



Asamblea General

Distr. limitada
12 de agosto de 2015
Español
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional**
**Grupo de Trabajo I (Microempresas y Pequeñas
y Medianas Empresas)**
25º período de sesiones
Viena, 19 a 23 de octubre de 2015

Reducción de los obstáculos jurídicos que afectan a las microempresas y pequeñas y medianas empresas

Nota de la Secretaría

Índice

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. Las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME)	1-19	2
A. La importancia de las MIPYME en la economía mundial	6-10	4
B. Definición de las MIPYME	11	5
C. Características esenciales de las MIPYME	12-15	6
D. Establecimiento de un entorno empresarial sólido para todas las empresas	16-19	7
II. El sector no reglamentado de la economía	20-29	8
III. Medidas para simplificar y hacer más atractivo para las MIPYME el ingreso en el sector reglamentado de la economía	30-51	11
A. Aclarar lo que significa ingresar en el sector reglamentado de la economía	31-38	12
B. Atraer a las MIPYME al sector reglamentado de la economía	39-41	17
C. Facilitar el ingreso de las MIPYME en el sector reglamentado de la economía	42-51	18



I. Las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME)

1. En su 46° período de sesiones, celebrado en 2013, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) decidió comenzar a ocuparse de la cuestión de la reducción de los obstáculos jurídicos que afectaban a las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en todo su ciclo de vida y, en particular, acordó que en esa labor se prestara especial atención a las MIPYME de los países con economías en desarrollo. El tema se incluyó en el programa de trabajo de la CNUDMI para el Grupo de Trabajo I, al que se solicitó que iniciara su mandato centrándose en las cuestiones jurídicas relacionadas con la simplificación de la constitución de sociedades¹.

2. Para su examen de esta cuestión, la CNUDMI ha decidido centrar su atención, al menos al principio, en la reducción de los obstáculos jurídicos con que se enfrentan las MIPYME al comienzo de su ciclo de vida. El presente documento de trabajo tiene por objeto servir de ayuda al Grupo de Trabajo en sus deliberaciones sobre este tema, proporcionando un contexto para sus debates al respecto. Si el Grupo de Trabajo así lo decide, esta serie de documentos podría adaptarse con el fin de incluirse en cualquier texto legislativo sobre las MIPYME que el Grupo de Trabajo pueda preparar en el futuro.

3. Dada la situación de desventaja en que se encuentran muchas MIPYME en todo el mundo, el hecho de que se haya emprendido esta labor pone de relieve la pertinencia e importancia del trabajo y los programas que lleva a cabo la CNUDMI para promocionar el estado de derecho en los planos nacional e internacional y aplicar el programa internacional de desarrollo, lo que incluye el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio y la preparación de los objetivos de desarrollo sostenible. La comunidad mundial ha reconocido la importancia de unos marcos jurídicos justos, estables y previsibles para crear desarrollo, crecimiento económico y empleo inclusivos, sostenibles y equitativos, generar inversiones, y facilitar la actividad empresarial, y ha encomiado la contribución que aporta la CNUDMI al logro de esos objetivos mediante su labor de modernización y armonización del derecho mercantil internacional². La labor encaminada a apoyar y fomentar la creación de MIPYME y su crecimiento sirve también de respaldo a la contribución de la CNUDMI al establecimiento de normas internacionales aceptables en materia de derecho comercial y el apoyo a la incorporación de tales normas al derecho interno para ayudar a fortalecer el tejido económico de los Estados.

¹ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo octavo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/68/17), párr. 321.*

² Véase, por ejemplo, la Declaración de la Reunión de Alto Nivel de la Asamblea General sobre el Estado de Derecho en los Planos Nacional e Internacional, en la resolución 67/1 de la Asamblea General (sexagésimo séptimo período de sesiones, 2012), párr. 8; y la Agenda de Acción de Addis Abeba de la Tercera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo (Agenda de Acción de Addis Abeba), en la resolución 69/313 de la Asamblea General (sexagésimo noveno período de sesiones, 2015), anexo, párr. 89.

4. La comunidad internacional ha subrayado la importancia del derecho mercantil como uno de los cuatro pilares clave para el fomento del empoderamiento jurídico de los pobres, muchos de los cuales dependen de una microempresa o pequeña empresa para ganarse la vida³. Además de otros pilares (como el acceso a la justicia y al estado de derecho, el derecho a la propiedad, y los derechos laborales), los derechos empresariales se consideran fundamentales para el empoderamiento jurídico de los menos aventajados, no solo en lo que respecta al empleo por cuenta ajena, sino también en lo referente a la creación de una microempresa o pequeña empresa propia. Los derechos empresariales pueden considerarse un conjunto compuesto por los derechos ya existentes de grupos e individuos a emprender una actividad económica y operaciones de mercado, lo que incluye el derecho a poner en marcha una empresa reconocida jurídicamente, sin exponerse a una aplicación arbitraria de las normas o a discriminación, mediante la eliminación de barreras innecesarias que limitan las oportunidades económicas y la protección de las inversiones empresariales de cualquier envergadura⁴. Entre las medidas que se han propugnado para fortalecer los derechos empresariales figuran las siguientes:

a) garantizar los derechos empresariales básicos, incluidos los derechos a vender, a disponer de un espacio de trabajo y a acceder a los servicios e infraestructura necesarios (por ejemplo, de electricidad, agua y saneamiento);

b) fortalecer y hacer más eficaz la gestión económica para que resulte fácil y asequible a los empresarios establecer y llevar su empresa, acceder a los mercados y salirse de la empresa;

c) ampliar el acceso de los empresarios a las entidades de responsabilidad limitada y otros mecanismos jurídicos que les permitan separar los bienes de su empresa de sus bienes personales;

d) promover servicios financieros inclusivos que ofrezcan ahorros, crédito, seguros, pensiones y otros instrumentos de gestión del riesgo; y

e) ampliar el acceso de los empresarios a nuevas oportunidades de negocios mediante programas especializados que los familiaricen con mercados nuevos, ayudándolos a crear vínculos con empresas de todos los tamaños y a cumplir las normas y requisitos⁵.

5. La experiencia de la CNUDMI puede ser útil para la formulación del marco jurídico y reglamentario que mejor pueda ayudar a los empresarios y las MIPYME a establecer derechos empresariales y reducir algunos de los obstáculos jurídicos con que se enfrentan.

³ Véase, por ejemplo, “Making the Law Work for Everyone”, Vol. I, Informe de la Comisión para el Empoderamiento Jurídico de los Pobres (2008) (www.unrol.org/files/Making_the_Law_Work_for_Everyone.pdf). Las conclusiones de esta Comisión son una parte esencial de la Iniciativa de Empoderamiento Jurídico de los Pobres del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (www.undp.org/content/undp/en/home/ourwork/democraticgovernance/focus_areas/focus_justice_law/legal_empowerment.html) y han servido de base para trabajos similares sobre el empoderamiento jurídico de los pobres en organizaciones internacionales como el Grupo Banco Mundial y las Fundaciones de la Sociedad Abierta (www.opensocietyfoundations.org/projects/legal-empowerment).

⁴ *Ibid.*, págs. 30 y 31.

⁵ *Ibid.*, págs. 8 y 9.

A. La importancia de las MIPYME en la economía mundial

6. La decisión de la CNUDMI de ocuparse de la reducción de los obstáculos jurídicos que afectan a las MIPYME supone el reconocimiento de la importancia que esas empresas tienen para la salud económica de los Estados en que se sitúan y para la economía mundial en general. Esa importancia es aún más evidente si se tiene en cuenta una serie de datos fundamentales que demuestran que las MIPYME son consideradas un pilar de la economía tanto en el mundo en desarrollo como en el desarrollado.

