodos de gracia, intereses, etc.

Para conseguir el financiamiento el empresario deberá acudir a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDMYPES, Cooperativas, Corporaciones, etc.) y no convencionales (ONG's, personas naturales, etc.); por lo que es fundamental que todo empresario conozca e identifique las

fuentes de financiamiento de la zona donde opera; asimismo deberá conocer la marcha económica de su empresa (costos, balances, estados de ganancias y pérdidas) así como saber elaborar flujos de caja y perfiles de inversión, para sustentar el pedido de financiamiento.

Tipos de financiamiento: básicamente son de largo y mediano plazo y de corto plazo:

Corto plazo.-

Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (el año comercial es de 360 días). Generalmente el financiamiento a corto plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, esto es, capital que servirá para reproducir los recursos y bienes existentes. Las modalidades de financiamiento a corto plazo son:

*Letra de Cambio (como crédito de un proveedor):

Constituye un documento de crédito que sirve para respaldar el préstamo que le está haciendo el proveedor, a un plazo determinado y donde se establece el monto del crédito (muchos proveedores cobran intereses por el financiamiento de mercaderías).

*Letra de Cambio (como descuento en un intermediario financiero):

Cuando vendemos nuestros productos al crédito, podemos hacer que el comprador nos firme una letra que servirá como garantía. Esta letra la podemos descontar en una institución financiera; nos abonarán el importe de la letra menos los intereses que se cobran por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente le pagará directamente al intermediario financiero.

*Préstamos:

Algunas instituciones financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas. Hacen firmar un pagaré al prestatario, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una seguridad jurídica para la institución bancaria.

*Pagaré:

Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde una persona se obliga a devolver el valor adeudado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los Bancos son los que descuentan los pagarés.

*Sobregiro (avance en cuenta corriente):

Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto en el que la institución financiera le autoriza a un empresario a girar un cheque por un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.

*Crédito Pignoraticio:

Tipo de crédito que se caracteriza por ser rápido de otorgar, siendo el único requisito entregar a la institución financiera joyas u objetos muebles de valor en calidad de garantía.

*Factoring:

Es el descuento de facturas en una institución financiera. Se le da las facturas por cobrar de nuestros clientes; estas facturas son descontadas por la institución financiera, recibiendo a

cambio el importe total menos los intereses. Es la misma operatividad del descuento de letras; pero en éste caso se trata de facturas.

***Cartas Fianzas y Avales:**

Son documentos emitidos por una institución financiera que garantizan un crédito ante otra institución financiera y/o terceros.

***Warrants:**

Son títulos valores emitidos conjuntamente con un certificado de depósito, por un Almacén General de Depósito, a la orden del depositante, contra el recibo de mercaderías y productos en depósito; representa un derecho de prenda sobre las mercaderías almacenadas a favor del tenedor del documento. Éste puede descontarse en una institución financiera, recibiendo en ese caso a cambio, el importe del documento menos los intereses y menos un porcentaje como margen de seguridad de la institución financiera, por si el precio de la mercadería llegare a disminuir.

***Mediano y Largo Plazo.-**

Se considera así a todo financiamiento que otorga una institución financiera a un plazo mayor de un año. Generalmente éste tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos: maquinarias, equipos, instalaciones, edificaciones, etc.

Los intermediarios financieros generalmente otorgan financiamiento a un plazo no mayor de cinco años; empero, se pueden encontrar líneas de crédito con plazos de hasta quince años.

Así tenemos:

***Préstamos a largo plazo:**

Algunas instituciones financieras disponen de líneas de financiamiento propias para otorgar préstamos a mediano o largo plazo. Así tenemos el mutuo con garantía hipotecaria para financiar obras de cierta envergadura.

***Leasing (Arrendamiento Financiero):**

Se trata de un contrato de financiamiento empresarial mediante el cual el arrendatario consigue la posesión y uso de un bien de capital a través del arrendamiento que de éste bien realiza una entidad financiera (autorizada para estos efectos, de acuerdo a la Ley de Banca), la misma que previamente ha adquirido dicho bien del productor, teniendo el arrendatario al final del contrato, la posibilidad de ejercer una opción de compra sobre el bien, con la depreciación correspondiente en lo que se refiere al precio, el mismo que, inclusive puede ser hasta simbólico.

***Líneas de Crédito de COFIDE:**

Son créditos a mediano y largo plazo, intermediados por los Bancos, Financieras, Empresas de Leasing, EDMYPES, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, etc.

COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo) dispone de líneas de financiamiento para la micro y la pequeña empresa, del ámbito urbanos rural y que se dediquen a todo tipo de actividad económica. Los plazos son de hasta 15 años y en ciertos casos más aún, los períodos de gracia son igualmente largos y los pagos se realizan trimestral o cuatrimestralmente.

Es de destacar que cuando las instituciones financieras otorgan financiamiento a mediano o largo plazo, generalmente solicitan como requisito la presentación de un perfil de inversión, estudios económicos, proyectos, etc., que sustenten el crédito, o mejor dicho la devolución de los montos prestados.

Problemas de financiamiento de las MYPES.-

Las pequeñas y micro empresas consideran la falta de financiamiento como uno de sus mayores problemas. La inversión inicial, mayoritariamente proviene de ahorros propios o dinero conseguido a través de fuentes informales, aspecto que se agudiza tratándose de la microempresa.

La estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera, traen consigo que los pequeños y microempresarios muchas veces escogen productos para cuya fabricación se requiere escaso capital inicial, para los cuales el tiempo de ejecución es corto y que, de ser posible, produzcan en el menor tiempo posible los beneficios necesarios para mantener la producción, empero esto último depende de la demanda inmediata de los productos fabricados o de los servicios ofrecidos.

Dado que en la etapa inicial de la empresa, muchas veces se compra la cantidad de herramientas y maquinarias absolutamente necesarias para poner en marcha el proceso de producción, el financiamiento de dicho proceso, fundamentalmente el de materias primas, se efectúa generalmente mediante el llamado crédito de proveedores. La situación de liquidez, de disponibilidad de dinero, es muchas veces agobiante, de modo que no es posible seguir la política adoptada a la situación de mercado. La pequeña empresa, por ende no tiene capacidad de respuesta inmediata debido a la falta de liquidez.

En tal contexto los micro y pequeños empresarios recurren frecuentemente a obtener financiamiento a través de los bancos comerciales o vía el mercado crediticio oficial.

La cuestión reside en conseguir que se apruebe el crédito solicitado y además en conseguirlo con plazo intereses favorables.

Frecuentemente existen barreras psicológicas frente a las instituciones bancarias y financieras, sea por la falta de conocimiento en cuanto a las facilidades del financiamiento, una experiencia empresarial poco desarrollada e inclusive por la propia actitud de los bancos e instituciones similares que dificultan la prestación de servicios a este grupo de potenciales clientes.

Actividad financiera dentro de las MYPES.-

La actividad financiera de las MYPES, dentro de un ciclo productivo, viene definida por dos flujos o corrientes de dinero:

- 1.- Una corriente de fondos que sale de la empresa con motivo de la adquisición de bienes y servicios de todo tipo, y del pago de sueldos y salarios; así como del reparto de dividendos.
- 2.- Otra corriente de fondos que entra a la empresa, constituida por las aportaciones monetarias o monetarizadas de los socios, de los prestamistas (apalancamiento) y, sobre todo, por los ingresos derivados de las ventas.

Teniendo en consideración éstas dos corrientes, la actividad financiera de este tipo de empresas en particular, se preocupa, justamente, de la programación, control y regulación de estas dos corrientes de dinero, que constituyen la médula de la economía de la empresa.

Específicamente, en el caso de las microempresas, éstas se financian por medio de varios mecanismos como:

*Flujo de fondos generados por el propio negocio.

*Crédito de proveedores.

*Adelanto o habilitación de mayoristas o contratistas.

*Financiamiento de alguna fuente formal y a tasas comerciales.

Este cálculo asume que la mayor parte del financiamiento se dirige a las actividades manufactureras con mayor valor agregado y generación de empleo.

Ahora bien, sabido es que, de alguna manera, todo empresario tiene contacto con instituciones bancarias y financieras y, a su vez, ha sido usuario de crédito. Sin embargo, muy pocos y sobre todo en el caso de los pequeños empresarios, se han detenido a pensar, cuánto realmente le ha costado o le costará, dicho crédito, considerando que muchas veces tienen la falsa creencia que el banco solamente les cobra la tasa de interés que ellos publicitan. Hay que precisar aquí que la tasa de interés es sólo uno de los componentes del costo del crédito, que para simplificar la explicación podemos representar en la siguiente relación:

$$\text{Costo del Crédito} = \text{Interés} + \text{ISC} + \text{Comisiones} + \text{Diferencias de Encaje} + \text{Seguros} + \text{Trámites Legales} + \text{Partes de Correspondencia (notificaciones)} + \text{Otros.}$$

Veamos concretamente cómo se describen cada uno de dichos rubros:

Interés.- Es el principal elemento y representa el precio del dinero por su utilización en un período dado. Actualmente, las tasas de interés son fijadas libremente por cada banco.

ISC.- (Impuesto Selectivo al Consumo). Graba todos los intereses y comisiones bancarias. Si bien en principio este componente lo paga el banco, éste lo traslada al cliente.

Comisiones.- Son costos adicionales que el banco fija por su gestión del crédito, recibiendo en algunas entidades denominaciones variadas, como el "Spread". Las tasas son variables, pero genéricamente puede decirse que varían dentro de un rango del 0.5% al 2%.

Diferencial de Encaje.- Se entiende como la diferencia entre lo que el banco presta y lo que, en muchos casos, el cliente debe mantener depositado en el banco, mientras el crédito se mantenga vigente.

Seguros.- Este pago denominado "prima" está en función del monto del bien asegurado. En el mercado bancario se suele asegurar al sujeto de crédito, o a las garantías que se tomen, contra cualquier eventualidad negativa. Esta práctica favorece tanto al prestamista como al prestatario, aunque quien usualmente asume el pago es el sujeto de crédito.

Trámites Legales.- En muchos casos el crédito necesita formalizarse, para lo cual se celebra un contrato entre las partes, requiriéndose la intervención de un Notario Público (Gastos Notariales) y, en su caso proceder a su inscripción en los Registros Públicos (Gastos Registrales), además de la participación del abogado (Gastos de Abogado), entre otros costos legales.

Partes.- Representan los gastos de correspondencia o notificación por envío de estado de cuenta o comunicaciones con el solicitante. Usualmente se cobra una cuota fija.

Otros.- Aquí se incluyen, sin dejar de ser importantes, gastos como por ejemplo: tasaciones que se efectúan sobre las garantías, tramitación y preparación de información financiera y, sobre todo la valoración del tiempo invertido.

Es, por tanto, importante prever todos estos aspectos antes de decidirse a comprometerse con una institución crediticia, máxime si se trata de arriesgar el futuro de una pequeña o micro empresa, cuyas oportunidades de recuperación financiera y económica son remotas. Sin embargo, conforme con el texto de la ley 28015 y su reglamento, así como de acuerdo a numerosos dispositivos complementarios, el Estado peruano propende a favorecer este aspecto de una adecuada política financiera hacia las MYPES, en concordancia con el apoyo brindado por numerosos organismos y entidades internacionales.

COFIDE, por ejemplo, es un ejemplo serio del apoyo que se quiere prestar a las MYPES, aunque no debemos olvidar que por ser un sector tan amplio y multiforme, es difícil homogenizar los sectores, sobre todo de la pequeña empresa, en función de créditos amplios y de cobertura lo suficientemente comprensiva del sector. En ese sentido, por citar un caso, la propia viceministro de promoción social del Ministerio de Trabajo, en el 2003, dijo textualmente: “Para decirlo en una palabra, debería señalar que es un sector que se ha hecho visible y es muy variado, tanto así que es muy difícil escribir un párrafo o un artículo que englobe al sector.

Por ejemplo, la Sociedad Nacional de Industrias se siente representante de la pequeña empresa y tiene muchos motivos para serlo, pero sus intereses son diferentes a los de la Asociación de Comerciantes de Polvos Azules”.

Reiteramos, el caso de COFIDE como ente financiero propulsor de las MYPES, es un intento serio de apoyar a éste variopinto sector.

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) es una entidad denominada de SEGUNDO PISO en el sistema financiero peruano, cuya misión es apoyar el desarrollo económico y social del país promoviendo y facilitando recursos de inversión. Un elemento central de esta misión es alentar el crecimiento de las MYPE, brindándoles servicios financieros y de desarrollo empresarial.

COFIDE se constituye como una empresa de economía mixta, con una participación estatal del 98.7%, sin duda mayoritaria, y la presencia como accionista de la CAF (Corporación Andina de Fomento), con el 1.3% del capital. La entidad fue creada en 1971, contando con autonomía administrativa, económica y financiera.

Un ejemplo a destacar en el apoyo de COFIDE a la promoción de las MYPE, es el llamado programa PFE (Producto Financiero Estandarizado), que se ha consolidado recién en el 2005. Este producto ha sido diseñado por la Corporación y puesto a disposición del Ministerio de la Producción para poder aplicarlo en las MYPE, específicamente en los sectores de calzado y confecciones que son asistidos por los Centros de Innovación Tecnológica.

En el PFE el acceso al financiamiento pone énfasis en la rentabilidad del proceso productivo y no en el historial crediticio. Esta su principal característica y primer requisito de acceso: la garantía de pago es la existencia de un comprador seguro.

Segundo requisito: El PFE está estructurado para las MYPE que forman parte de un consorcio. Pero si este no existe, el Ministerio de la Producción brinda el asesoramiento a las empresas que tienen interés de asociarse para participar de este crédito.

Funciona como una búsqueda de parejas, salvo que aquí “su media naranja le hace ganar dinero”, como dicen en COFIDE.

El programa PRODUCE COMPITE – que se encarga de la articulación comercial a través de ruedas de negocios o contacto entre fabricantes y tiendas- enlaza la demanda y la oferta de la asociación empresarial.

El tercer requisito es la presencia de un articulador, es decir, del representante de las empresas asociadas que elabora el plan de negocios, realiza las gestiones bancarias, administrará los recursos, selecciona a los proveedores y coordina las condiciones de entrega de la producción.

El PFE tiene su raíz en el campo. Cultivos de Páprika, espárragos y algodón fueron los primeros beneficiados. Si bien COFIDE aprobó la colocación de US\$5 Millones en PFE para sectores productivos urbanos y de agro exportación durante el 2004, según esta Corporación sólo 200,000 dólares financiaron proyectos de manufacturas, aunque la expectativa de crecimiento es firme.

La tasa de interés del Producto Financiero Estandarizado (PFE) fluctúa entre 12% y 16% anuales. La forma de pago se realiza según el flujo de caja del proceso productivo.

La condición para acceder al PFE es que los productos de las MYPES cuenten con un mercado comprometido, competitivo e identificado.

COFIDE entrega el préstamo a una financiera comercial y ésta destina los fondos hacia los proveedores del consorcio, entregándose los insumos al articulador. De paso, esta es una buena estrategia financiera para alentar la consorcialidad, la asociatividad, la alianza y la unión entre las MYPES.

Por ejemplo, concretamente, un grupo de fabricantes de calzado de Villa el Salvador logró vender su producto por un monto superior a los Cuatrocientos mil soles, venta que realizó a exclusivas tiendas por departamento, gracias a la utilización de este programa.

Lo mismo aconteció hace poco con una Asociación de Confecciones de Gamarra, con una proyección de ventas superiores a dos millones de soles, por la utilización del PFE.

La proyección del programa es beneficiar a cerca de 5 mil empresas agrupadas en 300 consorcios, con la intención de que las cifras vayan in crescendo.

No obstante la participación mayoritaria del Estado en el accionariado, el Directorio y la Gerencia han contado con una amplia autonomía, haciendo prevalecer lo que se ha llamado la “tecnocracia”, adoptando las siguientes características:

- El constituir una entidad financiera de segundo piso, esto es, que no otorga créditos directos y transfiere el riesgo de las colocaciones a los subprestatarios, que son privados, con la sola excepción de las Cajas Municipales.
- El contar con detallados Reglamentos de Crédito para las operaciones financiadas por los organismos multilaterales y bilaterales de cooperación, que a la fecha concentran el 60% de las líneas de crédito intermediadas por COFIDE.
- Como consecuencia, se otorga un alto valor al mantenimiento de la calificación de riesgo A de la entidad y de su reputación, como un banco de desarrollo manejado en forma eficiente y con criterios técnicos, para preservar su acceso al mercado internacional y local de crédito y capitales.
- El encontrarse bajo supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros y de las normas de la Ley de la Actividad Empresarial del Estado.

Uno de los roles asignados a COFIDE, es precisamente la promoción de las denominadas Micro finanzas. En primer lugar, y conforme a sus propios principios normativos, COFIDE se orienta en este rubro por tres principios generales:

En primer lugar, su función como entidad de segundo piso, se debe orientar a apoyar un sano desarrollo del sistema financiero, evitando generar distorsiones; de tal modo, se

brindan condiciones semejantes para todos los intermediarios y para la financiación de los distintos sectores de la pequeña y micro empresa.

En segundo término COFIDE debe alentar la sostenibilidad y autonomía de las Instituciones de Micro finanzas (IMF), dejando a cada intermediario asegurar la plena cobertura de sus costos; al mismo tiempo que establecer incentivos para que dichas IMF diversifiquen sus pasivos e incrementen la captación de depósitos.

En tercer lugar, las intervenciones de COFIDE deben dirigirse a facilitar las operaciones de las IMF; así como apoyar la integración de las IMF a los mercados financieros y de capital más amplios.

Ahora bien, una de las bases más importantes para asegurar el éxito del apoyo financiero las Instituciones de Micro finanzas (IMF) y con ello coadyuvar a su consolidación, es establecer rigurosos criterios de elegibilidad para seleccionar a los intermediarios que canalizarán los fondos, a fin de limitar los riesgos de COFIDE y asegurar que sólo entidades con una viabilidad financiera demostrada, participen sus programas. En tal sentido deberá existir una supervisión de las IMF por parte de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Aquí, al hablar de Instituciones de Micro Finanzas nos referimos, pues, a toda la banca privada que otorga créditos a las MYPE, en concordancia con las políticas precitadas de COFIDE y de acuerdo a los numerosos programas internacionales diseñados por diversos países desarrollados y por Organismos Internacionales. También nos estamos refiriendo a las Cajas Municipales, a las Cajas Rurales y las ONG que colaboran en la tarea de apoyar a las MYPES. Entre dichas ONG vamos a mencionar a las siguientes:

Pro empresa – Idesi
Edyficar – Care
Confianza
Credi Visión
Nueva Visión
Crear Arequipa
Crear Cuzco
Crear Tacna
Raiz
Acopeme (son 49 afiliadas)
Promuc (son 13 afiliadas)
Prisma
Caritas del Perú
Manuela Ramos
Odra – Ofasa
Filomena
Tomira
Alternativa
Cepco
Solidaridad
Cidesu
Ier
Asodeco
Cipac
Ifooc

Janapay
Credisol
IPED

¿Qué contiene la ley 28015 y su Reglamento, respecto del tema financiero en las MYPES?

La Ley se refiere en el título IV al tema in comento, con el título “Del Acceso al Financiamiento”, repitiendo los lineamientos que ya hemos comentado en el curso de este segmento de nuestro trabajo de investigación, conforme se aprecia en los artículos 28 al 35 de la Ley y artículos 26 al 32 del Reglamento. Vamos a realizar una síntesis de lo que se dispone en el texto normativo:

El artículo 28 de la Ley, se refiere en términos genéricos a la función de promoción por parte del Estado, en cuanto al acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales.

En tal sentido también se promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas.

Los artículos 29 al 33 se refieren a la participación de COFIDE en esta actividad promocional del Estado, en concordancia con las instituciones bancarias y financieras, haciéndose hincapié en la prioridad que la Corporación otorga a las MYPES que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio nacional.

Asimismo se fijan las funciones de COFIDE en el contexto de su labor pro MYPES; su relación con los intermediarios financieros; la contratación, por parte de la Corporación, de supervisores privados de créditos y el establecimiento por parte de COFIDE de fondos de garantía para las MYPES.

Los artículos 34 y 35, por su parte, se refieren a los capitales de riesgo promovidos por el Estado a favor de las MYPE de reciente formación y a la existencia, en la Superintendencia de Banca y Seguros de una Central de Riesgo especializada en MYPE.

De otro lado, el Reglamento detalla, en su artículo 26, las formas empresariales de micro finanzas, tales como las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Empresas de Desarrollo de las Pequeñas y Micro Empresas (EDPYMES), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), y las Cooperativas de Ahorro y Crédito y Cajas de Crédito Popular; en concordancia con las empresas del sistema bancario y financiero nacional orientadas a apoyar el financiamiento de las MYPE, en el marco de la Ley de Banca, 26702; ratifica en los artículos posteriores precitados, la importancia de COFIDE en la gestión de negocios de las MYPE y la constante supervigilancia y participación concertada de la Corporación conjuntamente con la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV).

Instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPES, según la ley 28015.-

La Ley, en su artículo 15, se refiere a los instrumentos de promoción de las MYPES, como un rol del Estado frente a este importante sector empresarial. Define cuatro instrumentos, a saber:

- a) Mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y mejora de dichos servicios.
- b) Mecanismos de acceso a los servicios financieros y mejora de dichos servicios.
- c) Mecanismos de acceso a los mercados y a la información y estadística.
- d) Mecanismos de investigación, innovación y servicios tecnológicos.

En lo que respecta a los dos primeros rubros, la Ley se orienta a ofrecer una serie de programas de capacitación y asistencia técnica a través de CODEMYPE, dirigiéndose prioritariamente a los siguientes rubros:

- a) Creación de empresas
- b) Organización y asociatividad empresarial
- c) Gestión empresarial
- d) Producción y Productividad
- e) Comercialización y Mercadotecnia
- f) Financiamiento
- g) Actividades económicas estratégicas
- h) Aspectos legales y tributarios

En lo concerniente a la promoción de la iniciativa privada, el Reglamento de la Ley, en su artículo 17, menciona las siguientes medidas promocionales:

- a) Formación de consultores y capacitadores
- b) Prácticas y Pasantías
- c) Incentivos a la oferta de servicios de desarrollo empresarial
- d) Promoción de la especialización de la oferta de servicio de desarrollo empresarial, según la región de que se trate
- e) Transferencia de metodologías
- f) Programas de cooperación internacional.

La Ley pone énfasis en la participación del SENATI (Servicio Nacional de Adiestramiento del Trabajo Industrial) para estos efectos, particularmente en lo concerniente a las MYPE que pertenecen al sector industrial manufacturero o que realicen servicios de instalación, reparación y mantenimiento; pero, indudablemente existen diversas entidades que prestan capacitación, adiestramiento y asesoría a todo el sector.

A este respecto es congruente mencionar aquí el programa PERÚ EMPRENDEDOR, el cual se ejecuta con el concurso de COFIDE, la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE) y la Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico (SWISSCONTACT). También cuenta con el apoyo de los Gobiernos Regionales y las Direcciones Regionales de Trabajo y Promoción del Empleo. Su asistencia se basa en un sistema de Bonos y beneficios, los cuales son:

BONOPYME
 BONOEMPRENDE
 BNOGREMIO
 SUPÉRATE
 PRESTAMYPE
 BONOPROPOLI
 MUJERES EMPRENDEDORAS...

BONOPYME.- Son bonos para los empresarios MYPE. Los bonos equivalen a contar con dinero en efectivo, según la tesis del programa, porque a su presentación el empresario obtiene importantes descuentos en los servicios de desarrollo empresarial que requiera. Los bonos pueden ser utilizados por el mismo propietario o por sus trabajadores en las inicialmente 14 regiones del programa.

Los servicios que incluyen los bonos implican el pago de solamente una parte del precio e incluyen:

Consultoría: Un experto evalúa la situación de la empresa, y elabora y entrega un documento que incluye recomendaciones que entrega al empresario (con bono de servicios).

Capacitación: El empresario y sus trabajadores pueden acceder a diversos cursos, con los cuales podrán solucionar problemas en su formación, reforzando y consolidando sus capacidades o competencias (con bono de capacitación).

Información: Un experto recopila y entrega información sobre oportunidades de mercados, preferencias de clientelas, precios, tendencias en el mercado, partidas arancelarias, etc. (con bono de servicios).

Asesoría: El profesional identifica y analiza el problema en la misma empresa, orienta y guía al empresario, define opciones y selecciona y recomienda un curso de acción (con bono de servicios).

Asistencia Técnica: Servicio que presta una persona u organización especializada, mediante el cual se transfieren conocimientos técnicos para resolver problemas específicos y se implementan las recomendaciones. Implica la participación activa del empresario y el acompañamiento del experto hasta lograr el resultado planeado (con bono de servicios).

Servicios Empresariales no Productivos: Son servicios eventuales brindados por terceros y que son realizados fuera de las instalaciones de la empresa. Estos servicios pueden ser de acceso a mercados, para desarrollo o diseño de productos, mercadeo, estudios de mercado, desarrollo de software y de manuales, así como diagnósticos de gestión, financieros, de calidad, etc. (con bonos de servicios).

Una pequeña empresa que se acogió a este sistema resultó ser un caso exitoso: “Agroindustrias Cóndor”, la cual desarrolló el lema ¡Con la Maca sí se puede! Y cuya producción ha sido de vasta y creciente aceptación en el mercado nacional e internacional, gracias a la asesoría que se le prestó mediante este sistema de desarrollo empresarial.

La información respecto de la adopción de estos mecanismos promocionales se brinda en el propio Ministerio de Trabajo. Anteriormente en el Piso 7. Of. 706. Jesús María. Teléfonos 423-1224(01) y 433-8095. e-mail: pemprendedor-lim@mintra.gob.pe

BONOEMPRENDE.- Está dirigido a los jóvenes emprendedores y está además auspiciado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONCYTEC).

En este caso se le entrega al interesado tres bonos:

1. un bono de capacitación.
2. un bono de asesoría
3. un bono de asistencia técnica

Para poner un negocio a funcionar es preciso pasar por varias etapas, BONOEMPRENDE acompaña al novel empresario por todas ellas.

1. Capacitación (min. 30 horas). Sirve para desarrollar las competencias personales y empresariales. Permite precisar la idea del negocio, ubicar las posibilidades de mercado, desarrollar el concepto y línea del producto o servicio, así como las herramientas de planeamiento financiero. Todo ello se deberá plasmar en un Plan de Negocios.
2. Asesoría (min. 20 horas). Se revisa y mejora el Plan de Negocios. Al finalizar este período la empresa debe haber conseguido financiamiento o estar lista para empezar a operar y, si existe la decisión puede formalizarse plenamente.
3. Asistencia Técnica (min. 15 horas). En esta etapa el experto ayuda al empresario a mejorar un aspecto del negocio, como calidad del producto o servicio, reducción de costos, incremento de la productividad o de las ventas, para lograr el éxito empresarial.

Para participar en este programa se requieren unos requisitos elementales como:

- *ser una persona de entre 18 y 30 años
- *tener secundaria completa como mínimo
- *tener una iniciativa de negocio o un negocio con menos de un año de antigüedad.
- *inscribirse en el programa.

BONOGREMIO.- Son bonos especiales para los líderes e integrantes de asociaciones empresariales de la micro y pequeña empresa. que les permitirán capacitarse en diversas materias vinculadas con su labor diaria, beneficiándose con importantes descuentos (a nivel nacional).

Está dirigido a Asociaciones empresariales o Gremios que estén registrados en el Registro Nacional de Asociaciones (RENAMYPE) del PRODAME.

Las Asociaciones Empresariales pueden contratar dos tipos de servicios:

*Servicios para el desarrollo de competencias en temas de liderazgo y gestión asociativa, diagnóstico de potencial económico, que incluye capacitación (mínimo 400 horas acumuladas) y asistencia técnica (mínimo 25 horas). El programa subvenciona hasta el 85% del precio del servicio, siendo su aporte máximo de \$700.

*Servicios de gestión y seguimiento para la inscripción en RENAMYPE, en temas como trámite de RUC, inscripción de Testimonio o Consejo Directivo ante Registros Públicos, regularización de Asambleas, actualización de padrón de asociados, etc. El proveedor o experto, junto con los responsables de la Asociación, efectuarán las gestiones y tramitaciones necesarias. El programa subvenciona hasta el 85% del precio del servicio, siendo su aporte entre \$50 y \$300. Su página Web es: www.mintra.gob.pe/per_emp_gremio.php

SUPÉRATE.- A través de este programa se apoya a los adultos emprendedores del programa Perú Emprendedor, a fin de que entren en el mundo de las MYPES; así como a aquellos que, ante la falta de trabajo, quieren capacitarse para mejorar sus posibilidades de acceder a un empleo.

Su página Web es: www.mintra.gob.pe/superate.php

PRESTAMYPE.- Brinda créditos para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en todo el país, gracias a un fondo de 10 millones de dólares administrado por COFIDE, dinero que llega al empresario a través de instituciones financieras intermediarias especializadas en micro finanzas, como Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes y ONG's.

Pueden acceder al crédito personas naturales y jurídicas que realicen actividades de manufactura, comercio o servicios, que tengan no más de 10 trabajadores, incluyendo al propietario, lo que circunscribe este beneficio propiamente a los microempresarios

BONOPROPOLI.-Son bonos de cofinanciamiento que permiten que los microempresarios, incluyendo al dueño y sus trabajadores, puedan acceder a descuentos en servicios de desarrollo empresarial como Capacitación y Asistencia Técnica / Asesoría, pagando un costo mínimo.

BONOPROPOLI es un componente del programa Perú Emprendedor, que opera con el apoyo del programa PROPOLI (Programa de Lucha contra la Pobreza de Lima Metropolitana) y el Ministerio de la Mujer y del desarrollo Social (MIMDES). Su teatro de operaciones se encuentra en los distritos de Ventanilla, Puente Piedra, Comas, San Juan de Miraflores, Villa María del Triunfo, Villa el Salvador, Turín. Pachacamac, San Juan de Lurigancho y Ate Vitarte.

Los BONOPROPOLI vienen en talonarios que incluyen

*tres bonos de capacitación por un valor de 30 soles cada uno.

*un bono de Asistencia Técnica por un valor de 175 soles.

*Capacitación: Son cursos que ayudan a obtener nuevos conocimientos, aptitudes, destrezas y habilidades para mejorar la gestión de la empresa. El cofinanciamiento del empresario para este servicio no debe ser menor de 5 soles.

*Asesoría o Asistencia Técnica: Permiten mejorar la rentabilidad de la empresa, la calidad del ambiente de trabajo, la organización y gestión de la producción, reducción de costos e ineficiencias, mejora de los controles de calidad de productos y procesos, incremento de la capacidad de inserción en los mercados, mejora del servicio al cliente, etc.

MUJERES EMPRENDEDORAS.- Se trata de un programa de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Su propósito es mejorar la inserción laboral de las mujeres conductoras de unidades productivas y de servicios, fomentando su empleabilidad, el desarrollo de sus desempeños económicos, y sus oportunidades en el mercado, para que superen su nivel de pobreza y logren su desarrollo personal y ciudadano. Su antecedente inmediato está en el Programa Femenino de Consolidación del Empleo (PROFECE) que operó desde 1997 hasta el año 2002, en Lima y Ayacucho.

La perspectiva ideológica de MUJERES EMPRENDEDORAS, es atender una de las demandas principales de las mujeres, que es la capacitación y la asistencia técnica para articularse al mercado local, nacional e internacional, propiciando relaciones de comercio justo en la línea de promover trabajo decente acorde con las recomendaciones de la OIT y de los conceptos elementales de justicia social y no discriminación por razón de sexo.

Desde una visión de equidad de género e igualdad de oportunidades y en el marco del desarrollo local y del proceso de descentralización, MUJERES EMPRENDEDORAS opera desde una estrategia de segundo nivel, transfiriendo a gobiernos locales y a instituciones de desarrollo, metodologías, procedimientos y herramientas de promoción de los emprendimientos económicos de mujeres en situación de pobreza.

El público objetivo al que se dirige este programa, es a las mujeres conductoras de unidades productivas a nivel de autoempleo o de microempresa que no acceden a la formalización

por limitaciones de diverso orden, empero, con potencialidades de avanzar en su desarrollo empresarial conforme el mercado para sus productos se va dinamizando. Mayoritariamente son mujeres y también algunos varones que se dedican a tejidos, confecciones, artesanías, manualidades diversas, o a preparación de alimentos.

Su ámbito de acción está focalizado en la población que habita los distritos priorizados por el Programa de Lucha contra la Pobreza de Lima Metropolitana (PROPOLI): Ate Vitarte, Comas, Lurín. Pachacamac, Puente Piedra, San Juan de Miraflores, San Juan de Lurigancho, Ventanilla, Villa el Salvador, Villa María del Triunfo.¹⁶

Ahora bien, en lo tocante al mecanismo de acceso a los mercados y a la información y estadística, la ley se refiere a este aspecto en los artículos 19 al 24 de su texto así como en los artículos 18 al 23 de su Reglamento.

Específicamente el artículo 19 de la Ley establece como mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre las MYPE.

5.2.5.6.) Asociatividad empresarial.- Tanto la Ley como el Reglamento se refieren a la posibilidad de que las MYPES se asocien bajo cualquiera de las diversas formas previstas en las leyes, para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales. Además, la normativa de las MYPES pone énfasis en los consorcios que puedan establecerse entre ellas a fin de acceder a los beneficios precitados, empero soslaya, tal vez por falta de técnica legislativa que la ley General de Sociedades, 26887, se refiere al rubro genérico de los Contratos Asociativos como comprensivo tanto de los Consorcios como de los Contratos de Asociación en Participación, como formas de negocios jurídicos que establecen relaciones de participación e integración entre sus miembros; de tal manera que considero que se ha obviado el término preciso para enfocar correctamente el tema asociativo.

Ahora bien, qué formas societarias pueden ser elegidas por las MYPES para adoptar una forma legal, además de las asociaciones o alianzas no societarias que también pueden elegir las Micro y Pequeñas empresas; veamos:

La Ley General de Sociedades nos refiere ciertas formas básicas, a saber:

1.-La Sociedad Anónima, que es el tipo más importante de Sociedad Mercantil, la cual, además de su tipo ortodoxo, posee dos formas especiales de existencia:

*La Sociedad Anónima Abierta, basada en la captación de accionistas de entre el público y cuyas acciones cotizan en la Bolsa de Valores, siendo generalmente grandes entes mercantiles con un enorme potencial económico.

*La Sociedad Anónima Cerrada, con una cantidad de accionistas no mayor de 20, con acciones que no cotizan en la Bolsa de Valores y cuya transmisibilidad es limitada; es decir que su estructura es pequeña pero con posibilidades de crecer.

2.-La Sociedad Colectiva, en donde, a diferencia de la S.A. la responsabilidad de los socios no se limita a su aporte sino que responden en forma solidaria e ilimitada, es

¹⁶ Portal de Internet PROMPYME.

decir, hasta con su patrimonio personal. Poseen Razón Social, su duración es limitada y su administración corresponde a todos y cada uno de los socios.

3.-La Sociedad En Comandita, que viene a ser una mixtura de las dos formas societarias anteriores. Existen socios colectivos con responsabilidad ilimitada y que son los que administran y dan su nombre a la Razón Social de la Sociedad, y Socios Comanditarios, con responsabilidad limitada a sus aportes y sin poder de administración social. Puede ser Simple o Por Acciones.

4.-La Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, conocida como S.R.L., es aquella en que el capital está dividido en participaciones y en la cual la responsabilidad de los socios es limitada, poseen Denominación y limitación en el derecho de los socios a transmitir sus participaciones a terceros; los socios no pueden ser, tampoco, más de 20 y la administración se efectúa por la Gerencia.

5.-La Sociedad Civil, es una forma de sociedad semimercantil, con finalidad preponderantemente económica, con Razón Social y representación del capital en forma de participaciones no transmisibles libremente. Puede ser Ordinaria (responsabilidad ilimitada) o de Responsabilidad Limitada (los socios no pueden ser más de 30)

Sin embargo las MYPES también podrían elegir, eventualmente, y de acuerdo a sus propios intereses y conveniencias otras formas asociativas con valor legal, puesto que lo que le interesa al Estado no es que la pequeña o micro empresa sea necesariamente un ente mercantil stricto sensu, sino que adquiera personería jurídica o que establezca alianzas o contratos asociativos u otras formas que no necesariamente conlleven la obligación de la personería jurídica estructural, la cual sólo se adquiere con la inscripción en los Registros Públicos.

En consecuencia las MYPES también podrían conformar otro tipo de entes como:

Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, regidas por la Ley 21621, cuyas características esenciales son las siguientes:

*Es una persona jurídica de derecho privado, constituida básicamente por una persona natural denominada titular o por una sociedad conyugal.

*Su responsabilidad es limitada al monto de los aportes que hizo a la Sociedad.

*Posee denominación.

*La Administración la realiza un Gerente, pero puede existir un Titular (dueño) que a la vez sea Gerente.

*El derecho del titular sobre el capital de la empresa tiene la calidad legal de BIEN MUEBLE INCORPORAL y no puede ser incorporado a títulos valores (artículo 25 de la ley de su referencia).

Cooperativas, regidas por el Decreto Supremo 074-90-TR, cuyas notas esenciales son las siguientes:

*Es una persona jurídica de derecho privado, pero sujeta a supervisión pública.

*Poseen Denominación.

- *Su responsabilidad es limitada, de acuerdo al monto de los aportes de los socios.
- *Puede ser integrada por persona natural o jurídica, en este último caso únicamente si se trata de microempresas.
- *Su administración la realiza un Consejo de Administración.

Personas Jurídicas conforme al Código Civil:

1.-Asociación, esto es, la organización estable de personas naturales o jurídicas, o de ambas, que a través de una actividad común persigue un fin no lucrativo, conforme señala el artículo 80 del Código Civil.

Es el caso por ejemplo de una ONG.

Se rigen por una Estatuto y su órgano máximo es la Asamblea General de Socios.

2.-Fundación, o sea la organización no lucrativa instituida mediante la afectación de uno o más bienes para la realización de objetivos de carácter religioso, cultural u otros de interés social (artículo 99 del Código Sustantivo)

Se constituye por escritura pública o por testamento.

Se administra por el Consejo de Supervigilancia a través de los administradores que este elegirá.

3.-Comité, es decir, la organización de personas naturales o jurídicas, o de ambas, dedicada a la recaudación pública de aportes destinados a una finalidad altruista (artículo 111 del Código Civil).

4.-Comunidad Campesina o Nativa, cuando se trata de organizaciones tradicionales y estables de interés público, constituidas por personas naturales y cuyos fines se orientan al mejor aprovechamiento de su patrimonio, para beneficio general y equitativo de los comuneros (artículo 134 del Código Civil).

Su órgano máximo es la Asamblea General y se rigen por sus Estatutos.

Empresa Unipersonal.- Si bien es cierto no es una forma societaria propiamente dicha, considero que sí debe tener cabida en el mundo de las MYPE, por cuanto se trata de un ente empresarial fáctico, que puede definirse como el negocio o comerciante individual en el cual el propietario desarrolla toda la actividad empresarial, aportando capital, trabajo, esfuerzo directriz y cuya responsabilidad es ilimitada, es decir, responden frente a las deudas de la empresa no solamente con el negocio stricto sensu, sino también con el patrimonio personal, en caso de que los recursos de la empresa sean insuficientes.

No existen disposiciones propias aplicables a estas empresas y su inscripción en los Registros Públicos no es obligatoria.

De otra parte su cuantificación es casi inexistente, por su propia esencia informal y por la aversión casi innata de este sector al escrutinio y a la mensurabilidad de sus estructuras y proporciones.

Es preciso puntualizar un aspecto destacable en el tema de la asociatividad empresarial; me refiero a la posibilidad que tienen las MYPES de buscar la alianza estratégica o consorcial a que se refiere un tanto erráticamente la Ley 28015 y su reglamento. Es necesario que las

pequeñas y microempresas busquen la colaboración y el consenso ínter empresarial entre sus miembros afines sin necesidad de constituir nuevas personas jurídicas y con el objeto de enfrentar juntas los retos empresariales que la economía de mercado interpone en su dinámica a las MYPES. Un ejemplo de aprovechamiento de la coalición ínter empresarial lo constituyen las denominadas “Redes Empresariales”, las mismas que se han iniciado en la zona microempresaria de Gamarra: PROMPYME, con el financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), está ejecutando en este sector comercial e industrial el proyecto de Redes Empresariales que tiene como objetivo primordial promover la mejora y competitividad del confeccionista gamarrino.

Y, ¿Por qué se eligió al sector de Gamarra en el proyecto de Redes Empresariales?, se le preguntó al jefe del proyecto...

“Gamarra se ha identificado como uno de los conglomerados más dinámicos e importantes del país en el sector específico de confecciones. La zona como se sabe reúne a un gran número de empresas comerciales. Esta dinámica relación permite un mayor acceso de sus productos al mercado local. Lógicamente, Gamarra tiene un potencial identificado muy grande en el mercado internacional. Gracias a este proyecto de Redes Empresariales, Gamarra puede fomentar la competitividad empresarial para que las empresas confeccionistas ahora lleguen al exterior aprovechando las ventajas del ATPDEA y del TLC.”

¿A que se refiere con trabajar en forma asociativa en Gamarra?...

“El trabajo asociativo es trabajar conjuntamente para llegar a objetivos comunes de negocios, ya sea compras conjuntas, promociones, acceso a ferias comerciales, etc. Evidentemente, vender es uno de los fines últimos de la red, pero las ventas conjuntas significan poder aumentar el volumen y capacidad de producción para atender una mayor demanda.”

¿De que forma se viene difundiendo el proyecto?...

“Sus ventajas se están difundiendo a través de talleres diarios en el mismo sector. Se hace participar a grupos pequeños de empresarios para el fácil intercambio de experiencias, de manera interactiva y a través de preguntas. También se han establecido otras modalidades para dar a conocer esta información. Esta primera difusión tiene como objetivo que el empresario de Gamarra entienda que existen una serie de ventajas. Lo segundo es la misma articulación empresarial. El proyecto va a permitir que las empresas accedan a un cierto número de capacitaciones y asistencias técnicas, las cuales son cofinanciadas por el proyecto. Además, va a permitir que las empresas que han decidido ser parte de una red empresarial cuenten con un gerente, quien también es cofinanciado.”

¿Qué es lo que quieren lograr y cuáles son las metas?...

“Realmente lo que queremos lograr es que este concepto nuevo obtenga resultados concretos más allá de la sensibilización inicial sobre la base de un mismo trabajo que van haciendo las empresas. Las primeras empresas que van a iniciar el proyecto tendrán un efecto demostrativo, de ejemplo a otras empresas.

Se tiene planeado como meta que 250 empresas de Gamarra entren a este proceso y formen 10 redes. Cada red tiene como mínimo 4 y como máximo 8 empresas.¹⁷

¹⁷ En publicación CDPYMES. Empresa y Negocio. Enero – Febrero 2005. Revista de la Cámara de Comercio de Lima.

5.2.5.7.) Compras Estatales.-

.- La Ley y el Reglamento, igualmente declaran la intención del Estado a fin de que las MYPES participen en las contrataciones y adquisiciones del Estado. PROMPYME –se declara- facilita el acceso de las MYPES a las compras del Estado. Esto se viabiliza, según el Reglamento (Art.19) a través de la difusión de los Planes Anuales de las entidades del Estado, difusión de sus convocatorias a los procesos de adjudicaciones públicas de bienes y servicios o consultoría de obras y adjudicación de menor cuantía destinadas a la ejecución de obras; otorgamiento de la buena pro y otros mecanismos de articulación de la demanda y oferta de bienes, servicios y obras previstas en la legislación de la materia; así como la promoción para la conformación de consorcios y programas de subcontratación.

La Ley, explícitamente afirma en el artículo 21: "En las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios, las entidades del Estado, prefieren a los ofertados por las MYPES, siempre que cumplan con las especificaciones técnicas requeridas.

En los contratos de suministro periódico de bienes o de prestación de servicios de ejecución periódica, distintos de los de consultoría de obras, que celebren las MYPES, éstas podrán optar como sistema alternativo a la obligación de presentar la garantía de fiel cumplimiento por la retención de parte de las entidades de un porcentaje de un diez por ciento del monto total del contrato...

Los procesos de selección se pueden llevar a cabo por etapas, tramos, paquetes o lotes. La buena pro por cada etapa, tramo, paquete o lote se podrán otorgar a las MYPES distintas y no vinculadas económicamente entre sí, lo que no significará un cambio en la modalidad del proceso de selección. Asimismo, las instituciones del Estado deben separar no menos del cuarenta por ciento de sus compras para ser atendidas por las MYPES, en aquellos bienes y servicios que éstas puedan suministrar.

Se dará preferencia a las MYPES regionales y locales del lugar donde se realizan las compras estatales"

El Reglamento de la Ley proporciona algunos detalles en esta herramienta de promoción de las MYPES y como garantía de la transparencia y eficacia de estos procesos, afirma en su artículo 21: "Las compras que realicen las entidades del Estado a las MYPES, deberán ser reportadas por éstas a CONSUCODE y a la Comisión de Promoción de la pequeña y micro empresa –PROMPYME-. Dicho reporte se realizará cada dos meses y deberá especificar el rubro, monto y número de MYPES que accedieron a las compras estatales..."

Es pertinente recordar qué significan las "adquisiciones estatales" a que alude la Ley.

Pueden conceptualizarse como los procesos de contrataciones y adquisiciones que realizan las entidades públicas al momento de requerir bienes, servicios u obras. Los tipos de procesos son los siguientes: Licitación Pública (LP), Concurso Público (CP), Adjudicación Directa Pública (ADP), Adjudicación Directa Selectiva (ADS) y Menor Cuantía (MC).

El Estado realiza aproximadamente 200 procesos de compra diarios, cifra que, evidentemente, tiende a incrementarse; y ello sólo en procesos de adjudicación directa selectiva y menores cuantías mayores a 4 UITs (La Unidad Impositiva Tributaria para el año 2007 asciende a 3450 nuevos soles, pero las cifras siempre se reajustan), y las PYME, que tienen gran capacidad para generar empleo a corto plazo y a mayor escala agregada, ni siquiera se enteraban de ello. Esta situación ya comenzó a cambiar desde

hace algún tiempo. Es relevante destacar a este respecto la existencia de un portal de información de compras del Estado que ha desarrollado PROMPYME (www.prompyme.gob.pe) que, además de publicar los procesos de selección de forma ordenada y amigable para las pequeñas y micro empresas, permite al pequeño y microempresario recibir en su correo electrónico o en su teléfono celular, través de mensajes de texto, las demandas de bienes, servicios y obras que sean de su interés en el momento oportuno.

De acuerdo a la Ley del Presupuesto, el Estado prevé lo que gastará anualmente en la compra de bienes y contratación de servicios y obras. Históricamente se sabe que el 80% de este monto se hace a través de licitaciones y concursos públicos y el 20% restante en adjudicaciones directas y compras de menor cuantía.

En las primeras participan las grandes empresas nacionales e internacionales y en las segundas es donde las pequeñas empresas tienen posibilidades de participar con éxito. Este mercado mueve alrededor de mil millones de dólares de acuerdo a los estimados que se maneja.

De acuerdo a las mismas fuentes, se realizan alrededor de 850,000 procesos de venta al año, de los cuales 830,000 corresponden a las adjudicaciones directas y compras de menor cuantía.

El portal constituye un avance importante para la participación de las pequeñas y microempresas en las compras del Estado ya que antes, a pesar de ser competitivas, no tenían información sobre a quién ofertar sus productos y servicios. Por su lado los pequeños empresarios también tienen vallas que superar para tener acceso a este gran mercado de miles de millones de dólares, mejorando su calidad, oportunidad de entrega y precios competitivos.

Los diferentes Planes Anuales de las distintas instituciones y empresas del Estado se pueden encontrar, pues, en el portal de información preindicado, constituyendo un importante mecanismo de información.

A este respecto PROMPYME realiza un gran trabajo de fiscalización, empero se requiere que el trabajo sea eficaz también en los casos del Consejo Supremo de Contrataciones y Adquisiciones del Estado (CONSUCODE) y la Contraloría, con el fin de incrementar los niveles de transparencia en las compras del Estado y mejorar los niveles de competitividad.

Dentro de los procesos de selección para la adquisición de bienes por parte del Estado, así como la contratación de servicios, las MYPES sólo están en capacidad de acceder a la adjudicación directa selectiva y de menor cuantía.

Adjudicación Directa.-

La AD es el proceso que se convoca para la adquisición, suministro o arrendamiento de bienes; para la contratación de servicios en general, de servicios de consultoría y de ejecución de obras.

Adjudicación Directa Selectiva.-

La ADS se convoca cuando el monto de la adquisición o contratación es igual o menor al 50% del límite establecido para la Adjudicación Directa en la Ley Anual de Presupuesto y en el caso de que una licitación pública o concurso público haya sido declarado desierto en dos oportunidades.

Este proceso de selección no requiere de publicación, se efectúa por invitación, debiéndose convocar a por lo menos tres proveedores y notificar a PROMPYME, institución encargada de difundirlas entre los pequeños y microempresarios.

La declaración de desierto obliga a una segunda convocatoria del mismo tipo que se utilizó en la primera.

Adjudicación de Menor Cuantía.-

La AMC se convoca en los siguientes casos:

*Adquirir, suministrar o arrendar bienes; así como para la contratación de servicios en general, servicios de consultoría y de ejecución de obras, cuyos montos sean inferiores a la décima parte del límite mínimo establecido por la Ley Anual de Presupuesto para licitaciones o concursos públicos.

