

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Escuela de Posgrado



Propuesta de proceso operativo de gestión legal de creación de valor en
pequeñas y grandes empresas agrarias.

Trabajo de investigación para obtener el grado académico de Magíster en Derecho
de la Empresa con mención en Gestión Empresarial
que presenta:

Claudina Venegas Merino

Asesor:

Bruno Edoardo Debenedetti Lujan

Lima, 2022

RESUMEN

El tema de investigación nace de la identificación de variables dispersas vinculadas a la tecnificación y competitividad en grandes y pequeñas empresas agrarias. Estas variables se unen en una matriz de consistencia que las integra dentro de un modelo operativo de gestión legal articulado bajo un enfoque de incentivos. La finalidad del trabajo es demostrar que se pueden diseñar operaciones legales que reúnan elementos de argumentación jurídica y de administración empresarial que sirvan tanto como punto de partida para la ejecución de planes emanados desde una gerencia legal, como también para el seguimiento y posterior monitoreo y evaluación del proceso propuesto, respetando los parámetros de la administración empresarial. Las teorías que sustentan el trabajo de investigación alimentan los componentes que lo integran: jurídico y empresarial. Su principal orientación es robustecer el enfoque de incentivos y argumentar la intervención estatal como un nexo entre pequeñas y grandes empresas que logre situarlo como ente colaborativo dentro de los procesos de creación de valor empresariales que logren justificar su presencia en las relaciones entre privados. En conclusión, describo los elementos constitutivos del proceso operativo de gestión legal y argumento su importancia e incidencia proyectiva, los cuales, en conjunción pueden marcar un comienzo en el planteamiento de los procesos legales internos que funcionen de soporte operacional para las empresas agrarias.

ÍNDICE

Resumen	2
Índice	3
INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I: COMPONENTE JURÍDICO	8
1.1. Constitucional	8
1.2. Legal y regulatorio	12
a) Régimen Agrario	12
b) Propiedad Intelectual	17
- El modelo de utilidad	18
c) Políticas sectoriales del rubro agrario	21
d) Política Nacional Agraria y Programa Nacional de Compensaciones para la Competitividad	23
CAPÍTULO II: COMPONENTE EMPRESARIAL	25
2.1. Delimitación empresarial	26
2.2. Subcomponente Contable	28
- Norma 38	29
a) Estado de Resultados	29
b) Estado de Situación Financiera	31
2.3. Subcomponente Financiero	33
a) Estimación del valor de la empresa, método de Flujo de Caja Descontado	33
CAPÍTULO III: DISCUSIÓN	36
3.1. Proceso operativo empresarial de gestión legal propuesto	40
3.2. Matriz de Consistencia del proceso operativo propuesto	43
Conclusiones	49
Referencias Bibliográficas	50

INTRODUCCIÓN

La agroindustria es un sector empresarial que abre una ventana de posibilidades a las economías en desarrollo. Las mejoras sociales y económicas en términos de crecimiento y sostenibilidad devenidas de las actividades económicas agrarias han sido demostradas a través de diversos casos consignados en los informes de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura – ONUAA (siglas en inglés y en adelante: FAO).

Debido a ello, diversas entidades locales y organismos internacionales han concentrado sus esfuerzos en coordinar acciones conjuntas de cooperación para que este sector pueda seguir avanzando (Food and Agriculture Organization, 2013). Tan solo en el año 2019 según el portal Agrodata (2020), en el Perú se facturaron miles de millones de dólares producto de las exportaciones agrícolas; por lo cual, la agroindustria se ha constituido como uno de los sectores exportadores más importantes del país.

En atención a lo expuesto, esta investigación se enfoca en el hecho de que las pequeñas empresas agrarias continúan en prácticas ineficientes manteniendo altos índices de informalidad. Debido a ello, se dirige la mirada hacia el régimen económico constitucional y su modelo de economía social de mercado, cuyos principios de libertad de empresa bajo un otorgamiento de oportunidades a los sectores que sufren cualquier desigualdad, obligan al Estado en la continua creación de políticas de desarrollo económico que deben reflejarse en las condiciones de vida de la población. La exigencia de estas prerrogativas es necesaria para no perder de vista los fines constitucionales dentro de las actividades económicas de los individuos; como tener en cuenta la defensa de la competencia de las empresas en igualdad de condiciones (en la medida de lo posible) y la emisión de regulaciones que respondan a la realidad económica de cada peldaño empresarial en términos de magnitud y poder de mercado.

Según un *ranking* de indicador de efectividad del gobierno, el Perú se sitúa en el puesto 108 de 209 países, siendo este un problema pendiente de solución, porque a pesar de que el mercado ha experimentado un crecimiento sostenido, aún se encuentra con grandes brechas en lo concerniente a desarrollo social en comparación con los estándares más exigentes a nivel internacional.

Bajo estos lineamientos, dirigimos la mirada al valor que aportan las empresas, las cuales -en base a su propia actividad especializada- se convierten en preciadas fuentes de información para alimentar la actividad regulatoria del Estado en favor de los agentes económicos más pequeños, dejando de lado la planificación estatal vertical no informada, y, centrándose en mínimas pero eficientes regulaciones en la actividad económica para conseguir aumentar la base recaudatoria a fin de seguir provisionando -y cada vez con mayor calidad- sus servicios públicos. Asimismo, la estandarización de los procesos agroindustriales y la confianza de mercados internacionales en las empresas agroexportadoras peruanas son factores clave para el desarrollo del sector y junto a ello, se fortalezca la cadena de valor agraria.

Los agronegocios al tener diversos tipos de procesos que se caracterizan por una continua demanda de servicios, (alto número de proveedores locales en comparación con otras actividades empresariales) productos y empleo local -que cubran sus demandas originadas principalmente por la variabilidad de sus condiciones de operatividad- ubican al sector agrario como uno de los sectores estratégicos de lucha contra la pobreza en países en vías de desarrollo debido a la alta demanda de servicios y productos concernientes a la cadena agrícola. (Food and Agriculture Organization, 2013).

