

**LA FORMALIZACION DE MICROEMPRESAS:
¿REQUISITO INDISPENSABLE PARA SU DESARROLLO Y POSICIONAMIENTO
SOCIAL Y ECONOMICO?**

**ACONSUR
Unidad de Género y Desarrollo Local**

**Isabel Riquelme
Mariela Rodríguez
Carmen Takayama
Lima, setiembre de 1999**

FORMALIZACION DE MICROEMPRESAS: ¿REQUISITO INDISPENSABLE PARA SU DESARROLLO Y POSICIONAMIENTO SOCIAL Y ECONOMICO?

INTRODUCCION

- ◆ El tema que motiva la sistematización
- ◆ La metodología

1. BREVE RELATO DE LA EXPERIENCIA

- 1.1. Presentación institucional
- 1.2. El proyecto
- 1.3. Los participantes
- 1.4. La metodología de la intervención

2. APRENDIZAJES OBTENIDOS MEDIANTE LA SISTEMATIZACIÓN

- 2.1. Referidos a la intervención
- 2.2. Referidos a condiciones internas de las participantes
- 2.3. Referidos al contexto

3. CONCLUSIONES

4. A MODO DE SUGERENCIAS

INTRODUCCION

◆ El tema que motiva la sistematización

Una pregunta que nos hacemos quienes trabajamos con mujeres y varones organizados en unidades productivas individuales o asociativas se refiere a cuán necesario es que se formalicen como empresas con personería jurídica para que sus negocios prosperen.

La experiencia que vamos a sistematizar se sustentó en la hipótesis de que este tipo de formalización¹ sería un paso necesario para que las microempresas se incorporen con todos sus derechos al mercado y puedan competir en igualdad de condiciones con empresas de mayor tamaño. Las microempresas informales, y aún las constituidas con personería natural, enfrentan barreras para ingresar a nuevos mercados que garantizan mayores ingresos, así como para acceder a servicios financieros. De allí que su cambio a personería jurídica resultaría ser un requisito necesario para que progresen.

Nuestra experiencia nos ha permitido concluir que la formalización tiene como principal promotor al Estado a través de la SUNAT. Este busca incorporar al mayor número de microempresas a un sistema formal mediante campañas que, desde nuestro punto de vista, persiguen principalmente la recaudación tributaria y no el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, que constituyen las principales fuentes de empleo de nuestro país. Consideramos que para la SUNAT, en este sentido, l@s microempresari@s más que ciudadan@s son fundamentalmente *contribuyentes*. Esto se grafica, por ejemplo, en el hecho de que el Estado impulsa campañas de educación de *conciencia tributaria* mas no de *conciencia ciudadana*.

ACONSUR desarrolló una experiencia de asesoría en formalización a cinco emprendedoras² dedicadas a las confecciones de tejidos a mano y a máquina, bajo el supuesto de que ello favorecería su mejor incorporación al mercado. Ocurrió sin embargo, que no bastó la voluntad institucional ni la buena fe del asesor (preocupado por ofrecer toda la información y la orientación respectiva), para que las cinco personas decidieran constituirse como microempresas con personería jurídica.

Comprender las razones por las que las empresas que participaron en la experiencia no adoptaran la personería jurídica motivó esta sistematización, cuyo objetivo es analizar los procesos que estarían viviendo numerosas/os empresarias y empresarios del país, y obtener conocimientos y lecciones que orienten futuras intervenciones de esta naturaleza.

◆ La metodología implementada

ACONSUR fue invitado por el Fondo para la Equidad de Género de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (FEG-ACDI) a participar en un proyecto de sistematización de experiencias. El proceso se inició con un taller de capacitación en metodología de sistematización en el que recibimos pautas para formular nuestros respectivos proyectos.

Al llevar adelante la metodología propuesta en el taller descubrimos que detrás de las pautas sugeridas había una concepción metodológica de producción colectiva de conocimientos a partir de la práctica protagonizada por las emprendedoras, sujetos activos del proceso de análisis de la experiencia.

¹ En adelante por formalización estaremos refiriéndonos a la constitución de empresas con personería jurídica. Es necesario precisar que las empresas con personería natural también han ingresado a la formalidad, pero la personería jurídica otorga más status y relativamente mayores ventajas para competir en el mercado y acceder a servicios financieros de montos más altos que aquéllos que obtendrían las empresas con personería natural.

² Denominamos emprendedores/as a las personas que se han iniciado en un negocio y que, gracias a su tenacidad, se mantienen en el mercado y tienen potencial de crecimiento y desarrollo; generalmente conducen microempresas informales o constituidas como persona natural. La experiencia se desarrolló con un varón y cuatro mujeres emprendedor/as; en el documento nos referiremos siempre en femenino a él y ellas.

Asimilamos el sentido de la sistematización como re-conocimiento de lo actuado, como análisis de los procesos vividos, como re-valoración y re-visión de nuestra práctica, y fuimos dando los siguientes pasos:

1. Identificamos el tema de la sistematización. No fue sencillo lograrlo. Tardamos en definir qué aspecto del proyecto priorizar, considerando los intereses de las emprendedoras, los nuestros y los de la institución. El tema definido fue el proceso de formalización con personería jurídica de las unidades productivas porque es un tema actual con proyecciones a futuro en nuestro trabajo institucional y responde a los retos que miles de emprendedores/as se plantean y frente a los cuales no tienen (no tenemos) una adecuada información ni asesoría.

Presentamos el tema de la sistematización como la siguiente interrogante: **¿Es la formalización de las unidades productivas un requisito indispensable para su desarrollo y posicionamiento social y económico?**

Esta interrogante dio paso a una pregunta eje que guió la sistematización de la experiencia: **¿Qué factores económicos, culturales y del contexto explican que las unidades productivas no se constituyeran como empresas con personería jurídica, a pesar de la asesoría recibida?** Esta pregunta nos acompañó en estos meses de ordenamiento de la experiencia, de búsqueda de información, de re-encuentro con las personas involucradas en la misma.

Formulamos esta pregunta pues teníamos intuiciones de respuesta, pero necesitábamos certezas. Aspectos que parecían evidentes no resultaron tales. Por eso tuvimos que documentarnos y volver a la experiencia una y otra vez, y lo hicimos con la mayoría del grupo participante en la experiencia: las cuatro mujeres, pues el varón finalmente no se integró al proceso de sistematización.

