



EL tránsito del sector informal al estatuto de emprendedor en la República de Guinea Ecuatorial

MODÉRATEUR **Koffi Mawunyo Agbenoto**, **Sergio Esono Abeso Tomo**

DANS **REVUE DE L'ERSUMA 2021/HS3 Hors Série 3**, PAGES 140 À 163

ÉDITIONS **ORGANISATION POUR L'HARMONISATION EN AFRIQUE DU DROIT DES AFFAIRES (OHADA)**

ISSN 1840-8621

DOI 10.3917/ersu.hs3.0162

Date de mise en ligne : 29/10/2025

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://droit.cairn.info/revue-revue-de-lersuma-2021-HS3-page-140?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA).

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur cairn.info/copyright.

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

EL tránsito del sector informal al estatuto de emprendedor en la República de Guinea Ecuatorial

Por Dr *Sergio Esono ABESO TOMO*, Docteur en Droit, Conseil juridique, Enseignant-chercheur

La República de Guinea Ecuatorial está atravesando una aguda crisis provocada por la caída del precio del petróleo. Es imperativo para superar dicha crisis que el Gobierno adopte medidas para atraer inversiones, diversificar su economía y desarrollar el sector privado.

Una de las ventajas con las que cuenta la República de Guinea Ecuatorial es su pertenencia a la Organización para la Armonización del Derecho de los Negocios en África (OHADA, por sus siglas en francés). La OHADA ha permitido a Guinea Ecuatorial disponer de un marco jurídico que facilita el ejercicio de las actividades económicas. A través de sus actos uniformes la OHADA ha dotado a Guinea Ecuatorial de instrumentos legales que permiten tanto la creación como el funcionamiento y el cierre de empresas.

Sin embargo, Guinea Ecuatorial no ha sabido aprovechar todavía las ventajas de la OHADA en términos de facilitación del ejercicio de las actividades económicas. Existe todavía muy poco conocimiento de la OHADA entre los profesionales de derecho, funcionarios encargados de su aplicación y entre los propios operadores económicos.

Una manifestación de este desconocimiento del derecho de la OHADA es que hasta la fecha no se ha adoptado ninguna medida para sancionar la legislación nacional complementaria de la OHADA.

El Acto uniforme relativo al derecho mercantil general, revisado en el año 2010, no es una excepción a la regla. Desde su entrada en vigor en el mes de mayo de 2011, este acto uniforme ha puesto en mano de los Gobiernos de los Estados miembros de un instrumento eficaz de aumento de los ingresos fiscales, de creación de empleo y de riquezas: se trata del estatuto del emprendedor,

La finalidad de la adopción del estatuto del emprendedor es facilitar la formalización de los micro y pequeños empresarios del sector informal.

En realidad, y pese a los ocho (8) años transcurridos después de la entrada en vigor del Acto uniforme y del estatuto del emprendedor, dicho texto sigue siendo desconocido en la República de Guinea Ecuatorial por prácticamente todos los funcionarios y agentes encargados de su aplicación.

A pesar de que el Estatuto de Emprendedor OHADA coincide con los planes del Gobierno de la República de Guinea Ecuatorial, no se acaba de comprender que el papel de los emprendedores es de especial importancia para el desarrollo

económico y para la industrialización de la República de Guinea Ecuatorial por ser en primer lugar un motor del crecimiento económico. Por otra parte, los emprendedores son incubadoras de pequeñas y medianas empresas cuyo papel en el desarrollo económico y en la industrialización es indiscutible.

Antes de presentar rápidamente el papel de los emprendedores como motores del crecimiento económico y de incubadoras de pequeñas y medianas empresas, conviene detenerse para conocer lo que representa el sector informal en la República de Guinea Ecuatorial.

Según el FMI la economía sumergida o informal representa en la República de Guinea Ecuatorial entre el 40 % y el 50 % de la economía nacional¹. Desde un ángulo positivo, el sector informal proporciona una reserva de empleos favorable, aspecto particularmente importante en los países donde, por motivos demográficos, la población con edad para trabajar es numerosa y aumenta más rápidamente que el empleo en el sector formal. Al mismo tiempo, el sector informal tiende a reagrupar las actividades cuya productividad es relativamente débil, y esta debilidad tiende a hacerse perenne cuando este sector es importante. Por ello, cuando la parte del sector informal aumenta, ya sea mediante la creación de nuevas entidades en este sector, ya sea mediante la formalización de entidades del sector informal, pueden registrarse ganancias de productividad y puede aumentarse la base de imposición, lo que facilita la movilización de los ingresos exigidos para financiar los servicios públicos y concurrir de este modo en el proceso de desarrollo².

El sector informal comprende una amalgama de actividades cuya productividad es muy contrastada. Encontramos por una parte pequeñas empresas industriales bastante prosperas y, por otra parte, pequeños oficios que sólo permiten sobrevivir: comerciantes ambulantes, limpiabotas, etc... Entre ambos, existe toda una gama de actividades esencialmente de servicios. Los que viven de éstas son en general muy pobres³.

Cualquier intervención estatal en este sector debe permitir la mejora de las condiciones de trabajo y de vida mediante el aumento de la productividad, en vez de ser de naturaleza represiva. Se debe en efecto incentivar la reagrupación de los actores del sector informal en agrupaciones de interés económico, los pequeños oficios en cooperativas de artesanos y las empresas informales en pymes modernas⁴.

las pequeñas empresas informales obedecen a dos lógicas: una lógica económica de producción y una lógica socio-cultural de solidaridad que resulta de las

¹ FMI, FMI, Perspectives économiques régionales, Afrique subsaharienne : Faire redémarrer la croissance, 17 avril 2017. p. 55.

² FMI, op. cit, p. 53.

³ BIT, 1991 a : «Le dilemme du secteur non structuré », Rapport du D.G. 1ere partie, conférence internationale du travail, 78^e session 1991, BIT, Genève citado por David FONGANG, La P.M.E. africaine face à la mondialisation, Yaoundé, Presses Universitaires d'Afrique, 2001, p. 13.

⁴ FONGANG David La P.M.E. africaine face à la mondialisation, Yaoundé, Presses Universitaires d'Afrique, 2001, p. 13.

dificultades que conoce la sociedad. Esta se manifiesta en las transacciones de compra y venta, en la movilización de fondos, en la utilización del remanente y en las formas de empleo de la mano de obra, en particular en la obligación de contratar a los jóvenes de la familia extensa o del poblado de origen (Le Brun, 1990)⁵.

Para lograr con éxito la modernización del sector informal, todo el mundo debe salir ganando. Las ventajas deben ser percibidas por el trabajador del sector informal. Si debe por ejemplo pagar las tasas fiscales cuando sus ingresos no han experimentado ningún aumento, acabará perdiendo. Buscará de nuevo a volver a la clandestinidad. Al contrario, si aumentan sus ingresos y su nivel de vida, tendrá el máximo interés en modernizarse.

El Estado debe absolutamente intervenir en este sector para organizar a los actores del sector informal y ayudarles, permitiéndoles acceder a pequeños créditos por ejemplo. Esta organización puede ser una formación adecuada. *“La formalización exige conocimientos fundamentales (contabilidad básica, mínima alfabetización) que no poseen la gran mayoría de los empresarios del sector informal”* (Henin et Doutriaux, 1993)⁶.

La intervención del Gobierno de la República de Guinea Ecuatorial en la organización del sector informal es imperativa, dada la dificultad que tiene para regular el trabajo en el sector informal. Así resulta de la *“Demande directe”* de la Comisión de Expertos de Aplicación de Convenios y Recomendaciones (CEACR) – adoptada en 2014, publicada en la 104 sesión del Conferencia Internacional de Trabajo, CIT (2015). La Comisión lamenta no haber recibido la memoria del Gobierno sobre el artículo 2, párrafo 1, del Convenio N° 138 de 1973 sobre la edad mínima de admisión al empleo o al trabajo en el sector no estructurado y en las empresas familiares, ratificado por la República de Guinea Ecuatorial en 1985⁷.

