

“Formalizar en 48 horas es posible, pero no si el Estado sigue desarticulado”

La reciente Ley N.º 32353, conocida como la Ley para la Formalización, Desarrollo y Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE), plantea medidas clave como simplificación de trámites y acceso a crédito, pero sin interoperabilidad institucional y estrategias de inclusión financiera rural, la ley podría repetir errores del pasado, advierte Magno Aguilar Castillo, jefe de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya (UARM).

Según su experiencia, ¿cuáles son los principales obstáculos que enfrentan las MYPES en Perú para formalizarse y crecer?

Primero, el desconocimiento y la desconfianza en el sistema: muchos emprendedores no acceden a educación financiera básica, lo que los lleva a ver la formalidad como un gasto, y no como una inversión que les abre mercados, crédito y protección legal. Segundo, la tramitología y los costos ocultos: aunque hay avances normativos como la Ley N.º 32353, aún se percibe —y muchas veces es real— que formalizarse implica procesos engorrosos, desplazamientos a capitales provinciales y gastos poco transparentes.

Otro gran desafío es el acceso a financiamiento adecuado. No se trata solo de falta de crédito, sino de productos financieros que no se adaptan a los flujos irregulares de las Mypes, especialmente en zonas rurales o con alta estacionalidad. A ello se suma la limitada capacitación técnica: solo una minoría accede a formación empresarial, lo que limita la productividad y frena el paso del autoempleo a una empresa consolidada.

Finalmente, la fragmentación institucional: existen múltiples entidades públicas y privadas que ofrecen apoyo, pero actúan de forma desarticulada, tanto en enfoque como en territorio. El verdadero reto es convertir la formalización en una propuesta de valor real para el emprendedor, con beneficios tangibles, capacitación oportuna y acceso efectivo al financiamiento.

¿Cómo evalúa la legislación anterior (Ley 28015, DL 1086) en comparación con esta nueva ley? ¿Qué cambios considera claves?

La Ley N.º 28015, promulgada en 2003, fue un primer esfuerzo importante para reconocer y apoyar integralmente a las Mypes. Sentó bases en temas como segmentación empresarial, acceso a financiamiento y asistencia técnica, pero tuvo un enfoque más declarativo que operativo, sin lograr articular un sistema eficaz de acompañamiento. Por su parte, el Decreto Legislativo 1086 (2008) introdujo un régimen laboral especial que buscaba formalizar el empleo, pero terminó precarizándolo. Fue duramente criticado por sectores laborales y académicos, ya que flexibilizó condiciones sin mejorar la productividad ni la sostenibilidad empresarial.

La Ley N.º 32353 propone una mirada más integral, abordando aspectos laborales, tributarios, financieros y de capacitación. Entre los cambios clave destacan la simplificación del proceso de formalización con un plazo de 48 horas y la exoneración de tasas para Mypes con capital menor a 4 UIT.

Además, fomenta las compras públicas inclusivas —aunque se requiere una fiscalización rigurosa—, promueve el financiamiento territorial a través de COFIDE y Agrobanco, e incorpora incentivos a la capacitación mediante créditos tributarios, atacando así uno de los principales cuellos de botella: la baja productividad. Sin embargo, toda norma requiere capacidad de gestión, descentralización efectiva y una fiscalización ética para evitar que quede solo en el papel.

La ley promete reducir el tiempo de constitución de una MYPE a 48 horas. ¿Cree que esto será efectivo en la práctica? ¿Qué desafíos técnicos o burocráticos podrían persistir?

Reducir el tiempo de constitución a 48 horas es un avance necesario y alineado con los principios de simplificación administrativa. Pero su éxito dependerá de la coordinación entre instituciones y la voluntad política para implementarlo a nivel nacional. Persisten desafíos técnicos importantes. Uno es la brecha digital: en muchas zonas rurales no hay plataformas accesibles ni personal capacitado en notarías o gobiernos locales. Otro es la falta de interoperabilidad entre sistemas públicos.

Para que el proceso funcione en 48 horas, deben operar en conjunto SUNARP, SUNAT, municipalidades, el

Ministerio de Trabajo y PRODUCE, algo que no siempre ocurre, sobre todo fuera de Lima.

También está la desconfianza del emprendedor: aunque el trámite sea más rápido, si no se acompaña con orientación clara, muchos seguirán viendo la formalización como un riesgo. Esta medida será efectiva solo si se implementa como un proceso descentralizado, digital, gratuito y con orientación personalizada, especialmente en regiones donde las Mypes están más desprotegidas.