2. Recopilamos toda la información existente para reconstruir la experiencia, recurriendo también a nuestra memoria para priorizar los hechos significativos de la misma. Este fue un momento rico de intercambio y de aproximaciones para recuperar el proceso vivido, destacando aquello que consideramos pertinente profundizar, recogiendo testimonios de las cuatro mujeres que se aprestaron a recorrer con nosotras este camino.
3. Experimentamos luego la importancia de hacer preguntas a la experiencia para obtener respuestas significativas. Realmente fue un paso necesario para obtener lecciones y nuevos conocimientos que fuimos rescatando y descubriendo, primero por aspectos, y luego esforzándonos por llegar a integrarlos para responder a la pregunta eje propuesta al inicio del proceso de sistematización.
4. Nos encontramos con vacíos que intentamos afrontar con lecturas para entender hasta qué punto influyeron los factores del contexto, y nos sorprendimos al constatar que las mujeres protagonistas de este proceso sabían por experiencia directa lo que investigadores y consultores internacionales señalan respecto de las trabas que un sistema político y económico como el nuestro impone a l@s microempresari@s. Nos referimos a los efectos de los procesos de ajuste estructural y de globalización que enfrentan ést@s como parte de la política neoliberal vigente en nuestro país.

Sentimos que realizamos la sistematización **con** las protagonistas de la experiencia, que demostraron una gran permeabilidad para reunirse con nosotras cuantas veces fue necesario. Ello nos permitió contar con sus propias percepciones, que fueron muy importantes por su pertinencia, su transparencia, y porque nos ayudaron a indagar más a fondo, buscando confrontar sus experiencias personales con investigaciones realizadas sobre el sector informal.

Los pasos finales fueron trabajar las conclusiones y redactar el informe, esforzándonos por cumplir los plazos previstos y procurando llegar a comunicar transparentemente nuestros aprendizajes. Fue muy valioso el acompañamiento de la consultora, con sus observaciones y precisiones paso a paso y su estímulo constante.

1. BREVE RELATO DE LA EXPERIENCIA

1.1. Presentación institucional

La sistematización de esta experiencia es presentada por ACONSUR, Centro de Servicios para la micro y pequeña empresa del sector textil (confecciones y tejidos).

ACONSUR se creó en 1995 a iniciativa de la Cooperación Italiana y el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales del Perú (MITINCI). Su misión es contribuir al desarrollo social y económico de las micro y pequeñas empresas de confecciones y tejidos, fomentando liderazgos empresariales de las mujeres de sectores populares y contribuyendo en la promoción del desarrollo local, concertando con los gobiernos locales, instituciones públicas y privadas y gremios empresariales.

ACONSUR ofrece servicios de capacitación, asistencia técnica, gestión empresarial, formación en cultura emprendedora y promoción comercial, con un enfoque de equidad de género, contribuyendo a mejorar la ubicación de las empresas en el mercado y el posicionamiento social y político de l@s emprendedor@s en sus ámbitos locales.

1.2. El proyecto

Entre Abril de 1997 y Junio de 1998 ACONSUR implementó el proyecto **“Formación de mujeres líderes en el sector de confecciones de prendas tejidas a mano y máquina en Puno y Lima Metropolitana”**. Este proyecto fue co-financiado por la Cooperación Italiana y el FEG-ACDI, y en su ejecución participaron tres instituciones: el MITINCI, el Módulo de Servicios de Puno³ y ACONSUR.

El eje del proyecto fue la organización de escuelas de tejido a mano en Villa El Salvador y de tejido a máquina en Comas, en las que participaron cincuenta y cinco tejedoras y que duraron siete meses. Sus objetivos eran calificar a las emprendedoras en técnicas de tejido y lograr que sus productos alcancen calidad de exportación. Paralelamente se desarrollaron cursos de gestión empresarial con contenidos de género, basados en grupos de autoconciencia y en la promoción de cualidades emprendedoras.

El monitoreo realizado por la coordinadora del FEG-ACDI permitió constatar que, si bien se habían logrado los objetivos de capacitación técnica y de gestión empresarial, ello no garantizaba que las emprendedoras estuvieran en condiciones de gerenciar sus unidades productivas, por lo que tanto ACONSUR como el Programa de Pequeña y Micro Empresa (PPME)⁴ del MITINCI deciden reorientar el desarrollo del proyecto, implementando una segunda etapa consistente en la realización de una asesoría más directa en organización empresarial.

La primera etapa del proyecto (antes de su reorientación) tuvo como eje la capacitación técnica. La segunda debía girar en torno a la asesoría en organización empresarial, tarea que confiamos a un consultor especializado en el tema, quien diagnosticó la necesidad de que las emprendedoras cambiasen la personería natural de sus negocios por personería jurídica.

³ El Módulo de Servicios de Puno es una asociación civil sin fines de lucro, promovido por el MITINCI y la Cooperación Española; generan ingresos propios a través de la venta de servicios de capacitación y asistencia técnica en tejido a mano y máquina a empresas e instituciones del Estado.

⁴ El PPME es el Programa de Pequeña y Microempresa del MITINCI que tiene como objetivos: simplificar, desregular e impulsar la creación de un marco legal accesible para la Pyme; auspiciar municipios que promueven iniciativas empresariales locales de pequeña escala; e impulsar la competitividad regional.

Es este proceso de asesoría en constitución empresarial a cinco emprendedoras, desarrollado entre marzo y junio de 1998, el que hemos sistematizado.

1.3. Los participantes

El equipo de ACONSUR estuvo conformado por una trabajadora social, responsable de la coordinación del proyecto, y un economista contratado como consultor para la asesoría en constitución empresarial.

El primer paso fue seleccionar a las participantes en la asesoría, para lo cual se utilizaron los siguientes criterios:

- técnico-productivos, fundamentalmente referidos a su capacidad de producción;
- gestión: su permanencia en el mercado a pesar de la recesión y la competencia, y su experiencia de organización empresarial básica como persona natural;
- cultura emprendedora: haber influido positivamente en el grupo, siendo ejemplo de puntualidad, interés, motivación y cumplimiento de tareas y normas.

Se eligió a cuatro conductoras de tejido a máquina (tres mujeres y un varón) que habían participado en la escuela de Comas, y a una mujer líder de una unidad productiva de tejido a mano, que había participado de la escuela de Villa El Salvador.

Las cuatro mujeres emprendedoras se han mantenido en el mercado de productos y de servicios durante más de 10 años, y sus volúmenes de producción oscilan entre 4 y 10 chompas por día. Tres son jefas de hogar y asumen la responsabilidad total de la mantención de sus familias; la única con pareja, la comparte con su esposo, teniendo responsabilidades específicas en el presupuesto familiar. Todas asumen completamente la dirección de la producción, comercialización y administración del taller. Tres han registrado sus talleres como personas naturales y están inscritas en el Régimen Unico Simplificado (RUS)⁵, y una mantiene sus relaciones empresariales entregando Recibos por Honorarios Profesionales.

