

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA,
UNAN – LEÓN
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**



Monografía para optar al título de Licenciatura en Derecho

**ANÁLISIS JURÍDICO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS: UN ESTUDIO COMPARATIVO DE LA LEGISLACIÓN
APLICABLE EN DOS PAÍSES DE LA REGIÓN
CENTROAMERICANA: NICARAGUA Y COSTA RICA.**

Sustentante:

Br. Carlos Humberto Santeliz Canales.

Tutor:

Dr. Denis Iván Rojas Lanuza.

Octubre, 2015.

¡A LA LIBERTAD POR LA UNIVERSIDAD!

ANÁLISIS JURÍDICO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS: UN ESTUDIO COMPARATIVO DE LA LEGISLACIÓN
APLICABLE EN DOS PAÍSES DE LA REGIÓN CENTROAMERICANA:
NICARAGUA Y COSTA RICA.

Dedicatoria

A Dios.

Por su infinita gracia y sobreabundantes bendiciones en todo momento, por darme las fuerzas para haber llegado hasta este punto.

A mi Padre.

Marco Antonio Santeliz Mendiola, por haber sido y ser siempre el mejor padre, mi ejemplo y mi mejor amigo. Por encaminarme siempre en los caminos del Señor, estar siempre conmigo y ser mi inspiración. No bastarían mil páginas para describir todo lo que ha sido para mí.

A mi familia.

Por brindarme siempre su apoyo y ser siempre la fuente de mi felicidad.

Agradecimientos.

A mi familia.

A mis padres Marco Antonio Santeliz Mendiola y Ana Martha Canales Herrera, mi abuelita María, mi Tía Flor y todas mis tías por su amor incondicional. A mis hermanos María Fernanda, Ana Isabela, Katherine María y Oscar Danilo.

A mis Maestros.

Por haber sido fuente de conocimiento y sabiduría en mi formación personal y profesional.

A mi Tutor:

Msc. Denis Iván Rojas Lanúza por brindarme todos sus conocimientos y apoyo en la elaboración de este trabajo monográfico.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: CONCEPTUALIZACIÓN DE MIPYME Y REALIDAD ACTUAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.	
1.1 Aspectos Generales	8
1.1.1 Proceso evolutivo del concepto de comerciante en la legislación nicaragüense y costarricense	9
1.1.2 La jerarquización de las empresas en Centroamérica	10
1.1.3 Observaciones sobre la formalidad laboral de las MYPYME.....	11
1.2 Las Cadenas de Valor.....	12
1.2.1 Legislación nicaragüense en cuanto a los lineamientos estatales de la Ley 645	13
1.2.2 Legislación costarricense en cuanto a los objetivos de la Ley 8262	14
1.2.3 Conceptualización de “Cadena de Valor”	15
CAPÍTULO II: ESTUDIO DE LA SITUACIÓN JURÍDICA DE LAS MICRO, MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LAS LEGISLACIONES NACIONALES.	
2.1 Las MIPYME en el sistema Jurídico nicaragüense, sus principales características	19
2.1.1 El entramado familiar dentro de las MIPYME nicaragüenses	21
2.1.2 Sistema legal nicaragüense Ley 645, Ley de fomento, promoción y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa	24
2.1.2.1 Objeto de la Ley	25
2.1.2.2 Marco Institucional	25
2.1.2.3 Simplificación administrativa	26

2.1.2.4 Políticas de Promoción.....	26
2.1.2.5 Clasificación de las MIPYME según la Ley 645.....	27
2.1.2.6 El concepto de empresa según el sector económico a que corresponda	28
2.1.2.7 La determinación de la MIPYME vía reglamentaria.....	34
2.2 Las MIPYME en el sistema jurídico costarricense, sus principales características	35
2.2.1 Estudio de la Ley 8262, “Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas.”	40
2.2.2 Análisis del artículo 3 de la Ley 8262.....	40
2.2.3 Determinación de las PYME vía reglamentaria.....	42
2.2.4 Clasificación de las PYME, en relación al sector correspondiente ...	46
2.2.5 Registro de las PYME	47
2.2.6 El registro de las PYME en base a la Ley 82262 y su reglamento	47

CAPÍTULO III: LA PROBLEMÁTICA DE LAS MIPYME, SU PRINCIPAL OBSTÁCULO Y ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN.

3.1 La problemática de las MIPYME	50
3.1.1 Las restricciones del el acceso al financiamiento de las PYME.....	50
3.2 El problema del Financiamiento en Nicaragua	51
3.2.1 Alternativa al financiamiento crediticio.....	53
3.2.2 Contrato de Factoraje	53
3.2.3 Los sujetos del contrato de Factoraje	54
3.2.4 El objeto del contrato de Factoraje	54
3.2.5 Clasificación del contrato de Factoraje	55
3.2.6 Los beneficios del Factoraje en Nicaragua	57
3.3 La Factura cambiaria en Nicaragua	58

3.3.1 Definición de la Factura Cambiaria	58
3.3.2 Los sujetos de la Factura Cambiaria	59
3.4 El problema del financiamiento en Costa Rica.....	59
3.4.1 Alternativas al crédito en Costa Rica.....	60
3.4.2 El contrato de Factoreo	61
3.4.3 Los sujetos del contrato de Factoreo.....	62
3.4.4 Objeto del contrato de Factoreo	63
3.4.5 Naturaleza Jurídica del contrato de Factoreo.....	63
3.4.6 Clasificación del contrato de Factoreo en Costa Rica	63
3.4.7 El Factoreo en relación a la existencia de la notificación a terceros	64
3.4.8 El Factoreo en relación a la responsabilidad adjudicada al Factor en caso de incobrabilidad del Deudor.....	64
3.4.9 Los beneficios del Factoreo en Costa Rica	65
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES	69
FUENTES DE CONOCIMIENTO	70



INTRODUCCIÓN

Sin lugar a duda, una de las temáticas que ocupa la atención de los entes estatales centroamericanos, es el relacionado con la micro, pequeña y mediana empresa.

En Centroamérica, las MIPYME pueden ser conceptualizadas en cuanto a sus características o aspectos cualitativos como una forma de organización social cuya actividad de producción de bienes y servicios se realizan en un nivel reducido, para un mercado abierto pero determinado. Otra de sus características es la de poseer una regularidad en cuanto a sus operatividad, y muchas veces existe la confusión (en la acepción jurídica) de las calidades de propietario y las de gerente en una misma persona. En cuanto a su determinación cuantitativa, se podrá observar como las distintas legislaciones dan un trato único a las empresas, sin embargo, utilizando parámetros que son comunes tales como cantidad de trabajadores, ingresos, inversiones e incluso podemos incluir el valor de sus exportaciones, cuando dicho parámetro sea aplicable.

Este trabajo, y tomando en cuenta que posee un carácter comparativo, lo que pretende responder son las siguientes preguntas, ¿Que se debe comprender como micro, pequeña o mediana empresa?, ¿Qué diferencia cualitativa o cuantitativa existe entre cada una de estas clasificaciones de empresas? ¿Qué trato reciben estas empresas dentro de sus respectivas legislaciones?, ¿Cuál es la problemática que enfrentan estas empresas?, ¿Cuáles son las razones de existencia de esta problemática?, ¿Cómo enfrenta cada realidad nacional de los sujetos acá estudiados la problemática que afecta a estas empresas?, ¿Cómo enfrentan estas empresas la problemática de que ellos son afectos?



Como objetivo general de este trabajo se ha propuesto conocer el impacto e influencia de las legislaciones nacionales sobre las micro, pequeñas y medianas empresas en sus realidades socioeconómicas. Con un carácter más específico, se ha propuesto conocer la evolución que han tenido las micro, pequeñas y medianas empresas y la percepción que de ellas se tiene en el presente; conocer la regulación normativa que cada país le brinda a las micro, pequeñas y medianas empresas, con qué beneficios y obstáculos deben de convivir, además de revelar el verdadero aporte dotado por estas y; visualizar de manera crítica la situación que poseen las micro, pequeñas y medianas empresas de cara al futuro.

El estudio de este tema encuentra su justificación en la irrefutable realidad, la cual demuestra que las MIPYME son un factor determinante para la economía de los estados.. En términos globales, podemos traer a colación el que estudios muestran que estas empresas acaparan entre el 20% y 25 % de la población económicamente activa de los países objetos de estudio.

Las MIPYME juegan un rol fundamental dentro de la estructura macroeconómica de los estados por distintas razones:

Son una innegable fuente generadora de empleos: Las MIPYME demandan para su funcionamiento un alto nivel de fuerza laboral desde el punto de vista cuantitativo. Gran parte de estos proyectos empresariales en sus etapas iniciales, son vistos en sentido amplio, como inversiones de requerimiento monetarios moderados, estas empresas no son cimentadas con el respaldo de grandes capitales, esto viene a simplificar el proceso de su fundación y establecimiento, a su vez, conlleva la generación inmediata y necesaria de empleos.



Las MIPYME promueven una distribución más equitativa del empleo desde la perspectiva geográfica de un país, al ser pequeñas unidades con facilidad son proliferadas por todo el territorio nacional.

Por su naturaleza, estas empresas poseen gran flexibilidad que les permite sobrellevar de una manera sui generis los vaivenes del mercado. La estructura productiva en conjunto con su receptividad y habilidad de innovación tecnológica, son elementos positivos en su haber.

En último lugar, pero no menos importante: el ideal democrático que las MIPYME aportan: Estas vienen a diseminar el régimen de propiedad privada en los estados, por ende de manera indirecta, el fomento de una ciudadanía alerta de la realidad nacional. Y es que, el pertenecer al sector empresarial de una nación implica de manera indefectible el involucramiento con los entes estatales, por distintas razones, léase fiscales, de promoción legislativa, de políticas públicas, entre otras.

Son muchos los obstáculos con los que se encuentran las MIPYME. Desde su fundación e inicio de operaciones y aún en su fase de desarrollo. La carencia de acceso a mercados externos debido a los altos costos que esto implica, así como también, se puede argumentar el que en muchas realidades nacionales, las MIPYME se encuentran tácitamente vetadas de beneficios financieros (sector privado) , retrasos tecnológicos en algunos sectores y la falta de capacitación de la mano de obra.

En cuanto a las dificultades que se suscitan en el establecimiento de relaciones contractuales con fines de financiamiento; producto de este estudio, se ha verificado el que las entidades bancarias otorgan una ostensible prioridad al sector constituido por los grandes empresarios, relegando de esta



manera al sector de la micro, pequeña y mediana empresa. El apoyo financiero es un elemento fundamental para lograr el desarrollo de las MIPYME, viene a impulsar la implementación de nuevas tecnologías y nuevas formas de organización empresarial, adquiriéndose así mayor capacidad ante un mercado competitivo.

La realidad de las MIPYME al año de la realización de este trabajo (2015) y desde años previos es la de ser empresas exportadoras. Para alcanzar la categoría de exportador, es indispensable el respaldo financiero y la capitalización de las unidades de trabajo. Las personas a cargo de la dirección de las micro, pequeña y mediana empresa argumentan que dos son los factores que proveen de plusvalía a las MIPYME, a saber: precio y calidad; en un segundo plan, lo relativo a la facilidad de entrega de bienes u otorgamiento de servicios y la atención personalizada brindada a sus clientes.

El apoyo institucional a estas empresas en factores como investigación, desarrollo, tecnología, acceso a mercado, promoción y comercialización, estrechez de vínculo con otras entidades empresariales es prácticamente fundamental.

Si bien es cierto, las MIPYME no vienen a plantear una solución definitiva a la multiforme problemática empresarial que enfrenta la región centroamericana, ciertamente el rol que estas juegan dentro del enclave que se plantea es verdaderamente ostensible. Esto se explica en que además de la gran flexibilidad que caracteriza a las MIPYME (léase administrativa y o de adaptación al mercado) y el dinamismo de que están dotan a los mercados locales, estas participan en los procesos de exportación, directa o indirectamente (cadenas de productividad).



Quien se adentre en el estudio del sector de las micro, pequeñas y medianas empresas en Centroamérica, habrá de enfrentarse con la problemática metodológica de la exigua bibliografía jurídica existente y aún más de aquella que sobre esta temática se encuentre actualizada. El marco teórico de este trabajo es producto de distintos elementos bibliográficos; desde cuerpos legales, pasando por la doctrina, secciones de libros, revistas, sitios web, datos estadísticos, y un abundante afluente de información comercial convergen en el producto final de este trabajo;. Sin detrimento de lo anteriormente mencionado, los siguientes han sido los elementos fundamentales para la elaboración de esta obra:

Entre la fuentes primarias de origen nicaragüense habremos de mencionar la ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (Ley MIPYME); el reglamento de ley de promoción y fomento de las micro, pequeña y mediana empresa (Ley MIPYME); la ley de Factoraje; la ley de Factura Cambiaria.

En el caso de Costa Rica: la ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas; el decreto número 33111, reglamento general de la ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas; código civil de la República de Costa Rica; código de comercio de la República de Costa Rica.

Entre las principales fuentes secundarias tenemos: Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial de CEPAL, Latinoamérica; Políticas para la inserción de las microempresas y medianas empresas en cadena globales de valor en América Latina.- Federico Stezano; Los secretos de las empresas familiares centenarias de M Gayo y J Amat; Análisis jurídico del contrato de factoraje a la luz del ordenamiento jurídico



nicaragüense de Priscilla Sofía Lagos Pasos, y el contrato de Factoreo de Irina Sibaja López.

Este trabajo cuyo método investigativo utilizado es el comparativo, analiza similitudes y matices existentes en la regulación normativa propia de la vida jurídica de las micro, pequeñas y medianas empresas de dos países del istmo centroamericano, Nicaragua y Costa Rica. Podrá observarse como sobre los sujetos objeto de este estudio, vistos como un todo, acaece una problemática afín en el plano real, es decir, en el mercado, pero principalmente, en sus relaciones con entidades bancarias y financieras en general.

Este trabajo, por razones metodológicas, estará estructurado en tres capítulos. En el primero de ellos se estudia, con carácter predominantemente doctrinario lo que es y ha implicado el fenómeno de las MIPYME en los países objetos de este estudio, el desarrollo del concepto de MIPYME, la percepción que de estas empresas al transcurrir el tiempo han tenido tanto los entes estatales, como el público en general; la reformulación de su percepción de las MIPYME en las distintas circunstancias sociales, económicas y políticas. En este capítulo también se estudia de manera muy general, la tendencia actual de asociación que han adoptado las micro, pequeñas y medianas empresas, reflejo de los modelos de asociación adoptados por distintos países de América Latina, en concreto se estudia la teoría de las cadenas de valor.

