



Asamblea General

Distr. general
10 de mayo de 2018
Español
Original: inglés

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

51^{er} período de sesiones

Nueva York, 25 de junio a 13 de julio de 2018

Creación de un entorno jurídico propicio para el funcionamiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME)

Nota de la Secretaría

Índice

	<i>Página</i>
Introducción	2
Anexo	
Creación de un entorno jurídico propicio para el funcionamiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME)	3
Introducción	3
I. Microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME)	4
A. La importancia de las MIPYME en la economía mundial	4
B. Definición de MIPYME	5
C. Características esenciales de las MIPYME	5
D. Establecimiento de un entorno empresarial sólido para todas las empresas	6
II. Las MIPYME en el sector de la economía informal	7
III. Medidas para simplificar y hacer más atractivo para las MIPYME el ingreso en el sector de la economía formal	9
A. Explicar el significado de funcionar en el sector de la economía formal	9
B. Atraer a las MIPYME para que funcionen en el sector de la economía formal	13
C. Facilitar la incorporación de las MIPYME al sector de la economía formal	15



Introducción

1. La revisión actual del documento sobre la creación de un entorno jurídico propicio para el funcionamiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME) se basa en las deliberaciones y decisiones del Grupo de Trabajo I en su 30º período de sesiones (Nueva York, 12 a 16 de marzo de 2018).
2. A fin de ajustarse a la forma definitiva en que se publicará el documento, en el texto no se han proporcionado en notas de pie de página explicaciones sobre los cambios resultantes del 30º período de sesiones del Grupo de Trabajo y la Comisión tal vez desee remitirse al informe de ese período de sesiones (A/CN.9/933).
3. En la versión definitiva del documento, se insertará en el prefacio un texto del siguiente tenor o similar:

“Dada la situación de desventaja en que se encuentran muchas microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en todo el mundo, la CNUDMI, en su 46º período de sesiones, celebrado en 2013, decidió comenzar a ocuparse de la cuestión de la reducción de los obstáculos jurídicos que afectaban a las 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 economía en desarrollo. Para el examen de esta cuestión, la Comisión decidió 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”.

4. El texto del documento sobre la creación de un entorno jurídico propicio para el funcionamiento de las MIPYME se reproduce como anexo de la presente introducción.

Anexo

Creación de un entorno jurídico propicio para el funcionamiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME)

Introducción

1. La labor de la CNUDMI sobre las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME) tiene por objeto facilitar la formalización y el funcionamiento de esas empresas a lo largo de todo su ciclo de vida. El hecho de que se haya emprendido esta labor pone de relieve la pertinencia e importancia de la CNUDMI para promover el estado de derecho en los planos nacional e internacional y aplicar la agenda internacional de desarrollo. La labor de la CNUDMI también contribuye a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, que se apoyan en el éxito obtenido en relación con los Objetivos de Desarrollo del Milenio, en los que especialmente se propugnan la formalización y el crecimiento de las MIPYME en la meta 3 del Objetivo 8, “Promover el crecimiento económico, inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos”. Al centrarse en el entorno jurídico para el funcionamiento de las MIPYME, se pretende que la labor de la CNUDMI sea aplicable a todos los Estados, con independencia del nivel de desarrollo de la economía local.

2. La comunidad mundial ha reconocido la importancia de unos marcos jurídicos justos, estables y previsibles para generar desarrollo, crecimiento económico y empleo inclusivos, sostenibles y equitativos; estimular las inversiones; y facilitar la actividad empresarial, y ha encomiado la contribución que aporta la CNUDMI a la consecución de esos objetivos mediante su labor de modernización y armonización del derecho mercantil internacional¹. La labor encaminada a apoyar y fomentar la creación de MIPYME y su crecimiento también respalda la contribución de la CNUDMI al establecimiento de normas aceptables internacionalmente en materia de derecho mercantil y el apoyo a la incorporación de esas normas al derecho interno para ayudar a fortalecer el tejido económico de los Estados.

3. Para acompañar al programa de trabajo de la CNUDMI sobre la creación de un entorno jurídico propicio para el funcionamiento de las MIPYME, el presente texto sirve de introducción y marco general para la labor actual y futura de la CNUDMI sobre las MIPYME. Ese marco contextual se basa en las normas jurídicas elaboradas para proporcionar fundamentos legislativos; y, lo que es importante, ese enfoque podría posibilitar su expansión, al facilitar la adición de otros textos legislativos sobre las MIPYME que pudiera aprobar la Comisión. Esa labor se basa además en los textos ya elaborados por la CNUDMI, como la Ley Modelo sobre Garantías Mobiliarias (2016), cuyo objetivo es aumentar el acceso al crédito a tipos de interés asequibles, y la Ley Modelo sobre la Contratación Pública (2011), que promueve el acceso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que son un subconjunto de las MIPYMEs, a los mercados de contratación pública y su participación en ellos. Las MIPYME aprovecharán también otras labores, como los textos de la CNUDMI sobre comercio electrónico². Tomada conjuntamente, la labor actual y futura de la CNUDMI será útil para crear el marco jurídico y reglamentario que mejor pueda ayudar a los empresarios

¹ Véanse, 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.