7. Se calcula que en todo el mundo hay entre 420 y 510 millones de MIPYME, de las cuales entre 360 y 440 millones (aproximadamente el 86%) operan en mercados emergentes. Entre 36 y 44 millones de PYME (que representan aproximadamente el 9% del total de MIPYME en el mundo) están inscritas en un registro, es decir, operan dentro del sector reglamentado de la economía, de las cuales entre 25 y 30 millones se encuentran en mercados emergentes⁶. Además, las PYME (tanto dentro como fuera del sector reglamentado de la economía) representan el 72% del empleo y el 64% del producto interno bruto (PIB) en las economías desarrolladas, y el 47% del empleo y el 63% del PIB en los países de ingresos bajos. Las PYME que desarrollan su actividad fuera del sector reglamentado de la economía proveen el 48% de los empleos en los países con mercados emergentes, y el 25% en los países desarrollados, pero solo el 37% y el 16% del PIB en esos mercados, respectivamente⁷.

8. También puede resultar instructivo analizar algunas de las estadísticas regionales y subregionales sobre esas empresas. En la Unión Europea (UE), el 99% de las empresas son PYME, que proveen dos de cada tres empleos del sector privado y aportan más de la mitad del valor añadido total creado por empresas en la UE. Además, nueve de cada diez PYME son microempresas (definidas en la UE como empresas con menos de 10 empleados), lo que demuestra que las microempresas son los pilares de la economía europea⁸.

9. Las microempresas no son menos influyentes en otros países desarrollados. Por ejemplo, en los Estados Unidos de América hay 25,5 millones de microempresas (definidas como empresas de menos de cinco empleados, incluido el dueño), cifra que representa el 92% del total de empresas. En 2011 esas microempresas tuvieron un impacto directo, indirecto o inducido en más de 40 millones de empleos en todo el país: crearon 26 millones de empleos directos; sirvieron de apoyo

⁶ Estas cifras provienen de la Alianza Mundial para la Inclusión Financiera (GPFI), que cita un estudio hecho por la Corporación Financiera Internacional (CFI). La GPFI es el principal mecanismo de ejecución del Plan de Acción de Inclusión Financiera respaldado por el Grupo de los 20 (G-20) en la cumbre de Seúl (10 de diciembre de 2010). El Plan de Acción señala seis esferas para el progreso de la inclusión financiera de personas, hogares y MIPYME y la promoción de la aplicación de los Principios para la Inclusión Financiera Innovadora del Grupo de los 20. Véase www.gpfi.org, *GPFI, IFC, Small and medium enterprise finance: new findings, trends and G-20 global partnership for financial inclusion progress*, 2013, pág. 12, en www.ifc.org/wps/wcm/connect/16bca60040fa5161b6e3ff25d54dfab3/SME+Finance+report+8_29.pdf?MOD=AJPERES.

⁷ *IFC Jobs Study: Assessing Private Sector Contributions to Job Creation and Poverty Reduction*, 2013, págs. 10 y 11.

⁸ Véase Comisión Europea, Empresa e Industria, en: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/facts-figures-analysis>.

indirecto a 1,9 millones de empleos mediante las compras relacionadas con su actividad; y tuvieron un efecto inducido (que se reflejó en el poder adquisitivo de los propietarios y empleados de las microempresas) sobre otros 13,4 millones de empleos⁹.

10. Las MIPYME también son muy importantes en las regiones del mundo donde hay un gran número de países en desarrollo. Las PYME representan el 99% de las empresas en la región de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), donde aportan entre el 30% y el 60% del PIB¹⁰. En los Estados del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), las PYME representan alrededor del 90% del total de empresas y dan empleo hasta al 60% de la población activa¹¹. En la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común del Caribe, las MIPYME aportan más del 50% del PIB y representan el 70% de los empleos¹², y en América Latina, más de 18,5 millones de MIPYME dan empleo aproximadamente al 70% de la población activa de la región y aportan casi el 50% de su PIB¹³. Según el Banco Africano de Desarrollo (BAfD), en África las PYME representan más del 45% del empleo y aportan casi el 33% del PIB¹⁴.

B. Definición de las MIPYME

11. No hay una definición internacional normalizada de lo que constituye una MIPYME, ya que cada economía determina sus propios parámetros para cada tamaño de empresa teniendo en cuenta su contexto económico particular. A los efectos de la labor de la CNUDMI, no es necesario ni aconsejable buscar el consenso sobre una definición para cada categoría de MIPYME, puesto que los textos legislativos que se redacten los aplicarán los Estados o los grupos económicos regionales a sus MIPYME en función de cómo definan cada categoría, basándose en sus respectivos contextos económicos particulares. El factor común importante para todos los Estados es que las MIPYME, independientemente de cómo se definan en cada jurisdicción, son empresas que, al ser las más pequeñas y vulnerables, se enfrentan a una serie de obstáculos comunes, sea cual sea la jurisdicción particular en que se encuentren. Por ese motivo, en esta serie de

⁹ Véase, por ejemplo, Association for Enterprise Opportunity (AEO), “Bigger Than You Think: The Economic Impact of Microbusinesses in the United States”, septiembre de 2014 (<http://microenterprisealabama.org/wp-content/uploads/2014/09/Bigger-Than-You-Think-The-Economic-Impact-of-Microbusiness-in-the-United-States-copy.pdf>), o Corporation for Enterprise Development (cfed), “Microbusinesses: America’s Unsung Entrepreneurs”, mayo de 2013, (http://cfed.org/assets/pdfs/FactFile_May2013.pdf).

¹⁰ P. Manawanitkul, “Enabling Environment for Microbusiness — ASEAN Experience”, ponencia presentada ante la conferencia internacional conjunta de la CNUDMI, el Ministerio de Justicia de la República de Corea y el Korean Legislation Research Institute, sobre el entorno propicio para las microempresas y la economía creativa (Enabling Environment for Microbusiness and Creative Economy), celebrada en Seúl los días 14 y 15 de octubre de 2013.

¹¹ Véase www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Small-and-Medium-Enterprises.aspx.

¹² Véase www.oas.org/es/centro_noticias/comunicado_prensa.asp?sCodigo=C-061/12.

¹³ Puede consultarse en www.informeavina2008.org/espanol/develop_case2_SP.shtml.

¹⁴ Véase la página “News and Events” del Grupo del Banco Africano de Desarrollo, “The AfDB SME Program Approval: Boosting Inclusive Growth in Africa”, 2013, en www.afdb.org/en/news-and-events/article/the-afdb-sme-program-approval-boosting-inclusive-growth-in-africa-12135.

documentos no se ofrecen orientaciones sobre cómo deberían definir los Estados las distintas categorías de MIPYME¹⁵.

C. Características esenciales de las MIPYME

12. Las MIPYME son increíblemente variadas. Pueden consistir en un solo empresario, un pequeño negocio familiar o una empresa más grande con varios o muchos empleados, y operan en casi todos los sectores comerciales, incluidos el sector servicios y los sectores artesano y agropecuario.

13. Además, las MIPYME pueden variar en función de la situación económica local, las tradiciones culturales y las distintas motivaciones y características de los empresarios que las crean. Las empresas que han entrado en el sector reglamentado de la economía también pueden adoptar varias formas jurídicas, dependiendo de las opciones que les ofrezca el régimen jurídico que les sea aplicable, y de cómo atienda sus necesidades cada una de esas formas.