Sin una intervención del Gobierno en la formalización del sector informal, no podrá aprovecharse este principal instrumento de fomento del emprendimiento, de reducción de la pobreza y de creación de pymes que necesita la República de Guinea Ecuatorial para su desarrollo e industrialización.

El Gobierno de la República de Guinea Ecuatorial debe simplemente adoptar la normativa de aplicación del Acto uniforme de la OHADA relativo al Derecho Mercantil General en lo concerniente al estatuto de emprendedor. Se presentarán pues las medidas que consideramos que debe adoptar el Estado ecuatoguineano para lograr un acertado tránsito del sector informal al estatuto del emprendedor (II).

⁵ Le Brun, 1990 : *“L'économie informelle en Guinée : analyse et stratégie de développement”*, programme mondial de l'emploi, service de la technologie et de l'emploi, BIT, Genève citado por David FONGANG, *La P.M.E. africaine face à la mondialisation*, Yaoundé, Presses Universitaires d'Afrique, 2001, p. 13.

⁶ Henin C. et Doutriaux J., 1993 : *“Secteur informel: les difficultés de l'approche et de l'intervention dans les pays en développement”*, Revue canadienne d'études du développement, vol. XIV, No 2, 1993, Université d'Ottawa, pp. 261-280 citado por David FONGANG, *La P.M.E. africaine face à la mondialisation*, Yaoundé, Presses Universitaires d'Afrique, 2001, p. 14.

⁷ www.oit.org.

Sin embargo, conviene, antes de hablar de las medidas nacionales de desarrollo del estatuto del emprendedor, presentar previamente los esfuerzos realizados por la República de Guinea Ecuatorial en la lucha contra el sector informal antes de la revisión del Acto uniforme de la OHADA relativo el Derecho Mercantil General el --- de 2010 (I).

I. La lucha contra el sector informal en la República de Guinea Ecuatorial antes de la normativa OHADA sobre el estatuto del emprendedor

Al contrario de lo que puede pensarse a priori, los países miembros de la OHADA habían realizado ya muchos esfuerzos aunque sólo fuese para contener el desarrollo de la economía de subsistencia o para desarrollar las actividades económicas y agrícolas.

En la República de Guinea Ecuatorial el legislador ha mostrado siempre su preocupación por el sector informal a través de la Ley Núm. 16/1995, de fecha 13 de junio, por la que se regula las Pequeñas y Medianas Empresas en la República de Guinea Ecuatorial (a continuación Ley de Pymes). Además de la Ley de Pymes (A), conviene citar la vigente legislación tributaria (B).

A- LEY DE PYMES Y EL SECTOR INFORMAL

Es importante señalar que el artículo 2 de la Ley de las Pymes define éstas como las que se dedican a actividades de producción, transformación, servicios y otras susceptibles de beneficios, de carácter público o privado, siempre y cuando unas y otras pertenezcan a personas físicas de nacionalidad ecuatoguineana, sociedades cuyo capital social esté representado por lo menos en un 51 % por los nacionales y dentro de las cuales las funciones ejecutivas de dirección sean ejercidas por los nacionales. Añade el artículo 3 de la Ley de Pymes que su inversión debe oscilar entre 10.200.000 F CFA para las microempresas, 100 millones F CFA para las pequeñas empresas y 500 millones F CFA para las medianas empresas.

El artículo 9 de la Ley de Pymes establece que las pymes que desean optar por las ventajas que ofrece la Ley deben inscribirse en el Ministerio de Economía y de Promoción Empresarial. Las pymes legalmente establecidas en el País gozan de las mismas garantías acordadas por el Derecho común en materia laboral y en todo lo que se refiere a la transferencia de capitales, beneficios y los fondos provenientes de la cesión o liquidación de la actividad empresarial (art. 18 Ley de Pymes).

Toda pyme acogida a la Ley de Pymes tendrá opción a todas o a algunas de las siguientes ventajas:

- a. En la fase de instalación de una empresa y en un periodo de un año, contado desde la fecha de la concesión de las ventajas o primer año imponible.
- b. De una tasa reducida al 10 % de los derechos aduaneros a la importación de materiales, maquinarias y de más útiles necesarios y en perfecto estado

- para la producción, transformación o servicios.
- c. Reducción de un 50 % del impuesto sobre sociedades.
- d. Exoneración de derechos de registro de aumento del capital, así como la propiedad construida y terrenos.
- e. Exoneración del impuesto sobre beneficios industriales y comerciales, con excepción de la cuota mínima fiscal (art. 20 *in limine* Ley de Pymes).

Son también ventajas reconocidas a las pymes:

- a. El acceso preferencial a las licitaciones públicas en la rama de su actividad cuando los montos de las prestaciones sean inferiores a 100 millones de F CFA, la retención de garantías será de 5 % sobre el valor de la prestación.
- b. Las grandes empresas beneficiarán de mercados públicos superiores a 100 millones de F CFA y podrán subcontratar un 20 % del valor de su contrato a pymes nacionales acogidas a la Ley de Pymes (art. 20 *in fine* Ley de Pymes).

Pese a la promulgación de la Ley Núm. 16/1995, de fecha 13 de junio, por la que se regula a las Pequeñas y Medianas Empresas en la República de Guinea Ecuatorial, las pymes nunca han tenido un clima propicio para el desarrollo de sus actividades. Por ello, para “*desarrollar el sector empresarial nacional como propulsor del crecimiento socio-económico y estimulante exponencial de la productividad...*”, se sancionó el Decreto N° 137/1998, de fecha 12 de agosto, por el que se crea el Instituto Nacional de Promoción y Desarrollo Empresarial (INPYDE).

En el preámbulo del decreto de creación del INPYDE, el Gobierno es “*consciente de que el sector privado nacional se encuentra con grandes dificultades para desarrollar sus actividades por falta de un ente oficial que cumpla estos objetivos y que sirva también de puente entre los operadores económicos nacionales y extranjeros, así como el acercamiento mutuo para la transferencia de tecnología y de conocimientos en el sector empresarial...*”.

El INPYDE es pues un ente autónomo con personalidad jurídica y con autonomía de gestión administrativa bajo la tutela del Ministerio de Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas (art. 1). Entre sus competencias, el INPYDE debe “*fomentar la creación de micro, pequeña y mediana empresa nacional en los sectores industrial, comercial y servicios*” (art. 2.1), “*prestar servicios en materia de organización, contabilidad financiera, formación y asistencia técnica a las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales*” (art. 2.2), “*apoyar y orientar la creación de grupos económicos nacionales en materia de industria, comercio y servicios*” (art. 2.3), “*fomentar la producción de la industria*”, y “*propulsar la creación de nuevas industrias, en especial las que tiendan a eliminar las importaciones de productos de primera necesidad susceptibles de producirse en el país*” (art. 2.7).

Son también competencias del INPYDE “*crear mecanismos para el establecimiento de canales de comercialización interno y externo en coordinación con las Cámaras Oficiales, Agrícolas, Comercio, Industria, Pesca y Forestal*” (art. 2.7), “*actuar*

como órgano de consulta y de asesoramiento a las micro, pequeñas y medianas empresas” (art. 2.8), *“participar con el Gobierno en las reuniones de los organismos internacionales afines a sus actividades”* (art. 2.9) y *“cualesquiera otras funciones que le sean encomendadas”* (art. 2.10).

A pesar de las anteriores iniciativas que todavía no han alcanzado sus objetivos, el Gobierno de la República de Guinea Ecuatorial no ha intentado legislar para tutelar las actividades de los vendedores ambulantes, de los *“buyam sellam”*, de las vendedoras de comida al aire libre ni de los artesanos. Tampoco consta la implementación de programas para estructurar progresivamente el sector informal mediante el reforzamiento de las capacidades de sus actores y su formación, ni un apoyo a la organización y financiación de éstos.

Esta falta de política oficial de tutela del sector informal no ha constituido obstáculo alguno para que se concedan incentivos fiscales a los actores del sector informal en la República de Guinea Ecuatorial.