En el segundo capítulo, se aborda la temática de las MIPYME desde una perspectiva predominantemente jurídica. Damos respuesta a las preguntas de investigación plasmadas en relación a que es una MIPYME para las legislaciones nacionales.



En un tercer capítulo se estudiará la efectividad de la técnica jurídica de los países objetos de este estudio en relación con los instrumentos normativos cuyo objeto es facilitar el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, a su vez, se analiza la problemática que ante esta tópic (financiamiento) enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas, que podemos avanzar, es uno de los principales elementos que va en detrimento del quehacer y porvenir de las MIPYME.



CAPITULO I: CONCEPTUALIZACIÓN DE MIPYME Y REALIDAD ACTUAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

1.1 Aspectos Generales.

En América Latina los parámetros que se aplican para la categorización de las unidades productivas en relación a su “tamaño” se escinden fundamentalmente en dos criterios: i) el número de personal empleado por cada empresa, y ii) el monto de las ventas.¹

En cuanto al primero de ellos, es indiferente la pertenencia de las unidades productivas a cierto sector y a su vez, en su subdivisión, en distintas ramas dentro de un mismo sector. Este análisis carece de la necesaria especificidad para realizar una diferenciación por sectores que permita una mejor comprensión estadística del fenómeno. Si bien es cierto que el factor preponderante utilizado por los institutos de estadística para la jerarquización de las empresas ha sido el de la cantidad de personas empleadas, los entes encargados de la producción y ejecución de las políticas públicas acogen las ventas como parámetro para precisar el tamaño de las empresas.² Y es que los ejercicios practicados en aras de compilar información sobre el tamaño de las micro, pequeñas y medianas empresas se ven afectados por numerosas dificultades de comparabilidad e inconsistencia, esto, por la adopción de criterios de medición varios a como se mencionaba anteriormente, por ende, diferentes fuentes implican diferentes criterios de análisis estadístico³

¹ STEZANO, Federico. Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina. Publicación de las Naciones Unidas Mexico.2013.p.9

² Ibídem.p.10

³ AYYAGARI, Meghana; THORSTEN, Beck; DEMIRGÜÇ-KUNT, Asli. Small and medium enterprises across the globe.2005.3



1.1.1 Proceso evolutivo del concepto de comerciante en la legislación nicaragüense y costarricense.

En los albores del derecho mercantil se consideraban comerciantes únicamente a los sujetos de la actividad mercantil. Esta concepción de comerciante ha sufrido una particular mutación a lo largo de los años, principalmente propiciada por la doctrina. Tal mutación radica, en el adoptar la noción, primero, de empresario mercantil, para luego, la de empresario, obviando incluso el vocablo “mercantil”. No está de más el mencionar el hecho de que el Código de Comercio vigente en la legislación nicaragüense es de inicios del siglo pasado (siglo XX) y por ende en su articulado, el término constante será el de “comerciante” sin más. En el caso de Costa Rica, el Código de Comercio es de data más reciente (del año 1964), sin embargo se da la misma situación. Es así como dentro del derecho mercantil se transita del concepto de comerciante al de empresario, el cual abarca más que solo la organización de elementos personales, materiales e inmateriales para la producción de bienes y servicios para el mercado, concepto que alude a lo que doctrinariamente se entiende por el en nuestros días exiguo término de comerciante, quien en *strictu sensu* es aquel que se dedica profesionalmente a la intermediación en la compra y venta de mercancías⁴.

Como se podrá observar, debido al carácter dinámico del derecho, naturalmente la definición vigente ofrecida tanto por la legislación nicaragüense como por la costarricense es mucho más amplia que la estipulada en el código de comercio nicaragüense, al referirse a los

⁴ NAVAS, Azucena. Curso Básico de Derecho Mercantil. Tercera edición. Tomo I. Editorial Universitaria, UNAN, León. Febrero de 2008. pp.82-84



comerciantes en su artículo 6 y el código de comercio costarricense en su artículo 5.

Como máxima del derecho, habremos de recordar que la norma especial deroga a la general⁵, aunque en el caso acá estudiado lo que aporta la nueva legislación (léase Ley 645 y su reglamento para el caso de Nicaragua-Ley 8262 y su reglamento para el caso de Costa Rica) es una ampliación de lo regulado por sus códigos de comercio, insistimos en la aseveración de que esto se debe al inexorable perfeccionamiento cronológico, fenomenológico y por ende objetivo del Derecho mercantil.

1.1.2 La jerarquización de las empresas en Centroamérica.

El siguiente cuadro nos muestra a través de datos estadísticos actuales el método de aplicación de los criterios de jerarquización de tamaño de las empresas en los países de la región centroamericana, inclusive Nicaragua.

⁵Código Civil de la República de Nicaragua. Art. XIII del Título Preliminar. Publicado en La Gaceta No. 2148 del 5 de Febrero de 1904.



Categorización de las empresas en Centroamérica.

País	Definición	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Costa Rica	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 35	De 36 a 100
	Activos	Hasta 65	Entre 65.1 a 227.6	Entre 227.7 a 650.3
	Ventas Brutas	Hasta 104	Entre 104.1 a 364.2	Entre 364,3 y 1 040,5
El Salvador	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100
	Activos
	Ventas Brutas	Hasta 100	Entre 100 y 1000	Entre 1 000 y 7 000
Guatemala	Empleados	De 1 a 10	De 1 a 10	De 26 a 60
	Activos
	Ventas Brutas
Honduras	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 50
	Activos
	Ventas Brutas
Nicaragua	Empleados	De 1 a 5	De 6 a 30	De 31 a 100
	Activos	Hasta 9,9	Entre 9.9 y 73.9	Entre 73,9 y 295,6
	Ventas Brutas	Hasta 49,3	Entre 9.3 y 443.5	Entre 443,5 y 1 970,9
Panamá	Empleados
	Activos
	Ventas Brutas	Hasta 150	Entre 150 y 1000	Entre 1 000 y 2 500

Fuente: Cordero y Zúñiga 2012.⁶

El sector de las MIPYME juega un rol fundamental en las estructuras económicas de los distintos estados del istmo centroamericano. Esta afirmación se fundamenta al analizar lo palpable de la presencia de las siguientes premisas: 1.- Su proporción en relación al número total de empresas por estado; 2.- Su incidencia en las tasas generación de empleo; 3.- Con un poco menos de énfasis, su repercusión en su aporte al PIB.⁷

1.1.3 Observaciones sobre la formalidad laboral de las MYPYME.

Una lectura de los primeros estudios en relación a la formalidad de las MYPYME las define como informales, aseveración que según estudios más recientes se torna debatible y es que, según estos, las micro, pequeñas y medianas empresas no son por definición informales, pero si una gran parte de

⁶ CORDERO, Martha; ZÚÑIGA, Guillermo. El comercio de bienes y servicios en Centroamérica: Una nueva mirada.2012.p.8.

⁷ STEZANO, Federico Op. cit p.8



ellas se encuentra en la informalidad, este es un punto de mayúscula significación en cuanto al establecimiento de los nichos de origen de las políticas de apoyo y fomento enfocadas a este sector, y es que según estos estudios, no es referirse a entidades cuyo origen y hasta cierto punto, desarrollo, son informales y que al salir de tal informalidad sufrirán transformación significativa alguna, sino que son empresas que han encontrado una zona de confort en la informalidad pero que no dejarían de ser MYPYME si salieran de la ella.⁸

Sin embargo, lo anteriormente expuesto es probablemente el más grande obstáculo que encontraremos en términos de la compilación de resultados estadísticos integrales y completos, esto se materializa en el hecho de que muchas de estas empresas no están formalmente constituidas, por lo tanto no se encuentran inmersas en registro alguno y por otro lado, el temor de los empresarios acá aludidos a que sanciones legales y fiscales recaigan sobre ellos al responder a las encuestas que con fines estadísticos se practican.⁹

1.2 Las Cadenas de Valor.

Una vez abordado el tema de la estructura, elementos constitutivos y a grandes rasgos sobre la situación actual de las MIPYME centroamericanas desde la perspectiva de que sujetos son reconocidos como tal, es menester, dada la existencia de un innegable mercado globalizado, el conceptualizar dichas entidades desde un panorama más amplio, en un plano en el que se nos permita ubicarlas interconectadas dentro del comercio local e internacional. Es en este plano que las MIPYME o sus productos trascienden fronteras, acá no

⁸ DURÁN Álvarez, Mariano. DURÁN, José Esteban. Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Una contribución a la mejora de los sistemas de información y desarrollo de las políticas públicas. San Salvador, 2009.p.17

⁹ STEZANO, Federico. Op. cit.p.10



solamente se encuentran enclaustradas en un rango geográfico local sino que van más allá.

El porqué de la necesidad del estudio de este subcapítulo responde a lo mandatado por el artículo 6 de la “Ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña empresa” de la República de Nicaragua y por el artículo 2 de la “Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas” de la República de Costa Rica en lo relativo al fenómeno de “encadenamiento entre sectores económicos”, lo cual según ambos cuerpos legales, es menester se suscite. Ambas disposiciones legales coinciden en casi la totalidad de su tipificación, con excepción, de algunos vocablos, uno de ellos, el último de ambas, es el que hace referencia al respectivo gentilicio, cito textualmente:

1.2.1 Legislación nicaragüense en cuanto a los lineamientos estatales de la Ley 645.

“La acción del Estado en materia de promoción y fomento de las MIPYME deberá orientarse de la siguiente manera:

2. Facilitar el fomento y desarrollo integral de las MIPYME, en consideración de sus aptitudes para la generación de empleo, la democratización económica, el desarrollo regional, los encadenamientos entre sectores económicos, el aprovechamiento de pequeños capitales y la capacidad empresarial de los nicaragüense.”¹⁰

¹⁰ Ley 645, Ley de promoción, fomento y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Artículo 6 #2. Publicada en la Gaceta Diario oficial No. 28 del 8 de Febrero del 2008.



1.2.2 Legislación costarricense, en cuanto a los objetivos de la Ley 8262.

“Los objetivos específicos de esta Ley serán:

*a) Fomentar el desarrollo integral de las PYMES, en consideración de sus aptitudes para la generación de empleo, la democratización económica, el desarrollo regional, **los encadenamientos entre sectores económicos**, el aprovechamiento de pequeños capitales y la capacidad empresarial de los costarricenses”¹¹*

En realidad son tres los matices que podremos observar al leer ambos preceptos, la adición del vocablo “facilitar” en la redacción nicaragüense, además de que en el precepto nicaragüense se hace una clasificación de empresas tripartita, mientras que en el precepto costarricense existe una bifurcación. La primera clasificación (nicaragüense) consiste en escindir las unidades en “micro, pequeña y mediana empresa”, mientras que en costa rica se subdividen en pequeña y mediana empresa.

Lo anterior no significa que la legislación costarricense no contemple en la Ley 8262 a las **microempresas**. La disposición normativa que incluye a las microempresas en Costa Rica es el reglamento de la Ley 8262, puntualmente, su artículo 3. En este cuerpo normativo se establece es el método para determinar el tamaño de una empresa, tema que será profundizo más adelante.¹²

A manera de comentario en lo que a Derecho Comparado se refiere, Si bien es cierto, la legislación hondureña es un poco más limitada en lo que se refiere a

¹¹Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Art.2, literal b. Publicada en el Diario Oficial La Gaceta de Costa Rica Número 94 el 17 de mayo del 2002.

¹² Vid. infra subcapítulos relativos a la determinación del tamaño de una empresa.



los **encadenamientos**, no deja de ser menos importante el contenido de su disposición normativa. En el artículo 7 numeral 11 del decreto número 135-2008 “Ley para el fomento y desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa”, el congreso nacional de Honduras mandata que “será función del consejo nacional de la micro, pequeña y mediana empresa: 11) Propiciar en los programas y proyectos el encadenamiento de la producción en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME).

Esto último nos permite observar como los encadenamientos productivos son una realidad imperativa en el quehacer empresarial de los Estados.

Lo interesante a destacar acá es como las tres legislaciones internas (incluyendo para este caso, la legislación hondureña) se encuentran armonizadas en el ideal necesario del encadenamiento productivo de las microempresas.

1.2.3 Conceptualización de “Cadena de Valor”.

En esta sección habremos de tomar parámetros y datos científicos en especial aportados por CEPAL, Latinoamérica. Términos como cadenas de productividad o de valor, eslabones de producción y políticas públicas serán clave para su comprensión.

Veremos una sucesión de teoremas y propuestas de acción entrelazados con datos reales de interés que facilitaran nuestro entendimiento de este fenómeno del “encadenamiento productivo”.

El nivel de contenido con carácter comercial será abundante en esta sección. Habrán de haber un palpable vínculo entre las fuentes primarias y secundarias de este estudio en esta sección.



Es indiferente el tamaño que ostente una empresa, está siempre se verá inmersa en al menos una cadena de valor local; así por ejemplo un panificador adquiere materia prima e insumos (harina, azúcar, huevos, hornos, etc.) que lo hacen vincularse con otros eslabones de la cadena. Las cadenas que realizan exportaciones de manera directa o indirecta, participan a su vez en cadenas regionales o globales de valor.

Una cadena de valor, abarca un abanico de actividades necesarias para que un producto o servicio atraviese las diferentes etapas de producción, desde su origen, hasta su arribo a su mercado final y la disposición final después de su uso.¹³

A manera de ejemplo, en un sector que es común para los dos países objeto de este estudio, el turismo, una cadena de valor, estaría compuesta de la siguiente manera:

La cadena de producción y comercialización de las tour operadoras está conformada por tres eslabones. En primer lugar y como primer eslabón podemos mencionar a los proveedores de servicios turísticos, en concreto, estos son; Centros de Hospedajes, Centros Turísticos, Centros de Alimentación, otros, el segundo eslabón les pertenece a las tour operadoras locales verbigracia: Las tour operadoras de León, Nicaragua o las Tour operadoras de San José, Costa Rica y finalmente en el tercer eslabón encontramos al Cliente Final, que en este caso son los Turistas, sean estos nacionales e internacionales.¹⁴

¹³KAPLINSKY, Raphael; MORRIS.A, Mike. Handbook for Value Chain Research, Brighton.Instituto de Estudios de Desarrollo. (2002).p.30 N.A: Traducción no textual del autor.

