



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS NOV 2013.

**Instituto de Investigación de la Facultad de
Ciencias Administrativas**



**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE
INVESTIGACION:**

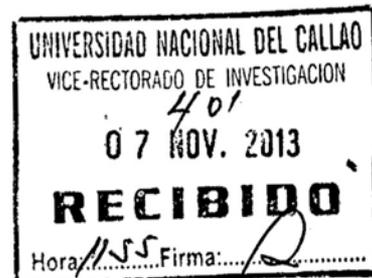
**“LAS MICRO, PEQUEÑAS EMPRESAS Y SU INFLUENCIA EN LOS
MERCADOS DE LA REGIÓN CALLAO”**

AUTOR:

Mg. Adm. JULIO WILMER TARAZONA PADILLA
Resolución Rectoral Nº 779-2011-R

**Periodo de Ejecución: (DEL 01/JULIO/2011 AL
30/JUNIO/2013)**

**CALLAO
2013**



INDICE

a) INDICE.....	2
b) RESUMEN.....	3
c) INTRODUCCION.....	4
d) PARTE TEORICA O MARCO TEORICO.....	5
e) MATERIALES Y METODOS.....	86
f) RESULTADOS.....	87
g) DISCUSION.....	89
h) REFERENCIALES	93
i) APENDICE.....	95
ANEXOS.....	104

A

b) RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tiene por finalidad de recabar información amplia analizar y sistematizar las acciones de las micro, pequeñas empresas y su influencia en los mercados de la Región Callao peruano y sus localidades provinciales, distritales y comunidades campesinas de lo más recóndito del Perú profundo. Reglamento que ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10-07-2009). El Régimen Laboral Especial ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de la Mype, y por lo mismo presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común (en adelante RLG o RLC). Este trabajo es sólo una primera aproximación al tema, pretendiendo ser más informativo que crítico, a fin de que los empresarios, trabajadores, contadores, abogados y todas las personas interesadas conozcamos un poco más al respecto. 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. Se entiende por empresa a la unidad económica generadora de Rentas de 3ra. Categoría conforme a la LIR, con una finalidad lucrativa. Así, la Mype puede ser persona natural con negocio (empresa unipersonal), o EIRL, sociedad civil, sociedad colectiva, S.A., S.R.L., S.A.A., S.A.C., entre otros. En tanto que no puede ser persona natural sin negocio, asociación, fundación, institución pública, institución religiosa, gobierno central, regional y local, misión diplomática y organismo internacional, colegio profesional, comité inscrito, entre otros. En los últimos meses se vino discutiendo la posibilidad que los Gobiernos Locales pasen a recaudar el Impuesto a la Renta (en adelante IR), Impuesto General a las Ventas (en adelante IGV) e Impuesto de Promoción Municipal.

c) INTRODUCCION

El presente trabajo ha sido elaborado por el suscrito en base a las informaciones que se ha recopiladas en la Región Callao Como sabemos la micro y pequeña empresa (en adelante Mype) juega un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado. Nuestra Constitución consagra una Economía Social de Mercado que como subraya el Tribunal Constitucional (en adelante TC) es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales. Nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la Mype, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento. La intención de este trabajo no es presentar un análisis completo y detallado de la regulación para la Mype, sino sólo revisar el Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa (en adelante RLE de la Mype) instaurado con el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, que entró en vigencia el 01-10-2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR (en adelante Ley Mype) y del Decreto Supremo N° 008-2008-TR (en adelante Reglamento de la Ley Mype),

d) PARTE TEORICA O MARCO TEORICO

DEFINICIÓN DE EMPRESA: Es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA:

- **Fin económico:** Busca crear bienes y servicios para la sociedad.
- **Objetivo:** Busca maximizar las ganancias.
- **Fin Mercantil:** Busca producir para el mercado.
- **Tiene cierta responsabilidad con la sociedad** el cual está motivado por las utilidades.
- **Asume riesgo:** Está sujeta a los factores que determinan comportamiento y estado de la empresa.

CLASIFICACIÓN:

Según la propiedad:

- **Empresa privada:** Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.
- **Empresa pública:** Controlada por el Estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.
- **Empresa mixta:** Intervienen el Estado y particulares.
- **Otras formas de empresa:**
 - a. **Empresas de propiedad social:** Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo.

- b. Cooperativas: Formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar al de las Sociedades Anónimas.

Según el tamaño de la Empresa:

- La micro empresa: Sus dueños laboran en la misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados) el valor total de las ventas no excede de las 12 UIT.
- La pequeña empresa: El propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas, el valor total anual de las ventas no excede de las 25 UIT.
- La mediana empresa: Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- La gran empresa: Su número de trabajadores excede a 100 personas.

Según el aspecto jurídico:

- Empresa Individual: Pertenecen a una persona y ésta la organiza (boticas, panaderías, ferreterías) legalmente toman el nombre de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)
 - Sociedades mercantiles: Conjuntos de personas jurídicas que aceptan poner en común sus valores, bienes o servicios con fin lucrativo.
- a. Sociedad colectiva: Sus propietarios son socios colectivos teniendo responsabilidad limitada y solidaria, el nombre de la empresa se integra con el nombre de todos los socios agregándose la expresión Sociedad Colectivas o las siglas "S.C.", ningún socio puede transmitir su participación en la sociedad sin el consentimiento de los demás.

1. S. Colectivo: Aportan capital y trabajo, tienen responsabilidad ilimitada y solidaria, se llaman también industriales. Son los que administran la sociedad.
 2. S. Comanditarios: Aportan capital, tienen responsabilidad limitada, se llaman también capitalistas; el nombre de la empresa se integra con el nombre de todos los socios colectivos o de alguno de ellos agregándose la expresión Sociedad en Comandita o "S. en C." (1)
- b. Sociedad en comandita: Dos tipos de socios:
- c. Sociedad Comercial de responsabilidad limitada: Los socios aportan el capital por igual, deciden y reciben utilidades de acuerdo al porcentaje del capital que poseen; el número de socios pueden ser de 2 hasta 20. Tienen responsabilidad limitada; el nombre de la empresa va acompañado de la sigla Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada o su abreviatura "S.R.L."
- d. Sociedad Civiles: Se constituye para un fin común de carácter económico mediante el ejercicio personal de una profesión u oficio, pericia, práctica, etc. Los socios no exceden de 30, el nombre se integra con el nombre de uno o más socios y con la indicación Sociedad Civil o su abreviatura "S. Civil"
1. Sociedad Anónima cerrada
 2. Sociedad Anónima abierta.
- e. Sociedad Anónima: Está representada por acciones (títulos valores que representan una parte alícuota), los socios pueden ser dos, no existe un número máximo de acciones ni de socios por lo cual puede alcanzar grandes dimensiones en su capital.

(1) JOEL HUAMAN BALBUENA, 2011 "Mypes en el Perú"

DEFINICIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones 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, le 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 de 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 este 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, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

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 uno a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa densidad 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 económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal. Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como 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 se observará, existen diversos criterios para caracterizar a la Micro y Pequeña Empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites.

ASPECTOS CARACTERÍSTICOS DE LA PEQUEÑA EMPRESA Generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos:

- a. Administración independiente. (usualmente dirigida y operada por el propio dueño)

- b. Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- c. Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- d. Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- e. Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).
 - 1. Aquellos que consideran que la pequeña Empresa utiliza tecnología en la relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.
 - 2. Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.
- f. Tecnología: existen dos opiniones con relación a este punto:

PANORAMA E IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA: Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

MARCO LEGAL ACTUAL: Decreto Legislativo N° 705

El Decreto Legislativo N° 705 que establece el marco legal para la micro y pequeña empresa; fue promulgado el 15 de noviembre de 1991, dentro de las facultades

extraordinarias delegadas al poder ejecutivo, para legislar en materia de crecimiento de la inversión privada y el fomento del empleo. Esta ley considera a la micro y pequeña empresa como un canal importante de acceso masivo al empleo, sobre todo de la mano de obra no calificada, al tener un costo por puesto de trabajo significativamente menor al de otros sectores productivos y constituirse en un sector dinámico de la inversión y el crecimiento de la economía nacional. En términos generales, el Decreto Legislativo N° 705 define a la micro y pequeña empresa, como aquellas unidades económicas que operadas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial, desarrolle cualquier tipo de actividad ya sea de producción comercialización o prestación de servicios.⁽²⁾

CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA El presente documento muestra la caracterización de la micro y pequeña empresa en base al procesamiento de información de 390 mil empresas y establecimientos censados en el III Censo Nacional Económico ejecutado en los años 1993 y 1994. 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; a los establecimientos que se dedican a la venta o prestación de servicios de carácter ambulatorio. De igual modo en la actividad de transporte, a los establecimientos que desarrollan actividades de transporte urbano, como los servicios de taxis, microbuses, etc. Asimismo a las actividades económicas de agricultura, ganadería, caza y de servicios conexos, que fueron materia del III Censo Nacional Agropecuario ejecutado entre los meses de Octubre y Noviembre de 1994.

(2) ORGANIZACIÓN LATINOAMERICANA DE ORGANIZACIÓN (OLA) Las Mipyme en Launoamérica 2009

CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS

a.- Características generales:

Los resultados del III Censo Nacional Económico permiten apreciar la presencia mayoritaria de la micro y pequeña empresa en la actividad económica del país; tal apreciación, es resultado de reagrupar la información obtenida en el III CENEC, en la función de los estratos definidos por el Decreto Legislativo No. 705 para la Microempresa (establecimientos con 1 a 10 trabajadores) y Pequeña empresa (establecimientos con 11 a 20 trabajadores) Así, se observa que de los 236 mil establecimientos informantes al III CENEC, el 97.9% (231 mil) califican por su tamaño, como micro y pequeña empresa. Dentro de este conjunto, los establecimientos con menos de cinco trabajadores representan el 90.5% (213 728) y aquellos con 21 a más trabajadores, que podrían ser calificados como de la mediana y gran empresa, constituyen sólo 2.1% (5046)

b.- Distribución Geográfica de los Establecimientos: En el departamento de Lima, se concentra, se considera 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 es de 4.5%; en Junín 96.8, mientras, que en el departamento de puno logra el 98.6%. La mayoría de estos establecimientos de Lima, cuentan con menos de 5 personas ocupadas, en Lima se observa una participación del 96.8%, mientras que en el departamento de puno logra el 98.6%. 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

(establecimientos con 1 a 10 personas ocupadas) que funcionan en todo el país y 69% de la pequeña empresa (establecimientos con 11 a 20 personas ocupadas). En este departamento, básicamente 62% de los establecimientos se dedican a la actividad de comercio y reparación de vehículos y efectos personales, mientras que el 12% de establecimientos realizan actividades industriales. Según el cuadro adjunto, en el resto de departamentos, el comercio y otras actividades terciarias son las que concentran la mayor cantidad de establecimientos. En el caso de Arequipa por ejemplo, el 68.7% de los establecimientos son comerciales y de reparación de vehículos y efectos personales; 8.6% se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles y sólo 8.2% se dedica a la industria. El Decreto Legislativo N° 1086 tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia. Las MYPES, constituyen uno de los pilares de la economía nacional porque además de generar el autoempleo, promueven la competitividad y formalización de la economía, redundando en el crecimiento y desarrollo del país; de ahí el interés del Estado de promover a estas pequeñas unidades económicas con capitales pequeños dedicadas a la extracción, transformación, producción o comercialización para que se desarrollen.

LAS MYPES SE CARACTERIZAN POR TENER:

MICROEMPRESA

Número de trabajadores: De uno (01) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Ventas anuales Hasta el monto máximo de 150 UIT (*)

PEQUEÑA EMPRESA

Número de trabajadores De uno (01) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Ventas anuales Hasta el monto máximo de 1,700 UIT (*)

(*) La UIT para el año 2013 es de S/ 3,600 nuevos soles.

c.- Organización Jurídica:

El 88.7% (205 101) 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", y en menor grado, la Empresa Unipersonal y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Más de tres cuartas partes de los establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados formalmente como Personas Naturales. Obviamente esta presencia es más acentuada en la microempresa (con 1 a 10 trabajadores), donde aproximadamente 80% de los establecimientos son Personas Naturales. En cambio en la pequeña (con 11 a 20 trabajadores), se observa una mayor diversificación, que incluye desde las formas individuales de organización hasta Sociedades Anónimas. En este estrato los establecimientos organizados individualmente son menos de una quinta parte. 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%, en los servicios comunitarios sociales y personales y la industria manufacturera, la participación de los establecimientos organizados individualmente es de 81.0% y 82.0% respectivamente. En el departamento de Lima, donde se encuentran 36.0% de los establecimientos de la micro y pequeña, 79.0% están organizados en forma individual. 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 98.0%.

e.- Actividad Económica La micro y pequeña empresa 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 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 10.8% se dedican a la industria manufacturera de pequeña escala. 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.

FINANCIAMIENTO Es todo recurso que obtiene una empresa ó persona de un tercero, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo más los respectivos intereses, comisiones, gastos, etc. Al obtener el financiamiento deberá conseguir las mejores condiciones (plazos, periodos de gracia, intereses, etc.). Para conseguir el préstamo, el empresario deberá acudir a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, Cooperativas, Etc.) y no convencionales (ONG's), por lo que es básico que lodo empresario conozca e identifique las fuentes de financiamiento de la zona; así mismo deberá conocer la marcha económica de su empresa (Costos, Balances, Estados de Ganancias y Perdidas, así como saber elaborar flujos de Cajas y Perfiles de Inversión, para sustentar financiamiento).

Tipos de Financiamiento:

Corto Plazo Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, no es recomendable financiar Activos Fijos en el corto plazo. Las modalidades de Financiamiento a Corto Plazo son:

a). Letra de Cambio (Como Crédito de un Proveedor) Constituye un documento de crédito, que sirve para respaldar el préstamo que le esta haciendo el proveedor, a un plazo determinado y se establece un monto (algunas empresas proveedoras cobran intereses por el financiamiento de mercaderías).

b). 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 la pagará directamente al intermediario financiero.

c) Préstamos Algunas Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas, Edpymes), y hacen firmar un pagaré al prestamista, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una de la(s) garantía(s) de la obligación.

d). Pagaré Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde la 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 quienes descuentan los pagarés. En esta modalidad de financiamiento existen pagarés a interés vencido y pagarés a interés adelantado.

e). Sobregiro (A avance en Cta. Cte.).

Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto, en la que la Institución Financiera le autoriza a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.

f). Crédito Pignoraticio Tipo de crédito que se caracteriza por ser rápido de otorgar; siendo el único requisito entregar a la Institución Financiera "Joyas" como garantía.

g). Factoring Descuento de facturas en una Institución Financiera, en la cual se le da facturas por cobrar de nuestros clientes, estas facturas la institución financiera las descuenta; recibiendo a cambio el importe total menos los intereses. Es la misma operatividad del descuento de letras; pero en este caso son facturas.

h). Cartas Fianza y Avals Documento emitido por una Institución Financiera, que garantiza un crédito ante otra Institución Financiera y/ o terceros.

i) Warrants Es un certificado de depósito, emitido por una compañía de Almacenes Generales de Depósito; en el cual consta la cantidad de mercadería que esta custodiando y el importe respectivo. Este certificado nos puede servir como garantía y/o para descontarlo en una Institución Financiera, recibiendo a cambio el importe del certificado menos los intereses y menos un porcentaje (%) como margen de seguridad de la Institución Financiera, por sí el precio de la mercadería baja.

Mediano y Largo Plazo Se considera así a todo financiamiento que otorga una Institución Financiera a un plazo mayor de un año, generalmente este tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos (maquinarias, equipos), instalaciones, edificaciones. Los Intermediarios Financieros generalmente otorgan financiamiento a un plazo máximo de 5 años; se pueden encontrar líneas de crédito de con plazos de hasta 15 años. Los préstamos a mediano plazo, se van cancelando mediante pagos periódicos, estos pagos pueden ser mensuales, trimestrales, etc., e inclusive puede considerar períodos de gracia.

a). Préstamo Algunas Instituciones Financieras, disponen de líneas de financiamiento propias para otorgar préstamos a mediano y largo plazo.

b). Leasing (arrendamiento) Tipo de financiamiento a las empresas a mediano plazo, para la adquisición de activos fijos, en la cual una empresa de Leasing compra un bien y mediante contrato lo arrienda al beneficiario por un periodo establecido, al término del cual por el valor simbólico de S/. 1.00 (un nuevo sol) la empresa de Leasing le vende el bien al beneficiario.

c). Líneas de Crédito de COFIDE Créditos a mediano plazo, que son intermediados por los Bancos, Financieras, Empresas de Leasing, EDPYMES, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, etc. COFIDE dispone de líneas de financiamiento para la Micro

Empresa, Pequeña Empresa y Mediana Empresa, del ámbito urbano y rural y que se dediquen a todo tipo de actividad económica. Las líneas de crédito de COFIDE, tienen las siguientes ventajas: plazos de uno a quince años, periodos de gracia hasta 24 meses y los pagos se realizan trimestralmente. Debemos mencionar, cuando las Instituciones Financieras otorgan financiamiento a mediano y largo plazo, como requisito pueden solicitar la presentación de un perfil de inversión (estudio económico, perfil económico, proyecto, etc.) que sustente el crédito. En el Capítulo 14 veremos como se elabora el perfil de inversión.

SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES EN EL PERÚ El análisis de la producción y empleo desde la óptica del tamaño de las unidades productivas muestra diferencias importantes. Se estima que la gran empresa genera el 29% del PBI pero sólo emplea al 5% de la fuerza laboral del país. El empleo está concentrado en 75% en las **Micro empresa** y el autoempleo, pero sólo genera el 37% del PBI. Estas diferencias de participación reflejan, por un lado, la amplia heterogeneidad de los niveles de productividad relativa de la población. En la gran empresa se obtienen los niveles más altos de productividad e ingresos y el trabajador accede a los servicios de seguridad social y mejores condiciones de trabajo. En la **Micro empresa** o el auto empleo, en cambio, se encuentran los trabajadores más pobres del país, carentes de seguridad social, alta rotatividad ocupacional y jornadas amplias de trabajo. El propósito de éste trabajo es precisamente examinar la actual capacidad de absorción de mano de obra de las Pymes, su inserción productiva grado de calificación de su mano de obra e ingresos laborales, a fin de tener conocimientos sobre su capacidad para contribuir al crecimiento económico, generación de empleo y reducción de las desigualdades sociales.

¿En qué segmentos se inserta la mano de obra? El empleo en el país está concentrado en dos segmentos: el auto empleo y la micro empresa. En 1999, el 38.5% de la PEA fueron trabajadores independientes y el 20.3% trabajadores de la micro empresa. Si a esos dos segmentos sumamos el trabajo familiar no remunerado, a los cuales presta mayor apoyo, tenemos que el segmento de la micro empresa y el auto empleo concentrarían el 74.5% de los trabajadores del país. Esta concentración ocupacional es más acentuada en el área rural, 91.1%, que en el área urbana, 65,2%. En Lima Metropolitana, el auto empleo y la micro empresa también constituyen el segmento laboral más importante, el 57.5% del empleo total. El sector público también absorbe una parte pequeña del empleo total, en respuesta más a las restricciones presupuestarias para el gasto público de las dos últimas décadas que a la modernización de la administración pública. En 1999, el sector público daba empleo al 8.3% de la PEA ocupada. Cabe señalar que de cada 100 nuevos empleos generados en Lima Metropolitana, en el periodo 1994 - 1999, 32 se generaron en la micro empresa, 27 se auto emplearon, 17 se incorporaron como trabajador doméstico y practicantes, 12 fueron empleados en el sector público, 8 se insertaron en la gran empresa y 2 en la PYME.

¿Cómo se organiza la producción por actividades económicas?