Debido a que la tendencia actual en los países de altos ingresos es la enorme demanda de alimentos de mejor calidad y poco procesados, la dinámica agroindustrial peruana ha tenido que apostar por la continua búsqueda de posicionamiento en mercados más competitivos. En la carrera por la obtención de una mayor eficiencia -en comparación con sus rivales a nivel internacional- ha utilizado herramientas para una mayor obtención de rentabilidad y optimización de recursos. Un ejemplo de ello, son las denominadas *ferias de proyectos*, espacios de innovación tecnológica de iniciativa privada sobre procedimientos de mejora continua, la cual propone nuevas técnicas y/o procedimientos potencialmente patentables (Feria de Proyectos, 2019).

Las mejoras tecnológicas en el marco de las operaciones empresariales se ubican dentro de la cadena de conocimiento y aprendizaje organizativo, en concreto, dentro del capital intelectual (Abanto, 2008). La política empresarial de identificación y utilización del capital intelectual

conducen a crear procesos que fortalezcan a las empresas, debido a que sus mejoras están enfocadas a conseguir resultados favorables, como, por ejemplo, el aumento de la eficiencia operativa, cuota de mercado o simplemente aumentar ingresos.

Según Abanto (2008) las principales empresas agroexportadoras del norte del país tienen un capital intelectual producido por sus esfuerzos competitivos al competir en mercados internacionales, siendo que, este capital intelectual puede dirigirse a través de procesos de identificación de patentes, como por ejemplo: modelos de utilidad (mejoras tecnológicas en maquinaria/equipo) que se constituyan en una oferta tecnológica a favor de las pequeñas empresas para una adecuada estandarización de sus procesos. Agrega el mismo autor que, en el caso del sector esparraguero peruano, el total de las empresas encuestadas no explotaba el capital intelectual pese a que un 80 % conocía el término. Adicionalmente, los directivos de estas empresas señalaban que más del 70% valoraba la creatividad de los trabajadores, porcentaje similar en el caso del compromiso de trabajadores con la empresa, los cuales, en su mayoría contaban con una formación académica que les permitía comprender la importancia del capital intelectual en los procesos empresariales pese a la falta de procesos implementados para poder identificar y estandarizar estos procesos.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, uno de los factores base para el desarrollo agrario es la gestión de su capital intelectual, por lo cual, es necesario aumentar los incentivos para que este tipo de empresas apuesten por integrar procesos de identificación de capital intelectual en sus organizaciones.

Asimismo, en los últimos años continuamos con los problemas de falta de asociatividad y gestión agraria, lo que erosiona los objetivos del sector (Guardián Sedano & Trujillo Velásquez, 2019, p.27). Es fundamental que se siga insistiendo desde el sector público y privado en el enfoque de competitividad basado en el desarrollo de capacidades de tecnificación y calidad productiva si lo que se busca es continuar aumentando las cifras de crecimiento y desarrollo económico. Con una sólida oferta agraria nacional se estima crear predictibilidad y consecuentemente, confianza en los mercados internacionales. Es en esa búsqueda de insertar procesos de competitividad que

se propondrá un proceso de gestión operativa legal que integre componentes jurídicos y empresariales para poder crear una propuesta de valor basada en la propiedad intelectual.

Por lo tanto, esta investigación parte de la hipótesis de que es necesario proponer un proceso operativo legal que tenga por finalidad articular la participación tanto del estado como de la pequeña empresa agraria demandante de tecnología y la gran empresa agraria como ofertante de esta tecnología bajo el formato de incentivos que tengan como finalidad aumentar la competitividad en el sector agrario.

Este proceso operativo tiene como finalidad presentar un proceso que muestra una ruta de articulación tres actores, el Estado, la gran empresa y la pequeña empresa agraria, identificando elementos relacionados a la oferta tecnológica que tienen potencial de atender esas necesidades, y, encajar las políticas y procedimientos que en el caso hipotético planteado llegaran a unirse, puedan ser de mucho mayor valor que de manera individual o aislada.

Diversos estudios han demostrado que, en países emergentes, una de las mejores soluciones proviene de los esfuerzos conjuntos, ya sea en forma de asociatividad de los individuos con menor fuerza en el mercado, o en la forma de coordinación activa entre diversos actores con diferentes capacidades.

Esta investigación tiene por objetivo proyectar qué ganarían las partes involucradas en el proceso, tomando en cuenta los de naturaleza financiera para el caso de las grandes empresas -decisiones estratégicas empresariales-, los de naturaleza productiva -necesidades insatisfechas de mejoras tecnológicas: cómo el capital intelectual puede ser de utilidad para los procesos de estandarización- para las pequeñas empresas, y, finalmente, demostrar que se pueden seguir creando procedimientos o propuestas que conlleven a la consolidación del crecimiento de la oferta agraria nacional, disminuyendo la producción de subsistencia, para el Estado al cual se le daría un rol de demandante de oferta tecnológica, y, por consiguiente, se constituya como un puente de transferencia tecnológica entre las grandes empresas agroindustriales y las pequeñas empresas agrícolas.

CAPÍTULO I: COMPONENTE JURÍDICO

1.1. Constitucional:

Las operaciones empresariales parecen completamente ajenas al espacio constitucional, pero esto no es del todo así, existe una vinculación que parte desde las libertades y se expresan con un mayor énfasis en la Constitución Económica. Esta se expresa en el capítulo del régimen económico, espacio en el cual se determinan derechos y deberes. En este caso, se hará énfasis en los mandatos encargados al Estado peruano y su labor de diseño de la estructuración del manejo económico nacional bajo el enfoque de incentivos.

La Constitución Económica es definida como “un conjunto de normas de carácter constitucional o fundamental que regulan las relaciones fundamentales entre la economía, el Estado y los ciudadanos” (Kresalja & Ochoa – 1999). Son precisamente estas relaciones fundamentales el punto de partida de las directrices constitucionales que ordenan el sistema económico relevante para la protección y defensa de nuestros derechos económicos.