B- LA “LEGISLACIÓN TRIBUTARIA” ECUATOGUINEANA Y EL SECTOR INFORMAL

La vigente Ley en la República de Guinea Ecuatorial por la Ley Nº 4/2004, de fecha 28 de octubre, reguladora del Sistema Tributario de la República de Guinea Ecuatorial. Además de la Ley Tributaria, las Ordenanzas fiscales del Ayuntamiento de Malabo regulan algunos de los impuestos y tasas municipales que las empresas del sector informal deben abonar para el inicio y el registro de su actividad económica, así como durante su funcionamiento. Por último, se dirá rápidamente lo que prevé la vigente Ley de Tasas Fiscales de la República de Guinea Ecuatorial.

En relación a la Ley Tributaria de 2004, los artículos 189 a 200 de la vigente Ley Tributaria regulan los beneficios industriales, comerciales y artesanales. El artículo 197 regula la Cuota Mínima de destajo para las empresas individuales del sector informal y el artículo 198 determinada dicha Cuota Mínima Fiscal.

Se infiere del artículo 189 de la Ley Tributaria que *“1) Serán considerados como beneficios industriales y comerciales, los beneficios realizados por personas físicas en el ejercicio de una actividad industrial, comercial o artesanal.*

2) Lo mismo ocurre con los beneficios realizados en las mismas condiciones por los concesionarios agropecuarios y mineros, incluidas las canteras y áridos de los arrendatarios y subarrendatarios de dichas concesiones, así como los titulares de permisos de explotación de minas e hidrocarburos”.

El artículo 190 de la Ley Tributaria define lo que se entiende por beneficios industriales y comerciales. Según esta disposición, *“presentan el carácter de beneficios industriales y comerciales, los beneficios realizados por las personas físicas que:*

- 1- Se dediquen a las operaciones de intermediación en la compra o venta de inmuebles o de fondos de comercio o compren habitualmente en su nombre*

los mismos bienes con vista a su reventa.

- 2- *Procedan a la venta de terreno de su propiedad.*
- 3- *Cedan en alquiler un establecimiento comercial o industrial provisto de mobiliario o del equipo o material necesarios para su explotación.*
- 4- *Alquilen o subalquilen amueblado toda o parte de los inmuebles de su propiedad.*
- 5- *ploten una propiedad agropecuaria o forestal”.*

El beneficio imponible es el beneficio neto determinado como en el Impuesto de Sociedades (art. 191 Ley Tributaria).

En materia de destajo, dispone el artículo 192 de la vigente Ley Tributaria que “1) *El beneficio imponible será fijado a destajo en lo que concierne a los contribuyentes de todas las categorías, cuya cifra de negocio anual no excede los límites siguientes:*

- a. *30.000.000 F CFA anuales, para las personas físicas que se dediquen a las prestaciones de servicios y actividades no comerciales, agrícolas, industriales y de construcción.*
- b. *15.000.000 F CFA anuales para las personas físicas que se dediquen a actividades comerciales y profesiones liberales.*
- c. *12.000.000 F CFA anuales, para las personas físicas que se dediquen a trabajos por cuenta ajena, tanto en el sector público como en el sector privado.*

2) No obstante, las empresas individuales cuyo volumen de negocios sea inferior a los límites previstos en el punto precedente no estarán sujetas al régimen de destajo que su volumen de negocio haya sido inferior dichos límites durante tres ejercicios consecutivos de doce meses”.

Según el artículo 195 de la Ley Tributaria, “1) *Los contribuyentes sujetos al régimen de destajo están obligados a suscribir, dentro de los dos primeros meses de cada ejercicio, la declaración anual de sus ventas, compras y existencias al cierre del año fiscal precedente.*

2) Deben suministrar a la Administración Tributaria los libros y registros contables necesarios que reflejen el detalle de sus compras y ventas, así como las facturas o cualquier otro documento justificativo.

3) Aquellos contribuyentes cuyo negocio engloba otras operaciones, además de la venta de mercancías, objetos, suministros y bienes o a llevar a consumir sobre el terreno, están obligados a tener y presentar a la Administración Tributaria un libro diario en que se detallen ingresos profesionales relacionados con sus operaciones”.

El artículo 197 de la Ley Tributaria es de particular importancia ya que regula la Cuota Mínima Fiscal de destajo de las empresas individuales del sector informal. Según el artículo 197, “*La Cuota Mínima Fiscal de destajo, para las empresas individuales del sector informal sujetas al Impuesto sobre las Rentas de las Personas Físicas, se dividirá en las siguientes categorías:*

A) *Factorías y puestos de comercio en general, Imprentas, Restaurantes, Compradores de productos; Comercio ambulante; Hoteles, Panaderías, Constructoras; Carpinterías con infraestructura mecánica; transportes de mercancías y pasajeros; y similares.*

B) *Aserraderías, tapicerías, talleres automovilísticos, de equipos mecánicos, frigoríficos, eléctricos, electrónicos; Soldadura y construcciones metálicas en general; Profesiones liberales; puestos fijos, puestos del mercado público; Pescaderías, y similares.*

C) *Servicios en general, incluida la producción, proyección y difusión de imagen y sonido; artes gráficas y de rotulación; Farmacias; talleres de electrodomésticos, carga de baterías, reparaciones de neumáticos; Estudios fotográficos; casas de huéspedes; Talleres artesanales; taxis en general; bares-fonda; bares-dancing, bares comida mercado público, bares Consejos de Poblados, bares de barrio; peluquería en general; sastrerías, restaurantes de distritos no capitales de provincia; puestos estantería mercado público; y similares”.*

Dispone el artículo 198 de la Ley Tributaria que “1) *La Cuota Mínima referida en el artículo anterior de cada una de las actividades citadas en el mismo artículo se pagará mediante patente fiscal, de carácter liberatorio, dentro del primer y tercer trimestre de cada año, al 50% de la cuota anual, y se fija en las siguientes categorías que podrán ser revisadas anualmente por la Ley del Presupuesto General del Estado:*

CATEGORÍA A

CAPITALES	CUANTÍA F CFA
Regiones	800.000
Provincias	200.000
Distritos	50.000
Municipios	20.000

CATEGORÍA B

CAPITALES	CUANTÍA F CFA
Regiones	360.000
Provincias	75.000
Distritos	50.000
Municipios	20.000

CATEGORÍA C

CAPITALES	CUANTÍA F CFA
Regiones	100.000
Provincias	50.000
Distritos	30.000
Municipios	20.000
Consejos de Poblados	15.000

2) *El impuesto a destajo establecido por el punto anterior será deducido de la cuota resultante del Impuesto sobre las Rentas de las Personas Físicas, en los casos previstos en el artículo 199 de esta Ley.*

3) *Los compradores de productos pagarán la Cuota Mínima una sola vez en el momento de presentación de su declaración anual.*

4) *Las cantidades fijadas para cada categoría del punto 1) podrán ser revisadas por la Ley de Presupuestos de cada año.*

5) *Las carpinterías, talleres y artesanías sin infraestructura mecánica, excepto tapicerías, gozarán de una bonificación del 50% de la cuota”.*

Los artículos 201 y 202 de la vigente Ley Tributaria regulan el régimen especial de artesanos. Dispone el artículo 201 que “*serán considerados como artesanos:*

- a. *Los fabricantes y obreros que trabajan en sus casas con o sin fuerza motriz, a jornal o no, que utilizan el concurso de cinco empleados oficiales o aprendices como máximo, y que no venden más que el propio producto de sus trabajos.*
- b. *Los marineros, conductores o cocheros que no tengan sino un barco o vehículo que conducen ellos mismo.*
- c. *Los pescadores que se dedican a la pesca sin otro recurso que el de dos ayudantes como máximo”.*

Según el artículo 202 del mismo cuerpo legal, “*para los contribuyentes a que se refiere el artículo precedente, el beneficio imponible será determinado como beneficio industrial y comercial”.*

El artículo 203 de la Ley Tributaria regula los beneficios de la explotación agropecuaria. En efecto, serán considerados como beneficios de la actividad agropecuaria, las rentas que producen los benes rurales, sea por el agricultor, granjero, ganaderos, colonos parcelarios o por los propietarios que trabajan para sí mismos. Esos beneficios comprenden principalmente todos los que provienen de la producción de cultivos, ganadería, agricultura y de la piscicultura (art. 203 Ley Tributaria).