AGRICULTURA: La agricultura es una de las actividades económicas que está organizada en pequeña escala, como lo muestra el minifundio y el pequeño productor agropecuario. Esta fragmentación de la propiedad agropecuaria, a la larga, ha deteriorado la productividad y contribuido a la disminución de su capacidad de capitalización. Por otro lado, los flujos de capital hacia este sector también disminuyeron, en gran parte, por medidas equivocadas o inacción del gobierno de turno,

agudizando la capacidad del sector para crear empleos adecuados. La resultante fue el ensanchamiento del minifundio y el auto empleo. El auto empleo, la micro empresa y el trabajador familiar no remunerado el 95.5% del empleo agropecuario. El aporte de la Gran y mediana empresa en la absorción de mano de obra agropecuaria es de apenas el 4.5%, la tasa más baja que este tipo de empresa registra respecto a los otros sectores de la economía. La pequeña empresa contribuye con el 3.3% del empleo agropecuario.

MINERÍA: A diferencia de otras actividades, la minería se organiza más en gran escala que en pequeña escala. De ahí que el 80.3% del empleo minero está en la Gran y mediana empresa, 42.6% en la gran empresa y el 37.7% en la mediana y pequeña empresa. El espacio para la micro y el auto empleo es poco significativo, apenas el 19.2%. Por tanto, la participación del trabajo asalariado en esta actividad es la más alta que la registrada en las otras actividades de la economía.

MANUFACTURA: La manufactura tiene una mayor diversidad tecnológica y permite organizar la producción en distintas escalas. Es decir, existen espacios tanto para la gran, mediana, pequeña y micro empresa.

CONSTRUCCIÓN: La construcción es considerada como una actividad intensiva en mano de obra, puesto que permite también organizar la producción en pequeña escala, principalmente en la fase descendente de su ciclo económico. En efecto, en 1999, un año de recesión para la actividad, el 75.5% de los trabajadores de la construcción estaban en la micro empresa (54.5%) y el auto empleo (20.8%). Cabe destacar que muchos de estos trabajadores están vinculados a la mediana y gran empresa a través del sistema de subcontratación. La gran, mediana y micro empresa absorbe el 24.3% del empleo sectorial, principalmente la micro empresa (19.2%)

SERVICIOS NO PERSONALES: El sector de servicios no personales es muy heterogéneo tecnológicamente y los servicios se prestan en diversas escalas, habiendo espacio para la gran, mediana y pequeña empresa y en mayor grado para el auto empleo y la micro empresa. La gran, mediana y pequeña empresa emplea el 39% de los ocupados en ese sector, mientras que la micro empresa y el auto empleo el 58.8%.

COMERCIO Y SERVICIOS PERSONALES: Estas dos actividades se caracterizan por la facilidad de entrada para organizar la producción. De ahí que más del 90% de los empleados en estas actividades trabaja en la micro empresa, el auto empleo o trabajador familiar no remunerado. La gran, mediana y pequeña empresa, en cambio, emplea menos del 8% de los trabajadores de estos sectores.

En suma, actividades como el comercio y servicios personales facilitan en mayor grado la organización del empleo en pequeña escala, de ahí que la micro empresa y el auto empleo adquieran predominancia en la absorción de mano de obra en esas actividades. En la agricultura, si bien el empleo está concentrado en el minifundio y la agricultura se subsistencia, éstas no son las forma insuficientes de producción. Es factible desarrollar la pequeña, mediana y hasta la gran propiedad. En cambio, en la minería predomina la producción en gran escala, siendo la gran, mediana y pequeña empresa la principal demandante de mano de obra. En un tercer grupo de actividades como la manufactura, servicios no personales y la construcción, existen posibilidades de organizar la producción con la gran empresa. No obstante, en la actualidad la participación de la micro empresa y el trabajo independiente en el empleo de estas actividades sigue siendo mayoritaria. Esto implica que las mayores potencialidades de desarrollo de las PYMES están en manufactura, servicios no personales, construcción y agricultura.

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA COMO OPCIÓN PARA INCREMENTAR EL EMPLEO PRODUCTIVO

El crecimiento del empleo en el sector público tendría ciertas restricciones determinadas por dos requerimientos del estado moderno: el equilibrio fiscal y la mayor eficiencia en la administración pública. La gran empresa, frente a la creciente apertura de la economía, tiende a adoptar tecnologías modernas para elevar la productividad del trabajo y mejorar su nivel de competitividad, de modo que hay pocas posibilidades de incrementar el empleo en este segmento. La micro empresa y el auto empleo han sido los sectores que en las tres últimas décadas han absorbido el volumen más grande de trabajadores pero continuar incrementando el empleo en estos segmentos se corre el riesgo de profundizar las desigualdades distributivas, dado que la mayor dimensión ocupacional tiende a disminuir su productividad relativa y el ingreso medio de los ahí ocupados. Se aumentaría el volumen de los trabajadores pobres, desprotegidos de la seguridad social y en condiciones de trabajo precario. En ese sentido, son limitadas las posibilidades para que el gran número de empleos creado en la micro empresa pueda obtener niveles de ingresos satisfactorios para los trabajadores. Estas posibilidades sólo estarían en el estrato superior de la micro empresa que representa alrededor de un quinto de este segmento. Ante la posibilidad de un aporte poco significativo del sector público y de la gran empresa en la demanda de trabajo y, por otro lado, el riesgo de agravar la desigualdad distributiva expandiendo el auto empleo y la micro empresa, la pequeña y mediana empresa se constituye en una opción clave o importante para incrementar el empleo. La pequeña y mediana empresa logra, con baja inversión, una productividad del trabajo e ingresos superiores al de la micro empresa, lo que a su vez le permite una contribución importante en el producto global. Asimismo, demanda mano de obra de mayor calificación y genera empleos de calidad que satisfacen las aspiraciones de muchos trabajadores. La ventana de las pequeña y

mediana empresa con respecto a la gran empresa es su mayor potencialidad de generación de empleo, con ingresos aceptables por la sociedad

ESQUEMAS DE DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS La experiencia internacional respecto a esquemas de desarrollo de las pequeñas empresas permite distinguir cuatro modelos:

- a. **EL MODELO JAPONÉS:** En el que la gran empresa es provista de bienes y servicios intermedios a través de la subcontratación de empresas medianas, las que a su vez subcontratan a empresas más pequeñas. Así, hay una integración vertical en el que la gran empresa sirve de locomotora de arrastre.
- b. **EL MODELO ITALIANO:** En el cual pequeñas empresas trabajan bajo esquemas de cooperación para atender demandas en el mercado de bienes finales, constituyendo un modelo de integración horizontal.
- c. **EL MODELO AMERICANO:** Basado en las franquicias y en el que un gran número de pequeñas empresas forman una red, la que es liderada por una casa matriz o empresa líder.
- d. **EL MODELO CANADIENSE:** Sustentado principalmente en el apoyo estatal a las unidades productivas de menor escala.

En el Perú, no es clara la predominancia de algunos de estos modelos y, más bien, lo que existe es un vasto sector de micro empresas, con débil articulación vertical y horizontal. Esto refleja en un distribución por tamaño de las empresas con perfil distinto al de países desarrollados, es decir; una débil presencia de los estratos mediano y pequeños y un estrato de micro empresa desproporcionadamente grande y en muchos casos con escaso potencial de crecimiento.

MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO

Estrategias:

-La Empleabilidad.- Capacidad que tienen las personas para realizar un empleo.

- a. Mejora de la inserción laboral
 - b. Capacitación de las personas, para que obtengan experiencia, conocimientos y aptitudes.
- **A trabajar.-** Programa de emergencia que consiste en una convocatoria a los CTARES, municipalidades, los cuales presentan proyectos.
 - **PYMES:**

A) Problemática:

- Débil acceso al mercado
- Baja productividad
- Baja calificación de la mano de obra
- Gerencialidad inadecuada
- Limitado nivel de capacitación
- Limitado acceso a los servicios, capacitación, asesoría, financiamiento, etc.
- Marco legal
- Poca competitividad y poca asociatividad
- Problemas de promoción; no existen estrategias individualistas para captar mercados mayores.

B) Política para el desarrollo:

- Mejorar el acceso a los servicios

- Mejorar el marco legal inadecuado
- Coordinar, monitorear las Pymes

C) Servicios:

a. Bono Pyme.- Busca promover la demanda de servicios mediante fondos de subsidios; los empresarios pueden tomar acceso a capacitaciones, asesorías con sólo el 25% del pago, lo cual ayudará a mejorar la productividad y abrir el acceso a los mercados.

b. Fondo de Financiamiento Multisectorial.-

- COFIDE
- Foncodes (Señala la política financiera)
- Mejora la política para financiamiento
- Baja de intereses.
- Capacitación a las instituciones financieras

a. Perú Emprendedor.- Para jóvenes y trabajadores cesados

- Capacitación y asesoramiento técnico
- Plan de negocios
- Acceso a financiamiento
- Creación de nuevas empresas

d) Marco Legal.-

- Formalización de las Pymes (Bajando el precio de sus costos)
- El Régimen laboral es especial para las Microempresas
- Reducción de costos

- El Régimen tributario es especial para las Pymes
- e. Rescatar el sentido del empleo y el vice- ministerio de las Pymes.

ORGANISMOS QUE PROMOCIONAN LAS PYMES

COFIDE:

1. - Objetivo:

- Lograr un mayor nivel de crecimiento del país.
- Obtener recursos financieros

2. - Estrategias de desarrollo:

- Captar los recursos financieros
- Involucrar al estado en el sector empresarial
- Reforma el estado

3. - Tributos:

- Capacidad de sondeo (obtener recursos)
- Canalización de recursos por medio de Bancos financieros, cajas municipales y cajas rurales

FRASA:

1. - Objetivo:

- Apoyar el crecimiento patrimonial de las Pymes.

PROMPYME: La Comisión de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa (PROMPYME), que actuará como instancia de promoción, coordinación y concertación de las acciones

sectoriales que contribuyan a la ampliación y dinamización de los mercados de las pequeñas y micro empresas. La Comisión cuenta con una Dirección Ejecutiva que constituye una unidad ejecutora del pliego del Ministerio de Trabajo y Promoción Social.

1. - Objetivos: Mejorar el acceso de la pequeña y microempresa a los mercados en los que actualmente actúa o que potencialmente podría incursionar, tanto en el sector público como el privado. Asimismo, tiene los siguientes objetivos específicos:

a) Diseñar, coordinar, concertar y ejecutar actividades para apoyar el desarrollo de mercados para las pequeñas y micro empresas.

b) Gestionar la cooperación técnica y financiera e internacional destinada a la promoción de los mercados para las pequeñas y micro empresas.

2. - Finalidad: Reforzar la actividad de promoción del estado a través de un programa de desarrollo empresarial que contribuya a la ampliación y dinamización de los mercados en que actúan las pequeñas y micro empresas.

3.-Misión: Servir de enlace para facilitar el encuentro comercial entre la demanda y la oferta de bienes y servicios de la Pequeña y Micro Empresa, a fin de contribuir a la ampliación y dinamización de sus mercados.

PROMPEX:

1. - Objetivos: Promover el incremento de la oferta exportable de bienes y servicios para la generación de empleo y descentralización.

2. - Finalidad: Fomentar la apertura de nuevos mercados; la diversificación de los sistemas existentes.

Fortalecer el rol del Perú.

Promover nuevas inversiones bajo nuevas modalidades de Asociación e integración para la exportación.

Buscar socios en las instituciones públicas y privadas con la intención en el desarrollo económico.”

Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)

“ El registro acredita que una unidad económica califica como MYPE de acuerdo a lo establecido en los artículos 4º y 5º del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente aprobado según D.S. Nº 007-2008-TR

- Empresas inscritas en el REMYPE, por tamaño de empresa y número de trabajadores, de octubre del 2008 al 28 de mayo del 2010.
- Número de empresas inscritas en el REMYPE por región, según tamaño de empresa y número de trabajadores, oct -2008 al mayo del 2010.
- Empresas inscritas en el REMYPE, por actividad económica y tipo de empresas, octubre del 2008 a mayo del 2010.

Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)

El registro acredita que una unidad económica califica como MYPE de acuerdo a lo establecido en los artículos 4º y 5º del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente aprobado según D.S. Nº 007-2008-TR

- Empresas inscritas en el REMYPE, por tamaño de empresa y número de trabajadores, de octubre del 2008 al 28 de mayo del 2010.
- Número de empresas inscritas en el REMYPE por región, según tamaño de empresa y número de trabajadores, oct -2008 al mayo del 2010.
- Empresas inscritas en el REMYPE, por actividad económica y tipo de empresas, octubre del 2008 a mayo del 2010.

La **pequeña y mediana empresa** (conocida también por el acrónimo **PYME**, lexicalizado como **pyme**) es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Usualmente se ha visto también el término MiPyME (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa. La pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal. Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Los países de la OCDE suelen tener entre el 70% y el 90% de los empleados en este grupo de empresas.² Las principales razones de su existencia son:

- Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados.
- Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste.
- Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas.

El avance tecnológico y el desarrollo de los medios de comunicación traen consigo ventajas y oportunidades para la empresa sin embargo también traen amenazas; una empresa puede crecer y prosperar con la utilización de los avances tecnológicos si es que éstos se encuentran a su alcance, por otro lado puede empequeñecerse al no tener acceso a las nuevas tecnologías o medios a los que la competencia si puede. Aunado a esto la desaparición de las fronteras gracias a la nueva era global en la que vivimos hace posible que un competidor lejano sea próximo gracias a la amplia cobertura de los medios. Las PyMEs tienen grandes ventajas como su capacidad de adaptabilidad gracias a su estructura pequeña, su posibilidad de especializarse en cada nicho de mercado ofreciendo un tipo de atención directa y finalmente su capacidad comunicativa. La mayor ventaja de una PyME es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa, con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido. Sin embargo el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

- **Financiación.** Las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un coste y plazo adecuados debido a su mayor riesgo. Para solucionar esto se recurren a las SGR y capital riesgo.
- **Empleo.** Son empresas con mucha rigidez laboral y que tiene dificultades para encontrar mano de obra especializada. La formación previa del empleado es fundamental para éstas.
- **Tecnología.** Debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar fondos a la investigación, por lo que tienen que asociarse con universidades o con otras empresas.
- **Acceso a mercados internacionales.** El menor tamaño complica su entrada en otros mercados. Desde las instituciones públicas se hacen esfuerzos para formar a las empresas en las culturas de otros países.

El análisis de mercado, en él radica: 1. la identificación de oportunidades del negocio, 2. la identificación del tamaño y composición del mercado, 3. las perspectivas de crecimiento del mercado, 4. detectar nichos no explorados, 5. las características del mercado objetivo, 6. la competencia. 7. el diseño o adaptación del producto y/o servicios para la exportación, 8. los patrones de consumo, 9. los pronósticos de demanda, y las ventas.

Pequeñas y medianas empresas por país

Argentina En Argentina se define a las pymes por las ventas anuales y según el tipo de empresa. La clasificación depende del siguiente esquema de ingresos anuales sin impuestos (en pesos argentinos)

**Pymes en argentina por sectores
(Pesos Argentinos)**

Tipo de empresa	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Microempresa	\$610.000	\$1.800.000	\$2.400.000	\$590.000	\$760.000
Pequeña empresa	\$4.100.000	\$10.300.000	\$14.000.000	\$4.300.000	\$4.800.000
Mediana empresa	\$24.100.000	\$82.200.000	\$111.900.000	\$28.300.000	\$37.700.000

Fuente : CEPAL

o que hayan pedido excepción ante la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional para su inclusión como pyme por tener ingresos en dólares por realizar exportaciones.

Bolivia En Bolivia la pyme posee tres criterios básicos, ingreso por ventas y/o servicios operativos anuales netos, el patrimonio neto y el personal ocupado. El último índice (en 2007) indica que en el mercado de valores cotizan 4 pymes, 29 grandes empresas y 19 empresas corporativas.

Tipo de empresa	Puntos de coeficiente
Microempresa	inferior a 0.04
Pequeña empresa	0.04-0.11
Mediana empresa	desde 0.12

Brasil

Las definiciones de microempresa y pequeña empresa se establecen mediante la Ley Complementaria N°123 de 2006

Chile

En Chile el Ministerio de Economía define a las mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) según las ventas anuales en Unidades de Fomento,⁵ según el siguiente esquema:

Tipo de empresa	Ventas anuales en U.F.
Microempresa	hasta 2.400
Pequeña empresa	2.400-25.000
Mediana empresa	25.000-100.000

Otra clasificación en Chile, no tan frecuente como la anterior, es por la cantidad de empleados:

Tipo de empresa	Empleados
Microempresa	hasta 9
Pequeña empresa	10-49
Mediana empresa	50-199

Colombia En Colombia, de acuerdo con la definición de la ley 590 de 2000 y la ley 905 de 2004 la microempresa es toda unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana con planta de personal hasta 10 trabajadores y activos de menos de 501 salarios mínimos legales mensuales vigentes⁽³⁾ Según la ley 905 de 2004 la pequeña empresa es aquella con una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores o activos entre 501 y 5000 salarios mínimos legales mensuales vigentes; por último la mediana empresa es aquella que cuenta con una planta de personal entre 51 y 200 trabajadores o activos totales entre 5001 y 30000 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

Tipo de empresa	Empleados	Activos totales (SMLMV)
Microempresa	1-10	menos de 501
Pequeña empresa	11-50	501-5.000
Mediana empresa	51-200	5001-30.000
Gran empresa	Más de 200	Mayor a 30.000

(1) **COMISIÓN SECTORIAL PARA EL MERCOSUR DE URUGUAY (24-2-95).** «Mercosur: Las pequeñas y medianas empresas». Real Academia Uruguaya, Universidad de la República.

(SMLMV)= Salario Mínimo Legal Mensual Vigente

Actualmente se ha reemplazado la medida del salario mínimo como medida para clasificar el tipo de empresa por tamaño a la de UVT (Unidad de Valor Tributario, Ley 590 de 2000).²

Costa Rica

La CCSS (Caja Costarricense del Seguro Social), considera pymes a las microempresas, pequeñas y medianas empresas, las cuales a marzo de 2009 representaban el 97,8% de las empresas, la mayoría de estas se encuentran en el sector del comercio y de los servicios. La entidad ha clasificado las empresas según su tamaño:

Tipo de empresa	Empleados
Microempresa	Hasta 5
Pequeña empresa	6-30
Mediana empresa	31-100
Empresa grande	Más de 100

Guatemala

La Cámara de la Industria de Guatemala tiene dos tipos de definiciones de las mipymes, una está destinada para el Programa de Bonos y sigue un criterio de cantidad de

empleados, y la otra definición esta destinada a definir empresas industriales utilizando un criterio basado en activos totales, cantidad de empleados y ventas anuales. Por otra parte el Ministerio de Economía tiene otra definición utilizando el criterio de cantidad de empleados. Según estas definiciones se pueden establecer los siguientes esquemas:¹¹

Criterio de la Cámara de la Industria de Guatemala para empresas industriales			
Tipo de empresa	Empleados	Ventas máximas anuales (Q)	Activos totales (Q)
Microempresa	1-10	hasta 60.000	hasta 50.000
Pequeña empresa	11-20	60.001-300.000	50.001-500.000
Mediana empresa	21-50	300.001-3.000.000	500.001-2.000.000
Tipo de empresa	Empleados (Criterio de la Cámara de Industria para el Programa de Bonos)	Empleados (Criterio del Ministerio de Economía)	
Microempresa	1-5	1-10	
Pequeña empresa	6-50	11-25	
Mediana empresa	51-100	26-60	

India

En la India se utiliza el término de "micro, pequeña, y mediana empresa", según el *Acta de Desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas de 2006* emitido por el Ministerio

de Ley y Justicia de ese país, estas empresas están clasificadas según un criterio sobre la inversión en planta y maquinaria, y por el tipo de industria de la empresa:¹²

Micros, Pequeñas y Medianas Empresas en la India

	Inversión en planta y maquinaria (<u>rupias</u>).	
Tipo de empresa	Empresas de manufactura y producción de bienes	Empresas de servicios
Microempresa	hasta 2.500.000	hasta 1.000.000
Pequeña empresa	2.500.000 - 50.000.000	1.000.000 - 20.000.000
Mediana empresa	50.000.000 - 100.000.000	20.000.000 - 50.000.000

Japón En Japón, la clasificación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) están reguladas por la *Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas*. En el artículo 2 del Capítulo I de la ley indica la clasificación, que puede resumirse en la siguiente tabla

Pequeñas y medianas empresas en Japón			
Tipo de industria	Capital o inversión total (yens)		Empleados
Manufactura, construcción, transporte, etc. (excepto servicios y ventas)	hasta 300.000.000	o	hasta 300
Venta mayorista	hasta 100.000.000	o	hasta 100
Servicios	hasta 50.000.000	o	hasta 100
Venta minorista	hasta 50.000.000	o	hasta 50

En el artículo 5 del Capítulo I de la ley se refiere al término "pequeñas empresas", que se usa exclusivamente para denominar empresas más pequeñas que las pymes, cuyos empleados no superan las 20 personas en el caso de las industrias de manufacturas, construcción transporte y otras (que no sean de ventas y servicios) o no más 5 personas, para el caso de ventas y servicios.