La misma se encuentra en el Título III, denominado “Del régimen económico” de la Constitución, que expresa las principales reglas de orientación para el correcto desenvolvimiento de las actividades económicas del Estado peruano, sea en el ámbito público o privado. En el Capítulo I, relacionado a sus principios generales, en el artículo 58° señala que el principio de la organización de la vida económica se desarrolla sobre una Economía Social de Mercado (en adelante ESM) la cual ya había sido estructurada en la Constitución de 1979 y se mantuvo en nuestra constitución actual, la misma que apuesta por la liberalización económica con un enfoque social.

Según Kresalja, B. & Ochoa, C. (2016) el modelo de ESM otorga un espacio pertinente para el impulso de la competitividad y el desarrollo, bajo reglas que impulsan las libertades económicas del individuo, pero teniendo en cuenta los principios de solidaridad social y subsidiariedad, ubicando al Estado bajo un rol promotor y garantizador del ejercicio de las libertades con límites determinados en favor de la sociedad.

La ESM se presenta como una síntesis superadora del liberalismo y el socialismo, reuniendo lo mejor de ambos sistemas y tratando de eliminar sus defectos, debido a que, en el caso de las economías planificadas (común en gobiernos socialistas), se dejaba a criterio vertical de unos cuantos la toma de decisiones sobre actividades económicas que conocían mejor los agentes privados que las realizaban. La economía planificada (ajena al planteamiento de la ESM) le anulaba o restaba libertades a la iniciativa privada, restringiendo su participación y generando muchas ineficiencias para la sociedad en conjunto, porque transcurrido un tiempo (dependiendo del contexto y la realidad del país) la planificación generaba un detrimento económico tan grave que no quedaba espacio para la distribución de los recursos debido a que cada vez quedaba menos recursos que distribuir.

Por otro lado, la ESM le otorga libre acción al individuo, pero sin dejar de lado su responsabilidad individual y social. El Estado deja de planificarlo todo y comienza a regular con reglas claras y equitativas, basado en un marco de respeto a la autonomía del individuo y al libre ejercicio de sus derechos, dejando solamente un espacio pequeño de intervención que garantice la no afectación de los derechos de los demás individuos. Adicionalmente, algunos de los elementos que se desprenden de los principios de la Economía Social de Mercado son: la justa recaudación para una equitativa redistribución y el ejercicio de las libertades empresariales. En consecuencia, la principal fuente generadora de los fondos de la actividad recaudadora del Estado proviene de los ingresos u operaciones superavitarias de todo el grupo de empresas pertenecientes al sistema de recaudación tributaria (se decide excluir a la economía informal).

La tributación basada en los principios de solidaridad social solo es aplicable en la medida que existan individuos y empresas que generen los ingresos fiscales suficientes para sostener las operaciones estatales y se puedan distribuir los recursos en donde más se necesite. Por lo tanto, la participación estatal se valida en la medida que demuestre su capacidad de llevar a cabo operaciones de gestión pública exitosas y prudentes, prestando sus servicios dónde se le necesita y sirviendo como regulador en materias de su competencia.

Consecuentemente, el pleno ejercicio regular de los derechos relacionados a la libre empresa debe estar garantizado por el Estado, esta obligación estatal completa su labor cuando los agentes participantes comienzan o continúan sus actividades empresariales bajo los principios de igualdad

ante la ley y libre competencia (por señalar solo alguno de ellos), siendo para ello necesario, asegurar una participación más equilibrada bajo los estándares de justicia e igualdad de oportunidades, todo ello en concordancia con la formulación constitucional inserta en el artículo 59° de la Constitución.

El ejercicio de las libertades de los administrados tiene un valor importante para la administración pública debido a que el Estado recaudará más y si a esto se le añade una gestión pública eficiente, la recaudación fiscal atraerá crecimiento económico, sumando nuevas fuentes de ingreso o aumentando la recaudación fiscal, para lo cual, el Estado peruano a través de la figura del Poder Ejecutivo deberá impulsar los acuerdos multilaterales y bilaterales a fin de atraer inversión y mejorar las cuentas de la balanza comercial, logrando colocar un mayor número de productos en el extranjero y asimismo, importar a menor costo mejores productos que naciones especializadas han logrado desarrollar a un menor precio del que hubiéramos logrado en el mercado interno.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el Estado está compuesto por seres humanos falibles, un modelo puede ser constante, pero algunos puntos álgidos de ese sistema lo vuelven perfectible, debido a que los procesos evolucionan y demandan nuevas figuras que ajusten esa estructura, conformando una base para su perfectibilidad. Ergo, es el ejercicio privado -y claramente sectorial- el que generará un contrapeso en el ejercicio del poder en la vida económica de una sociedad. El modelo de la ESM garantiza y reconoce, al menos en teoría (dependerá de su aplicación de cada país), el respeto por las instituciones, pero también por los sectores privados, equilibrando sus poderes y otorgándoles facultades de acuerdo con la naturaleza de sus intereses.

Ahora bien, estos intereses pueden ser constructivos o destructivos, Adam Smith señalaba que los individuos actúan en interés propio, por lo tanto, desean mejorar su bienestar personal tomando decisiones sobre qué acciones los pueden acercar a sus objetivos, y es bajo esta observación por la cual, en el continuo ejercicio de actividades de índole económica pueden llegar a darse lo que comúnmente se conoce como “falla de mercado”, lo cual es básicamente la asignación ineficiente de recursos debido a acciones privadas que no se ajustan a los lineamientos legales, valores sociales o no son de utilidad social.