El varón participante tiene 15 años en el negocio y produce 10 chompas por día. Está casado y toma todas las decisiones sobre la producción, la comercialización y el uso de los ingresos. Su pareja cumple un rol de “colaboración” en la microempresa, aunque según manifiestan las emprendedoras que se asocian ocasionalmente con él para atender pedidos, realmente asume la principal responsabilidad en la producción. Ha registrado su taller como persona natural y está inscrito en el RUS.

1.4. La metodología de la intervención

A partir de la selección de las emprendedoras, el consultor procedió a realizar una asesoría individualizada, con entrevistas personales y visitas a los talleres, para conocer los niveles de organización de la producción y profundizar el conocimiento de sus fortalezas y debilidades, tanto en los aspectos técnico-productivos como en la organización y gestión empresarial. Luego, sostuvo reuniones de intercambio con ellas y elaboró un documento en que consolidó la información y presentó las recomendaciones correspondientes a cada una, de acuerdo a los perfiles técnico productivos identificados en el proceso.

La propuesta de cambios que debían operarse en el tipo de constitución empresarial fue presentada a las emprendedoras en una reunión conjunta en la que el consultor expuso sucintamente conceptos básicos sobre organización y administración de micro y pequeñas empresas, desarrollando temas sobre calidad total y legislación tributaria relacionados con las implicancias de la formalización con personería jurídica.

⁵ En el Anexo se entrega una breve síntesis de las diversas alternativas de constitución empresarial y tributación vigentes en el país.

En síntesis, el consultor propuso a dos de las emprendedoras y al emprendedor constituirse como EIRL, y a las otras dos, que habían manifestado interés en asociarse, constituirse como SRL⁶. En todos los casos, les aconsejó que se acogieran al Régimen Especial.

Aparentemente estas recomendaciones fueron aceptadas, pero las visitas realizadas meses después de la consultoría demostraron que ninguna las había asumido, manteniendo sus talleres en la misma situación en que los encontramos: con registro de personas naturales.

2. LOS APRENDIZAJES DE LA SISTEMATIZACION

A través de la reconstrucción de la experiencia y el análisis conjunto realizado con las cuatro mujeres que nos acompañaron en este proceso hemos logrado aprendizajes que consideramos muy importantes para nuestra actuación futura. Analizar la experiencia nos permitió "ver más allá de lo evidente". Fue necesario conceptualizar, interpretar y confrontar los hechos vividos con investigaciones y documentos sobre temas relacionados con la experiencia para comprender por qué no se formalizaron las emprendedoras participantes en la experiencia.

Intentando responder esta pregunta fuimos comprobando que existieron tres tipos de factores: 1) relacionados con nuestra intervención institucional; 2) asociados con la cultura y condiciones de género; y 3) factores externos vinculados con la situación de crisis económica y el marco legal tributario.

Presentamos estos aprendizajes ordenados en tres bloques, encabezados por las preguntas que orientaron nuestro análisis.

2.1. ¿Qué factores o elementos de la intervención de ACONSUR explican que los/as participantes no se formalizaran?

◆ Una hipótesis mal planteada

Nuestro principal supuesto fue que la constitución con personería jurídica favorecería la inserción de la unidad productiva en el mercado, por cuanto les brindaría mayores y mejores posibilidades de acceder a servicios financieros.

Sin embargo, al iniciar la experiencia no disponíamos de suficiente información sobre los regímenes tributarios existentes, y no establecimos la relación que existe entre tipo de personería y régimen tributario. Supusimos que la constitución como personas jurídicas era condición suficiente para ingresar a mercados más favorables.

No tuvimos en cuenta en ese momento que, manteniéndose como personas naturales y adscribiéndose al régimen especial o al general, las emprendedoras pueden emitir facturas y con ello, abrirse campo en la negociación con las pequeñas, medianas y grandes empresas que exigen este documento para obtener crédito fiscal.

Nuestra inexperiencia y falta de conocimiento sobre estos temas nos impidió contrastar las orientaciones ofrecidas por el consultor, que en todos los casos recomendó el cambio de persona natural a persona jurídica, sin considerar los factores internos y externos que debían intervenir para optar por este cambio. No previmos que, sólo en la medida que exista demanda continua de sus productos o servicios, estarían en disposición de cambiar de constitución empresarial, ante la necesidad de acceder a mayores montos de crédito.

⁶ La personería jurídica puede ser de dos tipos: como empresa individual o en sociedad. En el primer caso, se denomina Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), y está regulada por el DL 21621. En el segundo, se adscribe a la Ley General de Sociedades, existiendo la posibilidad de convertirse en Sociedad Anónima (SA) o Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL). La SA no establece un límite de asociados, mientras que la SRL la limita a veinte.

La hipótesis estuvo mal planteada debido a nuestra falta de información respecto de la posibilidad de optar por el régimen especial o el general dentro de la misma constitución empresarial como personas naturales. No tuvimos en cuenta que l@s emprendedor@s prefieren mantenerse como personas naturales y en el régimen simplificado pues éste les permite pagar impuestos proporcionales al monto de ventas y en cuotas mensuales.

◆ **Una metodología inadecuada**

Consideramos que la no formalización de las participantes obedeció en parte a los contenidos y a la metodología empleada por el consultor, así como a nuestra inexperiencia para monitorear el proceso de la asesoría, primera que realizábamos en este campo.

El consultor priorizó la observación y la entrevista como principales técnicas de la asesoría, y se limitó a transferir información sobre las características de sus empresas y los tipos de constitución empresarial existentes, recomendando los cambios requeridos de acuerdo a su evaluación personal. Faltó tiempo para un mayor debate e intercambio con las emprendedoras, que permitiera esclarecer la conveniencia o no de asumir los cambios sugeridos. No se consideró en la asesoría la envergadura de las obligaciones tributarias y de las responsabilidades legales que tendrían que asumir las emprendedoras, o las de carácter laboral relacionadas con l@s operari@s que trabajan en los talleres. Como personas naturales, estas responsabilidades no son asumidas, logrando con ello equiparar sus costos de producción con los de las empresas informales con las que compiten en el mercado local.

Las empresarias mencionan que la información brindada no se adecuó a las características de sus microempresas, y manifiestan que faltó concreción y una etapa más larga de seguimiento. Pero, sea porque el tiempo no fue suficiente, o porque no se conoció de cerca las demandas reales de las emprendedoras, las recomendaciones del asesor no resultaban aplicables en el corto plazo.

Lo que necesitaban era una asesoría que les permitiera saber cómo el cambio a persona jurídica incidiría en sus costos de producción y en los gastos administrativos, por lo tanto, en el precio de sus productos y consecuentemente, en sus posibilidades de competir en el mercado. Necesitaban comprobar si obtendrían beneficios formalizándose como empresas con personería jurídica, hecho difícilmente demostrable en las actuales condiciones del mercado.