México

En México, las mipymes constituyen el 90% de las empresas, el 42% del empleo, y contribuyen con un 23% del PIB. Están definidas por el número de empleados con los que cuenta la empresa. En el artículo 3 de la *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa* del año 2002, se establecieron los siguientes parámetros:

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1-10	1-10	1-10
Pequeña empresa	11-50	11-30	11-50
Mediana empresa	51-250	31-100	51-100

Perú

En Perú existe una clasificación denominada MYPE (micro y pequeña empresa), para favorecer con la legislación laboral a las microempresas y pequeñas empresas; estas en el Perú, generan el 80% del empleo (sea formal o informal).

El Decreto Legislativo 1086 del año 2008, una ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, modifica las características de las MYPE, según el cual una MYPE debe reunir dos criterios, uno es la cantidad de empleados y el otro el monto de las ventas anuales equivalentes a Unidades Impositivas Tributarias (UIT):

Tipo de empresa	Empleados	Equivalente a ventas máximas anuales en UIT
Microempresa	1-10	hasta 150
Pequeña empresa	11-100	hasta 1700

Uruguay

En Uruguay las pymes están constituidas según la cantidad de personal ocupado, las ventas anuales netas y los activos, como muestra el siguiente esquema:

Tipo de empresa	Empleados	Equivalente a ventas máximas anuales netas (U\$S)	Activos máximos (U\$S)
Microempresa	1-4	hasta 60.000	20.000
Pequeña empresa	5-19	hasta 180.000	50.000
Mediana empresa	20-99	hasta 5.000.000	350.000

Venezuela

Según el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social de 2008, la denomina como **Pequeña y Mediana Industria (PYMI)**, y establece el siguiente esquema:

Tipo de empresa	Promedio anual de trabajadores	Ventas anuales en Unidades Tributarias
Pequeña Industria	05-50	1.000-100.000
Mediana Industria	51-100	100.001-250.000

También, el decreto establece el concepto de **Unidad de Propiedad Social**, siendo estas Agrupaciones de carácter social y participativo, tales como: las cooperativas, consejos comunales, unidades productivas familiares y cualquier otra forma de asociación que surja en el seno de la comunidad, cuyo objetivo es la realización de cualquier tipo de actividad económica productiva, financiera o comercial lícita, a través del trabajo planificado, coordinado y voluntario, como expresión de conciencia y compromiso al servicio del pueblo, contribuyendo al desarrollo comunal, donde prevalezca el beneficio colectivo sobre la producción de capital y distribución de beneficios de sus miembros, incidiendo positivamente en el desarrollo sustentable de las comunidades.

Pequeñas y medianas empresas por región

Mercosur

Cada país del Mercosur tiene su propia definición de pyme, sin embargo un grupo de trabajo del bloque desarrolló un criterio general el cual define una categorización para

Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Esta categorización depende de un coeficiente de tamaño: (los valores fueron definidos en 1992)

Tipo de empresa	P_{ref}	V_{ref} (US\$)	Coef. de tamaño
Microempresa	hasta 20	hasta 400.000	hasta 0,52
Pequeña empresa	hasta 100	hasta 3.500.000	hasta 2,58
Mediana empresa	hasta 300	hasta 10.000.000	hasta 10

El Coeficiente de tamaño depende de la siguiente fórmula:

$$Coef = 5 \left(\frac{P}{P_{ref}} \frac{V}{V_{ref}} \right)$$

donde:

- P cantidad de empleados de la empresa.
- P_{ref} cantidad de empleados de referencia.
- V ventas de la empresa en dólares estadounidenses.
- V_{ref} ventas de referencia en dólares estadounidenses.

Unión Europea

Según la Recomendación de la Comisión Europea de la Unión Europea de 6 de mayo de 2003, basándose en la Carta de la Pequeña Empresa emitida en el Consejo

Europeo de Santa María da Feira en junio de 2000, con entrada en vigor el 1 de enero de 2005, es la unidad económica con personalidad jurídica o física.

Definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Se actualiza la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, de modo que refleje mejor su realidad económica. La definición de las empresas en función de sus efectivos y de su volumen de negocios o de su balance general es esencial para determinar cuáles de ellas pueden acogerse a los programas o las políticas de la Unión Europea (UE) destinados específicamente a las pequeñas y medianas empresas (PYME). SÍNTESIS Se actualiza la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas para tener en cuenta la evolución de la economía desde 1996 (inflación y crecimiento de la productividad) y las enseñanzas extraídas de su práctica. La nueva definición precisa la calificación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) y el concepto de microempresa. Se refuerza así la eficacia de los programas y las políticas comunitarios destinados a estas empresas. Se trata de evitar que las empresas cuyo poder económico sea superior al de una verdadera PYME puedan aprovecharse de los mecanismos de apoyo destinados específicamente a éstas.

Microempresas, pequeñas y medianas empresas

Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas se definen en función de sus efectivos y de su volumen de negocios o de su balance general anual.

Se define a una mediana empresa como una empresa que ocupa a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros.

Se define a una pequeña empresa como una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros. Se define a una microempresa como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros.

Empresas autónomas, empresas asociadas y empresas vinculadas La nueva definición de PYME clarifica la tipología de las empresas. Distingue, así, tres tipos de empresas en función del tipo de relación que mantienen con otras empresas en cuanto a participación en el capital, derecho de voto o derecho de ejercer una influencia dominante:

- las empresas autónomas;
- las empresas asociadas;
- las empresas vinculadas.

Las **empresas autónomas** son, con mucho, el caso más frecuente. Se trata de cualquier empresa que no entra dentro de ninguno de los otros dos tipos de empresas (asociadas o vinculadas). Una empresa es autónoma si:

- no posee una participación igual o superior al 25 % de otra empresa;
- no tiene un 25 % o más controlado por una empresa o un organismo público, o conjuntamente por varias empresas vinculadas u organismos públicos, salvo algunas excepciones;
- no tiene cuentas consolidadas y no figura en las cuentas de una empresa que tenga cuentas consolidadas, y no es, por tanto, una empresa vinculada.

Una empresa puede, no obstante, recibir la calificación de autónoma, aunque se alcance o supere el límite del 25 %, cuando estén presentes determinadas categorías de inversores, como los que realizan una actividad regular de inversión en capital riesgo (inversores providenciales o *business angels*).

Son **empresas asociadas** aquellas empresas que establecen asociaciones financieras importantes con otras empresas, sin que una ejerza un control efectivo directo o indirecto sobre la otra. Son asociadas las empresas que no son autónomas pero que tampoco están vinculadas entre sí. Una empresa está «asociada» a otra si:

- posee una participación comprendida entre el 25 y el 50 % de dicha empresa;
- la otra empresa posee una participación de entre el 25 % y menos del 50 % de la primera;
- la primera no tiene cuentas consolidadas en las que figure la otra y no figura por consolidación en las cuentas de aquélla o de una empresa vinculada a aquélla.

Las **empresas vinculadas** corresponden a la situación económica de empresas que forman parte de un grupo, por el control directo o indirecto de la mayoría del capital o de los derechos de voto (incluso a través de acuerdos o, en algunos casos, mediante personas físicas accionistas), o por la capacidad de ejercer una influencia dominante sobre una empresa. Se trata, pues, de casos menos frecuentes que se distinguen en general de forma muy clara de los dos tipos precedentes. A fin de evitar a las empresas problemas de interpretación, la Comisión Europea definió este tipo de empresas recogiendo, cuando se adaptan al objeto de la definición, las condiciones establecidas en el artículo 1 de la Directiva 83/349/CEE del Consejo relativa a las cuentas consolidadas, que se aplica desde hace muchos años. Así pues, una empresa sabe, por norma general

de modo inmediato, que está vinculada cuando está obligada, con arreglo a esta Directiva, a tener cuentas consolidadas o si figura por consolidación en las cuentas de una empresa obligada a tener tales cuentas.

Efectivos pertinentes para la definición de microempresa, pequeña y mediana empresa Los efectivos se miden en unidades de trabajo anual (UTA), es decir, el número de personas que trabajan en la empresa en cuestión o por cuenta de dicha empresa a tiempo completo durante todo el año de que se trate. El trabajo de las personas que no trabajan todo el año, o trabajan a tiempo parcial, se cuenta como fracciones de UTA. No se contabilizan ni los aprendices o alumnos de formación profesional ni la duración de los permisos de maternidad.

Valor jurídico de la definición La definición de microempresas, medianas y pequeñas empresas sólo es vinculante para determinadas materias, como las ayudas estatales y la aplicación de los fondos estructurales o de los programas comunitarios, especialmente el Programa Marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico.

Sin embargo, la Comisión Europea recomienda encarecidamente a los Estados miembros, al Banco Europeo de Inversiones y al Fondo Europeo de Inversiones que la utilicen como referencia. Las medidas que se adopten a favor de las PYME presentarán así una mayor coherencia y serán más eficaces.

Calendario A fin de permitir una transición sin problemas a escala comunitaria y nacional, la nueva definición se utiliza a partir del 1 de enero de 2005.

Con arreglo a un balance relativo a la aplicación de la definición de 6 de mayo de 2003, y teniendo en cuenta posibles modificaciones del artículo 1 de la Directiva 83/349/CEE

que afecten a la definición de empresas vinculadas a tenor de dicha Directiva, la Comisión adaptará la definición cuando sea necesario, sobre todo en lo que se refiere a los límites fijados para el volumen de negocios y el balance general, a fin de aprovechar la experiencia y la evolución económica en la Comunidad.

Contexto La Comisión adopta una nueva definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, que reemplaza, a partir del 1 de enero de 2005, a la establecida en la Recomendación 96/280/CE.”

MARCO NORMATIVO DE PROMOCIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

CONCEPTO DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

El Artículo 4º de la Ley Mype, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice: **“Artículo 4.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa**
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. Se entiende por empresa a la unidad económica generadora de Rentas de 3ra. Categoría conforme a la LIR, con una finalidad lucrativa. Así, la Mype puede ser persona natural con negocio (empresa unipersonal), o EIRL, sociedad civil, sociedad colectiva, S.A., S.R.L., S.A.A., S.A.C., entre otros. ⁽⁴⁾ En tanto que no puede ser persona natural sin negocio, asociación, fundación, institución pública, institución religiosa, gobierno central, regional y local, misión diplomática y organismo internacional, colegio profesional, comité inscrito, entre otros.2

(2) ORGANIZACIÓN LATINOAMERICANA DE ORGANIZACIÓN (OLA) Las Mipyme en Latinoamérica 2009

CARACTERÍSTICAS CONCURRENTES DE LA MYPE

El Artículo 5º de la Ley Mype, establece las características concurrentes de la MYPE. De modo esquemático, tenemos lo siguiente:

CARACTERÍSTICAS...	.TRABAJADORES...		VENTAS	ANUALES
MICROEMPRESA.....De	1	hasta 10.....Hasta	150 UIT	(S/.540,000)
PEQUEÑA EMPRESA...De	1	hasta 100...Hasta	1700 UIT	(S/.6'120,000)

Donde: Valor de la UIT para el Ejercicio 2010 es de S/.3,600.

Microempresa: Abarca de 1 a 10 trabajadores y tiene un nivel de ventas anuales no mayor a 150 UIT (S/.540,000). No hay variación –en relación a lo que señalaba la Ley N° 28015- en los límites para calificar como Microempresa **Pequeña Empresa:** Abarca de 1 a 100 trabajadores (el límite sube de 50 a 100) y tiene un nivel de ventas anuales menor a 1700 UIT (S/.6'120,000) (se elimina el límite inferior de 150 UIT, y se eleva el límite superior de 850 UIT a 1700 UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el MEF cada dos años. Resulta positivo que se hayan duplicado los límites para estar comprendido dentro de la Pequeña Empresa, aunque es incongruente que no haya ocurrido lo propio en el caso de la Microempresa. Supongamos que una empresa cuenta con 5 trabajadores y ventas anuales de 200 UIT, entonces califica como Pequeña Empresa. El Artículo 2º del Reglamento de la Ley Mype especifica las reglas para el cómputo del número de trabajadores, define qué se entiende por conductor de la microempresa (no constituida como persona jurídica o constituida como una EIRL, y que cuenta con, al menos, un trabajador) considerado como “trabajador que da trabajo” en el marco de las empresas familiares de subsistencia o “autoempleo”; y, detalla qué se entiende por nivel de ventas anuales tratándose de contribuyentes comprendidos en el Régimen General, RER o Nuevo RUS, según corresponda. Así por ejemplo, si una Mype se

registra en enero 2010, tendría que sumar el número de trabajadores contratados en cada uno de los 12 meses anteriores, en este caso desde enero 2009 hasta diciembre 2009, y el resultado se divide entre 12. El conductor de la microempresa no será considerado para efecto de establecer el número máximo de trabajadores. Por otro lado, se consideran las ventas de los 12 meses anteriores al momento en que la Mype se registra y la UIT correspondiente al año respectivo. El Artículo 34º del Reglamento modificado por Decreto Supremo Nº 024-2009-PRODUCE precisa que una vez que una empresa cambia de categoría no podrá regresar a la categoría anterior, independientemente del número de sus trabajadores o el nivel de sus ventas. La Microempresa que cambia su condición a Pequeña Empresa se encuentra sujeta a las normas en materia laboral, de salud y de pensiones de esta categoría. En el caso de la Pequeña Empresa, ésta sale del REMYPE, resultándole aplicable las normas del Régimen Laboral General, así como las normas relativas a salud y pensiones correspondientes.

OBJETO PROMOTOR DE LA LEY MYPE

Respecto al objeto promotor de la ley, el Artículo 1º de la Ley Mype señala que: ***“Artículo 1.- Objeto La presente Ley tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia”.*** (El sombreado es nuestro). Los instrumentos para alcanzar este objetivo van desde la simplificación y reducción de costos de trámites administrativos, la capacitación y asistencia técnica, el acceso al financiamiento, a la investigación, innovación y servicios tecnológicos, a los mercados y a la información, hasta el establecimiento de un Régimen Laboral Especial dirigido a la

Mype, y la concesión de amnistía laboral y de seguridad social. Hasta aquí podemos concluir que el Estado reconociendo el rol de la Mype ha dictado normas para promover su creación y desarrollo. Sin embargo, corresponde ver si tales normas son idóneas para atraer a la Mype. A tal efecto, revisaremos la legislación laboral para la Mype, y el tema del REMYPE y la Planilla Electrónica.

¿Nuevas Facultades Recaudatorias para las Municipalidades?

(en adelante IPM) que pagan las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes), de tal modo que las Municipalidades puedan considerar como ingresos propios el 50% del monto que se recaude. Esta propuesta presidencial ha sido objeto de respaldo y de críticas por connotados especialistas. Y además puso en el tapete otros temas como el del "monotributo" o impuesto único para las Mypes, propuesta que finalmente no prosperó, habiéndose optado por reducir la tasa del RER en los términos que veremos al referirnos a las modificaciones en materia tributaria introducidas por el Decreto Legislativo N° 1086 (28.06.2008) que aprueba la **Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (en adelante Nueva Ley Mype)**, norma que entrará en vigencia desde el día siguiente de la fecha de publicación de su Reglamento, habiéndose otorgado un plazo máximo de sesenta (60) días a partir de la publicación de la Nueva Ley Mype para reglamentarla. A continuación se presentan algunas reflexiones sobre el particular.

SISTEMA TRIBUTARIO PERUANO Y PROPUESTA DE MONOTRIBUTO

La tendencia internacional contemporánea apunta hacia un sistema tributario estructurado en base a la concurrencia de varios impuestos. Se acepta la presencia de la

imposición a la renta, patrimonio y consumo. En el Perú, esta matriz tributaria quedó legalmente consagrada desde enero de 1994, a través del Decreto Legislativo No. 771 - Ley Marco del Sistema Tributario Nacional y Decreto Legislativo No. 776 - Ley de Tributación Municipal. Sin embargo -para el caso específico de las micro y pequeñas empresas: Mypes- se planteó el esquema del monotributo, constituyendo uno de los temas cruciales en la discusión de la Nueva Ley Mype, existiendo dos propuestas paralelas, la del MTPE y la de PRODUCE, e inclusive una tercera posición, la del MEF. Si bien la referida propuesta fue descartada de la Nueva Ley Mype, resulta ilustrativo referirnos a la misma de manera previa a nuestros comentarios a las modificaciones en materia tributaria introducidas por dicha norma.

Regímenes Tributarios para Mypes: Nuevo RUS y RER. A propósito de la Nueva Ley Mype vigente a partir del 01.10.2008.

Como sabemos la micro y pequeña empresa (en adelante Mype) juega un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo, contribuyente de tributos municipales y nacionales y agente dinamizador del mercado. Nuestra Constitución asume el modelo de Estado Social y Democrático de Derecho y consagra una Economía Social de Mercado. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su poder tributario respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales, así como el Principio de Capacidad Contributiva -íntimamente vinculado con el de Igualdad- según el cual se debe tributar en proporción directa con la aptitud económica del contribuyente, de modo tal que quienes ostentan mayores ingresos deben tributar más que quienes tienen menores ingresos. En consecuencia, el Estado debe establecer un marco normativo promotor de la Mype, y asimismo velar por el cumplimiento de la

normatividad por parte del propio Estado, a fin de que los costos de transacción, la carga tributaria y los sobre costos laborales no frenen su formalización y crecimiento. La intención de este trabajo no es presentar un análisis completo y detallado de la relación entre microempresa y tributos, sino sólo revisar dos regímenes tributarios que resultan particularmente interesantes para la Mype y que han sido aludidos en la propuesta de “monotributo” así como en la propuesta del Presidente García para otorgar facultades de recaudación a las municipalidades distritales. Nos referimos al Nuevo Régimen Unico Simplificado (en adelante Nuevo RUS) y al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (en adelante RER), que entendemos han sido diseñados pensando en la Mype, y que por lo mismo deberían presentar ventajas sustanciales en comparación con el Régimen General (en adelante RG). Con posterioridad a la publicación primigenia de este artículo, se publicó el Decreto Legislativo N° 1086 (28.06.2008) que aprueba la **Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (en adelante Nueva Ley Mype)**, norma que introduce importantes cambios en el régimen tributario y laboral aplicable a la Mype y que ha entrado en vigencia el 01.10.2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 008-2008-TR (30.09.2008), Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (en adelante Reglamento de la Ley Mype), Reglamento que ha sido modificado por Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10.07.2009). Por ello, allí donde corresponda se hará referencia a las modificaciones introducidas por la Nueva Ley Mype, norma que ha sido integrada con lo dispuesto por la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, habiéndose aprobado el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la

Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (en adelante TUO de la Ley Mype) mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR publicado en el Diario Oficial "El Peruano" el 30 de setiembre de 2008. Anticipamos al lector que en este artículo no encontrará un profuso análisis doctrinario ni jurisprudencial. Sólo pretendemos compartir información y algunas conclusiones que hemos señalado en monografías anteriores. Nuestra posición no pretende ser la de un especialista, sino que intenta recoger el punto de vista de las Mypes, a quienes dedicamos estas líneas, a propósito de celebrarse el 15 de mayo el **Día de la Micro y Pequeña Empresa**.