14. Por otra parte, aunque las MIPYME puedan considerarse principalmente, en particular en el contexto de las economías en desarrollo, un medio de sustento de los trabajadores pobres, son empresas que pueden evolucionar; de hecho, también pueden cumplir una función dinámica como fuente de talento empresarial en la economía. En efecto, la importancia de las MIPYME en la economía mundial indica que posibilitar y fomentar su crecimiento es un objetivo clave para promover el progreso, la innovación y el éxito económicos.

15. Con todo, pese a las numerosas diferencias que las caracterizan, las MIPYME comparten algunos rasgos generales, entre los que se pueden citar los siguientes:

- a) se mantienen siempre como operaciones pequeñas;
- b) se enfrentan a obstáculos reglamentarios onerosos, que tienden a afectarlas de forma desproporcionada;
- c) dependen de la familia y amigos en lo que respecta a préstamos o al reparto de los riesgos;
- d) tienen dificultades para acceder a capital o a servicios bancarios;
- e) los empleados, de haberlos, suelen ser familiares o amigos que a veces son mano de obra no remunerada o no calificada;
- f) su mercado puede limitarse a familiares, amigos y contactos locales;
- g) son vulnerables a la arbitrariedad y la corrupción;

¹⁵ Los Estados podrían tomar conocimiento de las definiciones de las distintas categorías de MIPYME establecidas, o bien por los Estados, o bien por los grupos económicos regionales. Esas definiciones suelen basarse en varios elementos, considerados individualmente o en combinación con otros factores, que pueden comprender: i) el número de empleados de la empresa en un momento determinado, como al término del ejercicio económico o del año natural; ii) el volumen anual de ingresos o de negocios que genera la empresa, o la cifra total que figura en su hoja de balance; iii) el patrimonio de la empresa; iv) el total de los sueldos mensuales pagados por la empresa; o v) el volumen del capital invertido en la empresa.

- h) tienen dificultades para acceder a mecanismos de solución de controversias, por que lo se encuentran en desventaja en las controversias con el Estado o con empresas más grandes;
- i) al no haber separación de bienes, el fracaso de la empresa suele entrañar también la pérdida de patrimonio personal;
- j) son vulnerables a las crisis financieras; y
- k) tienen dificultades para traspasar o vender el negocio y beneficiarse de bienes tangibles o intangibles (como listas de clientes o relaciones con los clientes)¹⁶.

D. Establecimiento de un entorno empresarial sólido para todas las empresas

16. La labor de apoyo a la puesta en marcha de una MIPYME puede comenzar con un análisis del entorno empresarial en el que esta llevará a cabo sus actividades. Un “entorno empresarial” puede definirse de diversas maneras, pero comprende las condiciones políticas, jurídicas, institucionales y regulatorias que rigen las actividades empresariales, así como los mecanismos administrativos y de aplicación de la ley establecidos para implementar la política del gobierno, y los planes institucionales que influyen en la manera que operan los principales actores. Estos principales actores pueden ser organismos públicos, autoridades reguladoras, organizaciones empresariales, sindicatos y organizaciones de la sociedad civil. Todos estos factores influyen en el rendimiento de las empresas¹⁷.

17. Los entornos empresariales sólidos ejercen una clara influencia positiva en el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. Hay diferentes opiniones sobre la importancia de la relación entre el entorno empresarial, por un lado, y el crecimiento económico y la reducción de la pobreza, por otro, y sobre si esa relación se puede medir. Ahora bien, los entornos empresariales precarios pueden no ofrecer a los empresarios suficientes incentivos y oportunidades para que decidan ejercer su actividad comercial dentro del sector reglamentado de la economía, donde tienen más probabilidades de que su empresa prospere. Por otra parte, los entornos empresariales precarios tienden a estar más expuestos a la corrupción y suelen perjudicar de forma desproporcionada a las empresarias, puesto que las empresas más vulnerables en esos entornos son las microempresas, que a menudo son empresas de mujeres¹⁸.

18. Cabe señalar que la calidad del entorno empresarial no solo varía entre unos Estados y otros, sino también entre las distintas regiones de un mismo Estado. Debido a esas diferencias regionales, es poco probable que se pueda hallar una única solución para mejorar el entorno empresarial en todos los Estados. De modo similar, los problemas que afrontan los empresarios, en particular los propietarios de MIPYME, varían en función del contexto en que llevan a cabo sus actividades.

¹⁶ Véase, por ejemplo, la nota 3 *supra*, págs. 8 y 9, 38 y 39 y 70 a 73.

¹⁷ Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial (DCED), 2008, *Apoyo a las reformas del entorno empresarial*, pág. 2.

¹⁸ *Ibid.*, pág. 3; véase también, “La ley: la clave para el desarrollo sin exclusiones”, volumen I, *Informe de la Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres*, nota 3 *supra*.

No obstante, los dos conceptos están relacionados, dado que muchos de los problemas a que se enfrentan las MIPYME son similares a los que se consideran perjudiciales en general para crear un entorno empresarial sólido, que incluyen: una reglamentación onerosa, un alto grado de desigualdad económica, la mala calidad de las instituciones, una infraestructura pública precaria y la falta de acceso al crédito y a otras fuentes de recursos¹⁹.

19. Para aumentar la calidad del entorno empresarial y ayudar a las MIPYME a superar los problemas particulares a que se enfrentan suele ser necesario que los Estados adopten medidas de reforma jurídica y política. Esas reformas pueden consistir, entre otras cosas, en el establecimiento de un sistema de inscripción registral de empresas sencillo y eficiente, o en la aprobación de una variedad de formas empresariales sencillas y flexibles a fin de atender a las necesidades de las MIPYME. Los Estados suelen iniciar tales reformas empresariales con miras a lograr los siguientes objetivos: facilitar la puesta en marcha de empresas y su funcionamiento, estimular las oportunidades de inversión y aumentar las tasas de crecimiento y el empleo. Tales reformas exigen una planificación cuidadosa y un compromiso de parte del Estado, así como la participación de una serie de organismos de distintos niveles administrativos y gubernamentales²⁰.

II. El sector no reglamentado de la economía

20. Como se señala en el párrafo 15 *supra*, las MIPYME suelen tener que hacer frente a una serie de problemas básicos. Algunos de esos problemas se deben al hecho de funcionar en el sector no reglamentado de la economía, y muchos de ellos incluso se ven exacerbados por ese motivo²¹. Como se indica más arriba, las MIPYME son mucho más comunes en los países en desarrollo, que acogen, de hecho, al 85% del gran número de MIPYME que hay en todo el mundo; se calcula que aproximadamente el 90% de las MIPYME operan en el sector no reglamentado de la economía, que a veces se denomina el sector “informal”.

21. La “informalidad” no es en absoluto un concepto uniforme. Muchas empresas “informales” funcionan en realidad en locales fijos y con arreglo a normas comerciales aceptadas a nivel local. Además, algunas son empresas muy conocidas por las autoridades locales, pagan algún tipo de impuesto e incluso participan en el comercio transfronterizo. Otras, sin embargo, tienen poca interacción con el Estado.

22. Para mayor seguridad, en esta serie de documentos se utilizará el término “no reglamentada” en lugar del término “informal” para hacer referencia a ese tipo de actividad comercial. Además, dado que en la mayoría de los Estados las empresas que desean entrar en el sector reglamentado de la economía deben hacerlo mediante

¹⁹ Véase K. Kushnir, M. L. Mirmulstein y R. Ramalho, “Micro, Small and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count?”, 2010, Banco Mundial/Corporación Financiera Internacional (CFI).

²⁰ Véase Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial (DCED), *Apoyo a las reformas del entorno empresarial: guía práctica para las agencias de desarrollo, Anexo: Cómo la reforma del entorno empresarial puede promover la formalización*, 2011.

