

Entrevista: Diálogo con el Dr. José Antonio Antón Gonzalez

Escribe: Dayana Tori Lerzundi

Publicado: 31/08/2018*

Introducción

Abogado por la Universidad de Lima, estudios de Maestría en Propiedad Intelectual y Derecho de la Competencia por la Pontificia Universidad Católica del Perú, estudios de Postgrado en Sociedades Mercantiles, Gobierno Corporativos, Cambios de Control en la Universidad Castilla de la Mancha Toledo-España, Curso de Especialización en Gestión de Empresas por la Facultad de Economía de la Universidad Complutense-Madrid, España, Curso de Especialización en Análisis Económico del Derecho por Harvard School Law- Boston, Massachussets, Curso de Especialización en Arbitraje por la Universidad de Lima, Socio del Estudio Tambini & Antón Abogados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, Consultor Externo en temas Corporativos y Comerciales - Centro de Desarrollo Empresarial COFIDE- Catedrático Universitario en la Facultad de Derecho de la Universidad San Martín en cursos de la Especialidad Civil y Corporativa desde el año 2002 y presidente ejecutivo de la Asociación Constituyetuempresa.com.

Cuestionario

1. En su experiencia ¿cuál es la inquietud más grande de los empresarios?

La inquietud más grande de los empresarios va por muchos caminos, el emprendedor en el Perú es un emprendedor que se hace al andar. No es un emprendedor que salga capacitadamente al mercado. Sus inquietudes van por muchos lados, siendo el principal temor determinar cuál es la posibilidad de que su negocio tenga éxito en el mercado y ello podría de alguna manera proveerse si es que los emprendedores hicieron un plan de negocio con anterioridad, lamentablemente no se da un análisis de mercado, no se hace ningún análisis financiero, simplemente salen al mercado; eso desde el punto de vista comercial.

Desde el punto de vista legal, cuando ya el emprendedor ha decidido ingresar formalmente al mercado, la mayor inquietud es elegir el tipo de empresa que va a formar.

2. ¿Por qué elegir una persona jurídica frente a ser una persona natural con negocio (Ingreso formal al mercado)?

Para iniciar un negocio cualquiera de los dos esquemas empresariales es totalmente válida, y las ventajas son las mismas. El tema va más por el lado de que el asumir un negocio como persona jurídica o como persona natural es iniciar un negocio con distintos niveles de riesgo. Iniciar un negocio como persona jurídica implica que el patrimonio personal que pueda tener el dueño o los dueños del negocio no se va a ver involucrado en el riesgo del negocio.

En cambio, en el caso de las personas naturales con negocio, se debe tener claro desde un inicio de que cualquier contingencia que pueda surgir con el negocio va a estar respaldada no solo por el patrimonio que haya aportado a su empresa sino que también con el patrimonio personal que pudiera tener y hay que también que considerar que como persona jurídica puedo tener socios, como persona natural no hay forma de que pueda trabajar en sociedad.

3. Bajo ese esquema ¿Cuál sería la mejor opción entre las formas societarias?

Siempre lo digo en mis charlas, no existe una diferencia cualitativa entre los diferentes tipos societarios, estos fueron creados y elaborados bajo el entendido que cualquiera de ellas pueda servir para realizar las actividades que ellos quieran.

Existen 7 tipos societarios regulados en la LGS y no tenemos ningún temor en decir que uno es el que copa el 65% de las empresas que se constituyen en el país, que es la SAC. Las estadísticas nos dicen con claridad que dentro de la preferencia por los empresarios para constituir una empresa es, para trabajar en sociedad, una sociedad anónima cerrada y para trabajar individualmente una EIRL. No existen diferencias cualitativas entre las diferentes formas societarias reguladas.

4. ¿Cuál es su opinión con respecto al desarrollo empresarial en el Perú?