MARCO NORMATIVO DE PROMOCIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

La Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, publicada el 03.07.2003, en su Art. 2° establecía el concepto de Micro y Pequeña Empresa. El TUO de la Ley Mype, publicado el 30.09.2008, recoge tal definición en su Art. 4°, que a la letra dice: *"Artículo 4.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa 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.* Por su parte, el Art. 3° de la Ley N° 28015, establecía las características concurrentes de las MYPES: Microempresa: Abarcaba de 1 a 10 trabajadores y tenía un nivel de ventas anuales no mayor a 150 UIT. Podían acogerse al Régimen Laboral Especial para la Microempresa. Pequeña Empresa: Abarcaba de 1 a 50 trabajadores y tenía un nivel de ventas anuales mayor a 150 UIT, pero menor a 850 UIT. **La Nueva Ley Mype** vigente a partir del 01.10.2008, modifica el Art. 3° de la Ley N° 28015. Así, el Art. 5° del TUO de la Ley Mype queda redactado de la siguiente forma: *"Artículo 5.- Características de las MYPE*

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el MEF cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo. De modo esquemático, tenemos lo siguiente:

CARACTERÍSTICAS...	TRABAJADORES...	VENTAS	ANUALES
MICROEMPRESA.....	De 1 hasta 10.....	Hasta 150	UIT (S/.540,000)
PEQUEÑA EMPRESA...	De 1 hasta 100...	Hasta 1700	UIT (S/.6'120,000)

Donde: Valor de la UIT para el Ejercicio 2010 es de S/.3,600.

Supongamos que una empresa cuenta con 5 trabajadores y ventas anuales de 200 UIT, entonces califica como Pequeña Empresa. El Artículo 2º del Reglamento de la Ley Mype especifica las reglas para el cómputo del número de trabajadores, define qué se entiende por conductor de la microempresa (no constituida como persona jurídica o constituida como una EIRL, y que cuenta con, al menos, un trabajador) considerado como "trabajador que da trabajo" en el marco de las empresas familiares de subsistencia o "autoempleo"; y, detalla qué se entiende por nivel de ventas anuales tratándose de contribuyentes comprendidos en el Régimen General, RER o Nuevo RUS, según corresponda. Así por ejemplo, si una Mype se registra en enero 2010, tendría que sumar el número de trabajadores contratados en cada uno de los 12 meses anteriores, en este caso desde enero 2009 hasta diciembre 2009, y el resultado se divide entre 12. El

conductor de la microempresa no será considerado para efecto de establecer el número máximo de trabajadores. Por otro lado, se consideran las ventas de los 12 meses anteriores al momento en que la Mype se registra y la UIT correspondiente al año respectivo. El Artículo 34º del Reglamento modificado por Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE precisa que una vez que una empresa cambia de categoría no podrá regresar a la categoría anterior, independientemente del número de sus trabajadores o el nivel de sus ventas. La Microempresa que cambia su condición a Pequeña Empresa se encuentra sujeta a las normas en materia laboral, de salud y de pensiones de esta categoría. En el caso de la Pequeña Empresa, ésta sale del REMYPE, resultándole aplicable las normas del Régimen Laboral General, así como las normas relativas a salud y pensiones correspondientes. Queda pues establecido cuál es el concepto y los requisitos para ser considerado micro y pequeña empresa, respectivamente. Respecto al objeto promotor de la ley, el Art. 1º del TUO de la Ley Mype señala que: "Artículo 1.- \Objecto La presente Ley tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia". Resulta interesante que la Nueva Ley Mype no mencione como uno de sus objetivos el incremento de la contribución de la Mype a la recaudación tributaria, como sí lo hacía anteriormente. Se ha señalado que en la nueva perspectiva del Estado, se debe elegir la mejor fórmula pensando en los intereses de la Mype y no en los del fisco, pues la intención no es ahogar a la Mype con impuestos sino que se acostumbren a tributar. El Dr. Mario Pasco, uno de los principales artífices de la norma, ha subrayado que "Debemos crear un régimen razonable que sea factible y viable para el microempresario, para que le permita formalizarse y no para que Sunat recaude,

porque el Estado no puede vivir de la recaudación de las Mype". Los instrumentos para alcanzar este objetivo van desde la simplificación y reducción de costos de trámites administrativos, la capacitación y asistencia técnica, el acceso al financiamiento, a la investigación, innovación y servicios tecnológicos, a los mercados y a la información, hasta el establecimiento de un Régimen Laboral Especial dirigido a la Mype, y la concesión de amnistía laboral y de seguridad social. Hasta aquí podemos concluir que el Estado reconociendo el rol de la Mype ha dictado normas para promover su creación y desarrollo. Sin embargo, corresponde ver si tales normas son idóneas y si son acatadas. A tal efecto revisaremos someramente parte de la legislación tributaria en materia de micro y pequeña empresa, antes de ello nos detendremos a revisar brevemente los cambios introducidos por la Nueva Ley Mype en las características de la Mype y en materia laboral.

NUEVA LEY MYPE: MODIFICACIONES EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE Y EN MATERIA LABORAL Veamos cuáles son los cambios que ha introducido la Nueva Ley Mype tanto en las características de la Mype como en materia laboral.

MICROEMPRESA

Características Abarca de 1 a 10 trabajadores y tiene un nivel de ventas anuales no mayor a 150 UIT (S/.540,000). No hay variación en los límites para calificar como Microempresa, lo que resulta incongruente si se considera que para la Pequeña Empresa los límites se han duplicado, conforme veremos más adelante.

Régimen Laboral En lo que compete al tema laboral, la Microempresa -al igual que la Pequeña Empresa- puede acogerse al Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa que comprende: remuneración, jornada de trabajo de ocho (8) horas, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descansos remunerados (semanal, vacacional-15 días y feriados) y protección contra el despido arbitrario (10 remuneraciones diarias

por cada año completo de servicios con un máximo de 90 remuneraciones diarias). Sin embargo, los trabajadores de la Microempresa -a diferencia de los de la Pequeña Empresa- no tienen derecho a SCTR, Seguro de Vida, Derechos Colectivos, Participación en las Utilidades, CTS y Gratificaciones. Igualmente hay diferencias importantes en el tema del Aseguramiento en Salud y el Sistema de Pensiones. Así, los trabajadores y conductores de la Microempresa serán afiliados al Componente Semisubsidiado del Seguro Integral de Salud que comprenderá a sus derechohabientes y cuyo costo será parcialmente subsidiado por el Estado, debiendo el empleador efectuar un aporte mensual equivalente a la mitad del aporte total que será complementado por un monto igual por parte del Estado. Sin embargo, el microempresario puede optar por afiliarse y afiliarse a sus trabajadores como afiliados regulares del Régimen Contributivo de Essalud, no subsidiado por el Estado, sin que ello afecte su permanencia en el RLE. En este caso, el microempresario asume el íntegro de la contribución respectiva. Por otro lado, los trabajadores y conductores de la Microempresa podrán (carácter voluntario) afiliarse al SNP (ONP) o al SPP (AFP). Adicionalmente, se crea el Sistema de Pensiones Sociales, de carácter voluntario y exclusivo para los trabajadores y conductores de la Microempresa siempre que no se encuentren afiliados ni sean beneficiarios de otro régimen previsional. El aporte mensual de cada afiliado será hasta un máximo de 4% de la RMV (S/.550 actualmente) correspondiente, sobre la base de doce (12) aportaciones al año. El aporte del Estado se efectuará anualmente hasta por la suma equivalente de los aportes mínimos mensuales que realice efectivamente el afiliado.

PEQUEÑA EMPRESA Características Abarca de 1 a 100 trabajadores (el límite sube de 50 a 100) y tiene un nivel de ventas anuales menor a 1700 UIT (S/.6'120,000) (se elimina el límite inferior de 150 UIT, y se eleva el límite superior de 850 UIT a 1700

UIT). Resulta positivo que se hayan duplicado los límites para estar comprendido dentro de la Pequeña Empresa, aunque es incoherente que no haya ocurrido lo propio en el caso de la Microempresa.

Régimen Laboral En lo que atañe al tema laboral, la Pequeña Empresa –al igual que la Microempresa- puede acogerse al Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa que comprende: remuneración, jornada máxima de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descansos remunerados (semanal, vacacional–15 días y feriados) y protección contra el despido arbitrario (20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 120 remuneraciones diarias). Además, los trabajadores de la Pequeña Empresa –a diferencia de los de la Microempresa- sí tienen derecho a SCTR, Seguro de Vida, Derechos Colectivos, Participación en las Utilidades, CTS (15 remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias) y Gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad (media remuneración cada una). Asimismo, existen diferencias en el tema del Aseguramiento en Salud y el Sistema de Pensiones. Los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de Essalud y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 6º de la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud. En consecuencia, no podrán afiliarse al Componente Semisubsidado del Seguro Integral de Salud. Por otro lado, los trabajadores de la Pequeña Empresa deberán obligatoriamente afiliarse al SNP (ONP) o al SPP (AFP), pero no podrán afiliarse al Sistema de Pensiones Sociales que es de carácter exclusivo de la Microempresa. Entre los aspectos positivos del Régimen Laboral Especial introducido por la Nueva Ley Mype, se ha destacado su naturaleza de permanente (en comparación al régimen anterior que era temporal) así como la incorporación de la Pequeña Empresa

(recordemos que el régimen anterior sólo comprendía a la Microempresa). Sin embargo, también se ha criticado la norma señalando que se puede terminar precarizando el empleo. Al respecto el Dr. Mario Pasco, uno de los autores de la norma, ha afirmado que *“con esta Ley no se le está quitando nada a nadie, se les está dando”*. En la propia Ley, se ha establecido candados para evitar que se termine desnaturalizando el objetivo de la misma. Así en el Art. 39º del TUO de Ley Mype se precisa que los contratos laborales celebrados con anterioridad a la vigencia del Decreto Legislativo N° 1086, continuarán rigiéndose bajo sus mismos términos y condiciones, y bajo el imperio de las leyes que rigieron su celebración. Por su parte, el Artículo 30º del Reglamento, en su primer párrafo reitera lo señalado por el Artículo 39º de la Ley; y en su segundo párrafo, precisa que los trabajadores de la Microempresa sujetos al Régimen Laboral Especial creado por la Ley N° 28015 se mantienen en dicho régimen hasta el 04 de julio de 2013, luego del cual ingresarán al Régimen Laboral General. Hasta aquí nuestros apuntes sobre el Régimen Laboral Especial para la Mype por no ser el tema que nos ocupa en esta oportunidad.

LEGISLACIÓN TRIBUTARIA EN MATERIA DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

El poder tributario es la potestad inherente al Estado para crear, modificar, derogar y exonerar de tributos, dentro de los límites establecidos por el Art. 74º de la Constitución: principio de reserva de la ley, de igualdad, de respeto de los derechos fundamentales de la persona y de no confiscatoriedad. Este poder tributario puede ser ejercido tanto por el Gobierno Nacional como por los Gobiernos Locales y Regionales. A fin de promover la micro y pequeña empresa y ampliar la base tributaria, el Gobierno Nacional creó el RUS y el RER, para aquellos empresarios cuyos ingresos brutos no excedan de S/.30,000 mensuales (S/.360,000 anuales). Sin embargo, como veremos más

adelante, la Nueva Ley Mype eleva este límite a S/.525,000 anuales para el caso de los sujetos acogidos al RER.

NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO (NUEVO RUS) Base Legal

El Nuevo RUS está regulado por el Decreto Legislativo N° 937 modificado por el Decreto Legislativo N° 967 (24.12.2006). **La Nueva Ley Mype** ha introducido modificaciones al RG y al RER, pero no al Nuevo RUS.

Tributos Comprendidos y Categorías. Ventajas. Este régimen comprende el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto de Promoción Municipal, más no el Impuesto Selectivo al Consumo. Esta es quizás la principal ventaja del Nuevo RUS, pues sintetiza en un solo tributo –de liquidación mensual- tres impuestos, siendo la carga tributaria bastante reducida. Así en la Categoría 1, la cuota mensual es de S/20, que representa sólo el 0.4% de S/5,000, que es el total de ingresos brutos mensuales máximo para esta categoría; y, en la Categoría 5 –la más alta-, la cuota mensual es de S/600, que representa el 2% de S/30,000 que es el máximo de ingresos brutos mensuales para esta categoría y también para pertenecer al Nuevo RUS. Además debemos recordar que la cuota mensual es S/0 (Cero Nuevos Soles) para los contribuyentes ubicados en la “Categoría Especial” establecida para aquellos sujetos cuyo total de sus ingresos brutos y de sus adquisiciones anuales no exceda, cada uno, de S/60,000 y se dediquen únicamente a la venta de frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos, raíces, semillas y demás bienes especificados en el Apéndice I de la Ley o se dediquen exclusivamente al cultivo de productos agrícolas y vendan sus productos en su estado natural.

Obligaciones del Contribuyente. Ventajas. Si bien los sujetos de este Régimen no se encuentran obligados a llevar libros y registros contables, sí deberán exhibir en un lugar visible de la unidad de explotación el Comprobante de Información Registrada (CIR) o

RUC y las constancias de pago del Nuevo RUS. Igualmente deberán conservar el original de los comprobantes de pago que hubieran emitido y aquellos que sustenten sus adquisiciones, en orden cronológico, correspondiente a los periodos no prescritos.

Sujetos Comprendidos. Limitación: Personas Jurídicas no están comprendidas.

El Nuevo RUS comprende a las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas en el país, que exclusivamente obtengan Rentas por la realización de Actividades Empresariales (aquellas generadoras de rentas de tercera categoría de acuerdo con la LIR) ya sea de comercio y/o industria (ejemplo: bodegas, farmacias, librerías, etc.) o de servicios (ejemplo: restaurantes, lavanderías, peluquerías, etc.), así como a las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban rentas de cuarta categoría únicamente por actividades de oficios (ejemplo: electricistas, gasfiteros, pintores, etc.). En consecuencia, las personas jurídicas -que se caracterizan por la responsabilidad limitada de sus socios- no están comprendidas en este Régimen, siendo ésta una primera limitación del Nuevo RUS, toda vez que los empresarios que se acojan al mismo tendrán responsabilidad ilimitada, por lo que correrán mayores riesgos al ver comprometido su patrimonio personal, lo cual desalienta la inversión.

Comprobantes de Pago que deben emitir. Limitación: Prohibición de emitir facturas.

Los sujetos del Nuevo RUS sólo deberán emitir y entregar por las operaciones comprendidas en este régimen, boletas de venta, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que no permitan ejercer el derecho al crédito fiscal ni ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios. En tal sentido, están prohibidos de emitir y/o entregar facturas,

liquidaciones de compra, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que permitan ejercer el derecho al crédito fiscal o ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios, notas de crédito y débito. Además, se debe considerar que conforme al Art. 37º del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta serán deducibles las boletas de venta o tickets emitidos por contribuyentes del Nuevo RUS sólo hasta el límite del 6% (seis por ciento) de los montos acreditados mediante comprobantes de pago que sí otorgan derecho a deducir gasto o costo y que se encuentren anotados en el Registro de Compras, no pudiendo dicho límite superar en el ejercicio gravable las 200 UIT (S/.720,000). Esta constituye una segunda limitación del Nuevo RUS. Veamos por qué. Muchos clientes potenciales requieren de factura para sustentar costo y/o gasto para efectos tributarios y usar el crédito fiscal del IGV. Los contribuyentes del Nuevo RUS están impedidos de otorgar factura, y además las boletas y tickets que emiten sólo son deducibles en un 6% del total de comprobantes que sí otorgan derecho a deducir. Por ello, en el día a día observamos que muchas Mypes se ven obligadas a incorporarse al RER o al RG. La razón es evidente, necesitan emitir factura pues sus ventas con facturas (y no con boletas) representan el mayor porcentaje de sus ventas totales, es decir, sus clientes son empresas (y no personas naturales que son consumidores finales) que requieren factura para sustentar gasto y/o costo, y usar el crédito fiscal del IGV. Así las cosas, si estos empresarios optaran por pertenecer al Nuevo RUS simplemente desaparecerían, pues no podrían competir. Pongamos un ejemplo, un importador distribuye repuestos a dos tiendas a S/.119 (con factura: S/.100 + IGV S/.19), el empresario transportista acude a esas dos

tiendas, la tienda A –que se ha acogido al RER o al RG- se lo ofrece a S/.140 (con factura: S/.117.65 + IGV S/.22.35) y la tienda B –que se ha acogido al Nuevo RUS- se lo ofrece a S/.130 (con boleta), el transportista comparará S/.117.65 vs S/.130, y preferirá comprarle a la tienda A, en tanto que la tienda B que está en el Nuevo RUS perderá esta oportunidad de negocio pese a ofrecer un menor precio al público. B no puede ofertar a S/.117.65 como su competidor A, porque perdería ya que su costo es S/.119, pues al no tener derecho al crédito fiscal del IGV, el IGV pagado en sus compras se convierte en parte de su costo. En suma, un empresario del Nuevo RUS debe tener un margen de utilidad bastante alto para siquiera intentar competir vía precios con otro que está en el RER o en el RG. **Caso de las Empresas de Servicios** Si se trata de un negocio dedicado a la actividad de servicios y su público objetivo son consumidores finales, el Nuevo RUS resulta de lejos la mejor alternativa. Nos explicamos, supongamos que una empresaria decide abrir un salón de belleza, sus clientes son personas naturales que son consumidores finales: estudiantes, amas de casa, profesionales, y en general damas, caballeros y niños que acuden al salón de belleza, y que sólo requieren boleta de venta y no factura, pues el corte de cabello y otros tratamientos de belleza son gastos personales que por regla general no son deducibles como costo y/o gasto, salvo casos excepcionales como el de una empresa de modelaje que tome los servicios del salón de belleza para que las modelos sean atendidas previamente a los desfiles. En este último caso, la empresaria deberá evaluar si por tener como cliente a la empresa de modelaje se acoge al RER o al RG donde además deberá pagar IGV, tributo que como veremos más adelante –al revisar el RER-