*Las adquisiciones y contrataciones que se efectúen como consecuencia de exoneraciones señaladas en el artículo 19 de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.

*La contratación de expertos independientes para que asesoren a los Comités especiales o los integren y en otros casos especificados por la ley.

*Las entidades tienen la obligación de notificar a PROMPYME las Adjudicaciones de Menor Cuantía de bienes y servicios cuyo monto referencial sea mayor a 4 UIT y mayor a 10 UIT en el caso de obras.

Veamos ahora una selección de preguntas y respuestas respecto al proceso de compras estatales, las mismas que se han extraído de fuentes emanadas de PROMPYME:

¿Qué sucede si los procesos de Adjudicaciones Directas Selectivas o de Menor Cuantía no son notificados a PROMPYME durante la etapa de la convocatoria?

El objetivo de notificar a PROMPYME es que las compras puedan ser difundidas entre los pequeños y microempresarios. La omisión de la notificación trae como consecuencia la NULIDAD del proceso de selección.

¿Es necesario notificar a PROMPYME la convocatoria de una Adjudicación de Menor Cuantía de un servicio esencial realizada por declaración de urgencia?

En este caso la publicación no es necesaria ya que la contratación se realizará de manera inmediata.

En el caso de los procesos de Menor Cuantía de bienes y servicios, ¿Cuál es el plazo que debe considerarse entre la convocatoria y la presentación de las propuestas?

No existe un plazo mínimo, ni etapas definidas, como se da en el caso de las Adjudicaciones de Menor Cuantía por consultoría de obras o ejecución de obras. En este último caso el Reglamento señala que debe haber 7 días entre la convocatoria y la presentación de las propuestas.

¿En qué tipo de procesos de selección las entidades deben cobrar por las bases?

En todos los procesos de selección, salvo en el caso de las Adjudicaciones de Menor Cuantía para la adquisición de bienes y contratación de servicios, las bases no deben costar más del monto de su reproducción.

¿Qué deben contener las bases administrativas que acompañan la comunicación de la convocatoria de una Adjudicación de Menor Cuantía?

Deben contener las especificaciones técnicas, características, cantidades y/o calidades de los bienes o servicios a adquirirse o contratarse, así como los métodos y factores de calificación y evaluación de propuestas. Además de indicar el plazo establecido para que los empresarios presenten sus propuestas a tiempo.

¿Si un proceso se declara desierto es necesario que los postores que participaron y quieren presentarse en la segunda convocatoria adquieran nuevamente las bases?

No es necesario que los postores incurran en un nuevo gasto, siempre y cuando las bases no hayan sido modificadas. En caso contrario, la entidad tiene la obligación de devolver a los postores el costo de las bases originales o hacerles entrega de las bases modificadas sin costo alguno.

¿Qué puede hacer una MYPE si quiere participar en un proceso de selección de compras estatales pero el costo de las bases es demasiado alto?

Si comprueba que la entidad cobra por las bases un monto mayor a su reproducción, puede hacer la denuncia al CONSUCODE.

¿Los postores que no han sido beneficiados con la buena pro pueden solicitar a la entidad el cuadro comparativo y las calificaciones?

Efectivamente, pueden solicitar en el mismo acto de otorgamiento de la buena pro o por escrito, la copia del acta, del cuadro comparativo y el detalle de las calificaciones. Este pedido debe ser atendido al día siguiente de haber sido solicitado.

¿Qué es el Comité Especial?

Es el encargado de conducir un proceso de selección desde la preparación de las bases, hasta que la buena pro quede consentida o administrativamente firme. Debe estar conformado por un mínimo de 3 miembros o un máximo de 5, siempre será impar y contará con un Presidente. Es designado mediante resolución por el titular del pliego.

¿Quiénes conforman el Comité Especial durante el proceso de selección?

Por lo menos uno deberá pertenecer a la administración de la entidad y uno deberá ser especialista en el objeto del proceso, ya sea de la misma entidad o un experto independiente a la institución.

¿Cuál es la responsabilidad que tienen los miembros del Comité Especial en el caso de que se detecten irregularidades durante un proceso de selección?

Los integrantes del Comité responden administrativa y judicialmente por su accionar durante el proceso de selección. En el caso de que se detecte que un miembro independiente tiene alguna responsabilidad administrativa, la entidad informará al Tribunal del CONSUCODE para que sea inhabilitado para contratar con el Estado.

¿Para participar en un proceso de selección es necesario presentar la constancia emitida por el CONSUCODE de no estar inhabilitado para contratar con el Estado?

No, más bien el postor debe presentar en su propuesta una declaración jurada de no estar inhabilitado para contratar con el Estado, la misma que será reemplazada por la constancia del CONSUCODE en el caso de resultar ganador de la buena pro.

¿Qué sucede si se descubre que el contratista ha presentado documentación falsa?

La entidad debe solicitar la nulidad del contrato en la vía arbitral, pero no la resolución del mismo.

¿En el caso de una Adjudicación de Menor Cuantía qué garantía se presenta para la suscripción de un contrato?

Debe presentarse una garantía sólo en el caso de una ejecución de obras, para los demás casos el contrato incluye una cláusula a través de la cual el contratista declara bajo juramento que se compromete a cumplir las obligaciones especificadas en el contrato bajo sanción de ser inhabilitado para contratar con el Estado.

¿Se debe presentar una garantía cuando el contratista solicita un adelanto?

Es necesario. En ningún caso la entidad entregará un adelanto sin que el contratista haya dado una garantía por el mismo monto y por un plazo de vigencia no menor de tres meses, salvo que el plazo del contrato sea menor, en cuyo caso la vigencia de la garantía corresponderá al plazo previsto para la amortización total del adelanto otorgado.

¿Cuál es la diferencia entre un adelanto y un pago a cuenta?

El adelanto de un monto es una facilidad que las entidades otorgan a los contratistas con el fin de financiar las prestaciones que van a realizar, es decir, se otorga un adelanto al contratista y éste debe garantizar tal suma de dinero.

Mientras que los pagos a cuenta constituyen el pago de las obligaciones por parte de la entidad, como consecuencia de la ejecución parcial de las prestaciones de los contratistas.¹⁸

¹⁸ Portal de Internet PROMPYME. Compras estatales.

5.2.5.8.) Comercialización.-

Es evidente que la realización de esta clase de eventos se ha venido efectuando a lo largo y ancho de nuestro país desde hace mucho tiempo y su realización constituye, particularmente en el interior del Perú, una manifestación ancestral y religiosa de nuestras costumbres autóctonas.

Hoy en día resulta de particular importancia para las MYPES el aprovechar la atención que concita en el público la efectivización de este tipo de exposiciones.

Concretamente en Lima, durante el año 2004 se han realizado 22 exposiciones y ferias en el parque industrial de Villa el Salvador, donde se han demostrado los distintos productos y servicios ofrecidos en dicho emporio, con participación de PROMPYME y los distintos Ministerios involucrados en el tema empresarial, habiéndose invitado en varias ocasiones a los distintos gremios y asociaciones empresariales del país.

Los comerciantes de Gamarra, durante el mismo año convocaron a 17 ferias de distinta magnitud, pero con el denominador común de hacer conocer al público y a la comunidad empresarial, las bondades de sus productos, destacándose la presencia de comerciantes de distintos países latinoamericanos.

Similares eventos se han llevado a cabo en los emporios de Carabayllo, Ate-Vitarte, Rímac y el Callao, y en todos ellos la organización comunal y autogestionaria de los pequeños y microempresarios ha sido fundamental para mostrar los productos y servicios que se ofrecen en todos estos centros de MYPES, destacándose también el apoyo que las instituciones de apoyo a las MYPES, no sólo estatales sino además privadas, han efectuado en esta tarea.

Es destacable, así mismo, la participación de muchos pequeños y microempresarios, aislada o coordinadamente, en eventos feriales internacionales.

No puede soslayarse la importancia que tiene para las MYPES mostrarse al mundo y mostrar su oferta exportable. Piénsese, por ejemplo, en la destacable propaganda que significó para las MYPES del calzado de Trujillo, el que la señorita Mundo diera a conocer, que los zapatos que lució en el día de su premiación internacional, habían sido confeccionados por artesanos zapateros de una pequeña empresa de esa ciudad norteña.

Este rubro, pues, en conclusión, significa la vitrina de las MYPES al mercado nacional e internacional y, por lo tanto, no debe obviarse su importancia y trascendencia, sin olvidar tampoco, que esta es una labor que fundamentalmente debe iniciarse desde la base, por iniciativa de los propios pequeños y microempresarios, tratando de dejar de lado las tendencias asistencialistas.

5.2.5.9.) Promoción de las exportaciones.-

.- El artículo 23, tanto de la Ley como del Reglamento, se refieren a este importante instrumento de fomento de la actividad económica de las MYPES.

Dice el primer numeral: “El Estado promueve el crecimiento, diversificación y consolidación de las exportaciones directas e indirectas de las MYPE, con énfasis en las regiones, implementando estrategias de desarrollo de mercados y de oferta exportable, así como de fomento a la mejora de la gestión empresarial, en coordinación con otras instituciones públicas y privadas.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo promueve programas intensivos de apertura, consolidación y diversificación de mercados internacionales.

El Ministerio de Relaciones Exteriores promueve alianzas estratégicas entre las MYPES con los peruanos residentes en el extranjero, para crear un sistema de intermediación que articule la oferta de este sector empresarial con los mercados internacionales.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo genera, mantiene actualizado y difunde información sobre oportunidades de exportación y acceso a los mercados del exterior, que incluye demandas, directores de importadores, condiciones arancelarias, normas técnicas, proceso de exportación y otra información pertinente.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ejecuta planes estratégicos por sectores, mercados y regiones, priorizando el desarrollo de cadenas exportadoras con participación de las MYPES, en concordancia con el inciso a) del artículo 8 de la presente Ley”. La anterior referencia se refiere a la primera función de CODEMYPE (Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa), a saber:...a) Aprobar el plan nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPES que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes...

Por su parte el numeral pertinente del Reglamento de la Ley, taxativamente dice:

“La Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, difunde información actualizada sobre las oportunidades de exportación para las MYPES, en coordinación con PROMPYME, la Dirección Nacional de Descentralización de Comercio y Cultura Exportadora (DND) del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el Ministerio de Relaciones Exteriores, la Asociación de Exportadores (ADEX) y las comunidades peruanas organizadas en el exterior.

Asimismo, en concordancia con las funciones señaladas por el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, la Dirección Nacional de Descentralización de Comercio y Cultura Exportadora (DND), proporciona información actualizada sobre las oportunidades de exportación para las MYPE ubicadas en provincias y regiones, que sea generada por ella misma y por los distintos órganos del Gobierno Nacional a cargo de recabarla, incluyéndose, no limitativamente, a Comisión para la Promoción de Exportaciones –PROMPEX- y al Ministerio de Relaciones Exteriores.

Es evidente lo importante que resulta para una empresa el poder acceder a mercados externos, internacionales; a través de la exportación de sus bienes o servicios, hecho que resulta también de particular importancia para las Mype, si es que quieren acceder a la era de la globalización y la modernidad.

Situación actual de las MYPES frente a las exportaciones. -

El fenómeno de creciente apertura comercial y los consecuentes incrementos en los volúmenes comercializados a nivel mundial han puesto en evidencia que los principales beneficiados de la liberalización del comercio global han sido aquellos países capaces de alcanzar mayores niveles de eficiencia a través de sus empresas.

En efecto, actualmente existe un amplio consenso entre los países en cuanto a la importancia de elevar los niveles de competitividad a nivel empresarial para alcanzar los beneficios del libre comercio. La tendencia mundial generalizada hacia la liberalización comercial y la consiguiente eliminación de las barreras al comercio abre una ineludible gama de oportunidades que los países pueden aprovechar o desechar; sin embargo, los enfrenta también a una terrible amenaza : quedar fuera del mercado internacional debido a su incapacidad para competir a nivel mundial. Por ello, hoy en día resulta crucial para los países fomentar la competitividad, en particular de las MYPE.

En el caso peruano, considerando la distribución empresarial, a priori se tendería a pensar en la predominancia de la MYPE en la generación de oferta exportable del país. Sin embargo, resulta paradójica la escasa relevancia y participación de dicho estrato empresarial dentro de la estructura del comercio internacional para el Perú.

De esta manera, por ejemplo, en el año 2002, el número de MYPES que efectuaron actividades de exportación directa llegó a 1,814. Si bien estas empresas representaron un importante 41.6% del total de compañías que exportaron en dicho año, el valor que dirigieron hacia el exterior tan sólo significó el 1.76% (US\$ 133 millones) del total del valor exportado ese año (US\$ 7,592 millones). A esto se debe añadir que las citadas 1,814 MYPES exportadoras representaron solamente el 0.36% del total de micro y pequeñas empresas existentes en el Perú.

A esta escasa participación en los mercados externos, se suma una reducción en el número de MYPES exportadoras, así como en el valor de exportación (variación 2001-2002), lo cual estaría evidenciando un retroceso respecto a la consolidación de la MYPE peruana en el frente externo.

En relación a la distribución por sectores de exportación, a diferencia de la gran y mediana empresa, la MYPE concentra sus exportaciones en mayor medida en productos no tradicionales o con un mayor grado de transformación. Así, del total de MYPE exportadoras en el 2002, el 40% pertenecen al sector comercio, 34% a la industria y el 7% a la agricultura. Esto implica que más del 80% de las exportaciones de MYPE se encuentran estrechamente ligadas con la actividad productiva nacional, ya sea de manera directa (a través de la industria o agricultura) o indirecta (a través del comercio que se encadena con la rama industrial).

Dicha situación establece un punto de partida favorable con respecto al objetivo estratégico Nro. 1 trazado en el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX): “Lograr una oferta estratégicamente diversificada, con significativo valor agregado, de calidad y volúmenes que permitan tener una presencia competitiva en los mercados internacionales”.

En vista de la importancia que reviste el sector productivo para el país, a continuación se presenta la composición que éste posee a nivel nacional, con la finalidad de determinar aquellos rubros en los cuales existe una masa crítica de unidades

empresariales. Ello proporciona una primera idea sobre las actividades que poseerían potencial exportador en el Perú, desde el punto de vista de la oferta.

SECTORES ECONOMICOS	NUMERO DE MYPE	%
Agropecuario	26,011	42%
Textil y Confecciones	10,012	16%
Agroindustria	7,871	13%
Muebles, Joyas y otros	5,430	9%
Metálico	4,470	7%
Maderero	1,909	3%
Caucho y Plástico	1,872	3%
Minerales no metálicos	1,059	2%
Pesca	708	1%
Maquinaria y Equipo	697	1%
Químico	858	1%
Cuero y Calzado	693	1%
TOTAL	62,072	100%
Fuente: SUNAT		

Cabe destacar que las 622 MYPES productivas que realizan actividades de exportación directa representan aproximadamente el 1% del universo de MYPE productivas formales. De las 61,450 MYPES restantes que no realizan actividades de exportación directa, el 63% posee intenciones de dirigir sus operaciones a satisfacer la demanda del mercado internacional, según fuentes del Plan Estratégico Nacional Exportador 2003-2013.

La reducida participación de las MYPES en las exportaciones peruanas tiene su origen en la falta de oferta exportable; es decir, en la carencia de productos que satisfagan los requerimientos, estándares y exigencias de los mercados externos.

Al respecto, existe una serie de factores que restringen las posibilidades de generación de oferta exportable por parte de las MYPES, lo cual incide en una baja productividad, en un limitado nivel competitivo y, por ende, en la falta de acceso al mercado internacional, veamos:

1. Las reducidas capacidades operativas (de producción) dificultan la elaboración y provisión de bienes y servicios de calidad y con mayor valor agregado, tomando en consideración los requerimientos de diferentes mercados objetivos. Asimismo, las escasas capacidades gerenciales restringen las competencias para un manejo adecuado de la empresa, para la innovación y diferenciación frente a otras compañías y para un planeamiento estratégico en el marco de la integración comercial,
2. La escasa cultura exportadora actúa en desmedro de un cambio de mentalidad que, desde la formación educativa permita comprender al empresario que el

- proceso de globalización le atañe y exige afrontar el desafío de penetrar los mercados externos a través de una producción competitiva.
3. Los problemas de información, esto es, la carencia de capacidades de inteligencia comercial para obtener y/o utilizar la información disponible en beneficio de la empresa. En otros casos se presenta una falta de información relevante y procesada, dirigida exclusivamente a MYPES para la toma de decisiones en relación con el comercio exterior.
 4. La ausencia de articulación empresarial, en un nivel horizontal, limita tanto el poder de negociación y la escala de producción de la MYPE, impidiendo la penetración en mercados que demandan grandes volúmenes de productos y obtener ventajas del trabajo planificado en conjunto (reducción de costos, entre otros). En un nivel vertical, este problema obstruye el funcionamiento eficiente de las cadenas productivas al no existir una masa crítica de MYPES que puedan relacionarse (ya sea como proveedores o clientes) con grandes y medianas empresas o con otras MYPES que forman parte de la misma cadena de valor.
 5. El escaso desarrollo y utilización de la tecnología disponible es una realidad que constituye un impedimento para agilizar y optimizar los procesos administrativos y operacionales en las empresas e integrarse a las nuevas tecnologías prevalecientes, como las tecnologías de la información.
 6. El limitado acceso a fuentes de financiamiento prolonga la precaria condición de la MYPE al restringirle la posibilidad de invertir y reinvertir en su negocio.

La problemática de las MYPES puede evidenciarse en los siguientes aspectos:

-Existe un bajísimo porcentaje de acceso de la MYPE a servicios de información y de capacitación vinculados al comercio exterior.

-El 85% de las empresas que acceden a servicios de información vinculados al comercio exterior a través de instituciones públicas y privadas en el país, son empresas que ya exportan; es decir, tan solo el 15% de las que acceden son MYPES que no exportan. De igual modo, la mayoría de empresas que acceden a servicios de capacitación vinculados al comercio exterior a través de instituciones públicas y privadas en el país son empresas exportadoras.

-Más del 80% de las MYPES desconocen los beneficios de la asociatividad empresarial. Muestra de ello son los bajos porcentajes asociados a la participación de la MYPE en relaciones de articulación horizontal y vertical.

Según Maximixe, el 99% de las MYPE no han participado nunca en experiencias de consorcios de exportación y el 96% no ha participado en relaciones de subcontratación para exportación.

El TLC con USA y las MYPES.-

Es importante destacar la relevancia del tratado aquí aludido en relación con la micro y pequeña empresa.

Como se sabe, mediante el TLC, el Perú y los Estados Unidos de América suscribirán un tratado por el cual los productos especificados en dicho tratado se verán favorecidos por la liberación arancelaria, efectuada por ambas partes respecto de aquellos.

Diversos gremios de las MYPES participan en la convocatoria del gobierno para la negociación del TLC, siendo de esperar que sus propuestas e intereses sean tomados en cuenta, para que este sector también sea un ganador neto.

No cabe duda que el TLC en el mediano plazo tendrá un impacto en las MYPES por lo que se requiere tomar conciencia de esta situación y diseñar e implementar una estrategia integral del apoyo a este importante sector, donde las propias unidades económicas deben asumir el cambio.

El efecto del TLC en las MYPES no será igual para todo el sector en su conjunto y se puede identificar por lo menos tres impactos en tres grupos distintos.

Un primer grupo, de aquellas MYPES que, por el tipo de actividades económicas que desarrollan y el tipo de bienes que producen, se verán afectadas negativamente en el mediano plazo.

Aquí tenemos principalmente productores agropecuarios vinculados a productos que tienen subsidios en Estados Unidos como el trigo, arroz, algodón, lácteos y cárnicos, entre otros.

Un segundo grupo, conformado por las MYPES que están dirigidas principalmente al mercado interno pero de muy bajos recursos, que producen bienes de bajo precio y baja calidad, principalmente productos manufacturados poco sofisticados como confecciones, calzado, carpintería y productos de madera, metalmecánica, alimentos, agroindustria, pesca artesanal, y productos agropecuarios de pan llevar, entre otros. En este caso, el efecto estará en función a la posibilidad que tengan estas unidades económicas en ganar competitividad en el tiempo.

Un tercer grupo de MYPES que tienen un potencial de participar directa o indirectamente del mercado americano. Son empresas del sector agropecuario que están dedicadas a productos nativos con cualidades nutritivas y de salud como la Kiwicha, quinua, llacón, aguaymanto, camu-camu, ña de gato, tara, maca, entre otros. Para el caso del sector manufacturero hay empresas que a través de consorcios o de la subcontratación con empresas más grandes, pueden proveer de productos en los rubros de confecciones, calzados, muebles, metalmecánica, agroindustria, acuicultura, artesanía, joyería, entre otros.

La estrategia integral de apoyo al sector MYPE debe contemplar diversas líneas de acción para enfrentar estos problemas y para incrementar la competitividad de las empresas, una de las principales vías para enfrentar el reto del TLC. Y en esta labor, el Estado peruano debe propiciar la participación de los empresarios pertenecientes a este sector y acentuar su preparación atinente a los aspectos tecnológicos de la propia actividad exportadora, brindándole las facilidades que sean pertinentes.

El centro de desarrollo y promoción de PYMES (CDPYMES) de la Cámara de Comercio de Lima, a través de su vocero difusor (número 4. Año 2005) expresa la siguiente opinión respecto de las expectativas de las MYPES frente al TLC: “El futuro Tratado de Libre Comercio que suscribirá el Perú con los Estados Unidos conlleva enormes ventajas, pero también constituye un reto para la micro, pequeña y mediana empresa que deberá ingresar en un mundo globalizado, de tecnología de punta y altamente competitivo.

La nueva oficina del Centro de Desarrollo y Promoción de PYMES en Gamarra, ha asumido el reto de apoyar a los empresarios a elevar no solamente la producción, sino también la productividad, por ejemplo, de manera especial en textiles, confecciones y calzado para satisfacer la demanda del inmenso y exigente mercado estadounidense, compitiendo con las tecnologías de los países de los cinco continentes.

A diferencia de las exportaciones agrícolas o minerales, las pequeñas y microempresas de Gamarra, deben lograr una oferta exportable, con el religioso cumplimiento de los requisitos de alta calidad de sus productos terminados y entrega en los plazos fijados. Esta es una tarea que deben cumplir en el más corto plazo, si aspiran a obtener los beneficios del TLC y no quedarse como furgones de cola en el tren del desarrollo socioeconómico.

En momentos que se vive un auge en la actividad exportadora, el sector textil-confecciones requiere de un alto grado de capacitación en la administración empresarial, así como en el aspecto tecnológico, ante el reto de competir con industrias que son subsidiadas por sus gobiernos y que tienen una vasta experiencia.

En este sentido, la asesoría legal, tributaria, laboral y empresarial que brinda la Cámara de Comercio de Lima tiende a agilizar las operaciones crediticias y facilitar las transacciones comerciales de Gamarra, colocando a este pujante emporio comercial al nivel de las grandes tiendas de servicios y supermercados.

El objetivo a largo plazo es trabajar en cooperación con gobiernos, interlocutores sociales y comunidades diversas para buscar nuevas herramientas a fin de vigorizar el espíritu empresarial y la formación gerencial, facilitando de esta manera el acceso de las pequeñas empresas a nuevos mercados.

La asesoría y capacitación permanente delinearán mejores prácticas empresariales con los mismos interesados dotándolos de una sólida base de conocimientos sobre los nexos entre el desarrollo de pequeñas empresas y el empleo.

De este modo, la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos tendrá como principales beneficiarios a las micro y pequeñas empresas, aparte de un gran número de las que participan como proveedores en la cadena exportadora nacional.”¹⁹

5.2.5.10) Información estadística y base de datos.-

¹⁹ Publicación CDPYMES. Cámara de Comercio de Lima. Enero-Febrero 2005.

.-El artículo 24 de la Ley trata escuetamente del tema en los siguientes términos: “El Instituto Nacional de Estadística e Informática –INEI- mantiene actualizado el Sistema Nacional de Estadística e Informática sobre la MYPE, facilitando a los integrantes del sistema y a los usuarios el acceso a la información estadística y bases de datos obtenidas. El INEI promueve las iniciativas públicas y privadas dirigidas a procesar y difundir dicha información, de conformidad con la Resolución Jefatural nro. 063-98-INEI, de la Comisión Técnica Interinstitucional de Estadística de la Pequeña y Microempresa”.

5.2.5.11) De la investigación, innovación y servicios tecnológicos.-

Es este el cuarto instrumento de promoción de las MYPES a que se refiere la Ley y cuya enumeración general se encuentra en el artículo 15 de la misma.

Ya en los artículos 25 al 27 la norma menciona la necesidad de la MODERNIZACION TECNOLÓGICA de las MYPE, partiendo del núcleo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología –CONCYTEC-; se pronuncia igualmente sobre los SERVICIOS TECNOLOGICOS, haciendo hincapié en el papel que a este respecto le compete a las Universidades y centros de investigación y, finalmente, se ocupa de la OFERTA DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS, involucrando en ello al Ministerio de la Producción.

El Reglamento también se ocupa del tema en los artículos 24 al 26 de su texto.

5.2.5.12) Marco institucional para las MYPES.-

En este aspecto es de resaltar la creación del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE), a que se refieren los artículos 7 y 8 de la Ley y artículos 7 al 11 del Reglamento.

CODEMYPE es un órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, cuya misión es promover la viabilidad y desarrollo de las MYPES a través de la búsqueda de la formalización de este sector empresarial a fin de buscar su mayor competitividad y acceso a los diversos mercados, articulándolo con la mediana y gran empresa; asimismo propiciará la asociatividad y organización de las MYPES como consorcios, conglomerados o asociaciones, entre otras proyecciones que fija la Ley.

Realmente la dependencia de este órgano es estrecha con respecto al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, aunque teóricamente también se proclama la colaboración con este sector de parte de los gobiernos regionales y locales.

5.2.6.) Instrumentos de formalización para el desarrollo y la competitividad. La denominada “tramitología”.-

La Ley, en este aspecto se refiere a tres instrumentos específicos para incrementar la formalización de las MYPES, a saber: 1) Simplificación de Trámites; 2) Licencias y Permisos Municipales y 3) Régimen Tributario. Veamos de qué se trata esa temática...

Según el artículo 36 de la Ley, “El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior”. A este respecto es conveniente puntualizar que en nuestro país las barreras burocráticas y el exceso de trámites y requisitos para acceder a la formalidad es una verdadera maraña inmovilizante. Abrir una empresa en el Perú demora 98 días y cuesta 793 dólares según el Banco Mundial: mucho más que en el primer mundo.

Cuesta arriba:

“Tramitología” es un nombre apropiado cuya existencia puede comprobarse en múltiples gestiones, estamentos, dependencias y actividades del país, pero que en el caso de la constitución de una empresa o la instalación de un negocio adquiere ribetes surrealistas.

“Doing business 2005” desnuda las carencias que, también en esta faceta, afectan al país. Según ese informe, en el Perú se requieren, en promedio 98 días, 10 procedimientos y 793 dólares para constituir un negocio o empresa.

El promedio en América Latina es de 70 días y 11 trámites diferentes, pero en las regiones desarrolladas los indicadores señalan que se requiere apenas de 6 trámites y 25 días. Hay, pues, mucho trabajo que hacer.

Según los requisitos vigentes, para constituir una empresa en el Perú los pasos son: 1) Búsqueda del nombre de la empresa, 2) Reserva del nombre, 3) Minuta de constitución, 4) Escritura Pública, 5) Inscripción en Registros Públicos (personas jurídicas), 6) Obtención del RUC y 7) Licencia de funcionamiento.

Parecen muy simples, pero no lo son, y al final tampoco son los únicos. Existen una serie de pasos y trámites adicionales que las micros, pequeñas, medianas y grandes empresas deben realizar ante los Ministerios competentes o ante los Municipios distritales o provinciales.

El germen de la “tramitología” nace probablemente en lo que señala la empresaria Giusepina Baldassare: “Los requisitos no son para mejorar, sino para ver cómo le extraen más recursos al empresario que solamente quiere invertir y trabajar”.

El número de pasos que se dan hasta antes de llegar a la solicitud de licencia de funcionamiento no parece excesivo; sin embargo, la demora en procesarlos sigue constituyendo una limitación en términos de competitividad.

Oscar Basurco, especialista en temas de formalización, sostiene que el número de trámites no municipales son los adecuados y que, aunque es bastante difícil tratar de reducirlos, sí se podría buscar la posibilidad de acelerarlos. “Ahora la tecnología acelera el trabajo. Un software permite tener lista una minuta en fracción de segundos. Esta se envía por correo

electrónico a una notaría que, a su vez, puede tener la escritura pública preparada en un formato”, agrega²⁰

Eso es lo que han hecho instituciones como el Centro Comide y Prompyme del Ministerio de Trabajo. Se ha logrado reducir el tiempo de constitución de una empresa a dos semanas y media a partir de un mecanismo que integra a todos los agentes involucrados en la formalización. Hacerlo por estas vías, sin embargo, sigue siendo la excepción y no la regla. Pese al trabajo de ese tipo de instituciones, la observación del Banco Mundial al establecer que se requieren 10 procedimientos, 98 días y 793 dólares para abrir una empresa o un negocio en el Perú es una implacable realidad.

Aunque en las MYPES existe la posibilidad de reducir costos, sin embargo aún resulta oneroso y tedioso el proceso de formalización.

Las empresas industriales son las que, sobre todo, sufren el vía crucis de las autorizaciones sectoriales, las inspecciones de Defensa Civil o los informes de impacto ambiental, lo que no sólo incrementa los trámites sino que eleva los precios, en muchos casos de manera desproporcionada.

Baldassare, gerente de un hotel limeño, ha dicho que los trámites son interminables. “Es toda una odisea hacer un trámite para poner letreros o para obtener licencias. Lo hacen difícil. Estoy de acuerdo en que los requisitos son importantes para la formalidad; pero de ahí a tener un sistema que no sea fluido, es otra cosa”.

En esto coinciden pequeños y grandes empresarios. Eduardo Hoyle, presidente del Comité de la Pequeña Industria (COPEI) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), refiere que la primera dificultad para el empresario formal lo constituyen los municipios.

“La formalidad que se logra ante las instancias competentes es puesta entre paréntesis cuando se solicita la licencia de funcionamiento municipal, -sostiene-. Aunque legalmente la empresa ya esté constituida, esta licencia es vital, pues sustenta ante acreedores, agentes financieros o la Sunat que la empresa está establecida en un lugar físico y no es un fantasma con RUC”.

Sin embargo, otorgar con agilidad y economía una licencia de funcionamiento es algo que no está funcionando. Según la investigación “Transparencia y simplificación de trámites municipales en Lima Metropolitana y Callao”, elaborada por “Ciudadanos al Día” (CAD), una licencia de funcionamiento en Lima requiere, en promedio, de 8 trámites.

Los concejos de La Perla, San Bartola, San Juan de Lurigancho y San Luis son considerados los más engorrosos, pues piden entre 12 y 13 trámites para otorgar las licencias. En el otro extremo están Miraflores, Santa María del Mar, Santa Rosa y San Borja, con sólo 4 trámites.

Carolina Gibu de “Ciudadanos al Día (CAD), señala que de los 98 días que demora la constitución de una empresa en el Perú, por lo menos un tercio del tiempo (33días) que duran esas gestiones son responsabilidad de las Municipalidades. Por tratarse de días útiles, este plazo se extiende a tres o cuatro meses.

El “Doing Business 2005” corrobora esto cuando señala que aquellos países que aplican regulaciones onerosas para el inicio de actividades empresariales también tienen regímenes de licencias (de funcionamiento) más complejos y costosos.

Giba lo tiene claro. Los cuatro requisitos necesarios para otorgar una licencia de funcionamiento en el Perú sólo deberían ser la presentación del RUC, el certificado de

²⁰ Artículo de COELLO PUENTE FRANCISCO. REVISTA Etece. Edición 2005.

compatibilidad de uso, la inspección técnica de Defensa Civil y la declaración jurada de la persona que es responsable del negocio.

“Si has demostrado ante otras instancias, como la Sunat, que eres una empresa constituida porque tienes un RUC, y cumples los otros tres requisitos, deberían darte la licencia de inmediato. Sin embargo, hay otra serie de requisitos que los concejos exigen” agrega.

Para ella la primera demora para la licencia de funcionamiento lo constituye la información. Sólo el 67% de los Municipios tiene portales de información en la red, un mecanismo que permitiría al usuario informarse de cualquier requisito sin tener que desplazarse hasta el concejo.

Otro problema es que la ley está pintada por todos lados. La Ley de Procedimientos Administrativos señala que ningún trámite municipal debería demorar más de 30 días. Una quimera. Lo mismo sucede con la ley que es materia de nuestro estudio, la Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa, 28015 y su Reglamento, D.S. 009-2003-TR; que obliga a las Municipalidades a emitir licencia provisional de funcionamiento de manera sumarísima, no más de 7 días.

En cuanto a los costos, estos se elevan por algunos cobros ilegales. Hay cobros por derecho de trámite, o por el formato de un documento, a pesar de que eso está prohibido por la Ley de Procedimientos Administrativos.

El costo de la compatibilidad de uso, que también debería estar dentro de lo que se cobra por la licencia de funcionamiento, es un pago adicional. Este procedimiento, dice Giba, es un requisito de la licencia de funcionamiento y debería ser parte de un costo único.

La angurria, la desfachatez o la falta de lucidez de las autoridades ha llevado a que, según el informe de CAD, hay Municipios como el de Ventanilla que cobran 3,334 soles por una licencia de funcionamiento. Con un costo de alrededor de mil dólares, ¿se atrae o se aleja la inversión al distrito?

Otros Municipios le siguen los pasos. En segundo lugar se encuentra Carabaillo con un costo de 1,130 soles; Jesús María, que cobra 960 soles; Chorrillos, con 879.49 soles; y Barranco, con 836.13 soles. En general, el 88 por ciento de las Municipalidades de Lima y Callao cobra más de 300 soles.

¿Adonde puede llevar esto? El Banco Mundial sostiene que “cuando las regulaciones que rigen la apertura de una actividad empresarial son onerosas, pocas empresas se toman la molestia de inscribirse”.

Es entonces cuando se opta por la informalidad. Las estadísticas en el país señalan que el 60% de la economía peruana se mueve en las aguas turbias de la economía informal, porcentaje que, según fuentes de PROMPYME, representa a 1'500,000 unidades de MYPES.

En otras palabras, sin facilidades para la formalización, no hay activos que puedan servir como garantía para obtener créditos, y sin créditos ni capitales, la economía dormita y no crece. En suma, un círculo vicioso de nunca acabar.

El único artículo dedicado al régimen tributario de las MYPE en la Ley, el artículo 42, no dice nada sobre una verdadera y efectiva liberalización del sistema tributario a favor de las Micro y pequeñas empresas, limitándose líricamente a enunciar que se “facilita la tributación de las MYPE”.²¹

²¹ COELLO PUENTE FRANCISCO. *IBIDEM*.

5.2.7.) Problemas tributarios en las MYPES:

El 90% de todas las empresas que constituyen la muestra de nuestra investigación, han enfrentado problemas orden tributario; pues hasta antes que la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) inicie un control más cercano del comportamiento tributario de las empresas, los ejecutivos no tenían mayores preocupaciones, es más, existía un elevado nivel de caos tributario, el Estado no controlaba muy de cerca la responsabilidad y conducta tributaria de los ejecutivos de las empresas, pues solamente se confiaba en la buena fe del contribuyente, y sus declaraciones tributarias eran aceptadas, ello había generado despreocupación por parte de quienes dirigían las empresas sobre sus obligaciones tributarias.

Hemos comprobado que en las pequeñas empresas, donde se realizó nuestro estudio, la mayor incidencia de los problemas tributarios están constituidos por los reclamos a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) relacionados con fraccionamiento de deudas tributarias, en segundo orden las multas y sus respectivas apelaciones por falta de pago de las obligaciones tributarias; en tercer lugar el cierre de locales de las empresas por no emitir comprobantes de pago y finalmente procesos penales a algunos gerentes por presunta comisión de delitos tributarios.

Asimismo, debemos indicar que lo ejecutivos ahora tienen mayor preocupación por conocer de cerca las nuevas normas tributarias y muestran mayor preocupación por cumplirlas en cierta manera.

Existe un caso, por ejemplo, de una empresa cuyo giro principal es la fabricación de tapas de bebidas, por cuya producción y venta tributa al Estado normalmente; pero en el interior de sus instalaciones tienen máquinas para producir mallas sintéticas de hilo de polietileno, cuyo producto no tiene marca registrada, ni tampoco los ingresos por las ventas de dichas mallas eran contabilizados en los libros oficiales de contabilidad que llevaba la empresa, hasta que fue detectada por la SUNAT, sufriendo en primer lugar la clausura temporal del local industrial y sometida al pago de una fuerte multa, todo ello por la negligencia y actitud tributaria temeraria de las personas que dirigían la empresa, al continuar con la costumbre arrastrada desde la época en que realizaron las instalaciones de las máquinas productoras de mallas, hacía mucho tiempo atrás.

Asimismo, aproximadamente un 80% de las empresas anteriormente llevaban doble contabilidad: una real para la gerencia y junta general de socios; y otra para la entidad recaudadora de tributos. Pero, desde que la SUNAT inició la implementación de un nuevo sistema tributario y ha intensificado el cruce de información, se viene apreciando contabilidades más ordenadas y verosímiles; y además, de algún modo se ha elevado el nivel de conciencia tributaria; siendo por tanto mayor el monto de recaudación tributaria.

Específicamente, entre otros problemas de orden tributario, hemos podido constatar la doble facturación o venta de productos sin factura en unos casos; y sin boleta de venta en otros casos; y en la mayoría de ocasiones se realizan ventas y despachos de mercadería, solamente con guías de remisión, pues estas ventas hechas bajo tal modalidad son una constante y conducta de gestión de los ejecutivos, los mismos que actúan sin conocer bien las normas tributarias y específicamente las normas penales tributarias; y otros, no obstante

conocer dicha normatividad igualmente la infringen, estando enmarcados sus comportamientos gerenciales en el dolo tributario, corriendo el riesgo de enfrentar posteriormente consecuencias tales como procesos penales como los que hemos mencionado anteriormente.

Los problemas tributarios antes mencionados, vienen siendo corregidos por los empresarios al conocer más de cerca las nuevas normas y las sanciones administrativas, como en el caso de las multas, cierre temporal del local comercial y cierre definitivo. Igualmente es el caso de las sanciones penales, como la pena privativa de la libertad para los responsables de evasión tributaria, etc.

En una primera etapa la SUNAT utiliza sanciones como medida ejemplarizadora con la finalidad que otros empresarios vean que si el local industrial o comercial vecino ha sido clausurado, ello deberá corregir sus conductas tributarias o correrán la misma suerte.

Asimismo, en lo tocante a este rubro de problemas tributarios de las empresas y de sus directivos, debemos indicar que estos están reaccionando en el sentido que se aprecia mayor preocupación por cumplir con sus obligaciones tributarias, de manera más ordenada y oportuna; ello porque el propio Estado ha mejorado su sistema de recaudación tributaria y por el mayor nivel de control ya que ahora está en condiciones de detectar de modo más rápido y preciso las infracciones tributarias así como los delitos tributarios, gracias a los sistemas computarizados que se emplean en dicha tarea, los cuales le permiten cruzar información y llegar a conclusiones inmediatamente, haciendo comparaciones, proyecciones, estadística, etc.

Como ha quedado establecido, actualmente existe una red informatizada del Banco de la Nación, incluidas todas sus sucursales y todas las dependencias de la SUNAT, que permite detectar con mayor facilidad, rapidez y precisión una infracción o delito tributario; todo ello sumado a la especialización cada vez más sofisticada y técnica del personal que labora en la Superintendencia de Administración Tributaria.

Del Régimen laboral en las MYPES.-

Es preciso puntualizar el hecho de que la legislación de las MYPE establece un régimen especial en materia laboral únicamente para las MICROEMPRESAS, manteniendo el régimen común en esta área para las pequeñas empresas; veamos...

La ley trata del régimen laboral de las microempresas en los artículos 43 al 57 y el Reglamento lo contempla en los numerales 39 a 50. Precisamente el artículo 39 del Reglamento es explícito al excluir del ámbito de la Ley a las pequeñas empresas, las cuales, por tanto, se mantienen dentro del área del régimen laboral común de la actividad privada, esto es, en el sistema del imperio de la oferta y la demanda laboral.

¿Cuál es, pues, el régimen laboral que crea la Ley? En el artículo 43 de la misma se plasma el objeto de este sistema cuando se dice: “ Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las

mismas...El régimen laboral especial (cuya vigencia inicial es de cinco años) comprende: remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario...”

En cuanto a remuneraciones la Ley, en su artículo 45 precisa que los trabajadores tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital.

En lo concerniente a jornada y horario de trabajo se estará a lo normado en la legislación laboral común (artículo 46).

Por lo que respecta al descanso del trabajador, los artículos 47 y 48 disponen que el descanso semanal (un día a la semana) y por feriados es obligatorio y que el descanso vacacional en las Microempresas es mínimo de 15 días al año, reduciéndose el período en comparación con el régimen común.

En cuanto al despido injustificado, el artículo 49 fija el importe de la indemnización en 15 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 180 remuneraciones diarias. Aquí debe precisarse que las causas de despido, a tenor de lo prescrito por el numeral 46 del Reglamento, se rigen por la normativa del régimen laboral común.

Respecto del Seguro Social de Salud, el artículo 50 de la Ley puntualiza que los trabajadores de las Microempresas son asegurados regulares conforme a la Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud. El artículo 48 del Reglamento detalla los aspectos relativos a los aportes al Seguro Social.

Asimismo, los artículos 53 y 54 de la Ley precisan un sistema de fiscalización e inspección en materia laboral a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, corroborado por el numeral 50 del Reglamento.

También es de destacar que, según la Ley, las Microempresas y los trabajadores pueden pactar mejores condiciones de las previstas en la norma.

Ahora bien, el objetivo de la Ley es, como hemos dicho, fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas y mejorar las condiciones de trabajo de los trabajadores, lo que supone, como puede inferirse, la adopción de un sistema de equilibrio entre los intereses de los microempresarios y de los trabajadores, el mismo que trasciende a las microempresas e involucra también a las pequeñas empresas; es más, su ratio se extiende a todo el sistema laboral peruano. En tal sentido es evidente que el objetivo central de todo el sistema legal de las MYPE es lograr una mayor productividad de este sector empresarial en particular.

El Instituto Apoyo y el Centro para la Empresa Privada (CIPE por sus siglas en inglés), entre otras instituciones organizaron en marzo del 2005 una importante mesa redonda sobre Reforma Laboral:

Miguel Jaramillo, consultor del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), basado en su estudio “Reformas para el mercado laboral: productividad, formalidad y equidad”, aseveró que el alto grado de informalidad y los bajos niveles de productividad son dos problemas fundamentales en el mercado laboral.

Sostuvo que en comparación con otros países de la región, en el Perú el nivel de cumplimiento de la legislación en materia laboral resulta ser notoriamente uno de los más bajos. Además advirtió que la protección de las normas comprende sólo al segmento de mayor estabilidad laboral y más altos ingresos de la población, el cual es una minoría. “Cualquier esfuerzo de reforma laboral pasa por un esfuerzo compartido entre empleadores, trabajadores y Estado. Para promover la mejora de la productividad de las empresas, un factor clave es la capacitación”, remarcó.

Jaramillo se mostró convencido que la capacitación más productiva es aquella que se da al interior de la empresa. Agregó que se requiere un esfuerzo fiscal por parte del Estado para garantizar una franquicia tributaria, un sistema parecido al que funciona en Chile en el que existe una doble deducción (para las empresas) por el gasto en capacitación. “Por ejemplo, 1% del volumen de contratación permanente de la empresa puede ser invertido en capacitación y deducirse del pago de impuestos a fin de año”, anotó.

Además, planteó vincular las remuneraciones y la productividad a través de bonos de productividad. “La idea es establecer una franja de salario que esté condicionada a un plan de productividad de la empresa, de tal forma que, sustentados en los aumentos de productividad, los incrementos salariales puedan darse con estos bonos”, explicó el especialista.

El presidente de la Coordinadora de Empresarios de Gamarra, Diógenes Alva, enfatizó que la realidad de las pequeñas empresas y microempresas (MYPES) es distinta a la que registra la gran empresa en términos de costos de formalización y costos laborales, pues las normas no son claras y han sido dadas para la gran empresa. “Para que las pequeñas empresas y microempresas logren productividad y puedan competir es necesario revisar la legislación a fin de buscar alternativas conjuntamente con los representantes del sector.

La informalidad en la microempresa y pequeña empresa existe porque las autoridades quieren, lo permiten, empezando por las Municipalidades, donde obtener una licencia es muy costoso y demora unos cien días. Además, los ministros de Trabajo no quieren salir de sus oficinas...”

Fernando Villarán, ex ministro de Trabajo, observó que en términos generales la legislación laboral está hecha para una minoría, pues según cifras del Ministerio de Trabajo sólo 23% de la Población Económicamente Activa (PEA) está sujeta a las normas laborales; es decir, es un trabajador formal y pertenece a la grande, mediana empresa o al sector público.

Entonces –dijo- el objetivo es encontrar una fórmula para ampliar esos derechos o beneficios a los trabajadores informales. “Una alternativa, por ejemplo, se encontró en la Ley de Promoción y Formalización de las MYPES, aunque esta no ha sido muy difundida”, advirtió.

Leopoldo Scheelje, ex presidente de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), manifestó que la legislación laboral se orienta a proteger al trabajador al momento que deja de laborar, en lugar de preocuparse en facilitar que la mayor cantidad de trabajadores ingresen a un puesto formal.

Creo que debemos tener una legislación única, igual para todos, no segmentada según el sector. Incluso, si queremos competir con el resto del mundo, debemos contar con una legislación similar a la de los países con los que competimos. Además habría que obligar al Congreso a no legislar en materia laboral. Una legislación estable requiere el consenso de los involucrados”, dijo.

Asimismo, Villarán resaltó que en estos momentos existe una herramienta importante para el desarrollo de las empresas y la formalización del trabajo como son las cadenas productivas, que son un concepto de competitividad colectiva, pues se logra productividad a lo largo de la cadena, enfatizando en la capacitación de cada uno de los eslabones (unidades empresariales especializadas en actividades dentro de un proceso de producción), situación en la cual el Estado puede ayudar efectivamente.

Esta sería una vía de desarrollo integradora de sectores que hoy no están beneficiándose de la modernidad y el crecimiento”, dijo.

Y agregó: “La propuesta que se hizo en la ley MYPE no solamente apunta a dar derechos y protección a un amplio sector de la población, sino que también apunta a lograr ser un país más competitivo, porque si las grandes empresas subcontratan a las MYPES con un régimen laboral de menor costo, entonces también serán más competitivas”²²

5.2.8.) Problemas laborales en las MYPES.-

Respecto de los problemas laborales específicos en las MYPES, el panorama no se presenta como hace algunos años, pues la realidad actual es muy diferente a la de años anteriores; entendiendo que la actividad sindical y los diferentes sindicatos, otrora poderosos, hogaño se encuentran desactivados y desarticulados como tales a consecuencia de las nuevas normas laborales y del efecto de las nuevas tendencias mundiales de globalización económica y de apertura de mercados; dado que actualmente existe temor de los trabajadores a reorganizarse y luchar por reivindicar sus derechos o conquistar otros, máxime de los nuevos mecanismos de contratación laboral que hacen difícil la permanencia de los trabajadores en un mismo centro laboral por mucho tiempo y más aún su organización sindical con plataformas de lucha monolíticas.

En la actualidad, el problema laboral para las pequeñas empresas está constituido por el alto número de procesos judiciales laborales, generalmente por pago de beneficios sociales y reposición, que los trabajadores han iniciado por despido injustificado. En otros casos las empresas han sufrido dificultades por la renuncia de trabajadores con mano de obra calificada y de técnicos altamente calificados y especialistas en el trabajo de cierta área de la empresa; estos problemas conjuntamente representan más del 70% de la problemática global de estas empresas.

²² Artículo de DOLORES DOIG. *Semana Económica*. Febrero 2005.

Haciendo un análisis integral del problema laboral en las MYPES y particularmente en la pequeña empresa que es donde más se agudizan estos contratiempos, llegamos a concluir que en la actualidad existen normas laborales sustantivas y adjetivas, que, con el pretexto de un sustento en la oferta y demanda del empleo y de la mano de obra, da luz verde al empleador para despedir a los trabajadores cuando le viene en gana, por cuanto –en la práctica- hoy en día en el Perú no existe estabilidad laboral propiamente dicha. Inclusive el enfoque de la estabilidad laboral a nivel constitucional es muy diferente a la concepción de la Constitución anterior.

Podemos afirmar, en base a la práctica, que los ejecutivos de las empresas, apoyados seguramente por la normativa vigente y la asesoría mal entendida, vienen realizando un ejercicio abusivo de su derecho como empleadores o representantes de los titulares de la empresa, acogiéndose a dispositivos tales como el Decreto Legislativo 726, según el cual se despide a los trabajadores en cualquier momento, con el argumento de la existencia de problemas económicos de la empresa en unos casos, y , en otros después de simular una evaluación sobre la capacidad técnica y de rendimiento de los trabajadores; aseverando razones de capacidad y rendimiento que supuestamente no están acordes con los ratios o márgenes de productividad establecidos para la empresa, en función de los estudios de tiempos y movimientos realizados por los ingenieros de planta y jefes de producción de la empresa.