El artículo 210 de la Ley Tributaria, relativo a los beneficios de las profesiones no comerciales, dispone que “1) *Serán considerados como procedentes de una*

profesión no comercial o como rentas asimiladas los beneficios de las profesiones liberales, las ocupaciones y oficios cuyos titulares no tienen la calidad de comerciante y toda ocupación, explotación lucrativa y fuentes de beneficios que no se ajusten a cualquier otra categoría de beneficio o renta.

2. Estos se refieren principalmente a:

- a. *Los productos de las operaciones de bolsa efectuadas con carácter habitual por los particulares.*
- b. *Los productos de los derechos de autor percibidos por los escritores o compositores y por sus herederos legítimos.*
- c. *Los productos percibidos por los inventores a título de concesión de licencia de explotación de su patente de invención, de marcas de fábrica, ya sean de la cesión o concesión de patente o marcas de fábrica, proceso o fórmulas de fabricación.*
- d. *Las rentas obtenidas por los profesionales liberales y consultores independientes”.*

Según el artículo 252.1 de la vigente Ley Tributaria, “*El Impuesto sobre las Rentas de las Personas Físicas gravará el total de la renta anual imponible superior al límite exento con arreglo al siguiente baremo:*

Renta anual imponible	Gravamen	Impuesto
De 0 a 1.000.000	0%	Exento
De 1.000.001 a 3.000.000	10%	200.000
De 3.000.001 a 5.000.000	15%	500.000
De 5.000.001 a 10.000.000	20%	1.500.000
De 10.000.001 a 15.000.000	25%	2.750.000
De 15.000.001 a 20.000.000	30%	4.250.000
Más de 20.000.000	35%	

2) *La deuda tributaria del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas será el resultado de aplicar a los beneficios netos, conforme a la renta anual, los gravámenes establecidos en el punto anterior, en aplicación de las ventajas y una deducción del 20% correspondiente a gastos profesionales determinados por los artículos 219, 220 y 221 de esta Ley.*

3) *Los salarios o jornales a destajo pagados a las personas como justiprecio de su labor por cuenta ajena, estarán sujetos a un gravamen único del 10% y declaradas a la Administración Tributaria conforme al número 1) del artículo 259 de esta Ley”.*

Como habrá podido constatarse la legislación tributaria vigente en la República de Guinea Ecuatorial contiene derogaciones del régimen general para las micro y pequeñas empresas. Se trata mucho más de un desconocimiento de la

ley por parte de los funcionarios encargados de su aplicación y de los mismos beneficiarios que de una falta de consideración por la situación particular de los micro y pequeños empresarios.

Este desconocimiento de la legislación tributaria vigente y favorable a los micro y pequeños empresarios es debido a la falta de una política gubernativa de formación de los funcionarios, estatales y municipales, encargados de la aplicación de la legislación tributaria ecuatoguineana.

Por otra parte, la técnica legislativa elegida por el legislador ecuatoguineano consistente en una sola ley tributaria con derogaciones para los micro y pequeños empresarios no se adapta a la realidad de este sector de agentes económicos. Debería adoptarse dos leyes separadas: una ley general tributaria y una ley sobre régimen tributario simplificado y especial para micro y pequeños empresarios.

Sin embargo, las ventajas previstas por la vigente ley tributaria para las micro y pequeñas empresas son cuestionadas por las ordenanzas fiscales adoptadas por las corporaciones municipales. En este estudio sirven de muestra las ordenanzas fiscales del Ayuntamiento de Malabo, capital de la República de Guinea Ecuatorial.

En lo concerniente a las Ordenanzas fiscales, éstas cubren prácticamente el mismo ámbito que la vigente Ley Tributaria, lo que permite afirmar la existencia de una doble imposición por los mismos conceptos para los micro y pequeños empresarios en la República de Guinea Ecuatorial. Una breve comparación entre la vigente Ley Tributaria y algunas Ordenanzas Fiscales del Ayuntamiento de Malabo permiten confirmar la anterior afirmación.

La Ley Tributaria regula el Impuesto sobre tenencia y disfrute de vehículos y embarcaciones (art. 481). Reza el anterior artículo que constituye hecho imponible la posesión y el uso por cualquier título jurídico de automóviles, aeronaves de turismo y embarcaciones de recreo, tanto de motor como de vela. El artículo 485 prevé precios de un mínimo de 500 F CFA a un máximo de 10.000 F CFA. Por su parte, la Ordenanza Fiscal número 25 regula los derechos y tasas sobre rodajes de vehículos y automóviles por las vías públicas. El artículo 2 de la referida ordenanza establece que la obligación de contribuir nace de la circulación de toda clase de vehículos automóviles por las vías urbanas de este municipio... Las tasas municipales prevén un mínimo de 56.000 F CFA para turismos y 306.500 para camiones y máquinas pesadas.

El impuesto sobre proyección y distribución de imagen y sonido se rige por el artículo 487 de la vigente Ley Tributaria. La cuota está constituida por el 10 % de los ingresos brutos mensuales y se paga dentro de la primera quincena del mes siguiente (art. 490). La Ordenanza Fiscal número 5, reguladora de derechos y tasas sobre licencias y renovación del carnet de apertura de establecimientos, fija los precios de la actividad de venta de cintas y estudios de grabaciones entre 100.000 y 150.000 F CFA.

El Impuesto sobre juegos de azar, entretenimiento o recreo figura en el artículo 492 de la vigente Ley Tributaria. La cuota está constituida por el 15% de los

ingresos brutos obtenidos cada mes (art. 495). La Ordenanza Fiscal número 19 regula los arbitrios sobre casinos y salas de recreo. Para los casinos los arbitrios oscilan entre 1.000.000 a 3.000.000 F CFA y para las salas de recreo, entre 250.000 a 500.000 F CFA.

Por último, el impuesto sobre consumo, circulación y producción de bebidas alcohólicas se rige por el artículo 499 de la Ley Tributaria. La Ordenanza Fiscal número 5 fija el precio de un tanque de malamba a 1.000 F CFA, un garrafón de malamba a 500 F CFA y un garrafón de tope a 300 F CFA.

En el año 2013 el Ayuntamiento de Malabo reformó sus Ordenanzas Fiscales en virtud del artículo 242, párrafo 1, en concordancia con los artículos 253 y 362 de la Ley número 1/2003, de fecha 28 de febrero, Reguladora de la Administración Local de la República de Guinea Ecuatorial y de forma particular la Ordenanza Fiscal número 14, reguladora de la venta ambulante. ,

En el artículo 2 de la Ordenanza Fiscal número 2 *“se considera venta ambulante o no sedentaria, la realizada por comerciantes fuera de un establecimiento comercial permanente”*. Por su parte, resulta del artículo 3 de la misma ordenanza que

“1) Para el ejercicio de venta en régimen ambulante el comerciante deberá cumplir los siguientes requisitos:

- *Satisfacer la tasa por ocupación del dominio público que esté prevista en la correspondiente Ordenanza Fiscal (Ordenanza Fiscal numero 11 reguladora de derechos y tasas por ocupación del suelo y subsuelo de la vía pública;*
- *Cumplir los requisitos de las reglamentaciones de cada tipo de producto;*
- *Disponer de los permisos de residencia y de trabajo que en cada caso sean exigidos (si fuese necesario)*
- *Estar en posesión de la licencia municipal correspondiente.*

2) La licencia municipal para el ejercicio de la venta ambulante estará sometida a la comprobación previa por el Ayuntamiento del cumplimiento por el peticionario de los requisitos reales en vigor para el ejercicio del comercio a que se refiere el párrafo anterior.

3) Las licencias tendrán una duración de un año como máximo y podrán ser revocadas por el Alcalde Presidente en caso de incumplimiento de las normas establecidas en las leyes vigentes y la presente Ordenanza Fiscal.

4) Las ordenanzas serán individuales e intransferibles.

5) En la licencia se especificará el ámbito territorial de validez, los productos autorizados, las fechas en que podrán llevar a cabo la actividad comercial y el lugar donde puedan instalarse los puestos o instalaciones.

6) La licencia tendrán carácter discrecional y se concederán en condiciones no discriminatorias”.