Ha pasado por muchos momentos, las entidades internacionales encargadas de medir los niveles de competitividad en el Perú arrojan que los niveles de emprendimiento en el Perú son muy altos, el Perú se caracteriza por tener una población extremadamente emprendedora, pero lo importante es saber qué es un emprendimiento. Este no son las ganas de hacer las cosas, un emprendedor es una actitud, una forma de ser, es emprendedor aquel que tiene la capacidad de detectar en el mercado una necesidad de un producto o un servicio, y crea un servicio para poder satisfacer esa necesidad. Ahora insisto que el emprendedor peruano tiene un gran desafío que es el acceso a la capacitación, si el empresario peruano tuviera mayor acceso a capacitaciones que pudieran forjar mejores gerentes para las empresas no habría tanto nivel de mortandad en las empresas, porque, así como se crean empresas en gran volumen, también hay un alto índice de mortalidad empresarial.

5. ¿Considera que el régimen Mype Tributario dejará de lado al RER?

Hasta cuando estaba en el gobierno Pedro Pablo Kuczynski, se estaba procesando a nivel de gobierno la idea de eliminar el RER y el RUS, dentro de los planes técnicos. Actualmente no tengo certeza de cuál sea la tendencia en materia tributaria respecto a estos regímenes. Pretender que el régimen MYPE desplace al RER no creo que se dé. Lo importante con respecto a los regímenes tributarios es saber en qué consiste cada uno de ellos, porque no es que exista una ventaja del uno frente al otro, simplemente son distintos esquemas de cómo se va a pagar el impuesto a la renta. Hay muchas personas que dicen que les gustaría estar en el RER porque no tendrían que presentar declaración jurada o porque no tendrían que llevar contabilidad, pero es porque los pagos mensuales que se hacen son pagos cancelatorios y no se puede deducir ningún gasto, y eso hace que si tengo muchas compras pueda ser perjudicial para mí. Además, el RER tiene restricciones de actividades, el régimen MYPE no tiene ninguna restricción y tiene una tasa preferencial de impuesto a la renta de 10%. Yo creo que para elegir el régimen MYPE tributario hay que de alguna manera hacer una proyección de utilidades que se va a tener, pues si mis utilidades no van a superar las 15 UIT voy a tener una tasa preferencial de pago de impuesto a la renta, en cambio en el RER yo pago 1.5 % mensual que anualizado estamos hablando de 18% del pago de renta y sin la posibilidad de deducir gastos. Depende mucho del flujo de venta para efectos de poder determinar qué tipo de régimen elegir. Si es que la pregunta específica es si el régimen MYPE va a desplazar al RER, hasta ahora no se está dando.

6. ¿El monto de aporte de capital es más fácil hacerlo en efectivo o en bienes?

Ambas formas son fáciles. Lo importante es que el empresario tenga claro que el capital social es de alguna manera el respaldo con que se presenta la empresa al mercado, generalmente en el Perú al no existir como regla general que se tenga que aportar un capital social mínimo, las empresas optan por aportar lo mínimo posible lo cual de alguna manera los pone en desventaja frente al sistema financiero. Si bien es cierto el capital social es observado muy marginalmente por el sistema financiero para el momento de evaluación de un crédito, sí lo ven. Y es mucho más factible que un banco pues pueda prestar dinero si se tiene un capital social considerable que si tengo un monto mínimo de 500 soles de capital.

7. ¿Cuál es su comentario principal a la luz de los 20 años de la LGS y el Proyecto de actualización de la misma?