Ergo, tenemos que los resultados de todos nuestros problemas laborales en el área de la pequeña empresa arrojan que los reclamos de reposición por despido intempestivo representa el 40.7%; accidentes de trabajo el 10%; reclamos de pago de la Compensación por Tiempo de Servicios un 30%; denuncias ante el Ministerio de Trabajo un 15% y otros un 3.2%.

Aquí es pertinente destacar que la desorganización sindical no significa que la clase trabajadora integrante de las MYPE no posea en absoluto mecanismos de organización y defensa de sus intereses, lo que sucede es que no poseen la fuerza de antaño por las razones anteriormente expuestas. Asimismo, los empresarios también se organizan en diferentes estructuras, por ejemplo, en Lima existen importantes gremios empresariales MYPE, citemos algunos: Unión Nacional de Empresarios Textiles –UNETE-, Central de Asociaciones Empresariales y Empresarios de la Micro y Pequeña Empresa de Villa el Salvador –APEMIVES-, Asociación de Empresarios Promotores de Gamarra; Asociación de Fabricantes de Calzado y Artículos Afines y Complementarios –APEMEFAC-, Asociación de Micro y Pequeños Empresarios de San Juan de Lurigancho –SIAMYPE-, Asociación de Pequeños Industriales Confeccionistas de Gamarra –APIC-, Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú –APEMYPE- (con sede en Lima), Asociación Nacional de Diseñadores y Modelistas de Calzado; Asociación Nacional de Empresas Pesqueras Artesanales del Perú –ANEPAP-, Cámara Junior de Lima; Comité de la Pequeña Empresa Exportadora de ADEX –PYMEADEX-, Comité de la Pequeña Industria de la SNI –COPEI-, Coordinadora Nacional de Pequeños Artesanos (sede Lima); Confederación Nacional de Gremios de la Micro y Pequeña Empresa –CONAMYPE- (con sede en Lima); Coordinadora Nacional de Gráficos del Perú (sede Lima); Corporación de Propietarios del Damero de Gamarra; Federación Nacional de Artesanos –FENART- (con sede en Lima);

Instituto de Desarrollo del Sector Informal –IDESI-; Jóvenes Emprendedores de Villa el Salvador; Pequeños Industriales del Perú (sede Lima); PROACHALACA; PYME GAMARRA; Red Nacional de Pymes –REDPYMES- (sede Lima); Sociedad Nacional de Confeccionistas (sede Lima), entre otras organizaciones micro y pequeño empresarias y que a nivel nacional conforman una extensa aunque heterogénea red de gremios MYPE.²³

5.3.) Panorama Histórico y Sociológico de la Micro y Pequeñas Empresa en la realidad peruana.-

La gestión empresarial, en el mundo de la micro y pequeña empresa ha evolucionado a través de los años como consecuencia y resultado de la práctica de la dirección de las organizaciones o unidades económicas que han sido creadas, acertada o desacertadamente, sufriendo los espolones de las medidas políticas y económicas de los distintos gobiernos de turno, de los profundos cambios acaecidos en el mundo como la mundialización o globalización, innovaciones tecnológicas, cambio persistente de la normativa económico – jurídica, el surgimiento de nuevas micro, pequeñas, medianas y grandes empresas y multinacionales, generadoras de fuertes influencias estas últimas, llegando a asfixiar y hasta desaparecer a las primeras, siendo estas las paganas de un sistema mundial de prioridad del más poderoso en detrimento del débil; porque el volumen de ventas, transacciones comerciales, de producción, de prestación de servicios, se presenta a un nivel de micro escala, por ello las micro y pequeñas empresas no tienen acceso al crédito, no tienen ahorros en los bancos y en la mayoría de los casos ni siquiera se han constituido como persona jurídica, contando a lo sumo con licencias municipales de apertura y funcionamiento.

Con evidente frecuencia las Microempresas se han generado por personas que inicialmente, por lo general, no tenían la intención de hacer empresa, y, si se han decidido a incursionar en este quehacer, lo han hecho como una salida o solución a los despidos masivos del sector público o del sector privado, despidos por la privatización de empresas públicas, o simplemente hablando por el creciente desempleo y subempleo; llegando a formar empresas familiares donde los integrantes de toda la familia se enfrascaban en el trabajo intenso de la empresa, cumpliendo roles laborales en función a la distribución del trabajo que el jefe de familia dispone. Lamentablemente la gestión en estos casos es el resultado de la constante práctica más que la aplicación de concienzudos conocimientos técnicos; es más, en muchos casos quienes dirigen la empresa sólo tienen estudios secundarios o hasta primarios únicamente

Respecto de las pequeñas empresas, si bien es cierto que muchas se han generado también bajo las mismas circunstancias descritas anteriormente, la realidad presenta algunas variantes, pues, en muchos casos, quienes dirigen estas unidades económicas sí tienen estudios técnicos por lo menos y en muchos casos universitarios con especialidades en contabilidad, economía, administración o ingeniería. Asimismo, muchas pequeñas empresas están debidamente constituidas como personas jurídicas, en su mayoría como

²³ **Publicación efectuada en PERÚ 21 de 31.03.05**

Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada y Sociedades Comerciales de Responsabilidad Limitada y más recientemente como Sociedades Anónimas Cerradas.

En términos generales, pues, las micro y pequeñas empresas surgen como una necesidad fundamental de solucionar el desempleo familiar, volcando en su administración la cultura de gestión aprendida en la práctica y a través del tiempo; así es como las MYPES se gestan, algunas se difuminan por la influencia de fuerzas exógenas a ellas, otras van cambiando de giro, unas pocas, en cambio, crecen y se fortalecen con el decurso del tiempo, sea por las circunstancias propias del mercado, de la realidad socioeconómica, sea por la habilidad en la gestión de su dirección. Nótese, empero, que la mayoría de las MYPES y particularmente las microempresas, tienden a desaparecer en un plazo mayoritario de dos años, aunque este fenómeno, lo hemos visto ya en otra parte de este estudio, es similar en otras partes del mundo, incluso del mundo desarrollado, con variaciones cuantitativas mínimas.

El embrión y la verdadera génesis de la empresa moderna y principalmente, para efectos de nuestra temática, de las micro y pequeñas empresas, surge con la imperiosidad de saber distribuir los escasos recursos de que disponía el hombre para satisfacer sus necesidades primarias; pero este proceso se ve dinamizado y robustecido con el insurgir del sistema capitalista y con el advenimiento de la revolución industrial en Inglaterra a fines del siglo XVIII, con el nuevo régimen de producción que se caracterizaba por la sustitución de utensilios por máquinas (maquinismo), las cuales eran movidas por fuerzas físicas ajenas directamente al ser humano.

Empero, la revolución industrial no es solamente una revolución técnica; es el resultando de una serie de transformaciones en el mundo cultural y en la mentalidad de los hombres; la fuerza de la superestructura que interactúa vigorosamente con la infraestructura de una sociedad.

La revolución industrial realmente constituyó una súbita aceleración de fórmulas nuevas de modernización, más que la propia inventiva. La revolución industrial acarrea como consecuencia la denominada producción en masa como resultado de la gigantesca demanda de bienes, trátase de surtir un mercado que prácticamente no tiene límites en el mundo entero.

De otra parte surge la organización de negocios que se apoya en una política de grandes ventas. Aparece la especialización industrial, la división del trabajo; los métodos tradicionales de fabricación devienen en inservibles para esta nueva orientación de la producción así como a la par las necesidades humanas se van incrementando geométricamente.

El proceso evolutivo de la gestión empresarial durante las cuatro primeras décadas del siglo XX estuvo más o menos condicionado por los cambios que se observaron tanto en el ámbito social, político, económico y jurídico en nuestro país.

Durante la segunda década de este siglo, se presenció un surgimiento intempestivo de nuevas industrias, verbi gratia, el radio, la química, el acero, el automóvil, el nacimiento de campaña publicitarias a nivel nacional y el mejoramiento de los sistemas de distribución, así como la euforia por márgenes de utilidades cada vez más altos.

Con la agudización periódica de la crisis económica se incrementa el surgimiento de la microempresa, en particular, a pasos agigantados, como respuesta a los críticos problemas económicos que atraviesan las familias y la sociedad en su conjunto, buscando un mejoramiento del nivel y la calidad de vida.

La microempresa atravesó una serie de desafiantes problemas, por ejemplo, a los microempresarios se les llamaba “ambulantes”, “comerciantes informales”, por cuanto un gran sector de ellos se posesionó de las calles y avenidas de las capitales de departamentos y capitales de provincias de todo el país, con la finalidad de ofertar sus productos y mercaderías. Posteriormente el Estado empieza a preocuparse de este sector, legislándolas bajo la denominación de Pequeñas y Microempresas (PYMES), incorporándolas nominalmente al sistema formal, aperturándoles un espacio y un marco jurídico en el cual puedan actuar, facilitándoles inclusive espacios físicos (geográficos) donde puedan establecerse, como en el conocido caso de Villa el Salvador y su parque industrial; reconociéndose de este modo, por lo menos en parte, la dignidad de los microempresarios como hombres de trabajo, los cuales generan su propia fuente laboral no sólo de los cabeza de familia sino también de todo su entorno familiar.

En concordancia con este proceso histórico las micro y pequeñas empresas se fortalecen, surgiendo la institucionalidad de este sector empresarial en forma progresiva, iniciándose adicionalmente una preocupación académica a nivel de los centros superiores de estudios, como en el caso de las Universidades, realizándose sendos estudios económicos, sociológicos, jurídicos, etc. de este sector de nuestra realidad. Más aún, organismos mundiales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), toman especial interés por capacitar a las personas que fueron despedidas del sector público y de las empresas públicas y que deseen invertir el fruto de sus indemnizaciones o liquidaciones por tiempo de servicios, en la creación de su propia micro o pequeña empresa, para lo cual, en convenio con el Estado peruano emprendieron un exitoso programa de capacitación a estos nuevos empresarios, mediante el llamado Programa de Reconversión Laboral, ejecutado por ESAN y la Universidad Nacional de Ingeniería.

Este período fue –también– testigo de un notable interés de organismos internacionales por conocer y fortalecer ala micro y pequeña empresa, como en el caso de las Naciones Unidas, la OIT, el Banco Mundial; llegando también a realizarse desembolsos para capacitar a los pequeños empresarios como en el caso del Proyecto de Reconversión Laboral, auspiciado por el BID para los ex trabajadores de Petro Perú, Centromín Perú, Enapu Perú, entre otros.

La micro y pequeña empresa se ha convertido inclusive en una alternativa de solución y de hacer frente al proceso de la escalada de violencia que surgió en el Perú con el fenómeno terrorista, porque frente a la desesperanza generada por la pobreza y la miseria y frente a la amenaza que experimentaban las personas de verse atrapadas por el fenómeno terrorista, mucha gente optó por orientar sus fuerzas, habilidades y competencias emprendiendo micros y pequeños negocios, donde laboraren conjuntamente con sus familiares.

Por lo tanto la micro y pequeña empresa ha mantenido su vigencia y no merece del Estado la indiferencia sino la comprensión enmarcada en el respeto de los derechos de los demás

miembros de la sociedad, esto es, sin olvidar el viejo adagio, “el derecho de uno termina donde comienza el derecho de los demás”.

5.4.) Realidad de la pequeña empresa y su problemática.-

Una de nuestras interrogantes a los directivos de las pequeñas empresas fue: ¿Cuáles son los problemas más frecuentes que ha tenido su empresa? Luego de haber procesado la información obtenida a través de las respuestas registradas, hemos llegado a los siguientes resultados:

- Los problemas laborales representan un 30%
- Los problemas financieros representan un 18%
- Los problemas contractuales representan un 15%.
- Los problemas tributarios representan un 10%
- Los problemas con los clientes representan un 10%
- Los problemas con los proveedores representan un 6%
- Los problemas con el gobierno local representan un 6%
- Los problemas con la competencia representan un 3%
- Otros problemas representan un 2%.

Ver gráficos...

5.5.) Realidad de los microempresarios y su problemática.-

Se formuló la misma interrogante que se les hizo a los pequeños empresarios, a los microempresarios, obteniéndose los siguientes resultados

- Los problemas con la Policía Nacional representan un 32%
- Los problemas financieros representan un 25%
- Los problemas con el gobierno local representan un 21%
- Los problemas de falta de crédito representan un 20%
- Los problemas con los clientes representan un 10%
- Los problemas laborales representan un 7%
- Otros problemas representan un 3%

Ver gráficos...

5.6) Conclusiones comparativas.-

Las encuestas delimitan el ámbito de las respectivas problemáticas de la pequeña y de la micro empresa, las mismas que obedecen a cada una de las esencias y características de estas áreas empresariales.

En el caso de la pequeña empresa, por su carácter comparativamente más formal y menos desorganizado que su cotejada, sus problemas se enfocan más bien bajo una óptica más semejante que al modelo tipo de empresa: la gran empresa, por lo menos en lo que respecta a la dicotomía patrón – trabajador, o empresario – obrero, o capitalista – proletario. Esto se observa en la mayor incidencia de problemas laborales en la pequeña empresa (30%), casi como en el caso de la mediana y la gran empresa. Compárese a este respecto el exiguo 7% de los problemas laborales que aquejan a la microempresa. La razón de este último porcentaje es lógico y se infiere de que en este tipo de empresas, la mayoría de los trabajadores son, o los propios titulares de la empresa o sus familiares o allegados.

Los problemas financieros son relativamente parejos en ambas muestras aunque más los padecen los microempresarios.

El 21% de los problemas con las Municipalidades, inherente a las microempresas en relación con el exiguo 6% de las pequeñas empresas, nos dice que las primeras bordean más la informalidad en lo tocante a los requisitos exigidos por los gobiernos locales para la apertura y el funcionamiento de locales.

Los otros rubros pueden considerarse relativamente parejos, mutatis mutandis, sobre todo en lo concerniente a la clientela, siempre esquiva, displicente y regateadora en nuestro medio, tanto en los estratos considerados “TOP” como en los último peldaños sociales, con sus propias características, claro está.

Podríamos concluir provisionalmente en este estudio comparativo, que los problemas, en términos generales, de ambos vectores de nuestra realidad empresarial, se patentizan en función de una mayor acentuación del grado de informalidad por parte de la microempresa, obviamente más paupérrima, desinformada y abandonada que su correlato, la pequeña empresa, la cual, si bien es cierto no está exenta de severos problemas, su menor grado de informalidad, propio de su menor grado de pobreza, la hace menos proclive a la decadencia en que se precipita la microempresa en nuestro país. Dicho esto prima facie.

5.7.) Enfoque interdisciplinario de la gestión de las MYPES.-

Es importante entender cómo distintas ramas del saber enfocan la temática de las MYPE, por cuanto ello nos permitirá apreciar bajo distintas perspectivas, metodologías y objetos de estudio, la naturaleza y estructura de este sector empresarial, con el fin de desentrañar un poco más su esencia y sobre todo para avizorar mejor su problemática y particularmente el problema de la informalidad que es considerado por el investigador como una causa fundamental en su falta de desarrollo y en su debacle.

5.7.1) Las MYPE en la óptica de la Ingeniería Industrial y Administrativa.-

Primero debemos mencionar que la mutua relación entre estas dos ramas de la ingeniería es patente dado que, en términos generales, ambas son el arte de aplicar los conocimientos al

perfeccionamiento o utilización de la técnica industrial para hacer más eficiente a la empresa.

Considerando que en una pequeña empresa de fabricación de bienes, una de las áreas de mayor importancia es la de producción a la cual la Ingeniería Industrial orienta su campo de estudio, para lo cual ha desarrollado métodos y técnicas de control de calidad, normalización de procedimientos y operaciones productivas, estudios de métodos, análisis de tiempos y movimientos, seguridad e higiene industrial, etc. Y ello porque los resultados en el área de producción son de vital importancia para la marcha normal de la empresa y repercutirán en otras decisiones. Empero, asimismo, la Ingeniería Administrativa también posee por objeto la armonización e integración de principios y métodos de diversas disciplinas empresariales para cumplir con su finalidad que es la toma de decisiones en asuntos relacionados directamente con la vida de la empresa y la mejora de la productividad; de allí su estrecha vinculación.

No vamos a abundar en la descripción de métodos, técnicas y principios de la Ingeniería Industrial y de la Ingeniería Administrativa por razones obvias, sin embargo debemos tratar de distinguir sus campos de acción, pues la Ingeniería Industrial orienta su atención al producto final, estudiando exhaustivamente su estructura, propiedades, características y métodos más eficaces de fabricación; y para cumplir adecuadamente con sus funciones debe responder al buen estado de conservación de la maquinaria y herramientas; el sometimiento del producto a las normas establecidas, con un control de la mano de obra; en fin, debe procurarse abundante información que le mantenga al día sobre cualquier innovación o mejora que se produzca, relacionada con la actividad de la empresa. Pero además debe controlar todo el proceso de fabricación y velar por la calidad y uniformidad del producto, la Ingeniería Industrial se enfrenta actualmente con una serie de aspectos que están adquiriendo creciente importancia; un ejemplo característico es el de la manipulación de materiales.

La función de la Ingeniería Industrial carga con la responsabilidad de planear la utilización de los hombres, medios, herramientas, plantillas y útiles de fijación para obtener la cantidad y calidad de producción deseados al mínimo costo. Las técnicas y procedimientos usados por el especialista en esta rama de la Ingeniería tienen relación con otras especialidades del tópico empresa, entre ellas la Ingeniería Administrativa. El enfoque de la Ingeniería Industrial a este problema que incluye estudio, análisis y evaluación, tiene aplicación a toda la empresa dedicada a la producción de bienes; se acerca, por lo menos, al modo más eficaz y económico de realizar su tarea. Por su lado, la Ingeniería Administrativa ha tenido dificultades al madurar y convertirse en un elemento importante en la empresa y en una importante disciplina que contribuye al crecimiento y desarrollo provechoso de ella. Es así que la Ingeniería Industrial contribuye al manejo de la micro y pequeña empresa, fundamentalmente en el trabajo de la fábrica, por cuanto contribuye con sus métodos y planes más económicos para fabricar productos autorizados; coordinar la mano de obra necesaria; procurar y coordinar materiales, medios, herramientas y servicios; dirigir la fabricación de productos, cooperar con el área de ventas para su comercialización y para la toma de decisiones en aspectos de la vida de la empresa.

En tal sentido, la actividad de la Ingeniería Industrial en una organización fabril comprende normalmente seis funciones que el micro y pequeño empresario debe conocer:

- estudios de planta
- control del proceso productivo
- estudio de tiempos y movimientos
- planificación y control de la producción
- fabricación, y
- control de calidad

Por su lado la Ingeniería Administrativa como disciplina empresarial y de toma de decisiones, justifica y comprende generalmente la esfera de acción de la Ingeniería Industrial por sus aportes en la determinación de políticas y estrategias, existiendo a su vez una interdependencia.

Además debemos indicar que todos los resultados obtenidos en el área de producción son remitidos a la persona o personas que toman decisiones vitales para la empresa, que los utilizarán conjuntamente con diversa información proveniente de otros departamentos con la finalidad de determinar la política y estrategias de la empresa y tomar decisiones oportunas que repercutirán en la vida integral de la empresa. Pues consideramos que es aquí donde se encuentra fundamentalmente la interrelación entre estas dos ramas de la Ingeniería, ya que la Ingeniería Administrativa –como hemos reiterado- apunta a la toma de decisiones más importantes de la empresa para integrar las diversas áreas de la misma con una visión completa y encaminarla como un todo. Más también aquellas decisiones que se tomen serán transmitidas a las áreas correspondientes de la empresa donde deberán cumplirse en cada caso, por ejemplo en el área de producción, dando mejores resultados que nuevamente serán retransmitidos como datos para nuevas decisiones. He aquí una retroalimentación de información y decisiones que acentúa cada vez más la mutua relación de estas dos ramas de la Ingeniería; de allí su importancia para una mejor y eficiente operatividad de la MYPE.

5.7.2) Las MYPE en la óptica de la Administración.-

Es evidente que en toda empresa se aplican en mayor o menor medida los procesos y métodos de la Administración; empero no existe una aplicación absolutamente uniforme; las empresas y en particular las MYPES, se basan, a este respecto, en la experiencia, en el sentido de lo pragmático a fin de guiar el grado de aplicación de determinado principio en una determinada situación. Quien dirige una micro o pequeña empresa, debe tener en cuenta los siguientes principios que aporta la Administración en tanto ciencia: División del Trabajo, Autoridad, Responsabilidad, Disciplina, Unidad de Mando, Subordinación del Interés Particular al Interés General, Remuneración, Centralización, Jerarquía, Orden, Equidad, Estabilidad del Personal, Iniciativa y Espíritu de Grupo. Veamos...

* La División del Trabajo.-

Está en función de la especialización del trabajo, es el medio natural por el cual quienes trabajan en una micro o pequeña empresa demuestran sus habilidades y aptitudes para desarrollar una u otra labor, haciéndolo mejor que otras personas, contribuyendo con ello al progreso y desarrollo, dando como resultado un aumento de la productividad a través de la reducción de los elementos del trabajo que se requiere a cada trabajador.

La especialización del trabajo, por lo tanto, permite larga escala a un costo mínimo; en forma adicional del costo del entrenamiento de los trabajadores, está considerablemente reducido, puesto que el contenido de cada trabajo ha sido vivamente simplificado, ya que la especialización es el fruto de la división del trabajo.

* La Autoridad y la Responsabilidad.-

La autoridad en la empresa debe entenderse como el derecho a dar órdenes y el deber a la obediencia exacta, distinguiéndose dos clases de autoridad, la formal u oficial, que se deriva de ocupar un puesto de trabajo, y la autoridad personal que se deriva de la propia personalidad, experiencia, valor moral y otras características personales de quien dirige la empresa, con la finalidad que le permita influenciar en los esfuerzos de sus subordinados. La autoridad y la responsabilidad deben existir parejas, pues a medida que uno se va moviendo hacia arriba en la jerarquía administrativa, resulta más difícil determinar la responsabilidad.

* Disciplina.-

Las órdenes no pueden ser correctamente transmitidas ni ejecutadas sino reina una disciplina rigurosa en la organización; la disciplina no es sólo la fuerza principal de los ejércitos, es la de todos los grupos organizados. Es a quien dirige la micro o pequeña empresa a quien incumbe el deber de modificar estas instrucciones si es necesario, no al trabajador. Esta es una verdad casi de Perogrullo pero siempre debe recordarse, en caso contrario prevalecería el caos y la anarquía.

Autoridad, iniciativa, responsabilidad y disciplina conducen a una misma situación: la estabilidad de la empresa.

*Unidad de Mando.-

La existencia del mando dual (dos jefes), causa severos problemas en la autoridad y disciplina, en consecuencia, es preferible que los trabajadores reciban órdenes por parte de un solo superior; creemos que el reconocimiento y observación de este principio por el empresario MYPE, eliminará las causas de conflicto entre las áreas de la empresa así como las de carácter interpersonal. Sin embargo, es distinto el caso de que el mando sea delegado en ciertos casos para mejorar la gestión administrativa, por ejemplo en el caso que existan distintas áreas y especialidades que no pueden ser abarcadas plenamente por un solo líder.

*Unidad de Dirección.-

Cada grupo de actividades dirigidas hacia un mismo fin, deben operar bajo una sola dirección y un solo plan; este principio no debe ser confundido con el principio de la unidad de mando; pues unidad de dirección se deriva de una sólida

estructura de la empresa, mientras que unidad de mando se refiere al funcionamiento del personal dentro de esta estructura. La unidad de dirección no implica la unidad de mando, pero la unidad de mando no puede existir sin unidad de dirección.

***Subordinación del Interés Individual al Interés General.-**

Este principio sostiene que el todo es mayor que la suma de sus partes y que los objetivos generales que traten de ser alcanzados por el grupo, deben tomar preferencia sobre los objetivos de los individuos.

***Remuneración del Personal.-**

La remuneración es la recompensa o retribución por el trabajo realizado; debe hacerse sobre una base justa y equitativa y, en la medida de lo posible, debe satisfacer tanto al trabajador como a la empresa. Obviamente aquí está latente el antiguo problema de la lucha económica entre el trabajador y el empresario, entendido por un sector importante de la teoría económica como el reflejo más destacado de la lucha de clases.

***Centralización.-**

A cada escalón de la jerarquía, los poderes deben ser reunidos en manos de quien dirige la empresa, que tiene la autoridad y la responsabilidad. Ello no implica que las funciones de mando y las de ejecución deban confundirse en manos del ejecutivo. Es por la manera como se hace esta centralización de poderes que la organización funcional del mando se distingue de la jerarquía de tipo antiguo. Como la división del trabajo, la centralización es una de las leyes de la naturaleza –se dice-; en cada organismo, ya sea animal o social, las sensaciones convergen hacia el cerebro o la dirección central, y desde este punto son transmitidas las órdenes que ponen en movimiento todas las partes del organismo. La centralización no es un sistema de administración, que es bueno o malo por sí mismo u puede adoptarse o descartarse a voluntad; está siempre presente en cierta extensión, de modo que la cuestión de centralización es simplemente de grado, el problema está en hallar cual es el mejor grado de centralización para la empresa bien sea micro o pequeña empresa. Sin embargo ahora se habla de la “descentralización”, es decir, descentralizar el poder de la empresa, ello es importante en la medida que se delegue responsabilidades en función de las tareas que debe cumplir el trabajador, para dotarlo de autonomía creativa.

***Jerarquía.-**

Conocida también con el nombre de cadena escalar de comando; es la cadena de autoridad que fluye desde la dirección de la empresa hasta la parte más baja principios de la unidad de mando y permite la transmisión ordenada de la información que emana de quien dirige la empresa al pasar por todos los rangos de jerarquía.

***Orden.-**

La autoridad del jefe que crea la disciplina debe igualmente imponer el orden. La organización es esencialmente la ciencia del orden metódico. Este principio se da tanto para lo referente a los materiales como a los recursos humanos de la empresa, y declara lo

siguiente: Que los instrumentos materiales de la empresa sean arreglados en forma lógica y clara así como los elementos humanos. El orden material está referido a que se asigne un lugar fijo a cada máquina, a cada mueble, a cada documento y que vela para que cada objeto sea devuelto siempre a su lugar, mientras que el orden jerárquico determina exactamente las funciones de cada persona. Define sus atribuciones y delimita sus responsabilidades de una manera que no haya usurpación sobre las funciones del vecino, un lugar para cada cosa, y cada cosa en su lugar. El orden jerárquico contribuye a mantener la unidad de mando, evita los conflictos de atribuciones, facilita las transmisiones de las instituciones y crea la armonía entre los servidores y servicios. Mientras que el orden moral clasifica en una serie lógica todos los estudios, fija programas de trabajo, regula la marcha de la producción asegurando la continuidad de las operaciones e influye directamente sobre el rendimiento.

La manera más sencilla de mantener el orden, a veces tan laboriosamente establecido, ha sido codificar en reglamentos las prácticas del oficio. Se debe hacer un manual de organización y funciones.

*La Equidad.-

En términos generales es el fundamento de la moral: “No hagas a otro lo que no quieres que hagan contigo”; para quien dirige la empresa es el primero de los deberes. La benevolencia es la que mantiene la disciplina y la unión del personal. Es hija de la vigilancia. Cuando el personal siente que el jefe sigue su trabajo, le aprecia en su justo mérito, juzga las dificultades y los resultados, se encuentra en la solicitud de que es sujeto del máspreciado de los estimulantes. La benevolencia de quien dirige la empresa no debe convertirse en condescendencia. No debe traducirse en un tono protector. Equidad es el acto de reforzar las reglas establecidas con un sentido de amabilidad y justicia; los trabajadores responden a un tratamiento justo por medio de la ejecución de sus deberes y por un sentido de lealtad.

*Estabilidad del Personal.-

Un empleado necesita algún tiempo para adaptarse a una nueva función y llegar al punto en que se posee la habilidad necesaria para realizarla satisfactoriamente. Es preciso, sin embargo, saber conciliar la utilidad de no cambiar demasiado a menudo los puestos de los titulares a fin de mantener una buena administración.

*Iniciativa.-

Un principio corolario a la unidad de mando y centralización es el que los trabajadores deben ser motivados a pensar e implementar un plan de acción, debiendo dárseles la oportunidad a ejercitar la iniciativa dado que es un motivador poderoso; los únicos límites de la iniciativa personal deben ser las relaciones de autoridad definidas por la jerarquía y el sentido de disciplina de los trabajadores.

*Espíritu de Grupo.-

Es la unidad de esfuerzos a través de la armonía de los esfuerzos; se piensa que los medios más efectivos para lograr el espíritu de grupo son la unidad de mando y la comunicación oral en lugar de las comunicaciones por escrito.

Asimismo, la Administración como ciencia aporta a la empresa lo relacionado al PROCESO ADMINISTRATIVO, que comprende la Mecánica Administrativa y la Dinámica Administrativa. Veamos sus principales aspectos:

***La Previsión.-**

Responde a la pregunta ¿Qué se puede hacer?, es decir trata de determinar los motivos, o la delimitación de lo que se desea lograr mediante la empresa sea micro o pequeña, previa investigación y valoración de las situaciones futuras en que dicha empresa podría encontrarse. Es un proceso de prognosis.

***El Planeamiento.-**

Consiste en tratar de responder a la interrogante ¿Qué se va a hacer?, por lo tanto, a través de este elemento vamos a determinar las rutas de acción a seguirse, así como la secuencia de operaciones necesarias para realizar los objetivos así como la fijación de tiempos, unidades, cantidades, etc. en los que serán aplicados. El planeamiento también comprende tres etapas: la primera es la determinación de políticas o principios de carácter genérico que orientan las diferentes acciones, por lo tanto, ya sea en la micro o pequeña empresa habrá una variedad de políticas financieras, de producción, de personal, de compras, ventas, etc.; segundo, la determinación de procedimientos o secuencias de operaciones o métodos que se deben seguir para el logro de los objetivos empresariales y, tercero los programas o determinación de los tiempos requeridos para cada una de las acciones; esta etapa comprende –también- los presupuestos, que son programas en los cuales se precisan unidades, cantidades, costos, tendencias, etc.

***La Organización.-**

Este principio responde a la interrogante: ¿Cómo se va a hacer?, por tanto, se refiere a la estructuración de técnicas de las relaciones que deben darse en la empresa, entre las diferentes jerarquías, funciones y obligaciones individuales y colectivas que son necesarias para el funcionamiento de la empresa. La organización cumple las siguientes etapas:

Jerarquía: en la cual se fija o determina los grados de autoridad, de responsabilidad, así como también los diferentes niveles en la organización.

Funciones: que consiste en la determinación de las actividades que deben realizarse en los diferentes niveles, así como aquellos que son realizados por cada miembro del personal y,

Obligaciones: se refiere a todas aquellas que deben cumplirse en cada uno de los niveles así como individualmente.

***La Integración.-**

Consiste en la aplicación de todos los procedimientos que se rigen en la empresa para dotarla de todos los medios o recursos señalados por la mecánica administrativa como necesarios para su eficiente funcionamiento, introduciéndolos, aplicándolos, articulándolos y buscando su mejor desarrollo.

***La Dirección:**

Consiste en coordinar y realizar las diferentes acciones de cada miembro de la empresa, con el fin de que el conjunto de todos ellos se relacionen en forma más eficaz. La dirección supone una conciencia clara de los objetivos direccionalizados y de los medios

con que cuenta la empresa para alcanzar dichos objetivos y es a partir de tal conocimiento que se puede emprender la tarea coordinadora y ejecutiva.

5.7.2.1) Aplicación de los enfoques de la Administración en las MYPES.-

Como resultado del extraordinario interés que ha suscitado la Administración como ciencia en los años recientes, se han desarrollado diversos enfoques de gran utilidad para la gestión de las MYPES. La variedad de temas y estudiosos que polemizan respecto al tema administrativo ha generado cierta confusión, lo que O'DONNELL ha llamado "la selva de la teoría administrativa", veamos:

-El Enfoque Empírico o de Situación Práctica: Este enfoque permite analizar la gestión de las MYPES a través de la experiencia, generalmente para arribar a generalizaciones, con el objeto de aprender de los errores del pasado a fin de no repetirlos y también para recoger los aciertos conseguidos para poder emularlos.

-Enfoque de Comportamiento Interpersonal: Este análisis se basa en la tesis de que el administrar involucra realizar las cosas mediante individuos; por lo tanto su estudio debe centrarse en las relaciones interpersonales, a veces denominadas relaciones humanas, de liderazgo o relaciones del comportamiento, orientándose básicamente al aspecto psicológico del individuo. Es de destacar que el énfasis se pone aquí en la condición del líder o conductor ejemplar de la empresa.

-Enfoque de Centro de Comunicaciones: La importancia de la empresa radica en que se proyecta a la comunidad y a su propia estructura endógena, en función de cómo se comunica con los demás, por ello es vital que la empresa mantenga una comunicación fluida intra empresa e Interempresa.

-Enfoque Sistémico: Las MYPE deben considera todos los factores que influyen en la empresa, endógenos y exógenos. Asimismo debe entenderse que la empresa es un sistema que posee a su vez subsistemas. No debe olvidarse tampoco que el todo no es únicamente la suma de las partes sino una estructura compleja y trascendente. Uno de los tratadistas que han incidido en este aspecto es el sociólogo WILFREDO PARETO, para quien la empresa es una organización humana.

-Enfoque de la Burocracia: Es sustentado por el ínclito sociólogo alemán MAX WEBER, en su libro "**The Theory of social and economic organization**", cuyos análisis empíricos de la iglesia, del gobierno, organizaciones militares y empresas, lo condujeron a la creencia de que la burocracia, que comprende especialización, autoridad, normas claras, definición de funciones y disciplina, fundamentan a todas las organizaciones sociales. Weber supone que cualquier desviación de la estructura formal de la burocracia redundará en detrimento de la eficacia administrativa. Evidentemente el autor se refiere a una burocracia selecta, no angurriente y depredadora.

5.7.3.) Aplicación de los conceptos de la Economía a las MYPES.-

La economía, básicamente estudia los principios, normas, metodología y objetos de las relaciones sociales de producción, la relación entre los consumidores y los bienes que le son dados o producidos, en el contexto de un mercado globalizado.

Básicamente existen dos grandes áreas de estudio en la ciencia económica: la Macroeconomía y la Microeconomía, cada una de las cuales viene a ser como las dos caras de una medalla, son indisolubles e interrelacionadas y solamente se pueden separar para fines didácticos.

La Macroeconomía, principalmente tiene como finalidad el estudio del ingreso nacional, las políticas económicas y el crecimiento y desarrollo de la economía del país. En ese sentido, para determinar el ingreso nacional estudia los componentes del ingreso mediante la desagregación del Producto Nacional Bruto (PNB). También estudia el ingreso disponible que puede dedicarse al consumo o al ahorro.

Respecto de las Políticas Económicas, permite analizar las decisiones gubernamentales para regular la economía teniendo en cuenta factores de orden coyuntural y estructural. Permite, asimismo, analizar la influencia de los paquetes económicos, popularmente conocidos como “paquetazos”, cuya incidencia en la población es significativa.

Las políticas económicas pueden estar enmarcadas bajo la égida de distintas corrientes, entre las cuales tenemos la tesis Keynesiana que acepta un mínimo de intervención del Estado en la economía del país; la monetarista que sugiere la regulación del mercado en función de la libre oferta y demanda irrestrictamente. De otra parte tenemos la “Cepalina”, que tiene su origen en la CEPAL (Comisión Económica para América Latina), encabezada por PREVISCH, quien propugna la reestructuración de la producción y la distribución del ingreso en la economía latinoamericana. También tenemos las políticas basadas en el conductismo, definidas por SARGEANT, quien dice: “se debe impulsar una economía que busque el bienestar general y aumentar el producto económico del país.

Para un correcto manejo de la pequeña y microempresa es de suma importancia el entorno macroeconómico, puesto que allí se ubican los factores exógenos que permiten al empresario conocer el entorno e interpretar la “salud económica” del país, para de esa manera saber dar los pasos conducentes al objetivo más seguro en el norte económico de la MYPE. En tal sentido el empresario debe conocer los principales indicadores macroeconómicos:

*El Producto Bruto Interno (PBI).- Referido a la producción de bienes y servicios finales que un país logra alcanzar en un determinado tiempo, usualmente un año, que puede ser clasificado según los sectores que lo generan como Agricultura y Ganadería; Minería y Petróleo; Industria, Comercio; Construcción; Pesca; etc. Los sectores pueden ser a su vez desagregados.

*La Balanza de Pagos.- Que se divide en Balanza Comercial (exportaciones e importaciones); Balanza de servicios (comprende la entrada o salida de divisas por pago de turismo, regalías, fletes, inversiones de deuda, etc.); Balanza de capital (que comprende las

inversiones, el capital de largo plazo y el capital de corto plazo); Balanza total (cambio de las reservas internacionales).

*La Tasa de Inflación.- Es un indicador importante porque permite conocer la tendencia en los precios.

La situación inflacionaria se presenta cuando la demanda efectiva expresada en dinero es superior a la oferta disponible en bienes. Se da entonces una presión al alza en los precios, operante sobre todo el sistema económico, que se denomina “presión inflacionaria”.

La presión inflacionaria puede producir un aumento general en los precios, que es a lo que se conoce como inflación abierta, aunque por ciertos motivos a veces no se expresa la crisis inflacionaria de inmediato, produciéndose lo que se llama “inflación reprimida”.

El exceso de demanda efectiva determinante de la inflación puede ser ocasionada por muchas causas, entre ellas es de señalar la creación de dinero por la autoridad monetaria o por el sistema bancario o por ambos. Es frecuente el caso de la cobertura del déficit presupuestal, consecuencia de una política financiera poco acertada. A esta inflación se le llama “inflación renta”.

Hay, en fin, otro tipo de inflación conocida con el nombre de “inflación de costes”, la cual aparece cuando determinados grupos sociales imponen una elevación general de los precios de los productos más importantes para la población.

Es de advertir que la creación de dinero por sí sola no determina una presión inflacionaria, si corresponde a la determinación de una mayor producción.

*Las Cuentas Fiscales.- Este indicador implica conocer los ingresos y gastos del gobierno central. Los ingresos principalmente provienen de impuestos que pueden ser impuestos al comercio exterior, impuestos a los bienes y servicios, impuestos al ingreso, impuestos al patrimonio e impuestos a las utilidades.

Los gastos se desagregan en sueldos, salarios, inversiones, etc. Cuando los gastos son mayores que los ingresos, surge el déficit fiscal que puede ser cubierto con recursos provenientes de endeudamiento interno (emisión de obligaciones) o endeudamiento externo (con toda su secuela de dependencia).

*Las Cuentas Monetarias.- Permiten tener una idea de la cantidad de dinero existente en un momento determinado en poder de los bancos comerciales, depósitos a plazo fijo, depósitos en ahorro, bonos, moneda extranjera expresada en moneda nacional, etc. A esta liquidez se llama también masa monetaria.

Por otra parte, la Microeconomía permite el entendimiento de las acciones económicas de los individuos y de pequeños grupos bien definidos, particularmente empresas en cuanto unidades. La vida económica se explica por una suma de actividades individuales, esta especial dimensión del análisis económico completa la concepción macroeconómica. También los precios desempeñan un papel muy importante en la teoría macroeconómica, cuyo propósito consiste normalmente en la determinación del precio y la asignación de recursos entre diversos empleos; tampoco los conceptos de renta no se ignoran en microeconomía

Las teorías del comportamiento individual y la determinación del precio en una economía competitiva, puede desarrollarse en dos etapas: La primera, el comportamiento de los consumidores y productores individuales es el punto central o eje, se supone que el individuo considera como “dados” los precios de los bienes que compra y vende. En una

segunda etapa se introducen las interrelaciones entre los diversos mercados del sistema y todos los precios se determinan simultáneamente.

5.7.4.) Importancia de la Contabilidad para la gestión de las MYPES.-

La diversidad de las operaciones que se realizan en la empresa, cualquiera sea su naturaleza, ha venido a reafirmar la necesidad que tiene la empresa MYPE de llevar libros de contabilidad, pues su importancia está fuera de toda discusión, máxime si consideramos a la organización contable como instrumento de éxito de la gestión empresarial y de la empresa misma.

La contabilidad debe ser considerada por los empresarios como un termómetro de la empresa ya que los libros contables le servirán de guía y garantía en la gestión empresarial.

La contabilidad es un instrumento de magna importancia para el directivo puesto que gracias a ella obtiene los datos necesarios para que se tomen las decisiones, efectuar transacciones comerciales, solicitar préstamos bancarios, determinar la apertura de sucursales, realizar operaciones con sus acreedores, etc.

Asimismo, a través de los libros contables el pequeño o microempresario podrá ilustrar a sus acreedores, calificando su estado de resultados. Fíjese que la finalidad técnica de la contabilidad es seguir paso a paso el desenvolvimiento de la empresa previniéndole de los múltiples egresos y controlando los ingresos, demostrando a su vez los resultados que producen las operaciones comerciales a fin de poder demostrar en cualquier momento la situación económica y financiera del ente empresarial. Entonces, la contabilidad registra la operatividad comercial, prepara los estados financieros (balance general y estado de ganancias y pérdidas), proporciona informaciones contables y permite conocer el volumen de los derechos y obligaciones de la empresa; para todo lo cual utiliza, en una contabilidad completa, el Libro de Inventarios Y Balances; el Libro Diario; el Libro Mayor; el Libro Caja, entre otros; y en el caso particular de las micro y pequeñas empresas a tenor de las normas tributarias, se han establecido ciertas limitaciones y excepciones a la contabilidad completa.

La interrupción tácita de llevar libros y registros para los casos de los micro y pequeños empresarios se produjo a partir del 1° de enero de 1994, prevaleciendo siempre las normas tributarias, debido a su especialidad. Por Decreto Legislativo número 777, Ley del Régimen Único Simplificado (RUS) y su reglamento Decreto Supremo número 74-95-EF, se exceptuó de la obligación de llevar libros contables a los empresarios afectos al régimen simplificado, situación que para fines tributarios se mantendría en normas especiales tributarias.

Para efectos fiscales, pues, los micro y pequeños empresarios se obligaban a llevar únicamente Libros de Ingresos y Gastos y eventualmente de planillas y salarios.

Empero, de acuerdo a la normatividad reciente, “las MYPES llevarán registros y Libros Contables de conformidad con lo establecido en el régimen tributario al cual se encuentran sujetas...Sin perjuicio de lo cual, las MYPES pueden optar por llevar contabilidad completa”.

Ante lo expresado, la entidad que regula este aspecto de la “formalidad” de las MYPES es la Sunat, dependiendo de la modalidad, regímenes y obligaciones de dichas empresas. Para ello, podemos clasificar a los contribuyentes en tres categorías:

1.- REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO-RUS

Decreto Legislativo 938 del 14-11-03.

Personas Naturales que obtengan rentas de tercera categoría por actividades de comercio y/o industria o actividades de servicio, que persigan rentas hasta de ochenta mil soles en un cuatrimestre calendario –sustituye el pago del Impuesto a la Renta, el IGV y el Impuesto de Promoción Municipal, por el pago de una cuota fija mensual-. No están Obligado a llevar Libros Contables y sólo pueden emitir Boletas de Venta.

2.- REGIMEN ESPECIAL DEL IMPUESTO A LA RENTA-RER

Decreto Legislativo 938 del 14-11-03.

Para MYPES (como personas naturales o jurídicas) y otras personas naturales o jurídicas Que requieran emitir Facturas.

Podrán acogerse aquellos sujetos tributarios que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de actividades de comercio o industria, de acuerdo a las tasas prefijadas por la ley. Deben llevar un Libro Registro de Ventas.

3.- REGIMEN GENERAL-RG

Para las MYPES que hayan sobrepasado los 100 UIT (Unidades Impositivas Tributarias)

como ingresos anuales, deberán llevar contabilidad completa.

Una vez que la contabilidad ha registrado día por día las operaciones efectuadas por la empresa, cuya historia económica ha sido observada por el balance de comprobación de sumas y saldos, es necesario conocer el resultado obtenido en determinado ejercicio económico, para saber cuánto se ha ganado o perdido, después de comparar los saldos del balance con las existencias reales, las cantidades efectivas por cobrar y las obligaciones.

El balance de una empresa es una especie de fotografía de su situación económica. Con ella puede verse claramente y en forma rápida la situación de una empresa. El balance no muestra como comúnmente se cree, la utilidad o resultado de una actividad; para ello existe otro documento que se llama Estado de Resultados o Estado de Ganancias y Pérdidas. En efecto, si el balance es una especie de fotografía, ella puede “tomarse” en cualquier momento. Normalmente se acostumbra realizar cuando menos un balance al año.

Ahora bien, la situación económica de una empresa varía en cada momento. Cada vez que se haga un pago, un cobro, o una inversión; por ello se dice que un balance es el estado de una empresa en un instante determinado, normalmente al final de año.

5.7.5.) Importancia de la Psicología Industrial para la gestión de las MYPES.-

La psicología contribuye al entendimiento de la gestión de las MYPE, mediante la aclaración de aspectos de la conducta racional de la influencia, las fuentes de motivación y la naturaleza del liderazgo.

La psicología industrial aporta conceptos y teorías para que al momento de seleccionar personal se pueda encontrar a los individuos cuyas cualidades mentales mejor con la naturaleza del trabajo que han de realizar, determinar bajo qué condiciones psicológicas puede obtenerse la mejor y más satisfactoria producción del trabajo de cada individuo.

En tal sentido permite determinar cómo los seres humanos aportan a sus tareas aspectos de conducta; porque después de todo el gerente trabaja con individuos y grupos, y puesto que las funciones organizacionales son planteadas con miras a lograr metas de grupo, estas funciones deben ser desempeñadas por individuos. Igualmente quien dirige o gerencia la empresa debe ser un líder, en el exacto sentido de la palabra, aquel que predica con el ejemplo, que trata bien al personal, que sabe ser exigente pero también compensar, que enseña al dar órdenes y que posee lo que Max Weber denominó “carisma”.

Respecto al adiestramiento y selección de personal, es este un aspecto vital para el desarrollo de la empresa. El empresario con conocimientos de psicología industrial cumplirá a cabalidad su rol de adiestramiento, determinando qué cosas necesitan aprenderse, fijar procedimientos para la enseñanza del personal y, lo más importante, diseñar y conducir experimentos para determinar si los programas de adiestramiento deben tomar en cuenta las cualidades individuales de la persona que va a adiestrarse. En algunos casos se necesitará desarrollar varios programas de adiestramiento a fin de tomar en cuenta los diferentes niveles de capacidad, experiencia y conocimiento de los individuos que van a ser seleccionados.

Después de la segunda guerra mundial se empieza a hablar de la Ingeniería Psicológica; donde, en términos generales el psicólogo en Ingeniería estudia las características de los operadores humanos a fin de aprender cómo debe diseñarse el equipo o cómo deben combinarse los hombres, materiales y máquinas de un sistema de producción complejo para asegurar la eficiencia óptima de operación. Por tanto, el propósito es aprender cómo necesitan arreglarse o modificarse los componentes mecánicos de un sistema industrial con el fin de utilizar más eficientemente las capacidades humanas de la empresa.

En cuanto a la motivación de los trabajadores en la empresa, es este uno de los aspectos más importantes, que los empresarios deben tener en cuenta al aplicar conocimientos de Psicología Industrial; teniendo en cuenta que su importancia radica en que abarca la fase de “acción” de la conducta. Generalmente el personal se traza metas propias que se plantea alcanzar en el transcurso de cierto lapso de tiempo, y es así que se justifica su trabajo por cuanto está motivado, sea por el sueldo que va a ganar, o por ocupar un cargo más alto y prestigioso para él o por otras causas. En tal sentido debe remarcarse que la Psicología Industrial facilita la implementación de estrategias motivacionales y de incentivos para que el empleado, en su afán de alcanzar sus metas se impulse con más energía a la acción y en consecuencia su trabajo sea más eficiente.

5.7.6.) La Computación y las MYPES.-

El pequeño y el microempresario, de uno u otro modo y en todo tiempo, para tomar decisiones necesitan de información, pues la información es base de todo proceso

empresarial. Este proceso de información abarca aspectos importantes: primero, implementación de un banco de datos con información actualizada y adecuada; segundo, la necesidad de transferencia de información a los procesos o a los individuos donde puede constituir la base de las actividades apropiadas. Así pues, la información se convierte cada vez más en el medio con el que pueden identificarse, coordinarse y, en su caso, replantearse los diferentes aspectos detallados del papel cambiante y heterogéneo del desarrollo de la empresa.

Por tanto, el vasto papel de las computadoras y la importancia de sus capacidades, tiene un significado trascendental, hasta el punto en que pueden contribuir a suministrar información útil, tanto en el sentido de calidad de la información misma, como para poner la información adecuada, en el lugar apropiado y con la oportunidad debida. Esto significa que la creciente complejidad para relacionar todos los factores del ambiente cambiante, los recursos de la empresa, el desarrollo de metas y objetivos apropiados, la formulación de las mejores estrategias y la implementación vital de esas estrategias es el resultado de una mejor información y de mejores comunicaciones. A su vez, esas necesidades preparan el escenario para la creciente utilización en el proceso de toma de decisiones.

El empresario debe tener ciertos conocimientos generales de la capacidad de las computadoras. Por otra parte, no es necesario que diseñe sistemas, desarrolle programas o comprenda los aspectos más técnicos del equipo. Hay gente especialmente capacitada para atender esos problemas.

Las computadoras pueden usarse en una forma muy variada y refinada, para procesamiento de trabajo de oficina, de acuerdo a las necesidades administrativas, que sería muy extenso enumerarlas, como, por ejemplo, mercadotecnia, producción, ingeniería, personal, finanzas, entre otros aspectos. Asimismo, el desarrollo de las capacidades y el análisis empresarial, por una parte proporciona la base para crear un papel más dominante para el principal funcionamiento ejecutivo de la empresa. Ciertamente el empresario tendrá mejor información y bases mejoradas de acción y control.