resulta especialmente importante en el caso de las empresas de servicios, es decir, la empresaria debe sopesar los pros y contras de sacar todos sus ingresos en bloque (y no sólo los provenientes de los servicios brindados a la empresa de modelaje que requiere factura) del Nuevo RUS para pasarlos al RER o al RG. Modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo N° 967 . A través del Decreto Legislativo N° 967 vigente a partir del 01.01.2007, se efectuaron modificaciones al Nuevo RUS buscando corregir parte de sus deficiencias. Así se eliminaron parámetros antitécnicos como el número máximo de personas afectos a la actividad (5 personas en la escala más alta), el área de la unidad de explotación (100 m²), el precio unitario máximo de venta de los bienes (S/.250 o S/.500, según la categoría), el consumo de energía eléctrica en un cuatrimestre (hasta 4,000 Kw-h en la categoría más alta), y el consumo de servicio telefónico en un cuatrimestre (hasta S/4,000 en la categoría más alta). Sin embargo, aún subsisten algunos supuestos que determinarán que no se esté comprendido en el Nuevo RUS, como el hecho de superar el límite de ingresos brutos o adquisiciones anuales o mensuales de S/.360,000 y S/.30,000, respectivamente; el realizar actividades en más de una unidad de explotación, sea de su propiedad o no; el hecho de que el valor de los activos fijos afectados a la actividad con excepción de los predios y vehículos, supere los S/.70,000; el prestar el servicio de transporte, organizar cualquier tipo de espectáculo público, ser notario, martillero, comisionista o rematador, ser titular de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y similares, ser titular de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad, realizar venta de inmuebles, entregar bienes en consignación, entre otros. Además hay otros

cambios positivos que rescatar, así indirectamente se incrementó el límite mensual de ventas de S/.20,000 a S/.30,000, es decir, en un 50%, lo que resulta lógico pues las tablas anteriores estuvieron vigentes desde el 01.01.2004; por otro lado, la cuota fija mensual es similar en las categorías de menores ingresos, por lo que en términos reales la carga tributaria resulta menor. No obstante las mejoras introducidas, lo cierto es que mientras no se corrijan las deficiencias ya anotadas, no habrá estímulos suficientes para que las Mypes se acojan al Nuevo RUS. Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) base legal a través del decreto legislativo nº 968 (24.12.2006), vigente a partir del 01.01.2007, se sustituyó el capítulo xv de la lir que regula el RER . Recientemente, el decreto legislativo nº 1086 (28.06.2008), nueva ley mype, vigente a partir del 01.10.2008, ha introducido interesantes modificaciones al rer y al rg. Sujetos comprendidos y no comprendidos podrán acogerse al rer las personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas, domiciliadas en el país, que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de las actividades de comercio y/o industria, y actividades de servicios, las mismas que podrán ser realizadas en forma conjunta. Entre los supuestos que determinarán que no se esté comprendido en el RER, tenemos el superar sus ingresos netos o sus adquisiciones afectadas a la actividad (no incluye la de los activos fijos) el límite anual de **S/.525,000** (antes de la vigencia de la Nueva Ley Mype el límite anual era de S/.360,000); el superar el valor de sus activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, la suma de **S/.126,000** (antes de la vigencia de la Nueva Ley Mype el límite era de S/.87,500); y a partir de la

vigencia de la **Nueva Ley Mype** se incorpora un nuevo supuesto que es el desarrollar actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a **10 (diez) personas por turno**, lo que representa un serio retroceso en la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Mypes, así las Pequeñas Empresas con más de 10 trabajadores no estarán comprendidas en el RER. En relación a qué se entiende por "personal afectado a la actividad", el Decreto Supremo N° 118-2008-EF (30.09.2008) que modifica el Reglamento de la LIR en lo referido al RG y al RER, ha incorporado el numeral 4 al artículo 76° del Reglamento de la LIR, precisando que se considera personal afectado a la actividad: a) A las personas que guardan vínculo laboral con el contribuyente del RER, es decir, que perciban Renta de Quinta Categoría; b) A las personas que prestan servicios al contribuyente de este Régimen en forma independiente con contratos de prestación de servicios normados por la legislación civil, siempre que el servicio sea prestado en el lugar y horario designado por quien lo requiere; y, el usuario proporcione los elementos de trabajo y asuma los gastos que la prestación del servicio demanda, es decir, que perciban lo que se conoce como Renta de Cuarta-Quinta; c) A los trabajadores destacados al contribuyente del RER, tratándose del Servicio de Intermediación Laboral; y, d) Al personal desplazado a las unidades productivas o ámbitos del contribuyente del RER, en el caso de los Contratos de Tercerización. Tampoco podrán acogerse al RER, los sujetos que realicen actividades que sean calificadas como contratos de construcción según las normas del IGV, aun cuando no se encuentren gravadas con el referido Impuesto; presten el servicio de

transporte de carga de mercancías siempre que sus vehículos tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM, y/o el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros; organicen cualquier tipo de espectáculo público; sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediadores de seguros; sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar; sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad; desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos; realicen venta de inmuebles; presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento; realicen actividades de médicos y odontólogos, actividades veterinarias, actividades jurídicas, actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría, asesoramiento en materia de impuestos, actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico; actividades de informática y conexas, actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión, entre otros. Así por ejemplo, tratándose de un contador o un abogado, deberá evaluar si le resulta más conveniente trabajar de manera dependiente y obtener rentas de quinta categoría (planilla), trabajar de manera independiente y obtener rentas de cuarta categoría (recibos por honorarios), o si con el fin de captar un mayor número de clientes, es preferible que se asocie con otros de sus colegas y forme un Estudio (constituya una persona jurídica, por ejemplo una Sociedad Civil regulada por el artículo 295 y siguientes de la Ley General de Sociedades) en

cuyo caso deberá necesariamente acogerse al RG (y no al RER y menos al Nuevo RUS), donde pagará 30% sobre su utilidad por concepto de IR y además IGV por el valor agregado, independientemente de que emita factura o boleta de venta, según corresponda. Cuota Mensual Entre las modificaciones más importantes introducidas por el Decreto Legislativo N° 968 vigente a partir del 01.01.2007, teníamos la rebaja sustancial en las tasas, así para el caso de rentas de tercera categoría que provengan exclusivamente de la realización de actividades de comercio y/o industria, la alícuota disminuyó de 2.5% a 1.5%; en tanto que para rentas de tercera categoría que provengan exclusivamente de la realización de actividades de servicios, o de la realización conjunta de actividades de comercio y/o industria y actividades de servicio, la tasa se redujo de 3.5% a 2.5% sobre sus ingresos netos mensuales, es decir, en ambos casos se dio una reducción de un punto porcentual. Por su parte, la Nueva Ley Mype, vigente a partir del 01.10.2008, establece que los contribuyentes que se acojan al RER pagarán una cuota ascendente a 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus ingresos netos mensuales de sus rentas de tercera categoría. Al respecto, se ha señalado que la Nueva Ley Mype reduce la carga impositiva del IR en 40% para las Mypes. En nuestra opinión, esta afirmación no es del todo cierta o por lo menos es incompleta. Nos explicamos, la reducción no alcanza a todas las Mypes, sino sólo a las que se encuentran acogidas al RER y más específicamente a aquellas dedicadas exclusivamente a la realización de actividades de servicios o a la realización conjunta de actividades de comercio y/o industria y actividades de servicios, pues aquellas Mypes dedicadas exclusivamente a las actividades de comercio y/o industria ya pagaban una

cuota ascendente al 1.5%. “ Las micro y pequeñas empresas – MYPE, actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo del Perú, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado (mas del 70% de peruanos trabajan en una MYPE), además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, el 42% es producido por las MYPE), pero, ¿en qué momento empezó a darse el fenómeno de proliferación de estas pequeñas unidades económicas?, ¿qué motivó a los emprendedores a crear sus propias empresas?, a continuación presentamos una compliación resumida de este proceso evolutivo.

Autoridades del Ministerio de la Producción celebraron hoy el Día Nacional de la Mype. La ministra de la Producción, Gladys Triveño, afirmó esta mañana que en total se constituyeron formalmente unas 165 mil micro y pequeñas empresas (mypes) a nivel nacional durante el 2012. Esta cifra es superior al rango de los últimos nueve años, periodo en el cual el promedio fue de 75 mil. Durante las celebraciones por el Día Nacional de la Mype, Triveño dijo que gracias al resultado del 2012, ahora existen en el país cerca de 1,4 millones de mypes como empresas registradas. Señaló además que los emprendimientos que tuvieron una importante presencia en el último año son los de comercio y servicio. Respecto a las mypes dedicadas al sector industrial, la titular sostuvo que su despacho buscará que estas tengan un mayor impulso. En el marco del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), la realización de la quinta edición de la “Cumbre de Pyme 2012” convocará a unos 1.000 pequeñas y medianas empresas, estimó hoy la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex Perú). El evento, que se

desarrollará el próximo 23 de agosto, busca promover la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas, hasta acercarlas a innovadoras herramientas como el comercio electrónico a fin de impulsar su internacionalización. Eduardo Ferreyros, gerente general de Cómex Perú, dijo que ya se han inscrito 170 empresarios de diversos sectores. “Los asistentes escucharán las conferencias y participarán en los conversatorios, lo cual les permitirá contar con mejores instrumentos para crecer como empresarios”, sostuvo. Indicó también la cumbre podrá ser seguida mediante videoconferencia por más de 700 pequeños y medianos empresarios de algunas ciudades como Arequipa, Chiclayo, Huancayo, Trujillo, Piura, Cusco, Puno, entre otras.

- Entre los principales conferencistas para el evento figuran la ministra Gladys Triveño, el empresario Nano Guerra, entre otras personalidades.
- **DATOS** - Del total de empresas en el Perú, las microempresas representan un 90,1%; las pequeñas empresas, un 2,1%; y las medianas y grandes empresas, un 7,8%.
- - Las medianas y pequeñas empresas (mypes) aportan el 42% de la producción total en el Perú y emplean a casi 13,3 millones de personas.

.Nuestro propósito, sin embargo, es poner énfasis en la existencia de particularidades claras que hacen que podamos afrontar el panorama con optimismo y la más importante, sin duda, se refiere a la capacidad y el talento de nuestros jóvenes emprendedores y pequeños empresarios: la experiencia práctica nos lleva a la convicción de que sus aptitudes y competencias, unidas a su capacidad imaginativa y creativa les hacen gozar de una posición sobresaliente en el área del emprendimiento...y es desde ese terreno del talento de donde arranca cualquier proyecto de carácter empresarial. La evidencia de la existencia de la “materia prima” necesaria se ve reflejada en el creciente número de empresas que están apareciendo en la última década

con sus objetivos de acción puestos en los mercados exteriores desde su inicio y concepción: ese fenómeno de las “*born global*” que venimos analizando en algunos de nuestros posts y cuyo activo fundamental es, precisamente, el talento. La convicción de la existencia de muchos proyectos de pymes con capacidad y talento para innovar y competir en los mercados exteriores, nos impulsa a lanzar un mensaje de esperanza y proponer un análisis en mayor profundidad de sus debilidades en el campo de la innovación, que se concentran en la carencia de los medios a su alcance en los estadios básicos del proceso I+D+i y en los financieros para llevar a la práctica la gestión real de los proyectos en los mercados internacionales, así como a proponer a quienes pueden contribuir con sus recursos – instituciones oficiales, organizaciones financieras públicas y privadas, universidades, grandes empresas, entre otros – a la resolución de tales carencias, para beneficio de todos ellos. La dinámica del crecimiento natural de las Pymes, distorsionada por el persistente impacto de la profunda crisis en que nos encontramos, tiene como consecuencia lógica una aceleración en la búsqueda de mercados exteriores en los que poder compensar el descalabro que tan adversa situación está produciendo en sus cifras de negocios e, incluso, en el mantenimiento de su supervivencia. En tales circunstancias, deben extremar sus cautelas la gestión de su proceso de su Internacionalización, de acuerdo con la metodología que venimos planteando. Y uno de los hitos críticos a superar en el camino – la elección de los nuevos mercados – puede representar una de las claves del éxito o del fracaso si la opción elegida es equivocada, como ya indicábamos en nuestro *El potencial exportador de las Pymes y la elección de los mercados*. Nos parece pertinente, por tanto, plantear algunas reflexiones que, añadidas a las que ya se hacían en la citada publicación, ayuden a marcar el horizonte de las empresas en su aventura exterior. Uno de los criterios que sirven para delimitar los mercados a seleccionar es el relativo a su estabilidad, definida

por su tendencia hacia el crecimiento sostenido en periodos suficientemente significativos que, además, reúnan una serie de características adicionales que permitan presuponer el mantenimiento de la tendencia. Y dentro de tales parámetros se encuentran, prácticamente, la mayoría de los mercados con las denominadas Economías Emergentes, integradas inicialmente por las correspondientes al Grupo BRIC (Brasil, Rusia, India, China) y extendidas posteriormente a una buena cantidad de países especialmente concentrados en Asia y América, en pleno despegue del subdesarrollo. Todos ellos están creciendo a un ritmo medio que triplica al de los países desarrollados, utilizando modelos propios cada vez más independientes e incorporando decenas de millones de consumidores con rentas que oscilan entre los 5,000 y 25,000 euros anuales, aumentando con ritmos igualmente sostenidos y constituyendo, por tanto, mercados objetivos enormemente atractivos para nuestras empresas. De hecho, las grandes han ido estableciéndose en ellos de forma decidida. Pero, ¿cuál es la perspectiva para las Pymes?. Sin poder entrar aquí en la profundidad que sería necesaria, cabría añadir ciertos criterios adicionales que nos ayuden a aproximarnos a una respuesta más concreta para enfocar el camino hacia regiones probablemente más favorables/asequibles a nuestras pequeñas y medianas empresas, asumiendo la existencia de unas realidades inevitables: su escasez de recursos, agravada por la crisis financiera que nos asola, y su falta de competitividad en precios en los mercados emergentes – como consecuencia de los menores costes de mano de obra en todos ellos – unida a factores negativos derivados de la operatividad en Dólares USA., muy desfavorable con respecto al Euro y con una alta volatilidad de cambio entre ambas divisas. En tal tesitura, propondríamos la utilización de herramientas de valoración comparativa que utilizan otros criterios, como el modelo CAGE (Pankaj Ghemawat, 2007, Redifining Global Strategy), en el que la elección del mercado más favorable

quedaría encuadrada dentro del ámbito de las distancias – Cultural, Administrativa, Geográfica y Económica – con el mercado de destino, cuya valoración, en función de las particularidades de cada empresa, debe proporcionar un mix que nos vaya aproximando a la elección adecuada. Con la utilización de tale instrumento vamos a poder concluir que, aun cuando el epicentro del crecimiento sostenido se encuentre en Asia, (China, India, Corea del Sur, Indonesia, Tailandia, Vietnam, Malasia, Singapur), la balanza se inclina en nuestro caso hacia los mercados de América, habida cuenta del gran valor de nuestras distancia Cultural (lenguaje, costumbres) y de la Administrativa (modus operandi y legislación, fundamentalmente), unida a la similitud en la valoración de las Distancias Geográfica y Económica, en términos comparativos, que existe para nosotros en ambas regiones. Estimado lo cual, el gran obstáculo aparente que persiste para nuestras Pymes – esa falta de competitividad en precios que nos pesa como una losa – creemos que puede ser contrarrestado con nuestra clara competitividad tecnológica y de calidad que en los momentos actuales está siendo fuertemente demandada por los países americanos, deficitarios al respecto en muchos de los capítulos necesarios para su crecimiento. Es en ese aspecto de la innovación tecnológica donde, de momento, estamos en magníficas condiciones, sin perder de vista a nuestros auténticos competidores en América del Norte... De la solución para resolver la ecuación que el panorama expuesto nos plantea, hemos hablado en varios de nuestros posts anteriores: la constitución de Alianzas Estratégicas que, en nuestro criterio, pueden materializarse en este caso con relativa facilidad como consecuencia de la capacidad de aporte de nuestras Pymes de Know-how y Conocimiento tecnológico, que puede facilitar el establecimiento de acuerdos que permitan su implantación de nuestras en determinados mercados emergentes del Continente Americano. Muy particularmente los localizados en la Costa Pacífico en los que, además, se está produciendo un creciente

flujo comercial con China y otros países asiáticos que paulatinamente van constituyéndose en fuerza motriz de la Economía mundial, a los que podría atenderse desde en condiciones óptimas desde las implantaciones americanas. Podríamos concluir, consecuentemente - sin olvidar las características específicas de su producto o servicio que deberá tener en cuenta cada empresa - que también para las Pymes, en términos generales, se vive un momento de oportunidad extraordinaria de expansión en los Mercados Emergentes de América, que, en función de cuanto antecede y considerando otros aspectos que nos permiten matizar la selección, limitaríamos a corto plazo hacia Chile, Perú y Colombia, teniendo siempre en consideración Brasil aunque se encuentre en la Costa Atlántica. En las entregas anteriores tratábamos de resumir las razones, los conceptos, y los distintos tipos de Alianzas que pueden considerarse habituales en el ámbito internacional actual. Y, a partir de ello, para poder contar con expectativas de éxito en la Alianza, sería preciso seguir un camino que nos permita desarrollarla con una estructura correcta, una organización adecuada y unas relaciones entre aliados igualmente acertadas y sostenibles. Obviamente, el proceso ha de seguir sus particulares ritmos y tratamientos, dependiendo del tipo de Alianza que haya sido decidido. Pero, al margen de ello, los pasos que habremos de dar para su construcción generalmente serán los siguientes:

Diseño de la Alianza

1. Definir y valorar la Alianza considerando su visión, cometido y estrategia de organización a largo plazo.
2. Especificar los objetivos y alcance de la Alianza en relación con los recursos y capacidades deseadas, subrayando la importancia de cada uno de ellos,

planteándose al efecto cuestiones como: ¿cuáles son los recursos y capacidades que intentamos conseguir?, ¿cuándo podríamos utilizarlos? y ¿cómo podríamos usarlos?,

3. Cuestionarnos qué ofrecer y qué recibir a cambio de hacer resaltar la interdependencia. O, dicho de otro modo: ¿qué debemos retener internamente en nuestra estrategia global?, ¿qué es imposible de conseguir por nuestros propios medios, internamente?, y ¿qué podríamos conseguir externamente de potenciales aliados?.

Gestión de localización y consecución de los Aliados

1. Definir y seleccionar el perfil de aliados potenciales basándonos en el análisis de sinergias y la capacidad de las organizaciones respectivas para trabajar juntos, teniendo en cuenta, para ello, los elementos globales del mercado y el sector correspondientes, producto, servicios, procedimientos y procesos, cultura y compatibilidad, grado de compromiso y posición financiera.
2. Evaluar sus capacidades de negociación.
3. Identificar y reconocer mutuamente las capacidades, oportunidades y objetivos, asumiendo anticipadamente la necesidad de transparencia y la aceptación de transmisión de información que ambos puedan exigirse.
4. Asumir los requisitos conjuntos que será necesario cumplir y desarrollar una propuesta de plan de trabajo a llevar a cabo para formar la Alianza.
5. Establecer un Memorandum of Understanding en el que se defina el progreso que se persigue, incluyendo sistemas de control y evaluación de ejecución.

Implementación de la Alianza:

1. Diseñar y definir las estructuras organizativas globales y de gobierno que supervisarán la Alianza, conformará su administración, generarán confianza y reciprocidad e impedirán actitudes oportunistas.
2. Desarrollar un Business Plan, planificación operativa y formación de equipos y crear sistemas de control.
3. Crear la Alianza y establecer los necesarios acuerdos de liderazgo.