Otro elemento que no facilitó el logro de la formalización fue haber considerado a las microempresas como un universo homogéneo. En la experiencia comprobamos que éstas pueden ser clasificadas en dos tipos: microempresas de subsistencia y microempresas con capacidad de capitalizar.

Pensamos que no haber identificado esta diferencia fue un elemento que influyó en la falta de precisión en los contenidos y la metodología de la asesoría, al no considerar que los intereses de las emprendedoras son diferentes, como igualmente lo son sus posibilidades de mejorar su posición en el mercado, dependiendo del nivel de desarrollo de sus negocios.

Las microempresas con capacidad de capitalizar están más dispuestas a asumir riesgos porque tienen ingresos que les permiten cubrir sus necesidades esenciales. En cambio las de subsistencia no lo pueden hacer, pues los ingresos que obtienen cubren únicamente las necesidades familiares y no dejan excedentes destinados a la reinversión en el negocio. Por ello se restringen al mercado informal y a las redes familiares o amicales que les aseguran estos ingresos básicos.

Las cinco microempresas asesoradas están en un nivel intermedio entre estos dos tipos: no son totalmente de subsistencia, pero tampoco se han capitalizado. Desarrollan una serie de estrategias para evadir el pago de los impuestos que formalmente tendrían que asumir.

Actualmente enfrentan una disyuntiva: quieren participar en licitaciones, para lo cual deben contar con capital de trabajo suficiente para atender pedidos grandes (como chompas de uniformes escolares); o tienen posibilidades de iniciar negocios con empresas que exigen facturas; o desean exportar directamente. Han adquirido experiencia en el negocio y tienen capacidad para ingresar a mercados exigentes, pero se enfrentan a limitaciones como no poder acceder a servicios financieros en los montos requeridos o estar impedidas de facturar. Sin embargo, ante la inseguridad de la demanda y por no manejar datos exactos sobre las implicancias positivas o limitantes de este cambio, optan por mantenerse como personas naturales.

2.2. ¿Qué condiciones internas de las participantes explican su no formalización con personería jurídica?

◆ Querer pero no poder

La no adopción del cambio a personería jurídica se debe a que intuyeron que aún no les correspondía dar ese paso porque no habían logrado posicionarse en el mercado y no podían asumir en ese momento los costos de la formalización. Estos no sólo se relacionan con los trámites, sino que incluyen la contratación de contador para llevar una contabilidad más ordenada, poner a l@s operari@s en planilla y pagar seguro social, impuestos, etc. Ello implica el incremento de sus costos de fabricación (costos de producción y gastos administrativos), que necesariamente tendrían que cargar a los precios de sus productos, cosa que no podían hacer por la alta competencia existente en el mercado local y externo.

A un año de la asesoría, dos de las emprendedoras están iniciando los trámites para constituir sus negocios como personas jurídicas porque *“necesitan factura”*, acceder a mayores montos de crédito y proteger su patrimonio personal. Sus posibilidades de mercado han crecido y tienen necesidad de superar los límites de las redes familiares, amicales o religiosas, y apuestan a la exportación.

Las otras emprendedoras aunque comprueban la necesidad de constituirse como personas jurídicas, aún no pueden *“dar el paso”*, porque si bien tienen posibilidades de pedidos en el corto plazo, se inhiben ante el hecho de que el mercado no es seguro y la competencia a nivel internacional es muy fuerte.

◆ El nivel de ingresos

Si la microempresa es la única fuente de ingresos de la emprendedora, de ninguna manera va a poner en riesgo su sostenibilidad en el corto plazo, aunque ello implique restringirse al mercado informal y acceder con limitaciones al mercado de servicios de subcontrata, moviéndose en un círculo de cuasi- subsistencia. En ese sentido, el nivel de ingresos es un factor interno determinante de la formalización.

◆ La tecnología

La falta de modernización y actualización tecnológica de las microempresas, la poca originalidad en los diseños y la ausencia de manejo de técnicas de desarrollo de productos son otros factores que han influido en la no formalización.

La escasa calidad en los acabados y el poco valor agregado de sus prendas podrían estar limitando su acceso a mercados de alta moda, que a nivel nacional es el que mejores ingresos podría permitirles. Por otro lado, para posicionarse en mercados de exportación de manera directa, tienen que modificar su organización productiva, pues

deben estar listas para atender pedidos de volúmenes mayores a lo acostumbrado o la demanda de prendas de muy alta calidad.

Es necesario romper un círculo vicioso: la falta de ingresos les limita las posibilidades de modernizarse adquiriendo nuevas máquinas, o de capacitarse en diseños, contratar especialistas para elaborar sus colecciones o formarse en marketing. Ello sería posible con la asesoría de instituciones como la nuestra o del Estado, que necesariamente tendrían que ofrecer servicios subsidiados temporalmente hasta que las microempresas alcancen el “punto de equilibrio” en sus negocios y puedan capitalizar y salir solas a competir en el complejo sistema global. Para ello es necesario trazarse una estrategia de corto, mediano y largo plazo, con una clara visión de sostenibilidad.

◆ **El nivel educativo y aspectos culturales**

Constatamos que el nivel educativo determinó el sentido crítico de las empresarias frente al marco legal que regula la existencia de las micro y pequeñas empresas: las personas con más alto grado de instrucción son las que se plantean más preguntas y cuestionamientos al régimen tributario, por ejemplo. Esta capacidad crítica podría haber influido en la decisión de no constituirse como personas jurídicas frente a los riesgos que ello implicaría.

Es necesario destacar que, cuando hablamos de microempresas de subsistencia, las conceptualizamos como una primera etapa de desarrollo, en la que los esfuerzos de l@s emprendedor@s se concentran en mantenerse en el mercado para cubrir necesidades básicas: alimentación y educación de los hijos principalmente. No les estamos atribuyendo rasgos de una “cultura de asistencialismo”⁷ que caracteriza a personas que no tienen actitudes emprendedoras y que denotan pasividad, conformismo y dependencia. En los casos estudiados, se trata de una etapa transitoria, con posibilidades de superarse a condición de que confluyan simultáneamente otros factores internos y externos como los que se señalan en el presente informe.

A inicios del trabajo de sistematización pensábamos que una de las razones para que las protagonistas no constituyeran sus negocios como personas jurídicas obedecía a una actitud de aversión al riesgo, aparentemente como un rasgo cultural propio de los sectores populares. Las señoras nos han demostrado con sus testimonios que la razón por la que aún no pueden “dar el paso” es que se mantienen en una economía de subsistencia. No han enriquecido su capital social ni aumentado sus bienes de capital. Y ese es el “cuello de botella” que les impide formalizarse para acceder a mercados más competitivos pero que garantizan mayores ingresos. El horizonte está claro para ellas, pero no es suficiente la voluntad de progresar: hay condiciones estructurales que limitan su desarrollo empresarial.