La exoneración de tasas para Mypes con capital ≤ 4 UIT es un incentivo. ¿No podría esto generar que algunas empresas subdeclaren su capital para acceder a beneficios?

Es un riesgo real, y ya se ha visto antes. Un umbral atractivo como el de 4 UIT puede llevar a que algunas empresas subdeclaren su capital para acceder a exoneraciones tributarias o simplificaciones. Sin embargo, esta conducta no siempre responde a mala fe. En muchos casos, nace del temor a una fiscalización excesiva, de asesorías inadecuadas o de la falta de claridad sobre las consecuencias legales de subdeclarar.

El incentivo, en sí, es positivo, pero debe ir acompañado de dos medidas fundamentales. Primero, una supervisión

proporcional e inteligente: no se trata de perseguir al pequeño emprendedor, sino de detectar patrones de abuso. Segundo, educación temprana: si el emprendedor comprende desde el inicio que declarar su capital correctamente le abre puertas al crédito, a nuevos mercados y a la legalidad, cambiará su comportamiento. No basta con legislar incentivos; es vital formar conciencia empresarial y ética financiera.

“El factoring estatal —es decir, el descuento de facturas que las Mypes emiten al Estado— puede ser una herramienta muy útil para aliviar el problema más crítico que enfrentan muchas de estas empresas: la demora en el cobro por trabajos ya ejecutados. Sin embargo, si el costo financiero de este mecanismo es elevado, podría terminar afectando gravemente sus márgenes de ganancia”

La prioridad en compras estatales para MYPES suena bien, pero ¿cómo evitar que grandes empresas simulen ser MYPES mediante “empresas fantasma”?

Para evitarlo, se requiere actuar en tres frentes. Primero, fortalecer el control cruzado entre entidades como SUNAT, OSCE, PRODUCE y los gobiernos locales, compartiendo información en tiempo real para verificar que las empresas cumplan efectivamente con los criterios MYPE.

Segundo, establecer un Registro Único de Mypes proveedoras del Estado, con datos actualizados y filtros que impidan el uso de testaferros o empresas puente. Y tercero, aplicar sanciones ejemplares y públicas cuando se detecten irregularidades, tanto por el impacto económico como por el daño moral que causan.

El mecanismo de retención de garantías en contratos con el Estado busca aliviar la liquidez. ¿No podría aumentar el riesgo de incumplimientos por parte de las Mypes?

Para que no se convierta en una puerta abierta al incumplimiento, es fundamental que esta medida se base en una evaluación previa del comportamiento contractual de las empresas. No se trata de aplicar la exoneración de manera indiscriminada, sino de enfocarla en aquellas que han demostrado formalidad y responsabilidad.

Además, muchas Mypes fallan no por mala fe, sino por deficiencias en planificación y gestión, por lo que este tipo de medidas debe venir acompañado de formación técnica.

Finalmente, se necesita un sistema de seguimiento ágil, proporcional al tamaño del contrato, pero que garantice control y transparencia. Lo esencial no es solo liberar o retener garantías, sino fortalecer la capacidad de cumplimiento de las Mypes y garantizar un monitoreo efectivo que evite desnaturalizar la medida.

La ley plantea que COFIDE y Agrobanco articularán financiamiento para MYPES a través de intermediarios. Pero en regiones como Cajamarca o Amazonas, donde el 60% de MYPES no tiene cuenta bancaria. ¿Qué mecanismos concretos debe considerar la ley para llegar a estas zonas desconectadas del sistema financiero? ¿No se reproduce el mismo problema de siempre donde solo MYPES consolidadas en capitales regionales acceden a estos fondos?

Ese riesgo es real. Si se mantiene la lógica centralista y se canalizan los fondos únicamente a través de intermediarios financieros tradicionales, terminaremos repitiendo un patrón de exclusión donde solo las Mypes más formales y cercanas a los centros urbanos se benefician.

Para cambiar esto, es necesario repensar la estrategia de inclusión financiera. COFIDE y Agrobanco deben ampliar su red de socios, incluyendo no solo bancos, sino también cajas municipales y rurales, cooperativas reguladas, ONGs especializadas en crédito productivo y organizaciones sociales con presencia territorial.

Además, el uso de herramientas tecnológicas como la banca móvil o las billeteras digitales puede ser clave,

considerando que el celular ha llegado a lugares donde los bancos aún no lo hacen. Esto, por supuesto, debe ir de la mano con programas de capacitación en educación financiera y digital.

