

# Una cruzada para formalizar las MYPES

**Todavía el 75% de las micro y pequeñas empresas son informales y solo el 3.5% de las formales exporta sus productos**



No es una novedad que hoy en día del 100% de los negocios en Latinoamérica y Centroamérica una gran cantidad son integrados por micro y pequeñas empresas o mejor conocidas como “mypes”. Y en nuestro país este fenómeno ha cobrado mayor fuerza en los últimos años por diversos factores sociales y económicos. Ahora su importancia recae no sólo porque contribuyen con el 40% del Producto Bruto Interno (PBI) nacional, sino porque el 98.3% de la clase empresarial está constituido por estas unidades de negocio. Es fácil observar cómo en nuestra vida diaria podemos emplear productos elaborados por mypes.

La Ley Mype establece una serie de beneficios para los empresarios emprendedores que formalicen sus negocios al amparo de la norma legal

Tal vez el calzado que llevamos o la ropa que vestimos puede estar fabricada por una pequeña empresa e incluso hasta puede ser que esa producción sea utilizada en el exterior por efecto de la exportación. El lugar donde podemos ver el

desarrollo intenso de las Mypes es el conocido Emporio Comercial de Gamarra. Para muchos, este sector de La Victoria es sinónimo de producción nacional y bajo precio. Según cifras del 2008 presentadas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el 62.7% de las Mypes del Emporio Comercial de Gamarra atiende exclusivamente al mercado limeño. Asimismo, el 27.6% de las mypes entrevistadas abastece el mercado de provincias. El resto destina su mercadería al extranjero.

Entre los mercados principales de las mypes exportadoras, Venezuela encabeza la lista con 20% de mercado, seguido de Estados Unidos con un 16% al igual que Bolivia y Ecuador con el mismo porcentaje.

## EXPORTAR AHORA

Precisamente es este el momento para que las mypes del país puedan vender con más fuerza sus productos al exterior en vista de los acuerdos comerciales que ha suscrito y viene negociando nuestro país. Ahora bien, solo las Mypes formalizadas pueden exportar. Y aquí se tiene uno de los grandes problemas para que esto ocurra: el alto grado de informalidad de estas empresas. Las cifras de la cartera de Trabajo revelan que el 75% de mypes son informales y sólo el 25% formales, cuando en este segmento empresarial se concentra el 60% de la Población Económicamente Activa (PEA).

Esta situación hizo que en octubre del año pasado y en el marco de la implementación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, el gobierno promulgara la Ley Mype, creada bajo el Decreto Legislativo 1086, norma que tiene como objetivo que este 75% de empresas se vuelvan formales. Una de las ventajas es que el Estado asume el 50% de los beneficios previstos para los trabajadores de las Mypes que estén en el Registro Nacional de las Mypes. Además, se establecen una serie de beneficios para los empresarios emprendedores que formalicen sus negocios al amparo de la norma legal. La ley establece regímenes especiales de salud y pensiones, así como reducciones en las cuotas del Impuesto a la Renta (IR).

Lo más importante es que la norma establece que sus trabajadores gocen de beneficios laborales, los cuales muchas veces han sido ignorados. Ello se debe a que en su mayoría, las Mypes están conformadas por familias enteras donde el tema de costos laborales sale sobrando. Ahora, se debe respetar la Remuneración Mínima Vital (S/. 550), la jornada de descanso semanal y las vacaciones pagadas por 15 días.

La ley está en marcha; sin embargo, hasta marzo del 2009, solo el 3.5% de las Pymes (pequeñas y medianas) y Mypes están exportando sus productos.

### ¿QUÉ HACER?

Entonces, ¿qué se debe hacer para que el resto venda su producción? Para Carlos Chávez Monzón, experto en Metodología de Procesos Empresarial, es importante crear una asociación que reúna a todas las Mypes y Pymes del país, tanto formales como informales, y registrarlas en la página de E-Commerce (web que nace a raíz de la evolución de Internet que ha supuesto una revolución para el

comercio dando lugar al llamado "E-Commerce").

Otro aspecto es clasificar a las Mypes y Pymes por rubros y dar capacitación para formalizar sus negocios. Asimismo, esta asociación sería la encargada de buscar a los clientes en el exterior, para lo cual debe contar con personal especializado en Comercio Exterior y conocer las páginas web dedicadas a importación y exportación a nivel mundial.

"Una de ellas es [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) que tiene registrado 247 países y dentro de cada uno de ellos una lista amplia de proveedores y clientes clasificados por rubros y tipos de productos. Por lo tanto, es la asociación Mypes y Pymes la que debe tener el Registro Unificado de Exportación respectivo, el cual debe ser escaneado y colocado en la página E-Commerce para su verificación", sostuvo.

Asimismo, señala que esta asociación es la que debería tener el Registro de empresas comerciales de Exportación No Tradicional, el cual califica a la empresa que lo posee, como empresa comercial de exportación no tradicional o

trading, permitiendo se acoja a los incentivos del Régimen de Promoción a la Exportación No Tradicional.

### MÁS ESFUERZO

Sin embargo, para Eduardo Lastra, consultor en temas de Mype y Presidente del Instituto Latinoamericano de Desarrollo Empresarial (ILADE), la ley no basta. Hace falta una atención primordial al sector. Por ello, recordó que el Ministerio de la Producción señaló que el tema MYPE lo atendería a través de un viceministerio de Industria y MYPE, lo cual debe ser puesto en práctica por ser una realidad transversal a todos los sectores económicos. "Debe existir una coordinación multiministerial y de contacto permanente con las MyPE, a través de sus dirigentes auténticamente representativos", señaló Lastra.

Asimismo, recomienda comenzar una verdadera cruzada de formalización que vaya más allá de la legalización, camino a la competitividad, que involucre estrategias de sensibilización, de capacitación y de asesorías empresariales. ■

## DATOS:

Para efectos de la ley, la microempresa es una unidad económica que tiene de uno hasta diez trabajadores, su volumen de ventas no puede sobre pasar los 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), es decir, S/. 525 mil soles anuales. La pequeña empresa deberá tener entre 1 y 100 trabajadores, además de contar con un volumen de ventas no mayor a los 1,700 UIT, es decir, S/. 5 millones 950 anuales.

Dentro del Emporio de Gamarra, existen empresarias chilenas (1.3%) y trabajadores de Bolivia (1.5%) y de China (1.3%). El informe del MTPE señala que el conglomerado de Gamarra está básicamente formado por microempresas. El 95.7% de los encuestados tiene de uno a diez trabajadores, el 82% opera con uno a cuatro personas y el 30% lo hace con dos trabajadores; mientras que menos del 2% de las mypes contrata personas con alguna discapacidad.