El artículo 5 de la Ordenanza Fiscal comentada dispone que *“para la venta en los mercadillos del término municipal de Malabo, el Ayuntamiento extenderá un*

patente anual valorado en 300.000 F CFA, el cual permitirá al comerciante vender sus artículos en cualquier mercadillo que se organice, sin que tenga que pagar alguna que otra tasa". El artículo 6 *in fine* dispone que "quienes ejerzan el comercio ambulante deberán tener expuesto en forma fácilmente visible para el público, sus datos personales y el documento en el que consta la correspondiente autorización municipal, así como una dirección para la recepción de las posibles reclamaciones".

Concluyendo con el estudio de la Ordenanza Fiscal número 14, conviene reproducir el artículo 7 que dispone que "los vendedores ambulantes deberán cumplir en el ejercicio de su actividad mercantil con la normativa vigente en materia de ejercicio del comercio y de disciplina de mercado, así como responder de lo que venda, de acuerdo todo ello con lo establecido por las leyes y demás disposiciones vigentes".

A diferencia de la vigente Ley de Tasas del año 2007, la anterior Ley Núm. 1/2001, de fecha 10 de abril, por la que se modifica la Ley Núm. 4/1994 y se establecen nuevas Tasas Fiscales en Guinea Ecuatorial, distinguía en el área "Comercio e Industria" entre los sectores informal y formal.

La Ley de Tasas Fiscales contenía este cuadro para las empresas del sector informal:

Permisos de establecimiento	Importes F CFA
Peluquerías	5.000
Carpinterías manuales	5.000
Carpinterías mecánicas	7.500
Zapaterías	2.500

Taller de reparaciones mecánicas	Importes F CFA
Grupo A Taller de Fabricación	20.000
Grupo B Taller de Reparación	10.000
Grupo C Reparadores Ambulantes	5.000

Estación de Lavado de Vehículos	Importes F CFA
A Mecánicos	10.000
B Manuales	5.000

Papelerías	10.000
Imprentas	15.000

Panaderías	Importes F CFA
Panaderías mecánicas	25.000
Panaderías manuales	5.000

Estudios fotográficos	Importes F CFA
Mecánicos	25.000
Manuales industriales	10.000
Vendedores ambulantes	5.000

No existe tampoco en la Ley Núm. 1/2001, de fecha 10 de abril, por la que se modifica la Ley Núm. 4/1994 y se establecen nuevas Tasas Fiscales en Guinea Ecuatorial, concepto alguno a pagar como tasa para la inscripción de los comerciantes individuales o personas físicas. En efecto, en el área “*Justicia*”, sección “*Registro de Propiedad y Mercantil*” sólo está prevista la inscripción de sociedades mercantiles.

Esta falta de política de tutela del sector informal en la República de Guinea Ecuatorial constituye un freno para toda política de industrialización y de desarrollo económico en la República de Guinea Ecuatorial. Es pues ya urgente el transito del sector informar al estatuto del emprendedor.

II. El transito del sector informal al estatuto de emprendedor en la República de Guinea Ecuatorial

Antes del estudio de las medidas que debe adoptar la República de Guinea Ecuatorial para la implementación del estatuto del emprendedor (B), conviene conocer la justificación de la creación de dicho estatuto por el legislador de la OHADA (A).

A- LA JUSTIFICACIÓN DE LA CREACIÓN DEL ESTATUTO DE EMPRENDEDOR POR EL LEGISLADOR DE LA OHADA

No puede justificar los motivos de la creación del estatuto de emprendedor sin saber lo que es un emprendedor. Entonces, ¿qué es un emprendedor?.

Debe buscarse la respuesta en el artículo 30 apartado 1 del Acto uniforme relativo al Derecho mercantil general que dispone que el emprendedor es un “*empresario individual, persona física que, mediante simple declaración (...) ejerce una actividad profesional civil, comercial, artesanal o agrícola*”.

Ahora bien, si tradicionalmente existían ya en el Acto uniforme relativo al Derecho mercantil general las figuras de comerciante (individual o social) y de sociedad unipersonal, ¿por qué surgió la necesidad por la OHADA de adoptar el estatuto de emprendedor?, ¿Cuáles fueron las necesidades políticas, económicas o sociales que justificaron la creación del estatuto del emprendedor?. Las anteriores preguntas son en realidad pertinentes. Basta examinar algunas legislaciones de países no pertenecientes a la OHADA que han legislado en materia de estatuto de emprendedor. Nos limitaremos al derecho comparado de la República francesa y del Reino de España.

En Francia, la existencia del emprendedor individual remonta desde la ley denominada de la modernización de la economía del 4 de agosto de 2008. Sin embargo, esta ley sigue siendo objeto de una gran controversia y estas controversias se hacen cada vez más candentes a cada reforma legislativa. Se trata de ajustes con vocación a determinar periódicamente el techo de la cifra de negocios que condiciona la aplicación del régimen de la auto-empresa, o porque estos techos no son permanentes ya que modifican algunos aspectos de la ley de modernización de la economía. Uno de estos ajustes significativos figura en la ley N° 2010-458 del 15 de junio de 2010⁸.

En el Reino de España, se sancionó la Ley 14/2013 de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Con la promulgación de la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y a su internacionalización, se dio un paso importante hacia el logro de instrumentos de impulso e incentivación de la cultura emprendedora en España, el apoyo al emprendedor en sus inicios y posterior actividad, su crecimiento e internacionalización y la puesta en marcha de proyectos empresariales de nuevo cuño. El preámbulo de la Ley 14/2013 justifica la adopción en España de una ley de apoyo a los emprendedores y a su internacionalización:

“España viene atravesando una grave y larga crisis económica con agudas consecuencias sociales. Entre 2008 y 2012 se han destruido casi 1,9 millones de empresas en España, más del 99,5 por ciento de ellas con menos de 20 asalariados, frente a la creación de 1,7 millones de empresas, a pesar de la grave situación del desempleo en España.

Teniendo únicamente en cuenta a los jóvenes empresarios, la situación de España se vuelve especialmente dramática durante la crisis, habiendo el número de empresarios de 15 a 39 años registrado una caída de más del 30 por ciento desde 2007 a 2012.

Esta situación justifica por sí misma la necesidad de emprender reformas favorables al crecimiento y la reactivación económica. Las reformas no sólo deben aspirar a impulsar la actividad de manera coyuntural, sino que deben también abordar los problemas estructurales del entorno empresarial en España, buscando fortalecer el tejido empresarial de forma duradera.

Por ello, se hace imprescindible proceder a un análisis sobre las características de nuestro tejido empresarial que resulte en la identificación de sus principales problemas”.

No son diferentes las preocupaciones que justificaron la adopción por la OHADA del estatuto del emprendedor. La consulta de los trabajos preparatorios permite conocer dichos elementos de preocupación. En efecto, se había constatado que los pequeños oficios urbanos ocupaban en la mayoría de países miembros de la OHADA cerca del 75 al 90 % de la población activa desde la década de los

⁸ POUGOUÉ Paul-Gérard et KUATÉ TAMEGHE Sylvain Sorel, L'entreprenant OHADA, Yaoundé, Presses universitaires d'Afrique, 2013, p. 18.

años 1990. Se tenía que incentivar y facilitar la creación sin complicaciones ni barreras administrativas, facilitar la identificación de los agentes económicos incitando a los empresarios individuales a declararse oficialmente en calidad de emprendedores, hacer fluido el tránsito de los operadores del sector informal hacia el sector formal y por consiguiente reducir la talla de los circuitos económicos no estructurados o aumentar la de la economía formal. Estos fueron los objetivos específicos claramente identificados en el documento denominado “*cuadro de mando de las modificaciones del texto del Acto uniforme relativo al derecho mercantil*”, documento elaborado por un colectivo que agrupó a universitarios y profesionales asociados en la preparación de este texto (entre los cuales los juristas Marie-André Ngwé, Daniel Tricot y Abdoullah Cissé. Au sujet des informations relatives à ces enjeux, voir not. TRICOT D., “*Statut du commerçant et de l’entrepreneur*”, Droit et Patrimoine n° 201, mars 2011, p. 67 et s.; YONDO BLACK, L., “*Les enjeux de la réforme: une volonté de création d’entreprises, les échanges commerciaux et la confiance dans la zone OHADA*”, Droit et Patrimoine n° 201, mars 2011, p. 45) et en harmonie avec le “*Doing Business*” 2010, 2011, 2012 et 2013 de la Banque mondiale et de la Société financière internationale⁹.