² Entre esos textos cabe citar: la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico (1996), la Ley Modelo de la CNUDMI sobre las Firmas Electrónicas (2001) y la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales (2005).

y las MIPYME a establecer derechos empresariales y a reducir, por ende, algunos de los obstáculos jurídicos con que se enfrentan.

I. Microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYMES)

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 vida. Además de otros pilares (como el acceso a la justicia y el estado de derecho; los derechos de propiedad; y los derechos laborales), se considera que los derechos empresariales son importantes para empoderar a los menos favorecidos, no solo a fin de que otros les den trabajo, sino para que puedan establecer sus propias microempresas y pequeñas empresas. Los derechos empresariales pueden considerarse un conjunto de derechos 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 en el sector de la economía formal sin exponerse a la aplicación arbitraria de las normas ni a la discriminación, mediante la eliminación de barreras innecesarias que limitan las oportunidades económicas y la protección de las inversiones empresariales de cualquier envergadura. 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 la infraestructura y los servicios 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 explotar su empresa, acceder a los mercados y salir 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 requisitos.

A. La importancia de las MIPYME en la economía mundial

5. La decisión de la CNUDMI de abocarse a reducir los obstáculos jurídicos que afectan a las MIPYME entraña el reconocimiento de la importancia que esas empresas tienen para la salud económica de los Estados en que están situadas y para la economía mundial en general. Esa importancia es aún más evidente si se tienen en cuenta algunos datos fundamentales que demuestran que las MIPYME son consideradas un pilar de la economía tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados.

6. Se calcula que en todo el mundo hay alrededor de 500 millones de MIPYME, de las cuales aproximadamente el 85% realizan operaciones en mercados emergentes. Las estadísticas sobre las PYME indican que esas empresas constituyen más del 70% de los puestos de trabajo y el 64% del producto interno bruto (PIB) en los países desarrollados, y alrededor del 45% de los puestos de trabajo y el 63% del PIB en los países de ingresos bajos³.

³ “IFC Jobs Study: Assessing Private Sector Contributions to Job Creation and Poverty Reduction”, 2013, págs. 10 y 11 (<https://www.ifc.org>).

7. Aunque las MIPYME son muy importantes en las regiones del mundo donde hay un gran número de países en desarrollo, puede ser instructivo señalar que constituyen la inmensa mayoría de los tipos de empresas en todos los Estados. Incluso en las economías más desarrolladas, más del 90% de todas las empresas son MIPYME, de las cuales el 90% son microempresas.

B. Definición de MIPYME

8. No hay una definición internacional normalizada de lo que constituye una MIPYME, ya que cada economía determina sus propios parámetros para cada categoría de tamaño de empresa teniendo en cuenta su contexto económico particular⁴. Por ese motivo, no es necesario ni aconsejable que la CNUDMI busque el consenso sobre una definición para cada categoría de MIPYME, puesto que los textos legislativos que se redacten serán aplicados por los Estados o los grupos económicos regionales a sus MIPYME en función de sus definiciones, 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.

C. Características esenciales de las MIPYME

9. 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 efectúan operaciones en casi todos los sectores comerciales, incluidos el sector de los servicios y los sectores artesanal y agrícola.

10. 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 operan en el sector de la economía formal también pueden adoptar diversas 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.

11. Por otra parte, si bien las MIPYME pueden considerarse, principalmente, en particular en el contexto de los países 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.

12. Con todo, pese a las diferencias de naturaleza y tamaño que las caracterizan, las MIPYME comparten algunos posibles rasgos generales, como los siguientes:

- a) tienen tamaño pequeño; se mantienen siempre como operaciones pequeñas;
- b) sufren el impacto desproporcionado de obstáculos reglamentarios onerosos;
- c) dependen de la familia y amigos en lo que respecta a préstamos o al reparto de los riesgos;

⁴ 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 civil; ii) el volumen anual de ingresos o de negocios que genera la empresa, o la cifra total que figura en el balance; iii) el patrimonio de la empresa; iv) los salarios mensuales totales pagados por la empresa; o v) la cuantía del capital invertido en la empresa.