¹⁴ ZELAYA RÍOS, María Belén; AVENDAÑO, Roberto Carlos. Barreras privadas en perjuicio de las MIPYME. Managua. 2013. p.68



Es menester el realizar un estudio en el que se nos muestre una vista panorámica de los pros y contras que conlleva la integración a una cadena de producción, sobre debemos de tomar en cuenta que:

“El análisis de una cadena global de valor ayuda a entender de qué manera participa un país o una región en una industria global y cuál es su papel en la distribución de beneficios que se derivan de las diversas actividades de la cadena. La participación en los eslabones tiene implicaciones profundas, tanto desde la óptica de la organización industrial, como en términos de desarrollo económico y social, debido a que las actividades asociadas con cada eslabón tienen diferente intensidad en el uso de recursos (capital, tecnología, mano de obra o recursos naturales), distinta oportunidad de encadenamientos productivos y, en consecuencia, oportunidades diferenciadas para el desarrollo de capacidades locales.”¹⁵

La pluralidad de sujetos que se encuentran inmersos en una cadena de valor se encuentran jerárquicamente ubicados en distintos estratos institucionales y escalas territoriales, estos son quienes conforman el grupo de eslabones.

Quienes ocupan un lugar principal en la cadena de valor son aquellos sujetos que de manera directa actúan como proveedores de insumos, productores, procesadores, agentes de transporte, y como comerciantes, indudablemente, las empresas que ofrecen estos bienes o servicios constituyen un sector de los eslabones. Proveedores públicos y privados de servicios respaldan el funcionamiento de la cadena, incluyendo empaquetado y manipulación (en

¹⁵ ODONNE, Nahuel; PADILLA, Ramón; ANTUNES, Bruno. Metodología del Proyecto CEPAL-GIZ, para el diseño de estrategias de fortalecimiento de cadenas de valor. CEPAL, Latinoamérica; PERÉZ PADILLA, Ramón (editor). Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial - Metodología y experiencia de la CEPAL en Centroamérica. Santiago de Chile.2014p.81



dependencia que el producto de determinado rubro lo requiera), las certificaciones y autorizaciones estatales bajo los procedimientos jurídicos aplicables, el apoyo financiero por parte del sector estatal es fundamental.

Los entes gubernamentales y demás entidades civiles habrán de servir como soporte para el fortalecimiento de la cadena de valor. Y esto no es algo utópico o intangible, sino que la manera en que habrá de ser distribuida esta tarea de apoyo a la cadena de valor estará en dependencia de la naturaleza de la entidad civil, así a manera de ejemplo: Dentro de las actividades de soporte que puede ofrecer una universidad, podemos mencionar desarrollo de capacitaciones en cuanto a producción y manejo de estándares internacionales de calidad; asociaciones de empresarios podrían contribuir al brindar información oportuna sobre los mercados y asesoramiento en materia de estrategias de buena práctica empresarial.

Todas estas acciones deben de ser vistas como un proyecto de nación, su desarrollo habrá de enmarcarse dentro de un régimen jurídico regulatorio, en cuanto a regímenes comerciales, intervenciones estatales en el mercado, estudios de factibilidad de proyectos en cuanto a las condiciones geográficas del territorio, etcétera. Todos estos factores son determinantes en el buen funcionamiento en el buen andamiaje de la cadena de valor.¹⁶

¹⁶ *Ibíd.*p.84



CAPÍTULO II: ESTUDIO DE LA SITUACIÓN JURÍDICA DE LAS MICRO, MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LAS LEGISLACIONES NACIONALES.

2.1 Las MIPYME en el Sistema Jurídico nicaragüense, sus principales características.

El hablar de MIPYME en Nicaragua, es hablar de la respuesta inmediata a las necesidades básicas de la población. Sin embargo, es hasta ahora que las MIPYME gozan de ser un valioso foco de atención por los actores sociopolíticos nicaragüenses. En el pasado su aporte al progreso era relegado, concibiéndoseles como un estado transitorio, necesario para alcanzar la notoriedad y crecimiento que supone el éxito. Por qué ha cambiado la percepción sobre las MIPYME? La respuesta es sencilla, es menester el analizar el aporte en términos de generación de empleos que conlleva la existencia de las MIPYME que en hechos estadísticos y sobre este punto (generación de empleos) compiten con las grandes empresas¹⁷, a la vez que *“muchas grandes empresas en sectores relevantes de la economía como la banca, astilleros, minería, automóvil, etc., han tenido que reducir paulatinamente sus plantillas para poder seguir compitiendo en el mercado”*.

¹⁸Cabe destacar de igual manera, la característica de la flexibilidad que poseen las MIPYME; capacidad dada por su tamaño, para adaptarse a los ritmos de la economía nacional y global, lo que les permite actuar en el medio con mayor rapidez para la generación de flujos de caja y disminuir el riesgo.¹⁹

¹⁷ GUZMÁN, Elmer Teruel. Módulo de gerencia estratégica de la empresa familiar. Universidad Evangélica nicaragüense Martin Luther King. 2014. p.57.

¹⁸ *Ibidem*. p.6

¹⁹ SÁIZ, J.M. Factores clave de éxito de la internacionalización de la empresa familiar. 2011. p.57



“Según cifras del Instituto Nicaragüense de Desarrollo del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONIMIPYME), 40 por ciento es el aporte de las Pymes al Producto Interno Bruto (PIB) de Nicaragua, que en el año 2010 llegó a 6,551 millones de dólares, según el Banco Central. Por otra parte es preciso señalar que 35 por ciento del valor anual de las exportaciones del país es generado por el sector de las pequeñas empresas. Las ventas externas de mercancías del país sumaron poco más de 1,800 millones de dólares en 2010. Estas empresas generan el 80 por ciento del empleo en el país.”²⁰

Entre las características de las MIPYME nicaragüenses, podemos nombrar las siguientes:

- 1.-Vasta familiaridad de la unidad económica por parte del empresario, sobre sus objetivos y suficiencia de la misma, esto se debe a que en la mayor parte de los casos la persona del fundador se corresponde con la del mismo empresario.
- 2.-Constituciones organizativas sencillas que facilitan la maleabilidad de la empresa sujeta a los cambios en las estructuras económicas. Este tipo de empresas presentan un grado de jerarquización casi nulo, puesto que los grupos de dirigentes de dichas empresas suelen ser pequeños y dinamizan estrechamente con los trabajadores.
- 3.- En términos cuantitativos, su demanda es baja como consecuencia de sus activos y la demanda existente, sin embargo este no es un punto negativo, por cuanto abona a la característica de la flexibilidad antes aludida.

²⁰GUZMÁN, Elmer Teruel Op. cit p.7



4.-La personalización: El empresario, al encontrarse en estrecho contacto y dinamización con su clientela, conoce las necesidades y preferencias de la misma, facilitándose así el proceso de oferta de sus productos.²¹

2.1.1 El entramado familiar dentro de las MIPYME nicaragüenses.

El papel que juega la empresa familiar en Nicaragua es significativamente amplio y ha llegado a ser una fuente de grandes expectativa para millones de nicaragüenses. Si bien es cierto que la empresa familiar en Nicaragua posee una enorme oportunidad de éxito, a la vez acarrea una constante lucha con limitantes en su día a día.²²

“La empresa familiar genera desarrollo en el lugar de origen”.²³ Dicho desarrollo puede ser localizado en el área donde se ha establecido la nueva empresa y aún más tal desarrollo puede desencadenar beneficios a sus ingresos dentro de los mercados internacionales.

En cuanto al régimen de propiedad de una empresa, en términos doctrinarios, una empresa es de tipo familiar cuando:

- 1.- La familia tiene en su posesión al menos el 50 % del capital social.
- 2.-Son los miembros de la familia los que ostentan y ejercen los distintos puestos de dirección en sus distintos niveles o secciones.
- 3.-Se pretende el traspaso generacional de la empresa por parte de los familiares que la ostentan.²⁴

²¹ GUZMÁN, Elmer Teruel Op. cit p.6

²² Ibídem 26

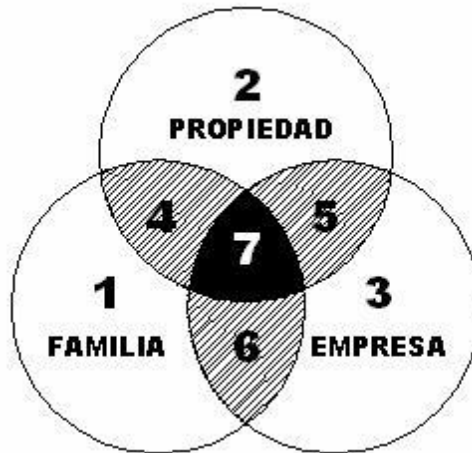
²³ Ibídem p. 27

²⁴ GALLO, M. Los secretos de las empresas familiares centenarias. Claves del éxito de las empresas familiares multigeneracionales. Ediciones Deusto.2003. p. 42



El modelo de los tres círculos, presentado a continuación pretende analizar los diferentes escenarios que existen y que podrían acaecer dentro de las empresas familiares.

Tiagri y Davis, 1982:



He agregado este esquema por cuanto, presenta un gran aporte de interés jurídico en lo relativo al régimen de propiedad (léase derechos reales o societarios) de las empresas familiares.

Según este modelo se esboza el sistema de las empresas familiares como subsistemas independientes pero sobrepuestos. Cada uno de los subsistemas (círculos) representa un grupo de individuos con rasgos determinantes dentro de la empresa familiar y las intersecciones de los subsistemas, los grupos de individuos que poseen dos o tres de los rasgos determinantes presentados por el modelo. Indiferentemente, cada uno de los individuos puede ser posicionado en cualquiera de los siete subsistemas proporcionados por el modelo.



Este modelo puede ser interpretado de la siguiente manera:

- 1.- El individuo que tenga una conexión única con la compañía, fácilmente lo podremos encontrar dentro de los sectores externos: 1, 2 o 3.
- 2.-Un miembro de la familia que no ostente derechos de propiedad ni ejerza función alguna dentro de la empresa, localizaremos en el sector 1.
- 3.- El individuo que posee más de un vínculo para con la empresa, podrá ser localizado en uno de los sectores sobrepuestos que recaen sobre dos o más sectores de manera simultánea.
- 4.- Quien ostente derechos de propiedad quien adicionalmente es un miembro de la familia que sin embargo, no ejerce función alguna dentro de la empresa, será localizado dentro del sector 4.
- 5.- Un propietario, que adicionalmente labore dentro de la empresa, que sin embargo, no sea miembro de la familia, aparecerá en el sector 5.
- 6.- Quien ostente derechos de propiedad, sea miembro de la familia y ejerza funciones dentro de la empresa lo podremos encontrar en el sector central 7.

Este modelo es un instrumento muy práctico para la comprensión el origen de los conflictos interpersonales, los dilemas de roles, las prioridades y líneas divisorias de las empresas familiares.²⁵

De igual manera y en tiempos más recientes se ha presentado lo que se conoce como el “modelo evolutivo en la empresa familiar”, que suma el sector tiempo para así hacernos de una nueva perspectiva en relación al proceso de crecimiento de la empresa familiar y describe la mutación de los subgrupos:

²⁵ GUZMÁN, Elmer Teruel. Op. cit p.38.



creación de lazos matrimoniales, extinciones de estos últimos, nacimientos, defunciones, periodos de mandato de sus gerentes, involucramiento de empleados, socios y accionistas.²⁶

2.1.2 Sistema legal nicaragüense Ley 645, Ley de fomento, promoción y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

En cuanto a contenido dogmático o explicativo, la ley 645 nace según su propio texto, con la finalidad de servir como instrumento de modernización de las instituciones estatales, en este caso en particular, a través de la promoción de las distintas formas de propiedad, gestión económica y empresarial, en aras del aseguramiento de la democracia económica en el país.²⁷

A simple vista, se extrae del espíritu de la Ley, la necesidad de una regulación que este en sintonía con el alto grado de tráfico jurídico proveniente de la entrada en vigencia de acuerdos, convenios y tratados de comercio de carácter internacional. Esta regulación pretende fortalecer y preparar las instituciones estatales, para así hacerle frente a la competitividad empresarial en el plano regional. Esta ley, a su vez pretende robustecer la economía nacional, a través de la creación de nuevas MIPYME y la fortificación de las ya existentes al momento de su promulgación.²⁸

Para fines de este estudio, en cuanto al análisis del contenido de Ley 645 y su Reglamento, serán tomados en cuenta dos elementos fundamentales: Lo relativo a lo que significa ser una micro, pequeña o mediana empresa y como constituirse en una.

²⁶ GALLO, M. Op. cit p.25

²⁷ Ley 645 de Nicaragua. Ob. cit. Considerando I.

²⁸ Ibídem. Considerando III.



Sin embargo, es menester, de manera previa, destacar los aspectos más destacados de la Ley 645 y su reglamento. Para ello se ha realizado, la siguiente descripción de la misma:

2.1.2.1 Objeto de la Ley.

El objeto de la Ley es el de fomentar y desarrollar, de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa y mediante la creación de un entorno propicio y competitivo para su correcto funcionamiento.²⁹

2.1.2.2 Marco Institucional.

- Se establece como órgano rector de este cuerpo legal al “*Ministerio de Fomento, Industria y Comercio*” (MIFIC).³⁰
- Se establece como órgano ejecutor de políticas al “*Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña, y Mediana Empresa*” (INPYME).³¹
- Es creado el “*Consejo Nacional MIPYME*” (CONAMIPYME) como un órgano que servirá para concertar, consultar y servir como órgano de consenso entre el gobierno central, gobiernos municipales, gobiernos regionales y del sector gremial particular de las MIPYME. Es una de las principales funciones de este órgano, la creación y aprobación del “*Plan Nacional de Promoción y Formalización*”.³²
- Es creado el “*Programa Nacional Multianual de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*” (PROMIPYME), dirigido por el MIFIC, el objetivo de este programa es el de incrementar y fortalecer la

²⁹ *Ibíd.* Art. 1.

³⁰ *Ibíd.* Art. 7.

³¹ *Ídem.*

³² *Ibíd.* Art. 10.



competitividad, e integrar en un plano de igualdad tanto en el mercado nacional como el internacional. A la misma vez, es creado el fondo de mantenimiento de este programa en aras de mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las MIPYME mediante recursos provenientes del presupuesto público, la cooperación internacional y el sector privado.³³

- Es creado el CAMIPYME, que son los distintos centros de atención a las MIPYME, este órgano, también adscrito al MIFIC, trabajara en coordinación con INPYME, para la aplicación de la Ley 645 con un enfoque territorial y de encadenamiento productivo.³⁴

2.1.2.3 Simplificación administrativa.

Mediante la creación del registro único de las MIPYME, adscrito al MIFIC³⁵, el proceso de formalización de las MIPYME en cuanto a su celeridad ha experimentado un verdaderamente significativo avance.