La LGS está vigente desde el 01 de enero del año 1998, creo yo, que es una ley que actualmente está totalmente vigente, con ciertos ajustes que se le van a hacer y que ha cumplido a cabalidad el fin para el que ha sido creado. Fue diseñado por el mejor abogado en derecho societario el Dr. Enrique Elías La Rosa, que pertenecía al estudio Rodrigo, Elías & Medrano Abogados, como socio principal, y creo que la ley es muy interesante. Hay aspectos que se tienen que ajustar, el principal aspecto que está dentro del proyecto es la posibilidad de considerar a las sociedades unipersonales, es decir la posibilidad de que se puedan formar sociedades sin que se tenga que cumplir con el requisito de la pluralidad de socios que exige actualmente la ley que es de dos socios. La realidad es abrumadora en el sentido de que existen muchísimas sociedades que se forman solamente por el hecho de que no quieren ser EIRL, y de que quieren ser una sociedad y colocan socios pues que no van a cumplir ningún tipo de función en la sociedad, es decir de alguna manera no se está cumpliendo con uno de los requerimientos imprescindibles que debe tener toda sociedad que es el affectio societatis, aparecen solamente socios de pantalla, nada más para cumplir con la pluralidad mínima sin tener una posesión potencial en el negocio, es por ello que esta es una de las principales innovaciones que deberían incluirse las sociedades unipersonales.

Otro tema que también he escuchado que se está analizando es el tema relacionado a los poderes que pueden otorgar los socios para ser representados en junta de accionistas en las sociedades anónimas que, actualmente establece que para poder estar en una junta de accionistas se requiere que el poder sea otorgado o sea inscrito por lo menos con dos días de anticipación en el libro matrícula de acciones lo cual es bastante trasnochada esa posición porque deja de lado transacciones accionarias que pudieran llevarse el mismo día de la junta de accionista, creo sí que esto debería modificarse.

Entre otras cosas, pero son los dos puntos en los que me puedo referir ahorita.

8. ¿Cuál considera que ha sido su mejor experiencia como consultor externo de COFIDE?

En COFIDE hemos tenido una experiencia desde hace 25 años. En el año 1995 que participamos con la corporación financiera de desarrollo ya sea en temas de constitución de empresa como los cursos de capacitación que dictamos allá como consultor externo,

la experiencia no se ha agotado ni ha habido una experiencia peor o mejor, creo que es una experiencia constante en la que la alianza con la corporación permite llegar a todos aquellos empresarios que necesitan de capacitación en las distintas áreas que requiere un emprendedor para empezar su negocio.

Entonces creo que los beneficios o las experiencias buenas se siguen dando hasta ahora.

9. Doctor y no solo en COFIDE, ¿En qué otros lugares ha ofrecido charlas?

Bueno también hemos trabajado con PromPerú, ahí participamos como invitados a nivel de charlas empresariales los Miércoles del Exportador. Acabamos de dar una de contratos asociativos, y siempre participamos desde hace ya 4 años. También participamos en capacitaciones empresariales en la Universidad Cayetano Heredia, en la incubadora de negocios, a través de la cual dictamos charlas de capacitación. Dictamos también charlas para SENCICO, para la Facultad de Administración de SMP, también participamos de charlas empresariales con el Ministerio de Trabajo, hemos participado de campañas de capacitación con el Ministerio de la Producción.

En realidad todo lo que me has hecho recordar que hago y no recordaba que hacía. Ha sido una trayectoria que aún tiene mucho por delante.

10. ¿Qué es constituye tu empresa para usted?

Somos el Instituto Peruano para la Formalización y Capacitación de las Micro y Pequeña Empresa, Asociación Civil sin fines de Lucro, conformado por un grupo de profesionales especialistas y con amplia experiencia en temas empresariales en el segmento de la micro, pequeña y mediana empresa.

Nuestra Misión es trasladar a favor del Segmento de la Micro y Mediana Empresa toda nuestra experiencia adquirida durante más de 20 años en el CENTRO COFIDE y en el CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL COFIDE, específicamente en temas Legales de Formalización, Constitución de Empresas, y Capacitación en gestión de Empresas (áreas laboral, asociatividad y de gestión).

Asimismo, brindamos a los empresarios asesoría en distintos temas del Derecho Empresarial, Concursal, Contratos Laborales y Contratos de Consorcio.

Página web de Constituye tu empresa: <http://www.constituyetuempresa.com/>

***Artículo publicado el 31/08/2018**