- d) tienen dificultades para acceder a capital o a servicios bancarios;
- e) su fuente de empleados es escasa; los empleados, en caso de haberlos, suelen ser familiares o amigos que a veces son mano de obra no remunerada o no cualificada, incluso con escasa capacidad administrativa;
- f) sus mercados son limitados y pueden limitarse a parientes, amigos y contactos locales;
- g) son vulnerables a la arbitrariedad y la corrupción;
- h) tienen acceso limitado a mecanismos de solución de controversias, lo que entraña una desventaja para ellas en litigios con el Estado o con empresas de mayor tamaño;
- i) no pueden separar bienes, de modo que 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 corporales o incorporeales (como listas de clientes o relaciones con estos).

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

13. La labor de apoyo a la puesta en marcha de una MIPYME al iniciar su ciclo de vida puede comenzar con un análisis del entorno empresarial en el que esta llevará a cabo sus actividades. Si bien el “entorno empresarial” puede definirse de diversas maneras, cabe considerar que comprende las políticas, las leyes, las instituciones y los reglamentos que rigen las actividades empresariales, y los mecanismos administrativos y de aplicación de la ley establecidos para implementar la política del Gobierno, así como las disposiciones institucionales que influyen en la forma en que actúan las principales entidades. Estas últimas pueden ser organismos públicos, entidades reguladoras, organizaciones empresariales, sindicatos y organizaciones de la sociedad civil. Todos estos factores influyen en el desempeño de las empresas.

14. Los entornos empresariales sólidos pueden ejercer una influencia positiva en el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. Si bien hay diferentes opiniones sobre la importancia y la mensurabilidad de la relación que existe entre el entorno empresarial, por un lado, y el crecimiento económico y la reducción de la pobreza, por el otro, los entornos empresariales precarios tienen pocas probabilidades de proporcionar suficientes incentivos y oportunidades para que los empresarios sigan llevando a cabo sus actividades comerciales en el sector de la economía formal. 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 pertenecientes a mujeres⁵.

15. Cabe señalar que la calidad del entorno empresarial no solo varía de un Estado a otro, 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 propietarios de MIPYME, varían en función del contexto en que llevan a cabo sus actividades. 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 favorable, entre ellos, una reglamentación y unos tipos de tributación onerosos, un alto grado de

⁵ En el proyecto de guía legislativa sobre los principios fundamentales de un registro de empresas (A/CN.9/WP.940) se ofrece información más detallada sobre los retos a los que se enfrentan las mujeres que dirigen microempresas.

desigualdad económica, unas instituciones deficientes, una infraestructura pública precaria y la falta de acceso al crédito y a otras fuentes de recursos.

16. Para mejorar el entorno empresarial y ayudar a las MIPYME a superar los problemas particulares a que se enfrentan suele ser necesario que los Estados reformen sus leyes y su política. La reforma puede consistir, entre otras cosas, en establecer un sistema de inscripción registral de empresas sencillo y eficiente con los organismos públicos en los que una empresa esté obligada a inscribirse (a saber, un registro de empresas, así como organismos tributarios y de seguridad social), y en prever una variedad de formas empresariales sencillas y flexibles a fin de atender a las diversas necesidades de las MIPYME. Los Estados suelen iniciar esas reformas 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 empleo. La reforma exige una planificación cuidadosa y un compromiso de parte del Estado, así como la participación de numerosos organismos de distintos niveles administrativos y de gobierno.

II. Las MIPYME en el sector de la economía informal

17. Como se señala en el párrafo 12 *supra*, las MIPYME suelen tener que hacer frente a una serie de problemas básicos, algunos de los cuales se deben al hecho de pertenecer al sector de la economía informal, y muchos de los cuales incluso se ven exacerbados por ese motivo. Es en los países en desarrollo donde se encuentra el porcentaje más elevado de las MIPYME que hay en todo el mundo, y la inmensa mayoría de ellas opera en el sector de la economía informal. Además, el porcentaje de las MIPYME que opera en el sector de la economía informal probablemente aumentará. Aunque se calcula que las PYMES que operan en el sector de la economía informal proporcionan casi la mitad de todos los empleos en los países en desarrollo y una cuarta parte en los Estados desarrollados, representan solo alrededor del 35% y el 15% del PIB, respectivamente, de esos países⁶.