Las computadoras tienen las capacidades requeridas para proporcionar información de gran profundidad, mejor calidad y elevada oportunidad; permiten, también, identificar y relacionar los factores de operación en una forma que antes era impracticable, pero gracias a la computación, el empresario actualmente tiene más facilidades para la toma de decisiones con un mayor margen de oportunidad y uno menor de falibilidad.

Tanto ahora como en un futuro previsible, se puede considerar a las computadoras más bien como un instrumento que como un demiurgo; son sirvientes y no amos, o, para decirlo de otro modo, el papel de las computadoras es el de servir de apoyo a la buena gestión empresarial y esto es muy importante tratándose de pequeñas y micro empresas, cuyos niveles operacionales de su actividad son relativamente pequeños y, en consecuencia, requieren de un mayor grado de predictibilidad y verosimilitud, a cuyos efectos precisamente ayudan los servicios informáticos: las computadoras.

5.7.7.) La Sociología Empresarial y las MYPES.-

La Sociología facilita la interpretación de la empresa como organización social porque considera al individuo como miembro de un grupo de trabajadores, vinculados por relaciones laborales, de compañerismo, con deberes y derechos dentro de la organización.

A la Sociología le interesa sobre todo la problemática del comportamiento de cada individuo en el grupo, las relaciones entre los pertenecientes al grupo, los modelos de formación de éstos, la finalidad del trabajador en el mundo de la empresa, etc.; los resultados de tales investigaciones psicossociológicas de la empresa constituyen la base para el “cuidado del grupo”, cuyas funciones y responsabilidades ganan cada vez más el primer plano de la actividad de la política empresarial.

La Sociología contribuye mucho al entendimiento de la anatomía de las organizaciones mediante sus investigaciones sobre grupos, patrones culturales, cohesión de grupo y cooperación. Muchas veces la mayor productividad se debe a factores sociales tales como la moral, las interrelaciones satisfactorias entre miembros de un grupo de trabajo, y el empresario eficaz debe entender el comportamiento humano, especialmente grupal, debiendo conducir al personal a las finalidades propuestas, por medio de la explotación de habilidades interpersonales, tales como la motivación, la dirección y la buena comunicación.

Lo que los estudios de Sociología Empresarial demuestran, es que la persona humana es un operador social, que las actividades de una empresa son una cuestión que abarca no solamente las máquinas y los instrumentos, sino que también incluye la compaginación de estos con el factor humano, en todos sus niveles operacionales, obreros, técnicos, supervisores, directivos, promotores, etc.

5.7.8.) El Derecho y las MYPES.-

5.7.8.1 El Derecho empresarial está orientado a interpretar y orientar las decisiones que se tomen en la empresa dentro del ordenamiento legal vigente.

El Derecho Empresarial posee un contenido multidisciplinario, o mejor dicho “multiperspectívico” como lo dijera el maestro TORRES Y TORRES LARA en sus clases en la cuatricentenaria y decana de América. En efecto, el objeto de estudio del Derecho Empresarial es la empresa considerada como un todo y en un contexto igualmente multiperspectívico.

Empero, para entender el contenido del Derecho Empresarial, debemos subrayar el hecho incuestionable de que éste es parte del Derecho como conjunto de normas que los individuos se dan en un contexto concreto de relaciones sociales, económicas y culturales, esto es, que en nuestra materia específica lo que prevalece es el fenómeno empresa con todas sus connotaciones inherentes.

Anteriormente la empresa ha sido materia de estudio desde perspectivas unilaterales. Así, se ha estudiado primero como fenómeno económico, de gestión, tributario, social, político, supra estructural, etc. naciendo, desde tales perspectivas, áreas especiales del Derecho que tienen que ver directamente con el denominado Derecho Empresarial, pero que no lo agotan aisladamente, esto es, el Derecho Laboral, el Derecho Comercial, o el Derecho Tributario, entre otros rubros jurídicos atingentes.

Sin embargo, y aún cuando se ha avanzado significativamente en el estudio del fenómeno empresarial, hay que advertir que a la fecha, no se tiene, al menos una definición comúnmente aceptada de lo que es la empresa, desde la óptica jurídica e integral. Cada disciplina lo define desde su perspectiva, así mientras para el Derecho Mercantil o Comercial se le entiende como una actividad comercial; el Derecho Laboral lo hace considerando las relaciones laborales en la comunidad de trabajadores con respecto a la patronal; y el Derecho Económico lo trata como unidad macroeconómica.

Empero, resulta, que conforme a la idea que hemos expresado que el Derecho Empresarial no es ni una cosa ni la otra solamente, sino precisamente todas ellas, por tanto su intelección en la realidad es igualmente compleja y multifacética.

El objeto económico legal de la empresa es obtener utilidades o ganancias sobre el capital invertido por el empresario para la realización de actividades y en pro de obtener ganancias o beneficios.

El propio artículo primero de la Ley General de Sociedades, 26887, establece que las personas que constituyen una sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas. Sin embargo, es preciso puntualizar que en el caso de la micro empresa, por lo general es una sola persona la titular y casi siempre única aportante del capital “social”, constituyéndose en muchos casos como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) o sencillamente actuando como comerciante individual sin formalidad mercantil (empresa unipersonal), o como sociedad irregular o informal. Otras tantas veces se constituyen también como Sociedades Comerciales de Responsabilidad Limitada (SRL) o como Sociedades Anónimas Cerradas (SAC), aunque estas dos formas societarias son más bien las preferidas de las pequeñas empresas; recuérdese aquí que las sociedades legalmente constituidas tienen la ventaja de ser, entre otras ventajas, sujetos de crédito, comercialmente sólidos y dignos de la confianza del cliente; empero, en todos los casos el empresario busca siempre el lucro, entendido este en forma mayorativa, como la búsqueda de ganancias, utilidades, dividendos.

Ahora bien, es evidente e indiscutible la estrecha vinculación entre el Derecho y la Empresa, que todo pequeño y micro empresario debe entender, pues el Derecho es el escenario y marco para establecer el comportamiento directo o indirecto de las empresas, más aún en países con economía de mercado como el nuestro, es por ello que el empresario debe conocer ciertos aspectos del Derecho de la Empresa, sin que necesariamente se convierta en un versado en el tema puesto que ello es materia de los abogados especialistas.

5.7.8.2 El Derecho Societario

Un punto que todo pequeño y micro empresario debe conocer con respecto al tema es el referido a la constitución de la empresa, siempre que el empresario decida adoptar una de las variantes societarias mercantiles a que se refiere la Ley General de Sociedades o la empresa monotitular a que se refiere la ley 21621; sin embargo, el micro empresario también podría decidirse a integrar una cooperativa, dado que el propio artículo 17 de la Ley General de Cooperativas así lo permite taxativamente, el problema, en este caso es que la cooperativa no puede tener afán de lucro y la empresa mercantil sí lo posee. Aquí cabe hacer una precisión. Contra lo que opinan algunos juristas, ¿Qué organización empresarial, llámese mercantil o no mercantil, no posee un trasfondo no solamente patrimonial o económico en general, sino incluso lucrativo, en el aséptico sentido de la palabra? ¿Qué organización empresarial no busca obtener una ganancia, un remanente, un plus, para atender mejor al cumplimiento de sus fines, pudiendo ser estos incluso altruistas o filantrópicos? No puede trabajarse y hacer empresa sin un sentido de rentabilidad que no se limite a pagar los costos, sino que, incluso, le permita al promotor o titular obtener un beneficio que lo haga prosperar y alcanzar sus metas.

Pues bien, según hemos verificado, particularmente en lo concerniente a la micro empresa, muchas no están constituidas como tales, sino que existen de hecho; las que sí se han constituido lo hacen bajo la modalidad de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada; en cambio en la pequeña empresa la mayoría se constituye como Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada o Sociedad Anónima Cerrada, que es casi la misma figura con la diferencia que en las primeras los aportes se identifican con las llamadas “participaciones” y en las segundas los aportes se traducen en “acciones”, no libremente transferibles, no cotizables en la Bolsa de Valores, no inscribibles en el Registro del Mercado de Valores, pero acciones al fin y al cabo.

Es vital para la inscripción de la escritura social de constitución que la empresa exprese con detalle y claridad su objeto social, esto es, el rubro concreto y pormenorizado de la actividad a la que se va a dedicar, por ejemplo, si el negocio en cuestión es de confección de prendas de vestir de lana, no se puede colocar como objeto social, “confección de vestimenta”, deberá precisarse los materiales sobre los que se va a trabajar. Es indispensable la pormenorización del objeto social.

El empresario también debe conocer que, si se escoge uno de los cinco modelos societarios de la ley 26887, debe respetarse la pluralidad legal mínima de socios integrantes, esto es, dos socios, con la excepción conocida del Estado y otros casos específicamente permitidos. Tratándose de la adopción de una EIRL como formato jurídico de la empresa, ésta sólo consta de un titular y eventualmente de la sociedad conyugal.

Asimismo deberá conocer el empresario los aspectos propios del patrimonio y del capital social de la Sociedad, debiéndole quedar claro que el patrimonio es la diferencia entre su activo y pasivo y el capital social es el conjunto de los aportes de los socios al acervo social, el cual responde y garantiza las obligaciones sociales frente a terceros y acreedores.

También es clave para una buena administración social, la elección por la Junta de Socios de un Directorio, cuando así lo permite la ley y por los órganos de administración de la sociedad, en su caso. El papel del Gerente es importante en grado sumo puesto que éste personaje representa a la sociedad y ejecuta las decisiones de la Junta de Socios o, eventualmente, del Directorio.

5.7.8.3 El Derecho Cambiario

Otro aspecto importante a destacar en el conocimiento jurídico del empresario es el manejo de los denominados Títulos Valores, ahora legislados en la ley 27287, los mismos que son documentos o títulos (materializados o desmaterializados) que representan o contienen un valor patrimonial (un quantum), con vocación circulatoria y con requisitos formales prefijados en la ley. Entre ellos tenemos la letra de cambio, que es el título valor por excelencia, el pagaré, el cheque, la factura conformada, el certificado de depósito y el warrant, el conocimiento de embarque y la carta de porte, los bonos, las obligaciones y las acciones, cuando son emitidas por sociedades anónimas no cerradas.

La utilización de tales documentos crediticios, corporativos o representativos de mercancías, es de suyo parte de la actividad cotidiana del empresario, sea frente a los bancos, o frente a los acreedores y deudores, por ello es conveniente la familiarización del pequeño o micro empresario en su uso. Por ejemplo, para obtener un crédito en una entidad financiera o bancaria, es menester que el empresario conozca el contenido y los alcances de la letra de cambio o el pagaré que tendrá que firmar si quiere adquirir dicho crédito. Otro caso se presenta cuando se utilizan cheques, en sus distintas modalidades, puesto que el empresario debe saber que su uso responde a una cuenta corriente depositada en entidad financiera o bancaria y contra la provisión de fondos depositados en esa cuenta por el pequeño o micro empresario, es por lo que se puede girar cheques, y, en caso de sobrepasar ese monto, el banco debe autorizarlo con la figura conocida como sobregiro, caso contrario se puede incurrir en una figura delictiva que, eventualmente, tiene pena de carcelería efectiva. Es pues insoslayable que el empresario mismo sepa manipular estos instrumentos, sin perjuicio de buscar el asesoramiento pertinente.

5.7.8.4 El Derecho Tributario

Cuestión básica que debe ser entendida por el empresario MYPE es aquella concerniente al Derecho Tributario: la materia tributaria tiene que ver directamente con la política impositiva del Estado que se manifiesta en los impuestos, entendidos éstos como el desprendimiento del patrimonio que realiza la empresa en su calidad de contribuyente a favor del Estado peruano, en mérito al cumplimiento de una ley emanada del Congreso de la República o del Poder Ejecutivo y con carácter obligatorio. En este caso, la obligación de deuda tributaria es la relación jurídica por la cual la empresa está obligada por el Estado a cumplir con el pago de los tributos correspondientes, pues la empresa tendrá calidad de deudor tributario y el Estado de acreedor tributario.

Aquí, es fundamental para el empresario MYPE y para sus administradores, que deben tener en cuenta que se encuentran obligados a pagar los impuestos con los recursos que administren o de que dispongan en la empresa; y además deben cumplir las obligaciones que el Código Tributario y otras leyes especiales regulan, sin perjuicio de la

responsabilidad penal a que se hace merecedor quien dolosamente trata de eludir las obligaciones tributarias. Por ejemplo, constituyen infracciones tributarias: No presentar dentro de los plazos fijados por las leyes y reglamentos de la materia, las declaraciones, comunicaciones y demás documentos exigidos por dichas normas.

También lo es el no llevar libros de contabilidad exigidos por la ley y sus reglamentos, así como no llevarlos en la forma legal igualmente exigida.

Asimismo es infracción tributaria el no efectuar las retenciones de impuestos ordenadas por ley; el no entregar al acreedor tributario dentro de los plazos de ley el monto de las retenciones de impuestos, etc.

Respecto a la configuración del delito tributario, requiere la existencia de dolo y su instrucción y juzgamiento corresponde al Poder Judicial (hoy en día existen juzgados y salas especializadas en estos delitos), el que conocerá de las defraudaciones tributarias, del contrabando, la elaboración y comercio clandestino de productos gravados, la fabricación y falsificación de timbres, marcas, contraseñas, sellos o documentación en general sobre cumplimiento de obligaciones tributarias.

Asimismo debe tenerse en cuenta la protección a la propiedad industrial que se adquiere mediante el registro de patentes de invención o introducción, entre otras marcas, modelos, procedimientos, nombres, y rótulos comerciales, igualmente protegidos por la ley.

5.7.8.5 El Derecho Laboral

En lo que se refiere a las relaciones jurídico-laborales de la empresa, sea ésta pequeña o micro, en otro momento hemos visto las diferencias de tratamiento que hace la ley respectiva, 28015, entre la micro empresa, con un régimen laboral más flexible a favor del empresario y la pequeña empresa, cuyo régimen se asimila al de las otras formas empresariales privadas; esta temática es concerniente al llamado Derecho Laboral o Derecho del Trabajo, el mismo que trata de la reglamentación de las condiciones en que se prestan los servicios, leyes protectoras de los trabajadores, leyes de fábrica, jornada laboral, horas extraordinarias, reglamentación de condiciones de higiene y seguridad industrial.

También se ocupa del caso del paro obrero, del denominado “look out”, salarios, sueldos, indemnizaciones, previsiones sociales, jubilación, sindicalización, entre otros tópicos conducentes a la relación empleado-patrono.

En la relación laboral se respetan los siguientes principios:

*igualdad de oportunidades, sin discriminación,

*carácter irrenunciable de los derechos constitucionales y legales de los trabajadores,

*interpretación más favorable al trabajador en caso de duda insalvable sobre el sentido de una norma de derecho laboral (in dubio pro operario), aunque actualmente este principio está sumamente deteriorado por la práctica y la normativa nacional misma.

El Estado reconoce los derechos de sindicación, negociación colectiva y huelga, empero cautela su ejercicio democrático, en tal sentido:

*garantiza la libertad sindical,

*fomenta la negociación colectiva y promueve formas de solución pacífica de los conflictos laborales. La convención colectiva tiene fuerza vinculante.

- *regula el derecho de huelga para que se ejerza en armonía con el interés social,
- *reconoce el derecho de los trabajadores a participar en las utilidades de la empresa,
- *se reconoce el período de prueba del trabajador con un máximo de 3 meses, excepto el caso de que el ingreso del trabajador sea por concurso.

Son causas de suspensión del contrato de trabajo:

- *la invalidez temporal,
- *la enfermedad y el accidente comprobado,
- *la maternidad durante el descanso pre y post natal,
- *el descanso vacacional,
- *la licencia para desempeñar cargo cívico,
- *la licencia sindical,
- *la sanción disciplinaria,
- *el ejercicio del derecho de huelga,
- *la detención del trabajador, salvo el caso de pena privativa de la libertad,
- *la inhabilitación administrativa o judicial por período no mayor de 3 meses,
- *la licencia o permiso concedido por el empleador,
- *el caso fortuito y la fuerza mayor.

Son causas de extinción del contrato de trabajo:

- *el fallecimiento del trabajador o empleador, si es persona natural,
- *la renuncia del trabajador,
- *la terminación de la obra o servicio,
- *el mutuo disenso entre el empleador y trabajador,
- *la invalidez absoluta y permanente del trabajador,
- *la jubilación del trabajador (a los 65 y 60 años, según sea varón o mujer),
- *el despido, en los casos y forma permitidos por la ley.

Son causas de despido justificado:

- *el detrimento de la facultad física o mental del trabajador, determinante para el desempeño de sus labores. Aquí se comprende la ineptitud sobreviviente,
- *el rendimiento notoriamente deficiente,
- *la negativa injustificada del trabajador a someterse a examen médico previamente convenido o establecido por ley,
- *la comisión de falta grave,
- *la condena penal por delito doloso,
- *la inhabilitación del trabajador,
- *el incumplimiento reiterado de las obligaciones de trabajo,
- *la disminución deliberada y reiterada en el rendimiento de las labores,
- *la apropiación de bienes de la empresa, sin justificación,
- *el uso o entrega a terceros de información confidencial de la empresa,
- *la concurrencia al centro de trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de drogas o sustancias estupefacientes,
- *los actos de violencia, grave indisciplina, injuria y/o faltamiento de palabra u obra en agravio del empleador, de sus representantes o de sus propios compañeros de trabajo,

*el abandono injustificado del centro de trabajo por más de 3 días consecutivos, o por más de 5 días en un período de 30 días calendario o más de 15 días en un período de 180 días calendario.

5.7.8.6 El Derecho Contractual

Otro aspecto que debe ser tenido en cuenta por el pequeño y el micro empresario es el relativo al área contractual de la empresa: sabido es que “El contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial” conforme lo estipula y define el artículo 1351 del Código Civil; esto es, que para que exista contrato, debe haber primero una declaración conforme de los objetivos de ambas partes; es por ello que el artículo 1352 del mismo corpus juris, declara que “Los contratos se perfeccionan por el consentimiento de las partes...” y todo ello dentro del imperio de la filosofía de nuestra ley civil, la libertad contractual y volitiva de las partes, lo que se ratifica por lo expuesto por el artículo 1354 del citado Código sustantivo, al decir que “Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo”. Asimismo el área contractual se guía por un principio denominado de integración, según el cual y a tenor del artículo 1359 del Código Civil, “No hay contrato mientras las partes no estén conformes sobre todas sus estipulaciones, aunque la discrepancia sea secundaria”. Esto configura el carácter hermético del contrato, el cual, dentro de lo posible, debe evitar cualquier resquicio que posteriormente haga surgir alguna duda en su interpretación o ejecución.

También nuestro Código sustantivo civil garantiza la seguridad y estabilidad jurídica del contrato, mediante el principio de vinculación, contenido en el artículo 1361 del acotado, que dice: “Los contratos son obligatorios en cuanto se haya expresado en ellos.

Se presume que la declaración expresada en el contrato responde a la voluntad común de las partes, y quien niegue esa coincidencia debe probarla”.

Otro principio del Derecho Contractual es el llamado de Buena Fe, normativizado por el artículo 1363 del corpus juris civiles, que a la letra dice: “Los contratos deben negociarse, celebrarse y ejecutarse según las reglas de la buena fe y común intención de las partes”.

Toda esta temática, si bien es verdad no debe ser necesariamente dominada por el empresario, sea pequeño o micro, es importante que conozca en principio cuáles son los lineamientos básicos y de principio del Derecho Contractual, sobre todo, en lo que le concierne más directamente, en su práctica concreta, en el desarrollo específico de sus negocios.

Pero, ¿qué clase de contratos pueden celebrar los empresarios MYPE, de acuerdo con nuestra legislación y conforme también con los estándares internacionales? Veamos los más importantes, según el Código Civil y de acuerdo con la normativa internacional en vigencia:

*COMPRA-VENTA, según el cual el vendedor se obliga a transferir la propiedad de un bien al comprador y éste a pagar su precio en dinero, a tenor del artículo 1529 y siguientes del Código Civil.

*SUMINISTRO, por el cual el suministrante se obliga a ejecutar a favor de otra persona, prestaciones periódicas o continuadas de bienes, de acuerdo a lo prescrito por el artículo 1604 y siguientes del acotado.

*DONACIÓN, conforme al cual, el donante se obliga a transferir gratuitamente al donatario la propiedad de un bien, según el artículo 1621 del Código sustantivo civil.

*MUTUO, por el que, el mutuante se obliga a entregar al mutuatario una determinada cantidad de dinero o de bienes consumibles, a cambio de que se le devuelvan otros de la misma especie, calidad o cantidad, de acuerdo al artículo 1648 del Código Civil y siguientes.

*ARRENDAMIENTO, por este contrato el arrendador se obliga a ceder temporalmente al arrendatario el uso de un bien por cierta renta convenida, conforme al artículo 1666 y siguientes del acotado.

*HOSPEDAJE, el cual es un contrato que realizan aquellos empresarios que se encuentran en el ramo de hotelería y negocios afines y que consiste en que el hospedante se obliga a prestar al huésped, albergue y, adicionalmente, alimentación y otros servicios que contemplan la ley y los usos, a cambio de una retribución, de acuerdo a lo previsto en el artículo 1713 del acotado texto civil y siguientes.

*COMODATO, por el que el comodante se obliga a entregar gratuitamente al comodatario un bien no consumible, para que lo use por cierto tiempo o para cierto fin y luego lo devuelva. Ello a tenor del artículo 1728 del Código Civil y siguientes. Aquí es pertinente mencionar que si bien es verdad que el comodante no recibe una contraprestación inmediata por el comodato, debe entenderse que muchas veces el beneficio, o es mediato, vía otras prestaciones recibidas, o se realiza con animus de liberalidad por parte del comodante.

*PRESTACIÓN DE SERVICIOS, por el cual se conviene que dichos servicios sean proporcionados por el prestador al comitente. Son sus modalidades:

-la locación de servicios

-el contrato de obra

-el mandato

-el depósito

-el secuestro

-los contratos innominados (“doy para que hagas y hago para que des”).

Su ubicación legal está en el artículo 1755 del Código Civil y siguientes.

*FIANZA, según este contrato, el fiador se obliga frente al acreedor a cumplir determinada prestación, en garantía de una obligación ajena, si ésta no es cumplida por el deudor, a mérito de lo prescrito en el artículo 1868 del acotado y siguientes.

*RENTA Vitalicia, por la cual se conviene la entrega de una suma de dinero u otro bien fungible, para que sean pagados en los períodos estipulados, de consuno con el artículo 1923 del Código Civil.

*JUEGO Y APUESTA, siempre que sean permitidos y, por el cual, el perdedor queda obligado a satisfacer la prestación convenida, como resultado de un acontecimiento futuro o de uno realizado, pero desconocido para las partes. Evidentemente que éste contrato es de interés únicamente para aquellos empresarios que tienen que ver con el rubro correspondiente al juego y apuesta, el mismo que puede estar relacionado con otros rubros colaterales como el de hotelería, discotecas, loterías, etc. Su ubicación legal está en el artículo 1942 y siguientes del acotado corpus juris civiles.

*FRANCHISING, según la definición que adopta la UNIDROIT (Instituto dependiente de las Naciones Unidas), “...es una operación de franquicia: Operación contractual entre un

franquiciante y un franquiciado, en la cual el franquiciante ofrece o es obligado a mantener un interés permanente en el negocio del franquiciado, en aspectos tales como el Know How y la asistencia técnica. El franquiciado opera bajo un nombre comercial conocido, un método y procedimiento que pertenece, o que es controlado por el franquiciante, y en el cual el franquiciado ha hecho o hará una inversión sustancial en su propio negocio con sus propios recursos”. Es un contrato atípico.

*FIDEICOMISO, según el artículo 241 de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley 26702; “...es una relación jurídica por la cual el fideicomitente transfiere bienes en fideicomiso a otra persona, denominada fiduciario, para la constitución de un patrimonio fideicometido, sujeto al dominio fiduciario de este último y afecto al cumplimiento de un fin específico a favor del fideicomitente o de un tercero denominado fideicomisario”.

*LEASING, a mérito del concepto contenido en el artículo primero del Decreto Legislativo 299, que norma el arrendamiento financiero (leasing) en el Perú, “Considérase arrendamiento financiero, el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”.

*CREDIT CARD, o conocida también en nuestro medio como tarjeta de crédito, su operatividad está legalmente permitida por nuestra “ley de banca”, 26702. Puede definirse, según HERNANDO SARMIENTO, citado por MAX ARIAS, “...debe entenderse como un contrato mercantil por el cual una entidad crediticia, ya sea banco o institución financiera debidamente autorizada, otorga un crédito rotatorio, de plazo y cuantía determinada...a una persona natural y/o jurídica, para que ésta la utilice en sus consumos dentro de diversos establecimientos afiliados”.

*JOINT VENTURE, el cual como lo expresa SIDNEY BRAVO, “es un contrato sui generis, con características y elementos peculiares. A través del contrato traído a colación, dos a más empresas, personas naturales o jurídicas, nacionales y/o extranjeras, acuerdan asociarse, para combinar conjuntamente sus recursos y actividades para la ejecución y concreción de un negocio específico, para lo cual compartirán ídem riesgos y responsabilidades”. Es un contrato atípico.

*COMPUTERS AGREEMENT, conocido también en nuestro país como Contratos Informáticos, son aquellos acuerdos bilaterales por los cuales el proveedor de equipos informáticos se obliga frente al usuario a prestar ciertos servicios de mantenimiento, o relativos al banco de datos o referidos a la utilización de ordenadores, que permitan un óptimo funcionamiento del equipo vendido. Es un contrato atípico.

*CONTRATO DE SWAP, según EMILIO DIAZ RUIZ, “es un contrato a través del cual las partes se obligan a hacerse pagos recíprocos en fechas determinadas fijándose las cantidades que recíprocamente se han de pagar en base a módulos objetivos”. Propiamente se trata de una transacción en la que una moneda se compra y se vende simultáneamente, pero con fechas de entregas distintas. Es atípico.

*KNOW HOW, es conceptuado como la convención mediante la cual una persona natural o jurídica, se obliga a hacer gozar al cocontratante de los derechos que posee sobre ciertas fórmulas y procedimientos secretos, durante un tiempo determinado y a través de un precio que el citado se obliga a pagarle. Es un típico contrato de jaez internacional.

*POOL, es el contrato que se concierta entre varias empresas encargadas del transporte aéreo, a fin de efectuar actividades aéreas determinadas y ulteriormente distribuirse las utilidades producidas. Es típicamente internacional.

*UNDERWRITING, es el contrato u operación financiera que consiste en la compra de una emisión de títulos valores a un precio fijo y garantizado, con el propósito de vender esa emisión al público, asumiendo el riesgo del mercado. Es atípico.

*ENGINEERING, u operación mediante la cual una empresa especializada en la materia (ingeniería) traspasa a cambio de una remuneración, a favor de un adquirente ciertos conocimientos técnicos a fin de elaborar un proyecto o estudio o aún haciendo algunos suministros o hasta la ejecución del mismo, mediante la celebración de varios actos y contratos ligados entre sí, para la consecución del fin económico y jurídico mencionado. Es atípico.

*FACTORING, o contrato de factoraje, por el cual, según BONEO Y BARREIRA, éste consiste "...en una actividad de cooperación empresarial, que tiene por objeto para la entidad financiera denominada Factor, la adquisición a sus clientes, de los créditos de que sean titulares contra sus compradores y deudores garantizando su satisfacción y prestando servicios de contabilidad, estudios de mercado, investigación de la clientela, asesoramiento e información". Es atípico.

*RENTING, es una modalidad moderna del leasing financiero, a través del cual una de las partes intervinientes en el contrato, se obliga a ceder temporalmente a la otra parte, que se constituye en la arrendataria, el uso de un bien mueble, fijándose una renta como contraprestación. Es atípico.

*BARTER, que es el equivalente anglosajón de nuestro TRUEQUE, esto es, el intercambio de un bien por otro. Se entiende que se trata de un intercambio de bienes cuya utilidad para las partes contratantes sea equitativa. Para muchos autores estamos frente a una permuta. Se trata de un contrato internacional y atípico.

*CUENTA CORRIENTE, es un contrato común en nuestro país y en el orbe entero, y que es contraído entre un Banco y un Cliente, a través del cual el Banco se obliga a atender los giros de cheques del cliente, a su vez el Cliente se obliga a mantener dinero suficiente en su cuenta, a fin de respaldar las operaciones citadas. Su normativa se encuentra básicamente en la "Ley de Banca", 26702.

*CONTRATO DE SEGURO, es aquel a través del cual una persona jurídica denominada aseguradora ofrece a otra llamada asegurado, efectuar una debida prestación que se halla supeditada a la concreción de un riesgo y merced al pago antelado de una determinada cantidad de dinero (prima). Esta legislado en la llamada "Ley de Banca".

*CONTRATO DE AGENCIA, es un contrato mercantil de colaboración, merced al cual una persona natural o jurídica, se obliga de manera permanente y en forma cualitativa o cuantitativa predeterminada, a comercializar los productos de una empresa, en nombre y por cuenta de ésta. El agente (antiguamente llamado proxeneta) representa a un empresario para contactarlo con otros empresarios y hacer negocios. Es atípico.

*CONTRATO DE CORRETAJE, es aquel contrato a través del cual una persona, proponente o interesado, efectúa un encargo material a otra persona denominada corredor, a fin de celebrar un negocio jurídico en interés del proponente y, a cambio de una retribución prefijada, o a cambio de un porcentaje del valor de venta del bien, o de la transacción de que se trate. Es un contrato atípico.

*CONTRATO DE MANAGEMENT, o de administración empresarial, por el cual el "manager" se hace cargo de la gestión de una empresa a fin de mejorar su administración y

elevant sus niveles de optimización en todas las áreas gerenciales. Puede considerársele también un contrato de consultoría gerencial. Es atípico.

*CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN, por el cual puede el fabricante de diversos productos, venderlos a una persona denominada distribuidor, el cual se encargará de las ventas al menudeo, vale decir, el distribuidor cumple una función de intermediación entre los fabricantes y los consumidores. El distribuidor los venderá por cuenta y en nombre propio a los consumidores en general, obteniendo beneficios por la diferencia existente entre el precio de compra y el precio de venta; lo que se conoce como “reventa”. Es atípico.

*CONTRATO DE CONSULTORÍA, según la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo), “...Los servicios prestados por los técnicos o especialistas de varias disciplinas organizados en equipos que, bajo alguna forma jurídica, llevan adelante proyectos...”. La UNCTAD inicialmente se refería específicamente a proyectos de ingeniería, pero el concepto ha trascendido al aspecto de ingeniería (más ligado al engineering) y se ha extendido a toda rama científica y tecnológica. Aquí pueden participar, entonces, estudios profesionales, sociedades de consultoría, privadas o públicas, ONG’s, organizaciones internacionales, etc. Es eminentemente atípico.

*COMPRAVENTA INTERNACIONAL, cuya importancia se ha realzado en los últimos años, considerando la intensificación del proceso de globalización en el planeta. Actualmente todo tipo de empresa, incluyendo por supuesto a las MYPE, tiene que ver con el sistema de transacciones internacionales y la compraventa es, a nivel internacional un mecanismo preponderante, insustituible y vital para cualquier proceso de expansión empresarial.

Específicamente este contrato se puede conceptualizar como aquella modalidad contractual, que permite a una persona natural o jurídica de un determinado país, comprar mercaderías a otra persona natural o jurídica de distinta nacionalidad, a cambio de un precio convenido, y viceversa.

Los derechos y obligaciones de las partes en esta modalidad convencional se traducen internacionalmente en los llamados incoterms (international commercial terms), pero nada obsta que de mutuo acuerdo se modifiquen las reglas de dichos incoterms.

Son los siguientes:

EXW (en fábrica)

FCA (franco transportista)

FAS (franco al costado del buque)

FOB (franco a bordo)

CFR (costo y flete en el puerto de destino)

CIF (costo, seguro y flete en el puerto de destino convenido)

CPT (transporte pagado hasta el lugar de destino)

CIP (coste, seguro y flete en el puerto de destino)

DAF (entregado en frontera)

DES (entrega sobre el buque en el puerto de destino)

DEQ (entrega sobre el muelle)

DDU (entregado, pero los impuestos aduaneros no son pagados)

DDP (entregado, incluidos impuestos aduaneros)

Este contrato se halla regulado por la Convención de Viena de 11.04.80, reconocida por la ONU. El Perú se adhirió a dicha Convención con fecha 22.02.99.

5.8.- Crítica de la Legislación referente a las MYPES, respecto del tema de la informalidad.-

5.8.1. Marco Jurídico.-

La Constitución Política del Perú establece que el Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industrias. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades (Art. 59°)

La Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa, publicada el 03 de julio del 2003, establece como una de las acciones del Estado fomentar el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa y la inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE (Art. 5°, literal c)

La Ley 27711, publicada el 30 de Abril del 2002, establece que el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo promueve el empleo en el marco de igualdad de oportunidades, fomentando especialmente la micro y pequeña empresa como base del desarrollo económico con igualdad (Art. 4°)

La Ley 28304 publicada el 27 de julio del 2004, establece que el Estado promueve la celebración de convenios con la empresa privada, las entidades gubernamentales y las universidades, para el desarrollo de capacidades humanas orientadas a elevar la competitividad y reducir la pobreza a través de la generación de empresas productivas.

Es decir, que la tendencia legislativa en el marco jurídico empresarial es realmente unívoca y unidireccional, en el sentido de propugnar el desarrollo de la micro y la pequeña empresa (MYPE), buscar su formalización, brindarle el apoyo que necesite y, en general estimular su crecimiento porque ello es base para el desarrollo socioeconómico del país.

5.8.2 Visión fáctica de la realidad de las MYPES.-

Se ha escrito poco acerca de las etapas por las que atraviesa la empresa, desde su origen hasta su consolidación. Desarrollando tal proceso se debe tener en cuenta que toda empresa tiene sus inicios en un emprendimiento, es decir parten de una idea. El emprendimiento es precisamente el origen de la empresa; es el hontanar, es la fuente de su aurora y de su vida; muchas veces es una simple idea que se elabora y desarrolla hasta ponerse en marcha en la práctica de la realidad social y económica.

En nuestro país los emprendimientos que han logrado mantenerse y sobrevivir a los desafíos de la época y a los numerosos riesgos que implica su formación durante sus primeros tres años de vida, conforman el subsector de la denominada pequeña y micro empresa. Este subsector, pese a sus carencias, genera múltiples beneficios para el país, como: la creación de bienes y servicios de valor agregado, la generación de puestos de trabajo y el incremento de las exportaciones, de la recaudación de impuestos y de la demanda de nuevos bienes y servicios.

Por ello el Estado presta especial preocupación y esfuerzo, para generar las condiciones que impulsen el nacimiento, crecimiento y desarrollo de los nuevos emprendimientos, particularmente micro y pequeñas empresas, con la finalidad que puedan superar las limitaciones internas, las barreras de acceso y permitir el fortalecimiento de su vocación emprendedora, asegurando su permanencia en el mercado; propiciando asimismo, los mecanismos para articular las actividades de fomento de la cultura emprendedora y el establecimiento de empresas competitivas y sostenibles en el tiempo.

En nuestro país la micro y pequeña empresa constituye alrededor del 99% del total de los establecimientos, es un subsector intensivo en la generación de empleo, el 78.2% de los peruanos labora en medianas, pequeñas y microempresas, generándose alrededor de 5 millones de puestos de trabajo. Ello explica una parte importante del subempleo, en la medida que muchas de ellas, principalmente las microempresas, se originan por el esfuerzo de la población en inventar sus propios puestos de trabajo, con limitados niveles de ingreso y productividad. Las MYPE, a pesar del abundante número de establecimientos, debido a su reducida escala de producción y débiles relaciones de articulación, aportan solamente el 42% del PBI al país.

Los nuevos emprendimientos, por sus débiles relaciones de articulación enfrentan una serie de limitaciones internas (falta de personal capacitado que ostente competencias, destrezas y habilidades que los estándares del mercado exigen, la subutilización e ineficiencia en el uso de los recursos, etc.) y barreras de acceso a servicios financieros, de capacitación, de desarrollo empresarial y tecnológico, que sumadas a la falta de una legislación adecuada, los exponen a numerosos riesgos, que se traducen en una importante mortalidad de aquellas micro y pequeñas empresas, en sus primeros años de vida.

Si se suman a ello los efectos de la globalización y el surgimiento de nuevos paradigmas tecnológicos que han convertido al comercio mundial en complejo, concluimos que se ha acrecentado la posibilidad de crecimiento, empero, también se ha acrecentado mucho más el riesgo de mortandad de las empresas. La tasa de éxito sólo es de 20 a 25% al final del ciclo evolutivo empresarial, en general.

Sin embargo, en el país encontramos emprendedores que a pesar de todas las variables negativas, han logrado alcanzar éxito. Ello a costa de muchos años de perseverancia, sacrificio, coraje, dedicación y creatividad. Esto nos demuestra que con un apoyo más decidido del Estado y otorgando el peso que se requiere, el tiempo necesario para el crecimiento y consolidación de los nuevos emprendimientos pueden ser significativamente reducidos, convirtiéndose efectivamente en la fuerza y pujanza del sector empresarial.

La moderna terminología empresarial habla de los “emprendimientos”, esto es, de la empresa en su fase germinal. Los emprendimientos son las iniciativas empresariales concebidas libre y espontáneamente desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos aprovechando las oportunidades del entorno.

Los nuevo emprendimientos aprovechan asimismo las oportunidades del mercado, identifican y generan una necesidad en su entorno, tienden a convertirse en empresas competitivas y de crecimiento y se articulan a procesos y redes de desarrollo local y regional.

En el Perú se hace necesario posesionar el emprendimiento como motor del desarrollo y hacerlo más intensivo en los sectores populares, generando espacios para el fomento de una cultura empresarial y una red integral de soporte, para afirmar las tendencias actuales de crecimiento. Red que cubra todas las necesidades de capacitación técnica y gerencial de los empresarios y del desarrollo de los nuevos negocios.

Se hace necesario que los nuevos emprendimientos se transformen en organizaciones con capacidad innovativa, integradas en estrategias de co-competición y lideradas por emprendedores dispuestos a asumir grandes desafíos.

5.8.3. Dificultades de las MYPE para acceder a la formalización.-

5.8.3.1 En su Constitución...

Uno de los problemas que viene afrontando, en general, todo el sector empresarial peruano y, en particular, las MYPE, es el referido a las dificultades que afronta en su constitución este tipo de empresas, aspecto al que en otro lugar ya hemos hecho referencia. Esta dificultad se genera a partir de las excesivas regulaciones, procedimientos, y trámites que dificultan y encarecen tanto su regularización como el registro de nuevas empresas. Esta situación limita el crecimiento y consolidación del sector empresarial y afecta las finanzas públicas.

Algunos de los problemas principales que enfrentan los empresarios para el registro y formalización de sus negocios son los siguientes: (I) la ausencia de una ventanilla única en la cual pueda realizar todos sus trámites, (II) la necesidad de diligenciar numerosos formularios, muchos de ellos con información duplicada, (III) la ausencia de coordinación y de intercambio de información entre las instituciones públicas, (IV) la ausencia de sistemas de información modernos en casi todas las instituciones, (V) la necesidad de certificar ante notario público y la de presentar personalmente los documentos, (VI) la necesidad de acudir a diferentes lugares para pagar distintas tarifas; entre otras tantas trabas burocráticas, las mismas que se potencian y se vuelven más álgidas en las zonas que se encuentran fuera de la capital de la república.

En consecuencia, actualmente una empresa para llegar a la formalización debe cumplir con numerosos trámites y obligaciones ante diferentes entidades, en un proceso que puede alcanzar meses en su tramitación, lo cual naturalmente desmotiva el ánimo de los empresarios para alcanzar la personería jurídica para su empresa.

Por otra parte, hoy en día, sobre todo en la actividad estatal, no se están aprovechando plenamente los beneficios de la tecnología y la informática que coadyuven a hacer más eficiente y moderno el aparato estatal, haciendo del Estado en pleno siglo XXI un ente con rezagos medievales y burocráticos. Los beneficios del avance tecnológico deben ser aprovechados por el Estado para contribuir al desarrollo económico y social de las diversas regiones del país; por lo que, en cuanto pueda ser utilizado por la actividad gubernamental, deben implementarse programas electrónicos que maximicen la prestación de servicios.

5.8.3.2 Tramitología...

Otra de las trabas con que se enfrentan las MYPE para acceder a la esquivada formalización es la que constituye la tramitología de los municipios o gobiernos locales y particularmente el rubro concerniente a las licencias de funcionamiento entre otros aspectos colaterales.

Debemos tener en cuenta que cuando un pequeño inversionista arriesga su dinero en constituir, por ejemplo un restaurante, una bodega, un salón de belleza o cualquier otro pequeño negocio, ya está creando por lo menos tres a cuatro nuevos puestos de trabajo en cada uno de dichos rubros; empero, esta, en esencia buena decisión, tiene como correlato enfrentarse a una serie de trámites que comienzan con los altos costos que implica la constitución de la empresa, abogado, gastos notariales y registrales, etc. Una vez superado este primer escollo, tiene que enfrentar los temibles trámites ante la Municipalidad: la obtención de la Licencia Municipal de Funcionamiento que implica un trámite previo para obtener el certificado de zonificación previa inspección del local, que además requiere un certificado de defensa civil, además de otros requisitos que en forma "autónoma" crean las diversas Municipalidades Distritales, como la exigencia de carné sanitario para los trabajadores, entre otros. Se enfrenta además a las diversas tarifas de índole comercial que cobran las entidades de servicio público, y sobre todo a las demás exigencias de índole laboral, de seguridad social, sueldo mínimo, seguro de salud y de pensiones a las que está obligado por cada uno de sus trabajadores.

Después de vencer todos estos escollos, debe iniciar sus actividades económicas para lo cual debe sujetarse a las obligaciones de índole tributaria. Por parte del Municipio deberá tramitar su licencia de anuncio y propaganda, asumir el pago de arbitrios con tasa comercial y estará sujeto a fiscalización municipal y a las multas que por cualquier infracción sobre la materia pudiera incurrir. Frente a la SUNAT estará sujeto a presentar declaraciones juradas mensuales por concepto de IGV y asumir los pagos a cuenta del Impuesto a la Renta, estando sujeto igualmente a fiscalización y al pago de multas sumamente altas, muchas veces superiores a todos los ingresos que en el mes pudiera haber obtenido. En lo específicamente atinente a las multas municipales, últimamente y, amparándose en la autonomía municipal, muchos gobiernos locales abusan de sus facultades coactivas y no solamente multan sin importarles las múltiples carencias de las MYPE, sino que además clausuran a diestra y siniestra diversos locales constituyentes de negocios, que van a permitir precisamente el pago de las multas, lo cual es un contrasentido y elemento pernicioso para el armónico desarrollo de la micro y pequeña empresa en el Perú.

5.8.3.3 Situación de los Trabajadores de las MYPES...

Aspecto trascendental, cuyo tratamiento legislativo no es completamente feliz, sea por su carencia de técnica legislativa o por la ausencia de una política más resuelta y decidida, y que además resulta un tema polémico; es aquel concerniente a la situación laboral de los trabajadores de las MYPE. y que resulta uno de los factores que atenta contra la formalización de este sector empresarial.

La política laboral en la empresa peruana en general y en las MYPE en particular, es un tema realmente difícil y lleno de contradicciones; es más, a veces da la impresión de que los rumbos son como el Escila y Caribdis de la odisea. De una parte están los derechos de los trabajadores, esto es, la principal fuerza humana de una nación, cualitativa como cuantitativamente. La fuerza de trabajo en el Perú, activa como potencial, es, sin duda, el elemento determinante, no el único, en el desarrollo de una empresa. Lo que sucede en particular con la fuerza de trabajo de las MYPE es que, por un lado y, sobre todo tratándose de la microempresa, muchos empresarios, junto con sus familiares y allegados, son sus propios trabajadores, no presentando la relación laboral mayores conflictos; y, de otra parte, las dimensiones de este tipo de empresas no posibilitan una organización sindical y, en general, no se requiere por parte de los trabajadores mayor discusión con el empresario puesto que, generalmente, se trata de emprendimientos que no poseen grandes ganancias como para otorgar demasiados beneficios económicos a sus trabajadores y más bien, la empresa misma no posee una estabilidad que le dé mucho tiempo de vida; es más, en nuestro país la mayoría de las MYPE no pasa la barrera de los dos años, tres quizás; lo que le imposibilita al trabajador obtener las concesiones que otro tipo de empresas, más longevas, más estables y sólidas, podrían concederle. La realidad no incurre en eufemismos, las MYPE son empresas por lo general precarias.

Empero, también está la realidad de los pequeños y micro empresarios, quienes han invertido su dinero, el cual muchas es veces es producto de indemnizaciones y beneficios sociales, otras tantas es el adelanto de un dinero proveído por un banco u otra institución de crédito; pero en todos los casos es un capital de riesgo y cuya utilización deberá ser efectuada, de preferencia a cuentagotas, tratando de no exceder los límites de la frugalidad, pero tampoco menoscabando los derechos de los trabajadores de la empresa, verdaderos hacedores de la riqueza empresarial. Creemos que no se puede dissociar la necesidad de obtener beneficios por parte del pequeño o micro empresario, es más, es su derecho; con la atención que la Ley dispensa a todos los trabajadores en su centro laboral, no olvidando que el trabajador es un ser humano que a su vez es el soporte de una familia y, de forma mediata, de toda la sociedad.

Ahora bien, en nuestro país, sólo el 11% de la Población Económicamente Activa (PEA), según cifras del INEI, tiene un trabajo formal. Esto quiere decir que de cien jóvenes o adultos en capacidad de trabajar, sólo once de ellos cuenta con un trabajo enmarcado en la formalidad contenida en la legislación laboral vigente, esto es, se encuentran registrados en planillas de empresas o instituciones y gozan de los derechos laborales, tales como tener una jornada de trabajo, tener derecho al pago de sobre tiempo, gozar de salario dominical y pago de feriados, tener una remuneración no menor a la Remuneración Mínima Vital, tener derecho al pago de una asignación familiar, a dos gratificaciones al año, a la participación

de utilidades según la modalidad de la empresa, a gozar de la protección contra el despido arbitrario, tener derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios, a la Seguridad Social y a acogerse a algún régimen de pensiones.

Lamentablemente, de la manera como se ha descrito en el párrafo anterior la realidad laboral en el Perú, cualquier disposición legal en esta materia, que emane del poder legislativo o del ejecutivo, cuya finalidad sea favorecer al sector laboral, en realidad sólo favorecerá al 11% de la PEA, en desmedro de ese otro sector mayoritario compuesto por aquellos que trabajan en condiciones de subempleo, en una total informalidad y que no gozan de ninguno de los derechos laborales contemplados en la Constitución y en la legislación laboral y, sobre todo de aquellos que no cuentan con ningún tipo de trabajo, a pesar de tener capacidad y conocimientos, me refiero al rubro de los desempleados.

En el Perú, nominalmente se cuenta con una buena legislación laboral, pues los trabajadores según la Constitución y las leyes laborales, incluso tienen una serie de derechos superiores a otros trabajadores de países más desarrollados, sin embargo la realidad es notoriamente otra. De lo que se trata entonces es de legislar apegados a la realidad, pero sin olvidar que la ley también puede ser un instrumento de modificación de dicha realidad. Es pertinente que la ley siga a la realidad, pero no de modo sumiso, sino más bien organizando el medio contextual en función de la sapiencia y la experiencia.

La legislación laboral peruana sigue progresando. En los últimos años se han dictado un conjunto de leyes laborales orientadas a la micro y pequeña empresa, pero ninguna de ellas ha logrado el propósito establecido de generar puestos de trabajo. Se ha creado, por ejemplo, en la nueva Ley de la Micro y Pequeña empresa un régimen laboral especial, que en buena cuenta sólo ha recortado algunos derechos laborales de los trabajadores, como el derecho de vacaciones, reduciendo el período a 15 días, la fijación de los montos máximos en concepto de indemnización por despido injustificado, entre otros aspectos. Es decir, se sigue legislando para favorecer la generación de empleos, empero dichas disposiciones, por no estar acorde con la realidad no han logrado su propósito, puesto que en muy pocas empresas se aplica dicho régimen laboral especial.

Pues bien, es cierto que la norma en esta materia no ha aportado una solución realista a esta problemática, pero no debe dejarse de ver que también deberán contemplarse los derechos de los empresarios, no olvidemos la clásica definición de empresa: capital y trabajo. No puede haber capital solamente y prescindir del trabajo, e inversamente, no puede existir únicamente trabajo sin capital que lo mueva y le pague sus remuneraciones.

Pero también es verdad que para generar puestos de trabajo se requiere de personas naturales o jurídicas dispuestas a invertir, y para que estén dispuestas a invertir se requiere que el Estado genere confianza. Para generar confianza en el inversionista no solamente se requiere de una estabilidad económica y política, sino fundamentalmente de un Estado que reconozca el esfuerzo y el riesgo que realiza el inversionista cuando decide constituir una empresa o iniciar un negocio.

Hoy en el Perú, existe lamentablemente una crisis de confianza de proporciones considerables. Cada vez crece más el porcentaje de los ciudadanos que han perdido la confianza en las instituciones básicas del país. En una breve encuesta realizada por la

Cámara de Comercio e Industria del Cono Norte, entre sus afiliados se pudo comprobar evidentes resultados negativos. Los pequeños empresarios desconfían cada vez más de sus gobernantes, sus legisladores, sus jueces, sus fiscales, su fuerza armada, su policía, sus alcaldes, etc.