Asimismo, no todas las MYPES están listas para créditos grandes; muchas requieren microcréditos de rápida aprobación, que no exijan garantías tradicionales y que puedan ser gestionados localmente.

Finalmente, los criterios de evaluación deben adaptarse a la realidad rural: un emprendedor con años de producción sostenida y ventas verificables merece financiamiento, aunque no tenga estados financieros auditados. Lo que se necesita es construir un ecosistema de confianza financiera local, con reglas claras y herramientas flexibles que reconozcan la diversidad del país.

La “Marca Perú Emprendedor” para MYPES sostenibles es un sello interesante. ¿Cómo evitar que se convierta en un trámite más sin impacto real en ventas?

Ese riesgo está latente. Muchas iniciativas similares han fracasado porque se enfocaron en crear un distintivo más burocrático que comercial. Para que esta marca funcione, no puede limitarse a ser un logo institucional; debe convertirse en un símbolo con valor real para el consumidor y una herramienta efectiva de posicionamiento para el emprendedor.

Esto implica que el sello esté vinculado a oportunidades

concretas de venta, como acceso preferente a ferias, plataformas digitales, redes de exportación y canales de distribución nacionales. A la vez, debe representar un proceso formativo que impulse mejoras en gestión, calidad y sostenibilidad, y no un simple check list de requisitos. La legitimidad del sello vendrá de su capacidad de transformar positivamente al negocio que lo recibe.

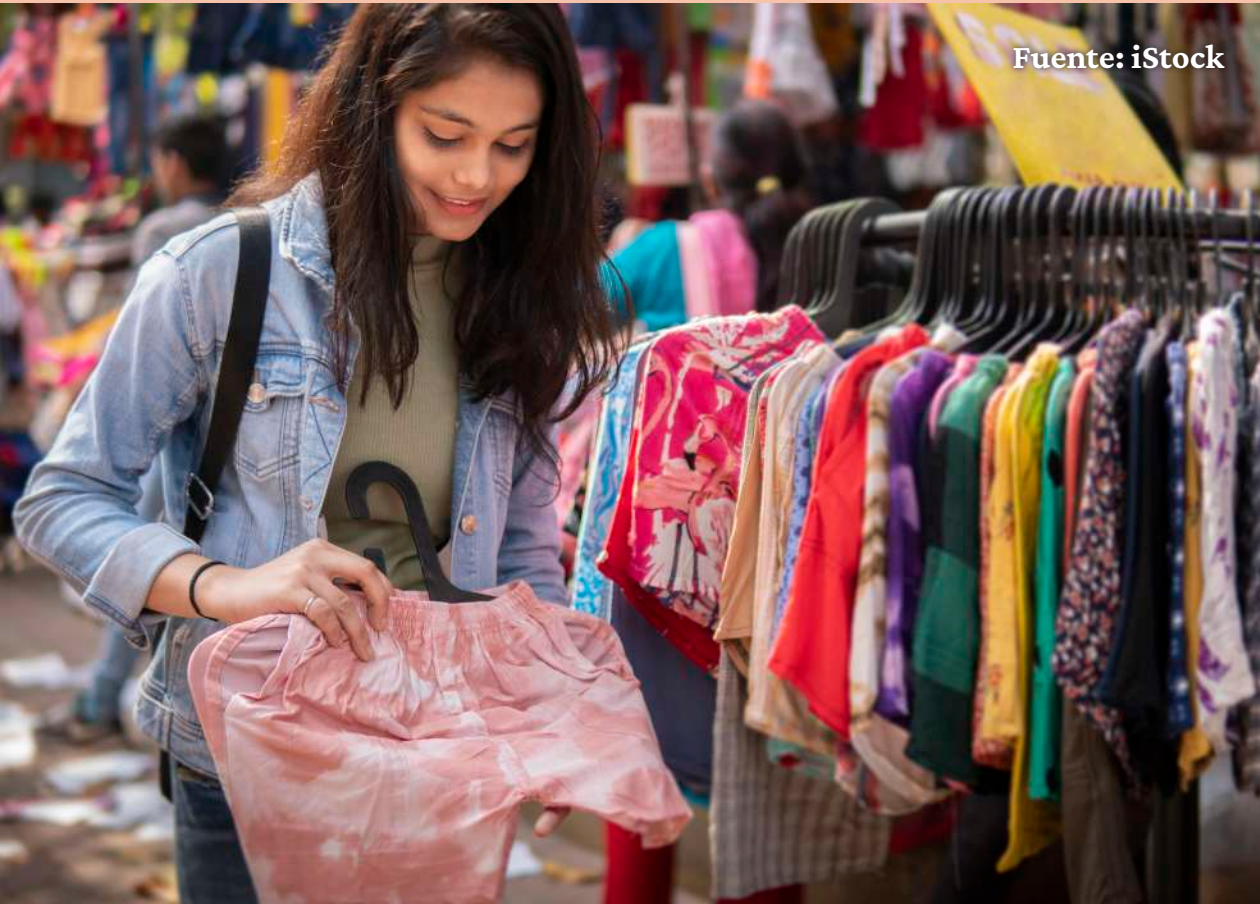
Además, su reconocimiento debe construirse con campañas de comunicación que posicionen la marca entre los consumidores como una garantía de calidad, compromiso ambiental y responsabilidad social. Si el cliente no lo valora, no sirve.