Mucho más que la anterior justificación, conviene recordar la importante contribución del emprendedor al crecimiento económico y como incubadoras de empresas.

En relación al emprendimiento como motor del crecimiento económico, existe, en principio, un amplio consenso con respecto a que la clave para conseguir crecimiento económico y mejoras en la productividad se encuentra en la capacidad empresarial de una economía (Audretsch, 2007), y en general, que la creación de empresas representa el motor de las economías en los países desarrollados (García et al., 2010; Galindo y Méndez, 2011)¹⁰.

La Unión Europea lo entiende de este modo en el denominado “*Libro Verde*” desarrollado por la Comisión Europea en el año 2003, basado en el análisis del espíritu empresarial en Europa, y lo define como “*la actitud y el proceso de crear una actividad económica combinando la asunción de riesgos, la creatividad y la innovación con una gestión sólida, en una organización nueva o en una ya existente*” (Comisión Europea, 2003). En este documento se incide en la importancia del emprendimiento como motor de la creación de empleo, riqueza, crecimiento económico, así como elemento que mejora la competitividad global y el desarrollo social, poniendo de manifiesto la importancia del emprendimiento en las economías europeas y la necesidad de fomentarlo y mejorar la condiciones para la creación de empresas en los Estados miembros. En efecto, se pide a los países que realicen un esfuerzo legislador para favorecer el entorno y que las iniciativas empresariales puedan prosperar, creando así una base empresarial sólida capaz de generar riqueza, empleo y bienestar¹¹.

⁹ POUGOUÉ Paul-Gérard et KUATÉ TAMEGHE Sylvain Sorel, op. cit., pp. 19-20.

¹⁰ Lupiáñez Carrillo Luis, Priede Bergamini Tiziana y López-Cózar Navarro Cristina, El emprendimiento como motor del crecimiento económico, Boletín Económico de ICE N° 3048 del 1 al 28 de febrero de 2014, p. 59.

¹¹ Lupiáñez Carrillo Luis, Priede Bergamini Tiziana y López-Cózar Navarro Cristina. loc. cit., p. 58.

Es evidente la relación positiva entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico. Es en la teoría del crecimiento endógeno de Romer (1986) donde el concepto de actividad emprendedora, como desencadenante del crecimiento y de la productividad, encuentra un verdadero encaje. Según este autor, las inversiones en conocimiento y capital humano son factores fundamentales para generar crecimiento económico. De esta manera, se pasa a considerar el crecimiento o el avance tecnológico, no como un factor exógeno no controlable por las empresas, sino como un factor endógeno generado dentro de las mismas. Asimismo, aparece el concepto de *spillover* o externalidad generada por este conocimiento, a través del cual dicho conocimiento podrá ser compartido por otras empresas y convertido en conocimiento económico, a través de su transformación en actividades comerciales¹².

Las regiones o países que quieren experimentar un mayor crecimiento dependerán, tanto de su actividad empresarial, como de sus gastos de creación de conocimiento. Así, es necesario un nuevo enfoque de política económica que desarrolle el espíritu empresarial para mejorar la transferencia de conocimiento a la actividad económica real; de hecho, incluir las externalidades del conocimiento en los modelos de crecimiento, cambia la orientación de la política hacia el conocimiento, el cual se hace especialmente importante por su impacto en el crecimiento en comparación con los factores tradicionales de capital físico y trabajo, donde no es posible el acceso a las externalidades por otras empresas (Audretsch, 2007)¹³.

Para que este conocimiento y su difusión se transformen en crecimiento económico a través de las actividades empresariales, la figura del emprendedor se convierte en el eslabón perdido necesario para convertir el conocimiento económicamente explotable que genere crecimiento económico a través de la creación de nuevas empresas, tal y como lo afirmaron Audretsch y Keilbach (2004a) el capital emprendedor es un mecanismo de transmisión del conocimiento¹⁴.

Todo lo anteriormente planteado implica que el conocimiento por sí mismo es sólo una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo de una empresa de éxito en el contexto de crecimiento de un modelo endógeno. La capacidad de transformar los nuevos conocimientos en oportunidades económicas implica un conjunto de habilidades, aptitudes, ideas y circunstancias que no se pueden normalizar, ni están distribuidas de forma uniforme en el conjunto de la población. El emprendedor se convierte así en una figura clave que facilita los procesos de creación y distribución de conocimiento, favoreciendo la creación de empresas, el crecimiento, la riqueza y el empleo, elementos necesarios en el panorama económico ecuatoguineano de nuestros días¹⁵.

¹² Lupiáñez Carrillo Luis, Priede Bergamini Tiziana y López-Cózar Navarro Cristina, loc. cit., p. 60.

⁶ Lupiáñez Carrillo Luis, Priede Bergamini Tiziana y López-Cózar Navarro Cristina, loc. cit., p. 60.

¹⁴ Lupiáñez Carrillo Luis, Priede Bergamini Tiziana y López-Cózar Navarro Cristina, loc. cit., p. 60.

¹⁵ Lupiáñez Carrillo Luis, Priede Bergamini Tiziana y López-Cózar Navarro Cristina, loc. cit., p. 61.

En su condición de incubadoras de empresas, conviene señalar que *“los emprendedores son incubadoras de pymes que dan la oportunidad a las personas emprendedoras e independientes para aplicar sus dotes y su energía en el ámbito económico. Las pymes constituyen incubadoras de emprendedores y laboratorios de experimentación de nuevas industrias”* (CES, 1981)¹⁶.

Los creadores de pymes son de diferente procedencia: *“artesanos y obreros, comerciantes, diplomados, políticos que colocan al frente de sus empresas a un técnico”* (Alibert, 1987). Alfabetizados o no, ricos o pobres, siempre podemos crear nuestra pyme. La diferencia reside en la perennidad. ¿Cuánto tiempo durará antes de caer?. De cualquier modo, si *“las empresas recién nacidas no son todas viables, el capital invertido no se pierde nunca totalmente, puesto que la experiencia que se obtiene de la aventura sólo puede recibirse de esta forma”* (Neck, 1990)¹⁷.

Los emprendedores son incubadoras de pymes al tratarse de personas que tienen ideas de negocios y que las perciben como una oportunidad que les ofrece el mercado. Son personas capaces de luchar ante cualquier inconveniente que se les atraviese en su estrategia y no le temen al fracaso. Además, deben ser capaces de crear un grupo con motivación que les de la estructura requerida¹⁸.

Según un estudio solicitado por la Dirección de Desarrollo de la C.E.E., los creadores de pymes provienen de cuatro (4) orígenes: los artesanos y los obreros con cierta formación técnica, pero que carecen de competencias en materia de gestión y de organización de la productividad; los comerciantes que buscan producir para sustituir los bienes importados y que conocen las redes comerciales; los diplomados con competencias teóricas pero que carecen de experiencia práctica; los políticos y los funcionarios que colocan al frente de sus empresas a un técnico (Alibert, p. 36)¹⁹.

La OIT (1994) cita como obstáculos de la pyme africana, *“la falta de competencia de los pequeños propietarios-explotadores en materia de dirección y de gestión, así como la insuficiencia de sus capacidades técnicas que constituyen obstáculos al crecimiento de las empresas”*. Además, cita los principales obstáculos imputables al marco económico y social: dificultades para obtener materias primas, dificultades para obtener maquinas, dificultades para obtener créditos y recursos financieros, normas sociales y legales discriminatorias hacia las mujeres, políticas de desarrollo que agravan los desequilibrios estructurales y favorecen las grandes empresas en perjuicio de las pequeñas²⁰.

¹⁶ FONGANG David, op. cit., p. 14.

¹⁷ FONGANG David, op. cit., p. 14.