Frente a esta grave crisis de confianza, el Estado ha sido y sigue siendo incapaz de revertirlo, por el contrario, cada vez la desazón es mayor, lo que explica el gran porcentaje de personas que, dejando de lado todos los esfuerzos realizados en el Perú, deciden emigrar a otros países, donde consideran que sus esfuerzos tendrán una correlativa compensación y, en muchos casos eso se corrobora.

Consideramos que corresponde al Estado proteger a aquellas personas que aún siguen creyendo en el país, y que en ese sentido no dudan en invertir sus pocos recursos económicos a fin de generar su propio empleo a través de la constitución de un negocio o emprendimiento. En ese camino se encuentran con una serie de obstáculos, y uno de ellos es precisamente la legislación laboral, que les resulta gravosa, por cuanto su cumplimiento estricto implicaría sobrecostos demasiado onerosos para el desarrollo de la empresa; ello los lleva a incumplir exprofesamente con la normativa laboral vigente, o sencillamente pactar con el trabajador a fin de que declare o exprese seguir con un régimen legal que en realidad no es el suyo o no lo sigue fidedignamente.

De otra parte, tampoco se puede descuidar la protección de los trabajadores por parte del Estado, es más, esa es su función tutelar y tuitiva para con ellos y de ninguna manera el Estado podrá renunciar a sus potestades inherentes, como no lo han hecho naciones con una tradición liberal acendrada como el Reino Unido o USA, por citar a dos paradigmas del capitalismo internacional.

En ese sentido, tal vez el Estado deba adoptar una actitud más decidida en la dación de medidas de carácter económico que permitan apoyar de modo sostenido tanto a los trabajadores como a los empresarios partícipes de las MYPES. Quizá la legislación laboral especial acordada a las microempresas constituya un esfuerzo por tratar de colocar en el justo medio el fiel de la balanza; los trabajadores deben poner una cuota de sacrificio y los empresarios también, a fin de que prospere la empresa como conjunto socioeconómico en beneficio de todos los intervinientes en el emprendimiento y de la sociedad en general.

Resulta, pues, este aspecto de la legislación laboral, otro escollo en la consecución de una actividad y vida pacíficas de las MYPE; la legislación no es plenamente atinada en este tópico, sea por carencia de técnica legislativa, sea por carencia de osadía en el tratamiento del problema.

5.8.3.4 Dispersión Empresarial...

Existe un aspecto que a nuestro juicio es clave en el tratamiento de la realidad de las MYPE, me refiero a su dispersión y atomización en el universo de las micro y pequeñas empresas; su carencia de homogeneidad, a pesar de que ya se ha recorrido algún trecho en el camino a la unidad real de las pequeñas y micro empresas, constituye otra de

las vallas al desarrollo de este sector empresarial, desarrollo que pasa necesariamente por el aspecto de la formalidad.

El problema realmente dista de ser sencillo; se trata en realidad de un conjunto de problemas, de una problemática, dado que el fenómeno MYPE es de por sí complejo; basta con darnos cuenta de que las siglas engloban dos sectores empresariales claramente diferenciados por distintos parámetros: las microempresas y las pequeñas empresas, sin contar con las llamadas medianas empresas, que, como ya se mencionó en otro lugar de esta investigación, conforman lo que internacionalmente se ha dado en llamar el fenómeno de las MIPYMES (micro, pequeña y medianas empresas).

Aparte de esa diferenciación, dentro de cada sector de las microempresas y de las pequeñas empresas, existe diversidad de subsectores, cuyos criterios de identificación responden a diversos vectores, a saber: primero, desde una perspectiva económica podemos encontrar en la microempresa unidades económicas con niveles de ventas anuales cercanos a las 150 UIT y en muchos casos con una serie de ventajas comparativas que las llevan a la bonanza económica; asimismo, encontramos microempresas con ventas paupérrimas, con problemas de déficit en su estructura económica y con un pie en la extinción empresarial. Obviamente entre ambos tipos de empresas los intereses serán distintos e inclusive, cuando se trata de empresas que están en competencia en un mismo mercado, su conveniencia propia les dirá que es mejor que el rival se extinga, por tanto no le interesará la colaboración con aquel.

Lo mismo sucede, mutatis mutandis, con las pequeñas empresas cuyo niveles de ventas anuales pueden bordear las 850 UIT y con excelentes niveles macroeconómicos, en contraste con aquellas que están en franca declinación y extinción.

en segundo lugar, por la actividad u objeto social al que se dedican, muchas microempresas y pequeñas empresas se ubican en el rubro del comercio, lo que significa que pueden dedicarse a conducir una bodega, pueden participar en pequeños negocios de intermediación, pueden ser suministradores o simplemente pueden abocarse al negocio ambulante en el típico caso de las microempresas y, en todos estos casos habrán diferencias de intereses entre sí; la ley puede considerarlos a todos microempresarios o pequeños empresarios, en su caso, pero entre sí tendrán diferencias notables.

La actividad a la que se pueden dedicar las MYPE son variadas, muchas se dedican a la manufactura, otras a la pesca, a la agricultura, a la minería, aunque en este último rubro impera la gran empresa; otros se dedican a la acuicultura, a la piscicultura, a la agroindustria, a los talleres de reparación, a la confección y/o venta de diversos productos textiles, madereros, informáticos, de comunicaciones, alfareros; juguetería, pirotecnia, estética, educación, arte, etc.

Hay infinidad de actividades a las que se puede abocar un pequeño o microempresario y cada una poseerá sus peculiaridades y, en consecuencia, sus propios intereses; aunque también es verdad que cada subsector podrá tener mayores afinidades o proximidades con sus congéneres.

Luego, desde una óptica geográfica, también habrá disimilitud, sea porque las diferencias entre microempresas de la costa, la sierra y la selva, son objetivas y emanan de su propio contexto socioeconómico; sea también porque las microempresas de Lima son distintas a las del resto de la Nación. Igualmente, en el caso de las pequeñas empresas, también serán distintas entre sí considerando su ubicación geográfica dentro de la Nación. Los intereses de una pequeña empresa de Puno, por ejemplo, serán fundamentalmente distintos a los de una pequeña empresa de Lima; y dentro de Lima misma, los intereses de una pequeña empresa del Cono Norte serán evidentemente distintos a los de una constituida en Ripley de La Molina, aunque es verdad que ambas serán pequeñas empresas.

Asimismo, tanto las microempresas como las pequeñas empresas se distinguen por su vocación exportadora o por su actuación solamente en el medio local, lo que definitivamente permitirá a los primeros conquistar nuevos mercados, crecer y prosperar en función de la tendencia globalizadora y ecuménica del orbe a diferencia de otros emprendimientos que se limitan al mercado interno. Allí existen también intereses disímiles.

De lo expuesto respecto a las diferencias intra MYPE, cabe precisar que lo ideal es cohesionar este sector, pero desde una óptica realista, tratando de sistematizar este sector empresarial pero considerando sus propios matices y diferencias, sin obviar las peculiaridades que caracterizan a cada subsector y tratando de encontrar puntos comunes o de coincidencia, sin acentuar las disonancias pero respetando la mixtura. Ello, por ejemplo, se patentiza cuando la Ley concede los mismos beneficios a todos los empresarios MYPE, sean pequeños o microempresarios, como en el caso de la ayuda financiera; y también se denota el tratamiento diferenciado cuando, por ejemplo, se establece una legislación laboral especial para las microempresas y se dispone que las pequeñas empresas quedan sujetas a la legislación laboral común. La unidad es importante en este caso, pero sobre bases sólidas. La realización de ferias, exposiciones, y eventos similares, atrae de alguna manera, la concurrencia de distintos gremios pertenecientes a las MYPE, pero eso no garantiza su unidad; es un mecanismo centrípeto de unificación de las micro y pequeñas empresas, pero no es suficiente. Las convocatorias mismas que se hacen a todo el sector en estudio, a fin de que se establezcan consorcios y alianzas, no solamente se encuentran en la Ley 28015 sino en distintos dispositivos conexos y hasta en múltiples declaraciones y comunicados gubernamentales así como en las propias entidades representativas de las MYPE; empero, no basta con el lirismo declarativo y la buena voluntad de los interesados en la cohesión y coherencia de las MYPE, se requiere de una política no solamente vertical por parte del Estado, sino además el fomento propicio de las propias empresas y de sus voceros y representantes, para conseguir la creación de un bloque empresarial con representatividad en el concierto empresarial y con la fuerza monolítica que le permita negociar y convenir con las entidades públicas y privadas, nacionales y hasta internacionales.

5.8.3.5 Administración Deficiente...

Cuestión de vital importancia en el desarrollo de las MYPE es la relativa a su Administración, específicamente a su gerenciamiento, a su conducción empresarial. No debe olvidarse que tanto la micro como la pequeña empresa son formas empresariales que se manejan bajo ciertos cánones más o menos usuales y conocidos en el mundo de la gestión de negocios y que deben ser utilizados por personas versadas en dicha materia, sea por sus estudios especializados o por su vasta experiencia y dominio de la praxis negocial; o por ambos. No basta pues la decisión, la voluntad, la disciplina y los conocimientos del promotor o emprendedor; si no tiene los elementos teóricos y prácticos que requiere un buen administrador, no serán suficientes dichos valores para sacar adelante la empresa en el difícil océano del mercado nacional e internacional, en su caso.

Es precisamente el aspecto de la Administración y gerenciamiento de la micro o pequeña empresa, el que muchas veces constituye uno de los más visibles escollos en el decurso de estas formas empresariales. Y esto sucede por cuanto, muchas veces, el emprendedor trata de seguir a su manera el consejo que dicta el viejo dicho: “el ojo del amo engorda al caballo”; es cierto que el propio empresario debe velar por el desarrollo y conducción de su empresa, pero también debe contar con especialistas o conocedores del tema administrativo para un mejor resultado. En nuestro ejemplo del dicho, es como si el dueño quisiera hacer las veces de veterinario para atender a su caballo, sencillamente sería un acto condenado a fracasar; igual acontece en las MYPE, debe buscarse la sapiencia de gente que conoce del tema gerencial sino se quiere perder lo invertido.

Ahora bien, quién debe tomar las decisiones en una empresa, sea del tamaño que fuere, evidentemente el empresario, el emprendedor, quien arriesga su dinero y su prestigio, quien invierte para cosechar resultados. El Gerente o el Administrador solamente le ayudarán a tomar la decisión correcta; sin embargo, la decisión final en un asunto de importancia, es el resultado de todo el proceso de consultoría precedente, es la resultante de todo el acopio de datos e información recopilados por la administración y la gestión del negocio así como la organización y sistematización de aquellos, a fin de que el empresario se formule un juicio cabal y tome la decisión correcta.

Sucede con no poca frecuencia que, por distintas razones, se toman decisiones importantes sin la adecuada consideración de la información disponible, con el consiguiente riesgo de que muchas de ellas sean nefastas.

En otros casos el problema es la falta de decisión, lo que da lugar a la simple continuación de prácticas del pasado, muchas veces verdaderamente viciosas, pudiendo perderse oportunidades de mejoría y progreso.

En tal virtud, “decidir” en la micro y pequeña empresa, puede llegar a constituirse en un cuello de botella crucial, especialmente tratándose de empresas que deben decidir en base a la reflexión y el juicio; en tal caso es preferible tomarse su tiempo, conversar con el especialista, realizar comparaciones con otras empresas similares, observar experiencias conexas; en fin, agotar todas las medidas que le permitan al empresario adoptar una actitud lo más cercana a la certidumbre predictiva.

Decidir en una micro o pequeña empresa implica llegar a una resolución, tomar una determinación específica para alcanzar un resultado, y luego, al menos definir algunas de las limitaciones que imposibilitan alcanzarlo y cómo arribar a él. Decidir se relaciona con el futuro de la micro o pequeña empresa, pues implica una elección y optar entre posibilidades alternativas.

Asimismo, decidir implica LIBERTAD; libertad de escoger entre diversos caminos, sin coacción exterior, libertad para concebir alternativas entre las cuales elegir. Y es que la toma de decisiones tiene un aspecto creador. La percepción de las posibilidades y alternativas es parte de este proceso de decisión como lo es la verdadera elección. Una imaginación humana altamente creadora para producir alternativas, puede de hecho, ser tan importante como la prudencia misma.

Por ejemplo, para que el empresario tome una decisión en relación a un tema tan importante y trascendente para la empresa como el de la productividad, es vital que haya recorrido un camino lógico intachable, amparado igualmente por una preferentemente impecable asesoría.

La productividad consiste en la utilización eficiente de los recursos productivos con el fin de obtener el óptimo resultado a los costos menores posibles. Es así que la mayor productividad se presenta cuando con los mismos gastos, se obtiene un mayor resultado económico. Aplicando en este caso el léxico técnico usado por OSCAR LANGE, la primera variante es el principio del “máximo resultado”; la segunda, el principio de la “economía de medios”.

Para mejorar la productividad en una MYPE, deben buscarse y usarse una serie de técnicas que brindan los estudios sobre gestión empresarial, quedando a cargo del empresario coordinar su aplicación a las condiciones particulares de cada caso específico. A continuación, simplemente a modo de ilustración enunciaremos los principales métodos y técnicas para la obtención del resultado precitado:

- Estudio del Trabajo
- Diagrama del Proceso
- Disposición de Flujo
- Diagrama de actividades múltiples
- Cuadro de Movimientos
- Películas
- Medida del Trabajo
- Incentivos Salariales
- Estudio del Proceso de Producción
- Tecnificación de los Trabajadores

5.8.3.6 Competencia desleal.-

Otra dificultad para la formalización y desarrollo del sector MYPE es la

competencia desleal que le hacen a estas pequeñas y microempresas, otras empresas más grandes. En efecto, existen empresas medianas o grandes que, aprovechando sus dimensiones y solidez económica y financiera, ofrecen al público bienes o servicios cuyos precios están por debajo de los que, por el mismo producto, ofrecen las MYPE, produciéndose un desbalance en perjuicio de las empresas más débiles, las cuales preferirán ahorrar costos y no formalizarse a fin de compensar sus pérdidas; esto, lamentablemente no es infrecuente y hasta, en muchos casos, la competencia desleal, vía Dumping, viene del exterior; aquí la voz principal debe partir del propio Estado a fin de apoyar a la empresa peruana, máxime si es una empresa débil. Otra alternativa puede ser la coalición empresarial de aquellos sectores MYPE que se vean afectados por estas prácticas, o ambas opciones a la vez.

El problema no es la competencia en sí; ella no es negativa si los contendientes parten de las mismas oportunidades y con las mismas reglas de juego, pero se convierte en una mala práctica cuando es desleal, monopolista,

Y encima se ve favorecida por intereses enquistados en el aparato estatal que propician o por lo menos silencian estas malas artes de los poderosos, nacionales o foráneos. Allí las MYPE sí deben ser apoyadas y ella mismas apoyarse entre sí, para lo cual, repito, es indispensable la unidad de todo este importante sector; o, por lo menos un acuerdo de ayuda y colaboración entre las empresas involucradas en este problema. Ello es factible y además es necesario.

En general, son múltiples las dificultades que enfrentan las MYPES con respecto a la competencia, además del problema que hemos reseñado líneas arriba. También tenemos la producción de bienes sin la autorización requerida, cuando dichos productos llevan consigo una fórmula o diseño registrado en INDECOPI; un “Know How” o secreto industrial, lo cual muchas veces es producto del desconocimiento o la ausencia de elementos básicos de derecho.

Asimismo, algunas pequeñas o microempresas inician costosas campañas publicitarias con imágenes, argumentos o lemas de propaganda que pertenecen a empresas de la competencia; viéndose luego envueltos en problemas relacionados con el derecho de la propiedad intelectual o industrial, por lo que creemos que se deben realizar campañas por parte del Estado y de los organismos vinculados a las MYPE a fin de ilustrar e informar al respecto a los empresarios y administradores de este sector empresarial, tan necesitado de capacitación en todos los campos; de otro modo esto constituirá otro motivo para no preferir la formalización y mantener la posición clandestina, cercana a la delincuencia en casos como este.

Como ya hemos esbozado anteriormente, el problema de la competencia se presenta no solamente con empresas del medio, o las llamadas empresas de la competencia conocidas, sino por efecto de la globalización de la economía una empresa de la competencia puede ser aquella que se encuentra fuera del territorio patrio, incluso puede estar en un continente lejano, pero que sin embargo comercializa sus productos en nuestra patria a precios más bajos, generando con ello serios problemas a la empresa nacional, además, las empresas extranjeras de la competencia casi siempre tienen mejor tecnología, apoyo de sus Estados,

producen a costos más bajos y hasta tienen facilidades del Estado importador, como en el caso del Perú.

Como ejemplo citaremos el caso de un par de guantes peruanos de lana de alpaca en Cerro de Pasco, donde cuestan cuatro nuevos soles, empero un par de guantes made in China de material sintético cuesta dos nuevos soles con cincuenta céntimos, en el mismo lugar; generando con ello que el consumidor adquiera el producto chino por ser de precio más bajo que el producto peruano, aunque la calidad del nuestro sea superior, y ello por un efecto psicológico que hace que el consumidor prefiera el producto más barato si es que cumple igual función que el que cuesta más. Y lo mismo sucede con la producción de calzado, textiles, entre otros productos. Ello desalienta al pequeño o microempresario y lo induce a la informalidad donde puede reducir sus costos.

5.9.) Visión Crítica de la legislación:

Ahora bien ¿cuál es la crítica que se puede hacer a la legislación nacional referente al tema de las MYPE, conforme a su realidad actual y en función de una propuesta de cambio y desarrollo en el contexto de la situación del país?

-En primer lugar, desde una perspectiva constitucional debemos precisar que la Constitución Política del Perú sólo hace una alusión fragmentada a la pequeña empresa (y por analogía a la microempresa), en el artículo 59° in fine del texto constitucional, a saber: "...El Estado..., promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades." Y no se habla más de la pequeña o microempresa.

Sin embargo, este artículo es parte integrante del capítulo I del Título sobre Régimen Económico de nuestra carta magna, por lo que vamos a hacer un breve análisis del capítulo en función del objeto de nuestro estudio: las MYPE.

Dentro de los principios generales sobre Régimen Económico que se consagran en este capítulo, se parte de un eje capital que sostiene todo el sistema de la economía política nacional: según el artículo 58° "La iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura."

Significa que, conforme a esta Constitución, a priori, se establece por vía legal que nuestra economía es de índole liberal, "de mercado" se dice, y se añade el término "social" como una compensación al neoliberalismo, descarnado y frígido. La tendencia contemporánea es contraria a definir una postura económica como lo hace esta Constitución, según nos lo recuerda ENRIQUE BERNALES en su análisis a la Constitución peruana. ENRIQUE CHIRINOS SOTO es grotescamente más directo cuando, al comentar igualmente la Constitución, desde una perspectiva netamente pro liberal dice que "...se debe eliminar el término social del léxico constitucional, puesto que sale sobrando..."

Pues bien, ¿Qué significa puntualmente que nuestra economía es de mercado? Sencillamente que en nuestra realidad económica prevalece la ley de la oferta y la demanda, la ley del más fuerte, dicho esto sin eufemismos. En realidad la supremacía en este contexto corresponde no al más capaz, sino sencillamente al que tiene más poder, a la gran empresa o a la empresa transnacional o multinacional y ello se corrobora con las limitaciones que la propia norma constitucional pone a la actividad del Estado en la segunda parte del artículo in comento. Esto quiere decir que nuestras MYPES estarán siempre relegadas a una suerte de competencia de segundo orden pues las grandes empresas serán siempre las que prevalezcan en esta economía “de mercado”.

Cuando en el artículo 59 se proclama la libertad de empresa, comercio e industria, realmente se está haciendo ejercicio de una declaración pletórica de lirismo, de utopía o de mascarada. Si no, ¿Cómo podría competir una microempresa o una pequeña empresa contra los productos de una transnacional o de una empresa considerada grande o aún contra los productos de una industria foránea con precios subsidiados por su propio Estado sin que el nuestro reaccione adecuadamente?

Dice el precitado artículo que “El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad...” y acto seguido hace su prenotada cita sobre las pequeñas empresas en todas sus modalidades. La interrogante al respecto es ¿Qué oportunidades de superación puede tener una micro o pequeña empresa frente a la competencia desleal o a la desigualdad abismal frente a otras empresas realmente grandes y poderosas? La división del mercado nacional es una cuestión de hecho y sólo un pequeño segmento puede ser materia de disputa mercantil para las pequeñas y microempresas, el resto, “la parte del león”, hace rato que se repartió ya.

El siguiente artículo, el numeral 60°, nos dice que “El Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa...” Lo que aquí se dice es cierto, nuestra realidad dominial y empresarial es múltiple, lo que pasa es que no solamente basta con reconocer distintas formas de propiedad y empresa, sino que además hay que apoyar a las que más lo necesiten. Y aquí es preciso hacer una aclaración. No se trata de volver a épocas intervencionistas, estatistas o populistas, sino, de establecer prioridades en función de las necesidades de la población. Cotejemos, en ese sentido el ejemplo de naciones decididamente liberales como el Reino Unido o los Estados Unidos de Norteamérica, donde el ultraliberalismo político del Estado no excluye que éste intervenga a fin de salvaguardar los intereses de su propia población o de su nación, incluso muchas veces contra los intereses de sus propias mega empresas.

Los siguientes artículos, del 61° al 65°, del texto constitucional, declaran, siempre con lirismo, la defensa de la libre competencia, la libertad de contratación, la inversión nacional y extranjera en las mismas condiciones, la libre tenencia de moneda extranjera y la protección del interés de los consumidores y usuarios. Todo ello es racional y loable, empero, sino están respaldadas tales declaraciones con una política verdaderamente dirigida a la preocupación por los intereses nacionales y populares, los cuales son también los intereses de los pequeños y microempresarios, serán inútiles tales pronunciamientos. Hay que apoyar las iniciativas que propugnan la igualdad y el desarrollo del pueblo, pero

siempre que estén respaldadas por hechos y actos concretos en ese sentido; caso contrario la Constitución será únicamente “un saludo a la bandera”.

-Ahora bien, con respecto a la actual normatividad que se ocupa de la pequeña y microempresa, Ley 28015 y su reglamento, Decreto Supremo 009-2003, ya en otro lugar hemos analizado su contenido, bástenos aquí resaltar algunos aspectos puntuales de la Ley que nos parecen contrarios al fin que teóricamente se propone: el desarrollo de las MYPE y su acceso a la formalidad.

Según el artículo 1° de la Ley, se establece el objeto de la norma, esto es, “...la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.”

Es más, en el reglamento correspondiente, se recalca en el primer numeral que dichos objetivos se dictan “...de acuerdo con el artículo 59° de la Constitución Política del Perú.”

Pues bien, si revisamos el anterior texto que legislaba a las entonces llamadas PYMES, promulgado en el ocaso del régimen fujimorista, el objeto de la norma era esencialmente el mismo, mutatis mutandis. Se decía entonces: “La presente Ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción y el desarrollo de las Pequeñas y Microempresas, normando políticas de alcance general y la creación de instrumentos de promoción, formalización y para la consolidación de los ya existentes, dentro de una economía social de mercado.”(Ley 27268)

El anhelo de la formalidad es una cuestión que se viene repitiendo incluso antes de la vigencia de la Ley 27268, es parte de los fundamentos de su antecedente, el Decreto Legislativo 705 y quizá con más anterioridad aún.

Lo cierto es que para todos es evidente y palmario que el problema de la informalidad es una constante en el freno del desarrollo de las pequeñas y microempresas y por consecuencia para el desarrollo del sector y del país entero. Por ello pensamos que se ha debido plasmar en el objeto de la Ley no solamente una referencia asistencialista con relación a este importante sector económico del país, sino que es imprescindible que se otorgue la importancia que le corresponde a las MYPE en la estructura socioeconómica de nuestra Nación y por ende de nuestro pueblo. ¿O acaso no es cierto que los índices de personas ocupadas en las MYPE sean masivos y mayoritarios? y que la gran mayoría de peruanos ¿o son parte de este sector empresarial o tienen que ver con él, de acuerdo a las cifras estadísticas ya mostradas en líneas anteriores?

Podría declararse de UTILIDAD NACIONAL el sector MYPE o la “empresa” de formalizar dicho sector empresarial, sin perjuicio de reconocer la pluralidad de las empresas y destacar la importancia de otras formas empresariales. Basta ya de paternalismos y asistencialismos mal practicados además.

El artículo 2° de la presente Ley es una copia del correspondiente a la ley anterior, con una pequeña diferencia de forma, y lo que hace es definir incompletamente a las Micro y Pequeñas Empresas, aspecto que ya hemos contemplado en su momento.

Con respecto al artículo 3° de la Ley vigente, la única novedad es que ha variado los porcentajes de trabajadores incluidos en la microempresa (de 1 a 10 trabajadores inclusive) y en la pequeña empresa (de 1 a 50 trabajadores inclusive). Por lo demás ha agregado otro rubro concurrente para delimitar cuándo se trata de una microempresa (nivel de ventas anual hasta de 150 UIT.) y cuándo de una pequeña empresa (nivel de ventas anual desde 150 UIT hasta 850 UIT.)

Empero, la cuantificación introducida, la cual debía ser aclaratoria de la diferencia entre microempresa y pequeña empresa, no hace sino confundir los criterios. Primero, porque según el diccionario Larousse, “concurrancia” significa “simultaneidad de varios sucesos”. Esto significa que, en el texto citado, se deben producir ambas circunstancias citadas, simultáneamente; esto es, que para que una microempresa sea tal deberá tener de 1 a 10 trabajadores y a la vez unas ventas anuales de hasta 150 UIT y en el caso de la pequeña empresa, de 1 a 50 trabajadores y unas ventas anuales de entre 150 UIT hasta 850 UIT, también a la vez. Se pregunta ¿Qué tipo de empresa es una que posea 10 trabajadores y unas ventas anuales de hasta 200 UIT? Si apelamos al requisito de la concurrancia o simultaneidad, no podrá ser ni microempresa ni pequeña empresa. Será un híbrido que vagará en el limbo de la falta de técnica legislativa. Probablemente se quiso decir que podían establecerse conjuntos entre ambos parámetros referenciales, pero lo que se logró es hacer más compleja la distinción práctica.

De otra parte, al incrementarse el número de trabajadores de las pequeñas empresas hasta 50, se está incursionando en el terreno de la mediana empresa y por esa vía tal vez se llegue al nivel legislativo en que se incluya a las Medianas Empresas en el sector hoy exclusivo de las MYPE, es por ello que ya se habla de las MIPYMES en ciertos ámbitos empresariales.

Con respecto al marco institucional, nos remitimos a lo ya expuesto en su congruo lugar, destacando que los lineamientos de la política estatal respecto a las MYPES, son un avance en la puntualización de las orientaciones del Estado en esta materia.

Con relación a los instrumentos de promoción de las MYPE, consideramos que se debe poner mayor énfasis en la búsqueda de la asociatividad ínter empresarial en este sector a efecto de que sea un objetivo prioritario y quizá, hasta cierto punto obligatorio, para acceder a las ventajas del sector.

Con respecto al acceso de las MYPE a mecanismos de facilitación electrónica, deben buscarse medios para hacer más expeditivos los trámites de constitución, regularización y tramitación en general correspondientes a este tipo de empresas, es más, como se explicita en otro lugar de este estudio, los mecanismos electrónicos e informáticos son decisivos para acabar con la tramitología en las dependencias, sobre todo públicas y ello favorecerá el desarrollo de la pequeña y microempresa.

En cuanto al financiamiento de la MYPES, la Ley hace ciertos avances en este aspecto, aunque, insisto, debe incentivarse la asociatividad de este tipo de empresas para acceder al financiamiento del Estado o de otros organismos nacionales e internacionales de otra índole.

El régimen laboral, contenido en el Título VI de la Ley, ya ha sido objeto de análisis, solamente cabe recalcar que los derechos de los trabajadores son irrenunciables, en la medida que no acarreen la extinción de la empresa; para lo cual el mecanismo inspectivo de la autoridad de trabajo debe mejorar sus niveles de eficiencia y calidad a fin de salvaguardar los derechos laborales y el derecho de la empresa a subsistir.

En cuanto a las licencias municipales, ya hemos tocado el tema en su lugar, pero consideramos que debe haber una simplificación de los trámites municipales, particularmente en lo concerniente a esta cuestión tan engorrosa relativa al otorgamiento de licencias provisionales y definitivas, por parte de la Municipalidad.

En términos generales la Ley tiene aciertos y desaciertos, pero debe mejorarse para beneficio del sector de las MYPE y de todos aquellos que tienen que ver con su existencia y desarrollo. Su prosperidad nos concierne a todos los peruanos.

Existen algunas normas dispersas que tienen que ver con las MYPE, pero cuya direccionalidad está enrumada al tema de la necesidad de formalidad que tiene el sector. La formalidad no es únicamente la inscripción registral, para ello basta con la Declaración Jurada a que se hace referencia en el artículo quinto del reglamento de la Ley y posteriormente el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa a que se refiere la tercera disposición complementaria del reglamento de la Ley, todo ello en concordancia con las leyes societarias conexas; la formalidad supone un mecanismo de funcionamiento permanente, suficiente y próspero del sector empresarial MYPE.

5.10) ¿POR QUÉ ES MÁS CONVENIENTE PARA LAS MYPES, SU FORMALIZACIÓN?

PRIMERO, porque una empresa formalizada significa que ha adquirido personería jurídica, esto es, que ha alcanzado un status de sujeto de derechos y obligaciones. Ello implica que la empresa en cuestión posee una singularidad, una identificación, una categoría y es susceptible de tener un patrimonio, ergo, puede ser sujeto de crédito; empero, para que así se le considere, deberá obtener su inscripción en el Registro Público correspondiente o, tratándose de MYPES, acogiéndose a la modalidad que la ley prevé.

Es posible aquí hacer el parangón con el caso de una persona natural. Supongamos que por razones accidentales un ser humano no ha sido dotado de nombre propio; si esta persona quisiera acceder a la sociedad humana no podría hacerlo plenamente con aquella omisión; nadie lo reconocería cabalmente, sería un NN; nadie, tampoco, le daría crédito o le encargaría la más mínima responsabilidad, puesto que no es alguien identificable. No podría ser destinatario de obligación o derecho alguno, puesto que no es una entidad

singular; es un “alguien” y nada más; aunque todos supieran que es un ser humano, no sería digno de confianza porque no está individualizado. Menos aún poseería un patrimonio por cuanto no se puede conceder derechos y obligaciones a quien no se conoce. Habría que reinsertarlo a la Sociedad con la plenitud que solamente le otorgaría su inscripción en los registros Civiles y la dación de un nombre propio, conforme a la Constitución y a las leyes. Su vida, por tanto, sería limitada, restringida a la realización de las cosas más elementales y constantemente necesitado de auxilio por cuanto no podría valerse completamente de sí mismo en tanto no adquiriera su status civil propio.

Algo similar, *mutatis mutandis*, sucede con la empresa informal, puesto que igualmente se considera como un ente que puede tener una existencia fáctica, pero precaria; no se le puede encomendar responsabilidades por cuanto no podría responder por sí misma en caso de fallar en el encargo asumido.

No tendría capacidad de ser sujeto de derechos u obligaciones, en tanto no posee la calidad jurídica de persona, es una empresa de hecho, irregular, fantasmagórica, no susceptible de confianza, de “fides”; es un ente informal, amorfo.

Ello no obsta, sin embargo, a que algunas instituciones bancarias y financieras otorguen créditos a las empresas informales con el objeto de ganar clientes en el mercado nacional, y prescindiendo de la usual exigencia de la formalidad de la empresa, sea esta del tipo que fuere; pues bien, ésta puede ser la excepción que confirma la regla. Es llamado el crédito a sola firma y significa que no hay fiador solidario o prenda que garantice la operación. Empero este crédito se basa en el historial crediticio y en los ingresos del cliente. La idea no es otorgarle el crédito sin mayor precaución de un posible incumplimiento de su parte, siempre se observará la condición patrimonial de la persona natural que está detrás de la empresa solicitante. Además, es necesaria la firma de un pagaré el cual sirve como respaldo al préstamo; en caso de no cumplimiento este se puede ejecutar conforme a las reglas de la Ley de Banca...26702 y disposiciones procesales civiles.

Lo que además exigen las instituciones crediticias para otorgar este tipo de créditos, es la documentación que acredite el respaldo patrimonial, de lo contrario, podría exigirse un fiador solidario u otra clase de garantía firme. Es decir, que el respaldo que garantiza el crédito es el patrimonio de quien lo solicita, más que la persona jurídica en sí, al margen de las tasas de interés, cuya acumulación es el objeto de la actividad del ente bancario o financiero.

SEGUNDO, porque una pequeña o microempresa formalizada es un sujeto de crédito, es decir que puede obtener los fondos que necesita o el crédito requerido para que cualquier institución bancaria, financiera o similar, pueda prestarle los fondos que necesite para invertirlos en su emprendimiento, o le permita girar al descubierto o le otorgue una línea de crédito o le extienda una carta fianza o aval para que garantice una obligación. Siempre será factible que una institución de crédito conceda una provisión de fondos, otorgue un crédito o garantice a quien está plenamente identificado, a quien se conoce singularmente o a quien pueda responder en el futuro con su propio patrimonio o el de su empresa por las deudas contraídas.

En el caso de la financiación a las MYPES, que diversas entidades públicas o privadas, nacionales o internacionales, otorgan a este tipo de empresas, inclusive tratándose de COFIDE, como ya hemos visto, estas concesiones crediticias solamente se otorgan a las

empresas formalizadas y, preferentemente, a las que han establecido uniones o alianzas entre sí. Aquellas que no son empresas formales, no podrán acceder a estos créditos, salvo que los empresarios actúen como personas naturales, no en nombre de su empresa y ello de por sí es frecuentemente inadmisibles para las entidades financieras.

TERCERO, porque además, si la pequeña o microempresa debe contratar con proveedores o suministradores; sea de insumos, servicios, materiales, repuestos, partes, efectos y otros elementos indispensables para que se mueva la empresa, ésta no podrá obtenerlos de aquellos si no demuestra ser sujeto de crédito; si no cuenta con la personería jurídica indispensable para responder ante una eventualidad de incumplimiento, frente a terceros.

CUARTO, porque, asimismo, la MYPE formalizada puede realizar la propaganda y el marketing que desee para atraer a posibles consumidores, los cuales verán en su condición de formalidad, una garantía de que están adquiriendo productos de una empresa seria, con la que se puede pactar sin el riesgo de que, como en el caso de una empresa informal, se sustraiga a sus obligaciones con más facilidad que una regular, o no preste las garantías suficientes en el ofrecimiento, venta, usufructo, arrendamiento, o cualquiera sea el título por el que transmita el bien sub materia.

Evidentemente que hay consumidores de distinto tipo e índole y muchas veces las empresas informales encontrarán mercado para colocar sus bienes o servicios, sea por el medio que sea, empero, la tendencia internacional es a rechazar la informalidad si no está rodeada de elementos adicionales que podrían eventualmente hacer atractiva su oferta, por ejemplo en el caso de precios bajos o de productos ofertados en condiciones que abaraten sus costos por debajo del precio de mercado.

QUINTO, porque, con respecto al Estado y la Sociedad, las micro y pequeñas empresas formales, cumplirán con sus contribuciones, tasas e impuestos que deben abonar al Fisco y entidades competentes a fin de coadyuvar al mejoramiento de la hacienda pública y al presupuesto nacional, siempre con el norte puesto en que dichos ingresos serán prudentemente redistribuidos en provecho de la Sociedad, y, por ende, de las propias micro y pequeñas empresas.

En cambio, tratándose de las empresas informales, su contribución será nula y más bien deficitaria, puesto que no apoyarán el desarrollo de su propio pueblo y solamente buscarán beneficiarse mezquinamente.

Creemos que también la formalidad concede un sentido cívico a la actitud de la Pequeña y Micro Empresa

CAPITULO ÚNICO.-

***Aspectos políticos referentes a la problemática materia de investigación.-**

Es de destacar, en el marco contextual que rodea la temática de las MYPES y su problemática, que el factor político también es una variable que debe comprenderse para un análisis cabal del problema de la informalidad de las micro y pequeñas empresas, frente al

universo normativo que consideramos insuficiente para superarlo. En tal sentido es importante señalar cuál es el papel que le compete al poder público en esta necesidad de respuesta frente a la cuestión de la informalidad en este tipo de empresas y hasta qué punto el Estado asume su responsabilidad de encontrar soluciones adecuadas para superar la cuestión sub.materia.

Partimos del hecho de que el Estado no puede arrogarse toda la solución del problema in-comento, toda vez de que la propia Sociedad Civil y particularmente el sector empresarial, son corresponsables en este asunto. Empero, la responsabilidad del Estado no deja de ser, por eso, superlativa. Y esta posición no es solamente potestativa del caso peruano; sucede en todo este mundo globalizado. No existe nación en el mundo que no arrogue las suficientes facultades al Estado para que intervenga, en mayor o menor medida, en el desarrollo de las empresas bajo su ámbito; aún las naciones con fuerte incidencia liberal, como las de ascendencia anglosajona, son, en éste punto, intervencionistas. Y ello es un imperativo para influir positivamente en el desarrollo del mercado y de la economía en general. En Perú, la Constitución de 1993 dice tímidamente en el artículo 58, "...el Estado orienta el desarrollo del país..." y agrega: "...y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura." **(Fuente: Texto legal de la imprenta del Congreso Constituyente Democrático)**

La mayoría de países que hoy son desarrollados no siempre lo fueron. En la lista de economías del primer mundo que hace 20 años eran subdesarrolladas figuran Irlanda, España y Portugal. Y es interesante notar que el común denominador entre estas naciones es que todas tienen a la cultura de emprendimiento como uno de sus principales pilares de sus economías y el eje catalizador de su desarrollo.

El Director del Departamento de Formación Emprendedora de la Ciudad Tecnológica del Valle del Nalón (Valnalón), Principado de Asturias (comunidad autónoma de España), sostiene: "Si uno logra crear una sociedad emprendedora, esta se vuelve autosuficiente, pues aprende a salir adelante por sí misma" **(Fuente: Perú 21 Pág. 1 Suplemento Pyme 21, de fecha 02-04-2007)**

El experto comentó que en Asturias se empezó por enseñar en los colegios públicos y privados cómo crear una empresa. Así, los estudiantes de entre ocho y once años tuvieron que crear un plan de negocios, evaluar la viabilidad de su proyecto, conseguir financiamiento y acceder a préstamos por un máximo de 300 euros.

Dice el experto: "Empezamos con niños para enseñarles desde matemáticas hasta redacción a través de un entrenamiento enfocado en la cultura emprendedora. Logramos que dos de cada diez estudiantes se volviera emprendedor por sí solo y que el resto saliera a la sociedad con una nueva visión y la integre al sistema empresarial para hacerlo más dinámico".

Afirmó también: "Veo la cultura emprendedora de este país (Perú) con envidia, pero hay que lograr integrar a toda la sociedad para que realmente se cree una cultura emprendedora sostenible. Para esto recomiendo integrar a las entidades de financiamiento con las de formación (o sea los colegios y centros de estudios superiores) y luego convencer a los estudiantes de que la mejor forma de salir adelante es por sí mismos". "Los negocios de alguien que conoce la calle, que ha sabido divertirse, son los más interesantes. Planear fiestas, carnavales o polladas. Esos son negocios que rinden y tienen un futuro enorme" sentenció el especialista español. **(Fuente: ibídem)**

En Chile por ejemplo, es el Poder Ejecutivo el que impulsa el desarrollo de las PYMES. En este país, a despecho de los distintos gobiernos que ha tenido, se ha mantenido una política de Estado que ha tenido un efecto positivo en el desarrollo de ese pueblo.

El caso chileno de promoción de las micro y pequeñas empresas tampoco es ajeno a este éxito. El asesor de relaciones internacionales del Servicio de Cooperación Técnica de Chile (Sercotec) Patricio Chelew, informó que anualmente el Estado destina US\$420.3 millones para el fomento productivo. Pero lo más atractivo de este modelo no sólo es el monto de los recursos, sino la forma en que se distribuye entre los distintos sectores públicos que promocionan el desarrollo empresarial chileno.

“En 1990 la MYPE recibía apenas el 5% de los fondos, mientras que la grande y mediana empresa se llevaba el 90.4%. En el año 2006, el 40% de los recursos va a la micro y pequeña empresa” explico el asesor **(Fuente: Perú 21.Pág. 1 de especial Pyme.21 de fecha06-03-2006)**

Afirmó también que el objetivo de Michelle Bachelet tiene por objeto elevar esa suma a 60% de los fondos y posteriormente seguir ampliando dichas cifras a favor de las PYMES.

En Chile, la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO) creada en los lejanos años de 1939, ha sido la palanca de desarrollo de ese país. Se encarga de promover el desarrollo productivo de su nación, a través del manejo de distintas áreas de acción como calidad y productividad en el cual se apoya la modernización productiva de las empresas, la eficiencia en la gestión y las certificaciones internacionales.

Además, este organismo apoya la asociatividad y la especialización para aprovechar los mercados, el encadenamiento entre grandes empresas y proveedores más pequeños, el financiamiento de la innovación tecnológica y en empresas de alto impacto estratégico, así como la entrega de capital semilla y financiamiento para incubadoras de negocios.

En materia de financiamiento CORFO actúa como Banca de segundo piso, provee créditos de largo plazo para inversión, capital de trabajo y de riego.

Por su parte SERCOTEC, creada en 1952, tiene por objetivo contribuir a que las empresas de menor tamaño conformen el sector más dinámico de la economía chilena.

En síntesis se puede decir que el Estado chileno brinda un subsidio al financiero privado para reducir el costo que tienen los bancos por la atención al microempresario. En tal sentido se han otorgado préstamos por US\$273 millones sin riesgo alguno para el Estado.

Por su parte, el Banco del Estado entra a competir con las tasas de interés del sistema privado, pues trabaja a la fecha con una cartera de 300 mil microempresarios.

La política estatal en nuestro país no ha seguido un desarrollo ininterrumpido, esto es, que cada nuevo gobierno entrante ha procurado “desandar lo andado”; considerando ineficaz o pernicioso lo hecho por su predecesor, y esto en materia económica es tremendamente negativo para las empresas y particularmente para las MYPES.

Empero, en general, la política estatal con respecto a las micro y pequeñas empresas se ha basado hasta ahora no en un apoyo decidido a este sector empresarial, sino en la dación de normas que generalmente van o atrás o delante de la realidad, pocas veces con ella; y, en otros casos, propugnando un asistencialismo impotente, precisamente por la notoria carencias de recursos y mecanismos eficientes para el desarrollo de las MYPES en nuestro país y porque además, no se ha impulsado un imperativo que fomente una cultura

autónoma que propenda a la autogestión de este sector empresarial y no reciba únicamente los exiguos recursos estatales en programas insuficientes e ineficientes.

El Estado debe intervenir con inteligencia para apoyar a la micro y pequeña empresa, pero debe hacerlo en los sectores o áreas más necesitados de dicho respaldo. En ese sentido la propia ley 28015 facilita algunos mecanismos en tal dirección y en la práctica hay ciertos avances que deberán consolidarse y ampliarse. Por ejemplo, PROMPYME considera que hay avances en el posicionamiento de las pequeñas y microempresas como proveedoras del Estado, pero aún no se llega al nivel adecuado. **(Fuente:**

<http://www.prompyme.gob.pe/portal/>)

El director ejecutivo de Prompyme, anunció que se está preparando un evento para que 150 logísticos del Estado se reúnan con los principales productores de los parques industriales, con el fin de concretar negocios en el marco de los procesos de compras públicas.

Informó que en el 2006, 53 mil micro y pequeñas empresas lograron venderle al sector público y aunque no se llegó (ojo) al 40% del valor de cuota que señala la ley, se llegó a un 30% y esta cifra se ha elevado este año al 38%, según la fuente; poco a poco las MYPES se van posicionando mejor como proveedoras del Estado.

Indicó que uno de los factores que han impedido que más pequeños negocios participen de las compras públicas es la exigencia de cinco años de experiencia para participar en el proceso. Indicó asimismo que Prompyme viene publicando a través de su portal de Internet las oportunidades de negocio con las entidades estatales. Hay muchos casos exitosos, por ejemplo la sociedad de ganaderos que vende carne al Pronaa y pronto lo hará a los gobiernos regionales.

Es decir, como se puede concluir, el Estado es responsable del desarrollo exitoso de las MYPES, pero no es el único, también las propias empresas involucradas deben participar en su propio progreso; y en la sociedad civil, a través de sus diversas instituciones, también recae la responsabilidad de dicho imperativo. Por ejemplo, las Municipalidades están altamente involucradas en la promoción de las MYPES, e incluso hay quienes sostienen, dentro de las propias pequeñas y microempresas, que los gobiernos locales deben asumir las funciones que ahora se arroga el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Más no solamente el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo son lo encargados de velar por la formalización y promoción de las MYPES, también el Poder Judicial tiene un rol de vital importancia en esa labor, puesto que si no hay estabilidad jurídica no hay inversión y si esta falta, el desarrollo de la economía nacional y de la empresa peruana en particular se verán disminuidos y sin mayores incentivos.

El papel del Estado, entonces, es trascendental pero, repito, no es el único actor en esta gran obra que es la de formalizar y desarrollar al sector de la pequeña y micro empresa, en el marco del desarrollo de la empresa nacional

Capítulo 6: Hipótesis.-

A) General: El fenómeno de la informalidad de las MYPES condiciona su escaso desarrollo empresarial y la legislación nacional que regula este tipo de empresas no aporta soluciones viables y positivas para corregir dicha falencia.

B) Operacional: En la medida que los socios, administradores y gestores de las MYPES busquen la formalización de sus operaciones y de sus estructuras jurídicas, comerciales, tributarias, financieras, administrativas y culturales, podrán superar sus dificultades a fin de propender a su desarrollo gradual.

*La solución de esta problemática supondrá asimismo el mayor grado de desarrollo de la sociedad peruana en general y del empresariado en particular.

*La legislación nacional sobre MYPES, deberá adecuarse a las necesidades de formalización de dichas empresas, creando fórmulas más atrevidas e ingeniosas para tender a una verdadera lucha contra la informalidad en éste sector, evitando tanto el proteccionismo como la dictadura legislativa.

Capítulo 7) Objetivos de la investigación:

a) En primer término se ha analizado la cuestión del grado de informalidad de las MYPES en las distintas zonas materia de muestra, desde el punto de vista jurídico, tributario, comercial, financiero, administrativo y cultural.

b) Asimismo se ha determinado cómo el grado de informalidad verificada coadyuva a la imposibilidad de alcanzar los objetivos generales y específicos (planes), por parte de las MYPES.

c) Igualmente se propende a demostrar cómo la informalidad en este tipo de empresas, no solamente frena el desarrollo de éstas, si lo tuvieran, sino que además las extingue.

d) También se ha establecido la relación entre el Derecho Empresarial y el tipo de empresas constituidas por las MYPES, buscando establecer la correcta correlación entre ambos aspectos del fenómeno empresarial .

e) Además, y como elemento fundamental objeto de la presente investigación, se ha determinado el grado de ineficiencia e inoperatividad de la actual legislación sobre la materia, no solamente respecto de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, Ley 28015 y su Reglamento, Decreto Supremo N° 009-2003-TR, sino de todo el sistema normativo aplicable a dichas unidades empresariales, incluido el Proyecto de Ley Marco de la Empresa, a que también nos referimos en este trabajo.

III) MATERIAL Y MÉTODO (Metodología).-

3.1) El material consultado para la labor de investigación ha sido de dos tipos:

- a) recursos financieros, indispensables para costear los traslados, colaboraciones, pagos diversos y gastos en general.
- b) recursos humanos, esto es, el propio trabajo del investigador, la asesoría de las diversas personas que han colaborado con el trabajo del investigador, las Instituciones que han brindado su apoyo a la realización de este trabajo; me refiero a la UNMSM, Cámaras de Comercio de Lima, Piura, Junín, Iquitos, Congreso de la República, Universidad San Juan Bautista, Universidad Federico Villarreal, Partidos Políticos y personal, en general que ha colaborado con el tesista

3.2) Con relación a la metodología, vamos a precisar los niveles metódicos empleados:

3.2.1) Población y Muestra:

Para efectos de nuestra indagación, la población o universo está distribuido de la siguiente manera:

LUGAR	POBLACION MICRO EMPRESAS	MUESTRA MICRO EMPRESAS	POBLACION PEQUEÑAS EMPRESAS	MUESTRA PEQUEÑAS EMPRESAS
LIMA (GAMARRA)	3900	200	2000	100
PIURA (MERCADO MODELO)	700	150	400	50
TALARA (MERCADO CENTRAL)	200	50	180	50
PAITA (MERCADO MODELO)	180	50	190	50
HUANCAYO (CALLE REAL)	500	100	250	50
IQUITOS (BARRIO BELÉN)	600	100	300	50

(Fuente: el propio trabajo del investigador)

Se ha realizado un muestreo de estudio en los ámbitos anteriormente señalados por cuanto el investigador ha tenido acceso a dichos lugares en particular, sea por su actividad laboral, como por haber viajado exprofesamente a tales ciudades con propósito de investigación.

Es así que nuestra presencia en los ámbitos geográficos señalados se ha realizado con el objeto de entrar en contacto con los micro y pequeños empresarios de los lugares señalados a fin de recoger la información requerida de fuente directa.