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

19. Aunque los instrumentos de medición son imperfectos y no existen límites claros entre los sectores formales y los sectores informales, cabe considerar que las empresas desarrollan sus actividades en una variedad de condiciones que van de la formalidad a la informalidad, dependiendo de la medida en que sus operaciones queden comprendidas por las leyes del Estado o se desarrollen fuera de las estructuras oficiales de este. Así pues, en el presente examen se utilizará la expresión “sector de la economía formal” para hacer referencia al sector de la economía caracterizado por actividades que se llevan a cabo en el ámbito de la reglamentación y estructura formales, en tanto que la actividad comercial que quede al margen de ese ámbito se denominará “informal”. Además, dado que a menudo las empresas que desean ingresar en el sector de la economía formal deben hacerlo inscribiéndose obligatoriamente ante determinados organismos del Estado (con frecuencia el registro de empresas o el registro de comercio, o los organismos tributarios o de seguridad social), se utilizará la expresión “empresas del sector informal” para hacer referencia a las empresas que no han cumplido con la obligación de inscribirse ante los organismos competentes, con arreglo a lo dispuesto en la ley aplicable del Estado. Se considerará que la inscripción obligatoria ante esos organismos públicos es el cauce principal a través del cual se alienta a las empresas a formar parte del sector de la economía formal. Sin embargo, cabe señalar que, en algunos Estados, algunas empresas (debido a su tamaño y forma jurídica) no están obligadas a inscribirse en el registro de empresas, los organismos tributarios o los

⁶ Véase la nota 4 *supra*.

organismos de seguridad social y siempre que esas empresas cumplan con otros requisitos obligatorios, se considerará que operan en el sector de la economía formal.

20. Además, el sector de la economía informal 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 y tienen lugar fuera del 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 ilícito de bienes o servicios.

21. Además, la actividad comercial informal puede ser, principalmente, de índole diferente en algunos Estados, como los que tienen una economía desarrollada. En esos Estados el sector de la economía informal puede consistir principalmente en empresas con trabajadores que declaran a las autoridades tributarias menos ingresos de los que perciben, o que emplean mano de obra no declarada en algunos ámbitos empresariales. Este tipo de actividades informales no son las que aquí se examinan.

22. También es importante señalar que, aunque la actividad empresarial informal, particularmente en los países en desarrollo, pueda obedecer sobre todo a una necesidad económica (como se indicó anteriormente en relación con las MIPYME en general, véase el párr. 11), las empresas del sector de la economía informal también pueden verse como bastante dinámicas y como caldo de cultivo del potencial empresarial que, en la práctica, aporta a la economía un gran número de posibles contribuyentes al desarrollo empresarial. De hecho, las empresas del sector informal 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 de la economía formal. Al respecto el sector de la economía informal no debería considerarse un sector marginal o periférico, sino una base importante de la economía general del Estado.

23. La introducción de reformas para mejorar el entorno empresarial, como se señaló anteriormente en los párrafos 13 a 16, puede alentar y facilitar el funcionamiento de las empresas en el sector de la economía formal. Sin embargo, para obtener buenos resultados, en las políticas en que se alienta a las empresas a participar en el sector formal se deberían tener presentes las diferentes motivaciones y características de los empresarios que ejercen su actividad en el sector informal, y velar por que se ofrezcan suficientes incentivos para alentarlos a funcionar en el sector formal. Las razones que pueda tener un empresario para incorporar a su empresa en el sector informal variarán en función de la economía, pero entre ellas cabe mencionar las siguientes: las elevadas exigencias y costos (como los impuestos y otras cotizaciones sociales) que superan los beneficios que pueden esperarse de participar en el sector de la economía formal; la falta de información que es necesaria para acceder al sector de la economía formal; y la falta de oportunidades de empleo en ese sector.

24. También se aprecian diferencias en cuanto al tamaño y las características del sector de la economía informal entre unas regiones y otras. En algunas regiones, por ejemplo, los altos niveles de actividad comercial informal, pueden deberse en parte a que es en el sector informal donde se crean la mayoría de los puestos de trabajo y donde muchos empresarios deben ejercer su actividad por necesidad. En esas regiones, el trabajo, la empresa y el hogar pueden ser lo mismo, y se considera que la falta de conocimientos empresariales, de acceso al crédito y de infraestructura son los obstáculos más obvios al crecimiento. En otras regiones, el sector informal suele comportarse como un sector típico de pequeñas empresas, 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 parcial. En otras regiones se ha registrado un crecimiento del sector de la economía informal en los últimos años, al parecer impulsado por la falta de trabajo en el sector formal y la menor demanda de bienes y servicios de las personas con empleos en ese sector.