2.1.2.4 Políticas de promoción.

* Las políticas de y estrategias planteadas por la Ley 645 están perfiladas en los siguientes temas:

- Desarrollo empresarial.
- Asociatividad empresarial.
- Acciones educativas de capacitación y asistencia técnica, modernización tecnológica, servicios tecnológicos y su oferta.

³³ Ibídem. Art.14, 15 y 16.

³⁴ Ibídem. Art.17.

³⁵ Ibídem. Art. 28.



*Esta Ley, trata el tema promoción y flexibilización del acceso financiero a las MIPYME, mandando la creación de políticas que faciliten el acceso al financiamiento a las MIPYME.³⁶

* La capacidad comercializadora es promovida mediante parques de ferias y similares, que cuentan con respaldo estatal así como el fomento de la cultura empresarial exportadora.³⁷

* Se determina prioritaria la promoción de incentivos para las MIPYME, en base a la planificación estratégica de generación de nuevos empleos para sectores especiales, reinversión de utilidades, ubicación en municipios en situación de pobreza, exportación de ciertos productos, protección al medio ambiente, artesanías, entre otros.³⁸

* En relación a lo establecido para las compras estatales, de las cuales el 30% deberán de provenir de las MIPYME, se concede el derecho de asociación de estas para así cumplir con la demandas hechas por el Estado.³⁹

2.1.2.5 Clasificación de las MIPYME según la Ley 645.

Según el artículo 4 de la Ley 645.

“Las MIPYME son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras.

³⁶ Ibídem. Art. 23.

³⁷ Ibídem. Art. 24-25

³⁸ Ibídem Art. 27.

³⁹ Ibídem. Art. 18



Se clasifican dependiendo del número total de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales.

Toda persona natural debidamente inscrita como comerciante en el Registro Público Mercantil correspondiente, tendrá los mismos beneficios, deberes y derechos que concede la presente Ley y podrá inscribirse en el Registro Único de las MIPYME.

El Reglamento de esta Ley definirá las características, combinación y ponderación de los parámetros a fin de determinar la clasificación de cada una de las empresas del sector MIPYME.”

Para la correcta comprensión de la definición que nos da el artículo anteriormente referido, habremos de segregar el contenido de la misma, con la finalidad de aclarar cada uno de los términos en ella contenidos

2.1.2.6 El concepto de empresa, según el sector económico a que corresponda.

Siguiendo el orden preestablecido según el artículo 4 de la Ley 645.

El primer elemento que ha de ser definido en base a la redacción de este cuerpo legal, es la sub-clasificación que de las empresas por su sector se hace.

Esta subdivisión, responde a la teoría formulada por el australiano Colin Clark⁴⁰ en 1940. Para Clark, la actividad económica estatal, se escinde en tres grandes sectores, los cuales son: primario, secundario y terciario; la teoría de los tres sectores responde a los tipos de procesos productivos de que se haga referencia.

⁴⁰ DEL REAL, Walter. Los Sectores económicos [en línea]. Consultado el 26 de Agosto. Disponible en: files.wdelreal.webnode.es/.../SECTORES%20ECONÓMICOS.pdf



Es así como, la actividad **agroindustrial, agrícola y pecuaria**, se encuentran enmarcadas dentro de la clasificación del sector primario. El “*sector primario*”, aglutina las actividades relacionadas con la extracción y obtención de materias primas, cuya procedencia son los recursos naturales. Es común de las áreas rurales.⁴¹

Las actividades **industriales** y las **de manufactura** las encontraremos dentro del “*sector secundario*”, por cuanto estas suponen la transformación de materias primas en productos elaborados. Es común de las áreas urbanas.⁴²

Dentro de la clasificación del “sector terciario” ubicaremos lo relativo a las actividades **artesanales, comerciales** y de **servicios**. Por cuanto este se vincula tanto con las actividades con contenido cultural, como con las actividades de comercio⁴³

Para la comprensión del segundo párrafo del artículo acá analizado, es menester definir tres términos fundamentales, de los cuales cabe hacer la aclaración que dos de ellos provienen de una ciencia, no estrictamente derivada de las ciencias jurídicas per se, la cual, sin embargo, en lo que a derecho mercantil se refiere siempre irá de la mano, esta ciencia es la contabilidad.

Para la primera definición: “**Trabajadores Permanentes**”.

⁴¹ Ídem.

⁴² Ídem.

⁴³ “Negociación o actividad que busca la obtención de ganancias o lucro en la compra, venta o permuta de mercadería” CABANELLAS DE TORRES, Guillermo; CABANELLAS DE LAS CUEVAS, Guillermo. 2008. Diccionario jurídico elemental. Editorial Heliasta. Impreso en Buenos Aires, Argentina 2008 .p.74



Para la definición de estos términos, es menester remitirnos a la legislación laboral nicaragüense, cuyo cuerpo normativo por excelencia es el Código del Trabajo.⁴⁴

El artículo 25 de la Ley 165 nos dice que la relación de trabajo o contrato individual puede ser concertada por tiempo indeterminado o determinado.⁴⁵

Para este fin, el artículo 27 del mismo cuerpo legal nos dice que habrá de ser considerado indeterminado el contrato cuando este no posea plazo alguno. De la misma manera, habiéndose concertado un contrato de plazo determinado en el cual a la llegada de su vencimiento, el trabajador haya seguido prestando sus servicios por treinta días más o cuando vencido el plazo de su segunda prórroga se continúe trabajando o se prorrogue nuevamente, son situaciones sobre las cuales es aplicable de contrato de trabajo indeterminado y es acá donde se enmarcan los “trabajadores permanentes de los cuales nos habla el artículo 4 de la Ley 645.

En relación al término “activos totales”, este hace referencia a todos los bienes que la empresa adquiere con el fin de su utilización en la operación de su giro negocial, sin el propósito de venderlos o ponerlos en circulación.⁴⁶

Las principales cuentas del activo la constituyen:

El activo circulante, el cual está constituido por todos los bienes y derechos del negocio que se encuentran en constante movimiento y que se caracterizan por el hecho de que su transformación en dinero no representa mayor

⁴⁴ Ley 185, Código del Trabajo de la República de Nicaragua, publicada en la gaceta No.205 del 30 de Octubre de 1996.

⁴⁵ *Ibidem*. Art.25

⁴⁶ Diccionario Contable. Empresa Informativa (Colombia). [En línea]. Consultado el 27 de Agosto de 2015. Disponible en: www.ehu.es/danielgarcia/docencia/diccionario.pdf



dificultad.⁴⁷ Sus principales cuentas son: caja, bancos, mercancías (disponible para la venta o finalizada y en proceso de fabricación), cuentas por cobrar a clientes, documentos por cobrar (por lo general son documentos donde consta una obligación contractual) y deudores diversos. Cabe hacer la aclaración que en cuanto las cuentas, caja y bancos, estás por su naturaleza, no requieren de conversión alguna a dinero en efectivo, debido a que estas ya lo son, son los denominados, “*activos disponibles*”.⁴⁸

Luego tenemos el denominado activo fijo, los cuales son aquellos bienes que tienen permanencia o fijeza y que no han sido adquiridos con el propósito de revenderlos. Las principales cuentas del activo fijo son: terrenos, edificios, mobiliario y equipo de oficina, equipo de cómputo electrónico, equipo rodante, depósitos en garantía, acciones y valores.⁴⁹

Finalmente, tenemos el denominado activo diferido o cargos diferidos, los cuales están conformados por todos aquellos gastos o pagos que han sido hechos por anticipado sin aún haber recibido la contraprestación que extinga la obligación, estos se subdividen en: gastos de instalación, papelería y útiles, propaganda o publicidad, primas de seguros, rentas pagadas por anticipado, intereses pagados por anticipado.⁵⁰

Este artículo también toma como uno de los parámetros las ventas totales, las cuales pueden ser definidas como el valor total de las mercancías entregadas a los clientes, las cuales han sido vendidas al contado o al crédito.⁵¹

⁴⁸ LARA FLORES, Elías. Primer curso de contabilidad. Editorial Trillas. México. Reimpreso en 1999,p.24

⁴⁹ *Ibidem*.p.25

⁵⁰ *Ídem*.

⁵¹ *Ídem*



El cuarto párrafo del artículo 4 de la Ley 645, se nos dice que para poder gozar de los beneficios que tal cuerpo legal contempla, es menester el estar inscrito en dos registros: el primero de ellos es el que se hace ante el Registro Público y Mercantil y el segundo de ellos es el que se hace ante el registro único de las MIPYME.

En cuanto al primero de los registros, nuestro Código de Comercio, en su artículo 19 establece que es obligatoria la inscripción de los comerciantes en el registro, este mismo artículo establece que quienes no cumplan con tal disposición estarán sujetos a penalidades entre las cuales podemos mencionar:

- 1.- La imposibilidad de solicitar documento alguno en el registro.
- 2.- En el caso de compañías comerciales o industriales, estas no tendrán personalidad jurídica.
- 3.-En caso de lid judicial, el juez no dará trámite alguno a peticiones hechas por el comerciante de hecho que aunque sea de notoriedad comercial no esté inscrito ante el Registro Público Mercantil.⁵²

Por su parte, el artículo 14 de la Ley 149, Ley que da mayor utilidad a la institución del notariado, establece que *“toda persona que se dedicare al comercio como actividad profesional, podrá declararse y constituirse como comerciante, en escritura pública ante Notario, de acuerdo a las indicaciones del Artículo 15 del Código de Comercio. El testimonio se inscribirá en el Registro Mercantil y un aviso circunstanciado se publicará en La Gaceta o en un Diario de la Capital.*

⁵² Código de Comercio de la República de Nicaragua. Publicado en la Gaceta N° 248 del 30 de Octubre de 1916.



El Registro Único de la MIPYME es creado por el artículo 32 de la Ley 645. Este registro, se encuentra adscrito al Ministerio de Fomento en Infraestructura, el propósito de este registro es el de tener a disposición una base de datos suficientemente extensa que permita brindar apoyo a las MIPYME, y permitirles el acceso a los incentivos contemplados en las leyes en la materia.

De manera reglamentaria se establece el procedimiento para el registro ante las oficinas del MIFIC:

El artículo 28 del Reglamento de la Ley 645 establece que las empresas que según la misma ley sean calificadas como MIPYME mediante el formato de inscripción aprobado por el MIFIC con los documentos y requisitos correspondientes, podrán inscribirse en el registro único MIPYME.

Según estudios realizados por el Banco Mundial, en Nicaragua, se ha mejorado la calidad de los servicios burocráticos a los empresarios, en gran medida por la mejora en recursos humanos y capacitación por parte de las entidades estatales, así como o expedito de los procedimientos internos y la adquisición de equipos, mobiliario y desarrollo de sistemas más eficientes. De acuerdo a estos estudios, en la realidad nicaragüense es posible, hacer efectivo el registro de una empresa, obtener licencias, cumplir con las exigencias de los registros sanitarios, registrar marcas y patentes, permisos de construcción y matriculas de negocios, de una manera muy eficaz y en un corto lapso de tiempo. Se ejemplifica esto al decir que en el Registro de la Propiedad Intelectual, radicado en la ciudad de Managua, en tiempos del término requerido para el registro de una marca, decreció de 18 meses en 2010 a 4 meses en 2014.



De acuerdo a un ranking elaborado por el banco mundial, denominado “Doing Business”, en Nicaragua *“una idea puede transformarse en una empresa en tan solo 13 días”*⁵³

2.1.2.7 La determinación de las MIPYME vía reglamentaria.

Es menester conocer, la regulación que el reglamento de la Ley 645 hace sobre las MIPYME. Para ello es necesario remitirnos al artículo 3 del Decreto N° 17-2008, publicado en la gaceta N° 83 del 05 de Mayo del año 2008 que corresponde al “Reglamento de Ley de Promoción y Fomento de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (ley MIPYME).⁵⁴

Vía reglamentaria, el artículo 3, mandata que:

Es necesario que las personas naturales o jurídicas cumplan con una serie de requisitos, descritos a continuación. La clasificación que de MIPYME se haga, dependerá de los siguientes parámetros:

Variables	Parámetros de Micro Empresa	Parámetros de Pequeña Empresa	Parámetros de Mediana Empresa
Número Total de Trabajadores	1–5	6–30	31–100
Activos Totales (Córdobas)	Hasta 200.0 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

⁵³ Banco Mundial. [En línea]. Consultado el 20 e Marzo del 2015 Disponible en www.bancomundial.org/es7news/feature/20015/03/20/nicaragua.micro-pequenas-medianas-empresas

⁵⁴ Decreto N° 17-2008. Reglamento de Ley de Promoción y Fomento de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (ley MIPYME). Publicado en La Gaceta Diario Oficial de Nicaragua N° 83 del 05 de Mayo del 2008.



Todos aquellos valores indicados en córdobas se verán sujetos al mantenimiento de valor en relación al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica.⁵⁵

El mismo artículo 3, continúa expresando que para aquellas empresas, cuyos parámetros no necesariamente calcen con lo estipulado en la tabla anterior y sus elementos sean tanto de una categoría como de otra, se verán sujetos a que la diferenciación entre micro, pequeña y mediana empresa, sea determinada por medio de normativa internada elaborada por el MIFIC.

Los valores plasmados en la tabla anterior están sujetos a la revisión y actualización por parte del MIFIC en coordinación con el Consejo Nacional MIPYME, la disminución o aumento de los montos de los parámetros podrá variar en dependencia del desarrollo económico y productivo del país. De la misma manera, estarán sujetas a cambio las características de las MIPYME en dependencia de su grado de desarrollo y fortalecimiento.⁵⁶

Existe en este mismo artículo tres, una excepción en cuanto a las empresas cuyo capital social esté compuesto de manera mayoritaria por una empresa nacional o extranjera que no entra en la clasificación de MIPYME. Dicha micro empresa, aun cumpliendo con los parámetros requeridos, no podrá considerarse como MIPYME.

2.2 Las MIPYME en el sistema jurídico costarricense, sus principales características.

Fue en el año 2002 cuando en Costa Rica se experimentó un gran avance legislativo en lo relativo al fomento y desarrollo de las micro, pequeña y

⁵⁵ Reglamento de la Ley 645 de Nicaragua. Op. cit. Art. 3.