Asimismo se indica que nuestro muestreo se ha realizado en forma estratificada, tratando de establecer una muestra representativa que permita un diagnóstico del conocimiento de los problemas propios de las MYPES en distintas áreas sociales.

Considero que el 25% del total de la población establecida, es una muestra representativa que facilitará establecer con escaso margen de error la aprehensión del sentir de los micro y pequeños empresarios nacionales respecto de su problemática concreta.

3.2.2) Técnicas para la obtención de datos estadísticos:

Se han empleado entrevistas y cuestionarios de encuestas, conforme al modelo que se ha adjuntado, a las personas encargadas de la gestión de las empresas, que en muchos casos, sobre todo tratándose de microempresas, son los mismos titulares o dueños de la misma. En tal sentido las indagaciones se han dirigido, no a empleados o trabajadores de las MYPES, sino a los gerentes, administradores o representantes legales de cada empresa.

Para lograr el objetivo de la fidelidad o sinceridad de las respuestas se les ha explicado previamente a dichas personas, la posibilidad de que la investigación que se ha realizado pueda servir para mejorar la legislación de las MYPES en un futuro cercano, además de las propias vinculaciones que el investigador ha empleado en el proceso de acercamiento a tales gestores.

3.2.3) Técnicas de Recolección de datos:

- a) Por una parte la investigación ha consistido en la lectura de bibliografía especializada, utilizando técnicas de fichaje, ubicación y análisis crítico reflexivo de los fundamentos jurídico-administrativos de la empresa, y particularmente de la pequeña y microempresa.
- b) Mediante cuestionarios y entrevistas a las personas que administran o gerencian las empresas sub. Materia, utilizando interrogantes relacionada con problemas empresariales, modus operandi de las empresas, grado de conocimiento de la propia unidad empresarial, entre otros aspectos.
- c) Entrevistas con autoridades que tienen que ver con el quehacer empresarial, sean municipales, laborales, gremiales, políticas, académicas y administrativas en general, sin perjuicio de consultar a los propios interesados in situ.
- d) Pasos que se han dado:

*Visitas a las bibliotecas especializadas a fin de consultar y seleccionar la bibliografía especializada.

- *Ubicación exacta de las micro y pequeñas empresas en las cuales ha incidido la investigación estadística.
- *Realización de la propia investigación estadística.
- *Ordenación de los datos estadísticos y bibliográficos a fin de facilitar su procesamiento.
- *Análisis y procesamiento específico del material recabado, en función de las variables; así como el contraste de nuestro planteamiento con la realidad misma.
- *Resumen de la información tratando de reflejar la incidencia de las variables y su medición específica.

IV) RESULTADOS.-

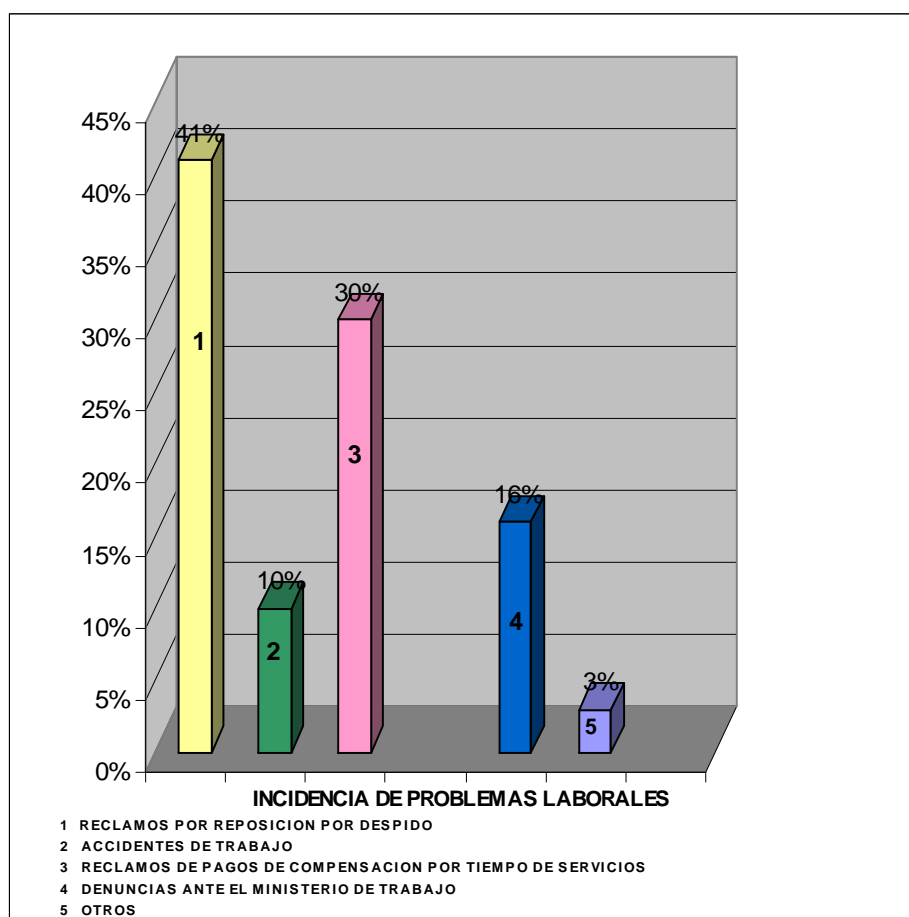
* PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS MYPES DE CONFORMIDAD CON LOS RESULTADOS DE NUESTRA INVESTIGACION. GRAFICOS.

CLASES E INCIDENCIAS DE PROBLEMAS LABORALES EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

INCIDENCIA DE PROBLEMAS LABORALES	PORCENTAJES
RECLAMOS POR REPOSICION POR DESPIDO	41%
ACCIDENTES DE TRABAJO	10%
RECLAMOS DE PAGOS DE COMPENSACION POR TIEMPO DE SERVICIOS	30%
DENUNCIAS ANTE EL MINISTERIO DE TRABAJO	16%
OTROS	3%
TOTAL	100%

Fuente y ámbito: Investigación elaborada por el autor del trabajo, conforme al ámbito nacional a que se refieren las ciudades precisadas en el punto IX del Plan de Investigación.

Fuente y ámbito: IBIDEM

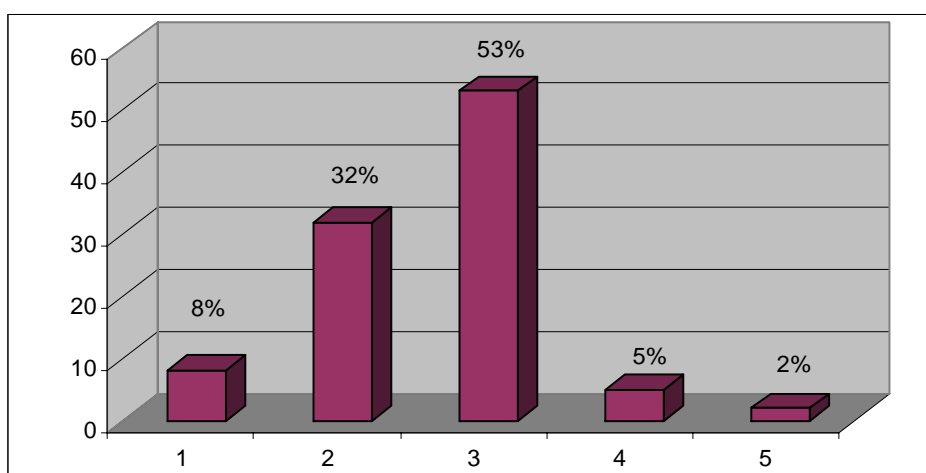


INCIDENCIA DE LOS PROBLEMAS FINANCIEROS EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

PROBLEMAS FINANCIEROS	PORCENTAJES
FALTA DE LIQUIDEZ PARA CUBRIR PLANILLAS	8%
EJECUCION DE GARANTIAS POR LOS ACREEDORES	32%
FALTA DE RECURSOS PARA ADQUIRIR NUEVA TECNOLOGIA	53%
FALTA DE LIQUIDEZ PARA ADQUIRIR MATERIA PRIMA, INSUMOS, Y SERVICIOS	5%
OTROS	2%
TOTAL	100%

Fuente y ámbito: IBIDEM

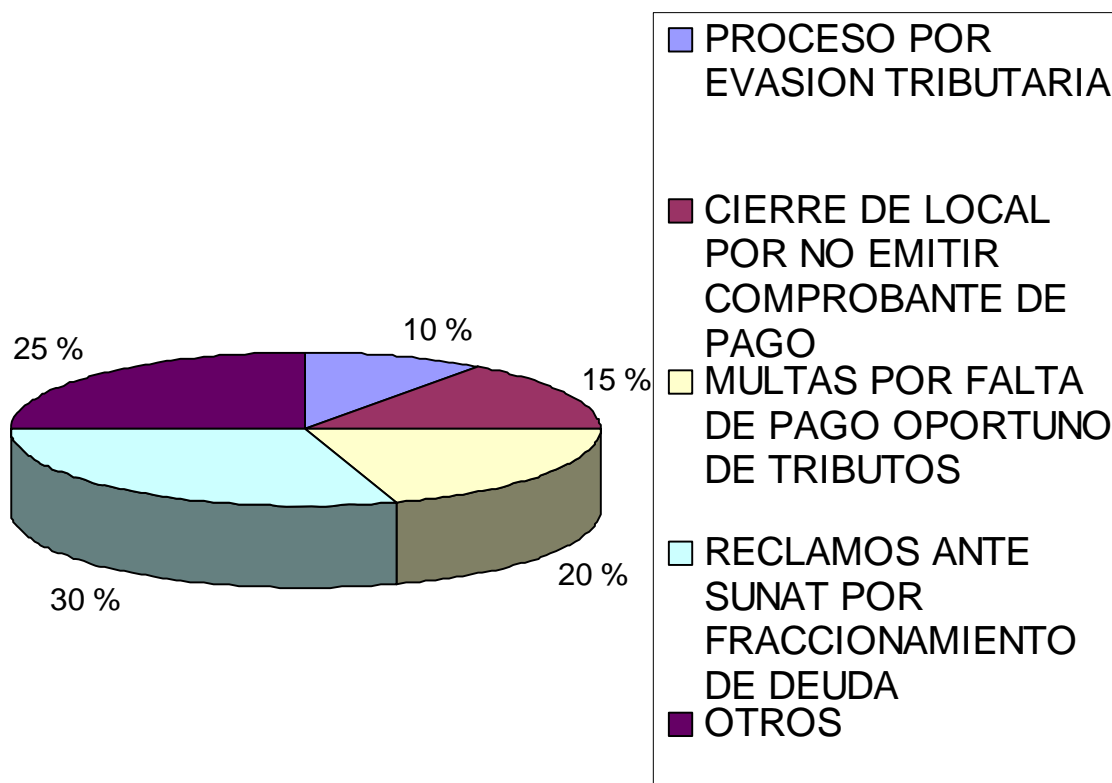
INCIDENCIA DE LOS PROBLEMAS FINANCIEROS EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS



INCIDENCIAS DE PROBLEMAS TRIBUTARIOS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

INCIDENCIA DE PROBLEMAS TRIBUTARIOS	PORCENTAJES
PROCESO POR EVASION TRIBUTARIA	10%
CIERRE DE LOCAL POR NO EMITIR COMPROBANTE DE PAGO	15%
MULTAS POR FALTA DE PAGO OPORTUNO DE TRIBUTOS	20%
RECLAMOS ANTE SUNAT POR FRACCIONAMIENTO DE DEUDA	30%
OTROS	25%
TOTAL	100%

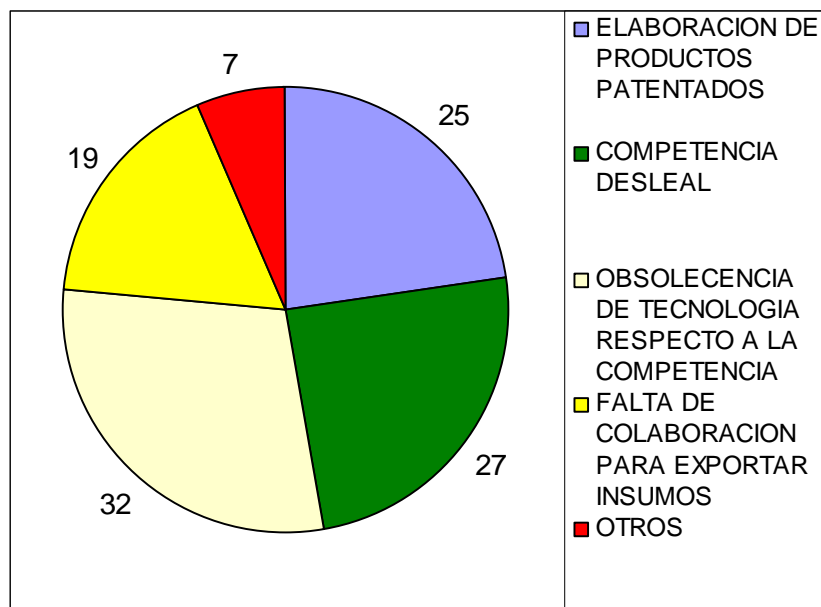
Fuente y ámbito: IBIDEM



PROBLEMAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS CON LA COMPETENCIA

INCIDENCIA DE PROBLEMAS CON LA COMPETENCIA	PORCENTAJES
ELABORACION DE PRODUCTOS PATENTADOS	25%
COMPETENCIA DESLEAL	27%
OBSOLECENCIA DE TECNOLOGIA RESPECTO A LA COMPETENCIA	32%
FALTA DE COLABORACION PARA EXPORTAR INSUMOS	19%
OTROS	7%
TOTAL	100%

Fuente y ámbito: IBIDEM



INCIDENCIAS DE PROBLEMAS CONTRACTUALES DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

INCIDENCIA DE PROBLEMAS CONTRACTUALES	PORCENTAJES
COBRO DE DEUDAS A LOS CLIENTES	35%
RECLAMOS DE CLIENTES POR VENTA DE MERCADERIA O SERVICIOS	17%
JUICIOS A PROVEEDORES POR RECLAMOS DE MERCADERIAS ADQUIRIDAS	29%
JUICIO DE DESALOJO DE LOCAL ALQUILADO	5%
JUICIOS CON EMPRESAS DE SERVICIOS	8%
EJECUCIONES DE GARANTIA	3%
OTROS	3%
TOTAL	100%

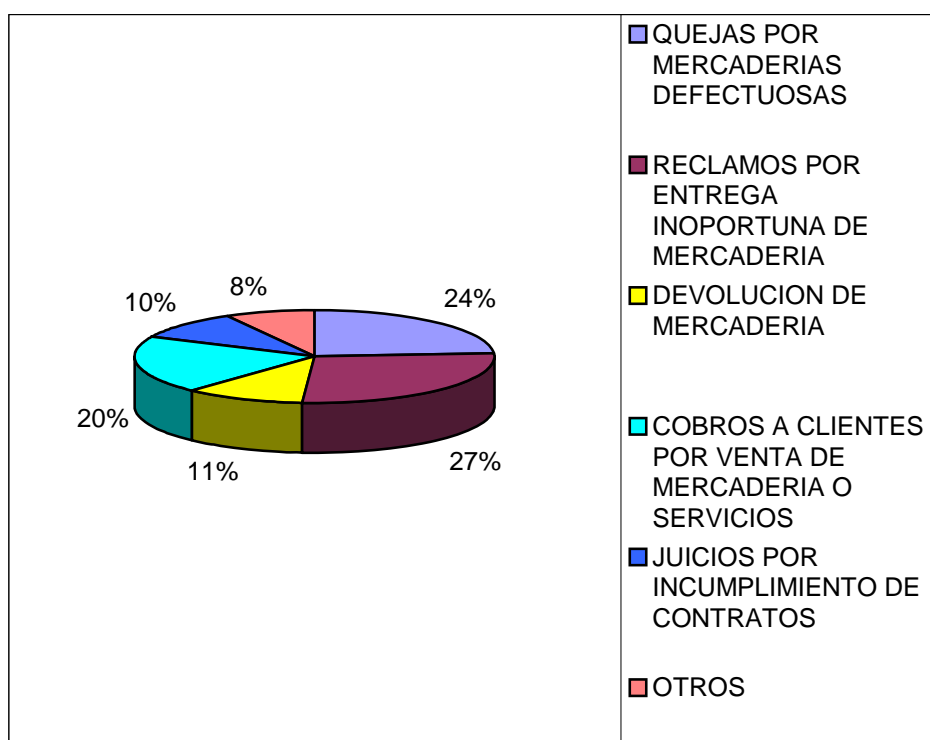
Fuente y ámbito: IBIDEM



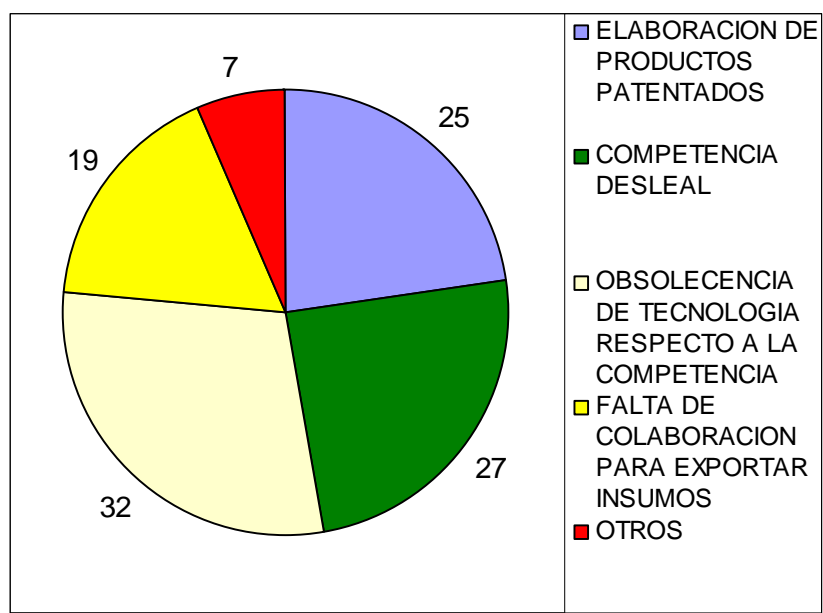
INCIDENCIA DE PROBLEMAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS CON LOS CLIENTES

PROBLEMAS CON CLIENTES	PORCENTAJES
QUEJAS POR MERCADERIAS DEFECTUOSAS	24%
RECLAMOS POR ENTREGA INOPORTUNA DE MERCADERIA	27%
DEVOLUCION DE MERCADERIA	11%
COBROS A CLIENTES POR VENTA DE MERCADERIA O SERVICIOS	20%
JUICIOS POR INCUMPLIMIENTO DE CONTRATOS	10%
OTROS	8%
TOTAL	100%

Fuente y ámbito: IBIDEM



INCIDENCIA DE PROBLEMAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS CON LA COMPETENCIA

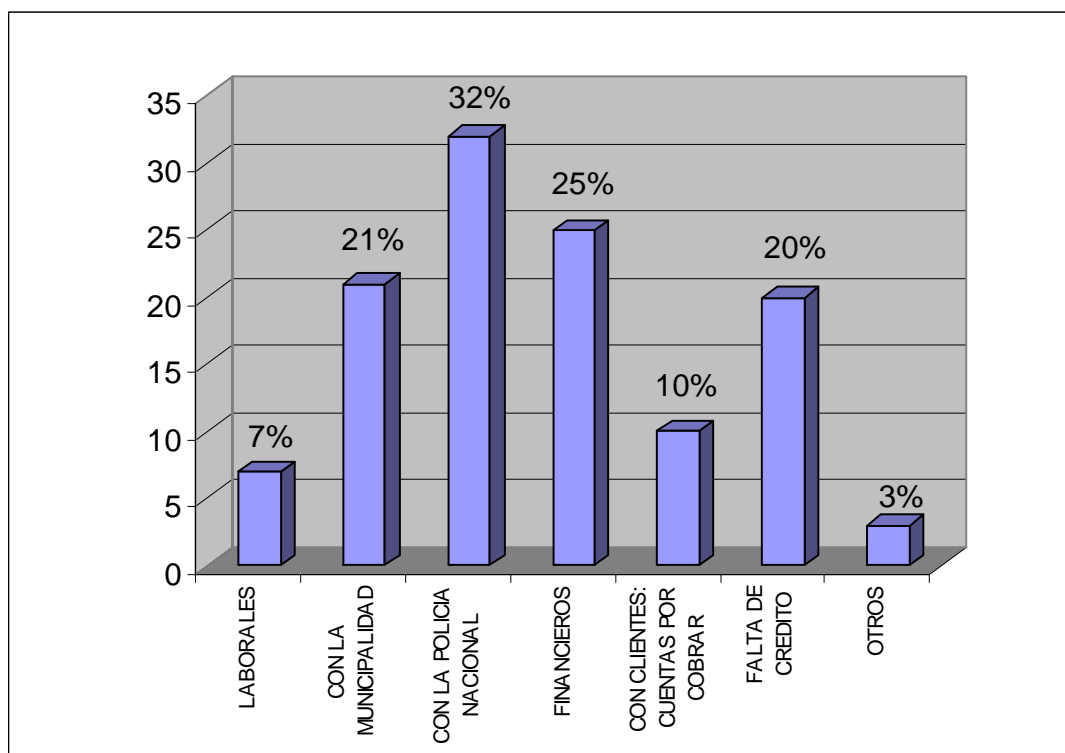


Fuente y ámbito: IBIDEM

PROBLEMAS MAS COMUNES DE LAS MICRO EMPRESAS

CLASES DE PROBLEMAS	PORCENTAJES
LABORALES	7%
CON LA MUNICIPALIDAD	21%
CON LA POLICIA NACIONAL	32%
FINANCIEROS	25%
CON CLIENTES: CUENTAS POR COBRAR	10%
FALTA DE CREDITO	20%
OTROS	3%
TOTAL	100%

PROBLEMAS MAS COMUNES DE LAS MICRO EMPRESAS



Fuente y ámbito: IBIDEM

V) DISCUSIÓN.-

En esta parte del trabajo vamos a realizar un contrapunto entre las principales normas que legislan respecto de las MYPES, en diversos aspectos y materias; contrastándolas con la realidad del sector bajo investigación, apoyados en nuestro análisis crítico, en los resultados del trabajo de campo y en función de la Hipótesis propuesta.

La premisa de que parte el investigador es que la informalidad es un elemento negativo y retardatario para el desarrollo de las MYPES y que la legislación que se ocupa de este sector empresarial no llega a satisfacer plenamente la necesidad de éstas de incorporarse a la formalidad a fin de conseguir su progreso y florecimiento.

5.1) CONSTITUCIÓN.-

Ahora bien, debemos partir de la ley de leyes, esto es de la Constitución de 1993, a fin de establecer desde el pináculo normativo el tratamiento que la Ley le da a las MYPES y en qué medida se busca su formalización y desarrollo.

En primer lugar, debemos decir que la actual Carta Magna no se refiere expresamente a las MYPES o PYMES, refiriéndose únicamente y de modo tangencial a las pequeñas empresas, quizá en el entendido de que las microempresas son parte integrante de las pequeñas. A lo que sí atañe explícitamente es a la empresa en general, siempre considerándola como una realidad plurimodal o plurilateral conforme a lo preceptuado en el artículo 60 del texto legal, en cuya primera parte se dice: “El Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y empresa.” Y en su parte final dice: “La actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal”.

Consideramos que no puede darse el mismo tratamiento legal a todas las empresas por cuanto no todas las empresas son iguales. Es verdad que todas pertenecen al género “empresa”, esto es, todas son unidades de producción que invierten capital y trabajo, así como también son organizaciones estructuradas en base a un management y con un soporte informativo incorporado; y teleológicamente encaminadas a un fin económico o lucrativo, empero, sus dimensiones y características son cualitativamente disímiles. La micro y la pequeña empresa, poseen sus propias singularidades, la mediana empresa también reúne características peculiares, aunque es verdad que estas tres formas productivo contractuales poseen muchas características en común que las reúne en lo que se ha dado en llamar, por ejemplo en México, MIPYMES (Micro, pequeña y mediana empresa) constituyendo un bloque, diríamos minoritario, por su volumen individual, pero definitivamente superior por su quantum conjunto.

La gran empresa, en cambio, posee una naturaleza con niveles e índices cuantitativos mayoritarios, sea por su ratio de ventas, por sus numerosos activos, por sus inmensos volúmenes de producción, por la cantidad de sus trabajadores, por su vinculación al mercado exterior y evidentemente por su carácter formal.

Dentro de la denominada gran empresa existe una rama apátrida, llamada empresa transnacional o multinacional, la cual actúa más allá de las fronteras, abarcando numerosas naciones, no sólo en lo que se refiere a mercados, sino además por la existencia de sus activos y por los mecanismos del holding, que es como se ramifica en el mundo empresarial.

Asimismo, la Constitución, en el artículo 60 dice: “El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad públicas. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades”.

Como puede advertirse, nuestra Constitución no se refiere las PYMES o MYPES como las denomina la ley 28015; no se habla mas que de la promoción de “las pequeñas empresas en todas sus modalidades”, no debiendo olvidarse que aquella data de 1993, es decir, en plena vigencia del Decreto Legislativo 705, “Ley de promoción de la micro y pequeña empresa”; se ha obviado en la precitada norma a un importante sector empresarial.

Consideramos que en la futura Constitución deberá llenarse este notorio vacío y comprender como importante forma empresarial a la micro y pequeña empresa, aunándose también posiblemente la mediana empresa, esto es, las denominadas MIPYMES.

Además, deber priorizarse a dicho sector como importante fuente de trabajo y subsistencia así como notable contribuyente en el PBI y, en general, factor esencial del desarrollo del país. No basta con apoyar líricamente a las MYPES, como se menciona en la Constitución, sino que deberá, creo yo, otorgársele carácter prioritario al sector, con todas las consecuencias administrativas y legales que ello supone. Por ejemplo, podría concederse garantías, a cargo del Estado para todas las operaciones de cierta envergadura que las pequeñas y micro empresas realicen con otras empresas nacionales y extranjeras, pero de manera efectiva; asimismo, podría concederse una amnistía tributaria para todas las MYPES que insurjan en el mercado, por un plazo prudencial y bajo ciertas condiciones verificables; lo mismo puede remarcarse el incentivo a la asociatividad y agremiación de las empresas del sector; así como la cooperación y colaboración con otros sectores empresariales y con el Estado mismo.

Lo dicho aquí adquiriría mayor importancia y capacidad asertiva, si esto se plasmara en el texto constitucional, lo cual podrá hacerse en la nueva Constitución, o vía reforma constitucional, según el caso; de otro modo cualquier medida legal no tendrá la fuerza que un mandato constitucional provee a lo normado.

5.2) LEY 28015, DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MYPE.-

Se trata del dispositivo más importante referido a la micro y pequeña empresa, el cual data de junio del 2003, así como su Reglamento, expedido en setiembre del mismo año.

En el curso del presente trabajo de investigación nos hemos referido in extenso al articulado de la precitada ley y a su Reglamento; aquí nos abocaremos a los puntos

pertinentes que consideramos inadecuados para solucionar la problemática de la informalidad de las MYPES.

En primer lugar es preciso determinar que la ley en sí no es básicamente incorrecta, sino, creemos, resulta inadecuada por insuficiente, esto es, que, por un lado deberá complementarse con otros dispositivos legales para tonificar su fuerza exigible y su carácter promotor y formalizador; y, de otra parte, observamos que existen algunos artículos que no se condicen con los objetivos y fines de la ley.

Primero, debemos decir que la ley in comento, no incluye en sus alcances a las denominadas medianas empresas, dejando de lado un sector importante de la empresa nacional, cuyas características la asemejan más a la pequeña empresa; pudiendo considerarla también como sujeto de la cobertura de la ley, por supuesto adecuándola a sus propias características. El ejemplo mexicano es significativo a este respecto, donde existen las denominadas MIPYMES (micro, pequeña y medianas empresas).

Es evidente que las meso empresas están más próximas a las pequeñas empresas que a las grandes empresas y a las multinacionales, por supuesto. En tal sentido bien pueden integrar un solo bloque con los micros y los pequeños emprendimientos, por lo menos en aspectos sustanciales de naturaleza tributaria, municipal, financiera, contractual y administrativa. He allí un punto que puede modificarse en la ley.

Asimismo, la ley, en el capítulo II del Título II, Del Marco Institucional para las MYPE, considera como órgano rector al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, quien define las políticas nacionales de promoción de aquellas; empero, una de las sugerencias expresadas por los pequeños y micro empresarios, con quienes se conversó en Lima y provincias, ha sido de que los Gobiernos Locales, sean los que lleven a cabo la dirección de las políticas relativas a las MYPE.

Al respecto considero que es una posibilidad interesante, que podría considerarse en concordancia con los Gobiernos Regionales, en un afán descentralizador. Por supuesto, sin perder de vista el papel que en el ámbito laboral le corresponde al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Así también, no podría dejar de existir el CODEMYPE, como órgano sintetizador y que cohesione en última instancia los grandes lineamientos esbozados por las municipalidades y/o los gobiernos regionales, según se establezca; pero, eso sí, sin que intervenga en los planes y determinaciones concretas y peculiares de cada zona.

En lo que se refiere a la promoción de las MYPES, bien puede incluirse en la Ley un dispositivo que otorgue a dicho sector empresarial un porcentaje del canon y las regalías que se paga al Estado, considerando la importancia de su formalización y desarrollo.

Asimismo, tanto los capítulos relativos a la capacitación y asistencia técnica, como de acceso a los mercados y la información, deben fortalecerse. Consideramos que los programas aludidos deben implementarse no solamente a través del CODEMYPE, sino a través de las propias Municipalidades y de otros organismos estatales y privados, de forma obligatoria, trátase de otros Ministerios, u Organismos Públicos o, también

entidades privadas como los gremios empresariales o las propias empresas de dimensiones consideradas grandes, sin perjuicio de apoyar la libre iniciativa privada a que se refiere el artículo 17° de la Ley. Todo este marco debe ser incentivado, vía medidas tributarias o de reconocimiento por parte del Estado.

En esta capacitación y formación técnica a favor de las MYPES, le corresponde un papel muy importante a las Universidades, no sólo nacionales, sino también privadas, lo cual deberá ser materia de convenios apropiados.

En lo tocante a las compras estatales, a que se refiere el artículo 21° de la Ley, observamos que, en la práctica la mayoría de los organismos del Estado no aceptan la participación de las MYPES en contrataciones y adquisiciones, cuando se trata de micro o pequeñas empresas, que no posean menos de cinco años en el mercado correspondiente, menospreciándose las ofertas de empresas con pocos años de vigencia en el área respectiva. Aquí debe precisarse legislativamente la factibilidad de todo tipo de MYPES para participar en las mencionadas contrataciones y adquisiciones, siempre que cumplan con las especificaciones de competencia y calidad previstas por el ente estatal.

Por lo que hace al Título IV de la Ley: Del Acceso al Financiamiento; notamos que el articulado es realmente auspicioso para el sector MYPE, empero creemos que debe complementarse con dispositivos como aquel que establezca un tope como tasa máxima de interés anual en el sistema bancario, por préstamos realizados a las empresas del sector, siempre y cuando se satisfagan las condiciones de formalidad y garantía por parte de éstas.

Otro aspecto que podría agregarse al Título en referencia es la autorización que se concedería al Banco de la Nación, a fin de que pueda otorgar créditos a las MYPES, particularmente en zonas rurales y en donde no realice competencia desleal con otros organismos financieros del sector privado, sin actuar únicamente como banca de segundo piso. No hay que olvidar que al menos 4.4 millones de personas viven en los lugares donde actualmente el Banco de la Nación es la única oferta bancaria; 300,000 empresas MYPE, aproximadamente, operan en dichas localidades (**Fuente: Perú 21 de 21-08-06, Pág. I Suplemento Pyme 21**)

Ahora bien, si un microcrédito es una gran herramienta en las manos de personas con pocos recursos, puesto que les permite ser independientes; es por ello que hay áreas donde el sistema debe incursionar profundamente. Una de ellas es el sector rural, pues existen actividades agrícolas que aún no son atendidas. En tal sentido, el Título bajo comentario debiera agregar un dispositivo que propenda al desarrollo financiero del sector rural, cuestión que se obvia tanto en la Ley como en el Reglamento. Debe facilitarse créditos agrícolas a través del sector financiero privado y estatal.

Aquí debió incluirse la valiosa experiencia de FONCODES (Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social), dependiente del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social; incorporando legislativamente sus dos programas aplicados a las comunidades rurales alto andinas y urbano marginales: 1) Programa de apoyo a la Pequeña y Microempresa, para atender necesidades de financiamiento de MYPES ubicadas en zonas urbano marginales y 2) Racimos Estratégicos para el Desarrollo Rural (Redes Rurales); esto es,

el otorgamiento de créditos directos a comunidades pobres de la sierra y la selva, sea para capital de trabajo o para la adquisición de maquinarias y equipos.

En lo concerniente al Título V del instrumento legal bajo análisis, es particularmente álgido el problema de las licencias municipales, pues la aparente fluidez y agilización de trámites para obtener la licencia de funcionamiento, provisional primero y posteriormente definitiva, supone una inmensidad de trámites que no se mencionan expresamente en la Ley, sin hablar de los costos que igualmente subyacen en toda esta tramitología. No basta con encargarle al INDECOPI la función de velar por el cumplimiento de las normas contenidas en esta Ley; debe normarse con total precisión de plazos, costos y pasos el acceso a la obtención de estas licencias, a fin de evitar dilaciones innecesarias, de otro modo siempre se entrampará el trámite.

Ya en líneas precedentes hemos indicado los numerosos trámites que deben seguirse para la obtención de la Licencia de Funcionamiento Municipal y de otros requerimientos de los Gobiernos Locales, creemos que la Ley debe ser más específica a este respecto.

Por lo que hace al régimen tributario, ya se ha dicho que la presente ley 28015 es demasiado escueta, con un artículo como el 42° que es francamente lírico y sumamente limitado en sus alcances a favor de las MYPES.

Creemos que debe existir un plazo de gracia en que no se cobren tributos a las MYPES que recién se constituyan formalmente, digamos de unos 180 días, o que el cobro sea simbólico, en aras del fomento de la cultura tributaria; facilitando las llamadas “incubadoras de MYPES” que les permitan un tiempo para poder asentarse y progresar, con la condición de su formalización y con el objeto de su posterior desarrollo.

De otro lado, la tributación de las MYPES ya formadas, debe facilitarse a través de los medios que la SUNAT provea, pero en función no de confiscar las relativas ganancias de las empresas, sino apoyando su desarrollo.

En lo que respecta al Título VI: Régimen Laboral de las Microempresas, consideramos que el Régimen Laboral Especial es concordante con el objeto de promover la formalización y el desarrollo del subsector microempresarial, reduciendo los costos laborales, empero, también ha debido incluirse a la pequeña empresa y tal vez, aunque éste es un punto discutible, a la mediana empresa. Lo importante es que se inserte un dispositivo, para el caso de la pequeña empresa, en que se establezca una posibilidad de consensuar la adopción del Régimen Laboral Especial, donde los trabajadores no queden excluidos de la decisión empresarial, de ese modo no se confrontaría el sistema con las convenciones internacionales suscritas por el Perú.

El Régimen Ordinario Laboral que abarca actualmente a la pequeña empresa, y al cual ya nos hemos referido líneas arriba (antecedentes y justificación del problema), supone una serie de sobrecostos laborales que, sin embargo, no pueden soslayarse en pro del desarrollo de la empresa, aunque sea ésta la pequeña empresa, por lo cual se propone una alternativa basada en el consenso entre el empresario y los trabajadores.

El mismo proyecto de Ley General del Trabajo del Congreso de la república, mantiene estos denominados sobrecostos laborales, empero no debe obviarse el hecho de que los

derechos de los trabajadores son protegidos por la propia Constitución y por el sentido de equidad y justicia que nos compete como seres humanos. No concibo su eliminación de modo impositivo. Insisto en que debe llevarse a cabo la inclusión de los trabajadores de las pequeñas empresas en el Régimen Laboral Especial, pero de modo consensuado. Esto debe constar en el texto legal que se refiera a las MYPES.

Aquí, es preciso indicar que el Gobierno ha presentado un interesante proyecto de ley para eliminar el tope del número de trabajadores para que las microempresas puedan acceder al Régimen Laboral Especial. Se ha hablado, inclusive, de crear un subsector denominado Empresas Familiares, con un máximo de 5 trabajadores, con un Régimen Laboral Especial aún más restrictivo en cuanto a los derechos laborales; asimismo se ha pensado, en los fueros congresales, establecer para las microempresas un tope de 20 trabajadores a fin de que se consideren tales, sin la limitación del nivel de ventas anuales. Todo esto puede ser materia de discusión, en el entendido de que son maneras de buscar la formalización y la optimización de las MYPES, empero no debemos olvidar que los derechos de los trabajadores deben también resguardarse.

También deberá fortalecerse el sistema inspectivo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, otorgándoles mayores facultades a los inspectores que supervigilan a las microempresas y, además especificando las funciones que les competen en el caso de las pequeñas empresas, en el entendido de que ellas puedan sujetarse también al Régimen Especial Laboral.

PROYECTO DE LEY DE LA NUEVA EMPRESA.-

Existe en el Congreso un proyecto de ley de la Nueva Empresa, promovido por la Comisión de Producción y PYME de dicho cuerpo legislativo, el que busca reemplazar a la actual Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (28015).

La precitada iniciativa legiferante señala que la Nueva Empresa, para acogerse al beneficio de esta norma, deberá contar con un capital social máximo de noventa mil nuevos soles (90,000 y 00/100 nuevos soles) y un volumen de ventas netas que no superen las 850 UIT durante el ejercicio tributario anual.

El proyecto crea un régimen tributario especial a los ingresos, que será de periodicidad mensual y se determinará aplicando una tasa de 6% sobre los ingresos obtenidos en dicho período. Este sistema contempla también la aplicación del IGV, cuya tasa será de 5% y su periodicidad de pago mensual.

También crea la norma un régimen laboral especial, con una remuneración mínima distinta al sueldo mínimo, que tendrá como unidad de medida la retribución horaria. Es

decir, se fija un horario de trabajo de 8 horas diarias y un período mínimo de vacaciones de 15 días.

La propuesta es realmente novedosa aunque ha despertado ciertas discrepancias entre los entendidos en el tema. En primer lugar, mediante este nuevo dispositivo legal se suprime la diferenciación entre pequeñas y microempresas; pasándose a un sistema unificado, lo cual podría perjudicar el tratamiento específico de cada uno de dichos sectores empresariales; por ejemplo, se alega, que para los trabajadores sería contraproducente dado que se generalizaría el Régimen Laboral Especial, hoy exclusivo de las microempresas. Insistimos, al respecto que para el investigador, lo esencial es la consensualidad entre trabajadores y empresarios, sin mencionar que un volumen gigantesco de trabajadores pertenecientes a la MYPE, son independientes o son familiares o allegados a los titulares de las empresas en cuestión, por lo que el perjuicio, en todo caso no sería tan arraigado.

Otra cuestión importante a destacar en este proyecto es la creación de un régimen tributario especial de índole promocional y que, a nuestro parecer, se constituiría en un elemento que propenda a la formalización de las empresas materia de legislación, si es que se cumple la propuesta. Empero, pensamos que debiera implementarse la denominada Incubadora de Empresas, mediante la cual se daría plenas facilidades a las MYPES y eventualmente a las MIPYMES, a fin de que no tengan presión tributaria, financiera, laboral, ni administrativa en general, por lo menos por un período de 180 días o tal vez un año, después del cual, comprobada su viabilidad o no, se les facilitaría su pleno acceso al mercado, determinándoseles un régimen no exento de lenidad, pero sí con mayores responsabilidades y con el compromiso de su esfuerzo y cooperación; caso contrario, su extinción o salida del mercado debiera ser atemperada, sin actitudes sancionadoras ni excesiva onerosidad.

En cuanto al aspecto financiero, específicamente, no se ha implementado ninguna medida realmente innovadora; creemos que es importante que se discuta la fijación de una tasa máxima de Interés anual para las operaciones crediticias realizadas por las MYPES con las instituciones financieras, siempre guardando la equidad, pero con la participación de la Superintendencia de Banca y Seguros. Además, en este aspecto podría participar como garante COFIDE y la propia Banca Internacional.

Igualmente, en el mismo rubro materia de análisis, debería hacerse participar al Banco de la Nación como ente que otorga créditos a la MYPE, particularmente en las zonas rurales y en donde no se ejerce una competencia desleal con las instituciones financieras privadas. Esta medida, creo yo, es fundamental que se discuta en cualquier nueva ley que se refiera a las MYPES.

En lo tocante al rubro de exportación, en esta nueva norma empresarial debiera impulsarse este aspecto, conforme lo hace la ley vigente (artículo 23), a través de PROMPYME, entidades de Comercio Exterior, ADEX, entre otros organismos y entidades vinculadas al sector; empero, la consigna que debe regir en cualquier nueva ley sobre este tipo de empresas, es el incentivo de la asociatividad empresarial de las MYPES; ello debe ser una consigna implementada en la norma. En este sentido, considero que la unión empresarial podría llevarse a cabo por secciones o ramas

productivas o prestadoras de servicios, en el ámbito urbano y rural, prestando garantías el propio Estado peruano y otorgando la asesoría correspondiente a fin de facilitar las operaciones de comercio exterior del sector micro y pequeño empresarial.

Hay que incentivar, más aún, hay que plantear un sistema de sanciones y premios a los efectos de crear cadenas productivas o clusters, que supongan una mayor oferta, calidad y menores precios y, al mismo tiempo un sistema de colaboración entre las empresas de menor envergadura con las grandes empresas, particularmente en el rubro de exportación.

Otra cuestión a implementar en este tema, debe ser la inclusión de la llamada solidaridad empresarial internacional, esto es, la vinculación de las actividades de las PYMES, MIPYMES y de las MYPES de los distintos países hermanos en pro de su desarrollo conjunto.

En fin, hay diversos aspectos que deben discutirse para plasmar una norma que sea realmente favorable a la mediana, pequeña y micro empresa, bajo condiciones auspiciosas pero con el pleno respeto de la ley y el orden público; pues tampoco, con el pretexto del desarrollo de dichos emprendimientos, se va a eludir el cumplimiento de la ley.

5.4) LEY DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD LABORAL. DEC. LEG. 728.-

La ley laboral vigente, la cual se encuentra en vías de ser reemplazada por la nueva Ley General del Trabajo por iniciativa Congresal, no se refiere directamente a los trabajadores de las MYPES, empero, es un hecho que su régimen se sigue por las personas que laboran en las pequeñas empresas, y supletoriamente por aquellos que lo hacen en las microempresas, los cuales tienen prioritariamente el Régimen Laboral Especial como rector de sus actividades laborales.

Creemos que sería pertinente asimilar el Régimen Laboral Especial al texto de la nueva Ley General del Trabajo, empero, con la incorporación de los trabajadores de las pequeñas empresas a su esfera de influencia, siempre, claro está, en este último caso, contando con la aquiescencia de los propios trabajadores, en lo que respecta a sus derechos fundamentales.

Es evidente que, como ya dijimos líneas arriba, debe existir una consensualidad entre trabajadores y empresarios a fin de procurar la mejoría de la empresa, la cual es fuente de trabajo para los actores laborales del quehacer productivo, y ello supone el sacrificio de ambas partes a efectos de obtener la bonanza del emprendimiento; no solamente los trabajadores deben estar en condiciones de renunciar a cierto derechos laborales, también los empresarios podrían hacer algunas concesiones, como por ejemplo otorgar acciones o participaciones a sus trabajadores como contraprestación por las aludidas renuncias; también podría concederse a aquellos el beneficio de la estabilidad laboral (cuasi absoluta o relativa como se le conoce) o buscar otros mecanismos de acuerdo a la particularidad de cada caso. La ley laboral vigente no se refiere a este tema en absoluto

y ello atenta contra la permanencia y el crecimiento de las MYPES, por tanto y en cuanto, cuando no existen reglas claras, se desalienta la formalidad de dichas empresas.

Aquí quisiera efectuar una interpolación que ayudará a clarificar la discusión sobre algunos aspectos relativos a la nueva Ley General del Trabajo, que está por venir, de donde se desprenderán extrapolaciones importantes para su comparación con la actual ley laboral y particularmente con relación al Régimen Laboral Especial, veamos:

Estamos ad portas, por fin, de que se debata en el Congreso, la próxima Ley General de Trabajo; pues bien, el titular de la Dirección Nacional de Inspección de Trabajo, Jorge Villasante, informó que “el 30% de las empresas no cumple con registrar a sus trabajadores en planilla...la cifra de las empresas que infringen las normas laborales continúa siendo alta y los sectores donde se ha podido encontrar un mayor grado de incumplimiento corresponde a transporte, servicios, telecomunicaciones, y minería **(Fuente: El Comercio de 17-04-07)**

Una manera, unilateral y abusiva, por cierto, de resolver el problema es, para algunos, la reducción de los derechos de los trabajadores formales, bajando drásticamente la varilla de la formalidad.

De acuerdo con este punto de vista, la reforma laboral, en ciernes “es profundamente redistributiva: redistribuye las ventajas excluyentes de un pequeño grupo a la mayoría, que carece de protección alguna. Como resultado muchos podrían acceder a beneficios laborales y habría más inversión y empleo formal” **(“Atizando la demagogia” Jaime Althaus. El Comercio 13-04-07).**

Según este modo de ver el problema, la informalidad laboral tiene como origen principal las diferencias entre los mismos trabajadores, y la solución sería redistribuir más equitativamente el “chancay” salarial (porque a torta no llega). La injusticia principal se produciría entre los trabajadores que ganan más y los que ganan menos, entre una presunta “aristocracia” laboral con derechos y el resto de los trabajadores. El obstáculo fundamental de la distribución no surgiría, pues, entre el capital y el trabajo, a pesar de que durante los últimos años, en pleno crecimiento de la economía peruana, la desigualdad se ha agudizado.

Esta propuesta, si se aprobara, perjudicaría a los trabajadores estables y con derechos plenos (alrededor de un millón y medio), y a quienes después de dicha reforma fueran contratados por las empresas que hoy pagan dichos beneficios.

Empero, además, no tiene por dónde beneficiar a la gran mayoría de los cerca de seis millones y medio de trabajadores de las microempresas, que brindan la mayor cantidad de empleo en el país. Cerca de dos millones de estos son trabajadores familiares no remunerados (no cobran salario) y otros dos millones son independientes (autoempleados). Es decir, estos aproximadamente cuatro millones de trabajadores están fuera de las relaciones laborales y no hay manera de formalizarlos en la actualidad. La razón es muy simple: la capacidad de acumulación de capital de estas empresas es nula o mínima. No es un problema de falta de “reducción de barreras de ingreso”, sino de insuficiente generación de excedente. Estas empresas reclaman, antes que nada, mercado (por ejemplo, participación en las compras estatales; y sus trabajadores, políticas sociales universales por parte del Estado: seguro social y mejor educación pública.

Si se aprobara la reducción de derechos, los principales y casi exclusivos beneficiarios serán las medianas (algunas solamente) y las grandes empresas y no los trabajadores: un

número mayoritario seguiría sin poder entrar al mercado salarial; quienes lo lograran pasarían a la categoría de “formales”, pero seguirían siendo igualmente pobres; y aquellos que hoy están medianamente o bien empleados, pasarían a trabajar en peores condiciones laborales.

Nos ratificamos que, en éste tema referido al ámbito laboral, en lo concerniente a la elección del Régimen Laboral Especial, debe darse la posibilidad a los actores del medio empresarial (trabajadores y empresarios), a fin de que se pongan de acuerdo y establezcan un consenso, por lo menos en lo que respecta a la pequeñas empresas, pero sin perjuicio de que la nueva ley plantee la factibilidad de que, si así se conviene, el régimen en mención se aplique también a dichas pequeñas empresas, lo que debe explicitarse legislativamente.

5.5) PROYECTO DE LEY MARCO DEL EMPRESARIADO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA.-

Este proyecto alternativo, asumido por la Comisión de Justicia del Congreso de la República en el año 2004, supone aspectos muy interesantes para el tratamiento de las MYPES; empero, debe recordarse que, conforme a su Exposición de Motivos, “Esta Ley rige para todo el ámbito empresarial y sus normas, además de que deben inspirar toda la legislación de la materia, son de aplicación supletoria respecto de toda ley especial...” (Fuente: **Proyecto de Ley Marco del Empresariado. Biblioteca del Congreso de la República**)

En consecuencia, el universo comprendido por la ley proyectada, se dirige a todo el sector empresarial peruano, tal y conforme expresamente lo manifiesta de la siguiente manera: “Las empresas pueden estar organizadas como micro, pequeña, mediana y gran empresa. Por ley especial se normará las características de cada unas de ellas”. (Ibídem Me pregunto cómo quedaría ubicada, en esta clasificación, la llamada “nueva empresa” a que se refiere el proyecto de ley comentado líneas arriba.