Debido a lo expuesto y para amortiguar los efectos de las fallas de mercado, la Constitución señala en el artículo 59°, segundo párrafo: “El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades” (el subrayado es mío). Sobre este punto Landa (2015), señaló lo siguiente: “la libertad de empresa también tiene una dimensión institucional [...] como tal, impone al Estado una serie de deberes y obligaciones que van desde la promoción de la actividad empresarial - especialmente de las pequeñas y microempresas en todas sus modalidades-”.

Esto refuerza y obliga un rol económico estatal bajo un marco de apoyo a las actividades empresariales de las empresas que necesiten mayor ayuda para su desarrollo, lo cual, en lo general, suelen ser empresas de menor tamaño, las cuales por la falta de tecnología, capital o nivel de preparación de las personas que se aventuran a iniciar una actividad empresarial, se ven afectadas por las enormes desigualdades que existen entre ellas y las grandes empresas completamente funcionales y automatizadas en sus procesos.

Se han demostrado en experiencias pasadas, por ejemplo, en las intervenciones aplicadas en el primer gobierno de Alan García Pérez bajo la Constitución de 1979, que las intervenciones estatales subsidiadas, mal administradas y con alta emisión de capital crediticio no tienen resultados positivos de creación de valor, simplemente crean un ambiente de progreso artificial que termina cuando el apoyo estatal también termina o peor aún, no beneficia al sector que necesita mayor ayuda (Escobal y Briceño, 1992).

Es por ello, que los esfuerzos deben primar en las políticas de creación de competencias que perduren en el tiempo en las personas que lideran las pequeñas empresas, ya sean a nivel técnico o tecnológico, en capacitaciones de transferencia tecnológica, de adopción de capital o de impulso de su marca o denominación de origen en mercados internacionales. El mejor programa de ayuda gubernamental es el programa que deja de ser necesitado con mayor prontitud por el sector beneficiado.

De solo un párrafo del artículo 59 de la Constitución se pueden desprender todas estas acciones concretas que posicionarían a las empresas, principalmente, las comprendidas en los sectores

estratégicos más importantes del país, como las que se encuentran en el sector agrario, la cual ha mejorado su desempeño productivo y económico en los últimos veinte años generando empleos formales, competitividad a nivel internacional, implementación de sistemas eficientes y una ampliación en la base tributaria que se traduce en una mejora de los ingresos fiscales y disposición de un mayor presupuesto nacional.

1.2. Legal:

a) Régimen Agrario:

Uno de los puntos clave del crecimiento del sector agrario fue la Ley que aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario, Ley 27360, la cual ha tenido variaciones, como las relacionadas a su vigencia, régimen laboral y tributario, la mayoría en concordancia con las políticas sectoriales agrarias para lograr cumplir con los objetivos de crecimiento del sector.

Los beneficios que otorgó esta ley sustentaron un buen clima de inversión para que las empresas puedan desarrollarse, lo cual se puede observar bajo los indicadores de volumen de exportación, facturación anual consignados líneas abajo en las figuras 2, 3 y 4, elaboradas porque guardan relación con los resultados expuestos año tras año desde el 2001, presentando cifras de crecimiento productivo y económico.

La normativa sucesiva relacionada a la Ley 27360 ha sido diversa, compuesta por leyes, reglamentos, procedimientos de fiscalización en materia laboral, ambiental, tributaria y complementaria, siendo que la sola enumeración y desarrollo de este compendio normativo, saturarían innecesariamente el trabajo de investigación. Como dato adicional y mientras se redactaba este trabajo, el Congreso mediante Ley 31087 derogó la Ley 27360, tras las protestas en contra de la aplicación de esta última en el año 2020.

Por otro lado, en este apartado solo se utilizarán como referentes normativos la Ley 27360, el Decreto Legislativo 1077, su reglamento y ampliación de vigencia. Ubicaremos como punto de

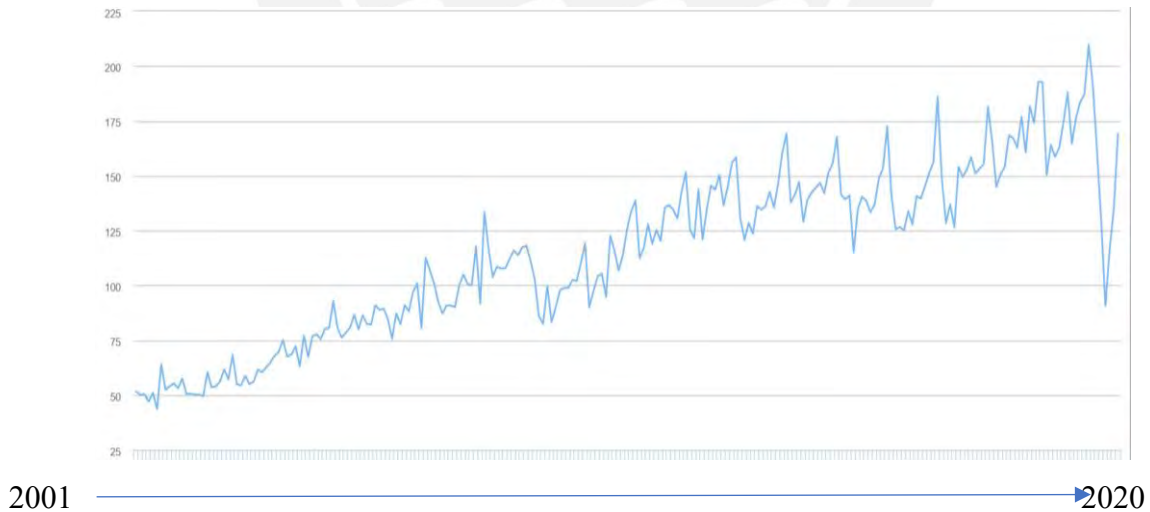
partida la Ley 27360, vigente desde el año 2000 y le añadiremos las herramientas normativas ordenadas cronológicamente en la figura 1, terminando en la Ley 30975.