La experiencia vivida nos permite comprobar que ninguna de las personas involucradas en el proyecto tiene aversión al riesgo por una cuestión cultural. Es la lucha por la subsistencia diaria y la necesidad de atender necesidades de l@s hij@s -sobre todo- lo que las hace adoptar decisiones prudentes. Las cuatro mujeres (nos hace falta el testimonio del varón para establecer comparaciones y constatar si existen influencias de género en las decisiones adoptadas), dedican parte de su tiempo a auto capacitarse y a perfeccionarse. Espíritu emprendedor no les falta. Por tanto, asumir decisiones respecto del tema en cuestión, que implican necesariamente riesgos en la actual situación de crisis económica, no obedece únicamente a factores personales, a la metodología o a los contenidos de la intervención institucional.

◆ **Las relaciones de género**

⁷ Por cultura de asistencialismo estamos refiriéndonos a determinados rasgos de comportamiento pasivo y dependiente de un sector de la población, como producto de las políticas de bienestar de corte asistencialista que se desarrollaron desde la década de los 50.

En esta experiencia no encontramos grandes diferencias relacionadas con la condición o posición diferenciada de varones y mujeres para la determinación de sus decisiones respecto de la constitución de sus empresas como personas jurídicas. En los casos analizados, la participación de la pareja no ha tenido un papel determinante.

Hemos hallado que las cuatro protagonistas de este relato se han abierto oportunidades de acceso a información, controlan recursos y tienen una posición directiva en la empresa; por lo tanto, son las que toman las decisiones. Predomina en ellas la necesidad de mantenerse en el mercado y hallar nuevas oportunidades de negocio dentro de su especialización.

Estas mujeres han desarrollado la asertividad (cualidad asignada generalmente a los varones) al dirigir ellas solas sus negocios y realizar todas las vinculaciones y articulaciones relacionadas con proveedores, servicios financieros, servicios de capacitación, contactos comerciales, etc. Se han ejercitado en el manejo de información de mercado, tendencias de moda, técnicas de mercadeo y otros. La mayoría, como señalamos, son jefas de hogar, por lo tanto asumen la total responsabilidad de la mantención de sus familias. La única emprendedora con pareja tiene la gerencia de su negocio. Ella asume una parte del presupuesto familiar, compartiendo responsabilidades con su esposo. Sólo en el caso del varón podemos observar relaciones de desigualdad entre él y su pareja con relación a la toma de decisiones y posición en la dirección de la empresa.

Este proyecto no se planteó la modificación de las relaciones de género debido a su corto tiempo de ejecución y a su naturaleza técnica. Sin embargo, como señaláramos en las primeras páginas, uno de los elementos considerados para la selección de las emprendedoras participantes en el proceso de asesoría fueron sus características personales, que hacían presumir las posibilidades de éxito de sus microempresas. Coincidentemente, en el caso de las mujeres, se trató mayoritariamente de jefas de hogar con cualidades de autonomía y decisión. *"La mujer, para ser productora y pasar a ser empresaria, necesita una fuerte independencia; si son madres solteras mantienen su independencia y si tienen pareja, como en varios casos, terminan por separarse"*⁸.

Un aspecto interesante que se presentó en la experiencia fue el tipo de relación que establecieron las emprendedoras con sus familias para tomar la decisión del cambio a personería jurídica. Esta fue diferente entre las emprendedoras y el único emprendedor. Así por ejemplo, todas las emprendedoras manifestaron su interés por consultarlo en la familia (las jefas de hogar, con sus hijos y la casada, con su pareja); sin embargo, el varón no demostró ese mismo interés, pese a que su pareja participa activamente en la unidad productiva. Ello puede significar que, cuando la mujer está al frente de la unidad productiva, se establecen relaciones más igualitarias al interior de la empresa, sea por un proceso de socialización tradicional y conservador que asigna comportamientos diferentes a varones y a mujeres (se espera que el varón asuma las decisiones en el hogar, las mujeres generalmente están socializadas para no tomar decisiones solas) o a que las mujeres conciben que los estilos democráticos son más convenientes para el desarrollo empresarial. Durante la experiencia no atendimos este aspecto, pero esta sistematización nos lleva a considerarlo en nuestro actual trabajo de asesoría en gestión empresarial.

Esta experiencia de sistematización nos ha permitido percatarnos también de las fortalezas de las mujeres que asumen iniciativas empresariales, principalmente en un

⁸ Sigifredo Velásquez, consultor de desarrollo empresarial y ex coordinador del Centro de Promoción Empresarial de la Municipalidad de Villa El Salvador. Comentarios personales a la primera versión del informe de esta sistematización.

sector en el que la participación de la mujer es importante, incluso como conductoras de las unidades productivas⁹.

2.3. ¿Qué factores o elementos del contexto explican que los/as participantes no se formalizaran?

Consideramos que las limitaciones que las microempresas encuentran en el entorno macro-económico y jurídico han sido decisivas para mantener la inseguridad de las participantes en “dar el salto”.

Particularmente, el sector textil registró en el año 1998 una fuerte contracción, que respondió a factores tanto externos como internos. Entre los primeros podemos destacar:

- ♦ el Fenómeno El Niño¹⁰ afectó el abastecimiento de algodón, a la vez que la elevación de la temperatura alteró el consumo de prendas de vestir por parte de la población (ese año no hubo temporada de invierno)
- ♦ la contracción de la capacidad adquisitiva redundó en una disminución de las ventas de tejidos planos, cuyo principal destino es el mercado interno
- ♦ se presentó una contracción de la liquidez y restricción de créditos en el sistema financiero nacional.

En lo que se refiere a factores externos, el más importante fue la crisis asiática, que provocó la pérdida de competitividad de los hilados peruanos frente a los que provienen de esa región, lo que se tradujo en un incremento de las importaciones y una disminución de las exportaciones.

El proyecto no tuvo suficientemente en cuenta los riesgos presentes en el entorno: la recesión de la economía y la política de libre mercado que permite, por ejemplo, la libre importación de confecciones de Asia a precios “dumping”, difícilmente superables por los productores peruanos.

Víctor E. Tokman, actual director general de la OIT, sostiene que, para la mayoría de las empresas informales, “cumplir las normas supone costos difíciles de asumir por su reducida productividad y debilidad frente al mercado”¹¹. Por otro lado, la legislación “se percibe como abundante, los trámites engorrosos y el tiempo que toma cumplirlos, demasiado largo”. Estas aseveraciones de un alto funcionario no distan mucho de la percepción empírica de las señoras, que sostienen que la asesoría (es decir, la explicación de las normas y la información sobre tipos de organización jurídica ofrecidos por el consultor) era más aplicable a la mediana empresa. Se suman a estas dificultades, “la desinformación, los continuos cambios en las normas, el exceso de burocracia y la fiscalización que se ejerce, considerada principalmente punitiva y la cual contribuye aún más a la permanencia de relaciones informales de trabajo”¹².