Cubiertos todos esos pasos, debidamente adaptados a las particularidades de nuestra Alianza, podríamos empezar a operar en condiciones normales con buenas expectativas de éxito. No obstante, hemos de ser conscientes de que podemos encontrarnos con dificultades durante su funcionamiento que pueden dar lugar, incluso, a la finalización de la Alianza. Entre las causas que más frecuentemente provocan tales situaciones pueden citarse: la comunicación poco fluida entre los aliados, el establecimiento de objetivos incompatibles, la incapacidad de repartirse los riesgos, el oportunismo, la percepción – real o no – de niveles de ejecución bajos, la poca flexibilidad, los problemas de control y reparto de propiedad, la falta de confianza y los conflictos frecuentes. Tales causas, que pueden ir apareciendo a lo largo del proceso, desde la toma de decisión de establecer la Alianza hasta el desarrollo operativo de la misma, deberían ser tomadas en consideración desde el principio y, por supuesto, ser debidamente cubiertas en los documentos de soporte y desarrollo que han de ir produciéndose regularmente. Para tratar de contribuir a que tales situaciones no se produzcan, me gustaría terminar este post sugiriendo cinco principios que plantean Hughes y Weiss (Simple Rules for making Alliances Work. Harvard Business Review, 2007): * Concentrarse menos en definir el Plan de Negocios que en desarrollar el modo en que los Aliados van a trabajar juntos,* Tomar medidas no solo para lograr objetivos de la Alianza sino para conseguir que la Alianza progrese. * Considerar las diferencias como herramientas de creación de

valor, en lugar de intentar eliminarlas, * Permitir un comportamiento colaborativo por encima de las estructuras formales de dirección establecidas. * Invertir tanto tiempo en dirigir nuestro equipo, internamente, como en gestionar la relación externa con nuestros Aliados. Hablaremos en el futuro de algunas técnicas que puedan ayudarnos a desarrollar el proceso, Cuando las pequeñas empresas se plantean su salida a los mercados exteriores, el panorama es bastante sombrío. Se trata de afrontar un reto extraordinario que, unido a su inherente escasez de recursos, convierte la aventura en una misión casi imposible para ellas. Y son, entonces, algunos principios – utilización del sentido común para asumir la realidad de las posibilidades, junto con la prudencia en la acción y la planificación imprescindible para minimizar el riesgo - los que les marcarán las pautas para aplicar la estrategia más adecuada para su Internacionalización. Y cuando los medios no permiten desarrollar una gestión de expansión autónoma eficaz, como sucede en la inmensa mayoría de los casos de las Pymes, habría que basar las expectativas de éxito en las Alianzas Estratégicas. Más aún: como ya hemos apuntado en algunos de nuestros anteriores posts, cada vez es más frecuente el fenómeno de empresas que nacen con el propósito fundamental de ejercer su actividad en el ámbito internacional, planificándose desde la base del establecimiento de Alianzas para llevar a cabo sus estrategias de desarrollo. En tales circunstancias, asumida la decisión de crecer con la colaboración y los aliados, surge la cuestión inicial: ¿qué tipo de Alianza es el que nos conviene? . La respuesta inicial vendrá configurada por el propósito de la misma y los objetivos perseguidos, del que derivarán la Estrategia a seguir y la Forma Básica que habrá de utilizarse. El gráfico/tabla siguiente contempla y establece diez distintos propósitos que sintetizan los que suelen ser perseguidos en la mayoría de las Alianzas Estratégicas. Adicionalmente, será conveniente considerar y decidir, independientemente del

propósito, si nos interesa llevar a cabo una Alianza Horizontal, con algún otro productor de bienes o servicios, sea o no competidor de nuestra actividad, o Vertical, en la hipótesis de que el futuro aliado se encuentre entre nuestros clientes actuales o potenciales. Finalmente, habremos de optar por la elección de aliados Domésticos - entre cuya opción nuestro país cuenta con una larga tradición con numerosos ejemplos, con los Consorcios de Exportación, fomentados y apoyados por las distintas Administraciones y de resultados prácticos muy irregulares y variables - o Internacionales, tanto Locales, con localización en el país de destino, como Globales, en varios países. Hay que hacer notar que este último tipo de aliados Estratégicos Internacionales esta creciendo de manera considerable en los últimos años, como consecuencia de las facilidades proporcionadas las TICs y las posibilidades de actuaciones conjuntas, con aportación parcial para la consecución de ventajas competitivas. Igualmente, está contribuyendo a la formación de ese tipo de Alianzas la proliferación, cada vez mayor, de redes comerciales extendidas por todo el mundo y proporcionando unas capacidades de marketing verdaderamente interesantes. A partir de ese momento y con las decisiones tomadas al respecto, estaremos en condiciones de continuar dando los pasos adecuados en el proceso que nos conduzca a la formación de la Alianza Estratégica idónea: Diseño Estratégico de la Alianza, Gestión del/los Aliado(s) e Implemento de la Alianza. De acuerdo con las corrientes teóricas que comenzaron a ganar relevancia a mediados de los años 80, las ventajas competitivas de cualquier actividad empresarial descansaban en la utilización adecuada de los recursos de carácter estratégico que se encontraran a su disposición, que, necesariamente, debían ser particularmente valiosos, raros, inimitables y no sustituibles. Esa lista de exigencias características se fue ampliando y refinando en los años 90, segmentándose, al mismo tiempo, en recurso y capacidades. Actualmente, las teorías ortodoxas

reconocen la importancia de las capacidades dinámicas – habilidades de la empresa para integrar, construir y reconfigurar sus competencias internas y externas, para dirigir rápidamente los cambios del entorno – como fórmula de sostenimiento de las posiciones dentro del sector correspondiente. Las alianzas estratégicas, entendidas como acuerdos de cooperación entre dos o más organizaciones, son medios idóneos para mejorar sus respectivos recursos estratégicos: la autosuficiencia se está convirtiendo en algo crecientemente difícil en un entorno complejo, incierto y discontinuo que obliga a enfocar y flexibilizar la gestión en la misma proporción. Las empresas, en todas partes, están llegando a la conclusión de que no pueden “ir” solas y, a menudo, deben aliarse con otras para supervivir. Y si nos referimos a las pequeñas empresas y su expansión a los mercados exteriores, las dificultades se agudizan y las Alianzas Estratégicas se convierten en soluciones óptimas y eficaces. Entrando en materia, una Alianza Estratégica es un acuerdo formal y voluntario entre varias entidades para aunar recursos con el fin de conseguir unos objetivos comunes sin perder, por ello, su independencia. Presuponen intercambio, reparto o desarrollo común de productos, servicios, procedimientos y procesos. Y la consecución de tales propósitos puede exigir la contribución de recursos y capacidades de ambas partes, que pueden incluir *trade-offs* de capital, controles y tiempos. El motivo habitual es la consecución y el sostenimiento a largo plazo de ventajas competitivas en un mundo de permanentes y rápidos cambios, para conseguir, por ejemplo, reducciones de costes mediante economías de escala o mayor conocimiento; para hacer posible el desarrollo de la planificación de los esfuerzos en I+D; para posibilitar e incrementar el acceso a las nuevas tecnologías; para abordar, conjuntamente, nuevos mercados, proporcionando vida a muchos de ellos que se encuentran estancados; para reducir tiempos de ciclos; para mejorar la calidad de productos y servicios; o, simplemente, para superar a los

competidores. La formación de Alianzas ha estado siempre presente a lo largo del siglo XX por distintas necesidades: en los años 70 el leitmotiv fue el producto y su desarrollo, impulsando las alianzas a fin de conseguir las mejores materias primas a los mejores precios, aplicando las últimas tecnologías y promoviendo la penetración en nuevos mercados; en los 80, el motivo fue afianzar posiciones en el mercado o el sector, utilizando las alianzas para desarrollar economías de escala. En los 90, la eliminación de barreras de mercado y la apertura de fronteras entre sectores puso la atención en las capacidades: para mantenerse en cabeza de la competición no quedaba más remedio que acudir rigurosamente a la innovación que pudiera proporcionar la ventaja consecuente. En nuestros días, ya en la Era Digital, van confirmándose varias tendencias entrelazadas que acelerarán la formación de Alianzas Estratégicas en el futuro cercano. Incluyen el desarrollo en las telecomunicaciones; la convergencia de tecnologías; la innovación en productos, servicios y procesos; la disminución de costes en I+D; el acortamiento en los ciclos de vida de los productos y, en muchos casos, los esfuerzos de los gobiernos para atraer capitales y tecnologías extranjeras. Todo ello va configurando un panorama muy propicio para el establecimiento de alianzas, especialmente entre pequeñas empresas altamente especializadas. Y muy particularmente cuando se trata de llevar a cabo su internacionalización, si tenemos en cuenta que las barreras que para su formación existen van desapareciendo paulatinamente. Hasta el punto que las Alianzas, bien planteadas y desarrolladas, constituyen la palanca de éxito más sólida de cuantas fórmulas estratégicas existen, hoy, para las Pymes. Convencidos de ello, vamos a profundizar en su análisis en próximas entregas, con el humilde propósito de que nuestras ideas provoquen el aporte de consideraciones y comentarios de nuestros lectores, en la certeza de que todo ello resultará útil a nuestros empresarios para que destierren sus temores naturales a enfrentarse con la realidad de los mercados

exteriores. Un simple análisis de las estadísticas descarta cualquier duda sobre la importancia de las Pymes en el desarrollo y sostenimiento económico de cualquier país. Y lo hace con cifras contundentes en el ámbito europeo, en el que el 99,8% de las empresas establecidas son Pymes (Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011), con un porcentaje aún mayor, 99,9%, en el caso de nuestro país a finales de 2011 (DIRCE). La contribución al empleo, según las mismas fuentes, es del 66,9% y del 63,9%, respectivamente, mientras que las cifras correspondientes del VAB, (Valor Añadido Bruto), ascienden al 58,4% en el conjunto de la UE y al 67,9% en España. Son datos demoledores en cuanto a la importancia de las Pymes en el contexto económico y social empresarial. Y, sin salir del campo de las estadísticas, es preciso resaltar que dentro del espectro de las pequeñas empresas, se encuentra un segmento en el que están encuadradas las más débiles que, sin embargo, constituyen el grupo de mayor dimensión, con notabilísima diferencia. Son las microempresas: entidades empresariales de carácter físico o jurídico que -según la definición de la Unión Europea, en la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003 - ocupan a menos de diez personas, con un volumen de negocios anual o un balance general anual no superior a los 2 millones de euros. Su fragilidad en el contexto del mercado general es evidente - son, por ejemplo, las que acaparan los mayores niveles de destrucción como consecuencia de la crisis - pero, al mismo tiempo, su número es elevadísimo: en la mayoría e los países representan un porcentaje superior al 90% del tejido empresarial. En el caso de España, según los últimos datos del INE y las fuentes antes citadas, ascendía en 2011, al 95,2% de la totalidad de las empresas. Habría que concluir, con tales datos y la utilización del sentido común, que las políticas económicas de cualquier país que enmarque tales características deberían encaminarse hacia la consecución de la excelencia, el soporte y el sustento de esas pequeñas unidades

empresariales que, sin embargo, constituyen el núcleo de su desarrollo económico y social. Unas políticas que, arrancando desde las escuelas, fomentando el espíritu emprendedor, y continuando con la colaboración estrecha con la Universidad para el facilitar la investigación y el desarrollo innovador, impulsaran el nacimiento y desarrollo de iniciativas empresariales preparándolas para competir ventajosamente en la aldea global en que nos encontramos, de manera irreversible, en esta Era Digital en la que ya no cabe circunscribir la acción al terreno doméstico. Y en tal sentido, es preciso que cuantos nos desenvolvemos en el terreno de la internacionalización pongamos el énfasis en el apoyo a esas iniciativas incipientes, las microempresas, siendo conscientes de sus debilidades reales, que, superadas, pueden convertirlas en uno de los principales contribuyentes al desarrollo económico exterior de nuestro país. Es una labor apasionante que deberíamos todos emprender cuanto antes. En nuestro criterio, la filosofía de tan importante empeño es bastante simple: se trata de se facilitar al máximo el camino de la exportación – primer paso de la internacionalización - para esos entes tan frágiles, cuya actividad o proyecto presente unas características que permitan albergar fundadas esperanzas de éxito en los mercados exteriores, hasta que la empresa pueda valerse por sí misma. Y para ello hay que considerar tres pilares básicos: Formación, Apoyo de gestión real y Financiación. Los costes de implemento de esa filosofía son evidentes y para su desarrollo debemos todos contribuir en la medida de nuestras posibilidades. Es, sin duda, un esfuerzo extraordinario cuyo desarrollo solamente puede sostenerse si la formación y la gestión se sustentan en formas de financiación asequibles que vayan desterrando la cultura de la subvención, antítesis de la razón de ser empresarial. Un importantísimo reto conjunto debe ser asumido por Consultores, formadores, expertos, Universidades, entidades públicas y privadas, en suma, considerándolo como inversiones muy inteligentes: baste considerar que la

canalización hacia el éxito de solamente el 1% de las microempresas españolas presupondría la incorporación a la internacionalización de 32.000 nuevos exportadores. Una cifra equivalente a la cuarta parte de los exportadores esporádicos actuales y similar a la cifra actual de exportadores regulares. ESIDE es un programa de apoyo a la pequeña empresa, ejecutado por la Fundación Swisscontact por encargo de la Agencia Suiza para la Cooperación y el Desarrollo (COSUDE). El programa DESIDE promueve la competitividad de la pequeña empresa peruana, para lo cual considera como un elemento indispensable la dinamización del mercado de servicios de desarrollo empresarial. Con esto se pretende que las pequeñas y micro empresas cuenten con más y mejores proveedores de servicios, que acompañen y faciliten el desarrollo de las unidades empresariales en el mercado competitivo y globalizado en que actúan. La capacitación, la asistencia técnica, la información, y en general todo servicio que suponga una transferencia de conocimiento, son elementos que, adecuadamente utilizados, constituyen factores de competitividad y conexión entre las PYME y la tecnología, el mercado, la información, etc. De esta manera se evita que estas empresas actúen de manera aislada y desinformada. Dentro de las estrategias de intervención de DESIDE se encuentra la de poner a disposición información que facilite el desarrollo del mercado de servicios. De manera especial busca brindar información que permita a los oferentes y promotores de servicios conocer el comportamiento de la demanda de servicios de desarrollo empresarial entre las PYME. En esta dirección, el programa DESIDE encargó a la empresa IMASEN dos estudios, en los años 1995 y 1997, que brindaran la información mencionada. En el primer caso, el trabajo se concentró en el subsector de confecciones. En el segundo, además del sector ya mencionado, se levantó información sobre el sector de metal mecánica. En el año 1999, DESIDE encontró un interés compartido por este tema con el programa ASO COSUDE (PYMAGROS), que

buscaba levantar información sobre el Sector de industrias agroalimentarias. Esta feliz coincidencia permitió una alianza para realizar este tercer registro en forma conjunta, lo que se ha traducido en un enriquecimiento de; trabajo, de la metodología, y consideramos que finalmente de los resultados. Además, el interés del programa PYMAGROS por recoger información de distintas ciudades del país propició que nuestra muestra también fuera levantada en cinco ciudades, con el consiguiente enriquecimiento de la información. En esta oportunidad, el estudio a cargo de DESIDE busca describir y analizar las principales características del mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) del Subsector de Confecciones. Abarca las ciudades de Lima, Arequipa, Huancayo, Cajamarca y Cuzco, y en este ámbito a las pequeñas y micro empresas conforme se definen en la descripción del marco metodológico, Paralelamente, PYMAGROS ha elaborado el estudio correspondiente al sector agroalimentario, con el objeto de poner a disposición ambos documentos en forma simultánea Es importante para nosotros reconocer la labor de todas las personas que hicieron posible este trabajo. A la empresa IMASEN, a través del responsable del estudio, señor Martín Sánchez; a los consultores Fanny Mosquera y Carlos Sánchez, responsables de la supervisión y monitoreo

e) MATERIALES Y MÉTODOS

Técnicas e instrumentos de recolección de información.

Técnicas de recopilación.

Cuestionario: Esta encuesta es importante porque permitirá recopilar informaciones

Focus Grupos. Es una técnica importante porque permitirá recoger las opiniones de profesionales con experiencia y ONGs que tienen relación con las Mypes para ello vía Internet se les enviará un formato con 10 preguntas abiertas sobre temas de: Pymes, Mypes, Mediana y Pequeña Empresa, participación ciudadana, eficiencia, eficacia, transparencia y sostenibilidad de las Pymes

Análisis documental. Se revisarán los documentos con informaciones secundarias publicadas a nivel nacional e internacional para conocer experiencias respecto a las medianas y pequeñas empresas.

Instrumentos. Para el trabajo de campo se utilizarán los siguientes instrumentos:

Cuestionario. Es un documento que contendrá 50 preguntas cerradas y dos abiertas relacionados a los indicadores establecidos, documento que se elaborará una vez aprobados el plan con el asesoramiento de profesionales especializados

Fichas de Investigación. Se elaborarán las fichas de acuerdo a los documentos inventariados que tienen relación con la investigación. Se seleccionarán las investigaciones de carácter nacional, regional e internacional, a fin de compatibilizar experiencias y proponer lo más óptimo para la formación de nuevas empresas..

Fichas para los Focus Grupos. Es un documento que contendrá las preguntas necesarias para realizar las consultas por Internet a los profesionales previamente seleccionados con experiencia nacional e internacional: así, como de las ONGS existentes

en el Perú. Para el procesamiento de las informaciones se utilizarán los siguientes instrumentos:

Software de procesamiento de datos. Se utilizará el Excel y SPSS para el procesamiento de la información. Para la validación de las hipótesis se utilizarán los siguientes instrumentos:

Los estadígrafos de la estadística elemental y probabilística. Con la finalidad de analizar y generar conclusiones se utilizarán los siguientes indicadores estadísticos: Media, mediana, moda, coeficiente de correlación, prueba de hipótesis, y otras que sean necesarios. Para ello se buscará el asesoramiento de un experto en estadística.

Sujetos a quien se aplicará los instrumentos.

Organizaciones de base. Se seleccionará en cada una de las provincias seleccionadas a las organizaciones más representativas de los ciudadanos, para realizar la aplicación de los cuestionarios pertinentes; por considerar que son los sujetos más activos de la localidad.

Empresarios. A los actuales empresarios porque se considera que conocen el desenvolvimiento de las empresas.

Empresarios y Funcionarios de las diferentes Regiones del País. Porque conocen cómo ha sido el desenvolvimiento de las diversas empresas que han pasado por las provincias a encuestar.

f) RESULTADOS

“ El presente trabajo , se ha llevado acabo con la mayor seriedad y veracidad, ya que hemos tratado de buscar datos en las fuentes de más alta credibilidad. Hemos desarrollado el concepto de Pymes, su problemática, sus defectos como empresa, y las posibles soluciones para lograr que éstas, que aún se encuentran en un proceso de desarrollo, crezcan. Una de las problemáticas se centra en que las Pymes; que actualmente operan en el Perú, no tiene esperanzas de surgir y llegar a un nivel superior, en lo que respecta a la calidad de sus trabajos, a la tecnología utilizada en ellos, y a la eficiencia y capacitación de sus empleados. Las Pymes, debido a su menuda utilidad no tiene la capacidad de contratar a gente capacitada, y por eso no tiene el material humano para surgir, en consecuencia quedan truncados en el mismo nivel, por eso que las Pymes aparecen y desaparecen con suma facilidad, ya que no se necesita mucho capital, recursos humanos ni tecnología. En esta ocasión hemos recopilado información de proyectos que corresponden a entidades encargadas de ayudar y asesorar a las Pymes del Perú como Prompyme; MTPE, Mitinci, entre otros. Daremos paso al desarrollo de los puntos mencionados esperando que el contenido de éstos sean suficientes para cubrir las expectativas del más exigente lector. Una de las características de las MYPEs exportadoras es que no realizan un proceso exportador sostenible. De acuerdo al informe de PROMPYME sólo el 30% de la MYPE exportadora lo hace con regularidad. Contexto internacional El país y el mundo avanzan a un velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPEs en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a

tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Una de las características de las MYPES exportadoras es que no realizan un proceso exportador sostenible. De acuerdo al informe de PROMPYME sólo el 30% de la MYPE exportadora lo hace con regularidad.