25. Desde hace décadas se viene debatiendo intensamente sobre los motivos de la existencia del sector informal, sus efectos en la economía nacional y cómo abordar el problema, y en años recientes dicho debate ha llegado a influir considerablemente en la formulación de políticas. La opinión de que la actividad comercial informal es el

resultado de una reglamentación onerosa y de los costosos procedimientos que imponen los Estados a las empresas para ingresar en el sector formal, y de que la reducción de esos obstáculos ayudaría a las MIPYME del sector informal a cumplir en mayor medida con la obligación de inscribirse en los registros, ha generado un apoyo a la reforma de la legislación y reglamentación para simplificar el ingreso de empresas al sector de la economía formal. En varios Estados y regiones se ha formulado y aplicado una amplia variedad de políticas, pues, como se señaló anteriormente, la naturaleza variable del sector informal 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 diversos objetivos, como el crecimiento económico, la protección social y la inclusión, que suelen entrañar:

- a) la reducción de los costos para las empresas de ingresar y llevar a cabo sus actividades en el sector formal, que abarcan los gastos de inscripción, impuestos, tasas y cotizaciones sociales, y los costos de cumplimiento de las normas;
- b) el aumento de los beneficios asociados al ingreso en el sector formal, mediante la reducción de la burocracia y los gastos relativos 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 resultantes del ingreso en el sector de la economía formal 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 funcionar en el sector de la economía formal.

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

26. A fin de alentar a las MIPYME a funcionar en el sector de la economía formal, los Estados tal vez deseen estudiar de qué forma podrían dar a conocer mejor a esas empresas la disponibilidad y las ventajas de ese enfoque. Además, deberían estudiar también qué medidas podrían adoptar para motivar ese comportamiento haciéndolo más atractivo y facilitando el proceso de modo que les imponga la menor carga posible.

A. Explicar el significado de funcionar en el sector de la economía formal

27. Para asegurar que se divulgue ampliamente entre las MIPYME la información sobre las ventajas con que pueden contar si pasan al sector de la economía formal, deben adoptarse medidas para explicar la importancia que reviste su participación en dicho sector y proporcionar información clara y accesible sobre cómo lograr ese objetivo. El Estado debería estudiar el modo de comunicar lo más eficazmente posible a las MIPYME la información que les atañe, incluidos los requisitos que deben cumplir en su jurisdicción y cómo hacerlo, así como toda otra información que sea necesaria para que puedan funcionar en el sector formal. Además de asesorar sobre las ventajas de funcionar en el sector de la economía formal, debe proporcionarse también información sobre los tipos y las ventajas que presentan las formas jurídicas que puede asumir la empresa, así como los organismos públicos ante los cuales quizás sea necesario realizar la inscripción (por ejemplo, la inscripción en un registro de empresas, o ante los organismos tributarios o de seguridad social). Lo ideal sería que una empresa pudiera utilizar una única interfaz física o electrónica (una “ventanilla única”) para inscribirse simultáneamente ante todos los organismos públicos correspondientes⁷. La

⁷ En el proyecto de guía legislativa sobre los principios fundamentales de un registro de empresas (A/CN.9/940) se ofrece información más detallada sobre la función de las ventanillas únicas.

información que se ofrezca respecto de estos asuntos debería adaptarse especialmente para sus destinatarios de modo que les resulte clara y puedan entenderla con facilidad.

1. Ventajas del sector de la economía formal

28. Parte del mensaje que se transmita a las MIPYME para persuadirlas de ejercer su actividad en el sector de la economía formal debe consistir en explicarles los beneficios que les reportaría su formalización. Esas ventajas se examinan a continuación.

a) Ventajas para el Estado

29. Es evidente que los Estados tienen interés en alentar a las MIPYME a que operen en el sector de la economía formal. Uno de los motivos de ese interés que suele citarse es la tributación, dado que alentar a las MIPYME a que funcionen en el sector de la economía formal contribuye a ampliar la base tributaria del Estado⁸. También podría ayudar a reducir las desavenencias que puedan existir con las empresas que ya participan en el sector formal y pagan impuestos, pero que deben competir por una cuota del mercado con empresas del sector informal. Hay otros motivos por los que los Estados desean estimular a las empresas para que operen en el sector de la economía formal, entre ellos, y dependiendo del sector económico en concreto, la protección de los consumidores y el cumplimiento de la legislación laboral y, en general, el fomento de la confianza en las empresas y el comercio en el Estado entre consumidores, socios comerciales, bancos y demás partes interesadas.