FIGURA 1: Cronología de la normativa agraria de esta investigación



En lo que respecta a los índices de crecimiento productivo (volumen de exportaciones no tradicionales agrícolas -figura 2-), las exportaciones agrícolas no tradicionales (los no comprendidos en el Decreto Supremo 076-92-EF), han ido aumentando sostenidamente en el periodo que va desde el 2001 hasta el 2020.

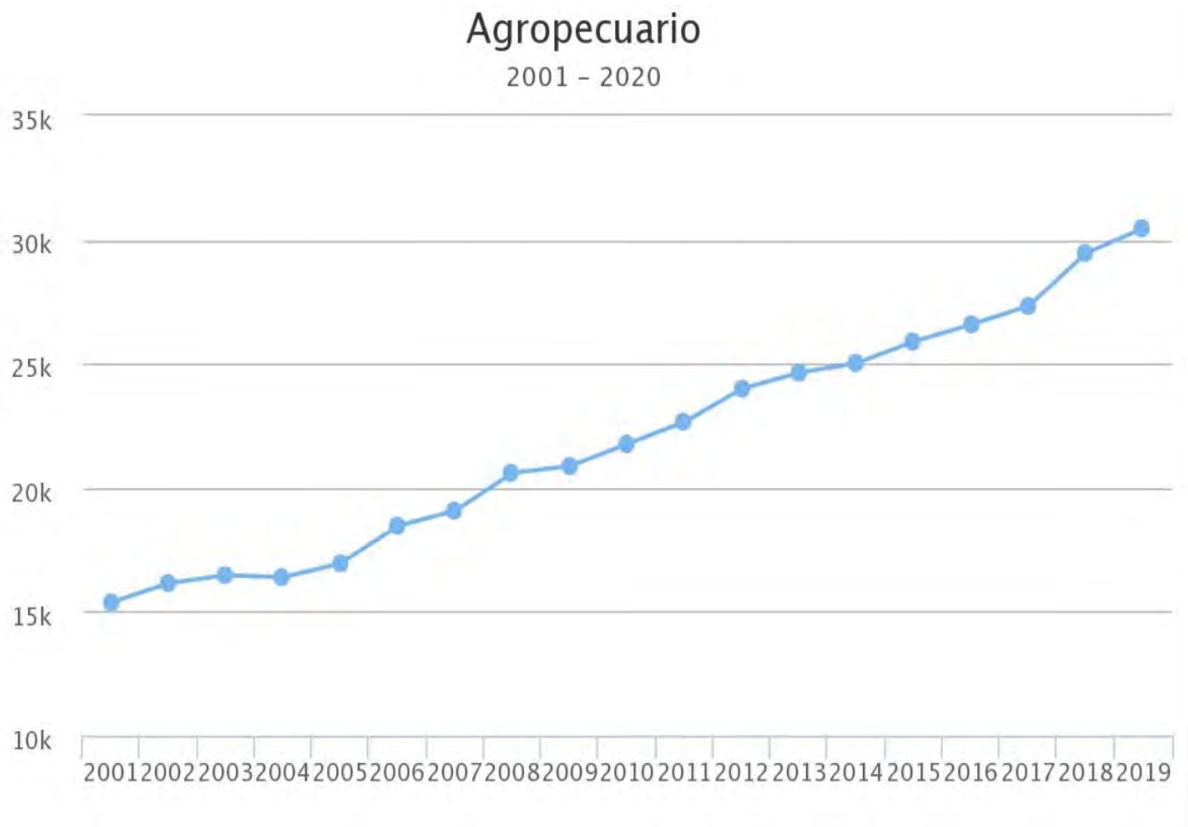
FIGURA 2: Volumen de Exportaciones No Tradicionales Agrícolas 2001 - 2020



Fuente y Elaboración: Banco Central de Reserva del Perú – 2020.

Asimismo, el Producto Bruto Interno del sector agropecuario (PIB), tal como se observa en la figura 3, también ha aumentado.

FIGURA 3: Producto Bruto Interno sector Agropecuario 2001 – 2019

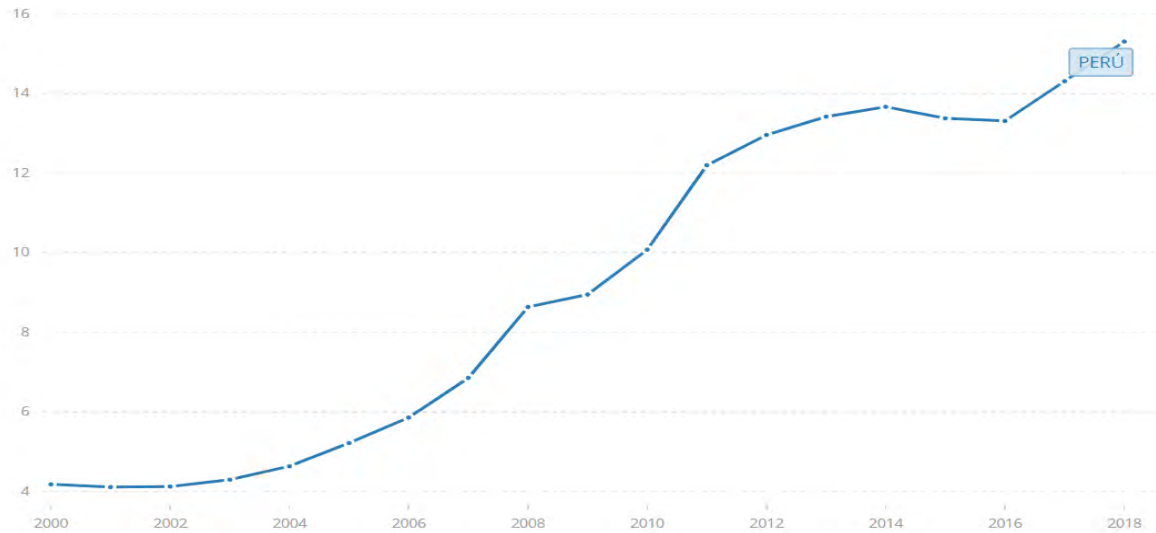


Fuente y Elaboración: Banco Central de Reserva del Perú – 2020

Con relación a esto último, líneas abajo se observa una tendencia de crecimiento en lo relacionado al valor agregado de la agricultura, este índice es uno de los más importantes debido a que uno de los objetivos principales de las actividades comerciales, es continuar la mejora en la oferta productiva para expandir sus mercados.