Contexto internacional El país y el mundo avanzan a un velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPES en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos.

g) DISCUSION

La actividad económica de la mype formal. estimamos que el 82% de las 648,147 micro y pequeñas empresas formales a nivel nacional se encuentran ubicadas en el sector terciario: el 49.6% de mypes formales se dedica a actividades del sector comercio y el 33.3% a servicios. el 11% se dedica a actividades en manufactura, 2.9% a la actividad agropecuaria y 2.5% a construcción. las microempresas que se dedican a la pesca, minería e hidrocarburos representan en total el 0.7%. distribución geográfica de la mype formal. la distribución departamental de las mypes formales en el 2,004 es muy desigual. el 52.4 % se concentran en el departamento de lima (lima y callao), mientras que el 47.6% restantes se distribuye en los otros 23 departamentos. un resultado similar fué encontrado por prompyme para el año 2,001, con un 47.60 % de las mypes formales concentradas en lima. en ambos casos, los departamentos de ayacucho, tumbes, moquegua, Amazonas, pasco, apurímac, madre de dios y huancavelica tienen menos del 1% de las microempresas formales nacionales respectivamente. el 93% de la mype formal ó 601,589 micro y pequeñas empresas formales tienen ventas brutas anuales menores a 75% UIT y sólo el 7% mayores a 75 UIT y menores a 850 UIT. es decir, la mype formal se concentra en microempresas de bajo volumen de ventas anuales, mucho menores de las 150 UIT establecidas para la microempresa. dada la importancia de fomentar el crecimiento de estas microempresas el análisis siguiente nos muestra donde y en que sectores se ubican. a nivel de regiones la distribución de estas micro unidades formales es como sigue: el 18.7% o 112,761 microempresas se ubican en la macroregión norte; el 17.5% o 105,554 en la macroregión sur; el 7.1% o 42,808 se ubican en la macroregión centro (sin incluir lima y callao); y el 4.3% en la macroregión oriente. Mientras que lima y callao

concentran el 52% o 293,902 microempresas formales. Estimación del número de mypes informales en el Perú el número de mypes informales ascendería a 1.8 millones, en comparación con 648,147 mypes formales. en términos porcentuales, la mype formal representaría el 25% de la mype total del país, mientras que la mype informal el 75%. Además el 75% de las microempresas totales o 17855,075 unidades serían informales. sin embargo, la mayor parte de las pequeñas empresas son formales. el 37.2% de las pequeñas empresas o 15,395 unidades son informales. es decir, la formalidad tributaria dependería del volumen de ventas: la mayoría de las empresas informales (17855,075 de unidades económicas o 73% de la mype total a nivel nacional) serían microempresas. generación de empleo en la mype formal e informal. los resultados de la encuesta nacional de hogares 2002-iii,inei, muestran que el 53% de la pea ocupada a nivel nacional trabaja en microempresas, mientras que el 7% trabaja en pequeñas empresas, tanto formales como informales. la mype (sin incluir autoempleo) se constituye como el sector empresarial más importante en la generación de empleos en el país aportando el 88% de los empleos del sector empresarial, el 60% del empleo total y 7.2 millones de puestos de trabajo. Sin embargo, existe una concentración de empleos en unidades pequeñas de producción. el 41% de la pea ocupada a nivel nacional o el 68.7% de los trabajadores de la mype trabajan en unidades que emplean entre 2 y 4 trabajadores. Consideraciones a la caracterización de las pymes en el Perú 1) caracterización de la microempresa : * formal: emplea menos de 5 trabajadores, * tiene un volumen de ventas reducido, * se dedica principalmente a actividades de servicio o comercio, * se localiza principalmente en lima, * los ingresos de los trabajadores y conductores son más altos que los de sus pares en las empresas informales, * conductores tienen un mayor nivel educativo. 2) caracterización de la microempresa informal : * emplea menos de 5 trabajadores,* genera empleo de mala calidad: ocupa a

un alto porcentaje de trabajadores familiares no remunerados, * se dedica principalmente a actividades agropecuarias, *se ubica fuera de lima, * los ingresos de los trabajadores y conductores son más bajos que los de sus pares de la empresa formal, * altamente correlacionada con pobreza a nivel local, * sus conductores tienen un bajo nivel educativo, * es recomendable hacer explícito si el autoempleo debe o no considerarse como microempresa. el no hacerlo conduce a confusiones, de modo que políticas que quieran promover la actividad empresarial de las micro y pequeñas empresas pueden tener otros efectos, como por ejemplo beneficiar el crecimiento del autoempleo y no el de la microempresa. el problema es que un independiente puede subcontratar los servicios productivos de otras mypes o independientes, lo cual es difícil de cuantificar es por ello que en las licitaciones de las compras del estado no se diferencia por tamaño empresarial del proveedor. Sin embargo el establecer la diferencia contribuiría a registrar información sobre subcontrata. Indicadores de acceso al mercado. Indicadores de ventas a partir de la información sobre rangos de ventas brutas declaradas por las empresas a Sunat (las cuales se componen de las ventas internas gravadas, las ventas internas no gravadas y las exportaciones facturadas) se ha estimado el volumen de ventas brutas a noviembre del 2004. de acuerdo a ello, se estima que el valor de ventas de las micro y pequeñas empresas formalmente constituidas para dicho período ascendería a 4.6 mil millones de nuevos soles. Sin embargo la distribución de ventas dentro de la mype es muy desigual. en el caso de las microempresas 501,207 microempresas responderían por el 19% de las ventas mype y tendrían un nivel de ventas mensual promedio de 1,750 nuevos soles; 100,303 microempresas responderían por 18.5% de las ventas mype y obtendrían un nivel de ventas mensual promedio de 8,522 nuevos soles; mientras que 20,628 microempresas responderían por el 13% de ventas mype, con ventas mensual promedio ascendentes a 28,698 nuevos soles es decir,

las microempresas formales (con ventas anuales brutas menores a 150uit) constituyen el 76% del total de mypes y representan el 50% del volumen de ventas. Las pequeñas empresas representan el 4% de las MYPES y dieron cuenta del 49.6% del volumen de ventas del sector, con un nivel de ventas mensual promedio en Noviembre del 2004 de 88,353 nuevos soles. Indicadores de acceso al mercado externo Las micro y pequeñas empresas tienen un bajo nivel de participación en el mercado externo. El 0.14 % de las microempresas, el 2.91% de las pequeñas empresas y el 0.26 % de la MYPE declararon realizar ventas directas al exterior en noviembre del 2004. Es decir sólo 1,674 de las 648,147 empresas que constituyen la MYPE formalmente constituidas declararon realizar exportaciones directas al exterior. Esos resultados son similares a los estimados por PROMPYME para el año 2002, de acuerdo al cual sólo el 0.36% o 1,814 de la MYPE realizaron exportaciones directas en el 2002. Por otro lado, la MYPE constituye una buena proporción respecto al total de empresas exportadoras. Las MYPES que realizaron exportaciones en el 2004 representaron el 54.5% (1,674) de las empresas que exportan, mientras el 45.2% fueron medianas y grandes empresas (1,383). Sin embargo el valor de las exportaciones de la MYPE es reducido. PROMPYME estimó que el valor de las exportaciones realizadas por la MYPE en el año 2002 ascendía a US\$ 133 millones, lo cual representó a su vez el 1.76% del valor total de las exportaciones peruanas .

h) REFERENCIALES

1. **CEPAL (1996)**. "Políticas del Estado en América Latina". Editorial. CEPAL.Chile.
2. **Ciudadana en América Latina: Un enfoque crítico**. ILPES CEPAL. Chile
3. **CHIRINOS SEGURO, JUAN (2002)**. "La Ciudad y el Desarrollo". Editorial.
4. Fondel. Chile.
5. **COMISIÓN SECTORIAL PARA EL MERCOSUR DE URUGUAY (24-2-95)**.
«Mercosur: Las pequeñas y medianas empresas». Real Academia
Uruguaya, Universidad de la República.
6. «**DECRETO LEGISLATIVO 1086**: ley de promoción de la competitividad,
formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo
decente». Ministerio de la Producción, Gobierno del Perú. (28-06-08).
7. **DIRECCION NACIONAL DE LA MYPE**, Elaboración de Estadísticas de micro y
pequeña empresa, Perú 2009
8. **ENCUESTA A UNIDADES PRODUCTIVAS DE PEQUEÑA ESCALA EN LIMA Y
CALLAO-BCR -2010**
9. **FINOT, IVAN (1998)**. **Descentralización del Estado y Participación**
10. **JOEL HUAMAN BALBUENA,2011**"Mypes en el Perú
11. **LEY 28015**; Ley de Promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa
promulgada el 03/07/2003
12. **MARIANO ÁLVAREZ - JOSÉ DURÁN** (diciembre de 2009). Manual de la Micro,
Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de
información y el desarrollo de las políticas públicas.

13. **MIPYMES.** «Definición de pequeña y mediana empresa». Gobierno de Colombia.
Consultado el 17-02-2012.
14. **MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO;** Actualización de estadísticas de la Pyme-2008
15. **ORGANIZACIÓN LATINOAMERICANA DE ORGANIZACIÓN (OLA)** Las Mipyme en Latinoamérica 2009
16. **PROMPYME :** La situación de la Micro y Pequeña Empresa en el Peru-2012 –Lima
17. **PRATS CATALA, J (2001).** “Políticas Publicas y Desarrollo Descentralizado”
Editorial Naciones Unidas. España.

Artículos Consultados

- (1) <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>
- (2) <http://www.crecemype.pe/portal/index.php/micro-y-peuqena-empresa/registro-nacional-de-la-micro-y-pequena-empresa>
- (3) http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa
- (4) <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/tag/Micro%20y%20Peque%C3%B1a%20Empresa> “ Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa establecido por la Ley Mype vigente a partir del 01-10-2008.
- (5) http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_es.htm

i) APENDICE

APENDICE 1.

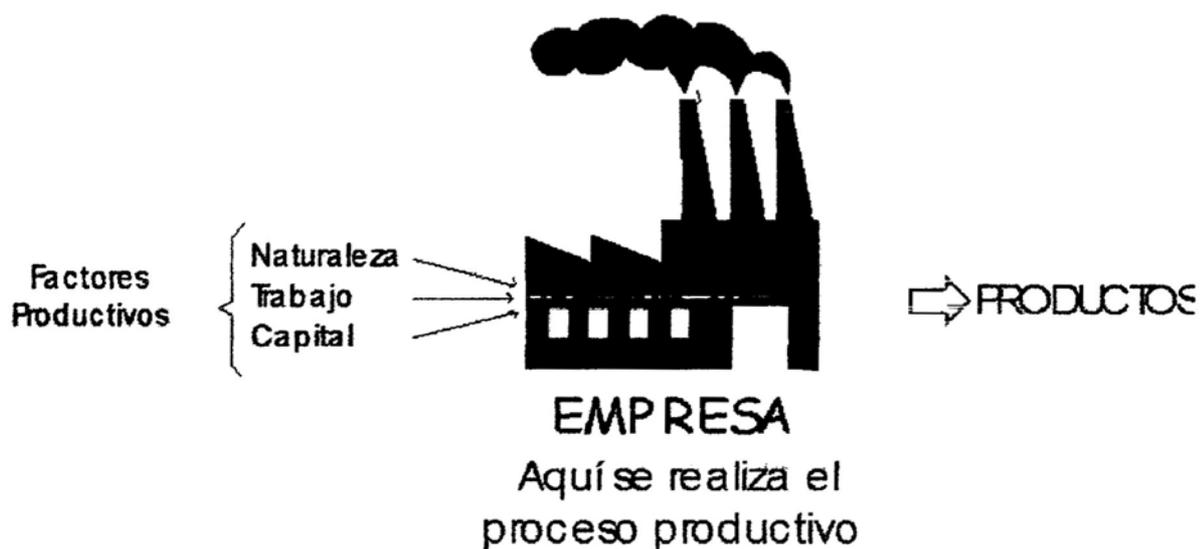
LA EMPRESA Y SUS FUNCIONES



FUENTE: Elaboración Propia

APENDICE 2.

LA EMPRESA Y EL PROCESO PRODUCTIVO



FUENTE: Elaboración Propia

APENDICE 3

GUIA DE FOCUS GRUPUS DE MYPES.

Tema: MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

Responsable: JULIO TARAZONA PADILLA.

Lugares: LIMA ,CALLAO PROVINCIAS.

Integrantes: Moderador (01), relator (01), Observadores (03) y participantes (10): Total 15

Rol de cada integrante:

a) **MODERADOR**

Es el responsable de dirigir la discusión del grupo, presenta adecuadamente las preguntas, responde neutralmente a los comentarios y estimula la participación del grupo.

b) **RELATOR**

Anota las respuestas y observa las reacciones de los participantes.

c) **OBSERVADORES**

Apoyan al Relator anotando las respuestas pero principalmente observando las reacciones y los mensajes encubiertos de los participantes del grupo focal.

c) PARTICIPANTES:

Son las empresas encargados de responder las interrogantes planteadas por el coordinador del grupo focal en función a sus experiencias, actitudes, conocimientos, etc. Tendrá toda la libertad para desenvolverse y opinar, pero respetando las opiniones de los otros integrantes.

Se recomienda que los participantes sean: Un representante de una sociedad industrial, un líder de la sociedad empresarial, una autoridad local, un comerciante, un ciudadano, un representante de la iglesia, un representante de la ONG, un sindicalista, un profesional y un empresario, la distribución debe ser 50 % mujeres y 50 % varones y dentro de ésta clasificación: 50 % deben ser jóvenes y 50 % adultos

Objetivo del grupo focal:

Conocer la importancia, el nivel, tipos, ventajas y desventajas de las mypes en los diferentes espacios públicos a nivel regional y local de los actores de la sociedad civil; y sus posteriores implicancias en el desarrollo y la gestión empresarial.

Interrogantes para los participantes del grupo focal

1) ¿Cuál es su apreciación conceptual sobre Mypes?

- 2) ¿Qué tipos de Mypes conoce Ud. y cuál es su importancia?
- 3) ¿Por qué es importante que las Mypes sean legales?
- 4) ¿Qué entiende Ud. por Mediana y pequeña empresa?
- 5) ¿Ha laborado Ud. en alguna mediana o pequeña empresa:
Rendición de cuentas, Vigilancia ciudadana, Audiencias públicas, presupuesto participativo y qué experiencias nos puede comentar?
- 6) ¿En su opinión las mypes contribuye en la mejora del desarrollo económico, regional o local?
- 7) ¿Qué le está faltando a la población, los líderes de la sociedad civil, los funcionarios del Estado para que las mypes sea efectiva en el desarrollo local?
- 8) ¿Con una participación ciudadana efectiva se logrará reducir la pobreza y por qué?
- 9) ¿Influirá la participación de las mypes en los conceptos de gobernabilidad, democracia, transparencia y desarrollo?
- 10) ¿Deben los actores sociales participar en la formulación, ejecución, monitoreo y evaluación de las políticas públicas regional o local?

Tiempo y lugar:

- a) Mínimo 02 Horas y Máximo 04 horas de trabajo.
- b) Departamentos y provincias.

Productos:

- a) Conclusiones generales.
- b) Apreciaciones personales.
- c) Informaciones procesadas.

Procedimiento metodológico:

1. El Moderador da la bienvenida a los participantes, presenta el preámbulo, da instrucciones generales y ubica al grupo en el debate.
2. El moderador formula la primera pregunta e invita a participar. En el caso de que nadie hablara, el moderador puede estimular las respuestas por medio del recurso de la "respuesta anticipada", que consiste en contestar uno mismo insinuando algunas alternativas posibles. Esto da pie para que los presentes adhieran o rechacen las sugerencias, con lo cual comienza el debate.
3. Una vez en marcha el debate, el moderador lo guía prudentemente cuidando de no ejercer presiones, intimidaciones o sometimientos. Lo que importa más no es obtener la respuesta que se desea, sino la elaboración mental y las respuestas propias del grupo.

4. El Moderador prestará atención no sólo al desarrollo del contenido que se debate, sino también a las actitudes de los miembros y detalles del desarrollo del proceso de grupo. Distribuirá convenientemente el uso de la palabra alentando a los tímidos o remisos. Observará las posibles inhibiciones o dificultades que se presenten, y si lo cree conveniente para la marcha del debate las hará manifiestas al grupo.
5. El Moderador no debe "entrar" en el debate del tema; su función es la de conducir, guiar, estimular. Mantendrá siempre una actitud cordial, serena y segura que servirá de apoyo sobre todo en eventuales momentos de acaloramiento de quienes sí están intelectual y emocionalmente entregados a la discusión. Admitirá todas las opiniones, pues ninguno debe sentirse rechazado, burlado o menospreciado. Su función es la de conducir al grupo hacia ideas correctas y valiosas.
6. El Relator y los observadores anotan las respuestas de los participantes y observan los mensajes ocultos y no verbales de los participantes.
7. Un grupo de especialistas analizan la información recabada por el Relator y los observadores y obtienen conclusiones.

RECOMENDACIONES PARA LOS ORGANIZADORES DEL GRUPO FOCAL

- 1) La reunión de grupo focal es una técnica de investigación cualitativa.
- 2) Con esta técnica se obtienen respuestas a fondo sobre lo que piensan y sienten las personas.
- 3) Una reunión de grupos focales es una discusión en la que un pequeño grupo de participantes, guiados por un facilitador o moderador, habla libre y espontáneamente sobre temas relevantes para la investigación.
- 4) La reunión de grupos focales suministra información sobre los conocimientos, creencias, actitudes y percepciones de los usuarios o personas.
- 5) El número de grupos que se organizan depende de las necesidades del proyecto, de los recursos y de si aún se está obteniendo información nueva.
- 6) El equipo de trabajo debe estar capacitados para desarrollar la técnica de investigación de grupos focales.
- 7) La técnica de grupos focales es de bajo costo, de utilidad amplia y de capacitación simple.
- 8) Existen otras técnicas para obtener información de las personas, pero mediante la utilización de grupos focales se obtiene información rápida y extensa.
- 9) La técnica de investigación focal debe realizarse con grupos homogéneos, tradicionalmente de ocho a diez participantes y la reunión no debe durar más de cuatro horas.
- 10) Se debe seleccionar un lugar donde los participantes puedan hablar en privado, evitando zonas ruidosas para que puedan ser escuchados por el moderador y el relator.
- 11) Es necesario seleccionar un lugar de fácil acceso a los participantes.

- 12) La discusión se debe conducir en forma de diálogo abierto en el que cada participante pueda comentar, preguntar y responder a los comentarios de los demás, incluyendo a los del facilitador.
- 13) Todos los participantes deben sentarse a la misma distancia del moderador y dentro del campo de visión de los demás participantes

RECOMENDACIONES PARA LOS PARTICIPANTES DEL GRUPO FOCAL

Objetivo: Garantizar el mejor desenvolvimiento de los participantes del grupo focal y evitar sesgos personales en la captación de información.

Reglas

- a) Los participantes deben respetar las reglas de fuego que el coordinador mencione.
- b) Los participantes deben respetar las opiniones de los integrantes.
- c) Los participantes deben mostrar un nivel ético y moral en sus intervenciones.
- d) Sus intervenciones deben estar ceñida a las preguntas planteaas en el respectivo orden.
- e) Para su participación debe dirigirse al moderador que tiene la responsabilidad de la conducción del grupo.
- f) Debe respetar el tiempo acordado.
- g) Debe evitar realizar críticas personales, familiares y/o que choquen con la moral de los integrantes.
- h) Debe proporcionar la mayor cantidad de información necesaria en base a sus experiencias.

- i) Por ningún motivo el participante debe abandonar el local hasta la culminación del evento.
- j) No burlarse o realizar mofa alguna de los participantes que están en el uso de la palabra.
- k) Evitar el dialogo personal entre los integrantes.
- l) Concentrarse en el debate.
- m) Iniciado el evento los celulares deben ser desactivados.
- n) Se evitará cualquier interferencia personal o grupal.