Finalmente, esta marca puede abrir nuevas puertas si se articula con acceso a financiamiento, asesoría y redes de apoyo. En resumen, debe generar impacto tangible en ventas y fortalecer la identidad productiva de las MYPES. Si no lo hace, será solo otro símbolo decorativo.

Incentivos

La ley declara de interés nacional los créditos con tasas preferenciales. ¿No podría esto generar cartera riesgosa en el sistema financiero, como ocurrió con Agrobanco?

Sí, ese riesgo es real y el caso de Agrobanco es un claro precedente. Cuando se otorgan créditos con tasas preferenciales sin un análisis riguroso del riesgo, sin acompañamiento técnico y sin mecanismos efectivos



Fuente: iStock

Los beneficios de la nueva Ley N.º 32353 deben estar acompañados de control, educación financiera y descentralización efectiva para no quedar en letra muerta.

de recuperación, se genera una cartera impagable, que termina siendo insostenible tanto financiera como institucionalmente.

Agrobanco, en su momento, asumió tareas de política pública sin contar con las herramientas adecuadas, lo que derivó en una elevada morosidad y en la percepción de que el crédito estatal no se cobra.

Para no repetir esa historia, es esencial que los créditos preferenciales mantengan criterios técnicos exigentes. No se trata de regalar dinero, sino de otorgar financiamiento a proyectos viables, con sustento económico y potencial de crecimiento.

Además, toda operación de este tipo debe incluir un plan de seguimiento técnico que acompañe al emprendedor en la gestión de sus finanzas, operaciones y acceso a mercado. También es recomendable generar incentivos al buen comportamiento, premiando la puntualidad en los pagos con mejores condiciones de acceso o nuevas oportunidades. Y por supuesto, la supervisión debe ser constante, con sistemas de alerta temprana y mecanismos que eviten la captura política de estos recursos.

Si se aplica con responsabilidad, esta medida puede



Fuente: iStock

“Sistema previsional para MYPES: el 4% de aporte podría perpetuar pensiones insuficientes”

Con la reciente promulgación de la Ley N° 32353, Ley para la Formalización, Desarrollo y Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE), se ha establecido la creación de un sistema de pensiones sociales obligatorio para los trabajadores y conductores de microempresas menores de 40 años.

En el caso de quienes superen esa edad al momento de la entrada en vigor de la norma, la afiliación será facultativa. Esta medida, que ha sido presentada como un paso hacia la inclusión previsional, contempla una tasa de aporte gradual hasta un máximo del 4% de la remuneración mínima vital (RMV), basada en doce aportaciones anuales. Sin embargo, el nuevo régimen ha generado inquietudes sobre su verdadera sostenibilidad e impacto.

Para Magno Jesús Aguilar, jefe de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya (UARM), si bien la intención del aporte reducido es fomentar la formalización de un sector históricamente excluido del sistema previsional, el riesgo de consolidar un modelo insuficiente es alto.

“La lógica del 4% puede tener sentido como punto de partida, pero si se mantiene como objetivo final, lo que estamos haciendo es perpetuar una falsa sensación de previsión”, advirtió.

El académico cuestiona que este esquema podría generar un efecto perverso entre los microempresarios y trabajadores informales, quienes podrían creer que “ya están cumpliendo” al

aportar ese mínimo, cuando en realidad los montos acumulados a largo plazo serían insuficientes para cubrir una pensión mínima.

“Lejos de promover una cultura sólida de previsión, se corre el riesgo de validar la mentalidad de que ‘con lo mínimo basta’, lo cual es engañoso y socialmente riesgoso”, afirmó.