Tokman añade que, para viabilizar la integración del sector informal al proceso de modernización, se requiere un marco institucional de reglas claras y estables, procedimientos ágiles y costos que correspondan a sus posibilidades reales. Hacerlo

⁹ Aunque no disponemos de datos exactos respecto al universo de las unidades productivas de tejido a máquina, los que tenemos institucionalmente muestran que aproximadamente el 50% de titulares de este negocio son mujeres.

¹⁰ Alteración climática producida por el calentamiento del Océano Pacífico, que produce una elevación de la temperatura ambiente e intensas lluvias en la costa peruana.

¹¹ Varios/as autores/as: “Perú: el sector informal frente al reto de la modernización”. OIT, Lima, 1998. Prólogo, p. VII.

¹² Ibidem, p. IX.

paralelamente a la sensibilización de las y los empresarios/as en la importancia de formalizarse y cumplir con la ley permitiría, según él, la constitución de las y los empresarios en sujetos con derechos más que únicamente con obligaciones, lo que les generaría beneficios y se constituiría en herramienta para su desarrollo empresarial. Efectivamente, las empresarias participantes en el proyecto perciben lo importante que es la modificación de normas y regulaciones para adecuarlas al tamaño de empresas como las de nuestras interlocutoras.

Si bien es cierto que el mercado es el punto de interés primordial de las micro y pequeñas empresas, su entrada o permanencia en éste obedece a un marco de mayor complejidad que la formalización. En particular, la constitución de microempresas como personas jurídicas podría ser necesaria para su mayor desarrollo a condición de que intervengan simultáneamente otros factores, como el mejoramiento de la eficiencia productiva y de la calidad de los productos, así como de la capacidad de gestión. Por otro lado, son necesarios también el acceso a servicios financieros y la existencia de un marco legal y tributario estable y adecuado a la realidad de las pequeñas y micro empresas.

Pero lo que favorecerá definitivamente el desarrollo empresarial de l@s microempresari@s es asegurar el mercado interno, mejorando los ingresos de la población y, paralelamente, promover las exportaciones.

3. CONCLUSIONES

◆ Relacionadas con la hipótesis

- ✓ La premisa de la que se partió: modificar el tipo de constitución empresarial, de persona natural a persona jurídica como un paso necesario para el desarrollo de la microempresa, se verifica como cierta, pero no en forma universal sino dependiendo del nivel de desarrollo de la misma. Las microempresas de subsistencia requieren de un proceso previo de ejercitamiento en el mercado; la mayoría de las microempresas del país están constituidas como personas naturales y han optado por el régimen simplificado porque los montos de los tributos son menores. Sólo en el momento en que ganan un mejor posicionamiento en segmentos de mercado más exigentes y pueden capitalizar, optan por la personería jurídica. Este hecho, que pareciera lógico, lo hemos ido descubriendo a lo largo del proyecto y sobre todo, en el proceso de sistematización, que ha sido una oportunidad para analizar la experiencia en profundidad y documentarnos mejor.

◆ Relacionadas con la intervención de ACONSUR

- ✓ El mayor acierto de ACONSUR fue haber identificado, en el conjunto de las personas participantes en la escuela de tejido, a quienes tenían mayores potencialidades para constituirse formalmente con personería jurídica. Esta potencialidad se traduce en los perfiles que identificamos y que combinan dos criterios: la capacidad productiva y el espíritu emprendedor, cuyo principal indicador sería el haberse mantenido en el mercado de manera ininterrumpida y demostrar en sus testimonios que tienen voluntad de mejorar sus negocios y progresar.
- ✓ Consideramos que ACONSUR hizo bien en limitarse al ofrecimiento de la información y acompañarlas en el diagnóstico de sus perfiles empresariales. La decisión de cambiar su constitución empresarial finalmente era de ellas. Pero esta decisión podría haberse adoptado si en ese momento hubieran podido neutralizar los factores de riesgo, con estrategias como las que tres de las emprendedoras están asumiendo: mantienen sus negocios como persona natural para el mercado interno informal que no requiere facturar y se las ingenian para que los impuestos que les corresponde pagar no sean tan elevados. Al parecer, todas las microempresas que están en su situación lo hacen. Justifican esta medida porque sienten que los tributos que aportan a la SUNAT o a los municipios no revierten en servicios para las empresas. Ahora están articulándose entre sí para participar en licitaciones de compras estatales, atreviéndose a gestionar créditos en la banca comercial, y tienen puesta la mira en la exportación. Han comprometido al

emprendedor varón en este proceso y estudian minuciosamente cómo deben ser sus flujos de caja para que puedan formalizarse como personas jurídicas.

◆ Vinculadas a las condiciones internas de las emprendedoras

- ✓ Pensamos que, si bien las emprendedoras no llegaron a constituir sus negocios como personas jurídicas como efecto de la asesoría, ésta movilizó el interés por indagar por su cuenta y riesgo los siguientes pasos a ejecutar. El varón ya se constituyó como persona jurídica y tres de las cuatro mujeres lo harán en el corto plazo. Ello estaría indicando que pueden progresar al impulso de su propia dinámica personal; el *human agency*¹³ de que habla Annelou Ypeij, pues lo fundamental ha sido el empeño de ellas mismas.
- ✓ Nuestra lectura de género nos permite constatar que, estrictamente hablando, no ha habido situaciones diferenciadas entre las mujeres y el varón que expliquen que no se formalizaran durante la ejecución del proyecto. Todas tenían perfiles productivos semejantes. Algo que ameritaría investigarse y que la sistematización tuvo límites para constatar, es si existen aspectos de género que determinan la no formalización de las microempresas como personas jurídicas. Nuestra experiencia nos lleva a pensar que son los factores externos los que traban mayormente este ascenso en la formalidad.

Como señalan Joan Scott y Teresita de Barbieri¹⁴, es necesario analizar los ámbitos específicos de acción del género y los mecanismos por los cuales se ejercen el poder y la dominación. En este caso, el poder proviene de los mecanismos de control y regulación de la actividad empresarial que afectan aparentemente por igual al varón y a las mujeres en el caso que sistematizamos. Sin embargo, si consideramos que las mujeres tienen una situación de partida de desventaja con relación a la de los varones para competir en el mercado (por ejemplo: la doble o triple jornada, la atención a las tareas reproductivas cotidianas producto de una desigual distribución de los roles o de la división sexual del trabajo), debemos destacar las capacidades que demuestran ellas al frente de sus microempresas y con relación al cumplimiento de la normatividad vigente. Destacar estas capacidades empresariales, alentarlas y apoyarlas, resulta fundamental para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, en las que las mujeres tienen una presencia importante, lo que repercutirá en un desarrollo local y nacional con mayor equidad.