ANEXOS

ANEXO N° 1

**PERÚ: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA,
SEGÚN ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO**

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO	N° DE ESTABLECIMIENTO	
	ABSOLUTO	PORCENTUAL
TOTAL	236 295	100.0
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	231 249	97.9
1 A 4 P.O	213 738	90.5
5 A 10 P.O	12 650	5.3
11 A 20 P.O	4 861	2.1
MEDIANA Y GRAN EMPRESA (CON MAS DE 20 P.O)	5 046	2.1

FUENTE : Ministerio de Industria y Turismo

ANEXO Nº 2

**PERÚ: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LA PEQUEÑA Y
MICRO EMPRESA SEGÚN DEPARTAMENTO**

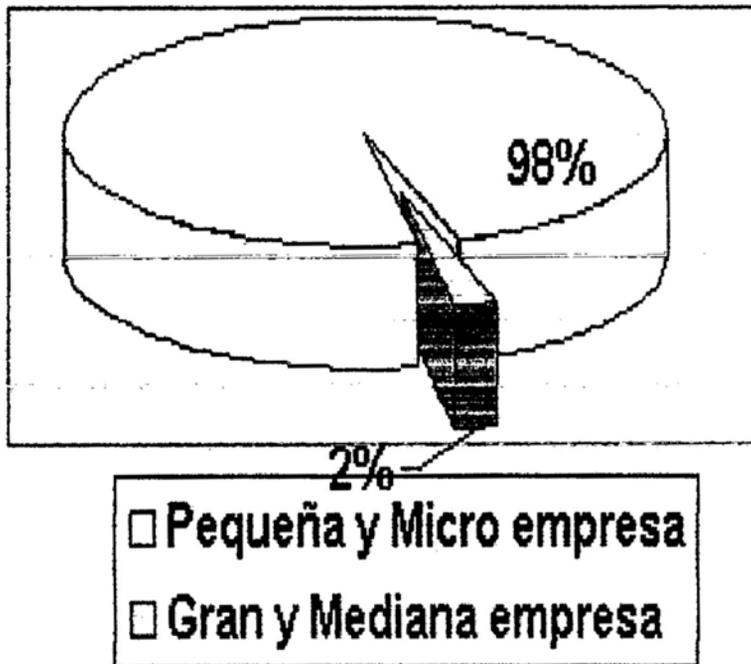
DEPARTAMENTO	Nº DE ESTABLECIMIENTO	
	ABSOLUTO	PORCENTUAL
TOTAL	231 249	100.0
LIMA	82 776	35.8
AREQUIPA	18 052	7.8
JUNÍN	15 197	6.6
LA LIBERTAD	11 680	5.0
PIURA	10 578	4.6
LAMBAYEQUE	10 412	4.5
PUNO	10 119	4.4
RESTO DEL PAÍS	72 435	31.3

FUENTE : Ministerio de Industria y Turismo

ANEXO Nº 3

DISTRIBUCION DE PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

**Distr. de la Pequeña y Micro
Empresa según Estrato de
Personal Ocupado**



FUENTE: Ministerio de Industria y Turismo

ANEXO Nº 4

PERÚ: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

SEGÚN ORGANIZACIÓN JURÍDICA

ORGANIZACIÓN JURÍDICA	TOTAL		MICROEMPRESA (1 A 10 P.O.)		PEQUEÑA EMPRESA (11 A 20 P.O.)	
	Nº ESTABLEC.		Nº ESTABLEC		Nº ESTABLEC	
	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.
TOTAL	231 249	100.0	226 388	100.0	4 861	100.0
- ORGANIZ. INDIV.	205 101	88.7	204 159	90.2	942	19.3
- PERS. NATURAL	180 913	78.2	180 421	79.7	492	10.0
- EMP. UNIPERSONAL	19 423	8.4	19 193	8.5	230	4.7
- EMP.INDIV.RESP.LTDA	4 765	2.1	4 545	2.0	220	4.5
- SAC. COM. RESP. LTDA	9 005	3.9	8 217	3.6	788	16.2
- OTROS	17 143	7.4	14 012	6.2	3 131	64.4

FUENTE : Ministerio de Industria y Turismo

ANEXO Nº 5

**PERÚ: ESTRUCTURA DE EL ESTABLECIMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MICRO
EMPRESA, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA**

ACTIVIDAD ECONÓMICA	TOTAL		ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO					
	ESTABLECIMIENTO		1 A 4 P.O.		5 A 10 P.O.		11 A 20 P.O.	
	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.
TOTAL	231 249	100.0	213 738	100.0	12 650	100.0	4 861	100.0
INDUSTRIA MANUFAC.	25 008	10.8	20 938	9.8	2 765	21.9	1 305	26.8
COMERCIO Y REP. VEH. EFEC. PERS.	152 845	66.1	146 494	68.5	4 962	39.2	1 389	28.6
HOTELES Y RESTAUR.	22 074	9.5	20 499	9.6	1 243	9.8	332	6.8
ACTIVID. INMOB. EMP. Y DE ALQUILER	9 005	3.9	7 834	3.7	803	6.3	368	7.6
OTRAS	22 317	9.7	17 973	8.4	2 877	22.8	1 467	30.2

FUENTE : Ministerio de Industria y Turismo

ANEXO Nº 6

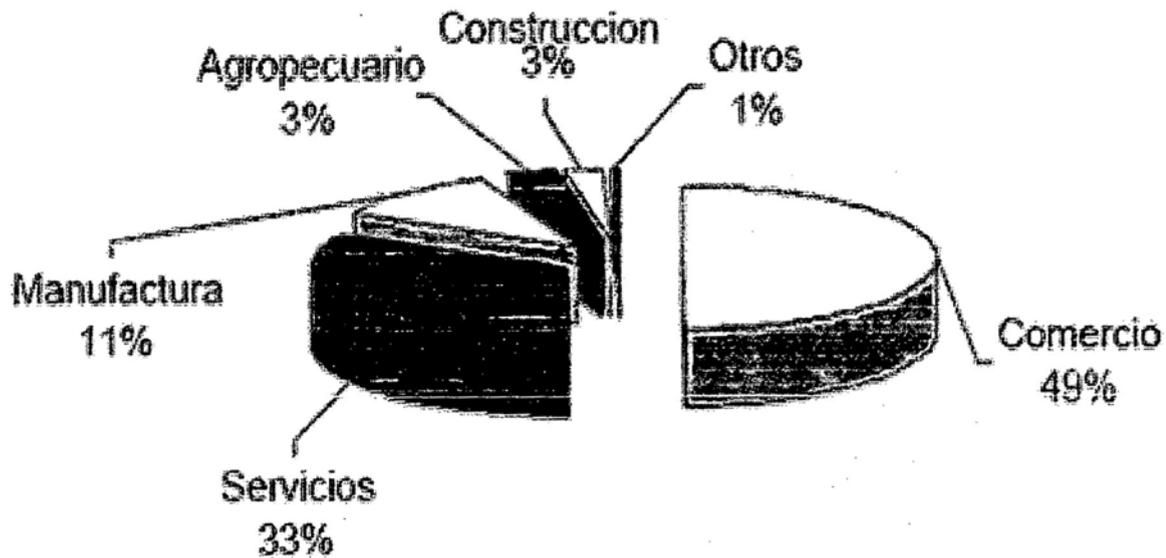
PERÚ: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

DEPARTAMENTO	Nº DE ESTABLEC.		PERSONAL OCUPADO		PROMEDIO DE PERS. OCUP. POR ESTABLEC.
	ABSOL.	PORC.	ABSOL.	PORC.	
TOTAL	231 249	100.0	453 260	100.0	1.96
LIMA	82 776	35.8	208 962	46.1	2.52
AREQUIPA	18 052	7.8	32 518	7.2	1.80
JUNÍN	15 197	6.6	24 629	5.4	1.62
LA LIBERTAD	11 680	5.1	20 634	4.6	1.77
PIURA	10 578	4.6	19 341	4.3	1.83
LAMBAYEQUE	10 412	4.5	19 159	4.2	1.84
RESTO DEL PERÚ	82 554	35.6	128 017	28.2	1.55

FUENTE : Ministerio de Industria y Turismo

ANEXO N° 7

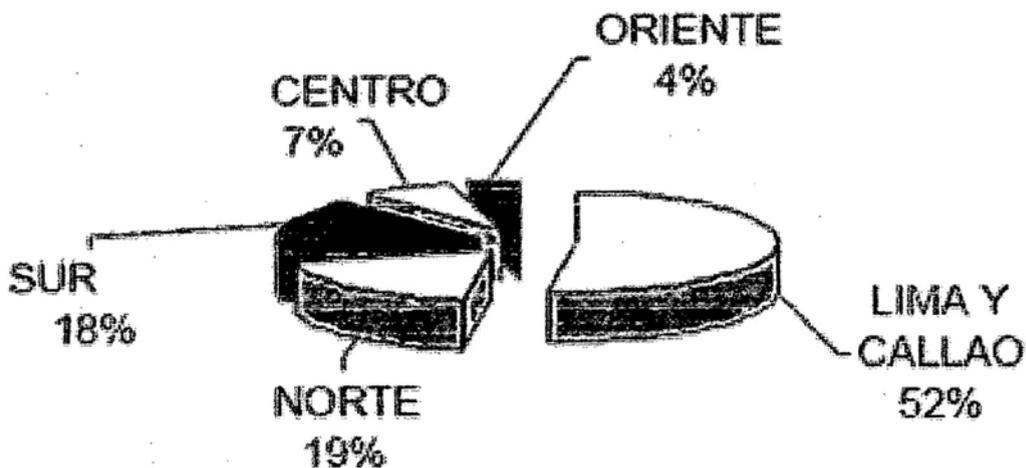
Distribucion de la MYPE formal segun sectores productivos. 2004



FUENTE : Ministerio de Industria y Turismo

ANEXO N° 8

Distribucion Macroregional de la MYPE formal con menos de 75 UIT . 2004
(Estructura porcentual)



FUENTE : Ministerio de Industria y Turismo

ANEXO N° 9

Estimación del número de MYPEs formales e informales a nivel nacional 2004

(En valores absolutos)

	Número de empresas FORMALES 1/	Número de empresas INFORMALES 5/	Número de empresas TOTALES 6/
Micro	622,209 2/	1'855,075	2'477,284 7/
Pequeñas	25,938 3/	15,395	41,333 8/
MYPE	648,147 4/	1'870,470	2'518,617 9/

Notas:

1/ Estimado a partir del número de contribuyentes que declaran rentas de tercera categoría ante SUNAT a Noviembre del 2004. Incluye rentas provenientes de todo tipo de negocio

2/ Ventas brutas anuales menores a 150 UIT.

3/ Ventas brutas anuales entre 150UIT y 850 UIT

4/ Ventas brutas anuales menores a 850 UIT

5/ Estimación del número de empresas informales como residuo del número de empresas totales menos el número de empresas formales

6/ Estimación del número de empresas totales a partir de las ENAHO-INEI 2002, usando como criterio el número de conductores de empresas. Se considera como conductores a las personas que declaran ser empleadores de empresas de menos de 49 trabajadores, así como a los independientes que declaran contar con la fuerza de trabajo de algún familiar no remunerado. Incluyen conductores de empresas en todos los sectores económicos (pesca, manufactura, agropecuario, comercio, servicios, construcción, energía y minería)

7/ Conductores de empresas que emplean entre 2 a 9 trabajadores usando el criterio establecido en nota 6.

8/ Conductores de empresas que emplean entre 10 y 49 trabajadores usando el criterio establecido en nota 6.

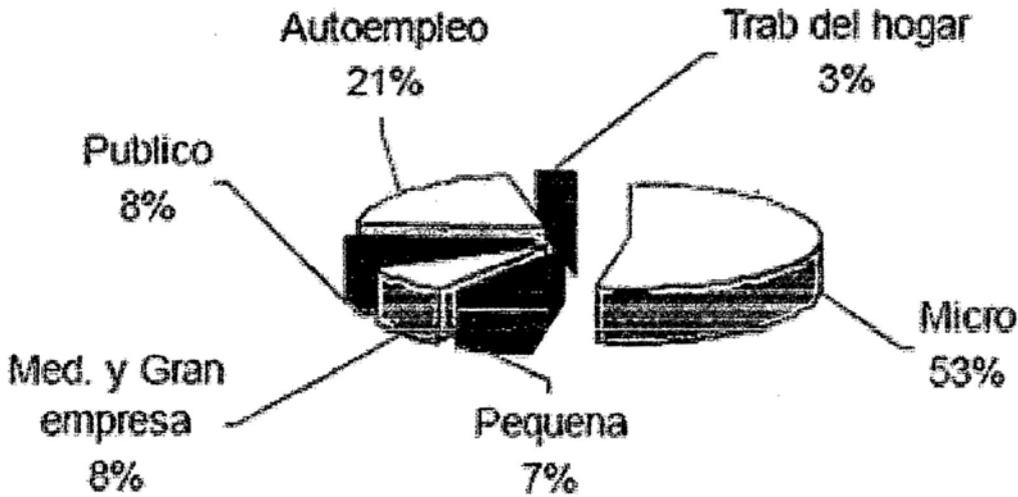
9/ Conductores de empresas que emplean menos de 49 trabajadores usando el criterio establecido en nota 6.

Fuente: SUNAT 2005, INEI 2002

Elaboración propia en base a datos de los anexos 1,2 y 3.

ANEXO Nº 10

**Peru: PEA ocupada segun estructura de mercado
2002**



FUENTE : SUNAT

ANEXO Nº 11

Indicadores de ventas MYPE formal
(noviembre 2004)

	Ventas Totales 1/	Participación ventas MYPE	Ventas promedio por empresa
MICRO	2,324,046,250	50	3,735.2
PEQUENA	2,291,715,000	50	88,353.6
MYPE	4,615,761,250	100	

1/ Estimado como resultado de calcular el valor de ventas promedio de cada rango de ventas del cuadro 1 del anexo de estadísticas de SUNAT, y multiplicar por el número de empresas correspondiente a cada rango. La información de la SUNAT tiene 14 rangos de ventas.

Fuente: SUNAT 2005.

Elaboración propia

ANEXO N° 12

Indicadores de ventas totales por rangos de ventas MYPE formal (noviembre 2004)

1/ Estimado como resultado de calcular el valor de ventas promedio de cada

RANGO DE VENTAS En UIT	NUMERO DE EMPRESAS A	VENTAS TOTALES Nuevos soles 1/	PARTICIPACION VENTAS MYPE (%)	VENTAS MENSUALES PROMEDIO X EMPRESA (nuevos soles)
[0-13]	501,278	877,236,500.0	19.0	1,750.00
<13-75]	100,303	854,819,750	18.5	8,522.00
<75-150]	20,628	591,930,000	12.8	28,698.00
<150-650]	25,938	2,291,715,000	49.6	88,353.00
+850]	10,899			
TOTAL	659,046			

rango de ventas del cuadro 1 del anexo de estadísticas de SUNAT, y multiplicar por el número de empresas correspondiente a cada rango. La información de la SUNAT tiene 14 rangos de ventas.

Fuente: SUNAT 2005.

Elaboración propia

ANEXO N° 13

Orientación exportadora de la micro y pequeña empresa formal (noviembre 2004)

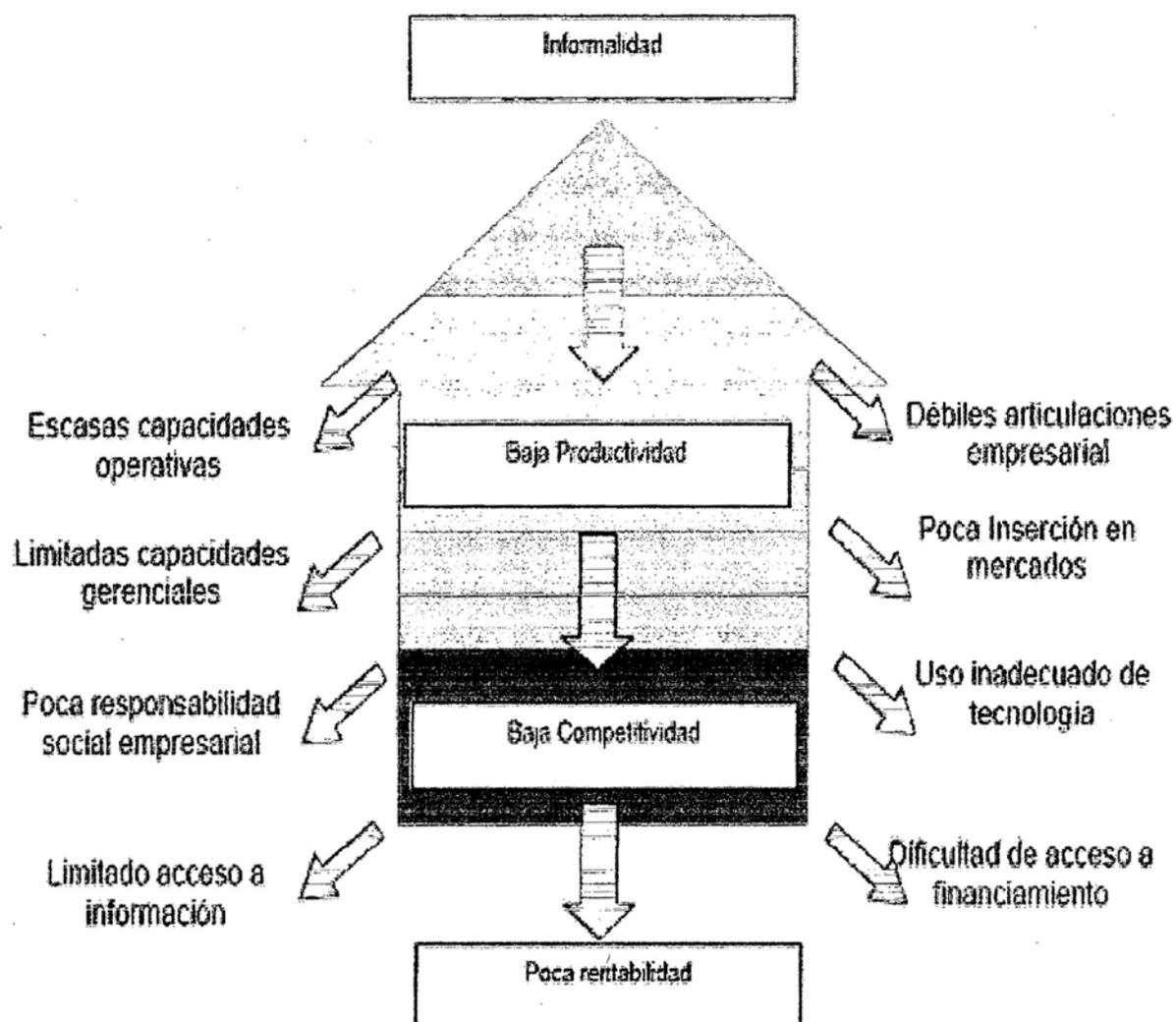
RANGO DE VENTAS	NUMERO DE EMPRESAS A	NUMERO DE EMP. EXPORTADORAS B	ORIENTACIÓN EXPORTADORA B/A
MICRO	622,209	918	0.14
PEQUEÑA	25,938	756	2.91
MYPE	648,147	1,674	0.26
MED+GRAN	10,899	1,383	12.69
TOTAL	659,046	3,057	0.46

Fuente: SUNAT

Elaborado a partir de datos de anexo 1.

ANEXO N° 14

Principales restricciones internas de las MYPE



FUENTE : Ministerio de Industria y Turismo