30. Otras ventajas para el Estado son más indirectas, pero no menos valiosas. Por ejemplo, ofrecer a las MIPYME que anteriormente operaban en el sector informal los medios para ingresar en el sector formal las ayudará a crecer, crear empleos y aumentar sus ingresos y su contribución a la creación de riqueza y la reducción de la pobreza en el Estado. Las empresas que funcionan en el sector formal pueden atraer empleados más cualificados y mantenerse 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 que cumplen con la inscripción obligatoria significará que habrá más y mejores datos económicos, que se intercambiará más información con respecto a esas empresas y que esa información será más transparente. Todo ello tendrá un impacto en general positivo en la economía del Estado.

b) Ventajas para los empresarios

31. Los empresarios también obtendrán ventajas de operar en el sector de la economía formal. Suele considerarse que los factores que figuran a continuación son las principales ventajas que pueden obtener las MIPYME que ejercen su actividad en ese contexto comercial.

a) Visibilidad ante el público y en los mercados

La inscripción registral ante los organismos públicos, así como la inscripción en el registro de empresas, sea obligatoria o no, puede ser un medio a través del cual una empresa se da a conocer al público y en los mercados, lo que la ayuda a relacionarse con posibles clientes y contactos empresariales y ampliar sus oportunidades de mercado. Esta participación en el mercado puede ofrecer oportunidades para convertirse en proveedor de bienes y servicios en condiciones favorables, y puede contribuir a aumentar la rentabilidad de la empresa. Además, esa visibilidad posibilita y reduce los costos que entraña la participación de las MIPYME en círculos económicos más amplios que el de sus familiares, amigos y contactos locales, lo que les abre nuevos mercados.

⁸ 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 pasen al sector formal, y que centrarse demasiado en ampliar la base tributaria puede resultar contraproducente.

b) Visibilidad ante el sistema bancario y las instituciones financieras

La inscripción registral ante los organismos públicos, como la inscripción en el registro de empresas, sea obligatoria o no, 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, lo que hace que obtengan capital más fácilmente de un grupo más amplio de inversionistas, a un menor costo. Esto, 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 han cumplido el requisito de inscribirse en los correspondientes registros cuando la inscripción es obligatoria y forman parte del sector de la economía formal 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 conceda 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

Cumplir con la obligación de inscribirse permite a una empresa funcionar legalmente en la jurisdicción y facilita al empresario la documentación de esa condición. Esta situación también posibilita que las empresas tengan acceso a la justicia a efectos comerciales, para celebrar contratos y exigir su cumplimiento con mayor facilidad, y puede facilitar el acceso a los mecanismos para salir de situaciones difíciles, por ejemplo, mecanismos de reorganización o liquidación, en caso de experimentar dificultades financieras. En algunos ordenamientos jurídicos, el cumplimiento de todas las inscripciones obligatorias 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 para constituir entidades mercantiles, y otros beneficios similares.

e) Cumplimiento de la ley

Si bien está relacionado con el concepto de validación jurídica, puede considerarse una ventaja en sí mismo, puesto que alivia la ansiedad que pueda sentir el empresario por operar de manera informal 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 ayudará al empresario al ofrecerle recursos en caso de que sea objeto de 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 para la empresa la forma jurídica disponible en la jurisdicción que mejor se ajuste a sus necesidades; lo ideal es que el Estado ponga a su disposición una serie de formas jurídicas empresariales a esos efectos. La mayoría de las jurisdicciones tienen al menos una forma mercantil 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 esta puede maximizarse. Además, una empresa con bienes separados puede tener más valor y ser más fácil de traspasar.

g) Nombre único y bienes incorporeales

Cuando se exige la inscripción obligatoria en un registro, la empresa suele estar obligada a adoptar un nombre comercial único para poder ejercer su actividad. Ese nombre único se convierte en una identidad mercantil que puede adquirir valor propio y venderse a un propietario sucesor. Otros bienes incorporeales 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 mencionadas anteriormente, el cumplimiento de la obligación de inscribirse, entre otros, en el registro de empresas da acceso a las empresas a redes empresariales mucho más amplias que pueden ayudarlas a crecer y funcionar a una escala mucho mayor. Algunos Estados permiten a las empresas que han cumplido sus requisitos legales pasar a formar parte de organizaciones comerciales, lo que les puede servir de gran ayuda para aumentar sus oportunidades de desarrollo.

i) Oportunidades de especialización laboral

Las empresas que han cumplido con la obligación de inscribirse en los registros suelen enfrentarse a menos restricciones en lo que respecta a la contratación de personal y no tienen que limitarse a emplear a familiares y amigos. Esto les puede dar acceso a una cantera más amplia de talento, favorece la especialización de los empleados y posibilita que las MIPYME aprovechen mejor el talento del personal y mejoren su productividad general.

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. Operar en el sector de la economía formal permitirá en general a la empresa acceder a todas las formas de asistencia pública disponibles.

k) Efectos de empoderamiento y emancipación

El funcionamiento en el sector de la economía formal de empresas de mujeres, jóvenes, personas con discapacidad, personas de edad y personas pertenecientes a otros sectores menos aventajados de la población 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 visibilidad que le da a las empresas el operar en el sector de la economía formal también puede ser el principal factor que les facilite participar en el comercio transfronterizo. También es posible que, a largo plazo, y particularmente a través del uso del comercio electrónico y los servicios de Internet, un alto nivel de cumplimiento de la inscripción obligatoria de empresas en el registro puede dar lugar a un aumento del comercio transfronterizo y de las inversiones extranjeras, lo que supone una ventaja no solo para las empresas sino también para los Estados.