◆ Sobre la heterogeneidad de las microempresas

- ✓ Entre las participantes en la asesoría encontramos dos tipos de microempresas: las de subsistencia y las que tienen potencial de acumulación.
 - a) Las empresas textiles de subsistencia, orientadas al mercado interno, generalmente sobreviven en la informalidad por los bajos niveles de inversión que se requieren o, como dicen los economistas, por las pocas restricciones de entrada. Estas microempresas se mantienen en un mercado restringido a las redes informales, que les aseguran la subsistencia y que no ponen en riesgo los ingresos indispensables para la mantención de su familia. A este tipo de microempresas habría correspondido una asesoría orientada a manejar mejor el régimen tributario en el que se encuentran: el RUS, y dotarlas de mayor conocimiento y manejo de la dinámica interna de su negocio.
 - b) Generalmente las microempresas que tienen un mejor nivel de calidad de sus productos y pueden acceder al mercado de alta moda nacional o a segmentos del

¹³ El *human agency* se refiere a las potencialidades de desempeño de las personas, tanto para tomar decisiones como para establecer relaciones sociales y construir redes, involucrando a otros en sus proyectos.

Ypeij, Annelou: "Over leven, onder nemen. Browelijke en man nelijke. Microproducenten in Lima, Perú", 1995.

¹⁴ De Barbieri M., Teresita: "Certezas y malos entendidos sobre la categoría género". Con/textos N° 3, pp. 12 - 15. Programa de Estudios de Género, PUCP, Lima, 1997.

mercado internacional pueden lograr el punto de equilibrio y capitalizarse. Es en ese momento que optan por el cambio a persona jurídica. A este tipo de empresas corresponde una asesoría sobre regímenes tributarios: el especial y el general, acompañada de información y calificación técnica y empresarial que les permita ubicarse en segmentos de mercados exigentes, mantenerlos y ampliarlos. Las microempresas de acumulación de capital están más dispuestas a arriesgar porque tienen más posibilidades económicas de hacerlo.

- ✓ Finalmente, la constitución de empresas como personas jurídicas podría ser necesaria para su mayor desarrollo a condición de que intervengan simultáneamente otros factores, como mejoramiento de la eficiencia productiva y de la calidad de los productos, así como de la capacidad de gestión. Igualmente, es necesaria la modificación de las normas legales que no facilitan el despegue de los emprendimientos económicos y de las pequeñas y microempresas, que constituyen la principal fuente de empleo (y auto empleo) de la población.

◆ **Sobre los factores del entorno: la recesión, la retracción de los ingresos y la legislación tributaria**

Hemos encontrado que los principales factores que limitan la formalización con personería jurídica de las unidades productivas se hallan en el contexto.

- ✓ La crisis económica por la que atraviesa el país ha disminuido la demanda interna, y el ingreso indiscriminado de confecciones importadas a bajo precio coloca en situación de desventaja a l@s empresari@s nacionales. Ypeij, señala que *"... la pérdida de poder adquisitivo y la irregularidad de los ingresos de numerosos latinoamericanos les obliga a abastecerse en el sector informal"*¹⁵. Ello podría dar a entender que existiría un círculo vicioso de reproducción de la informalidad, en la medida que el bajo precio de los productos de empresas de este sector debido a sus menores costos¹⁶ estaría siendo funcional a la situación de recesión y disminución de la capacidad adquisitiva de la población mayoritaria del país.
- ✓ La legislación tributaria abundante, cambiante y poco adaptada a las condiciones reales de las pequeñas y microempresas, es un factor que limita seriamente la decisión de formalizarse con personería jurídica, ya que se trata de un panorama adverso, o por lo menos poco atractivo para el desarrollo empresarial.
- ✓ En general, much@s empresari@s tienen una imagen de la SUNAT como institución que pone trabas al desarrollo empresarial. Los servicios de información que ofrece son ineficientes, lo que l@s desanima de acudir a esta institución para conocer sus obligaciones tributarias y asesorarse respecto de gestiones que deben realizar, ponerse al día en los pagos, conocer la legislación que les incumbe, etc.
- ✓ Las emprendedoras sienten que la SUNAT desconoce la naturaleza y las características de las micro y pequeñas empresas. La experiencia que tienen de esta institución es que los empleados o funcionarios no saben aplicar la teoría a los casos concretos que se presentan en la vida cotidiana. Ni los contadores -afirman- saben orientar.
- ✓ En la medida en que las emprendedoras perciben que los impuestos que pagan no otorgan derecho a servicios públicos de calidad, como sucede en los países desarrollados, no se motivan a cumplir con esta obligación. Estamos seguras de que, si hubiera correspondencia entre el pago de impuestos y una eficiente y equitativa administración de los ingresos nacionales producto de la recaudación, se estimularía una conciencia tributaria, porque a la par habría oportunidades de desarrollo de ciudadanía, accediendo a mejores y mayores bienes públicos. Es decir, habría un entorno favorable

¹⁵ Ypeij, op cit.

¹⁶ En parte por la evasión de impuestos y por no considerar costos de producción reales; incluyendo las tareas reproductivas adicionales que recaen sobre la mujer, como el preparar los alimentos para l@s operari@s, por ejemplo.

para el desarrollo empresarial, mejorarían los negocios, se ampliaría la cobertura de empresas con personería jurídica con mayor capacidad de tributación. Se rompería así el círculo vicioso de la informalidad y de la situación de subsistencia de las empresas, pasando a dinamizarse el círculo virtuoso del desarrollo económico y social de l@s emprendedor@s del país.