Además, el valor agregado añade un número de componentes adicionales que mejoran el producto, para lo cual se requieren la utilización de un mayor número de recursos, creando nuevos puestos de trabajo sean éstos de manera directa o indirecta.

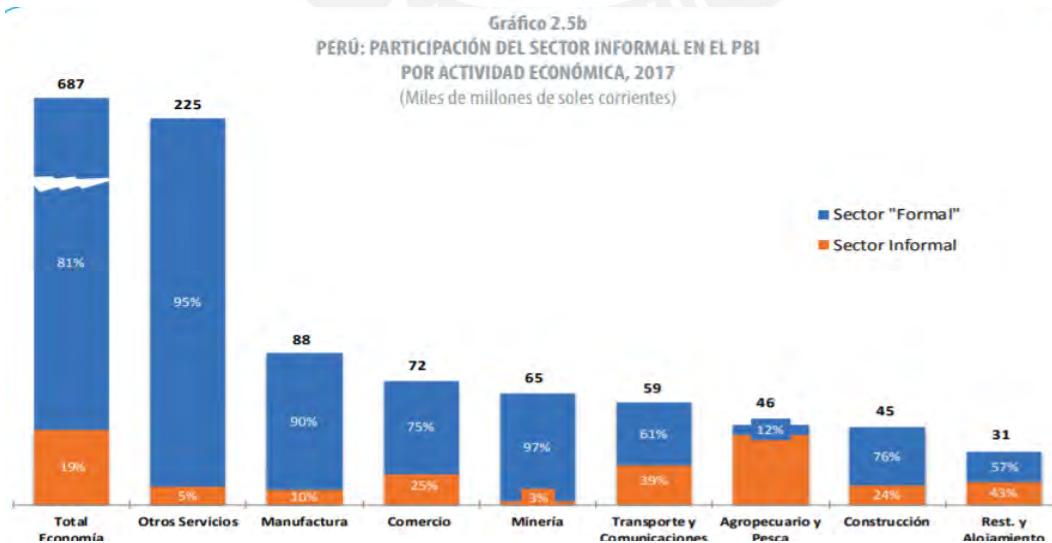
FIGURA 4: Valor Agregado de la Agricultura (US\$ a precios actuales) 2000 - 2019



Fuente y Elaboración: Banco Mundial – 2020.

No obstante, el desarrollo del sector agrícola aún no se ha consolidado en la mediana y pequeña empresa agraria, las cuales mantienen un alto porcentaje de informalidad empresarial y/o laboral. Según el INEI, en el sector agropecuario, sigue predominando la informalidad, si bien el sector pesca está unido con el sector agropecuario, se observa de todos modos, una predominancia de la informalidad.

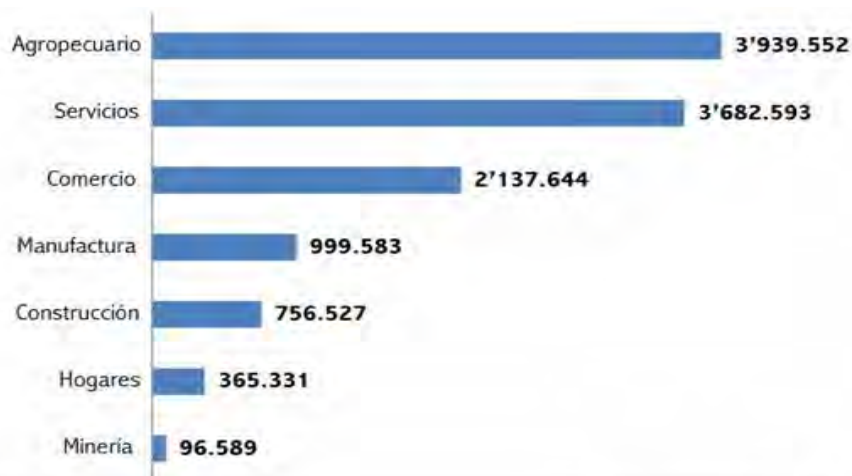
FIGURA 5: Participación del sector informal en el PBI - 2017



Fuente y Elaboración: INEI – Sección Cuentas Nacionales

Asimismo, el empleo informal por actividad económica en el sector agropecuario muestra que casi cuatro millones de personas se encuentran aún en la informalidad, tal como consta en la figura seis (6).

FIGURA 6: Empleo informal por actividad económica - 2018



Fuente: INEI - ENAHO

Elaboración: IEDEP

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Elaboración: Instituto Peruano de Economía

Por último, en la última edición del Índice Global de Competitividad, “el Perú ha retrocedido cinco puestos en los últimos dos años, ubicándose en el puesto 65 de un *ranking* de 141 países, y mostrando retrocesos en 8 de los 12 pilares que componen el índice” (Perú Compite – 2020); siendo algunos de éstos, el de Infraestructura (puesto 88), el de Mercado de productos y servicios (puesto 56), dinamismo de negocios (puesto 97) y capacidad de innovación (puesto 90). En un país en vías de desarrollo como el nuestro, ganar competitividad no solamente es clave, sino también necesario.

La competitividad se define como “la capacidad de una nación o región para lograr índices de crecimiento altos y sostenidos en su PIB – producto bruto interno - per cápita, y en su nivel de vida general, gracias a su productividad superior a la registrada por otras naciones o regiones” Adaptado de [World] Economic Forum Lausanne, Suiza (1996). Arrincón Quiroz (2005: 87).