¹⁸ Emprendedores, Ediciones Francis Lefebvre, S.A., Madrid, 2013, p. 11.

¹⁹ Alibert J., 1987: “Le guide pratique de la PME/PMI en Afrique noire”, EDITM, Rue Thiers, France, 128 p, citado por David FONGANG, La P.M.E. africaine face à la mondialisation, Yaoundé, Presses Universitaires d’Afrique, 2001, p. 53.

²⁰ BIT 1994 : “Esprit d’entreprise et développement de la petite entreprise dans le secteur urbain et rural en Afrique”, départ du développement des entreprises et des coopératives, BIT, Genève, Janv. 1994 citado por David FONGANG, La P.M.E. africaine face à la mondialisation, Yaoundé, Presses Universitaires d’Afrique, 2001, p. 54.

En Camerún, una economía muy parecida a la ecuatoguineana, Lucien Kombou (1998) afirma que *“las empresas camerunesas son casi todas pymes o pequeñas medianas industrias con características bien conocidas: medios financieros limitados, mano de obra poco cualificada, débil poder comercial, ausencia de I+D, nula capacidad de innovación, mercado fuertemente cerrado, poca rentabilidad, evolución en un mercado de débil competencia, con algunas excepciones, poco exportadoras”* (p. 29). Las características señaladas por Kombou son desafortunadamente válidas para los demás países africanos²¹ y para la República de Guinea Ecuatorial.

La mayoría de las pymes y establecimientos familiares no tienen patrimonio propio. No existe *“separación entre los ingresos y gastos de la empresa y los de la familia propietaria: no es de este modo posible ningún cálculo económico”* (Brochier, 1970, p. 114)²².

En la República de Guinea Ecuatorial y en Camerún, esta confusión se presenta como el principal freno al desarrollo de las pymes. La pyme debe, como una panacea, resolver todos los problemas de la familia de su jefe: la enfermedad, las pensiones escolares y alimenticias, los viajes, los nacimientos, los funerales, etc... En este caso, el promotor gasta los fondos sobre la base de la cifra de negocios y no del beneficio, exponiendo a su empresa a una muerte lenta²³.

Al ser pymes la gran mayoría de las empresas ecuatoguineanas, el Estado debe pues crear las condiciones para que éstas sean competitivas para evitar que el sector privado esté prácticamente monopolizado por empresas extranjeras. En caso contrario, se tornaría muy difícil el desarrollo económico y la industrialización nacionales.

B- LA ADOPCIÓN DE UN MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL FAVORABLE AL EMPRENDIMIENTO

Para el éxito del Estatuto del Emprendedor y la consiguiente formalización de las micro y pequeñas empresas, debe contar el País con una institución de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. Esta institución permitirá trabajar sobre la simplificación de cargas administrativas.

En efecto, a nivel institucional, es urgente e imperativo de diseñar acciones que aumenten el respeto a la normativa por medio de una mejor información, educación y apoyo de los órganos administrativos para alcanzar la formalización. Sin lo anterior, sería difícil lograr que las micro y pequeñas empresas salgan de la informalidad. A este respecto debería implementarse una serie de medidas de incitación a la formalización tales como la sustitución de multas laborales por ejemplo por capacitación.

²¹ Kombou L., 1998 : “L’impact de la mondialisation des marchés sur le positionnement stratégique des entreprises camerounaises », « La mondialisation de l’économie camerounaise », Edit Saagraph et Friedrich Ebert Stiftung, Yaoundé, pp. 238-262 citado por David FONGANG, La P.M.E. africaine face à la mondialisation, Yaoundé, Presses Universitaires d’Afrique, 2001, pp. 54-55.

²² David FONGANG, op. cit., p. 55.

²³ David FONGANG, op. cit., p. 55.

Para mejorar las tasas de formalización de las micro y pequeñas empresas se requiere un esfuerzo mayor en términos de difusión y seguimiento en terreno. Sigue existiendo en el país un segmento de micro y pequeñas empresas poco informadas de los trámites de la formalización y de sus beneficios, que operan en distintos niveles de informalidad. Igualmente, siguen operando funcionarios en los municipios y servicios públicos que no conocen a cabalidad los trámites, derechos y obligaciones de los empresarios y trabajadores en las pymes y, que por tanto no están en condiciones de apoyar los esfuerzos de formalización.

Un rol clave en la formalización de las micro y pequeñas empresas debería jugar el INPYDE, servicio público que debería ser reconocido por los micro y pequeños empresarios como el principal ente de fomento para el sector. Por su cercanía con las empresas, esta entidad está bien posicionada para apoyar a los empresarios de la micro y pequeña empresa en la formalización como primer paso hacia un mejor acceso a mercados, a financiamiento y a los servicios empresariales.

De igual manera sería importante el rol de la Inspección del Trabajo en apoyar y fiscalizar a las micro y pequeñas empresas para que cumplan con la legislación laboral. Los programas de multas por capacitación y de buenas prácticas laborales son esfuerzos importantes pero no pueden lograr grandes resultados. Valdría la pena buscar maneras para mejorar la fiscalización y el apoyo a las micro y pequeñas empresas por medio de una mayor cooperación entre los municipios y la Inspección del Trabajo.

En la República de Guinea Ecuatorial la Inspección de Trabajo se rige por la Ley Núm. 14/1984, de fecha 12 de Noviembre, Reguladora de la Inspección de Trabajo. Esta ley nada dice sobre la posibilidad de sustitución de multas por capacitación.

La adopción y la aplicación efectiva de una ley del estatuto del emprendedor en la República de Guinea Ecuatorial exige medidas de coordinación interministerial y con el sector privado para que la ley sea verdaderamente útil para las micro y pequeñas empresas ecuatoguineanas. Además, debe asegurarse, después de la adopción de dicha ley, su aplicación no sólo en Malabo y Bata; sino también en todo el territorio de la República de Guinea Ecuatorial. La anterior medida debe significar la extensión de los sistemas de registros de empresas a, al menos, en un inicio a todas las capitales de provincias.

Las principales medidas institucionales que se deben adoptar a corto plazo para el estudio y la adopción de una ley de fomento del estatuto de emprendedor son la designación de una coordinación del plan de acción de fomento del estatuto del emprendedor y la constitución de un grupo de trabajo para la redacción de dicho anteproyecto.

La adopción de un plan de acción para el fomento de un estatuto del emprendedor en la República de Guinea Ecuatorial exige la participación de todos los departamentos ministeriales que tienen relación con el sector de las micro y pequeñas empresas. A efectos, de coordinación se cuenta ya con la ventaja de la creación por el Gobierno de un Ministerio especializado en las pequeñas y

medianas empresas. Este Ministerio asumirá de derecho la coordinación del plan de acción de fomento del estatuto del emprendedor.

De forma concreta deben adoptarse incentivos a la formalización. Estos deben ser fiscales y laborales, así como de seguridad social.

En materia fiscal, no debe olvidarse que el sector informal en África es un obstáculo a la movilización de los ingresos fiscales. Para su aumento, los gobiernos africanos deben, entre otras medidas, extender la base imponible. Pero los esfuerzos chocan con el sector informal²⁴. La República de Guinea Ecuatorial no es una excepción en la materia en África.

La República de Guinea Ecuatorial debe pues de forma urgente adoptar un sistema fiscal especial efectivo para las pymes junto al sistema tributario general del país.

La República de Guinea Ecuatorial debe como en varios países en desarrollo y emergentes introducir un impuesto único para las pymes consideradas como beneficiarias del estatuto del emprendedor. La introducción del impuesto único para la categoría de emprendedores puede tener el mérito de evitar la actual situación en la que la inmensa mayoría de pymes no pagan impuestos y pretenden evadirse de los numerosos “*impuestos*” a pequeña escala que figuran tanto en la Ley Tributaria y en la Ley de Tasas, como en las Ordenanzas Fiscales de los Ayuntamientos.

El régimen especial de tributación y simplificación para emprendedores debe girar en torno a la creación de un solo impuesto sintético.