²¹ Véase, por ejemplo, A.M. Oviedo, M.R. Thomas, K.K. Özdemir, *Economic Informality: Causes, Costs and Policies — a Literature Survey*, 2009, págs. 14 y siguientes.

su inscripción en un registro de comercio o de empresas, se utilizará el término “empresas del sector no reglamentado” para hacer referencia a las que no se hayan inscrito en el registro de comercio o de empresas oficial de un Estado, y se considerará que la inscripción registral es el cauce principal a través del cual las empresas pueden funcionar en el sector reglamentado de la economía.

23. Cabe señalar asimismo que el sector no reglamentado de la economía no está relacionado con la actividad ilícita o delictiva. Las actividades ilícitas son contrarias a la ley, pero las actividades informales son “no reglamentadas”, en el sentido de que no se declaran oficialmente o no se realizan en el contexto del régimen jurídico y reglamentario que las debería regir. El presente examen se limita a las actividades comerciales no reglamentadas y no se refiere al comercio con bienes y servicios ilícitos.

24. Asimismo, la actividad comercial no reglamentada puede ser de índole diferente en algunos Estados, como los que tienen economías desarrolladas. En esos Estados el sector no reglamentado puede consistir principalmente en empresas formales y trabajadores que declaran a las autoridades tributarias menos ingresos de los que ganan, o que utilizan mano de obra no declarada en algunos ámbitos empresariales²². Este tipo de actividades no reglamentadas no son las que se examinan aquí.

25. También es importante señalar que aunque la actividad empresarial no reglamentada, particularmente en el mundo en desarrollo, pueda obedecer sobre todo a la necesidad económica, como se indica más arriba en relación con el conjunto de las MIPYME²³, las empresas del sector no reglamentado de la economía también pueden verse como bastante dinámicas y capaces de incubar el potencial empresarial que, en la práctica, aporta a las economías un gran número de posibles contribuyentes al desarrollo empresarial. De hecho, esas empresas del sector no reglamentado pueden servir de cantera de talento y funcionar como importante base de operaciones desde la que los empresarios puedan acceder, mejorando de posición, al sector reglamentado de la economía. Cada vez se reconoce más que el sector no reglamentado está creciendo y que no debería considerarse un sector marginal o periférico, sino una base importante de la economía general del Estado²⁴.

26. Es un hecho que, a nivel mundial, la mayoría de la población activa trabaja en el sector no reglamentado de la economía, y se prevé que esa cifra aumente a las dos terceras partes de la población activa mundial para 2020²⁵. Aunque la propia naturaleza de esas empresas impide obtener estadísticas precisas, se calcula que, por regiones, la prevalencia de la actividad económica no reglamentada como porcentaje del PIB es la siguiente: 38% en África subsahariana; 18% en Asia oriental y el Pacífico; 36% en Europa y Asia central; 35% en América Latina y el Caribe; y 27% en el Oriente Medio y África septentrional. En comparación, se calcula que el sector no reglamentado representa el 13% del PIB en los Estados

²² *Ibid.*, págs. 6 y siguientes.

²³ Véase el párr. 14 *supra*.

²⁴ Véase, por ejemplo, la información que proporciona la UNCTAD sobre la facilitación de la actividad empresarial (www.businessfacilitation.org/topics/formalization.html).

²⁵ “How to formalize the informal sector: Make formalization easy and desirable”, UNCTAD, (www.businessfacilitation.org/topics/formalizing-the-informal-sector.pdf).

de altos ingresos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), y el 17% del PIB a nivel mundial²⁶.

27. La introducción de reformas para mejorar el entorno empresarial, como se señala más arriba en los párrafos 16 a 19, puede alentar y facilitar la creación de empresas mediante su inscripción en los registros oficiales y su paso del sector no reglamentado al sector reglamentado de la economía. No obstante, las políticas que alientan a las empresas a ingresar en el sector reglamentado no podrán prosperar si no tienen en cuenta las diferentes motivaciones y características de los empresarios que operan en el sector no reglamentado. Esas motivaciones varían en función de la economía y pueden incluir: microempresas y pequeñas empresas que no pueden acceder al sector reglamentado de la economía debido a las elevadas barreras y costos (incluidos impuestos y otras cotizaciones sociales); empresarios que se encuentran en una situación de subsistencia y carecen de otras oportunidades laborales; y empresarios que consideran que los costos de ingresar en el sector reglamentado de la economía superarían los beneficios que podrían esperar obtener²⁷.

28. También se aprecian diferencias en cuanto al tamaño y las características del sector no reglamentado de la economía entre unas regiones y otras. Al analizar una región, por ejemplo, se observan altos niveles de actividad comercial no reglamentada, en parte debido a que el sector no reglamentado es donde se crea la mayoría de los puestos de trabajo nuevos, y donde los empresarios deben necesariamente ejercer su actividad²⁸. En esta región, el trabajo, la empresa y la casa suelen ser lo mismo²⁹ y la falta de conocimientos empresariales, acceso al crédito e infraestructura se ven como los principales obstáculos al crecimiento. En otras regiones, el sector no reglamentado suele comportarse como un sector de las pequeñas empresas típico, y a menudo es el principal punto de entrada de trabajadores jóvenes sin formación que buscan empleo y de trabajadores que buscan empleo a tiempo parcial³⁰. En otras regiones se ha registrado un crecimiento del sector no reglamentado de la economía en los últimos años, al parecer impulsado por la falta de trabajo en el sector reglamentado y la menor demanda de bienes y servicios de las personas con empleos en ese sector³¹.

²⁶ *Economic Developments in Africa Report, 2013: Intra-African Trade: Unlocking Private Sector Dynamism*, UNCTAD, págs. 65 y 66 (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/aldcafrica2013_en.pdf).

²⁷ M. Jaramillo, "Is there demand for formality among firms?", documento de debate, 2009, págs. 2 y siguientes; véase también Grupo Banco Mundial, "Enterprise Surveys — Enterprise Note Series: Formal and Informal Microenterprises", Enterprise Note No. 5, 2009.

²⁸ En relación con África subsahariana, véase ONUDI, Agencia Alemana de Cooperación Internacional, *Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa*, 2008, pág. 16.

²⁹ En relación con África subsahariana, véase Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial (DCED), *Business Environment Reforms and the Informal Economy* — documento de debate, 2009, pág. 2.

³⁰ En relación con los Estados de América Latina y el Caribe, véase Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial (DCED), *Business Environment Reforms and the Informal Economy* — documento de debate, 2009, pág. 2.

³¹ En relación con Asia y Europa sudoriental, véase el sitio web de la Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ), Toolkit: Learning and working in the informal economy, www.giz.de/expertise/html/10629.html.