El ascenso en todas las categorías de competitividad en conjunto es un indicador de crecimiento económico, debido a que sus principales propulsores son los agentes económicos del sector privado, siendo que, para que pueda traducirse en desarrollo económico, va a depender primordialmente de las políticas y procesos ordenados y adoptados por el sector público, respetando las garantías del ejercicio de las libertades económicas contempladas en la constitución y estructurando un ambiente de crecimiento favorable para las empresas. Asimismo, llevar a cabo programas de gasto e inversión pública eficientes a favor de los pequeños empresarios, los cuales en su mayoría se encuentran actualmente en la informalidad, pero son potenciales contribuyentes que en definitiva ampliarán la base tributaria.

Finalmente, es de suma importancia que tanto las políticas públicas como las empresariales coincidan en temas asociados a la continuidad en el enfoque de competitividad. La actuación del Estado, como regulador y promotor y la del sector privado como cooperador y productor son vitales para la continuidad del crecimiento de la economía nacional que pueda traducirse en una mejor recaudación y una optimización del gasto público orientado a lograr los objetivos de desarrollo social y económico bajo el marco constitucional de la Economía Social de Mercado.

b) Propiedad Intelectual:

La propiedad intelectual puede ser definida como “toda creación que surge del intelecto humano producto del ingenio, el talento y la inventiva de las personas” (INDECOPI-2017). Esta puede ser reconocida y protegida a través de las patentes, los cuales son “títulos de propiedad que otorga el Estado a una persona natural o jurídica para explotar, de manera exclusiva, un invento dentro de su territorio y por un plazo de tiempo limitado” (INDECOPI-2017).

La estructura normativa del sistema de patentes del país está basada en el Convenio de París, firmado en 1883 y al cual el Perú se suscribe en 1995; asimismo en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) firmado en 1994 en el marco de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC); en la Decisión Andina 486: Régimen Común sobre Propiedad Industrial en el Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador vigente desde el año 2000; esta última adaptada y articulada en el Decreto Legislativo 1075 que

aprueba disposiciones complementarias a la decisión Andina 486 como por ejemplo, aspectos relacionados al tratamiento de la propiedad intelectual de las invenciones desarrolladas durante una relación laboral o de servicios, o realizadas en centros de educación e investigación.

Con relación a la utilidad práctica de la obtención de una patente, es preciso señalar que, según Cole, J. (1998), el otorgamiento de patentes o *copyright* establece un monopolio, en el cual solo hay un beneficiado, y que cualquier intento de desviar esa afirmación no tiene un sustento argumentativo real; en consecuencia, las patentes son un monopolio legal y es debido a esa característica por la cual, la patente tiene un valor económico.

Para poder entender la justificación de los monopolios en una economía libre, primero, es importante verificar la relación de patentes e interés público; como por ejemplo, la primera ley formal de patentes en el año 1790, pocos años después de la Constitución de los Estados Unidos de 1787, la cual promovía el progreso de la ciencia y las artes útiles, otorgando un tiempo limitado de beneficio exclusivo respecto de sus descubrimientos, esta paráfrasis del texto constitucional americano abrió amplio espacio de debate entre los intelectuales e inventores de la época, siendo el más destacable el de Thomas Jefferson, el cual postulaba por la libertad de las ideas y su universalidad, descartando cualquier idea que se contraponga al ejercicio de libertad del individuo y cuestionando los monopolios limitados bajo el precepto de la protección de los derechos del inventor.

En este proceso, es importante determinar que la propiedad intelectual se identificaría como una estrategia de gestión de activos intelectuales/intangibles, lo cual delimita el punto de partida para la búsqueda de información en esta clasificación, así también considerar que, mientras más grandes y bien estructuradas sean las empresas, mayor potencialidad de tener una mayor producción de stock y gestión del conocimiento. Dentro del espectro de opciones de propiedad intelectual, el que se ajustaría al proceso que se describirá en la discusión es el modelo de utilidad.

- **Modelo de utilidad:**

El modelo de utilidad, tipo de patente mayormente solicitada por empresas industriales según la Organización Mundial de Propiedad Intelectual, es un derecho exclusivo que se concede a una

invención y permite al titular del derecho impedir a terceros utilizar comercialmente la invención protegida, sin su autorización, durante un período limitado.

De acuerdo con su definición básica, que puede variar de un país a otro, un modelo de utilidad se asemeja a una patente. De hecho, los modelos de utilidad se denominan a veces "pequeñas patentes" o "patentes de innovación". En el Perú, se le reconoce como patente y su otorgamiento, registro y defensa se encuentra a cargo del Instituto Nacional de Defensa y Propiedad Intelectual (INDECOPI) en específico, se encuentra en el área de Propiedad Intelectual, y en el cual, las invenciones se pueden patentar bajo dos modalidades: patentes de invención y patentes de modelo de utilidad, siendo que esta última protege únicamente productos por 10 años, siempre que estos cumplan con dos requisitos: novedad y ventaja técnica.

El trámite de solicitud de patente se realiza ante la Dirección de Invenciones y Nuevas Tecnologías adjuntando el Formato de Solicitud de Registro de Patente (F-DIN-01/1A), el Documento Técnico, el Comprobante de pago de las tasas de presentación de solicitud según la modalidad de patente elegida, esto último demandaría una inversión aproximada de alrededor de seiscientos soles. En cuanto a la duración del trámite, actualmente la Dirección de Invenciones y Nuevas Tecnologías del Indecopi resuelve expedientes de modelos de utilidad en aproximadamente dos años y medio.

Actualmente existen aún diferencias muy marcadas entre las empresas rurales y urbanas que entran en la clasificación MYPE, y su manera de cómo sacan de la pobreza a las personas que forman parte de este tipo de actividad económica, aunque el común denominador sigue siendo el mismo, la necesidad de que estas empresas puedan formalizarse para que sus estándares de calidad se eleven y sean un contrapeso del fenómeno de la concentración de la producción de las grandes industrias que puedan restar competitividad y se pierda la finalidad de lograr un círculo virtuoso.