⁵⁶ Loc. cit.



medianas empresas, dicho avance fue la promulgación de la Ley 8262 Ley “Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Esta ley, verdaderamente viene a conformar un trabajo normativo de dimensión integral, al crear distintos mecanismos en aras de la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas, entre ellos el Registro PYME del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, créditos y avales a las MIPYME a través del FODEMIPYME, asesoría técnica, apoyo empresarial y esquemas para lograr una mayor participación de las micro y pequeñas empresas en de las compras públicas ⁵⁷

Al iniciar un análisis sobre el sector de la micro, pequeña y mediana empresa de Costa Rica habremos de partir desde la definición que de ellas nos hace la Legislación costarricense, para ello, habremos de remitirnos a la “Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus Reformas”, Ley 82662 publicada en el año 2002 y debidamente reglamentada en el año 2012. Este cuerpo legal, es el instrumento fundamental para la comprensión y función del mundo jurídico de las micro, pequeñas y medianas empresas en Costa Rica, esta norma legal tiene por objeto “crear un marco normativo que promueva un sistema estratégico integrado de desarrollo de largo plazo, el cual permita el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas, PYME, y posicione a este sector como protagónico, cuyo dinamismo contribuya al proceso de desarrollo económico y social del país, mediante la generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones productivas y de acceso a la riqueza. Asimismo, dispone la creación del Consejo Asesor Mixto

⁵⁷ FORLAC-Programa de promoción de la formalización de la en América Latina y el Caribe. Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en Costa Rica.



de la PYME y del Programa de fortalecimiento para la innovación y el desarrollo tecnológico de las PYME”⁵⁸

En el año 2014, del 100 % de los empleos generados en Costa Rica, el 25 % de ellos fue generado por PYME, estos datos apuntan que de 718,174 empleados incorporados, 178,862 corresponden al sector PYME.

De ese universo de los empleos generados por las PYME, estos fueron ubicados en las distintas categorías que abra el concepto de PYME de la siguiente manera: Las medianas empresas aportaron el 53% del empleo; las microempresas generaron el 29% del empleo; Las empresas pequeñas empresas aportaron el 18%.⁵⁹

Durante 2014, el sector comercio fue quien generó mayor cantidad de fuentes de trabajo, aportando el 38% del mismo, en segundo lugar se ubica el sector comercio, aportando un 33%; en tercer lugar la industria contribuyendo con un 23 % y finalmente, tecnologías informáticas, aportando el 6% del empleo.⁶⁰

Desde la perspectiva geográfica, en el año 2014 se pudo observar, que fue la región central del país donde se concentró el mayor porcentaje de puestos de trabajo derivados de PYME con un 78%, la región del pacífico central y Huetar Norte, cada una con 5% respectivamente; las regiones Huetar Caribe, Brunca y Chorotega representan un 4% cada una.⁶¹

Costa Rica ha experimentado un verdadero avance en materia de PYME, no solo desde la perspectiva estrictamente formal, sino también en el ámbito real.

⁵⁸NATLEX. [En línea]. Consultado el 30 de Agosto del año 2015. Disponible en: http://www.ilo.org/dyn/natlex/natlex4.detail?p_lang=es&p_isn=61206&p_country=CRI&p_count=482

⁵⁹ Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica. Estado de la Situación de las Pyme en Costa Rica. San José.2015 p.27

⁶⁰ *Ibidem.* p. 28

⁶¹ *Ídem.*



En el año 2004 se decía con mucho pesimismo que eran algunas las PYME costarricenses que no se encontraban ajenas al progreso técnico y que obtenían beneficios de la utilización de tecnologías de la información que les permitían transformar sus procesos de transformación productivo y sus estructuras organizacionales. En conclusión, para los estudiosos del fenómeno PYME en Costa Rica, consideraban que estas eran empresas sujetas al *status-quo*, cuya producción consistía en los mismos productos que producía la competencia, que era necesaria la actualización en aras de obtener efectividad ante la competencia global. Todo esto a pesar de que las PYME constituían el 95% del total de las empresas en Costa Rica.⁶²

En la actualidad, es todo lo contrario, Costa Rica es el país cuya producción ha apuntalado a productos más sofisticados y que cuentan con mayor valor agregado, especialmente en materia de dispositivos médicos.⁶³

En términos de normativa jurídica son muchos los cuerpos legales inmiscuidos en el mundo de las PYME en Costa Rica, si bien es cierto, en este trabajo, nos habremos de centrar en lo relativo a la ley 8262 y su reglamento, creemos necesario, previo a su análisis, el mencionar algunos de los más destacados cuerpos legales que el estudio del fenómeno de las PYME conlleva.⁶⁴

1.-Ley 862: Como ya se ha mencionado anteriormente, la ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas, es la columna vertebral del sistema jurídico que de las PYME se deriva, por cuanto, es en esta ley

⁶² CARTÍN, Daniel .Concentración de los mercados de exportación: Análisis de las PYMES.[en línea]Consultada el 10 de Agosto de 2015. Disponible en: www.rodri gomatarrita.com/inc/download.php?file=../archivos/...pdf

⁶³ Departamento para el desarrollo del sector privado y financiero-El Banco Mundial .Desarrollando el poder exportador de América Central; 2.Liberando el potencial a nivel sectorial: análisis de las cadenas de valor. 2012. p. 12

⁶⁴ Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Estado de Situación de las PYMES en Costa Rica. San José, Costa Rica.2013. p. 47-48.



donde se estructura toda una red institucional encaminada a la asistencia de las PYME y la rectoría del Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

2.- Decreto ejecutivo:37121: Por la naturaleza de dinamismo que posee el poder ejecutivo en todo Estado, es este órgano, de quien emana el “Reglamento General de la Ley 8262”, el cual trata aspectos fundamentales tales como la categorización de las empresas entre otros aspectos.

3.-Ley 9024: Contiene el impuesto que grava a las personas jurídicas, así como las distintas exoneraciones que pueden recaer sobre las PYME.

4.-Ley8220: Esta Ley otorga protección ante la demasía de trámites burocráticos a los que podrían verse sometidas las PYME.

5.-Ley 8634: En esta Ley es creado el “Sistema de Banca para el Desarrollo”, cuya principal prioridad son las PYME.

6.-SUGEF 15-10: Establece los requisitos y parámetros que deberá de cumplir la PYME para otorgar la calificación crediticia de los usuarios del sistema de banca para desarrollo.

7.-CGR-DFOE-EC-IF-03-2012: Este documento es un informe emitido por la Contraloría general de la República en el cual se confirma la rectoría PYME del Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

8.- Ley7210.- Ley de Zona Franca, la cual contempla el necesario encadenamiento de estas con los demás sectores económicos, entre ellos las PYME.

9.-Política pública de fomento a las micro, pequeña y mediana empresa y al emprendedurismo (POFOPYME): Esta política viene a promover el acceso a



los distintos canales de comercio en mercados locales e internacionales. Son promovidos principios tales como la equidad de género, compromiso con el ambiente, juventud e interculturalidad.

2.2.1 Estudio de la Ley 8262, “Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas.”

Para los fines de este trabajo, es menester estudiar dos aspectos fundamentales de esta ley, en primer lugar, el método utilizado para determinar el tamaño de una empresa dentro de la categoría de micro, pequeña o mediana. En segundo lugar habremos de estudiar los procesos necesarios para constituirse como una PYME.

En este sentido podremos observar que el método adoptado por la legislación costarricense es muy diferente al adoptado por la nicaragüense, puesto que esta última, vía legal y reglamentaria no hace uso de fórmula matemática alguna para la tarea de la determinación del tamaño de una empresa, simplemente requiere el encajar en ciertos parámetros cuantitativos.

2.2.2 Análisis del artículo 3 de la Ley 8262.

Es el artículo 3 de la Ley 8262, el que determina, de manera general lo requisitos que deberá de cumplir una empresa para ser determinada como Pyme.

Según este artículo, para todos los fines y efectos que la Ley 8262 contiene, de las políticas y de los programas impulsados por el Estado o de institución pública alguna que se dé a la tarea de brindar apoyo a las PYME, se deberá de entender por pequeñas y medianas empresas (PYME) a toda unidad productiva que se caracterice por permanencia y que en su haber cuente con



recursos humanos, los cuales maneje y opere, bajo la denominación de persona física o de persona jurídica para el ejercicio de actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica.

Vía reglamentaria y previa recomendación del Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa, habrán de ser conceptualizadas y puntualizadas otras características de las PYME, estas características, deberán de tomar en cuenta, los elementos propios y particularidades de los distintos sectores económicos, tomando como variables indispensables y mínimos, el número de empleados, los activos y las ventas.

Este artículo tres, en su parte in-fine, contiene una condición sine qua non para la efectiva aplicación del concepto de PYME sobre una empresa, en este caso, se plantean tres premisas, de las cuales el empresario deberá cumplir con al menos dos de ellas. Estas premias son:

- a) El pago de cargas sociales.
- b) El cumplimiento de obligaciones tributarias.
- c) El cumplimiento de obligaciones laborales.

El término cargas sociales es el análogo costarricense a las prestaciones sociales en Nicaragua. En Nicaragua a saber, las prestaciones sociales son: la indemnización por años de servicio el séptimo día, las vacaciones y el décimo tercer mes.⁶⁵

⁶⁵ Código del Trabajo de Nicaragua. Ob.cit Artos.45, 64, 76,93



Las cargas sociales son valores pecuniarios que el patrono debe de enterar para satisfacer las necesidades sociales de sus trabajadores.⁶⁶

En la legislación costarricense las cargas sociales son: seguro social, aguinaldo, riesgos del trabajo, vacaciones, cesantía, preaviso, salario escolar.

En lo relativo al cumplimiento de las obligaciones laborales, el artículo 69 del Código del Trabajo de Costa Rica, establece que sin perjuicio de otras contenidas en el mismo código, son obligaciones del empleador:

- 1.- Enviar a las oficinas de la Secretaría del Trabajo en los primeros días del mes de Enero y de Julio de cada año, el cual deberá de contener: a)- Egresos totales bajo concepto de salarios correspondientes al mes anterior; b)- Identidad de sus trabajadores, edad aproximada, sexo, puesto de trabajo, días laborados con la empresa y su correspondiente trabajo.
- 2.- Otorgar preferencias en igualdad de circunstancias a los costarricenses.⁶⁷
- 3.- Guardar consideración para con los trabajadores
- 4.- Proporcionar a los trabajadores de las herramientas necesarias para el desenvolvimiento de sus funciones. Entre otras.

2.2.3 Determinación de las PYME vía reglamentaria.

Mediante el decreto número 33111 del 06 de Abril del 2006 se emite el reglamento general de la Ley 8262 de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas, el cual vino a ser reformado de manera integral

⁶⁶ HERDOCIA & GARCÍA- Tax and Corporate Lawyers. [En línea] Consultado el 25 de Agosto del año 2015. Disponible en: herdociaygarcia.com/?p=12321

⁶⁷N.A: La legislación laboral nicaragüense, en su artículo 14, exige a los empleadores el que su personal a contratar sea de al menos en un 90% de nacionalidad nicaragüense.



(derogación), por el decreto 37121 publicado en la gaceta número 96 del 18 de Mayo del 2012 “Reforma Integral al Reglamento General de la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Este último será el criterio a utilizar en lo subsiguiente.

Es en el artículo 3 de este cuerpo normativo, donde se hace la aclaración de que el término MIPYME (micro, pequeña y mediana empresa) estará contenido en el término PYME y que tal situación de nomenclatura será válido para todos los efectos de la legislación aplicable.

En el artículo 22 de este reglamento se establece que el método para determinar la diferencia entre una micro, pequeña y mediana empresa se efectuara a través de las fórmulas matemáticas que serán aplicables en dependencia del sector a que cada empresa pertenece.

La reforma del reglamento a la Ley 8262, trajo consigo un gran avance en términos de las variables que vienen a formar parte de las fórmulas matemáticas aplicables. Anteriormente (en el “Decreto 3311”) se establecían valores fijos dentro de las fórmulas matemáticas a aplicar. El gran aporte que representa el actual “Decreto 37121” en este sentido es que en su artículo 27 establece que ya no serán utilizados valores fijos para el cálculo matemático, sino que serán utilizados valores que serán actualizados por la “Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa”. “Estos valores son actualizados año con año en base al índice de precios al productor industrial (IPPI), calculado por el Banco Central de Costa Rica; para los parámetros incluidos en la fórmula del sector industrial; el Índice de Precios al Consumidor (IPC) calculado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos



para los parámetros de la fórmula de los sectores de comercio, servicios y subsector servicios tecnologías de información”.

Esto quiere decir que las base sobre la que se determina el tamaño de una empresa va verdaderamente en dependencia de la realidad económica del país.

Las variables a las que se hace referencia y que estarán presentes en las formulas y que serán utilizados en los capítulos ulteriores, se dividen en dos tipos, las primeras irán en dependencia de las características de la empresa, como lo son el personal promedio empleado por la empresa durante el último período fiscal (“pe”), el valor de las ventas anuales netas de la empresa en el último período fiscal (“van”) y el valor de los activos totales netos de la empresa en el último período fiscal (“ate”). Para los demás parámetros, los cuales son actualizados año con año a través del DIGEPYME, he creado el siguiente cuadro explicativo:

Parámetro	Terminación de siglas de parámetro para cada sector			Siglas de Parámetro en correspondencia con su sector
	Industrial	Comercio y Servicios	Comercio y Servicios Subsector tecnologías de información	
Parámetro de referencia para activos fijos –AF	I	No aplica	No aplica	AFi
Parámetro de referencia para activos netos-At	No aplica	cs	cs*	ANcs ó ANcs*
Parámetro de referencia para el número de trabajadores-NT	I	cs	cs*	NTi ,NTcs ó NTcs*
Parámetro monetario de referencia de ventas netas-VN	I	cs	cs*	VNi, VNcs ó VNcs*

Fuente: Elaboración Propia.