29. Desde hace décadas se viene manteniendo un vivo debate sobre los motivos de la existencia del sector no reglamentado, sus efectos en las economías nacionales y cómo abordar el problema, y en años recientes dicho debate ha llegado a desempeñar una gran influencia en la formulación de políticas. La opinión de que la actividad comercial no reglamentada es el resultado de la compleja reglamentación y los costosos procedimientos que imponen los Estados a las empresas para entrar en el sector reglamentado, y de que la reducción de esas barreras ayudaría a que un mayor número de MIPYME del sector no reglamentado se inscribieran en los registros oficiales, ha generado un fuerte apoyo a la reforma de la legislación y reglamentación para simplificar el ingreso de las empresas al sector reglamentado de la economía³². En varios Estados y regiones del mundo se ha formulado y aplicado una amplia variedad de políticas, pues, como se señala más arriba, la naturaleza variable del sector no reglamentado y los diferentes niveles de desarrollo de los Estados hacen difícil hallar un único enfoque óptimo. Las intervenciones más fructíferas se han plasmado en conjuntos de normas exhaustivas encaminadas a lograr varios objetivos, como el crecimiento económico, la protección social y la inclusión, y que suelen incluir:

a) la reducción de los costos de ingreso (y de permanencia) de las empresas en el sector reglamentado, que incluyen los gastos de inscripción, impuestos, tasas y cotizaciones sociales, y lo costos de cumplimiento de las normas;

b) el aumento de los beneficios asociados al ingreso en el sector reglamentado, mediante la reducción de la burocracia y los gastos asociados a la obtención de un local fijo, y el acceso a servicios de desarrollo empresarial y nuevos mercados;

c) la mejora del entorno empresarial en general, de modo que las políticas de reducción de los costos y aumento de los beneficios del ingreso en el sector reglamentado también ayuden a las empresas que ya desarrollan su actividad en ese sector; y

d) una aplicación más estricta del régimen jurídico de los Estados para alentar a las empresas a ingresar en el sector reglamentado³³.

III. Medidas para simplificar y hacer más atractivo para las MIPYME el ingreso en el sector reglamentado de la economía

30. A fin de alentar a las MIPYME a poner en marcha sus empresas en el sector reglamentado de la economía o trasladarlas del sector no reglamentado al reglamentado, los Estados tal vez deseen considerar de qué forma podrían dar a conocer mejor a las MIPYME la disponibilidad y las ventajas de ese enfoque. Además, deberían considerar también qué medidas podrían adoptar para motivar ese comportamiento haciéndolo más atractivo, con un proceso al que sea más fácil acceder, que imponga la menor carga posible a las MIPYME.

³² Nota 27 *supra*, pág. 2 y siguientes.

³³ Organización Internacional del Trabajo (OIT), Agencia Alemana de Cooperación Internacional, *Enterprise formalization: fact or fiction?, A quest for case studies*, 2014, pág. 24.

A. Aclarar lo que significa ingresar en el sector reglamentado de la economía

31. Para asegurar que se divulgue ampliamente entre las MIPYME la información sobre las ventajas con que pueden contar al pasarse al sector reglamentado de la economía, deben adoptarse medidas para explicar a esas empresas la importancia que reviste su participación en dicho sector. El Estado debería estudiar el modo de comunicar lo más eficazmente posible a las MIPYME la información que les atañe, incluidos los requisitos mínimos para su inscripción registral en la correspondiente jurisdicción y su funcionamiento en el sector reglamentado. Esta información debería servir para aclarar a los empresarios las ventajas que conlleva la inscripción en el registro, las formas empresariales que pueden adoptar y las ventajas de cada una de esas formas, y los demás registros en que tendrán que inscribirse, por ejemplo a efectos de obtener licencias, pagar impuestos o acceder a servicios sociales. La información debe adaptarse para que resulte clara y fácil de entender por las personas a las que va dirigida y debe transmitirse de una forma que tenga en cuenta las características particulares de esas personas.

1. Ventajas de la economía reglamentada

32. El mensaje que se transmita a las MIPYME para persuadirlas a ejercer su actividad en el sector reglamentado debe consistir en una explicación de los beneficios que les reportaría su formalización. En las siguientes secciones se describen las ventajas para el Estado y para los empresarios de alentar a las empresas a que ingresen en el sector reglamentado de la economía.

a) Ventajas para el Estado

33. Es evidente que a los Estados les interesa alentar a las MIPYME a que operen en el sector reglamentado de la economía. Uno de los motivos de interés que suelen citarse es la tributación, dado que alentar a las MIPYME a que se pasen al sector reglamentado, o a que operen en dicho sector, contribuye a ampliar la base de recaudación tributaria del Estado³⁴. También podría ayudar a reducir las desavenencias que puedan existir con las empresas que ya operan en el sector reglamentado y pagan impuestos, pero que deben competir por una cuota del mercado con empresas del sector no reglamentado. No obstante, hay otros motivos por los que los Estados desean alentar la migración del sector no reglamentado, entre ellos, y dependiendo del sector económico en concreto, la protección de los consumidores y, en general, el fomento de la confianza en las empresas y el comercio del Estado entre consumidores, socios comerciales, bancos y demás partes interesadas.

34. Otras ventajas para el Estado son más indirectas, pero no menos valiosas. Por ejemplo, ofrecer a las MIPYME que anteriormente operaban en el sector no reglamentado los medios para ingresar en el sector reglamentado las ayudará a crecer, crear empleos y aumentar sus ingresos y su contribución a la creación de

³⁴ Se señala a los Estados que la reducción de los tipos impositivos y de los trámites administrativos puede servir de incentivo para que las MIPYME se pasen al sector reglamentado, y que centrarse demasiado en ampliar la base de recaudación tributaria puede resultar contraproducente.

riqueza y la reducción de la pobreza en el Estado. Normalmente, las empresas que ingresan en el sector reglamentado atraen a empleados más calificados y se mantienen en funcionamiento a más largo plazo, por lo que les resulta rentable invertir en formación del personal y adquisición de capital. El aumento del número de empresas inscritas significará que se podrá disponer de datos económicos mejores y más abundantes provenientes del registro de empresas y que el intercambio de información respecto de tales empresas aumentará y será más transparente. Todo ello tendrá un impacto en general positivo en la economía del Estado³⁵.

b) Ventajas para los empresarios

35. Los Estados también deben explicar de forma clara y eficaz a las MIPYME y los empresarios las ventajas de hacer negocios en el sector reglamentado de la economía. Los siguientes factores suelen citarse como las principales ventajas de las MIPYME que operan en el sector reglamentado.

a) Visibilidad ante el público y los mercados

La inscripción registral es el principal medio a través del cual una empresa puede darse a conocer al público y los mercados, lo que las ayuda a relacionarse con posibles clientes y contactos empresariales y ampliar sus oportunidades de mercado. Esta participación en el mercado puede ofrecer oportunidades tanto para convertirse en proveedor de bienes y servicios como para acceder a ellos en condiciones favorables, y puede contribuir a aumentar enormemente la rentabilidad de la empresa. Además, la mayor visibilidad que ello permite ayuda a reducir los costos que supone para las MIPYME participar en círculos económicos más amplios que el de sus familiares, amigos y contactos locales, lo que les abre nuevos mercados.

b) Visibilidad ante el sistema bancario

La inscripción registral también puede proporcionar a la empresa un mayor acceso a servicios bancarios y financieros, incluidas cuentas bancarias, préstamos y crédito. De ese modo, las MIPYME pueden depender menos de familiares y amigos para su financiación y obtener capital más fácilmente de un grupo más amplio de inversores, a un costo más bajo. Ello, a su vez, les permite ampliarse, hacer nuevas inversiones, diversificar sus riesgos y aprovechar nuevas oportunidades de negocios.

c) Contratación pública

En la mayoría de los Estados, solo las empresas que están inscritas en los correspondientes registros y forman parte del sector reglamentado de la economía pueden acceder a contratos públicos. Algunos grupos gozan a veces de condiciones favorables de acceso, puesto que en algunos Estados existen programas específicos para garantizar que determinado porcentaje de los contratos públicos se concedan a empresarios que se encuentren en situación de desventaja, como las mujeres, los jóvenes, las personas con discapacidad y las personas de edad.

d) Validación jurídica

La inscripción en los registros oficiales da a la empresa el derecho a desempeñar su actividad comercial en la correspondiente jurisdicción y facilita al empresario la