Aguilar también advierte que este modelo podría profundizar aún más la brecha previsional entre las MYPES y otros sectores que avanzan hacia esquemas más sostenibles. “Mientras en otros casos se proyecta una cobertura digna y sostenible, este sistema se convierte en uno simbólico, sin capacidad de proteger a sus afiliados en la vejez”, señaló.

Según explicó, en sistemas de capitalización individual como el que rige en Perú —y en otros países de la región—, el aporte ideal para garantizar una pensión mínima digna debería situarse entre el 10% y el 13% del ingreso mensual, siempre que se mantenga una cotización constante durante al menos 30 años. Ese rango permite acumular un fondo suficiente para cubrir la expectativa de vida post jubilación (que ya supera los 80 años en muchos casos), mantener ingresos por encima del umbral de pobreza y sostener el sistema sin requerir subsidios permanentes del Estado.

“El 4% apenas cubriría entre el 25% y el 30% de lo que realmente se necesita para una jubilación básica. Puede ser útil como puerta de entrada al sistema previsional para trabajadores con ingresos

bajos, pero no puede consolidarse como el modelo único ni definitivo”, enfatizó.

Aguilar propone una estrategia de escalamiento automático, que permita iniciar con un aporte reducido y aumentarlo progresivamente. Por ejemplo, pasar del 4% al 6% en dos años, luego al 8% en cinco, hasta alcanzar un nivel que permita una cobertura efectiva.

Además, sugiere vincular estos aportes a beneficios tangibles, como seguros de salud complementarios, acceso a créditos con tasas preferenciales o formación técnica gratuita. “No se trata solo de imponer una obligación, sino de construir una cultura previsional sólida, con incentivos reales y una lógica pedagógica detrás”, sostuvo.

Desde su rol como educador, Aguilar subraya la necesidad de formar conciencia previsional desde la base. “Cuando se explica que una vejez digna no es un derecho automático, sino el resultado de decisiones sostenidas a lo largo del tiempo, es posible cambiar el comportamiento de los emprendedores y trabajadores. Pero eso requiere una estrategia integral y no solo una norma legal”, concluyó.

En ese sentido, si bien la Ley N° 32353 representa un avance en la agenda de formalización y protección social de las microempresas, los expertos coinciden en que su eficacia dependerá de su implementación progresiva, educativa y articulada con políticas de incentivo que eviten convertir el sistema en una promesa vacía.

democratizar el acceso al crédito. Pero si se politiza o se relaja el control, puede convertirse en una carga para el Estado y en una distorsión para el sistema financiero.

El descuento de facturas con el Estado (digamos factoring estatal) a través de COFIDE parece útil para liquidez, pero ¿qué tasa de descuento máxima se aplicaría para no ahogar el margen de ganancia de las Mypes?

El factoring estatal —es decir, el descuento de facturas que las Mypes emiten al Estado— puede ser una herramienta muy útil para aliviar el problema más

crítico que enfrentan muchas de estas empresas: la demora en el cobro por trabajos ya ejecutados. Sin embargo, si el costo financiero de este mecanismo es elevado, podría terminar afectando gravemente sus márgenes de ganancia.

Desde un enfoque técnico y financiero, y considerando que se trata de facturas ya emitidas y reconocidas por el Estado —lo que implica un riesgo casi nulo—, la tasa de descuento debería ser baja. Una tasa justa estaría entre el 3% y el 6% anual como máximo, lo que equivale a un rango de entre 0.25% y 0.5% mensual. Superar estos niveles podría poner en riesgo el capital de trabajo de la MYPE, desincentivar el uso del mecanismo y

convertirlo, en la práctica, en una carga financiera más que en una solución.

Por ello, el Estado —a través de COFIDE— debería establecer una tasa techo diferenciada para las MYPES, claramente por debajo de la tasa promedio del mercado bancario, que en el Perú puede superar el 20% anual. Asimismo, es crucial que el proceso sea ágil y que se evite la participación de intermediarios financieros que apliquen tasas excesivas. Si se quiere que el factoring estatal sea realmente útil, debe ser accesible, barato, confiable y, sobre todo, una herramienta que fortalezca el flujo de caja sin sacrificar el esfuerzo productivo de las micro y pequeñas empresas.



Las propuestas de financiamiento, compras estatales y simplificación que contempla la Ley N.º 32353 no llegarán a regiones como Amazonas o Cajamarca si no se rompe con la lógica centralista y se crea un ecosistema local de apoyo real, dice el catedrático Magno Aguilar Castillo.