Para su efectiva aplicación en la República de Guinea Ecuatorial, debe tratarse de un impuesto al tanto alzado y variable en función de la situación financiera de la empresa. La efectividad de este impuesto sería más grande con la puesta en marcha de la Ventanilla Única Empresarial que albergaría en su seno un funcionario de la administración de impuestos. De este modo, en el momento de la declaración de la actividad, cada emprendedor obtendría un número de identificación (NIF). El NIF permitiría a los servicios de impuestos tasar al tanto alzado los beneficios o los ingresos anuales realizados por dicha empresa.

Comoquiera que en economía el producto interior bruto se define como el conjunto de riquezas creado por las empresas, en la República de Guinea Ecuatorial, no se toma en cuenta la riqueza creada por el sector informal sólo porque las empresas de este sector no existen legalmente²⁵.

La creación del impuesto único como estímulo al emprendimiento permitiría al Estado reconocer el papel que juegan las empresas del sector informal en la estructura económica de la República de Guinea Ecuatorial puesto

²⁴ Perspectives économiques en Afrique 2017, thème spécial : Entreprenariat et industrialisation, Groupe de la Banque Africaine de Développement, /OCDE/PNUD/, p. 74.

²⁵ KOUMBA E., Mesmin, Les enjeux de l'extension de l'acte uniforme relatives aux procédures collectives d'apurement du passif aux entreprises informelles africaines : Enjeux juridiques et économiques, Revue de l'ERSUMA, Numéro 01 – Juin 2012, p. 166.

que desempeñan un papel de suma importancia en la lucha contra el paro endémico del país ante la dificultad del Estado de hacer frente a las necesidades fundamentales de la población en los ámbitos del empleo, de la salud, de la vivienda y de la educación que están al origen de la proliferación de empresas del sector informal²⁶.

Al igual que el régimen fiscal especial para emprendedores, debe adoptarse un régimen especial en materia laboral y de seguridad social.

A diferencia de los regímenes generales en los que el referente sobre el que se calcula la cotización suele ser el salario o ingreso del cotizante, el régimen especial de seguridad social debe establecer el aporte empresarial basados en el nivel de ventas brutas. La determinación de la contribución puede ser por un porcentaje o cuota respecto de las ventas del periodo anterior o por medio de una cuota fija, de acuerdo con la categoría determinada sobre la base de esos mismos parámetros. Los sistemas de cuota fija simplifican mucho los procesos administrativos de las pequeñas empresas, ya que no requieren de mayores cálculos²⁷.

Debe privilegiar el régimen especial de la seguridad social la periodicidad de los pagos. En efecto, este régimen debe caracterizarse por presentar opciones de periodicidades de pagos de cotizaciones distintas a los regímenes generales – habitualmente mensuales – como bimestrales, semestrales e incluso, anuales. Esto permite a las micro y pequeñas empresas con actividades estacionales como la agricultura y el turismo mantener niveles de liquidez adecuados²⁸.

La adopción de un marco legal e institucional favorable al emprendimiento exige una colaboración interinstitucional.

Deben formar parte de la coordinación por una parte los departamentos de la Administración pública encargados del sector empresarial y en particular del sector de las pequeñas y medianas empresas. Se trata de los Ministerio de Justicia para las cuestiones del Registro Mercantil, el Ministerio de Hacienda a través de la Dirección de Impuestos, el Ministerio de Trabajo y de la Seguridad Social, el Ministerio de Comercio y los Ayuntamientos. Deben ser integrados a esta coordinación el Ministerio de la Promoción de la Mujer y el encargado de la juventud. Los Ministerios participarán exclusivamente en los talleres de validación del anteproyecto redactado por un grupo de trabajo constituido a tal efecto.

Junto a las entidades públicas y oficiales, el sector privado deberá estar representado a través de la Cámara de Comercio, de las patronales y de las asociaciones de micros y pequeños empresarios que existen en el país.

Para lograr la adhesión de los micros, pequeños y medianos empresarios al estatuto del emprendedor; éstos deben ser asociados a la reflexión sobre los

²⁶ KOUMBA E., Mesmin, loc. cit., p. 162.

²⁷ HENRÍQUEZ Lisette, loc. cit., p. 88.

²⁸ HENRÍQUEZ Lisette, loc. cit., p. 89.

incentivos que necesitan los emprendedores en la República de Guinea Ecuatorial. Para la agilización de los trámites de la elaboración del anteproyecto de fomento del estatuto del emprendedor, debe crearse un grupo de trabajo para la redacción del anteproyecto del estatuto del emprendedor.

De forma concomitante, deberá el Gobierno iniciar una reflexión sobre la simplificación de los procesos, trámites y formalidades administrativas.

Muchos gobiernos se han esforzado durante los últimos años para racionalizar los trámites para la constitución de la empresa y han encontrado que esta tarea no es necesariamente fácil. En primer lugar, los procesos de simplificación involucran un gran número de instituciones que operan en diferentes niveles administrativos, cada una con su lógica operacional, sus prioridades propias y, muchas veces, sus necesidades de generar ingresos. En segundo lugar, la implementación de las reformas, sobre todo a nivel municipal, requiere esfuerzos adicionales en materia de difusión y capacitación de los funcionarios públicos²⁹.

Se han implementado en varios países distintas estrategias para hacer menos engorroso el proceso de constitución de empresas. La República de Guinea Ecuatorial ha optado por la ventanilla única empresarial. Sin embargo, esta estrategia sólo será viable si es acompañada de una reforma de permisos y licencias, del establecimiento de plazos límites y del silencio administrativo positivo, de la simplificación de procesos administrativos y de la informatización de procesos administrativos.

Se requieren criterios claros en cuanto al costo de los distintos permisos y licencias para las empresas. La guía *"How to reform business licenses"*, preparada por el Banco Mundial basada en experiencias en diferentes países, recomienda que las empresas paguen los permisos y licencias cuando dichos documentos generan beneficios directos para la empresa o cuando las empresas generan efectos negativos para la comunidad, como por ejemplo en el caso de contaminación ambiental. En el caso de licencias y permisos que generan beneficios para la comunidad, la guía recomienda que las tarifas se reduzcan en el tiempo para ser remplazadas por mecanismos de recaudación más eficientes³⁰.

La tarea de la ventanilla única sería inútil sin una simplificación en sentido estricto de los procesos administrativos. Ciertos países han logrado agilizar el proceso de la constitución de la empresa sin hacer cambios regulatorios, racionalizando solo los procedimientos administrativos. A veces estos esfuerzos involucran la delegación de la gestión de uno o más procedimientos de una institucionalidad a otra más ágil o más accesible para los empresarios. Otras veces se trata del rediseño de los formularios, incorporando mayor claridad y pidiendo solo la información estrictamente necesaria para poder gestionar la solicitud. El uso de un único número de identificación de la empresa, otorgado por las autoridades

²⁹ Deleen, Linda, *La constitución de la empresa, Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América latina*, Ginebra, OIT, 2015, p. 57.

³⁰ Deleen, Linda, loc. cit., pp. 57-58.

tributarias y usado en todas las interacciones del empresario con el aparato público, también genera eficiencia en los procesos administrativos. En la mayoría de los países existe además margen para que los procedimientos que involucran una verificación *in situ* sean programados y ejecutados de una manera más eficiente para la empresa sometida al proceso de inspección³¹.

Por último, no puede hablarse de simplificación de procesos administrativos sin su informatización o digitalización. El uso de tecnologías de información y comunicación ha sido clave en los avances registrados en los países en bajar el tiempo requerido para la constitución de la empresa. Para empezar, la búsqueda de un nombre único para la empresa, requisito para poder registrar la empresa, se hace mediante una máquina de búsqueda que incluso en algunos países el empresario mismo puede acceder por internet. De ahí el conjunto de procedimientos se presta para ser agilizado por medio de formularios y comunicaciones en línea con las diferentes autoridades y servicios involucrados e incluso por procesos automáticos entre una entidad y otra³².

La República de Guinea Ecuatorial no podrá atraer a las empresas del sector informal a declararse como emprendedores, sino simplifica los excesivos trámites y la multiplicación de permisos y licencias para que una empresa inicie su actividad.

³¹ Deleen, Linda, loc. cit., pp. 59-60.

³² Deleen, Linda, loc. cit., p. 60.