³⁵ Véase, por ejemplo, la nota 21 *supra*, pág. 14 y siguientes.

documentación necesaria para demostrar que tiene ese derecho y que su empresa cumple los requisitos registrales. Las empresas debidamente inscritas también tienen más facilidad para celebrar contratos y exigir su cumplimiento y disponen de acceso a la justicia para fines comerciales, incluido en lo que respecta a su reorganización o liquidación. En algunos ordenamientos jurídicos, la inscripción otorga derechos adicionales al empresario del sector comercial, entre ellos flexibilidad en cuanto a los contratos mercantiles, salas de tribunales especializadas en asuntos mercantiles y requisitos menos estrictos en lo que respecta a su forma jurídica.

e) Cumplimiento de la ley

El cumplimiento de la ley, si bien está relacionado con el concepto de validación jurídica, puede considerarse una ventaja en sí mismo puesto que reduce la ansiedad que pueda sentir el empresario por encontrarse en una situación no reglamentada y hace menos probable que se le impongan multas. El hecho de cumplir la ley también reduce la vulnerabilidad de la empresa ante la corrupción y los sobornos y hace posible prestar asistencia al empresario en el caso de que se vea sometido a una inspección fiscal o de otro tipo.

f) Acceso a formas empresariales flexibles y a la separación de bienes

Mediante la inscripción registral, el empresario tendrá derecho a elegir la forma jurídica disponible en la jurisdicción correspondiente que mejor se ajuste a las características de su empresa e, idealmente, el Estado pondrá a su disposición una serie de formas jurídicas empresariales a esos efectos. La mayoría de las jurisdicciones tienen al menos una forma jurídica que permite al empresario separar las finanzas personales de las de su empresa; tal separación de bienes puede ser enormemente valiosa para una empresa, en particular en momentos de dificultad financiera, puesto que el empresario deja de correr peligro de perder todo su patrimonio personal y, en caso de reorganización o liquidación de la empresa, el valor de los bienes de la empresa puede maximizarse. Además, una empresa con bienes separados puede tener más valor y ser más fácil de traspasar.

g) Nombre único y bienes intangibles

La empresa que se inscribe en un registro suele estar obligada a adoptar un nombre comercial único para poder ejercer su actividad. Ese nombre único se convierte, a través del registro de empresas y otros medios, en una identidad mercantil que puede adquirir valor propio y venderse a un propietario sucesor. Otros bienes intangibles que pueden añadir valor a una empresa y ser objeto de compraventa, particularmente en el caso de que haya separación de bienes y una entidad mercantil con personalidad jurídica separada, son las listas de clientes y las relaciones comerciales.

h) Oportunidades de crecimiento

Además de las ventajas de la visibilidad que se describen más arriba, la inscripción registral provee a las empresas acceso a redes empresariales mucho más amplias que pueden ayudarlas a crecer y funcionar a una escala mucho mayor. Algunos Estados permiten a las empresas inscritas en el registro pasar a formar parte de la correspondiente Cámara de Comercio o de otras organizaciones comerciales, lo que les puede servir de gran ayuda para aumentar sus oportunidades de desarrollo.

i) Oportunidades de especialización laboral

Las empresas debidamente inscritas se enfrentan a menos restricciones para la contratación de personal y no tienen que limitarse a contratar a familiares y amigos. Esto les puede dar acceso a una cantera más amplia de talento y favorece la especialización de los empleados y un mejor aprovechamiento de su talento, lo que en general fomenta la productividad.

j) Acceso a programas de asistencia pública

Muchos Estados disponen de programas de asistencia específicos para las MIPYME o para determinados tipos de empresarios que se encuentran en situación de desventaja. La inserción en el sector reglamentado de la economía permitirá a la empresa acceder a todas las formas de asistencia pública disponibles.

k) Efectos de empoderamiento y emancipación

La inscripción registral de empresas de mujeres, jóvenes, personas con discapacidad, personas de edad y personas pertenecientes a otros sectores de población menos aventajados puede tener importantes efectos de empoderamiento y emancipación. Esos efectos se aprecian especialmente en el caso de las empresarias, muchas de las cuales son propietarias de microempresas y se ven expuestas en mayor medida a los riesgos derivados de la corrupción y el abuso de autoridad.

l) Beneficios a más largo plazo

La inscripción registral es también el principal medio por el que una empresa puede crecer y participar en el comercio transfronterizo. También es posible que, a largo plazo, un alto nivel de inscripción registral de empresas lleve a un aumento del comercio transfronterizo y de las inversiones extranjeras, lo que supone una ventaja no solo para las empresas sino para los Estados.

2. Comunicación y educación

36. La comunicación y educación respecto a las ventajas de las reformas jurídicas y políticas que emprenda cada Estado para ayudar a las MIPYME serán fundamentales para el éxito de esas reformas. Esto puede parecer un detalle insignificante, pero en los Estados y regiones que se encuentran en transición o en zonas remotas, no todos los posibles futuros empresarios tendrán fácil acceso a los medios de comunicación o a una cobertura fiable y estable de las telecomunicaciones o de Internet. En tales casos, es de prever que los posibles obstáculos a la comunicación y educación y, por lo tanto, al éxito de las reformas, serán más numerosos.

37. Otro factor que los Estados deberían tener en cuenta al formular estrategias de comunicación y educación es el problema del escaso nivel de alfabetización que hay a veces entre los microempresarios y las medidas que tal vez haya que adoptar para subsanarlo. Por ejemplo, pueden utilizarse pictogramas, además de texto, para informar a los posibles futuros empresarios de los programas y prestaciones que tienen a su disposición. También puede utilizarse alguna otra forma de expresión cultural importante para la comunicación con esos grupos, como las

canciones y los cuentos. Cabe citarse el ejemplo de un Estado³⁶, que para publicitar sus programas de fomento de las microempresas, puso en marcha una campaña nacional que ilustraba los beneficios de esos programas transmitiendo por radio y televisión la lectura de un guion en la que participaron actores famosos en el país hablando en las lenguas nacionales.

38. Al elaborar sus planes de comunicación y educación, los Estados deben ser conscientes de los posibles impedimentos que se describen más arriba e idear medidas prácticas para subsanar esas lagunas de la mejor manera posible. Entre las posibles soluciones figuran las siguientes:

a) ofrecer educación y comunicaciones móviles, así como mostradores móviles para la inscripción registral y la facilitación de la actividad empresarial, a fin de llevar esos servicios a la localidad del empresario;

b) contar con las organizaciones comerciales y las asociaciones informales de trabajadores para que ayuden a publicitar los programas;

c) utilizar los medios de información disponibles, entre ellos la radio, la televisión y la prensa, así como pósteres y carteles;

d) hacer anuncios generales en mensajes de texto enviados a teléfonos móviles; esto puede ser particularmente eficaz en las zonas en que se usa el pago por dispositivo móvil;

e) asegurar que las campañas de comunicación y educación se hacen en el idioma local;

f) utilizar las redes sociales; si bien resulta menos práctico en los Estados que se enfrentan a obstáculos tecnológicos, las redes sociales pueden ser un instrumento eficaz, particularmente para difundir información entre los empresarios más jóvenes y sus familiares;

g) organizar cursos destinados específicamente a mujeres empresarias o a otros grupos en situación de desventaja; y

h) utilizar técnicas educativas que puedan ser particularmente útiles según el contexto³⁷.