La lectura de cada parámetro deberá de hacerse en dependencia del sector con que se aplicable, así **AFi** significa: Parametro de referencia monetario de **activos fijos** para el



sector industrial; mientras que **Afcs**, significa: Parámetro de referencia monetaria para el sector **comercio y servicio**.⁶⁸

Para el año en que este trabajo es elaborado, 2015, según Resolución-DIGEPYME-029-15 publicada el lunes 6 de abril del año 2015, los valores a aplicarse en las fórmulas deberán de ser los siguientes:

Para el sector industrial:

$$P = [(0,6 \times pe/100) + (0,3 \times van/\text{¢}1.785.000.000) + (0,1 \times afe/\text{¢}1.095.000.000)] \times 100.$$

Para los sectores comercio y servicios:

$$P = [(0,6 \times pe/30) + (0,3 \times van/\text{¢}3.084.000.000) + (0,1 \times ate/\text{¢}964.000.000)] \times 100.$$

Para el sector servicios, subsector tecnologías de información:

$$P = [(0,6 \times pe/50) + (0,3 \times van/\text{¢}3.084.000.000) + (0,1 \times ate/\text{¢}964.000.000)] \times 100$$

Dichas fórmulas en concordancia con el artículo 26 del reglamento, producen un resultado, denominado “puntaje obtenido”(“P”), el cual deberá ser interpretado de la siguiente manera:

- 1.- Microempresa: Una empresa cuyo “puntaje obtenido” tras la aplicación de la aplicación de la fórmula matemática sea **igual o menor que 10** será categorizada como microempresa.
- 2.- Pequeña empresa: Una empresa cuyo “puntaje obtenido” tras la aplicación de la aplicación de la fórmula matemática sea **mayor que diez pero menor o igual a 35** será categorizada como pequeña empresa

⁶⁸N.A: Es solamente para los fines ilustrativos de este trabajo y con el propósito de diferenciar los valores del sector comercio y los del subsector tecnologías de información que los asteriscos (*) han sido colocados al final de estos últimos. El texto original de la legislación costarricense no los contiene.



3.- Mediana empresa: Una empresa cuyo “puntaje obtenido” tras la aplicación de la aplicación de la fórmula matemática sea **mayor que 35 pero menor o igual a 100** será categorizada como mediana empresa.

2.2.4 Clasificación de las PYME, en relación al sector correspondiente.

El documento que determina a que sector habrá de pertenecer cada una de las empresas, ya sea industria, comercio o de servicios es la “Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU)”. En este documento se establece una clasificación sistemática de todas las actividades económicas con el fin de establecer parámetros de clasificación aplicables a nivel mundial. A través de la utilización de este instrumento, es posible ponderar el grado de desarrollo, requerimientos, normalización, políticas económicas e industriales, entre otras.⁶⁹

Comúnmente cada país posee una clasificación propia que se deriva del instrumento internacional (CIIU) elaborado en el seno de las “Naciones Unidas” aplicable a sus condiciones económicas e industriales. Cuyos parámetros están en concordancia con los del documento internacional, adaptados e la realidad nacional.

La última actualización o versión del CIIU fue publicada oficialmente el 11 de Agosto del año 2008.

En el caso concreto de Costa Rica la “Clasificación Nacional de Actividades Económicas de Costa Rica (CAECR), que es la adaptación del documento

⁶⁹“Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU)”. [En línea] Consultado el 20 de Agosto de 2015 Disponible en: es.m.wikipedia.org/wiki/Clasificaci%3n_Internacional_Industrial_Uniforme



elaborado por las naciones unidas, fue oficializado en el año en el año 20011.⁷⁰

2.2.5 Registro de las PYME.

El fundamento para el registro de la PYME en Costa Rica, es el siguiente:

- Artículo 3 de la Ley No. 8262 “*Ley de Fortalecimiento a las Pequeñas y Medianas Empresas*” del 2 de mayo de 2002, publicada en el Diario Oficial La Gaceta No. 94 del 17 de mayo de 2002 y sus Reformas.
- Artículos del 28 al 31 del Reglamento (Decreto Ejecutivo N° 37121- Ministerio de Economía, Industria y Comercio) del 18 de mayo del 2012.
- Artículo 30 de la Ley No. 6054, “*Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, No. 6054, “Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio”*”, del 14 de junio de 1977 y sus reformas.
- Artículos del 40 al 46 del Decreto Ejecutivo N° 37457—MEIC, “*Reglamento a la Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, Ley N° 6054 del 9 de enero del 2013.*”

2.2.6 El registro de las PYME en base a la Ley 82262 y su reglamento.

En base al artículo 3 de la Ley 8262 se establece que para que una micro, pequeña o mediana empresa pueda gozar de los beneficios estatales que ofrece la legislación, es necesario cumplir con ciertos requisitos, los cuales han sido analizados anteriormente.⁷¹

⁷⁰ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Costa Rica. de actividades económicas de Costa Rica (CAECR-2011).San José, Costa Rica.2011.

⁷¹ Vid. Sub-capítulo relativo a las cargas sociales, obligaciones laborales y obligaciones tributarias. Subcapítulo : “2.2.1.1Análisis del artículo 3 de la Ley 8262”.



El punto a destacar acá, en artículo anteriormente aludido, se establece que es condición sine qua non para gozar de los beneficios que ofrece la legislación el estar inscrito en el registro PYME Costa Rica, es palpable el elemento motivador que implementa Estado para así fomentar la formalización de las empresas. Para esto, del artículo 28 al 31 del reglamento se establecen los procedimientos para hacer efectiva dicha formalización.

El artículo 28 del reglamento establece que es obligación del Ministerio de Economía, Industria y Comercio el proveer a la disposición de los solicitantes los medios digitales y físicos para brindar la información requerida por la autoridades para otorgar la condición de PYME. En el artículo 29, se establece que el solicitante deberá de llenar un formulario con información, en primer término, general sobre la empresa, como: razón social (en caso de ser persona jurídica, identificación del apoderado, sector económico de la empresa, dirección exacta, número de teléfono y descripción de la actividad económica realizada por la empresa).

En segundo lugar, el formulario deberá ser llenado con información más detallada sobre la empresa, como: cantidad de empleados, valor de ventas anuales netas, activos fijos netos y activos totales netos.

En tercer lugar, al formulario se le deben de adjuntar una Copia de la última declaración del IR⁷². La parte in-fine de este artículo 29 advierte de las consecuencias penales que acarrea la falsedad en estos documentos.

La Dirección General de Apoyo a las PYME (DIGEPYME) es quien recepcionará el formulario y verificara que esta cumpla con todos los requerimientos demandados, de no ser así, se pondrá en conocimiento al

⁷² Impuesto sobre la Renta- Renta de Actividades Económicas.



solicitante, el cual tendrá 10 días hábiles para subsanar errores. De no ser subsanados estos errores por parte del solicitante, la gestión será archivada, sin perjuicio de que la solicitud pueda ser de nuevo presentada.

En caso de que la solicitud sea completa, dentro de los siguientes **5 días** la **DIGEPYME** incluirá a la empresa solicitante dentro del “Sistema de Información Costarricense (SIEC)”. Desde este momento, la empresa tendrá el goce de la condición PYME por el período de un año. Para mantener la condición PYME otro período consecutivo, la empresa deberá de actualizar la información suministrada en primer término, el procedimiento para su presentación será idéntico al transitado para el inicio del goce de la condición PYME.



CAPÍTULO III: LA PROBLEMÁTICA DE LAS MIPYME, SU PRINCIPAL OBSTÁCULO Y ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN.

3.1 La problemática de las MIPYME.

A gran escala, la evolución y el camino de la innovación de las MIPYME están íntimamente vinculados con el asir de un gran cúmulo de capacidad tecnológica, de organización y marketing de las empresas, a la vez, la adquisición de conocimiento.

En contraste con las grandes empresas, las MIPYME se encuentran con grandes obstáculos para la innovación, entre los más destacables, podemos señalar las restricciones para el acceso al financiamiento, que es el punto a destacar en este acápite.

3.1.1 Las restricciones del el acceso al financiamiento de las PYME.

A lo largo de este trabajo, se ha hecho énfasis en que la micro, pequeña y mediana empresa es para los estados la columna vertebral de la productividad nacional. La barrera para el acceso al financiamiento no es un fenómeno que únicamente afecta a los países objetos de estudio, sino que es una situación latente en toda la realidad latinoamericana.

Las MIPYME se ven imposibilitadas de acceder a los recursos propios de los mercados de capitales, de los cuales, quienes hacen mayor uso son las grandes empresas. El hecho de que las MIPYME se vean obstaculizadas de obtener contratos crediticios provoca el que estas tengan que recurrir a sistemas informales de crédito, lo que implica riesgos y costos más elevados. En contraste, para con las medianas empresas, no se presenta tal dificultad en tan elevadas proporciones, por cuanto estas en su haber presentan, estructuras



jurídicas con mayor formalidad y organizaciones gerenciales mejor capacitadas. El hecho de que las MIPYME ejerzan prácticas empíricas de administración y que a la vez no posean registros contables convencionales, da pie a que el acceso al crédito se vea restringido.⁷³

3.2 El problema del financiamiento en Nicaragua.

En el caso de Nicaragua, ha mediada que ha transcurrido el tiempo, esta situación se ha acentuado. Es así, que según datos del Banco Central⁷⁴, en el intervalo transcurrido entre el año 2006 y 2010, el identificar el acceso al financiamiento como uno de los grandes obstáculos para a pequeñas y medianas empresas, según encuestas realizadas a las mismas, es un factor común que obstaculiza su desarrollo. Tal fenómeno ha tenido una tendencia ascendente, mientras que para las grandes empresas ha sucedido todo lo contrario.

Del universo de pequeñas empresas a quienes se les preguntó si consideraban la carencia de acceso al financiamiento como un obstáculo a su desarrollo en 2006, el 22.70% respondió de manera positiva, en el 2010 el 23.60% respondió de la misma manera; en cuando a la mediana empresa, en 2006, el 20.30% respondió de manera positiva, mientras que en 2010 fue el 25.4% quien dio la misma respuesta. En contraste, para las grandes empresas, en el año 2006, el 37.9% respondió de manera positiva, mientras que en 2010, un 12.70 dio la misma respuesta.⁷⁵

Según el Banco Central de Nicaragua, “en Nicaragua, las empresas pequeñas y medianas han visto reducido su financiamiento bancario. En el período

⁷³FIDEG .Estudio de la Industria Micro financiera en Centroamérica- Caso Nicaragua.2008.p. 37

⁷⁴ Banco Central de Nicaragua .Micro finanzas y pequeñas y medianas empresas en Nicaragua.2012 p.13

⁷⁵ Ibídem.p.14



2006-2010 las empresas pequeñas pasaron de un 16.1 a un 11.2 por ciento de financiamiento recibido de los bancos, mientras que las medianas redujeron su financiamiento de esa fuente de 24.9 a 14.9 por ciento. En cambio las empresas grandes aumentaron el doble, de 16.3 a 32 por ciento.”⁷⁶

Desde otra perspectiva, el poseer un verdadero y eficiente mercado financiero reduciría la dependencia de fondos internos (utilidades retenidas) y del dinero de fuentes informales, tales como vínculos de amistades o de familiares al conectar a las empresas a una gran cobertura de prestamistas e inversionistas. Y es que el hecho de que se tenga una gran dependencia de fondos internos es señal de una posible ineficiente intermediación financiera.⁷⁷ El Banco Central manifiesta que la fuente principal de financiamiento para las MIPYME en Nicaragua es el financiamiento interno, la segunda fuente, es el sistema financiero formal.

Sin embargo, para las instituciones financieras, es indiferente la clasificación por tamaños de empresa que hace la Ley 645, sino que utilizan parámetros propios, que verdaderamente no coinciden con los ofrecidos en la Ley 645.

Cabe hacer la aclaración, de que, el acceso al crédito no representa una solución total a la problemática de las PYME, esto ira en dependencia de las decisiones tomadas por los empresarios, que en caso, de ser incorrectas, la capacidad de satisfacer sus aspiraciones e incluso deudas será exigua.

⁷⁶ Ídem. P.14

⁷⁷ Cfr. The World Bank-Nicaragua Country Profile. 2010. p 7



3.2.1 Alternativa al financiamiento crediticio.

En Nicaragua, desde el año 2010, las MIPYME han visto una alternativa al problema del financiamiento al amparo de la publicación dos cuerpos jurídicos la Ley 740 “Ley de Factoraje” y la Ley 739 y la “Ley de Factura Cambiaria”.

El contenido de estas leyes no debe de ser estudiado de manera independiente, sino como un todo armónico el cual facilita la obtención de liquidez por parte de las MIPYME.

3.2.2 Contrato de Factoraje.

Es en el año 2010, con la publicación de la Ley 740 “Ley de Factoraje”⁷⁸ cuando la contratación derivada de la misma entra en vigor a como hoy en día la conocemos. Previo a la publicación de este cuerpo legal, el factoraje era considerado como un contrato atípico, para cuya contratación únicamente estaban autorizadas las financieras.⁷⁹

El contrato de factoraje, a la luz del artículo 3 de la Ley740, es un servicio con características especiales ofrecido por empresas dedicadas a este tipo de contrato (factoraje) a personas naturales o jurídicas que ejercen actividades empresariales con el fin de obtener financiamiento crediticio a corto plazo, estos últimos, ceden o venden en garantía a las empresas de factoraje sus cuentas o créditos por cobrar, ya sea de manera parcial o total; a su vez se cede la administración, custodia y gestión de cobranza(servicio) la cual es realizada por la empresa de factoraje por un precio determinado o

⁷⁸ Ley de Factoraje de Nicaragua .Ley N° 740. Aprobada el 3 de Noviembre del año 2010. Publicada en la Gaceta N° 234 del 7 de Diciembre del año 2010.

⁷⁹ PASOS LAGOS, Priscilla Sofía. Análisis Jurídico del Contrato de Factoraje a la Luz del Ordenamiento Jurídico Nicaragüense. Tesis para optar a Licenciatura en Derecho.2012.p.35



determinable. Este contrato facilita la obtención de liquidez en un período de tiempo determinado.

3.2.3 Los sujetos del contrato de Factoraje.

El factoraje es un contrato bilateral; en concordancia con el artículo 3 de la “Ley de Factoraje”, los sujetos que intervienen en la relación jurídica derivada de este contrato, son dos:

- 1.- **Factor:** Personas Jurídicas que ofrecen servicio de factoraje (empresas);y
- 2.- **Factorado:** Es la persona natural o jurídica que utiliza el servicio de Factoraje. Se denomina también Cedente o Cliente;

Cabe mencionar, que de manera extracontractual, interviene la figura del “deudor”, quien tiene a su cargo, la obligación transferida al factor. Este “deudor” es el sujeto (persona natural o jurídica) que ha comprado al crédito los productos o servicios del “Factorado”.

3.2.4 El objeto del contrato de Factoraje.

Según el artículo 7 de la Ley de Factoraje, únicamente podrán ser objeto del contrato de factoraje, los derechos de créditos por los documentos comerciales propios de la legislación nicaragüense vigente, tales como facturas, recibos, títulos valores u otros en moneda nacional o extranjera en los cuales se haga constar la existencia de los derechos de crédito antes aludidos. El otorgamiento de estos créditos debe de ser en concepto de suministro de bienes, y o servicios prestados por personas nacionales o extranjeras.