2. Comunicación y educación

32. La comunicación y educación respecto de las ventajas que presentan las reformas jurídicas y políticas que emprenda cada Estado para ayudar a las MIPYME serán fundamentales para el éxito de esas reformas. Aunque esto puede parecer un detalle relativamente insignificante, 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, cabe prever que los obstáculos que pueda haber a la comunicación y la educación sobre las reformas y, por lo tanto, al éxito de estas, serán más numerosos.

33. Otros factores que los Estados deberían tener en cuenta al formular estrategias de comunicación y educación son las dificultades que muchos microempresarios enfrentan en razón de su escaso nivel de alfabetización y las medidas que podrían adoptarse para subsanar ese problema.

34. Al elaborar sus planes de comunicación y educación, los Estados deben ser conscientes de las posibles dificultades mencionadas anteriormente e idear medidas prácticas para subsanar esas lagunas de la mejor manera posible. Entre las posibles soluciones figuran las siguientes:

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

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

c) utilizar los medios de difusión 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) asegurarse de que las campañas de comunicación y educación se hagan 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 desfavorecidos; y

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

B. Atraer a las MIPYME para que funcionen en el sector de la economía formal

35. Otro componente del conjunto de medidas de comunicación que debería transmitirse a las empresas que podrían crearse en el futuro es información clara sobre los incentivos que ofrece el Estado a las MIPYME para alentarlas a participar en dicho sector. Es importante que las empresas conozcan esos incentivos y que sopesen lo que consideran que constituyen ventajas de realizar sus actividades en el sector de la economía informal.

36. La eficacia de los incentivos estatales varía según el contexto económico, empresarial y reglamentario de que se trate. Si bien no es posible especificar con precisión qué incentivos deberían ofrecerse, los Estados tal vez deseen considerar los incentivos que se resumen en el párrafo siguiente, cada uno de los cuales, a menudo en combinación con otros, se ha considerado eficaz para alentar a las MIPYME a ingresar en el sector de la economía formal. Además, al planificar sus programas de incentivos, los Estados podrían trabajar de forma coordinada con las organizaciones internacionales que colaboran con MIPYMES (por ejemplo, con 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 de los organismos públicos encargados de la inscripción registral de empresas, las incubadoras empresariales

locales, los organismos tributarios y los bancos, a fin de maximizar el impacto de los incentivos elegidos.

37. Los Estados pueden considerar la posibilidad de llevar a cabo programas que comprendan las siguientes medidas:

- a) simplificación del proceso de inscripción registral de empresas;
- b) asistencia con el proceso de inscripción registral de empresas;
- c) inscripción registral sin costo alguno (o al menos a muy bajo costo);
- d) expedición 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) acceso más fácil al crédito para las empresas que operan en el sector de la economía formal;
- g) servicios de contabilidad y formación conexas, y existencia de normas de contabilidad simplificadas que sean adecuadas para las MIPYME;
- h) asistencia en relación con la preparación de un plan de negocios;
- i) formación (entre otras cosas, en materia de gestión de inventarios y finanzas);
- j) concesión de créditos fiscales y otros créditos para sufragar gastos de capacitación;
- k) protección de posibles abusos administrativos, tal vez mediante el acceso a la mediación u otros mecanismos de solución de controversias;
- l) tributación más sencilla y equitativa (tipos impositivos más bajos y simplificados), servicios de mediación fiscal y formularios simplificados para la declaración de impuestos;
- 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 ante los organismos públicos correspondientes;
- p) compensaciones en forma de suma global o subvenciones y programas públicos para fomentar el crecimiento de las MIPYME;
- q) comunicación y promoción públicas de las empresas, así como oportunidades para el establecimiento de redes y acceso a empresas con más experiencia, por ejemplo, ofreciendo la participación a título gratuito en organizaciones empresariales;
- r) programas especiales de contratación pública que permitan a las microempresas y pequeñas empresas, o a las empresas que pertenezcan a miembros de grupos desfavorecidos, acceder a los contratos correspondientes;
- s) infraestructura tecnológica de bajo costo;
- t) acceso al seguro de salud y ofrecimiento de apoyo para obtenerlo; y
- u) establecimiento de un programa de mentores empresariales en el que participen empresarios experimentados, a fin de que las MIPYME adquieran experiencia y obtengan información.