4. A MODO DE SUGERENCIAS

◆ **Sobre los contenidos y métodos que deberían formar parte de una asesoría que busque apoyar a microempresas en su proceso de formalización.**

- ⇒ Los contenidos deben ser transmitidos valiéndose no sólo de la exposición, sino graficándolos con ejemplos y con ejercitamiento práctico, ya que se trata de un tema complejo que requiere de análisis y actualización permanente.
- ⇒ La asesoría no debe restringirse a los aspectos informativos sobre los dispositivos legales y tributarios, ni a aquéllos relacionados solamente con los trámites. Es importante que l@s emprendedor@s tengan claridad respecto a la relación que existe entre los distintos regímenes y el tipo de constitución empresarial -por ejemplo, entre los regímenes tributarios y el tipo de personería de la empresa- buscando además dejar claras las ventajas y desventajas de uno y otro.
- ⇒ La evaluación de entrada en la que se identifican los perfiles de l@s emprendedor@s debe estar orientada a reconocer el sistema de relaciones que establecen las microempresas para mantenerse en el mercado a pesar de las condiciones restrictivas del entorno macro económico, e identificar hasta qué punto estas relaciones permiten la acumulación de capital, o cómo deben superar sus límites si quieren crecer. Esto dará cuenta de la oportunidad o no del cambio de personería e incluso del régimen tributario correspondiente.
- ⇒ Una auto-evaluación participativa y el ejercicio de análisis de los factores internos y externos favorables o limitantes al desarrollo de las empresas puede contribuir a la elaboración de contenidos sobre cultura emprendedora y gestión empresarial, al igual que ejercicios de negociación y marketing. Por otro lado, toda asesoría empresarial debe considerar la importancia de la información y de los servicios financieros como factores de desarrollo. En suma, todo proceso de asesoría para la constitución de empresas **debe concebirse como una intervención integral**; es decir, debe considerar el desarrollo de las capacidades emprendedoras y el mejoramiento de los niveles técnico-productivos y de gestión de la unidad productiva. Esto es, intervenir a nivel del empresario/a y de la empresa. Es posible que sea necesaria la formación de “grupos de eficiencia” para lograr desarrollar las potencialidades empresariales de las mujeres y varones dedicados a la rama textil, para que puedan especializarse en procesos productivos unos, y en la gestión otros, ya que es difícil que el o la misma empresario/a pueda asumir eficiente y eficazmente todos los aspectos del manejo de un negocio que pretende ser rentable, sostenerse y desarrollarse.
- ⇒ Tener en cuenta los perfiles o pre-requisitos que deben desarrollarse antes de constituir empresas con personería jurídica: capacidad productiva, espíritu emprendedor y nivel de ingresos que superen los índices de subsistencia.

Pensamos que el perfil de l@s microempresari@s con posibilidad de formalizarse jurídicamente tendría que considerar lo siguiente:

- ❖ su tenacidad para mantenerse y ampliar mercados;
- ❖ su interés en autocapacitarse y buscar información;
- ❖ su capacidad de asumir riesgos moderados;
- ❖ su ejercitamiento previo como contribuyente de la SUNAT en el régimen simplificado;
- ❖ su interés por ampliar sus redes productivas y comerciales;
- ❖ su potencialidad para desarrollar capacidad de gestión y de acumulación de capital a través de un mejor manejo de la información, la atención a las señales del mercado, cultura crediticia y adopción de tecnologías innovadoras de producción;
- ❖ su desarrollo de independencia y de capacidad de negociación para modificar relaciones de subordinación o de desventaja, producidas estas últimas generalmente por la división sexual del trabajo.

- ⇒ Por último, y lo de mayor importancia: es imprescindible la modificación de normas y regulaciones que no responden al tamaño de empresas como las que participaron en la asesoría (y que consideramos que representan la mayoría de microempresas del país). Es necesario idear un sistema que considere el nivel o etapa de desarrollo de la microempresa, cobrando impuestos diferenciados que les permitan ingresar a una etapa de acumulación de capital y no mantenerse en la subsistencia. Se debe considerar incluso lo costoso que resulta a la misma SUNAT el cobro de impuestos por contribuciones del régimen simplificado, en el que se encuentran la mayoría de microempresas de nuestro país.

Esta modificación de normas debiera ser producto de un estudio realizado por asesores económicos y especialistas en tributación, considerando tanto los intereses del Estado como los de los ciudadanos, que no deben ser percibidos sólo como contribuyentes sino como personas con derechos. Es necesario tomar en cuenta experiencias de otros países -como Brasil- y aplicar las conclusiones de investigaciones realizadas por OIT u otros organismos internacionales de desarrollo.

- ⇒ La información sobre constitución empresarial y regímenes tributarios debe difundirse de manera sencilla. Un aporte importante sería diseñar materiales educativos didácticos para facilitar la comprensión de las normas.
- ⇒ Es importante que las instituciones de desarrollo impulsen acciones de lobby ante el Estado y otras entidades privadas y gremiales con el fin de promover estos cambios.

ANEXO

REGIMENES TRIBUTARIOS

Los negocios pueden constituirse como personas naturales o personas jurídicas, dependiendo de la forma organizativa que adopten. Las empresas con personería natural no necesitan diferenciar el patrimonio personal del de la empresa y no están obligadas a llevar libros completos de contabilidad. Las empresas con personería jurídica deben diferenciar patrimonios y contar con registros contables completos.

Tanto las empresas con personería natural como con personería jurídica deben adscribirse a un tipo de régimen tributario. De acuerdo a la legislación vigente, existen tres tipos de regímenes: el simplificado, el especial y el general. La personería natural es compatible con los tres; la personería jurídica, sólo con el segundo y el tercero.

⇒ El **Régimen Unico Simplificado (RUS)** está orientado a personas naturales que generan rentas de tercera categoría. No pueden emitir facturas, sino solo boletas de venta, que no dan derecho a crédito fiscal ni permiten sustentar gastos y/o costos para efectos tributarios. Pueden pertenecer a este régimen quienes tienen volúmenes de ventas inferiores a los S/. 12,000 (aproximadamente US \$ 3,500.00) al mes, cuentan con menos de 4 trabajadores/as y un solo establecimiento comercial o punto de venta. Los impuestos que pagan oscilan entre los S/. 10 y S/. 300, según el volumen de ventas.

El RUS tiene 6 niveles, a cada uno de los cuales corresponde un impuesto bruto y un crédito máximo deducible (20% de las compras sustentadas mediante facturas, tickets de venta o cintas de máquinas registradoras), según la siguiente tabla:

Nivel	Volumen de ventas	Impuesto Bruto	Crédito máximo deducible
A	S/. 1 a 1500	S/. 50	S/. 40
B	S/. 1501 a 3200	S/. 180	S/. 145
C	S/. 3201 a 5000	S/. 400	S/. 320
D	S/. 5001 a 6600	S/. 700	S/. 550
E	S/. 6601 a 8400	S/. 1000	S/. 780
F	S/. 8401 a 12000	S/. 1200	S/. 1200

⇒ El **Régimen Especial (RE)** está dirigido a personas naturales o jurídicas que pueden emitir boletas o facturas con derecho a crédito fiscal. Están obligadas a pagar Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas (18%) e Impuesto Extraordinario de Solidaridad (5% mensual sobre el monto de las remuneraciones de los trabajadores en planilla).

⇒ El **Régimen General (RG)** también se dirige a personas naturales o jurídicas que pueden emitir boletas o facturas y gozan del derecho a crédito fiscal. Además de todos los impuestos que afectan a quienes se adscriben al Régimen Especial, deben pagar anualmente el Impuesto Extraordinario a los Activos Netos.