³⁶ Véanse, por ejemplo, los esfuerzos de la República Democrática del Congo para dar publicidad al programa para emprendedores de la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África (OHADA) (www.ohada.com/actualite/2609/ohada-rdc-campagne-mediatique-de-sensibilisation-sur-l-entreprenant-communication-de-la-commission-nationale-ohada-de-rdc.html). Puede verse un video de muestra en www.youtube.com/watch?v=IE1OIo1eNic.

³⁷ Uno de esos métodos puede ser el del “aprendizaje y acción participativos”, que ha sido descrito como un enfoque utilizado tradicionalmente en comunidades rurales en el mundo en desarrollo. El enfoque combina métodos participativos y visuales con técnicas naturales de entrevista y tiene por objeto facilitar un proceso de análisis y aprendizaje colectivos. Es un enfoque que puede utilizarse para determinar las necesidades, planificar, supervisar o evaluar proyectos y programas, y ofrece la oportunidad de ir más allá de la mera consulta y promover la participación activa de las comunidades en los asuntos e intervenciones que las afectan. Véase, por ejemplo, Sarah Thomas, “What is Participatory Learning and Action (PLA): An Introduction” (<http://idp-key-resources.org/documents/0000/d04267/000.pdf>) o www.iied.org/participatory-learning-action.

B. Atraer a las MIPYME al sector reglamentado de la economía

39. Otro componente del conjunto de medidas de comunicación que debería transmitirse a los posibles futuros empresarios del sector reglamentado es información clara sobre los incentivos que ofrece el Estado a las MIPYME para alentarlas a inscribirse y participar en dicho sector.

40. La eficacia de los incentivos estatales varía según el contexto económico, empresarial y reglamentario de que se trate. Por esa razón, no es posible especificar qué incentivos deberían ofrecerse para alentar a las MIPYME nuevas a iniciar su actividad en el sector reglamentado y a las que operan en el sector no reglamentado a pasarse al reglamentado. No obstante, los Estados tal vez deseen estudiar la posibilidad de ofrecer los siguientes incentivos que, en combinación con otros, se han considerado eficaces para alentar a las MIPYME a formalizarse. Además, al planificar sus programas de incentivos, los Estados podrían trabajar de forma coordinada con las organizaciones internacionales que se ocupan de estas cuestiones (incluidos, por ejemplo, el Grupo Banco Mundial, la UNCTAD, la ONUDI, el Banco Asiático de Desarrollo o la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África (OHADA)), los funcionarios encargados de la inscripción registral de empresas, las incubadoras empresariales locales, las autoridades tributarias y los bancos, a fin de maximizar el impacto de los incentivos elegidos.

41. A continuación figura una lista no exhaustiva de los incentivos que los Estados pueden considerar ofrecer a las MIPYME a fin de persuadirlas a iniciar su actividad en el sector reglamentado de la economía o a pasarse del sector no reglamentado al reglamentado. [El Grupo de Trabajo tal vez desee observar que cada una de esas actividades, y otras que puedan sugerirse, podrían describirse en un párrafo breve, si se desea.] Los Estados pueden considerar la posibilidad de llevar a cabo programas que incluyan las siguientes actividades:

- a) simplificación del proceso de inscripción registral de empresas³⁸;
- b) asistencia en el proceso de inscripción registral de empresas³⁹;
- c) inscripción registral de empresas gratuita (o muy económica, si es necesario cobrar por el servicio)⁴⁰;
- d) emisión de certificados oficiales en los que conste la inscripción registral de la empresa y su forma jurídica;
- e) acceso organizado a servicios bancarios (cuentas bancarias y cuentas corrientes) y ayuda en relación con esos servicios;
- f) promoción del acceso al crédito de las empresas inscritas en los registros;
- g) formación y servicios contables;
- h) asistencia en la preparación de un plan de negocios;

³⁸ Véanse, por ejemplo, las buenas prácticas descritas en los documentos de trabajo A/CN.9/WG.I/WP.93, Add.1 y Add.2.

³⁹ *Ibid.*

⁴⁰ *Ibid.*

- i) formación (en gestión de inventarios, finanzas, etc.);
- j) concesión de créditos para sufragar gastos de formación;
- k) protección contra los posibles abusos administrativos, posiblemente mediante el acceso a la mediación u otras formas de solución de controversias;
- l) tributación más sencilla y equitativa (tipos impositivos más bajos y simplificados) y servicios de mediación fiscal;
- m) servicios de orientación empresarial;
- n) períodos de transición a fin de dar tiempo a las empresas nuevas para que cumplan debidamente las leyes aplicables;
- o) exenciones fiscales temporales para las microempresas y pequeñas empresas tras su inscripción inicial;
- p) compensaciones monetarias o subvenciones y programas públicos⁴¹ para fomentar el crecimiento de las MIPYME;
- q) labor de comunicación y promoción públicas con las empresas inscritas en el registro, por ejemplo ofreciéndoles participación gratuita en organizaciones empresariales;
- r) adopción de programas de contratación pública específicos para alentar a las microempresas y pequeñas empresas, o a las empresas cuyos propietarios sea miembros de grupos en situación de desventaja, a acceder a los contratos públicos;
- s) creación de infraestructura tecnológica de bajo costo.

C. Facilitar el ingreso de las MIPYME en el sector reglamentado de la economía

42. Una de las razones más citadas por las MIPYME para explicar su reticencia a formalizar su situación es el costo y los trámites administrativos que entraña la inscripción registral. Los Estados podrían emprender dos medidas de reforma para atenuar esa preocupación: facilitar formas jurídicas flexibles y simplificadas para las MIPYME y simplificar y racionalizar los procedimientos necesarios para la inscripción registral.

1. Formas jurídicas flexibles y simplificadas para las MIPYME

43. Otro aspecto de la creación de un entorno jurídico sólido y un programa de inscripción registral atractivo para las MIPYME consiste en que el Estado les permita acceder fácilmente a formas jurídicas flexibles reconocidas jurídicamente. Muchas microempresas y pequeñas empresas son empresas de un propietario único o empresas familiares que no tienen una identidad jurídica o forma empresarial distinta de la del propietario. Un empresario debería poder inscribir su empresa fácil y económicamente, adoptando una forma jurídica reconocida en la jurisdicción que corresponda. Los Estados tal vez deseen permitir la inscripción registral de

⁴¹ Por ejemplo, algunos Estados han puesto en marcha programas para alentar a los jóvenes que hayan estudiado en el extranjero a que regresen y establezcan empresas en el país.

empresas con una variedad de formas jurídicas a fin de ofrecer la flexibilidad suficiente para satisfacer las necesidades de las MIPYME y de alentar su inscripción registral y fomentar su crecimiento.

44. Para algunas empresas puede ser suficiente inscribirse en el registro oficial como empresa de un solo propietario. No obstante, algunos Estados y organizaciones económicas regionales han creado una forma jurídica empresarial para los empresarios individuales (es decir, los empresarios cuyo volumen de negocios se sitúa por debajo de una cifra determinada) que añade otras ventajas a las que suelen tener los propietarios únicos mediante un proceso sencillo de inscripción registral⁴². Estas ventajas suelen incluir un régimen simplificado de cálculo y pago de los impuestos y las cotizaciones a la seguridad social, así como unos requisitos y procedimientos de inscripción rápidos, simplificados, y gratuitos o de bajo costo. Además, los Estados también pueden ofrecer varios incentivos para ayudar a esas empresas, entre los cuales figuran la asistencia para abrir cuentas bancarias y obtener acceso a servicios bancarios, acceso a servicios de mediación (por ejemplo, servicios tributarios y jurídicos) y servicios de formación práctica y asesoramiento para ámbitos empresariales clave (por ejemplo, en contabilidad, gestión e inventarios, obligaciones jurídicas y tributarias, educación y concienciación financieras, planificación empresarial y estrategias de reestructuración y crecimiento). No obstante, tales planes no suelen cambiar la responsabilidad personal ilimitada del propietario único, que sigue estando obligado a afrontar las deudas de su empresa con sus bienes personales, además de los bienes de su empresa.