3.2.5 Clasificación del contrato de Factoraje.

En Nicaragua, podemos clasificar los distintos contratos de factoraje, de dos maneras. La primera de ellas, atendiendo a “los tipos de contrato de factoraje”; en la cual el principal eje de acción es la “garantía”; y la segunda, atendiendo a las “modalidades del contrato de factoraje”.

Según el artículo 9 de la Ley 740, existen dos tipos de factoraje:

1.- Factoraje sin garantía o sin recurso: Este tipo de factoraje implica que se enajene (compraventa) de facturas por la totalidad del valor de las mismas (100%), menos una deducción en concepto de porcentaje o diferencia de precio, sin mediar más garantía que las facturas mismas objeto de la enajenación (compraventa). En este tipo de factoraje, el riesgo de incobrabilidad por parte del deudor 100 % adjudicado al factor.

2.-Factoraje con garantía o con recurso: Este tipo de factoraje, implica el otorgamiento de un financiamiento por parte del factor para con el Factorado, teniendo en garantía sin embargo, el 100 % de las facturas descontadas. El Factorado, en este caso, tiene derecho a recibir un anticipo financiero, por un porcentaje determinable del valor de las facturas objeto del contrato. Otro elemento característico de este tipo de factoraje es que al factor no es adjudicado el riesgo de incobrabilidad del deudor. Además de la garantía anteriormente ofrecida, es decir, las facturas descontadas, en virtud de mutuo acuerdo, el Factorado podrá ofrecer al factor una garantía complementaria satisfactoria que respalde el anticipo recibido.

El artículo 10 de la Ley 740, se establece la segunda clasificación del contrato de factoraje, la cual a como se dijo anteriormente alude a las “modalidades de



factoraje”. Así, los tipos de factoraje podrán materializarse, adoptando las siguientes modalidades:

1.- Factoraje Nacional: Este es producto de que los documentos objeto del contrato, son de aquellos de carácter crediticio representativos de transacciones de compraventa dentro de la circunscripción nacional.

2.- Factoraje de exportación: Cuando el objeto del contrato es la compra de documentos de crédito en los que se estipularon ventas al exterior, teniendo el Factor la facultad de garantizar para si la cobrabilidad del crédito, vía una compañía aseguradora u otra empresa de factoraje propia del país del importador.

3.- Factoraje de importación: Aquí, la calidad del sujeto que vende los documentos de crédito, es la de exportador de un país determinado, a su vez, la calidad que ostenta el sujeto que adquiere los documentos de crédito es la de importador de otro país.⁸⁰

4.-Factoraje corporativo: Por esta modalidad, son cedidas de manera global las cuentas a cobrar del Factorado. El Factor en este caso, tendrá la facultad de realizar adelantos financieros a los proveedores. A la vez, se encuentra facultado para efectuar pagos de cuentas por cobrar o salarios.

5.- Factoraje de créditos por ventas ya realizadas: En esta modalidad, la mercadería o servicio ya ha sido recibida por el comprador.

6.-Factoraje a proveedores: Esta modalidad tiene lugar, cuando antes del vencimiento de la obligación, el proveedor vende el documento de crédito al

⁸⁰ N.A. Cabe destacar que la nacionalidad operativa de los sujetos del vínculo jurídico que nace de esta modalidad de factoraje, debe de ser distinta la una de la otra.



Factor, el cual, hará efectivo el pago del monto del crédito al proveedor, y realizara la gestión de cobro dirigida al deudor.

7.- Factoraje al vencimiento: Su dinámica, es la de descontar la factura, en el momento mismo en que el plazo de esta alcanza su vencimiento, a quien es adjudicado el costo financiero, es al cedente o pagador.

La parte in-fine de este artículo 10, establece, que en virtud del principio de autonomía de la voluntad, las partes podrán contratar modalidades de factoraje atípicas, a condición de que sea consentido por las partes y no contradiga la Ley 740 y demás legislación vigente.

La naturaleza jurídica del contrato de factoraje en Nicaragua, es la de ser un contrato de carácter eminentemente privado.

3.2.6 Los beneficios del Factoraje en Nicaragua.

A como se ha venido mencionando, la importancia del factoraje para las micros y pequeñas empresas, es la de fungir como una alternativa de financiamiento, por medio de la cual, es posible, la obtención de liquidez a mayor inmediatez. A consecuencia de un contrato de factoraje, se pueden derivar los siguientes beneficios para las empresas:

- 1.-La adquisición e aumento de la mercadería para la venta.
- 2.-El pago de nómina sin dilaciones.
- 3.-La satisfacción de obligaciones tributarias, y deudas para con acreedores.
- 4.-El aprovechamiento de descuentos por períodos efímeros ofrecidos por proveedores, cuya condición *sine quanon* es el pago de contado.



5.-Reduce el gasto por diferencial cambiario.

3.2.3 La Factura Cambiaria en Nicaragua.

La Ley 739, “Ley de Factura Cambiaria”⁸¹, es un instrumento jurídico que viene a complementar la ley anteriormente tratada, Ley de Factoraje. La factura cambiaria, es el documento adecuado, por excelencia, para ser utilizado en las operaciones de factoraje en general.

En lo que atañe a este trabajo, según el artículo 1 de la Ley 739, Ley de Factura cambiaria, el objeto de la misma es “establecer el marco regulatorio del instrumento denominado factura cambiaria, el que tiene por fin específico garantizar con seguridad jurídica el acceso inmediato a liquidez en el sector comercio, con énfasis en las micro, pequeñas y medianas Empresas.”

3.3.1 Definición de la Factura Cambiaria.

La factura cambiaria, en concordancia, con el artículo 2 de la Ley 739, es una copia de la factura de crédito comercial, la cual no ostenta valor tributario alguno, que obtiene la calidad de título valor a la orden transmisible por endoso y con fuerza ejecutiva siempre y cuando llene todos los requisitos y solemnidades, exigidos por esta Ley 739 y las demás leyes vigentes. Este documento debe de estar debidamente suscrito por el deudor o por la persona acreditada formalmente, demostrándose así la aquiescencia en relación a la entrega de los bienes debidamente allí precitados, su valor y la fecha de pago de la factura.

⁸¹ Ley 739, Ley de Factura Cambiaria de Nicaragua. Publicada en La Gaceta Diario Oficial No. 234 del día 7 de diciembre del año 2010.



3.3.2 Los sujetos de la Factura Cambiaria.

Según el artículo 2 de la Ley 739:

1.-Endosante: Es aquella persona que siendo propietario de un derecho incorporado en un título valor, transmite tal derecho a otra persona.

2.-Librado o comprador: Es la persona que mediante compraventa al crédito adquiere un servicio o un bien, obligándose al suscribir la factura cambiaria en calidad de deudor

3.-Librador o vendedor: Persona que en calidad de enajenante vende un bien o un servicio objeto de determinada transacción, es esta persona quien emite la factura cambiaria

De la redacción de lo anteriormente citado, podemos extraer que un mismo sujeto puede reunir al menos dos condiciones a la vez.

3.4 El problema del financiamiento en Costa Rica.

En Costa Rica, actualmente, es el 98 % de las empresas las que pertenecen al sector MIPYME.

Costa Rica tiene la particularidad de que en su “Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, es creadora de un fondo bancario, cuyo principal foco de atención será la micro, pequeña y mediana empresa. Es así que el artículo 8 de la Ley 8262 prescribe lo siguiente: “Créase, en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el Fondo especial para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas (FODEMIPYME), que tendrá como fin contribuir al logro de los objetivos establecidos en esta Ley(Ley 8262).



Sin embargo, es menester destacar, que el otorgamiento de créditos al sector MIPYME en Costa Rica, si bien es un proyecto cuyo desarrollo es ascendiente, está aún en construcción.⁸²

Es importante destacar que, en el plano práctico, las instituciones financieras costarricenses, para el otorgamiento de sus créditos, no toman como parámetro el tamaño de la empresa en base a los mecanismos ofrecidos en la Ley 8262 y su reglamento, sino que estas, en base a políticas internas y discrecionalidad definen el tamaño de las empresas.⁸³

Las razones que las instituciones financieras argumentan dan lugar a los rechazos de las solicitudes son: pocos años de operatividad de la empresa, desconocimiento del solicitante por parte del banco y, malas referencias crediticias.⁸⁴

3.4.1 Alternativas al crédito en Costa Rica.

Al igual que en Nicaragua, en Costa Rica, la utilización del contrato de factoraje, se encuentra en auge. A tal punto, que su demanda entre los años 2010 y 2012 aumentó en un 160 %.⁸⁵

El contrato de factoraje o factoreo a como se le conoce en Costa Rica, es sin embargo considerado como un contrato atípico, por carecer de regulación de la figura como si, viéndose obligados los contratantes interesados en obtener los efectos que produce el factoraje a utilizar la figura análoga de la cesión de

⁸² Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica. Estudio oferta de crédito para las PYME en Costa Rica.2011. San José, Costa Rica.2012. p.26

⁸³ *Ibíd.* p. 10

⁸⁴ *Ibíd.* p. 12

⁸⁵ Central American Data. Crece y crece el factoring en Costa Rica.[En Línea].Consultado el 1 de 27 de Agosto de2015.Disponibleen:http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Crece_y_crece_el_factoring_en_Costa_Rica



créditos, contemplada, tanto en el código civil, como en el código de comercio costarricense, añadiéndose en los contratos cláusulas que emulan el contrato de factoraje en virtud del principio de la autonomía de la voluntad, el cual establece que las partes son libres de contratar lo que tengan a bien siempre y cuando esto no contradiga la legislación vigente.⁸⁶

3.4.2 El contrato de Factoreo.

A como se mencionaba anteriormente, el factoreo(o factoring); es un contrato cuya tipificación es inexistente en el ordenamiento jurídico costarricense. Las partes contratan varias cláusulas para así obtener los efectos del factoraje

En tal sentido, el Código Civil de Costa Rica establece que la aplicación de análoga de las normas será aplicable cuando estas no regulen un supuesto específico⁸⁷, en el caso que nos ocupa, el contrato de factoraje. Cabe mencionar que la figura jurídica que sirve como base para la contratación del factoreo en Costa Rica, es el contrato de Cesión de Créditos, el cual es concebido como

En cuanto al concepto de factoreo, la doctrina costarricense lo concibe como una operación financiera de carácter homogéneo cuyo objeto es la transferencia de un crédito comercial de su titular a una entidad financiera denominada factor quien se obliga a llevar a cabo la gestión de cobro y que en

⁸⁶ LÓPEZ, Irina. El contrato de factoreo: su relación con el contexto social y utilización en Costa Rica Revista Judicial, Costa Rica. Diciembre.Nº 116: SIBAJA 2012.p4

⁸⁷ Ley número 30 de 19 de abril de 1885. Código Civil de Costa Rica. Dictada por el Congreso Constitucional de la República de Costa Rica de 28 de septiembre de 1887. Artículo.12.



caso de incobrabilidad, contrata para sí una garantía consistente en la retención de una comisión.⁸⁸

3.4.3 Los sujetos del contrato de Factoreo.

Los sujetos del contrato de factoreo son los siguientes:

1.-Cliente, Factorado o Cliente: Persona natural o jurídica que por la naturaleza del comercio que ejerce es titular de créditos a su favor a cargo de sus compradores.⁸⁹

2.-El Factor: Unidad económica, con recursos económicos y personales, cuyo giro negocial son operaciones financieras varias o estrictamente la operación del factoreo.⁹⁰

3.- El deudor: si bien es cierto, el deudor es externo al contrato de factoreo y de su consentimiento no depende el perfeccionamiento entre el Factorado y el Factor, este sujeto es parte fundamental en la operación de factoreo, por cuanto este deberá ser quien satisfaga la deuda materializada en el crédito otorgado. Cabe señalar, que al igual que en Nicaragua, este deudor se ve adherido al contrato de factoreo únicamente una vez haya sido debidamente notificado de que se ha perfeccionado un contrato de factoreo entre Factorado y Factor cuyo objeto ha sido el crédito a su cargo.⁹¹

⁸⁸ YIN YU, Yuk. Descuento de facturas en el sistema bancario costarricense, mecanismo de transmisión, dificultades prácticas e impacto del ente regulador. Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho. San José, Costa Rica.2013.p.30

⁸⁹ SIBAJA LÓPEZ.Ob.cit.p.137.

⁹⁰ Ídem.

⁹¹ SIBAJA LÓPEZ. Op. cit.p.138



3.4.4 Objeto del contrato de Factoreo.

El objeto del contrato de factoreo lo constituyen los créditos representados en facturas u otros instrumentos comerciales cedidos por el Factorado para con el Factor. Estos créditos pueden corresponder a ventas realizadas con carácter local o a operaciones de exportación.⁹²

3.4.5 Naturaleza Jurídica del contrato de Factoreo.

Por su naturaleza atípica, y tomando en cuenta de que es necesario el remitirse a más de un cuerpo jurídico, si bien es cierto no existe consenso sobre este punto, la doctrina considera este contrato como perteneciente a la teoría del Contrato Jurídico Autónomo. Y es que su característica principal es la existencia de numerosos actos jurídicos cuya finalidad es de carácter económica.⁹³

3.4.6 Clasificación del contrato de Factoreo en Costa Rica.

Debido a la necesidad de valerse de la analogía, el contrato de factoreo, en el ámbito comercial costarricense conoce una multiplicidad de clasificaciones, sin embargo, este trabajo habrá de centrarse en dos clasificaciones fundamentales. La primera de ellas va en dependencia de la existencia o no de una notificación a los terceros deudores y la segunda de ellas, al igual que en Nicaragua, va en dependencia de la responsabilidad adjudicada al factor en el contexto de la incobrabilidad de los terceros deudores.

⁹² *Ibíd.* p. 136

⁹³ *Ibíd.* p.138.



3.4.7 El Factoreo en relación a la existencia de la notificación a terceros.

1.-El factoreo con notificación: El contratar esta modalidad de factoreo, implica la existencia de una obligación por parte del Factorado de notificar a sus deudores, cuyos créditos han sido cedidos al cedente, de la existencia de tal operación y que por lo tanto a quien los deudores deberán de satisfacer la deuda es al Factor. Esta es la principal modalidad de factoreo utilizado en Costa Rica, por cuanto, en consonancia con el artículo 1104 del Código Civil costarricense, la cesión de créditos que a como se mencionaba anteriormente es la figura principal que se utiliza en analogía al factoreo, requiere para su eficacia, la notificación al deudor de que se ha practicado el traslado del crédito.⁹⁴

2.-Factoreo sin notificación: En esta modalidad, si bien es cierto los créditos son cedidos, quien efectúa la gestión de cobro es el mismo Factorado, quien se compromete a enterar los pagos recibidos de los clientes al Factor. En este caso, el Factor solamente brinda al Factorado la contraprestación por la cesión de sus créditos y luego percibe los montos de los mismos, una vez que estos han sido pagados por los Deudores al Factorado.⁹⁵ En realidad, en esta modalidad de factoreo, en ciertos casos el deudor nunca llega a tener conocimiento que el contrato de factoreo tuvo lugar.