C. Facilitar la incorporación de las MIPYME al sector de la economía formal

38. Además de la falta de información, una de las razones más citadas por las MIPYME para explicar su reticencia a realizar sus actividades en el sector de la economía formal es el costo y la cantidad de trámites administrativos que ello entraña. Dos medidas de reforma que los Estados podrían emprender para aquietar esas preocupaciones son simplificar y racionalizar los procedimientos necesarios para cumplir con el requisito de inscribir una empresa ante los organismos públicos, centrándose en las necesidades del usuario, y facilitar formas jurídicas flexibles y simplificadas para las MIPYME.

1. Simplificación y racionalización de la inscripción de las empresas

39. Una forma de hacer más fácil y conveniente para una MIPYME ejercer su actividad en el sector de la economía formal es adoptar un enfoque centrado en el usuario y establecer procedimientos accesibles, sencillos y claros para la inscripción registral de empresas ante organismos públicos cuando la inscripción sea obligatoria, incluida la inscripción registral de las empresas. Las mejoras que los Estados introduzcan en sus sistemas de inscripción registral de empresas pueden servir de ayuda no solo a las MIPYME, sino también a las empresas más grandes, incluidas las que ya ejercen su actividad en el sector de la economía formal. Es importante, también, hacer todo lo posible por comunicar eficazmente estos cambios y las ventajas que entrañan para las MIPYME y los posibles futuros empresarios de todo el país.

2. Formas jurídicas flexibles y simplificadas para las MIPYME

40. Otro aspecto que tiene la creación de un entorno jurídico propicio para las MIPYME consiste en que el Estado les permita acceder fácilmente a formas jurídicas flexibles reconocidas legalmente. 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 fácilmente y sin grandes gastos, adoptando una forma jurídica reconocida en la jurisdicción que corresponda. Los Estados tal vez deseen permitir la inscripción registral con una variedad de formas jurídicas a fin de ofrecer a los empresarios la flexibilidad suficiente para satisfacer las necesidades de las MIPYME, permitirles acceder a las inversiones y el capital de riesgo y fomentar su crecimiento.

41. Al respecto, algunos Estados y organizaciones económicas regionales han creado una forma jurídica empresarial para los empresarios individuales (por ejemplo, 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. Estas ventajas suelen comprender 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. No obstante, tales formas jurídicas 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 esta.

42. Los Estados también deben considerar la posibilidad de ofrecer a las MIPYME la posibilidad 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 su propietario o 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.

43. 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. Los modelos que ofrecen una responsabilidad limitada pueden incluir a las sociedades anónimas, y muchos Estados han introducido formas simplificadas de sociedades anónimas que conceden prioridad a

la flexibilidad y la libertad contractual, lo que las hace adecuadas para las MIPYME. 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 personalidad jurídica, y al mismo tiempo, esté sujeta a menos requisitos formales. Ofrecer a los empresarios la oportunidad de adquirir personalidad jurídica y responsabilidad limitada mediante la adopción de una forma empresarial simplificada es 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.

44. Uno de los modelos que se han adoptado permite al empresario individual asignar oficialmente 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 de la empresa. En varios Estados, la adopción de formas societarias simplificadas ha permitido a las PYMES, en particular, ser más competitivas con empresas más grandes al ofrecerles una mayor flexibilidad (en comparación con las normas imperativas potencialmente engorrosas y complejas que con frecuencia suelen exigir los regímenes más tradicionales de constitución), la responsabilidad limitada de los socios en la empresa, y la facilidad y sencillez relativas de la formación y el registro, en particular el hecho de que habitualmente no se suele exigir un capital mínimo. Las formas societarias simplificadas suelen prever normas supletorias para colmar las lagunas que puedan existir en las normas establecidas por los fundadores de la empresa. Esas normas supletorias pueden ser especialmente importantes para las empresas más pequeñas o los empresarios con menos experiencia

45. Otro modelo que se ha empleado consiste en establecer un fondo de capital aparte para un fin especial. Esa clase de fondo puede ser establecido por particulares (y sus cónyuges), y en él pueden colocarse determinados bienes calificados 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 decidir 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 en lo que respecta a la creación de un fondo separado puede consistir en declarar que el beneficiario del fondo especial es una persona física o jurídica determinada, un órgano de la administración pública u otra entidad, siempre que el fondo se establezca mediante escritura pública y se inscriba en el correspondiente registro.

46. Otro ejemplo de modelos de separación de bienes que no llegan a equivaler a la adquisición de personalidad jurídica 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 que son 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, aumentar la competitividad. El contrato debe cumplir los requisitos formales establecidos por el Estado (por ejemplo, estar debidamente formalizado por escrito, con indicación de los objetivos de la empresa, su duración y los derechos y obligaciones de las partes) y debe

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 empresarial.