Cabe destacar en el presente proyecto la referencia que se hace de la empresa, al decir. “Se considera a la empresa el centro de interés del proyecto y se le define como organización económica dedicada a la producción, transformación, o comercialización de bienes o a la prestación de servicios, socialmente responsable, es decir, que cumple con la sociedad buscando permanentemente calidad y productividad; que son los retos que impone la economía globalizada; una organización que principalmente respeta y cumple con los derechos de sus trabajadores en busca del ideal del “trabajo decente”, que propician la OIT y la Iglesia Católica” y agrega: “El proyecto regula las distintas modalidades de hacer empresa, a través de la actividad empresarial de la persona natural, de la persona jurídica e incluso de los contratos asociativos, haciendo especial distinción de la Micro y de la Pequeña Empresa, estableciendo mecanismos que permitan su consolidación y crecimiento en el mercado; así como, en términos generales creando las condiciones que sean necesarias para el desarrollo empresarial en general y la incorporación a la formalidad de los amplios sectores marginales de nuestra economía” (Ibídem)

La descripción genérica del fenómeno empresarial, los emprendimientos, como se le ha dado en denominar recientemente, es realmente notable, incluyendo a las “empresas

infinitesimales”, como las denominaba Paul Samuelson, de manera que su inclusión en un futuro texto legal definitivo resulta, creo yo, imprescindible.

Cuestión realmente importante es la referida en el siguiente pasaje del texto in comento: “Actualmente, sólo existe una regulación para el caso de sociedades comerciales y civiles, incluso empresarios individuales de responsabilidad limitada, más no así para las demás formas de constitución empresarial, pese a su enorme importancia en el grueso de nuestra actividad económica, las mismas que correctamente reguladas podrían convertirse en un mecanismo tentador para inducir la formalidad en nuestro país”; y concomitantemente, en otra parte del texto se asevera: “...la Ley General de Sociedades casi en su integridad está dirigida a las grandes empresas, pero el 90% o más del universo empresarial peruano está concentrado en las micro y pequeñas empresas, de las cuales, se sostiene en medios oficiales entre el 60% y 70% son informales” **(Ibídem)**

Coincidimos con estas reflexiones siendo por consiguiente imperativo fortalecer y apoyar al sector micro y pequeño empresarial.

Asimismo, es importante la definición de empresario que la propia ley propone en la parte pertinente de su texto: “Empresario es la persona natural o jurídica que explota un patrimonio o fondo empresarial por cuenta propia y asume el riesgo de la actividad empresarial” y agrega: “Se presume el ejercicio de actividad empresarial, cuando el empresario tiene, entre otras e indistintamente, las siguientes características:

Realiza su actividad de modo habitual.

Cuenta con una organización.

Efectúa publicidad de su actividad.

Tiene establecimiento abierto al público.

Solicita su inscripción como contribuyente.”

Observamos que el marco teórico comprensivo de la definición y características propias del empresario, abarca también a los micro y pequeños empresarios y no se limita, como en otras épocas, a la figura del gran empresario; por lo que en tal aspecto el proyecto puede preciarse de ajustado a la realidad de todo el género empresarial.

Es más, el proyecto efectúa, en su momento, la crítica de la legislación societaria mercantil, específicamente de la Ley General de Sociedades, 26887, por tanto y en cuanto, considera que dicha normativa legisla principalmente en función de la gran empresa, dejando de lado al sector de la MYPE.

En tal sentido, reclama para las MYPES una legislación especial adecuada y la asignación de un espacio acorde a sus dimensiones reales en el ámbito nacional. Incluye, pues, a este sector empresarial en el horizonte emprendedor conjuntamente con las medianas y las grandes empresas y, aunque no lo dice expresamente también la referencia en éste último sub sector apunta a las empresas multinacionales.

Aquí podría haberse incorporado con mayor énfasis y puntualidad la tendencia a establecer cadenas productivas empresariales que permitan el desarrollo económico y auge de la MYPE, pero a la vez irroguen facilidades y ventajas que permitan a las

grandes y medianas empresas la justa obtención de utilidades, en un plano de mutuo beneficio y colaboración empresarial.

Congruente con el proyecto alternativo de Ley Marco del Empresariado de la Cámara de Comercio de Lima, y precisamente como complemento a lo dicho líneas arriba, existe la propuesta sobre la reforma integral del sistema tributario para las MYPES, presentado a la Comisión de Economía del Congreso, por el mismo gremio; al respecto cabe decir lo siguiente: Nos parece realmente notable y enriquecedora la propuesta en cuestión, la misma que plantea la fijación de un tributo único para las MYPES, mejorando el RUS o estableciendo un régimen tributario promocional para dicho sector, otorgando un porcentaje a favor de las Municipalidades y las Regiones.

Considera que las MYPES deben emitir comprobantes de pago con efecto tributario, para que puedan operar con medianas y grandes empresas y realizar exportaciones directamente. Con ello dichas empresas podrán emitir facturas y documentos con efectos tributarios que les permitan a sus usuarios su utilización como gastos del total pagado.

La Cámara propone la creación del tributo único, el cual se declararía y pagaría mensualmente, permitiéndosele a la MYPE emitir facturas tratándose de exportaciones. Las medidas acotadas fortalecerían la cadena productiva inter empresarial, facilitando la exportación directa de tales empresas, generando mano de obra y divisas necesarias para el país. Ello favorecería también el proceso de formalización del sector bajo análisis.

5.6) LEY GENERAL DE SOCIEDADES, 26887.-

La Ley in comento, es, evidentemente una importante herramienta normativa, la misma que, desde su promulgación ha servido para legislar sobre el ámbito societario fundamental de nuestro país. El dispositivo legal norma cinco formas esenciales del panorama societario nacional, a saber, la Sociedad Anónima, que es la forma corporativa más importante y hasta excluyente en otras legislaciones; la Sociedad Colectiva, de neta responsabilidad ilimitada; la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, típicamente asimilable a la pequeña empresa y de gran semejanza con la SAC; la Sociedad en Comandita, que constituye un híbrido entre Sociedad Anónima y Sociedad Colectiva y por último la Sociedad Civil, cuya finalidad se asemeja más a las Asociaciones aparentemente no lucrativas del Código Civil.

Asimismo la Ley se ocupa de las Sociedades irregulares o informales como modalidad clandestina y sancionable de empresa, conforme al criterio que informa el artículo 423 del texto legal.

También, en su parte final nuestra Ley societaria trata someramente de los contratos asociativos, Asociación en Participación y Consorcio, con grandes coincidencias, particularmente en el segundo caso, con el contrato de Joint Venture. **(Fuente: Ley 26887 texto oficial)**

Es evidente que todas estas formas societarias no son las únicas puesto que el Derecho Mercantil legisla también sobre la llamada Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), ley 21621; asimismo, las Cooperativas, Ley 15260, a pesar de ciertas opiniones no coincidentes, realizan actividad mercantil

Incluso la persona natural que realiza actividad empresarial en forma aislada, también posee un jaez mercantil.

Por último el Estado, a través de todas sus empresas y organismos, es un ente con capacidad mercantil, los cuales se rigen por sus propias leyes orgánicas.

Pues bien, las MYPES pueden adoptar cualquiera de las formas societarias a que alude la Ley y algunas otras conexas; empero, dicho cuerpo legal no se ocupa en lo más mínimo de ellas; y ello es así por diversas razones, creo yo; en primer lugar la Ley se ocupa solamente de Sociedades y no de Empresas y las MYPES son precisamente empresas, empero, conforme a ciertas tesis modernas, “se suele definir a las Sociedades ya no por su finalidad lucrativa, sino más bien por la motivación de constituir una organización empresarial encaminada a la búsqueda de beneficios económicos para los socios” (**Fuente: Pacheco Torres Julio. Introducción al texto de la Ley 26887. Ed.Berrio. 1998. Pág. 17).**

Como consecuencia, no deberíamos, conforme a esta opinión, limitarnos al ámbito estrictamente corporativo para identificar a una Sociedad Mercantil. Empero, creemos que la Sociedad siempre será el formato jurídico de la empresa, de lo cual se desprende que ambos conceptos, Sociedad y Empresa, están estrechamente vinculados e interpenetrados, por lo que no es excluyente tratar a una forma empresarial dentro del texto legal societario. No estamos confundiendo conceptos, sino relacionándolos; por supuesto que aquí estamos frente a una cuestión de interpretación.

Por otra parte, en la época en que se debate la Nueva Ley General de Sociedades, a pesar de la importancia fáctica de las MYPES, su tratamiento legal no era conspicuo, de tal modo que probablemente se prefirió dejar su temática a las leyes especiales que en materia de empresa le correspondían evitando de ese modo posibles confusiones.

Consideramos que ya es hora de incorporar a la MYPE o MIPYME en el tema societario.

Por último existe una razón, evidentemente discutible, que explica la omisión del tipo empresarial en el texto legal de su referencia. Ella es explicitada justamente por la propia Cámara de Comercio de Lima, en su Proyecto de Ley Marco del Empresariado, cuando en la parte pertinente denominada “Análisis Costo Beneficio” sostiene: “...la Ley General de sociedades casi en su integridad está dirigida a las grandes empresas, pero el 90% o más del universo empresarial peruano está concentrado en micro y pequeñas empresas...” (**Ibídem**).

Es verdad que el modelo societario de la Ley es la empresa formal y particularmente la Sociedad Anónima, tanto así que en las discusiones para elaborar la Nueva Ley General de Sociedades se pensó en elaborar únicamente una Ley de Sociedades Anónimas, como en otras latitudes del mundo, considerando que la Anónima es la Sociedad de grandes capitales por excelencia, pero no se pudo dejar de lado otras formas tradicionales de Sociedades, lo que demuestra en realidad que no se dejó de pensar en unidades productivas más pequeñas; empero, es cierto también que el modelo de la Ley es la gran empresa, aspiración a que apuntan las propias micro y pequeñas empresas.

Ahora bien, sí es factible implementar en el texto de la ley societaria, por lo menos una referencia a las MYPES O MIPYMES, las cuales pueden escoger alguna forma social prevista en la Ley, pero además constituyen per sé una forma empresarial que debe considerarse autónomamente así como se han incorporado los denominados contratos

asociativos en la parte pertinente de aquella. De ese modo la importancia normativa que adquirirían contribuiría a su formalidad y desarrollo.

Finalmente debemos decir que existe todo un universo legislativo que no puede obviar a las MYPES en su tratamiento normativo, mencionando al respecto, sin condición excluyente, a la Ley de Títulos Valores, a la Ley General del Sistema Concursal, a la denominada Ley de Banca, a la Ley de Garantía Mobiliaria, a las leyes referidas a las Municipalidades, Tributación, Simplificación Administrativa, entre otros numerosos cuerpos legales.

Y es que la importancia de este tipo de empresas no debe soslayarse refundiendo su concepto en la idea de Empresa, como si ésta fuera una sola, sin considerar que las Micro y Pequeñas Empresas son una de las columnas de la economía del país, empero, con serias limitaciones para el desarrollo propio y de la Nación entera, y en primer término la informalidad, la misma que debe ser atacada en diversos frentes, uno de los cuales es el legal al que hemos hecho referencia.

VI) CONCLUSIONES.-

- La micro y pequeña empresa – MYPE-, es un conjunto irregular y multiforme de empresas de distintas dimensiones y características, cuyas diferencias entre sí trascienden los dos conjuntos de empresas aludidos en las siglas antedichas; diferencias que van más allá de las meramente cuantitativas a que se refiere la ley 28015, ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, respecto a la cantidad de trabajadores empleados y al volumen anual de ventas. La ley ha intentado adaptar o encorsetar en dos grupos bien definidos, desde un punto de vista teórico, a un conglomerado de unidades productivas ; englobando de ese modo no sólo empresas de distintas especialidades objetivas, sino además con intereses socio económicos divergentes y muchas veces opuestos. Además, el artículo 3° de la ley 28015 no distingue con precisión conceptual los dos grupos (micro y pequeño empresario) confundiendo más todavía la distinción pretendida.
- Es incuestionable, asimismo, que las MYPES son una forma de empresa con toda la diversidad existente entre ellas; con las características básicas inherentes a todo ente empresarial, vale decir, con la concurrencia de capital y trabajo y en pro de la obtención de una ganancia, no necesariamente lucrativa pero sí eminentemente patrimonial y tangible; es decir que siempre se buscará el superávit, puesto que de no existir éste, la empresa se extingue por imposibilidad de alcanzar su objeto social.
- Como ya se ha mostrado en el curso de este trabajo, las MYPES, en su mayor parte son informales; tratándose de microempresas la informalidad bordea el 95% de todas ellas, y, en lo referente a la pequeña empresa, alrededor del 40% es informal; empero, se considera a las MYPES como la mayor fuerza productiva de nuestro país. Se dice que casi el 98% de las empresas nacionales son MYPES, de tal

manera que el nivel de personas ocupadas en las mype, directa o indirectamente, representa a un 35% aproximadamente de la pea (población económicamente activa) aunque quizá los porcentajes reales sean mucho mayores. Empero, la informalidad es creciente y los esfuerzos del estado por encauzarlas a la formalidad son insuficientes. Entre el 2004 y la mitad del 2005 se formalizaron menos de 2000 micro y pequeñas empresas, según la cámara de comercio de lima y otras fuentes, ello debido a que las barreras son muy altas, sea por las erogaciones de carácter tributario, la inscripción en registros públicos, el cumplimiento de compensaciones laborales y la tramitología en todo el aparato administrativo. La ley ha sido impotente para salvar esta valla, aunque el problema va más allá del aspecto legal y se convierte en una problemática de raíces socio económicas y culturales.

- La informalidad de las mype se expresa de diversas maneras, a saber:
- Su inmatriculación, esto es, su no inscripción en un registro público, sea como sociedad civil o mercantil, o en la forma a que se refiere el artículo 5° del reglamento de la ley 28015 (declaración jurada) y tercera disposición complementaria del mismo (registro ante el ministerio de trabajo y promoción del empleo).
- La omisión de cualquier pago tributario, sea al gobierno central o al gobierno local; lo cual es también una consecuencia del ítem precedente, dado que, si uno no aparece registrado como empresa no hay manera de exigirle que cumpla con pagar los tributos de ley.
- La clandestinidad de las operaciones mercantiles (industriales o comerciales), por parte de los empresarios MYPES, por cuanto cualquier operación o actividad empresarial que realicen, la efectuarán a espaldas de las autoridades competentes y, luego, no podrán actuar con plena libertad y autonomía en el desarrollo de su giro. Siempre tendrán que soportar la espada de Damocles de ser descubiertos en el ejercicio de una actividad para la cual no cuentan con la autorización pertinente.
- La atención al cliente (consumidor) resultará prioritaria para estas empresas informales; sin embargo, cualquier reclamación por parte de aquel como consecuencia de la venta de un bien defectuoso o la prestación de un servicio deficiente, no conllevará necesariamente la obligatoriedad por parte del empresario informal, de corregir el servicio indebidamente prestado o reparar el defecto en el bien vendido, dado que, como se trata de empresas informales o irregulares no habrá una instancia que ejerza un control eficiente sobre estos “entes fantasmas” o, por lo menos, no habrá la celeridad para solucionar el problema.
- Por su misma condición, este tipo de empresas no suelen respetar los mínimos derechos laborales y sociales de los trabajadores que laboran en ellas, produciéndose en muchos casos ejemplos de sobreexplotación de la fuerza de trabajo y un alto grado de dificultad para las autoridades inspectivas de trabajo a fin de detectar dichas irregularidades, muchas veces lindantes con el delito.
- Los mecanismos de ayuda estatal para el desarrollo y la formalidad de las MYPES que se traducen en la ley 28015, si bien es cierto entrañan un loable propósito, no han mostrado un grado suficiente de eficiencia, si consideramos que sólo alrededor de 2000 MYPES se han formalizado en el último año y medio transcurrido (existen alrededor de 800,000 MYPES en el país) y, además, los problemas económicos y

financieros de las MYPES se han agudizado, considerando que actualmente el promedio de vida de una micro o pequeña empresa no supera los dos años.

- En alrededor del 70% de las pequeñas y micro empresas, los empresarios y/o los gerentes y administradores, en general, toman decisiones en función de sus conocimientos y su experiencia; y con frecuencia desconociendo absolutamente el marco legal de sus decisiones y las consecuencias jurídicas de las mismas, lo que muchas veces acarrea errores y problemas en la conducción de la empresa y particularmente en el aspecto legal.
- Muchas veces los pequeños y microempresarios incurren en considerables gastos para eludir el cumplimiento de la ley y el ajuste de la formalidad, llegando incluso al terreno delictivo, vía corrupción de funcionarios u otras modalidades dolosas.
- La problemática que respecta a la pequeña y microempresa, no puede comprenderse bajo un enfoque unilateral, esto es, solamente económico, contable, financiero o jurídico; sino que debe comprenderse bajo un enfoque integral del problema, comprendiendo todas las aristas de la estructura empresarial de las MYPES.
- El apoyo recibido por las micro y pequeñas empresas por parte del estado, sin incurrir en el asistencialismo, no es suficiente; dado que no basta con el reconocimiento legal, sino que es indispensable la implementación de una agresiva política de capacitación, el crédito, facilidades tributarias, apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales, importación de la tecnología adecuada para producir mejor y a menores costos, incrementando de ese modo la productividad de la empresa.
- La necesidad de incentivar la solidaridad, la cohesión y el apoyo recíproco entre los sectores más afines de las MYPES, incidiendo en la llamada concentrabilidad del esfuerzo de la pequeña empresa.

CONCLUSIÓN GENERAL:

Consideramos que el nivel de informalidad de la MYPE se ha hecho bastante visible y obvio en todo el territorio nacional, y que el mismo resulta un elemento que frena el desarrollo del sector, asimismo, la legislación respectiva, esto es, todo el universo normativo que se relaciona con el quehacer de la MYPE, no ha dado soluciones plenas o suficientes para superar el problema, dada la complejidad del mismo y su carácter multívoco.

Por lo expuesto consideramos que sí se ha validado lo propuesto en la hipótesis propuesta.

VII) RECOMENDACIONES.-

Primera: desterrar la multiplicidad de trámites que deben enfrentar los empresarios de la micro y pequeña empresa para su constitución, gestión y desarrollo; en todos los niveles administrativos y particularmente en el sector estatal. Esto debe ser parte de una política

bastante agresiva por parte del estado peruano, para lo cual deberá hacer uso de los elementos de la informática y de la simplificación de trámites en un grado máximo.

Segunda: dar mayores facilidades a los empresarios del sector en lo concerniente a sus pagos tributarios, sea al gobierno central o al gobierno local, exonerándolos de cualquier pago en dicho sentido, excepto el IGV que paga el consumidor, por el lapso de un año, renovable.

Tercera: eliminar sobre costos laborales al empresario MYPE, extendiendo la legislación especial en esta materia a la pequeña empresa, no ya solamente comprensiva de la microempresa, empero, intensificando la labor inspectiva de las autoridades del ministerio de trabajo y promoción del empleo, a fin de cautelar la justicia y la legalidad en las relaciones laborales.

Cuarta: dar mayor apoyo financiero a la micro y pequeña empresa por parte no solamente del sistema bancario y financiero del estado, sino a través de éste incentivando la participación del sector privado y los organismos especializados extranjeros e internacionales, buscando atraer hacia el sector financiero y bancario, en general, los capitales y la industria de los micro y pequeños empresarios.

Quinta: proveer a todo el sector de la pequeña y microempresa, de los más modernos elementos tecnológicos del medio, para lo cual se les facilitarán créditos y programas de afluencia tecnológica, con el aval de los organismos pertinentes del estado.

Sexta: adoptar, por parte del estado, la política de la inscripción “casa por casa”; esto es, que en todo el territorio nacional y a través de las municipalidades y los gobiernos regionales, con la dirección del ministerio de trabajo y promoción del empleo y la colaboración de la superintendencia nacional de los registros públicos (sunarp), se empadronen a todas las empresas del sector, constituyendo dicho empadronamiento una pre-inscripción registral con todo el valor legal correspondiente a una inscripción formal, con la condición de que a posteriori se formalice la inscripción.

Séptima: que a través de la universidad peruana y, en particular, a través de la universidad nacional mayor de san marcos, mediante las facultades de derecho, economía, administración y otras afines; se impartan conocimientos básicos de derecho empresarial, tributario, laboral, financiero, y áreas conexas; así como de elementos de economía, contabilidad, gestión de negocios, marketing, psicología industrial, entre otras materias, a los micro y pequeños empresarios, reforzándose los convenios con las entidades que tienen que ver con el quehacer de las MYPES, desde una perspectiva pragmática y funcional. Esta enseñanza podría ampliarse a los fueros de los institutos superiores más prestigiosos del país.

Octava: que las decisiones empresariales que se tomen deben estar enmarcadas dentro de un enfoque interdisciplinario por cuanto los problemas empresariales no son únicamente económicos, jurídicos, o administrativos, sino más bien todos ellos y un poco más.

Novena: debe existir una política de adiestramiento empresarial interdisciplinario y pragmático no solamente a través de centros superiores sino desde el interior de la propia empresa, con el concurso auxiliar de profesionales en materia empresarial y comercial y asimismo una permanente consultoría dentro de la empresa.

Décima: se recomienda realizar un estudio más minucioso de la legislación en materia de micro y pequeña empresa, no limitándose a replantear las normas anteriores con algunas modificaciones de acuerdo a la época, incidiendo en brindar facilidades al sector desde una perspectiva impulsora, más no asistencialista, aprovechando la vasta experiencia de los micro y pequeños empresarios y de los principales gremios representativos de estos emprendimientos.

Décima primera: como cuestión esencial en el tema de la formalización como objetivo básico para el desarrollo del sector, será preciso que se incentive profundamente la integración del sector, pero no como un conglomerado informe, sino por rama, objeto, especialidad e intereses comunes; más, eso sí, con carácter urgente y obligatorio para lo cual habrá que plantear fórmulas inteligentes, innovadoras, pero firmes y obligatorias.

Décima segunda: ordenar e incentivar a las MYPES a fin de buscar su asociación y, básicamente su formalización, y, de ser necesario actuar con firmeza, a fin de impedir que en su desorden atenten contra el orden público y el derecho al desarrollo que tienen todos los peruanos.

Décima tercera: reorientar el sector MYPE, conservando sus peculiaridades y a la vez fortaleciendo sus potencialidades, buscando homogenizar el sector, incentivando el acercamiento y la unidad entre dichas empresas, y asimismo incorporando al sector a la mediana empresa (mipymes)

Décima cuarta: incorporar en la constitución una norma que priorice el sector, y estableciéndose las mipymes (con la incorporación de la mediana empresa)

Décima quinta: en el título II de la ley 28015, sobre formalización, la inclusión de un dispositivo legal que establezca un sistema específico de premios y sanciones para las MYPES a fin de que se formalicen, brindándoles las mayores oportunidades a ese fin.

Décima sexta: dentro de la precitada ley, en el título IV, acceso al financiamiento, podría fijarse un tope del 10% o 15% anual como tasa máxima de interés en el sistema bancario por prestamos realizados a las MYPES.

Dentro de este ámbito legal también puede autorizarse al banco de la nación a fin de que pueda otorgar créditos a las MYPES, particularmente en zonas rurales.

Décima séptima: en el capítulo III del título IV, del régimen tributario de la ley 28015, se debe, en primer lugar hacer hincapié en la generalización y difusión de la simplificación administrativa.

Asimismo podría estipularse la dación de una compensación tributaria a las MYPE en su etapa inicial.

Décima octava: en el título VI de la ley 28015, del régimen laboral especial, ¿por qué solamente el beneficio es para las microempresas?, debería ampliarse a las pequeñas empresas, ello sería más coherente con los principios del sector.

Décima novena: la pronta promulgación de la ley marco de la empresa, tomando en consideración los aspectos aquí señalados.

SÍNTESIS DE LAS RECOMENDACIONES: Desde el punto de vista jurídico, que es el que hemos seguido en el desarrollo del presente trabajo de investigación, la recomendación que hacemos no puede reducirse a una sola, pues, como se ha dicho ya, el problema es multívoco y como tal requiere diversidad de soluciones; empero, podríamos hacer una recomendación general en el sentido que la normativa referente a la temática en cuestión debe propender a dar mayor flexibilidad al tratamiento de este tipo de empresas por parte del Estado, en todos los terrenos en que operan, es decir, en el ámbito tributario, laboral, municipal, regional, contractual y administrativo en general; lo cual significa que debe seguirse una política de liberalización con responsabilidad respecto de las empresas de cuantía menor, cuidando también que éstas no se conviertan en simples abastecedoras de las grandes empresas o en la apariencia legal de las services cuando traten de eludir los derechos de los trabajadores. Además, y en ese mismo sentido, la normativa a que se refiere nuestra tesis deberá ser enmarcada en el denominado Derecho Económico, es decir, que las leyes que se dicten deben expedirse con un criterio profundamente económico y social.

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.-

- ALVIN, Hansen. Principios de Economía. Madrid. Ed. Aguilar. 1960.
ARRECHE, Martín y GARCÍA, Héctor. Sociedades Comerciales. Ediciones Desalma. Buenos Aires. 1983.
ASCARELLI, Tulio. Iniciación del Estudio del Derecho Mercantil. Bosch Casa Editorial. Barcelona. 1964.
BAIN, José. Organización industrial. Barcelona. Ed. Omega. 1963.
BEER, Stafford. Cibernética y Administración. México. Ed. Continental. 1963.
BERVELY, Gilmer. Tratado de Psicología Empresarial. Barcelona. Ed. Martínez S.A. 1976.
BLACK, Augustus. La Contabilidad y las Decisiones Administrativas. México. Ed. Diana. 1971.
BLOCH, Françoise. La Empresa y la Economía del Siglo XX. Bilbao. Ed. Deusto. 1970.
BUFFA, Elwood. Administración de la Producción. Buenos Aires. El Ateneo. 1984.
BUNGE, Mario. Investigación Científica. Buenos Aires. Ed.

Paidós. Buenos Aires. 1980.

BEAUMONT CALLIRGOS, Ricardo. Derecho Comercial y Reestructuración Empresarial. Ed. Alternativa. Lima. 1984.

BEAUMONT CALLIRGOS, Ricardo. Comentarios a la Nueva Ley General de Sociedades. Lima. Gaceta Jurídica Editores. 1998.

BEAUMONT CALLIRGOS, Ricardo. CASTELLARES AGUILAR, Rolando. Comentarios a la Nueva Ley de Títulos Valores. Lima. Gaceta Jurídica Editores. 2000.

BOGGIANO, Antonio. Sociedades y Grupos Multinacionales. Ed. Desalma. Buenos Aires. 1985.

BARRETO MUGA, Augusto. Los Contratos en las sociedades Mercantiles y Civiles. Ed. Fecat. 2002.

BARROW, Colin. La Esencia de la Administración de las Pequeñas Empresas. Ed. Prentice Hall. México. 1996.

BROSETA PONT, Manuel. Manual de derecho Mercantil. Ed. Tecnos S.A. Madrid. 1983.

BRUNETTI, Antonio. Tratado del Derecho de las Sociedades. Tomo II. Traducido por Felipe de Solá Cañizares. Ed. Uteha. Buenos Aires. 1960.

CASTAGNOLI, Paolo. La Dirección Administrativa y el Control Global de la Gestión. Madrid. Ed. Ibérico Europea. 1970.

CABANELLAS, Guillermo. Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. Ed. Heliasta. Buenos Aires. 1979.

CASTILLO COLONNA, Luciano. Economía Moderna. Lima. Ed. CIP. 1971.

COHEN, Cyert. Economía de Empresas. Bilbao. Ed. Deusto. 1974.

CONTINOLO, Giuseppe. Dirección y Organización del Trabajo Administrativo. Bilbao. Ed. Deusto. 1974.

DE GREGORIO, Alfredo. De las Sociedades y de las Asociaciones Comerciales. Tomo VI. Colección Derecho Comercial de Bolaffio. Buenos Aires. 1950.

ELIAS LAROZA, Enrique. Derecho Societario Peruano. La Ley General de Sociedades del Perú. Ed. Normas legales. Lima. 1999.

ETCHEVERRY, Raúl. Derecho Comercial y Económico. Ed. Astrea. Buenos Aires. 1987.

FABOZI, FJ. Mercados e Instituciones Financieras. Ed. Porrúa. México. 1996.

FARINA, Juan. Contratos Comerciales Modernos. Ed. Astrea. Buenos Aires. 1994.

FUERTES LOPEZ, Mercedes. Asociaciones y Sociedades Deportivas. Ed. Marcial Pons. Madrid. 1992.

FERRERO, Raúl. Exportación de Empresas y Fondos de Comercio. Ed. Astrea. Buenos Aires. 1977.

FISCH, Federico. La Gerencia y la Empresa. Buenos Aires. Ed. El Ateneo. 1972.

FLINT, Pinkas. Derecho Empresarial. ESAN. Lima. 1988.

FLORES POLO, Pedro. Derecho Financiero y Tributario Peruano. Ed. Tempos. Lima. 1988.

GARRIGUES, Joaquín. Tratado de Derecho Mercantil. Revista de Derecho Mercantil. Ed. Tecnos. Madrid. 1971.

GARRIGUES, Joaquín. Comentarios a la Ley de Sociedades Anónimas. Tomo I. Ed. Aguirre. Madrid. 1976.

GARRIGUES, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil. Ed. Porrúa. México. 1993.

HALPERIN, Isaac. Curso de Derecho Comercial. Ed. Depalma. Buenos Aires. 1978.

HEINZHEIMER, Karl. Derecho Mercantil. Ed. Labor. Madrid. 1993.

KAFKA, Folke. Casos y Ensayos de economía de la Empresa. Universidad de Lima. Perú. 1985.

KOZOLCHYK, Boris. El Derecho Comercial ante el Libre Comercio y el Desarrollo Económico. Ed. McGraw-Hill. México. 1966.

LANATA, Jorge. Tecnología Mercantil e Industrial. Lima. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú. 1960.

LARGO, Rita. La Fusión de Sociedades Mercantiles. Ed. Civitas. Madrid. 1992.

LEON BARANDIARÁN, José. Comentarios al Código Civil Peruano. Lima. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú. 1938.

LE PERA, Sergio. Cuestiones de Derecho Comercial Moderno. Ed. Astrea. Buenos Aires. 1979.

MAIER, Noeman. Psicología Industrial. Madrid. Ed. Rialp. 1960.

MARX, Kart. El Capital. 3 tomos. México. Ed. Olimpia. 1980.

MONTOYA MANFREDI, Ulises. Derecho Comercial. 2 tomos. Ed. Grijley. 1998.

MONTOYA ALBERTI, Hernando. El Contrato de Leasing. Gaceta Jurídica. tomo IX. Lima. 1994.

MAISCH VON HUMBOLDT, Lucrecia. Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. 1970.

MAZEAUD, Henry, Leon et Jean. Lecciones de Derecho Civil. Buenos Aires. Ed. Ejea. 1960.

MOSSA, Lorenzo. Trattato delle cambiale. Cedam-Padova. 1936.

MOSSA, Lorenzo. Derecho Mercantil. Buenos Aires. 1940.

MALAGARRIGA, Carlos. Tratado Elemental de Derecho Comercial. Ed. Astrea. Buenos Aires. 1951.

MESSINEO, Francesco. Manual de Derecho Civil y Comercial. Ediciones Europa-América. Buenos Aires. 1971.

PEDROL, Antonio. La Sociedad Anónima Actual y la Sindicación de Acciones. Ed. Reverté. Madrid. 1969.

PINILLAS, Antonio. Estructura Funcional de la Administración de Empresas. Lima. Ed. Iberoamérica. 1984.

RIPERT, Georges. Tratado Elemental de Derecho Comercial. Ed. Astrea. Buenos Aires. 1954.

ROCCO, Alfredo. Principios de Derecho Mercantil. Ed. Nacional. México. 1968.

RODRIGUEZ, Joaquín. Derecho Mercantil. Ed. Porrúa. México. 1994.

SACRISTÁN, Marcos. Concepto y Número de Fundadores. Sociedad Unipersonal. Ed. Civitas. Madrid. 1992.

SKINNER, Steven. LORENZI, Peter. IVANCEVICH, John. Gestión. Calidad y Competitividad. 2 tomos. Ed. Irwin. Colombia. 1996.

SANCHEZ, Fernando. Instituciones de Derecho Mercantil. Ed. De Derecho. Madrid. 1993.

STIGLITZ, Rubén. STIGLITZ, Gabriel. Contratos por Adhesión, Cláusulas Abusivas y Protección al Consumidor. Ed. Depalma. Buenos Aires. 1985.

SEMO, Giorgio de. Diritto Cambiario. Milano. 1953.

SATANOWSKY, Marcos. Tratado de derecho Comercial. Buenos Aires. 1957.

TORRES Y TORRES, Carlos. Derecho de la Empresa. Editora Andina. Lima. 1987.

URIS, Auren. Los Cambios Revolucionarios en la Administración de Empresas. Buenos Aires. Ed. Americana. 1993.

URIA, Rodrigo. Derecho Mercantil. Madrid. 1985. Ed. Ejea.

ZURBANO, Rafael. Teoría de la Decisión Empresarial. Bilbao. Ed. Deusto. 1978.

www.mintra.gob.pe/

www.prompyme.gob.pe

monografía.com

<http://www.monografias.com/trabajos/mercosurpymes/mercosurpymes.shtml>THomas.

http://www.prompyme.gob.pe/quienes_somos.php

<http://www.paysandu.com/promocionydesarrollo/477.htm>

http://www.prompyme.gob.pe/downloads/NORMAS_MYPE/NACIONAL/LEGISLACION_myype/28015.DOC

<http://www.mintra.gob.pe/peruemprendedor>

<http://www.mintra.gob.pe>

www.sunat.gob.pe

www.prompyme.gob.pe/dowloads.php

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL PERÚ

CODIGO DE COMERCIO DEL PERÚ

CODIGO CIVIL DEL PERÚ

CODIGO PENAL PERUANO

CODIGO PROCESAL CIVIL PERUANO

LEY GENERAL DE SOCIEDADES 26887

LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y SISTEMA DE SEGUROS Y
ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS 26702

LEY DE TITULOS VALORES 27287

LEY GENERAL DEL SISTEMA CONCURSAL 27809

LEY DE LA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA 21621

LEY GENERAL DE COOPERATIVAS

LEY DE PROMOCIÓN Y DE FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA 28015 Y SU REGLAMENTO DECRETO SUPREMO 009-2003-TR

LEGISLACIÓN DISPERSA.

VIII) ANEXOS Y PROPUESTAS REFERENTES A LA PROBLEMÁTICA ANALIZADA.-

ALGUNAS INICIATIVAS LEGISLATIVAS RESPECTO AL PROBLEMA DE LAS MYPES, PARTICULARMENTE EN LO CONCERNIENTE A SU INFORMALIDAD.-²⁴

1.- PROYECTO DE LEY QUE PROPONE INCORPORAR EL ARTÍCULO 37-A, EN LA LEY 28015, DE LA CONGRESISTE ROSA YANARICO HUANCA.-

Artículo Único.-

Incorporase el artículo 37-A en la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa – Ley 28015; el mismo que quedará redactado de la siguiente manera:

Artículo 37-A.- Tramitación Electrónica

Los trámites para la formalización de las MYPE podrán efectuarse a través de programas electrónicos que deberán ser implementados por el CODEMYPE en coordinación con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología –CONCYTEC- y los Gobiernos locales y regionales.
Lima, 03 de Diciembre de 2004.

Considerando:

Que la iniciativa propuesta, se encuentra aprobada por la agenda legislativa 2004-2005 y se enmarca como objetivo de búsqueda de la competitividad, productividad y formalización de la actividad económica; configurando por tanto, una propuesta de ley de competitividad del país;

Que, el Estado promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades, conforme lo establece el artículo 59 de la Constitución Política del Estado;

Que, el artículo 26 de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, Ley N° 28015, establece que el Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior;

Que, el Estado impulsa la modernización tecnológica del tejido empresarial de las MYPE y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un

²⁴ archivo de la biblioteca del Congreso de la República

sistema nacional de innovación continua, conforme se desprende del artículo 25 de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa-Ley N° 28015;

Que, el proceso de simplificación de los diversos trámites para la formalización de las MYPES debe incluir programas electrónicos que faciliten y promuevan dichos procedimientos, disminuyendo los trámites y requisitos, a efectos de reducir los costos (tiempo, esfuerzo y dinero) de transacción en la obtención de los servicios administrativos;

Que, se debe procurar la formación de mercados altamente competitivos, mediante el fomento de la creación permanente y el funcionamiento de mayor cantidad de MYPES acorde con los avances de la tecnología, para lo cual se les debe brindar todas las facilidades para su formalización;

Que, resulta necesario fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico en la actividad desarrollada por las MYPES, lo cual debe empezar desde el momento de su constitución a partir de programas electrónicos que posibiliten su formalización; se propone al Congreso de la República el siguiente proyecto de ley:

ARTÍCULO UNICO.-

Incorporese el artículo 37-A en la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa – Ley N° 28015; el mismo que quedará redactado de la siguiente manera:

ARTÍCULO 37-A.- TRAMITACIÓN ELECTRÓNICA

Los trámites para la formalización de las MYPE podrán efectuarse a través de programas electrónicos que deberán ser implementados por el CODEMYPE en coordinación con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología – CONCYTEC y los gobiernos locales y regionales.

2.-PROYECTO DE LEY QUE PROPONE CREAR EL REGISTRO DE MUJERES DEDICADAS A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, ELABORADO POR LA CONGRESISTA ANA TOWNSEND DIEZ-CANSECO.

Considerando:

Que según el artículo 1° de la Constitución Política del Perú la defensa de la persona humana y el respeto de su dignidad son el fin supremo de la Sociedad y del Estado.

Que de acuerdo al artículo 1°, inciso 2 de la Constitución Política del Perú toda persona tiene derecho a la igualdad ante la ley. Nadie debe ser discriminado por motivo de origen, raza, sexo, idioma, religión, opinión, condición económica o de cualquier otra índole.

Que de acuerdo al artículo 59° de la Constitución Política del Perú, el Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren

cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

Que el artículo 55° de la Constitución Política del Perú señala que los tratados celebrados por el Estado y en vigor forman parte del derecho nacional.

Que el Perú mediante resolución legislativa N° 23432 ha aprobado la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (CEDAW)

Que de acuerdo al artículo 3° de la CEDAW los Estados partes tomarán en todas las esferas, y en particular en las esferas política, social, económica y cultural, todas las medidas apropiadas, incluso de carácter legislativo, para asegurar el pleno desarrollo y adelanto de la mujer, con el objeto de garantizarle el ejercicio y el goce de los derechos humanos y las libertades fundamentales en igualdad de condiciones con el hombre.

Que de acuerdo al artículo 4° de la CEDAW la adopción por los Estados partes de medidas especiales de carácter temporal encaminadas a acelerar la igualdad de facto entre el hombre y la mujer no se considerará discriminación en la forma definida en la presente Convención, pero de ningún modo entrañará, como consecuencia, el mantenimiento de normas desiguales o separadas; estas medidas cesarán cuando se hayan alcanzado los objetivos de igualdad de oportunidad y trato. La adopción por los Estados partes de medidas especiales, incluso las contenidas en la presente Convención, encaminadas a proteger la maternidad no se considerará discriminatoria.

LEY QUE CREA EL REGISTRO DE MUJERES DEDICADAS A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Artículo 1°. Créese en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo un registro de mujeres dedicadas a la Micro y Pequeña Empresa.

Artículo 2°. El Registro estará a cargo del Viceministerio de Promoción del Empleo y la Micro y Pequeña Empresa.

Artículo 3°. Pueden inscribirse en el Registro mencionado en el artículo 1:

Las empresas que estén constituidas por solamente mujeres.

Las empresas que estén constituidas por mujeres y varones, siempre y cuando la mayoría de las socias sean mujeres, tengan el capital mayoritario y cuando la dirección de las mismas recaiga en una mujer.

Artículo 4°. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo implementará medidas que promocionen a las empresas inscritas en el Registro de mujeres empresarias, para lo cual podrá celebrar convenios y realizar todos los actos que la ley permite.

Artículo 5°. Modifíquese el artículo 7 de la ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el cual quedará redactado de la siguiente manera:

Artículo 7.- Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa

Crease el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – CODEMYPE- como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por:

Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
Un representante del Ministerio de la Producción.
Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas.
Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
Un representante del Ministerio de Agricultura.
Una representante del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social.
Un representante del Consejo Nacional de Competitividad.
Un representante de COFIDE.
Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE.
Un representante de los consumidores.
Un representante de las Universidades.
Dos representantes de los gobiernos locales.
Cinco representantes de los gremios de las MYPE.

El CODEMYPE tendrá una Secretaría Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE.

El CODEMYPE aprueba su reglamento de organización y funciones, dentro de lo alcances de la presente ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguiente a su instalación.

Disposición Final

Primera.- La presente Ley será reglamentada dentro de un plazo máximo de 60 (sesenta) días calendario contados a partir de su vigencia mediante decreto supremo refrendado por el Ministro de Trabajo y Promoción del Empleo.

3.- PROYECTO DE LEY QUE PROPONE LA PROMOCIÓN DE LAS MYPES MEDIANTE LA ELIMINACIÓN DE BARRERAS BUROCRÁTICAS, DEL CONGRESISTA JESÚS ALVARADO HIDALGO.

Exposición de Motivos.-

Se considera que la formación de una empresa pasa por diversas etapas, la de su nacimiento, crecimiento y madurez. Al igual que las personas, las empresas nacen, y en esta etapa la empresa inicia sus actividades sin clientes, los que debe lograrlos de a poco a través de los mecanismos de Marketing, publicidad y promoción que de por sí tienen un costo. Sin embargo debe asumir desde el inicio no solo el pago de las remuneraciones de su personal contratado, sino también los sobrecostos laborales como el pago de la seguridad social y pensiones, las obligaciones tributarias municipales, las obligaciones tributarias con el gobierno central, y las tarifas comerciales de los servicios públicos. Es decir si en sus primeros meses de vida no logra cubrir el costo de todas estas obligaciones con los ingresos que logre obtener, estará desde el inicio condenado a su desaparición, lo que implica que desaparezcan los puestos de trabajo creados, desaparezca un contribuyente del gobierno municipal y un contribuyente del gobierno central, además de la desazón del inversionista que pierde no sólo su inversión sino que termina endeudado frente a sus trabajadores, al municipio, a la SUNAT, a las empresas de servicios públicos y a los proveedores.

Si de lo que se trata, y es lo que requiere nuestro país, es generar nuevos puestos de trabajo y ampliar la base tributaria logrando un nuevo y duradero contribuyente. En este esquema, nos preguntamos ¿Por qué el pequeño inversionista debe luchar con el propio estado para conseguir la consolidación de su empresa? ¿Por qué recargar todas las mencionadas obligaciones a la empresa en su etapa de nacimiento, y no en la etapa de crecimiento de la empresa?

Por ello la propuesta que presentamos no se basa en solicitar exoneraciones tributarias o en recortar los derechos laborales de los trabajadores, ni en afectar las tarifas que cobran los servicios públicos, pues creemos que es una aspiración justa de los trabajadores gozar de los derechos laborales reconocidos constitucionalmente, es justo y necesario también que los agente económicos contribuyan con el estado a través del cumplimiento de sus obligaciones tributarias, y justo el pago de los servicios públicos, sino que proponemos que el cumplimiento de las obligaciones sea en el momento en que la empresa debe asumirlas.

Nadie puede pretender que un infante tenga la obligación de contribuir con los gastos de su familia, pues en dicha etapa no puede valerse por sí mismo. Igualmente creemos que no se puede pretender que una pequeña empresa que recién inicia sus actividades asuma desde ese momento todas las obligaciones laborales, administrativas y tributarias antes mencionadas, pues está en juego su propia subsistencia, se encuentra en la fase de su nacimiento.

La propuesta concreta es liberar a las Micro y Pequeñas Empresas por el primer año de funcionamiento de todo tipo de obligaciones tributarias y administrativas, de manera tal que estén obligadas a asumir durante el primer año, sólo las obligaciones de índole laboral y las que correspondan a los servicios públicos. Las MUNICIPALIDADES sin menoscabo de sus atribuciones de control y administración, deberán otorgar en los casos que corresponda el certificado de zonificación, la licencia municipal de funcionamiento y la licencia de anuncio y propaganda sin costo alguno, con vigencia de un año. El gobierno central por su parte, a través de la SUNAT, deberá dejar de cobrar el Impuesto a la Renta por el mismo primer año. La finalidad es que la empresa se pueda consolidar como tal y pasar a la fase del crecimiento con lo que se convertirá a partir del año siguiente en un contribuyente más, obligado al cumplimiento de todas las obligaciones municipales, administrativas, laborales y tributarias, para lo cual estará en disponibilidad de gestionar la ratificación de su Licencia de Funcionamiento y la de Anuncios y Propagandas con los costos establecidos, y a cumplir con el pago de los tributos correspondientes al gobierno central asumiendo las tasas respectivas.

Un año calendario es un plazo prudencial para que la empresa que nace pueda consolidarse en el mercado, logrando sus clientes y logrando el nivel de ingresos que requiere para su crecimiento. De lo que se trata es de lograr que los puestos de trabajo que se crean con la constitución de una nueva empresa no sean efímeros sino que tiendan a ser duraderos, y que la calidad de nuevo contribuyente también tenga esa característica en beneficio del propio Estado.

De nada vale contar con un contribuyente por seis o siete meses, cuando lo más importante es que este contribuyente tenga tal condición por tiempo ilimitado.

Legislar sobre esta propuesta implica reconocer la realidad, por lo que el dispositivo legal que la apruebe tendría pleno correlato en los hechos. Sería una forma importante en que el Estado manifieste realmente su apoyo al pequeño inversionista, que arriesga sus ahorros en un proyecto de empresa en el cual, según las normas vigentes, las probabilidades de salir airoso se reducen, y que por el contrario arriesgaría su inversión y hasta podría terminar endeudado.

Si bien el primer año no se tributará a la SUNAT, ni a las Municipalidades, se generan fuentes de empleo y se crean potenciales fuentes de ingreso al fisco y los gobiernos locales, en este último caso al segundo año de operaciones.

Proyecto de Ley.-

LEY QUE PROPONE LA PROMOCIÓN DE LAS MYPES, MEDIANTE LA ELIMINACIÓN DE BARRERAS BUROCRÁTICAS

Artículo 1°.- Exonérese a las Micro y Pequeñas Empresas, en el primer año de funcionamiento, del pago de todo tipo de obligaciones administrativas y tributarias en los Gobiernos Locales y en la Sunat, excepto el IGV que paga el consumidor.

Entiéndase por exoneración de obligaciones administrativas las otorgadas por las Municipalidades tales como el certificado de zonificación, el certificado de compatibilidad de uso, la licencia municipal de funcionamiento y la licencia de anuncio y propaganda, las mismas que no tendrán costo alguno.

Entiéndase por exoneración de obligaciones tributarias las otorgadas por el Gobierno Central a través de la Sunat, estando comprendido el impuesto a la renta.

Artículo 2°.- La licencia de funcionamiento provisional se considera otorgada por la Municipalidad por el solo mérito de presentación de la solicitud, previa conformidad de la zonificación y compatibilidad de uso correspondiente.

La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Artículo 3°.- Se deberá entender como inicio de funcionamiento de las empresas comprendidas en la presente ley, la ficha de obtención del Registro Único de Contribuyentes.

Artículo 4°.- Después de cumplido el año, las empresas beneficiadas se obligarán al cumplimiento de todas las obligaciones administrativas y tributarias.

4.- PROYECTO DE LEY QUE PROPONE LA CREACIÓN DEL PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE INCUBADORAS DE EMPRESAS PROINCUBA, DEL CONGRESISTA JESUS ALVARADO HIDALGO.-

Exposición de Motivos.-

En el Perú se hace necesario posesionar el emprendimiento como motor del desarrollo y hacerlo más intensivo en los sectores populares, generando espacios para el fomento de una cultura emprendedora y una red integral de soporte, para afirmar las tendencias actuales de crecimiento. Red que cubra todas las necesidades de capacitación técnica y gerencial de los empresarios y del desarrollo de los nuevos negocios.

Se hace necesario que los nuevos emprendimientos se transformen en organizaciones con capacidad innovativa, integrados en estrategias de co-competición y liderados por emprendedores dispuestos a asumir grandes desafíos.

En la perspectiva expuesta se pretende favorecer la creación de Incubadoras Empresariales, en un afán de mejorar las condiciones del entorno de los emprendedores y empresarios apoyando el proceso de creación de empresas, establecer un proceso de consolidación de una cultura emprendedora y los mecanismos o medios de soporte, como base del modelo del emprendimiento que promuevan el nacimiento de nuevas empresas y los procesos de innovación tecnológica para la generación de empleo, de competitividad y productividad.

Las incubadoras de empresas contribuirán:

A la creación de nuevas empresas.

A un cambio de mentalidad del emprendedor (ya que dentro de la incubadora, los servicios que se le prestarán serán compartidos con otros emprendedores)

A que el emprendedor se dedique exclusivamente al desarrollo del producto.

A elevar la probabilidad de éxito individual.

Las incubadoras también desempeñan un papel activo en el desarrollo de redes de pequeños empresarios.

A orientar a los emprendedores en la identificación de las necesidades del mercado a partir de los recursos existentes en el ámbito local, regional o nacional.

A facilitar y agilizar el proceso de innovación tecnológica en las micro y pequeñas empresas.

FORMULA LEGAL.-

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1°.- Objeto de la Ley

La presente Ley tiene por objeto establecer los lineamientos, instrumentos y mecanismos para la promoción de los nuevos emprendimientos en el país con énfasis en la creación, desarrollo y gestión de las incubadoras de empresas, que fomenten la generación de nuevas iniciativas empresariales competitivas de base tecnológica en los sectores tradicionales.

Artículo 2°.- De los Nuevos Emprendimientos

Los nuevos emprendimientos son las iniciativas empresariales concebidas libre y espontáneamente desde un enfoque de oportunidad, es decir, como una opción superior de autorrealización y de generación de empleo e ingresos aprovechando las potencialidades del entorno.