45. Un derecho empresarial importante que debería ofrecerse a las MIPYME es la oportunidad de separar los bienes de la empresa de los bienes personales de su propietario o propietarios. La capacidad jurídica de una empresa de separar sus bienes empresariales de los bienes personales de sus propietarios es un elemento fundamental para alentar la actividad empresarial, puesto que así se garantiza que, aunque la empresa fracase, los bienes personales del empresario o los empresarios quedarán protegidos.

46. La separación de bienes se considera uno de los rasgos que definen a las entidades mercantiles de responsabilidad limitada, que a su vez figuran entre las instituciones jurídicas que más fomentan la productividad. Ofrecer a los empresarios la oportunidad de adquirir personalidad jurídica y responsabilidad limitada mediante la adopción de una forma empresarial simplificada es, sin duda, una posibilidad que los Estados deberían tener en cuenta al adoptar decisiones normativas sobre las formas jurídicas que han de aprobar a fin de reducir los obstáculos jurídicos a que se enfrentan las MIPYME. El Grupo de Trabajo está examinando a fondo en debates paralelos las cuestiones fundamentales relativas a la adopción de un régimen jurídico para las entidades mercantiles simplificadas, que tenga esas características pero adaptadas a las necesidades de las MIPYME

⁴² Véase, por ejemplo, el “empresario autónomo” en Francia, A/CN.9/WG.I/WP.87, párrs. 22 y 23, y págs. 10 y siguientes, o el emprendedor (“*entrepreneur*”) al que se hace referencia en *Acte uniforme révisé portant sur le droit commercial général*, de la OHADA, que se aprobó el 15 de diciembre de 2011 y entró en vigor el 16 de mayo de 2011 (www.ohada.com/actes-uniformes/940/acte-uniforme-revise-portant-sur-le-droit-commercial-general.html).

(incluidos los propietarios únicos)⁴³. No obstante, cabe señalar que las ventajas de la separación de bienes de las MIPYME que se inscriban en el registro también pueden existir en una estructura jurídica que no llegue a entrañar la plena responsabilidad limitada y personalidad jurídica, y que, por lo tanto, esté sujeta a menos requisitos formales.

47. Uno de los modelos adoptados en este sentido es el que permite al empresario individual asignar oficialmente (e inscribir en el registro de empresas) determinada parte de su patrimonio personal a su actividad profesional. Este enfoque hace posible que el empresario separe los bienes de su empresa de sus bienes personales para que, en caso de que la empresa se enfrente a dificultades económicas, los acreedores solo tengan acceso a los bienes que sean propiamente de la empresa⁴⁴.

48. Otro modelo que se ha empleado ha consistido en establecer un fondo de capital aparte para un fin específico. Ese fondo lo pueden establecer personas particulares (y sus cónyuges), y en él pueden colocarse bienes específicos que se califiquen de necesarios para atender a las necesidades familiares de esas personas. Dichos bienes quedarán protegidos de todo embargo en caso de insolvencia de la empresa. Según una de las modalidades de este modelo, también una sociedad mercantil puede crear un fondo de capital aparte dedicado a un fin específico o puede acordar que los ingresos obtenidos de determinada actividad se destinen al pago de préstamos obtenidos para el ejercicio de determinadas actividades. El establecimiento de ese tipo de fondo está sujeto a ciertos requisitos, entre ellos que se dé a conocer públicamente su existencia por medio del registro de empresas y que los acreedores de la sociedad puedan oponerse a su establecimiento. Una vez constituido el fondo, se separa de los demás fondos de la empresa y solo puede utilizarse para pagar los créditos pendientes que se deban a los acreedores en relación con las actividades que se hayan especificado. Otra modalidad de la creación de un fondo separado puede consistir en declarar que el beneficiario del fondo para un fin específico sea una determinada persona física o jurídica, un órgano de la Administración pública u otra entidad, siempre que el fondo se establezca mediante escritura pública y se inscriba en el correspondiente registro⁴⁵.

49. Otro ejemplo de modelos de separación de bienes que no llegan a equivaler a la adquisición de personalidad jurídica y responsabilidad limitada es el concepto de “contratos de red empresarial”. Este instrumento jurídico puede ser utilizado por grupos de empresarios de distintos tipos y tamaños (incluidos los propietarios únicos, las empresas, las entidades públicas, y las entidades no comerciales y sin ánimo de lucro) que emprenden una empresa conjunta según los términos acordados en un contrato de red empresarial, que puede guardar relación con determinados servicios o actividades comunes dentro del ámbito de sus empresas o incluso con el intercambio de información. El objetivo de ese enfoque es fortalecer las empresas individuales partes en el contrato, así como la propia red, en los planos nacional e internacional, para facilitar el acceso a oportunidades de negocios que no tendría una empresa individual, y, por tanto, mejorar la competitividad. El contrato debe

⁴³ Véanse los documentos de trabajo A/CN.9/WG.I/WP.82, A/CN.9/WG.I/WP.83, A/CN.9/WG.I/WP.86 y A/CN.9/WG.I/WP.89, y los informes sobre los períodos de sesiones 22º, 23º y 24º (A/CN.9/800, A/CN.9/825, y A/CN.9/831, respectivamente).

⁴⁴ Véase A/CN.9/WG.I/WP.87, párrs. 26 y 27.

⁴⁵ Véase A/CN.9/WG.I/WP.87, párrs. 2 a 7.

ajustarse a una serie de requisitos formales establecidos por el Estado (por ejemplo, estar debidamente formalizado por escrito, con indicación de los objetivos de la empresa, su duración, los derechos y obligaciones de las partes, etc.), e inscribirse en el registro de empresas. Por otra parte, el contrato debe establecer un fondo de capital con el que sufragar el programa de la red empresarial; ese fondo se separa de los bienes personales de los empresarios fundadores, y solo puede utilizarse para hacer frente a las deudas contraídas respecto a las actividades que se realicen en el ámbito de la red, y no para pagar a los acreedores de los empresarios individuales que establecieron la red empresarial⁴⁶.

2. Simplificación o racionalización de la inscripción registral de empresas

50. Uno de los pasos necesarios para simplificar y hacer más atractiva el ingreso de las MIPYME en el sector reglamentado es establecer procedimientos de inscripción registral de empresas accesibles, sencillos y claros. A fin de facilitar el paso de las MIPYME del sector no reglamentado al sector reglamentado de la economía, y de alentar a los empresarios a poner en marcha sus empresas en el sector reglamentado, los Estados tal vez deseen adoptar medidas para racionalizar y simplificar sus sistemas de inscripción registral de empresas. Cabe esperar que las mejoras que los Estados introduzcan en sus sistemas de inscripción registral de empresas sirvan de ayuda no solo a las MIPYME, sino a las empresas de todos los tamaños, incluidas las que ya operan dentro del sector reglamentado. Es importante recordar que se deberán comunicar eficazmente estos cambios y sus ventajas para las MIPYME y los posibles futuros empresarios en toda la jurisdicción.

51. En el documento de trabajo A/CN.9/WG.I/WP.93 y sus adiciones se examinan a fondo las medidas que pueden adoptar los Estados para simplificar, racionalizar y adoptar buenas prácticas en sus sistemas de inscripción registral de empresas.

⁴⁶ Véase A/CN.9/WG.I/WP.87, párrs. 8 a 17.