3.4.8 El factoreo en relación a la responsabilidad adjudicada al Factor en caso de incobrabilidad del Deudor.

Esta clasificación es idéntica a la establecida para el caso de Nicaragua. La diferencia en este caso proviene del precepto legal regulatorio. Así, en el caso

⁹⁴ Código Civil de Costa Rica. Op. cit. art. 1104

⁹⁵ Código Civil de Costa Rica. Op. cit. art.1022. “Los contratos tienen fuerza de Ley entre las partes contratantes”.



de Nicaragua, tal clasificación está regulada en la Ley 740 de Nicaragua. En el caso de Costa Rica, esta clasificación es derivada de la práctica del principio de la Autonomía de la voluntad contemplado en el Código Civil de Costa Rica.⁹⁶ Es así, que encontramos los siguientes tipos de recursos:

1.-Factoreo sin recurso: En esta modalidad de factoreo, de suscitarse la incobrabilidad de la deuda, es decir, si el Deudor no satisface la obligación crediticia contraída, el Factorado se encuentra exento de toda responsabilidad, por cuanto al contratarse el factoreo, el Factor asume el riesgo de tal incobrabilidad en su totalidad. En este sentido, el Código Civil de Costa Rica prescribe que “El cedente no será responsable de la solvencia sino cuando se hubiere obligado a ello y solamente por la cantidad que recibió en pago de cesión..⁹⁷

2.- Factoreo con recurso: Aquí sucede todo lo contrario de lo anterior, quien tiene que responder en caso de incobrabilidad del Deudor, es el Factorado, puesto que la cesión de los créditos se estipulan con la cláusula “salvo buen fin”. Es decir, existe una responsabilidad solidaria entre el Deudor y el Factorado; tal situación se hace constar en un documento anexo de garantía como una letra de cambio o un pagaré en el que se plasma el monto a que asciende el crédito descontado por el Factor.⁹⁸

3.4.9 Los beneficios del Factoreo en Costa Rica.

En la realidad costarricense, el optar por el contrato de factoreo ofrece los siguientes beneficios:

⁹⁶ Loc. cit. art. 1022.

SIBAJA LÓPEZ. Op. cit. p. 6

⁹⁷ Código Civil de Costa Rica. Op. cit. art. 1114

⁹⁸ Sibaja López. Loc. Cit .p. 6



1.- La garantía exigida por este tipo de contratos, exime de gravamen alguno los activos del Factora.

2.-A las PYME les son otorgadas mejores condiciones de crédito que las ofrecidas por el sistema bancario.

3.-El hecho de que sus cuentas por cobrar estén encomendadas a una entidad especializada en la gestión de cobro, brinda un mayor margen de seguridad en cuanto a la efectividad de la misma.⁹⁹

Cabe hacer la aclaración de que si bien es cierto el utilizar como contrata base la cesión de créditos, permite emular los efectos producidos por el contrato de factoreo, la cesión de créditos presenta mayor ritualidad burocrática y por ende, su perfeccionamiento es un poco más tardó. Es por eso que desde el año 2013 existe un proyecto de Ley que venga a regular el Contrato de Factoreo, en un instrumento paralelo al Código Civil y de Comercio actualmente vigentes en Costa Rica.

⁹⁹ SIBAJA LÓPEZ, Op. cit. p. 143



CONCLUSIONES

Tras la realización de este trabajo monográfico se ha llegado a las siguientes conclusiones.

1.-La influencia de las micro, pequeñas y medianas es de vital relevancia en los indicadores Macroeconómicos de un país.

2.-La formalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas es aún un tema en el que los órganos legislativos y los creadores de políticas públicas deben trabajar.

3.- La influencia ejercida por la legislación interna de un país sobre los sectores económicos es más que manifiesta, el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas acá estudiadas varía en dependencia de la efectividad y eficacia del ordenamiento interno de los cuales son sujetos.

4.-En cuanto a los métodos utilizados por los países objetos de este estudio para la determinación del tamaño de las empresas, se considera de muy acertada la práctica prescrita por el legislador costarricense, en el sentido que la valoración y actualización año con año de los valores que forman parte de las fórmulas matemáticas aplicables, verdaderamente están en concordancia con la realidad socioeconómica del país. El utilizar el “Índice de Precios del Consumidor” permite regular el estatus de las empresas nacientes y el de las ya constituidas bajo la base de una política económica integral. Más allá de lo visible desde la perspectiva jurídica acá analizada, la estructura y más aún el contenido de las fórmulas matemáticas aplicables es un elemento a tomar en cuenta, puesto que lo que pretenden estas es mantener un equilibrio en el



universo empresarial del país, donde exista libre competencia, seguridad jurídica y donde el sector que más necesita de apoyo estatal, lo reciba.

5.- En Materia de la legislación que atañe directamente a las MIPYME, se puede concluir en que, siendo el acceso al financiamiento el principal elemento en detrimento de la visión empresarial de las MIPYME, Nicaragua cuenta con una legislación más completa en este sentido. La publicación tanto de la Ley de Factoraje como la de la Ley de Factura Cambiaria han venido a solventar en gran medida la necesidad de liquidez requerida por las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

6.- Ambos países han avanzado enormemente en lo que a los órganos encargados de registro y legalización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se refiere. Esto se deriva de la dinamización real de que las MIPYME han dotado al mercado.



RECOMENDACIONES.

Al haber sido este un estudio comparativo, se considera viable el tomar como recomendaciones de un país lo que puede ser tomado del otro, en este sentido se recomienda.

1.- Para Nicaragua: Implementar el sistema de actualización de valores en base a un Índice de Precios del Consumidor o un análogo y la implementación de fórmulas de determinación del tamaño de las empresas más exactas, que permita mantener un equilibrio empresarial más justo.

2.- Para Costa Rica: La aprobación de la legislación relativa a la Ley de Factoreo, significaría la simplificación de la contratación en este sentido. Sin lugar a duda, la fluidez de efectivo aumentaría y la seguridad jurídica que a las partes será ofrecida, será un elemento muy atractivo

3.- Para ambos países: Lo pretendido por una política de fomento debe de ser la de crear las condiciones para la constante generación de empleos y la superación de los demás obstáculos que acaecen sobre este sector empresarial, que a como hemos venido mencionando son el acceso al sistema financiero y en segundo plano, la adquisición y actualización del sistema tecnológico.



FUENTES DE CONOCIMIENTO.

FUENTES PRIMARIAS:

Código Civil de la República de Nicaragua. Publicado en La Gaceta, Diario Oficial de Nicaragua No. 2148 del 5 de Febrero de 1904.

Código de Comercio de la República de Nicaragua. Publicado en el Diario Oficial la Gaceta de Costa Rica N° 248 del 30 de Octubre de 1916.

Decreto N° 17-2008. Reglamento de Ley de Promoción y Fomento de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (ley MIPYME) . Publicado en La Gaceta, Diario Oficial de Nicaragua N° 83 del 05 de Mayo del 2008.

Decreto N° 33111, Reglamento General a la Ley No. 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas de Costa Rica.

Ley N°185, Código del Trabajo de la República de Nicaragua. Publicada en la Gaceta, Diario Oficial de Nicaragua No.205 del 30 de Octubre de 1996.

Ley N° 2, Código del Trabajo de Costa Rica. Publicada en la Gaceta Diario Oficial el 29 de Agosto de 1943.

Ley N° 30, Código Civil de Costa Rica .Dictada por el Congreso Constitucional de la República de Costa Rica de 28 de septiembre de 1887.

Ley N° 645, Ley de promoción, fomento y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Publicada en la Gaceta, Diario de Nicaragua oficial No. 28 del 8 de Febrero del 2008.

Ley N° 739, Ley de Factura Cambiaria. Publicada en La Gaceta Diario Oficial No. 234 del día 7 de diciembre del año 2010.

Ley N° 740, Ley de Factoraje. Publicada en la Gaceta, Diario Oficial de Nicaragua N° 234 del 7 de Diciembre del año 2010.

Ley N° 8262.Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas .Publicada en el Diario Oficial La Gaceta de Costa Rica Número 94 el 17 de mayo del 2002.



Ley N° 3284, Código de Comercio de Costa Rica. Publicada en el Alcance N° 17 a La Gaceta N° 119 de 30 de abril de 1964.

Resolución-DIGEPYME 029-15.Publicada en el Diario Oficial La Gaceta de Costa Rica el 6 de abril de 2015.

FUENTES SECUNDARIAS.

AYYAGARI, MEGHANA; Beck, Thorsten; DEMIRGÜÇ-KUNT, Asli .
Small and medium enterprises across the globe.2005.

BANCO CENTRAL DE NICARAGUA .Micro finanzas y pequeñas y medianas empresas en Nicaragua 2012.

CABANELLAS DE TORRES, Guillermo; CABANELLAS DE LAS CUEVAS, Guillermo. 2008. Diccionario jurídico elemental. Editorial Heliasta. Impreso en Buenos Aires, Argentina 2008.

CORDERO, Martha; ZÚÑIGA, Guillermo. El comercio de bienes y servicios en Centroamérica: Una nueva mirada.

Departamento para el Desarrollo del Sector Privado y Financiero-Banco Mundial .Desarrollando el poder exportador de América Central; 2.Liberando el potencial a nivel sectorial: análisis de las cadenas de valor.

DURÁN ÁLVAREZ, MARIANO. DURÁN JOSÉ ESTEBAN. Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Una contribución a la mejora de los sistemas de información y desarrollo de las políticas públicas. San Salvador, 2009.

FIDEG .Estudio de la Industria Micro financiera en Centroamérica- Caso Nicaragua.2008.

FORLAC-Programa de promoción de la formalización de la en América Latina y el Caribe. Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en Costa Rica.



GALLO, Mario Los secretos de las empresas familiares centenarias. Claves del éxito de las empresas familiares multigeneracionales. Ediciones Deusto.2003.

GUZMÁN, Elmer Teruel. Módulo de gerencia estratégica de la empresa familiar. Universidad Evangélica nicaragüense Martin Luther King.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Costa Rica. Clasificación de actividades económicas de Costa Rica (CAECR-2011).San José, Costa Rica.2011.

KAPLINSKY, Raphael; MORRIS.A, MIKE. Handbook for Value Chain Research, Brighton.Instituto de Estudios de Desarrollo.(2002).

LARA FLORES, Elías. Primer curso de contabilidad. Editorial Trillas. México. Reimpreso en 1999.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica. Estudio oferta de crédito para las PYME en Costa Rica.2011. San José, Costa Rica.2012

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Estado de la Situación de las Pyme en Costa Rica. San José.2013.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Estado de la Situación de las Pyme en Costa Rica. San José.2015.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Estado de Situación de las PYMES en Costa Rica. San José, Costa Rica.2013.

NAVAS, Azucena. Curso Básico de Derecho Mercantil. Tercera edición. Tomo I. Editorial Universitaria, UNAN, León. Febrero de 2008.

ODONNE, Nahuel; PADILLA, Ramón; ANTUNES, Bruno. Metodología del Proyecto CEPAL-GIZ, para el diseño de estrategias de fortalecimiento de cadenas de valor. CEPAL, Latinoamérica; Ramón Padilla Pérez(editor).Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial - Metodología y experiencia de la CEPAL en Centroamérica.. Santiago de Chile.2014



PASOS LAGOS, Priscilla Sofía. Análisis Jurídico del Contrato de Factoraje a la Luz del Ordenamiento Jurídico Nicaragüense. Tesis para optar a Licenciatura en Derecho.2012.

SÁIZ, J.M. Factores. Claves de Éxito de la internacionalización de la empresa familiar.

SIBIJA LÓPEZ, Irina. El contrato de factoreo: su relación con el contexto social y utilización en Costa Rica. Revista Judicial, Costa Rica. Diciembre. 2012N°116

STEZANO, Federico. Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina. Publicación de las Naciones Unidas Mexico.2013.

The World Bank-Nicaragua Country Profile. 2010.

YIN YU, Yuk. Descuento de facturas en el sistema bancario costarricense, mecanismo de transmisión, dificultades prácticas e impacto del ente regulador. Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho. San José, Costa Rica.2013.

ZELAYA RÍOS, maría belén; AVENDAÑO, Roberto Carlos .Barreras privadas en perjuicio de las MIPYME. Managua. 2013.

SITIOS WEB VISITADAS.

Banco Mundial. [En línea]. Consultado el 20 de Marzo del 2015 Disponible en www.bancomundial.org/es7news/feature/20015/03/20/nicaragua.micro-pequenas-medianas-empresas

CARTÍN, Daniel. Concentración de los mercados de exportación: Análisis de las PYMES. [En línea]Consultada el10 de Agosto de 2015. Disponible en:www.rodri gomatarrita.com/inc/download.php?file=./archivos/...pdf

Central American Data. Crece y crece el factoring en Costa Rica.[En Línea].Consultado el 1 de 27 de Agostode2015.Disponibleen:http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Crece_y_crece_el_factoring_en_Costa_Rica



Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU)”. [En línea] Consultado el 20 de Agosto de 2015 Disponible

en:es.m.wikipedia.org/wiki/Clasificaci%20n_Internacional_Industrial_Uniforme

Del Real, Walter. Los Sectores económicos [en línea]. Consultado el 26 de Agosto. Disponible

en:files.wdelreal.webnode.es/.../SECTORES%20ECON%20MICOS.pdf

Diccionario Contable. Empresa Informativa (Colombia). [En línea]. Consultado el 27 de Agosto de 2015. Disponible en:
www.ehu.es/danielgarcia/docencia/diccionario.pdf

HERDOCIA & GARCÍA- Tax and Corporate Lawyers.[En línea] Consultado el 25 de Agosto del año 2015. Disponible en:herdociaygarcia.com/?p=12321

NATLEX.[En línea]. Consultado el 20 de Agosto del año 2015. Disponible en:http://www.ilo.org/dyn/natlex/natlex4.detail?p_lang=es&p_isn=61206&p_country=CRI&p_count=482