Los nuevos emprendimientos, tienen como características, lo siguiente;
Aprovechan las oportunidades del mercado.
Identifican y generan una necesidad en su entorno.
Se conducen a ser empresas competitivas y de crecimiento.
Se articulan a procesos y redes de desarrollo local y regional.

En esta línea el emprendimiento apunta a la innovación, creatividad y cambio a una situación económica mejor y más deseable.

MARCO INSTITUCIONAL DE LAS POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE LOS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS

Artículo 3°.- Política Estatal

El Estado promueve toda acción que se oriente a fomentar competencias emprendedoras y los medios que se constituyan como base para la generación de nuevas iniciativas empresariales que conlleven al crecimiento económico y la consecución de empleo productivo y de calidad en el corto, mediano y largo plazo.

Artículo 4°.- Lineamientos de Política

La acción del Estado en materia de promoción de los nuevos emprendimientos, en el marco de políticas concertadas construidas desde un espacio común, se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

Promover un entorno favorable para el desarrollo de las nuevas iniciativas empresariales.
Promover la formación de personas emprendedoras en la educación básica y superior técnica y universitaria, propiciando una educación emprendedora, acorde a la realidad, potencialidad y temas de interés local, regional y nacional.
Promover la creación de incubadoras de empresas que faciliten la generación de nuevas empresas competitivas en alianza con instituciones públicas y privadas.
Facilitar la generación de espacios de coordinación, concertación, difusión y promoción de los emprendimientos, comprometiendo a las instituciones públicas y privadas que apoyan dichas iniciativas.
Facilitar y promover servicios de capacitación, asesoría, asistencia técnica, articulación a mercados y servicios financieros en apoyo a los nuevos emprendimientos.
Apoyar la formación de nuevas iniciativas empresariales articulándolas entre sí y con la mediana y gran empresa, con una visión exportadora.
Promover el espíritu emprendedor, con una cultura orientada a la calidad, sacrificio, esfuerzo, asunción de riesgos, creatividad e innovación entre los jóvenes, adultos y las personas que conducen o forman parte de una micro y pequeña empresa –MYPE-.

Artículo 5°.- Órgano rector

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo tiene por finalidad promover el empleo en el marco de una igualdad de oportunidades, fomentando especialmente la micro y pequeña empresa y los nuevos emprendimientos como base del desarrollo económico.

En el ámbito del sector de producción del empleo y la micro y pequeña empresa, se establece al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo como ente rector de la política general y normas de promoción de la MYPE, lo que incluye el fomento a la formalización y a la mejora de las condiciones de empleo en este sector para lograr un trabajo digno; coordinando para estos efectos con las entidades del sector público y privado, la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

Artículo 6°.- Espacio de coordinación y concertación para la promoción de los nuevos emprendimientos

Crease un espacio común especializado en la promoción de los nuevos emprendimientos adscrito al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y la Pequeña Empresa – CODEMYPE-, en la que participarán instituciones públicas y privadas con experiencia y capacidad de incidencia en las políticas en materia de los nuevos emprendimientos.

INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN DE LOS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS

Artículo 7°.- Incubadora de Empresa.-

Dentro de los instrumentos del Estado para generar las condiciones que impulsen el crecimiento económico sostenible del país, se prioriza el modelo de incubadora de empresa como uno de los más importantes para este desarrollo.

Artículo 8°.- Concepto de Incubadora de Empresa.-

Se considera como incubadora de empresa una organización especializada en el desarrollo de nuevos emprendimientos, que facilita espacios o ambientes, por un período determinado, durante el cual el emprendedor o empresario accede a la infraestructura, equipamiento y/o servicios de soporte técnico – empresarial necesarios para crecer y desarrollar su capacidad de sobrevivir en el mercado abierto o implementar sus proyectos de innovación y/o competitividad.

Artículo 9°.- Finalidad de la Incubadora de la Empresa.-

Los fines son:

Estimular la generación de nuevas empresas.

Estimular el desarrollo de nuevos productos y procesos.

Generar capacidades para impulsar la competitividad empresarial.

Promover el desarrollo regional a partir del aprovechamiento de sus potencialidades o condiciones existentes dentro de los espacios geo-económicos específicos.

Artículo 10°.- Funciones de la Incubadora de Empresa.-

Las principales funciones son:

Facilitar el surgimiento de empresas innovadoras.

Alentar la innovación en empresas ya existentes.

Estimular la creación de empresas derivadas de las instituciones educativas, empresas privadas, sector público, investigadores, inventores y comunidad en general, entre otros.

Brindar espacios físicos individualizados y ambientes de uso compartido para viabilizar el surgimiento de nuevas empresas.

Brindar servicios generales y especializados tales como: recepción, secretaría, limpieza, vigilancia, apoyo en la gestión, soporte en el desarrollo de planes de negocios y en áreas como marketing, gestión de la calidad y otras de similar naturaleza.

Alentar la transferencia de tecnología mediante redes con las instituciones educativas, medianas y grandes empresas y otras organizaciones.

Proporcionar o facilitar el acceso a capitales iniciales o de riesgo.

Estimular la sensibilización y promoción de la cultura emprendedora.

Artículo 11°.- Proceso de Incubación de Empresas.-

Dicho proceso contempla las siguientes etapas:

PRE-INCUBACIÓN; que comprende la identificación y evaluación de proyectos de empresa.

INCUBACIÓN; que comprende la implementación y desarrollo de los proyectos de empresa.

POST-INCUBACIÓN; que comprende el seguimiento a las empresas graduadas y evaluación del impacto socio económico.

Artículo 12°.- Rol del Estado.-

El Estado en el marco de la promoción de las incubadoras de empresas, cumple los siguientes roles principales:

Define políticas y normas para el fomento de las incubadoras de empresas.

Promueve la participación de instituciones y de los empresarios en el proceso de incubación.

Genera un entorno favorable para el desarrollo de actividades empresariales.

Fomenta y articula acciones orientadas al incremento de la calidad y competitividad empresarial, aumentando y diversificando el empleo a partir de la promoción de nuevas iniciativas empresariales.

Participa en el proceso de fomento de los emprendimientos, facilitando el acceso a recursos disponibles para la gestión inicial, operatividad y/o consolidación de MYPES vinculadas a procesos de incubación empresarial.

Genera, procesa y difunde información sobre los procesos de incubación.

Articula, orienta y sistematiza las experiencias de incubadoras de empresas en el país.

Establece acuerdos o convenios internacionales, para la promoción, desarrollo e inserción en los mercados de empresas incubadas.

Artículo 13°.- Rol de las Instituciones Educativas Públicas y Privadas.-

Las instituciones educativas, en el marco de la promoción de las incubadoras de empresas, cumplen los siguientes roles principales:

Se interrelacionan con el sector productivo, para la identificación de oportunidades y el desarrollo de proyectos vinculados.

Albergar o incubar empresas generadas a partir de actitudes emprendedoras de quienes participan en sus proyectos de investigación, de estudios de la demanda de las empresas y de las demandas de la propia población.

Participar en la creación y/o administración de las incubadoras de empresas.

Promover la interrelación entre incubadoras e incubados como medio generador de sinergias para realizar negocios conjuntos.

Promover las actividades de pre-incubación, sensibilizando y promoviendo la cultura emprendedora entre la comunidad estudiantil y la comunidad en general.

Incentivar la creación de empresas mediante apoyo a egresados, diplomados, programas de extensión, pasantías, cursos y conferencias especiales orientados a promover las iniciativas empresariales.

Promover la conformación de bancos de proyectos de empresas, acorde con la demanda, necesidades y potencialidades de los mercados: local, regional, nacional e internacional.

Promover la asociación con instituciones públicas y privadas para establecer espacios de discusión, análisis y/u opinión, sobre la creación y operatividad de las incubadoras de empresas.

Artículo 14°.- Rol del Sector Privado.-

El sector privado, en el marco de la promoción de las incubadoras de empresas, cumple los siguientes roles principales:

SECTOR EMPRESARIAL

Promover una adecuada relación técnico-empresarial con las incubadoras de empresas, como medio para facilitar la tercerización y subcontratación de fabricación de productos y/o la prestación de servicios que fomente el fortalecimiento y/o la creación de micro y pequeñas empresas.

Apoyar en las incubadoras de empresas, actividades de investigación y desarrollo que impulsen el crecimiento de la empresa y del sector productivo local, regional y nacional.

Participar como socio estratégico en las incubadoras de empresas financiando capital-semilla para apoyar y viabilizar la implementación de proyecto de empresas en proceso de incubación.

Participar en la creación y administración de las incubadoras que se instalen.

Apoyar en la formación, calificación y/o perfeccionamiento de recursos humanos.

SECTOR FINANCIERO

Participar en la creación y/o soporte de las incubadoras que se instalen.

COFIDE facilitará u operará fondos de garantía para las empresas incubadas, particularmente con recursos que obtenga de las diferentes fuentes de financiamiento de las MYPES.

Las entidades financieras establecerán líneas de crédito especiales para las empresas en proceso de incubación, durante las fases de producción e ingreso a los mercados nacionales e internacionales.

SECTOR DE LAS INSTITUCIONES PRIVADAS DE PROMOCIÓN Y ASESORÍA DE LA MYPE

Participar en la creación y administración de las incubadoras que se instalen.

Asesorar a las empresas incubadas sobre fuentes de financiamiento e inversión, relacionándolas con instituciones financieras.

Establecer alianzas estratégicas con las incubadoras de empresas, a fin de promover relaciones empresariales como la tercerización, subcontratación, redes de cooperación, cadenas productivas, entre otros.

Desarrollar e implementar, a solicitud de las incubadoras de empresas, programas especializados de capacitación y asistencia técnica.

MECANISMOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS Y LA CREACIÓN DE UN ENTORNO FAVORABLE A ELLAS

Artículo 15°.- De la acreditación de las incubadoras de empresas.-

Crease el Registro Nacional de Incubadoras de Empresas (RNIE) el cual estará bajo la responsabilidad del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. En el RNIE se registrarán aquellas instituciones públicas y privadas que cuenten con los requisitos mínimos para implementar, gestionar y desarrollar una incubadora de empresa.

Artículo 16°.- De la creación del Fondo Concursable.-

Un Fondo Concursable es un organismo de apoyo y soporte financiero para viabilizar la creación y funcionamiento de las incubadoras de empresas. Este Fondo, se constituirá con recursos y activos públicos y privados, así como de la cooperación internacional y otros fondos de promoción e innovación para la competitividad de las MYPE.

Para acceder a los recursos del Fondo Concursable, las instituciones interesadas podrán presentar su proyecto de inversión para su evaluación y calificación, sujeto a los criterios específicos previamente establecidos.

Los Gobiernos Regionales en el ámbito de su jurisdicción, promoverán la creación de incubadoras de empresas, para cuyo efecto complementarán recursos al Fondo Concursable.

Parte de los recursos del Fondo Concursable, serán destinados a constituir un Fondo de Capital Semilla, con la finalidad de apoyar a emprendedores que durante la primera etapa de incubación, requiera recursos complementarios a los propios, para iniciarse dentro del proceso de implementación de su proyecto de empresa.

La organización y operatividad del Fondo Concursable será explicativo en el Reglamento de la presente Ley.

Artículo 17°.- De la articulación de las instituciones y programas vinculados con las MYPE y las nuevas iniciativas empresariales.-

Las incubadoras de empresas que se crean a partir de la presente Ley, fomentarán la integración y articulación de los programas y acciones de fomento del emprendimiento y desarrollo empresarial; para cuyo efecto, buscarán la suscripción de alianzas con otras instituciones públicas y privadas con presencia en la Región.

Los programas y organismos descentralizados del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo apoyarán el proceso de incubación, orientando sus productos y/o servicios para la promoción de las empresas incubadas.

Artículo 18°.- Incentivos para las empresas incubadas.-

Las micro y pequeñas empresas que se encuentren en las incubadoras de empresas acreditadas por el órgano competente, tendrán la posibilidad de acceder a los siguientes beneficios:

Los municipios podrán establecer regímenes especiales sobre los impuestos, tasas y contribuciones del respectivo orden territorial con el fin de impulsar la creación de nuevos emprendimientos. Para tal efecto podrán establecer, entre otras medidas, período de exoneración y tarifas reducidas a las ordinarias.

Los impuestos nacionales por concepto de rentas, a cargo de las micro y pequeñas empresas incubadas, serán objeto de las siguientes reducciones:

- 1.-Setenta y cinco (75%) para el primer año de incubación.
- 2.-Cincuenta por ciento (50%) para el segundo año de incubación.
- 3.-Veinticinco por ciento (25%) para el tercer año de incubación.

- c) Las instituciones que otorgan permisos, registros y autorizaciones especiales para la formalización de una micro y pequeña empresa (MYPE); establecerán tasas preferenciales para las empresas incubadas.

Respecto al régimen laboral, las empresas incubadas se adecuarán a las leyes vigentes. Para el caso de las microempresas, se acogerán al régimen especial establecido en la Ley 28015, siempre y cuando cumplan los requisitos establecidos por dicha Ley y su reglamento.

Las empresas incubadas tendrán trato preferente en las compras del Estado y los eventos y promociones de articulación a mercados que organicen las entidades publicas del orden nacional, regional y local.

Artículo 19°.- De la creación del programa nacional de promoción de incubadoras de empresas –PROINCUBA.-

La promoción, supervisión y la acreditación de las incubadoras de empresas que se crean a partir de la presente Ley, así como la administración, articulación y supervisión del fondo emprende empresa y el fondo concursable, serán responsabilidad del programa denominado “PROINCUBA” que se creará adscrito a la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña

Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, destinándose el presupuesto necesario para la implementación de dicho programa.

5.- OPINION DE LA CAMARA DE COMERCIO DE LIMA.-²⁵

En el nuevo proyecto alternativo de LEY MARCO DEL EMPRESARIADO –segunda revisión- del año 2004, presentado al Congreso de la República, se vierten ciertos conceptos que tienen que ver con el tema de la EMPRESA y de las MYPE, para lo cual hemos seleccionado los que consideramos concordantes con el tema empresarial que es materia de nuestro estudio, a los cuales agregaremos, de ser el caso, algún comentario crítico:

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS.-

LEY MARCO DEL EMPRESARIADO: “ Se establece como principio general que la norma propuesta constituye la Ley Marco del sistema Empresarial, congregando con esto los distintos principios generales contenidos en otras leyes especializadas, que en algunos casos ha llevado a que regulando la misma materia sean diferentes entre sí. Es una tarea de homologación.”

ÁMBITO Y CARÁCTER SUPLETORIO DE LA NORMA: “Esta Ley rige para todo el ámbito empresarial y sus normas, además de que deben inspirar toda la legislación de la materia, son de aplicación supletoria respecto de toda ley especial, siempre que no se opongan entre sí, en cuyo caso se dará prioridad a la Ley Marco”

LIBERTAD EMPRESARIAL: “En nuestra opinión, el principio de libertad de empresa está compuesto por un plexo de derechos o libertades que lo constituyen y que podemos resumir en libertad de creación de empresa, libertad de constitución como empresario, libertad de pluralidad de empresa, libertad de acceso al mercado, libertad de organización de empresa, libertad de disposición de empresa, libertad de asociación o vinculación con otras empresas.

Se concuerda con la libertad de contratación (artículo 62 de la Constitución), que se viene desconociendo en los últimos tiempos, lo cual genera inseguridad jurídica y es negativo para la marcha normal de las empresas”

DE LA EMPRESA: “Se considera a la empresa el centro de interés del proyecto y se le define como organización económica dedicada a la producción, transformación o comercialización de bienes o a la prestación de servicios, socialmente responsable, es decir, que cumple con la sociedad buscando permanentemente calidad y productividad; que son los retos que impone la economía globalizada; una organización que principalmente respeta y cumple con los derechos de sus trabajadores en busca del ideal del “trabajo decente”, que propician la OIT y la Iglesia Católica.

El proyecto regula las distintas modalidades de hacer empresa, a través de la actividad empresarial de la persona natural, de la persona jurídica e incluso de los contratos asociativos, haciendo especial distinción de la MICRO y de la PEQUEÑA EMPRESA, estableciendo mecanismos que permitan su consolidación y crecimiento en el mercado; así como, en términos generales, creando las condiciones que sean necesarias para el desarrollo empresarial en general y la incorporación a la formalidad de los amplios sectores marginales de nuestra economía.

²⁵ Proyecto de Ley Marco del Empresariado de la Cámara de Comercio de Lima.

Actualmente, sólo existe una regulación para el caso de sociedades comerciales y civiles, incluso empresarios individuales de responsabilidad limitada, más no así para las demás formas de constitución empresarial, pese a su enorme importancia en el grueso de nuestra actividad económica, las mismas que correctamente reguladas podrían convertirse en un mecanismo tentador para inducir la formalidad en nuestro país”

ANÁLISIS COSTO BENEFICIO: “Las normas contenidas en el presente proyecto de Ley Marco del Empresariado pretenden ser un ordenamiento legal general para toda la actividad empresarial, que sistematice e inspire la legislación especial de la materia; que contribuya a la formalización de la actividad empresarial y su plena identificación e incorporación como contribuyentes; y sobre todo sienta bases que promuevan la actividad empresarial de los micro y pequeños empresarios, toda vez que la Ley General de Sociedades casi en su integridad está dirigida a las grandes empresas, pero el 90% o más del universo empresarial peruano está concentrado en las micro y pequeñas empresas, de las cuales se sostiene en medios oficiales entre el 60% y el 70% son informales”

PROYECTO DE LEY (parte pertinente).-

FORMAS DE EMPRESA: “Las empresas pueden estar organizadas como micro, pequeña, mediana y gran empresa. Por ley especial se normará las características de cada una de ellas”

DEL FONDO EMPRESARIAL: “El Fondo Empresarial es el patrimonio conformado por activos consistentes en bienes tangibles e intangibles, destinados por el empresario titular del mismo al desarrollo de una actividad empresarial, el que una vez registrado constituye y tiene la naturaleza de patrimonio autónomo destinado en exclusividad a la actividad empresarial que señala su titular, otorgando a éste el beneficio de excusión respecto del resto de su patrimonio”

“Puede estar conformado, entre otros, por los siguientes elementos:

Los bienes muebles e inmuebles que formen parte del activo corriente y el activo fijo de la empresa y los derechos reales sobre los mismos.

Las sumas de dinero.

Los derechos patrimoniales de propiedad intelectual y los derechos sobre otros bienes intangibles.

Los contratos y derechos relacionados con la actividad empresarial”

DEL EMPRESARIO: “Empresario es la persona natural o jurídica que explota un patrimonio o fondo empresarial por cuenta propia y asume el riesgo de la actividad empresarial”

“Se presume el ejercicio de actividad empresarial, cuando el empresario tiene, entre otras e indistintamente, las siguientes características:

Realiza su actividad de modo habitual.

Cuenta con una organización.

Efectúa publicidad de su actividad.

Tiene establecimiento abierto al público.

Solicita su inscripción como contribuyente”

DEL CONSUMIDOR O USUARIO: “...Consumidor o usuario final será aquella persona natural o jurídica que se beneficie directamente del bien o del servicio; mientras que consumidor o usuario intermedio será aquella persona natural o jurídica que adquiere un

bien o un servicio del que no se sirve directamente y que lo hace con el objeto de destinarlos a un tercero...La persona natural es un típico consumidor o usuario final, en tanto que el empresario o persona jurídica que realiza actividad empresarial es un típico consumidor o usuario intermedio, aunque también resultará consumidor o usuario final respecto de determinados bienes o servicios”

COMENTARIO: Es interesante el proyecto de ley presentado a las instancias congresales por la Cámara de Comercio de Lima, denominado “PROYECTO DE LEY MARCO DEL EMPRESARIADO”, esto es, lo que se ha dado en llamar proyecto de ley de la empresa, norma cuya ausencia es sumamente criticada en diversas instancias empresariales, socio políticas y culturales del país.

La tesis del gremio proponente es coherente con su postura ideológica, esto es, la acentuación de la tesis de la necesidad del liberalismo como sustento de la economía del país; la defensa irrestricta de la llamada libertad de empresa y de la libre competencia; el imperio del “dejad hacer, dejad pasar”, a pesar de que, por otra parte, defiende los derechos de los consumidores frente al posible abuso empresarial, la intervención del Estado en la dirección económica del país en ciertos casos, como ha acontecido en otras latitudes del orbe; y, claro está, la defensa del derecho de las micro y pequeñas empresas a desarrollarse, dado que representan la gran mayoría del empresariado nacional, lo cual es incuestionable a la luz de las cifras.

Es más, el proyecto realiza, en su momento, la crítica de la legislación societaria mercantil, concretamente de la ley 26887, Ley General de sociedades, por cuanto, en su opinión, legisla abrumadoramente en función de la “gran empresa”, obviando a las MYPE, cosa que es ciertamente una constatación de justicia analítica.

Reclama también para las MYPE una legislación especial adecuada y la asignación de un espacio acorde a sus dimensiones reales en el ámbito nacional. Incluye a este sector empresarial en el horizonte emprendedor conjuntamente con las medianas y las grandes empresas y, aunque no lo dice directamente, intuimos que también se refiere a las empresas multinacionales o transnacionales que operan directa o indirectamente en el Perú, para las cuales por lo menos no se limita a invitarlas a que vengan a invertir, ni tampoco, por supuesto, no les exige equidad en sus operaciones en suelo patrio a cambio de seguridad y estabilidad jurídica.

En términos generales creemos que se trata de un buen proyecto de ley de empresa, aunque definitivamente perfectible. Empero, respecto de las MYPE, poco es lo que aporta para fines prácticos de su normatividad y funcionamiento óptimo.

6.- PROPUESTA DE LA CAMARA DE COMERCIO DE LIMA SOBRE LA REFORMA INTEGRAL DEL SISTEMA TRIBUTARIO PARA LAS MYPES.-

DOCUMENTO DE TRABAJO PRESENTADO A LA COMISIÓN DE ECONOMÍA DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA.⁻²⁶

1) Resumen Ejecutivo

*Tributo Único para las MYPE:

Mejorar el RUS o establecer un régimen tributario promocional para las micro y pequeñas empresas, otorgando un porcentaje a favor de las municipalidades (IPM) y las regiones (IPR).

Las MYPE deben emitir comprobantes de pago con efecto tributario, para que puedan operar con medianas y grandes empresas y realizar exportaciones directamente.

Desde 1975 la tributación discrimina y frena el despegue de este sector empresarial tan importante.

La promoción y formalización de las micro y pequeñas empresas, principal objeto de la ley 28015 lamentablemente no se ha logrado por la falta de un régimen tributario especial, práctico, de fácil acceso y sobretodo, que permita que este sector interactúe con otras empresas; con el propio Estado y a la vez pueda realizar exportaciones directamente.

Dentro de otras limitaciones que contiene la legislación actual aplicable a las micro y pequeñas empresas se encuentra la de estar impedidos de emitir facturas y guías de remisión. En ese sentido, no pueden comercializar con empresas medianas y grandes que tributan de acuerdo al régimen general. Además, los comprobantes de pago que emiten (Boletas de venta) no permiten a sus respectivos compradores o usuarios la utilización como gasto del total pagado, sino sólo un 3% del monto adquirido mediante otros comprobantes que tienen efecto tributario (facturas, liquidaciones de compra, recibo por honorarios, etc.)

Estas deficiencias del sistema tributario actual, tienen que corregirse en la ley 28015, de lo contrario, la anunciada promoción de las micro y pequeñas empresas quedará en simple declaración lírica y sin efecto práctico alguno.

La Cámara de Comercio de Lima ha propuesto la creación de un tributo único, fijado en un porcentaje de las ventas mensuales, que reemplace a todos los tributos vigentes...

La Constitución dice que el Estado promueve a las pequeñas empresas pero desde 1975 se neutraliza su éxito con estas limitaciones sin fundamento.

*Lineamientos del Tributo Único:

Porcentaje –a determinarse- sobre las ventas mensuales (4% como máximo).

Sustituiría, integrándolos, a todos los demás tributos vigentes, tales como el Impuesto a la Renta; Impuesto General a las Ventas; Impuesto Selectivo al Consumo; Contribución al SENATI; Impuesto Extraordinario de Solidaridad; aportes a ESSALUD a cargo del empleador.

El tributo único que se fije se distribuiría proporcionalmente en beneficio del gobierno central, gobierno regional y la municipalidad respectiva.

Los compradores o usuarios de sujetos que pagan el tributo único, podrían deducir para fines del impuesto a la renta, el total pagado en la adquisición.

No concedería derecho al crédito fiscal del impuesto general a las ventas.

Permitiría emitir facturas o boletas de venta, según el comprador o usuario sea sujeto de impuestos o consumidor final.

²⁶ **IBIDEM.** Cámara de Comercio de Lima.

Tratándose de exportaciones, permitiría emitir facturas.

El tributo único se declararía y pagaría mensualmente con efecto cancelatorio, en formulario único o a través del sistema “pago fácil” implementado por la SUNAT.

*Ventajas de la Propuesta:

Fortalece la cadena productiva entre las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Permite que las MYPES puedan realizar exportaciones directamente, generando mano de obra y divisas necesarias para el país. El MINCETUR ejecuta planes estratégicos por sectores, mercados y regiones, priorizando el desarrollo de las cadenas exportadoras.

Permite la ampliación de la masa de contribuyentes, sujetos a fiscalización directa por parte de la administración pública.

Entonces las MYPES podrán acogerse a la formalidad tributaria que requiere el país.

700,000 trabajadores con derechos laborales básicos y acceso a la seguridad social, inclusive a favor de los conductores de establecimientos (personas naturales con negocio).

Participación de las MYPES en las compras estatales, de preferencia a las MYPES regionales y locales donde se realizan las compras estatales.

El documento precedente (en su integridad) ha sido elaborado por la Gerencia Legal de la Cámara de Comercio de Lima: Gerente Legal, Dr. Víctor Zavala Lozano, y supervisado por el Director Institucional, Dr. Pedro Flores Polo. Lima, Mayo de 2005.

COMENTARIO:

La propuesta, técnicamente es sumamente interesante y, desde el punto de vista de la economía y sistematización de la tributación de las MYPES, deviene en un anhelo imperativo de este sector empresarial que necesita de medidas concretas y sólidas para acceder a la formalización y ser real objeto de promoción por parte de la superestructura oficial. Ojala sea tomada en cuenta.

INDICE ESPECIFICO

TÍTULO E ÍNDICE GENERAL.....	1
I) PÁGINAS PRELIMINARES.....	2
1) DEDICATORIA.....	2
2) EL PLAN DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
2.1) TÍTULO.....	2
2.2) DELIMITACIÓN DEL TEMA.....	2
2.3) FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
2.4) DETERMINACIÓN DE LAS VARIABLES.....	3
2.5) TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	4
2.6) OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
2.7) MARCO TEÓRICO.....	5
2.8) HIPÓTESIS.....	6
2.9) METODOLOGÍA.....	6
2.9.1) TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	7
2.9.2) MODELO DE CUESTIONARIO PROPUESTO A LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS.....	8
II) CUERPO.....	9
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO 2: REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	15
CAPÍTULO 3: ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
3.1) EL REGISTRO EN PLANILLA.....	30
CAPÍTULO 4: ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	34
CAPÍTULO 5: CONTEXTO, CONTENIDO Y DESARROLLO DEL TEMA.....	34
5.1) LA EMPRESA. CRITERIOS CONCEPTUALES.....	34
5.1.2) CRITERIOS ECONÓMICOS.....	34
5.1.3) CRITERIOS JURÍDICOS.....	39
5.1.4) CRITERIOS SOCIOECONÓMICOS.....	39
5.1.5) CRITERIOS TÉCNICOS MODERNOS.....	41
5.1.6) CONCEPCIÓN FILOSÓFICA DE LA EMPRESA.....	42
5.1.7) OTROS CONCEPTOS DE EMPRESA.....	43
5.1.8) JURIDICIDAD DEL CONCEPTO DE EMPRESA. INTERRELACIONES.....	44
5.1.9) REFLEXIONES SOBRE EL DEVENIR Y	46

EL DEBER SER DE LA EMPRESA.....	46
5.2) ¿QUÉ SE ENTIENDE POR MYPES?	
5.2.3) DIVERSIDAD DE TESIS.....	51
5.2.4) VENTAJAS Y LIMITACIONES DE LAS MYPES.....	59
5.2.5) CARACTERIZACIÓN Y REALIDAD DE LAS MYPES.....	
5.2.6) INSTRUMENTOS DE FORMALIZACIÓN TRAMITOLOGÍA.....	92
5.2.7) PROBLEMAS TRIBUTARIOS EN LAS MYPES.....	95
5.2.8) PROBLEMAS LABORALES EN LAS MYPES.....	99
5.3) PANORAMA HISTÓRICO Y SOCIOLÓGICO DE LAS MYPES.....	101
5.4) REALIDAD DE LA PEQUEÑA EMPRESA... ..	104
5.5) REALIDAD DE LA MICROEMPRESA.....	104
5.6) CONCLUSIONES COMPARATIVAS.....	105
5.7) ENFOQUE INTERDISCIPLINARIO.....	105
5.8) CRÍTICA DE LA LEGISLACIÓN REFENTE A LAS MYPES, RESPECTO DEL TEMA DE SU INFORMALIDAD.....	130
5.8.1) MARCO JURÍDICO.....	130
5.8.2) VISIÓN FÁCTICA DE LA REALIDAD DE LAS MYPES.....	130
5.8.3) DIFICULTADES DE LAS MYPES PARA ACCEDER A LA FORMALIZACIÓN.....	132
5.9) VISIÓN CRÍTICA DE LA LEGISLACIÓN.....	142
5.10) ¿PORQUÉ ES MÁS CONVENIENTE PARA LAS MYPES SU FORMALIZACIÓN?.....	146
 CAPÍTULO 6: HIPÓTESIS.....	151
CAPÍTULO 7: OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	152
 III) MATERIAL Y MÉTODO (METODOLOGÍA).....	153
3.1) MATERIAL CONSULTADO.....	153
3.2) NIVELES METÓDICOS.....	153
3.2.1) POBLACIÓN Y MUESTRA.....	153
3.2.2) TÉCNICAS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS.....	154
3.2.3) TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....	154
 IV) RESULTADOS (GRÁFICOS).....	156
 V) DISCUSIÓN.....	164
5.1) CONSTITUCIÓN POLÍTICA.....	164
5.2) LEY 28015	
5.3) PROYECTO DE LEY DE LA NUEVA EMPRESA.....	169
5.4) LEY DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD	

LABORAL. DECRETO LEGISLATIVO 728.....	171
5.5) PROYECTO DE LEY MARCO DEL EMPRESARIADO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA.....	173
5.6) LEY GENERAL DE SOCIEDADES.....	175
VI) CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	177
VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	182
VIII) ANEXOS Y PROPUESTAS REFERENTES A LA PROBLEMÁTICA ESTUDIADA.....	186

ADENDA

En vista de que al concluir la elaboración del presente trabajo de tesis, se ha producido la dación del Decreto Legislativo N° 1086, expedido por el Presidente de la república, de conformidad con lo establecido por la Constitución Política del Perú, el cual se titula “DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE”, el cual, a pesar de que no entrará en vigencia hasta el día siguiente de la publicación de su Reglamento, de acuerdo a la Décima Disposición Complementaria Final; es necesario referirnos a su texto, implicancias y consecuencias, en lo concerniente al tema propuesto en nuestra investigación, esto es si existe inadecuación de la Legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad; por lo cual, se anexa el siguiente análisis:

PRIMERO.- Que, en primer lugar, debe precisarse el carácter más bien coyuntural que posee éste Decreto Ley, dado que su promulgación obedece, así como al conjunto de Decretos expedidos por el Poder Ejecutivo al amparo de la ley delegatoria 29157 emanada del Congreso de la República, a la necesidad política de implementar el acuerdo de promoción comercial Perú – Estados Unidos, conforme se precisa en el introito del texto legal publicado con fecha 28 de junio del 2008.

Es verdad que la necesidad de una nueva ley referida a las MYPES se ha venido sintiendo desde hace ya buen tiempo, máxime si la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa N° 28015, a pesar de sus aspectos positivos, no ha cumplido plenamente con sus objetivos, precisamente de promover y formalizar al universo de las MYPES, empero, prima facie, no se puede aseverar que el nuevo dispositivo legal consiga superar las deficiencias de toda la legislación concerniente a las empresas en general y a las pequeñas y micro empresas en particular.

SEGUNDO.- Que es menester destacar que el Decreto Legislativo in comento, no deroga la anterior ley referente a las MYPES, sino que en todo caso la modifica y complementa, lo que supone la creación de una legislación bifronte en esta materia, similar a lo que ocurre con la legislación procesal penal en nuestro país. En todo caso hay que esperar a que se apruebe el Texto Único Ordenado de la Ley 28015, conforme a lo precisado en la Décimo Primera Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo sub-examine.

TERCERO.- Que en lo pertinente al propio texto legal analizado, el mismo consta de 5 títulos que comprenden 36 artículos y 11 Disposiciones Complementarias Finales, plexo legal cuya exégesis pasamos a realizar:

Título I: Disposiciones Generales:

Básicamente se reiteran los objetivos de la ley 28015 en cuanto a la intención legiferante de promover la competitividad, formalización y desarrollo de las MYPES, en el marco del proceso de promoción de empleo, inclusión social y formalización de la economía,

agregando una circunstancia más bien lírica: “en condiciones de dignidad y suficiencia”. Nos preguntamos, sin ánimo iconoclasta, si los trabajadores y los denominados por Paul Samuelson en su “Economía Moderna”, empresarios infinitesimales, realmente poseen una condición digna y suficiente, a pesar de la bonanza económica a nivel macro.

En cuanto al segundo artículo de la novísima ley, éste consiste en una modificación de la caracterización de las MYPES, con respecto a lo que prescribía la ley 28015, a saber, Microempresa: de 1 hasta 10 trabajadores inclusive y ventas anuales hasta por el monto máximo de 150 UIT, esto es, lo mismo que la ley anterior.

Pequeña empresa: de 1 hasta 100 trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Se entiende que los factores tipificantes requeridos deben ser concurrentes.

Título II: Régimen Laboral de la MYPE:

En el artículo 3° del Decreto Legislativo se enuncian algunos derechos laborales fundamentales, esto es, la no utilización del trabajo infantil, legalidad de los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores, no uso del trabajo forzado o en base a castigos, no discriminación en el ámbito laboral, respeto a la libre sindicalización y derecho al trabajo dentro de un ambiente seguro y saludable.

Estos enunciados son positivos pero líricos.

Se especifica en el artículo 4° del Decreto Legislativo que este régimen laboral es potestativo de los trabajadores sujetos a la actividad privada.

Hay un aspecto importante que trae el Decreto Legislativo, en el artículo 6°, a saber, lo concerniente a que están excluidas de la norma, las empresas que, no obstante cumplir aparentemente los requisitos para acogerse a ella, conformen un grupo económico que en conjunto no reúnan tales características, aquí se hace prevalecer el principio de la realidad, particularmente en razón de la actuación de las llamadas empresas vinculadas y de los holdings. Este precepto me parece positivo pero debe convalidarse en el Reglamento.

En el artículo 7° se sustituyen los artículos 43°, 44°, 45°, 49°, 50° y 51° de la ley 28015, con las siguientes reformas:

Artículo 43° (sustituido): Se establece con carácter permanente el régimen laboral especial dirigido ya no solamente a las microempresas, sino también a las pequeñas empresas.

Dicho régimen especial comprende remuneración, jornada de trabajo de 8 horas, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados y protección contra el despido injustificado.

Aquí se precisan, además, los derechos específicos de los trabajadores de la pequeña empresa, esto es: a) derecho a un Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo a cargo de su empleador, cuando corresponda, de acuerdo a la ley respectiva, b) derecho a participar en las utilidades de la empresa, conforme al Decreto Legislativo 892, c) derecho a la compensación por tiempo de servicios, con arreglo al régimen común, esto es, 15 remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias, d) derecho a percibir 2 gratificaciones en el año con ocasión de las

Fiestas Patrias y la Navidad. El monto de las gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una, y e) se hace hincapié en que los derechos colectivos continuarán regulándose, para esta clase de trabajadores, por las normas del Régimen General de la actividad privada.

Cuestión a resaltar es la precisión de que los trabajadores de la MYPES podrán pactar mejores condiciones laborales, aspecto que francamente resulta poco viable en nuestra actual realidad empresarial.

Artículo 44° (sustituido): Aquí se hace relevancia de la condición de permanente del Régimen Laboral Especial.

Artículo 45°(sustituido): Se reitera la disposición dirigida a los trabajadores de las Microempresas, en el sentido de que tienen derecho a percibir por lo menos la Remuneración Mínima Vital, pero, se faculta a la autoridad de trabajo para que mediante Decreto Supremo, se pueda establecer una remuneración mensual menor. Este agregado posibilita, en mi concepto, la concreción de abusos, si no se permite a los trabajadores a hacer valer su opinión en esa eventualidad.

Artículo 49° (sustituido): En el presente dispositivo se hace una distinción entre los trabajadores de la Micro y de la Pequeña empresa, para el caso de la indemnización por despido injustificado. En el primer caso es equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 90 remuneraciones diarias.

En el segundo caso es equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 120 remuneraciones diarias.

En ambos casos las fracciones de año se abonan por dozavos.

Artículo 50° (sustituido): En este caso se preceptúa que sólo los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de EsSalud y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a Ley. En el artículo sustituido los trabajadores de la Microempresa eran los asegurados regulares.

Los trabajadores y conductores de las Microempresas comprendidos en esta Ley serán afiliados del Régimen Especial Semicontributivo de Salud, de consuno con lo dispuesto en el Título III del presente Decreto Ley.

Artículo 51° (sustituido): Se ratifica lo expuesto en la norma sustituida, en el sentido que los trabajadores y conductores de las Microempresas podrán afiliarse a cualquiera de los regímenes previsionales contemplados en la Ley.

Se puntualiza que los trabajadores y conductores de la Microempresa que no se encuentren afiliados o sean beneficiarios de algún régimen previsional, podrán optar por el Sistema de Pensiones Sociales contemplado en el Título III de éste Decreto Ley

Ahora bien, se precisa que los trabajadores de la Pequeña Empresa deberán obligatoriamente afiliarse a cualquiera de los regímenes previsionales contemplados en el Decreto Ley 19990 y en el TUO de la Ley del Sistema Privado de Fondos de Pensiones

En el artículo 8° de este Título se ratifica que los artículos 43°, 44°, 46°, 47°, 48°, 49°, 50°, 51° y 53° y parcialmente los artículos 56° y 57° del presente Decreto Legislativo se

aplicarán a los trabajadores de la Pequeña Empresa, relacionados con el Régimen Especial de la Ley 28015.

Francamente la técnica legislativa en este caso es un tanto confusa, pero se hace patente la intención legislativa de extender el Régimen Laboral Especial previsto en la norma anterior a la Pequeña Empresa.

Título III: Aseguramiento de Salud y Sistema de Pensiones Sociales:

Capítulo I:

Aseguramiento en Salud: En este rubro, a diferencia de la Ley 28015 se precisan los beneficios concernientes a los trabajadores de las MYPES en lo que respecta a sus derechos que tienen que ver con la Salud, a saber:

En concordancia con lo dispuesto por el Título anterior, se ratifica la implementación de un Régimen Especial de Salud para la Microempresa, estableciéndose la afiliación de los trabajadores y conductores de dicho sector al Régimen Semicontributivo del Seguro Integral de Salud, lo cual se amplía a sus derechohabientes. Aquí se acuerda un subsidio parcial del Estado, condicionado éste a una previa inscripción de estas empresas en el Ministerio de Trabajo (RENAMYPE). Esto quiere decir que para la utilización de este mecanismo las Microempresas deben formalizarse primero.

Capítulo II:

Sistema de Pensiones Sociales: Aquí se establece el Sistema de Pensiones Sociales, de carácter voluntario para los trabajadores y conductores de la Microempresa exclusivamente. Es evidente que la norma tiene en este caso un carácter tuitivo. Empero, cabe recalcar en este punto que los aportes de cada afiliado, recién serán precisados en el Decreto Supremo a dictarse por el Ministerio de Economía y Finanzas.

Asimismo se crea la llamada Cuenta Individual del Afiliado al Sistema de Pensiones Sociales, en la cual se registrarán sus aportes y la rentabilidad acumulados. La implementación de dicha Cuenta contará con el aporte del Estado (otro subsidio) y se establecerá un Registro Individual del Afiliado a cargo de la ONP.

Se establece asimismo el derecho de los afiliados a percibir una pensión de jubilación cuando cumplan 65 años y hayan realizado por lo menos 300 aportaciones al Fondo.

También contarán dichos afiliados con una Pensión de Invalidez así como el otorgamiento de las denominadas pensiones de sobrevivencia: viudez y orfandad

Título IV: Modificaciones al Régimen Especial y al Régimen General del Impuesto a la Renta:

Modificaciones del Régimen Especial del Impuesto a la renta (RER): Se efectúan 3 cambios importantes:

Primero, se establece quienes no están comprendidos en éste Régimen, a saber, (i) personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas domiciliadas en el país cuyos ingresos netos superen los Quinientos veinticinco mil nuevos soles.

- (ii) aquellas cuyo valor de sus activos fijos afectados a la actividad, excepto predios y vehículos, supere los Ciento veintiséis mil nuevos soles.
- (iii) cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad supere los Quinientos veinticinco mil nuevos soles, y,
- (iv) cuando desarrollen actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a 10 personas.

Segundo, los contribuyentes que se acojan a este Régimen pagarán una cuota ascendente al 1.5% de sus ingresos netos mensuales provenientes de sus rentas de tercera categoría.

Tercero, los sujetos del presente Régimen están obligados a llevar un Registro de Compras y un Registro de Ventas y adicionalmente deben presentar cada año una declaración jurada a la SUNAT que corresponderá al inventario realizado el último día del ejercicio anterior al de la presentación.

Modificaciones al Régimen General del Impuesto a la Renta (RG): Básicamente se efectúa una modificación al TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, a saber, que los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen los 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y un Libro Diario de formato simplificado. Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar contabilidad completa.

Es pertinente indicar aquí que el presente dispositivo legal no ha implementado el llamado Monotributo, propuesto por diversas iniciativas congresales y empresariales, esto es, el mecanismo tributario según el cual las MYPES podrían realizar un solo pago por concepto de impuesto único de cuota fija, reemplazando los empresarios de este sector en un solo concepto los diversos ítems impositivos tributarios, como ya ocurre por ejemplo en Argentina y otros países. En fin, la norma sub materia es solamente un marco jurídico a perfeccionar posteriormente.

Título V: Promoción para el Desarrollo y la Competitividad:

Capítulo I: Referente a Personería y Constitución Simplificada: Se enuncia una verdad, a mi juicio de perogrullo, que la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica para acogerse a la presente ley, pudiendo ser conducida directamente por su propietario en tanto persona individual y que voluntariamente podrá adoptar la forma societaria que crea conveniente.

Asimismo se prevé la constitución de las llamadas empresas en línea, esto es, la interconexión de diversos organismos estatales (MTPE, SUNAT, SUNARP, RENIEC, PCM, entre otros) a fin de que coordinadamente faciliten la constitución de empresas en un plazo no mayor de 72 horas, claro está que la implementación de este sistema será progresiva.

En este punto debemos preguntarnos si bastará con este lírico enunciado para que se haga realidad tal propósito, máxime si no se ha considerado el papel protagónico de las Municipalidades a fin de comprender cabalmente todo el circuito constitutivo de este tipo de empresas ni la tendencia burocrática que alguien llamó “tramitología”, la cual impera en el seno de nuestras instituciones públicas. De todos modos es un avance a considerar.

Capítulo II: Acceso al Financiamiento: **Primero:** Se proclama el papel promotor del Estado en el acceso de las MYPES al mercado financiero y de capitales, fomentando la

expansión de dichos mercados. La idea es fortalecer las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

Realmente aquí deviene decisivo el papel de las empresas privadas vinculadas al quehacer financiero, pero también el Banco de la Nación y otras empresas financieras estatales que podrían encargarse de iniciativas similares.

Segundo: En ese sentido, precisamente se ha considerado, aunque superficialmente, la participación de las entidades financieras del Estado, vale decir, COFIDE (en cuanto banca de segundo piso), el Banco de la Nación y el Banco Agrario deberán promover y articular integralmente a través de los intermediarios financieros considerados en la Ley 26702, el financiamiento de las MYPES, habiéndose dejado las especificaciones correspondientes al Reglamento del Decreto Legislativo, lo cual hace asomar nuevamente el riesgo del lirismo en la norma. De todos modos el precepto legal significa un avance en cuanto se ha incorporado taxativamente a los dos Bancos mencionados en la tarea de promoción y articulación el financiamiento de la MYPE.

Tercero: Se considera también la posibilidad de la Cesión de derechos de acreedor a favor de las instituciones financieras, en el caso de que estas empresas adquieran la buena pro en los procesos de contratación de bienes y servicios que realicen las entidades públicas; lo cual es conveniente si se cuenta con las garantías jurídicas y económicas que salvaguarden el patrimonio de la MYPE.

Capítulo III: Otros instrumentos de promoción: En este rubro se reiteran los beneficios de investigación y desarrollo de los microempresarios (así lo considera taxativamente la norma) a través de un denominado Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM) particularmente con el objeto de capacitar a los trabajadores y conductores de este tipo de empresas, inclusive aprovechando el acceso a la información comparativa internacional.

Es de destacar también el fomento del Estado a la asociatividad, clusters y cadenas de exportación o cadenas productivas a través de los mecanismos propios de la asociación y colaboración empresarial, aspecto que resulta vital para el desarrollo de las MYPES.

Considero que sin asociatividad empresarial no podrán subsistir las micro y las pequeñas empresas en el competitivo mercado de hoy día, mucho menos con las exigencias que el mercado internacional les plantea día a día.

Disposiciones Complementarias Finales: En este grupo de disposiciones epilogales, se resaltan las siguientes prescripciones:

PRIMERA.- Se autoriza a COFIDE a crear y administrar un fondo destinado a financiar el descuento de facturas provenientes de las ventas de las Microempresas. Aquí se pueden implementar también mecanismos de Factoring y otras herramientas contractuales modernas.

SEGUNDA.- Se indica que el RUC será utilizado para todo tipo de registro administrativo en que se requiera la utilización de un número, incluido EsSalud.

TERCERA.- Se excluye expresamente de los alcances de la norma a las empresas que se dediquen al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines.

CUARTA.- Se exonera a las MYPE en un 70% de los derechos de pago previstos en el TUPA del Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo.

QUINTA.- Para la prestación de servicios elementales a concesionar, se otorga prioridad a las MYPE conformadas por personas discapacitadas y de la tercera edad.

SEXTA.- Las Juntas de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, así como las asociaciones de vecinos, podrán acogerse al régimen laboral de la Microempresa respecto de los trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, mantenimiento y similares, siempre que no sean más de 10 trabajadores. Esto constituye una novedad de la norma.

SÉPTIMA.- La presente norma podrá aplicarse a las microempresas que desarrollan actividades comprendidas en la Ley 27360 de Promoción del Sector Agrario, más no debe olvidarse que esta Ley fue materia de una Acción de Inconstitucionalidad planteada por el Colegio de Abogados de Ica, por considerarla discriminatoria respecto de los derechos laborales de los trabajadores agrarios.

Asimismo se ratifica que las pequeñas empresas se rigen exclusivamente por la precitada Ley cuyo cuestionamiento ha sido planteado.

OCTAVA.- Aquí se concede una amnistía para las MYPES a fin de regularizar el cumplimiento del pago de las obligaciones laborales y de seguridad social vencidas.

NOVENA.- Se derogan los dispositivos legales opuestos, incluyendo el artículo 6° del D.S. 004-2007-SA (Seguro Integral de Salud).

DÉCIMA.- Se precisa que el presente Decreto Legislativo entrará en vigencia desde el día siguiente de la fecha de publicación de su Reglamento, el mismo que teóricamente deberá expedirse dentro de 60 días de publicado el presente Decreto, esto es, el 28 de agosto del 2008.

DÉCIMA PRIMERA.- Finalmente se dispone que mediante Decreto Supremo del MTPE se aprobará el Texto Único Ordenado de la Ley 28015.

COMENTARIO GENERAL.-

Luego de repasar el contenido del novísimo Decreto Legislativo 1086, así como analizado sucintamente sus principales disposiciones y resaltado sus innovaciones y altibajos, podemos hacer una apreciación general con respecto a nuestro tema de fondo titulado ¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad?; y creo que la norma recientemente publicada resulta ser posiblemente una de las aristas de un intento legislativo y político de conseguir implementar el TLC con Estados Unidos a la brevedad, más no percibo que sea un verdadero instrumento para conseguir aproximarnos a una verdadera reforma empresarial que parta de las pequeñas, medianas y micro empresas, que asuma su verdadero rol socio económico y jurídico y que decididamente enfrente el reto de la formalización de las MYPES, empezando por incluir a la mediana empresa en el sector sub materia, reforme radicalmente el sistema tributario y financiero de aquellas, no subestime el sector agrario MYPE, establezca un verdadero consenso entre los empresarios y trabajadores involucrados en el sistema y eleve la temática del desarrollo y la formalización de la micro y pequeña empresa a un nivel constitucional, asimilando también las experiencias más positivas de la PYMES en el plano internacional y particularmente efectúe una verdadera concertación legislativa nacional que permita priorizar el tema de las MYPES en todos los niveles legales de nuestra normativa.

Es plausible que se dicten normas en pro del desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas, pero no descuidadamente y en función de intereses no directamente ligados a las verdaderas necesidades de desarrollo y formalidad de las MYPES.