Según FAO, las pequeñas empresas deberían enfocarse en continuar con la innovación y el acceso a tecnologías de desarrollo que puedan asegurar la estabilidad y/o posicionamiento de la empresa, debido a que su tamaño le da cierto tipo de vulnerabilidad en el mercado en comparación con grandes competidores (FAO - 2013). Es por ello que, a fin de asegurar el proceso de

innovación de las pequeñas empresas se mantenga, es importante que tengan acceso a un sistema de patentes que les otorguen garantías y dominio sobre su propiedad intelectual, debido a que éste se constituye en un activo de garantía para sus inversores.

Por otro lado, debido a su imposibilidad de cobertura de los costos de un área de investigación y desarrollo, es más común que las pequeñas empresas solo tengan secretos comerciales más que un sistema desarrollado de patentes (Arrincón, 2005), siendo que, para ese tamaño de empresa y mayormente en países en vías de desarrollo, el acceso a la obtención de propiedad intelectual es muy complejo y en algunos casos, muy costoso. Debido a esta situación, el Estado tiende a promocionar e impulsar la innovación, porque se ha demostrado que insistir en incluir procesos de innovación en las empresas agrarias aumenta las probabilidades de continuación de ésta.

Para que el desarrollo económico derivado de la agroindustria continúe, es preciso seguir abriendo caminos a partir de políticas públicas sólidas orientadas a la protección de las libertades relacionadas a la iniciativa privada, innovación y espacios de coordinación público-privadas llevadas de manera exitosa, en las cuales se recojan las virtudes y aciertos del sector privado en su actuar especializado; y se transformen los problemas de las grandes y pequeñas empresas agrarias en oportunidades.

Para este trabajo de investigación se entiende como agroindustria, a la subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola. La agroindustria significa la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca. (FAO, 1997).

En la economía peruana, el progreso se puede lograr cuando existe una relación entre el Estado y el sector privado; el primero, cimentado en el respeto irrestricto de la Constitución, diseña las directrices a través de políticas sectoriales, marcos legales, regulatorios y mediante la provisión de una infraestructura mínima; los cuales, en conjunto, se constituyen en la base de la actuación económica del sector privado; y el segundo, ajusta sus políticas empresariales acorde al contexto determinado por la misma sociedad que demanda su producción de bienes y servicios.

c) Políticas sectoriales del rubro agrario:

La libertad empresarial y la igualdad empresarial son derechos que, para su correcto cumplimiento, deben tener garantizado su financiamiento, el cual proviene directamente de la gestión pública, y esta depende de los tributos; por consiguiente, el Estado al ser responsable de administrar los bienes y servicios públicos que financian los contribuyentes, debe controlar el flujo de ingresos y egresos de las finanzas públicas, asegurando que todo egreso construya un círculo virtuoso que se traduzca en eficiencia estatal. Esto significa, que estén orientados a costear y operar los servicios públicos que tengan como finalidad el bienestar social.

En la búsqueda de la disminución de los problemas sociales a través de programas de ayuda a los individuos que tienen problemas de desigualdad empresarial, supone el otorgamiento de herramientas para superar estos problemas, siendo que, la finalidad de todo programa de ayuda pública estatal debe ser el de dejar de ser necesaria para el desarrollo individual del ciudadano; la temporalidad del estado de necesidad del individuo debe ser lo más corta posible y es labor de un Estado transparente y no clientelista, en sacar lo más rápido posible al individuo del estado de necesidad y/o desigualdad en el que se encuentra. Una de las claves del logro de esta finalidad es diseñar programas eficientes que cumplan los objetivos trazados.

Según el Portal “Transparencia Económica” del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el porcentaje de ejecución tanto de los ministerios como de los gobiernos regionales, locales y distritales no llegan a completar el total de presupuesto asignado. Respecto de las áreas que tienen relación con el objeto de estudio de esta investigación, en específico, el Ministerio de Agricultura y el Ministerio de la Producción, en los últimos 10 años (2010 - 2019), sus cifras de ejecución del presupuesto no han llegado a la meta de gasto presupuestal.

Por otro lado, se realizó un muestreo aleatorio de uno de los programas de la categoría “Ciencia y Tecnología” del Ministerio de Agricultura del año 2010 y en el subprograma de Innovación Tecnológica se encontraron dos conceptos de gasto: el primero denominado “Campañas de sensibilización sobre ventajas de adoptar nuevas tecnologías agrarias” y el segundo, “Los productores están abiertos a adoptar nuevas tecnologías”. Por lo que, si bien las campañas de

sensibilización son un punto de partida, en el panorama actual, se torna necesario que, el gobierno tome una mayor acción debido a la necesidad de equilibrar la desigualdad tecnológica, a fin de salvaguardar el correcto ejercicio de la iniciativa privada del grupo objetivo de ese programa; y es en este camino que para lograrlo, el primer paso es leer las experiencias de las empresas que realizan actividades de producción de conocimiento tecnológico en el sector agrario.

En este caso, la importancia de una correcta regulación radica en lograr que el Estado se abstenga de participar en las actividades económicas de manera directa, desligándose de prácticas ineficientes como la planificación arbitraria, sin exámenes previos ni estandarizados y concentre sus operaciones en el ejercicio de funciones regulatorias a favor del bienestar social. Debido a la fuerza del Estado en la nación, sus decisiones a tomar en materia económica a través de la regulación pueden traer como consecuencia enormes ganancias o catastróficas pérdidas para las finanzas públicas o para la sociedad.

En consecuencia, es necesario un análisis previo, delimitado y preestablecido, documentado y publicado en aras de la transparencia, con la finalidad de evitar la generación de riesgos no detectados con antelación. De todos modos, es importante asumir esos desafíos, por ejemplo, si se añade una ley que reduce las barreras burocráticas y esta llega a tener éxito, aumentará el número de empresas ofertantes/demandantes en el mercado. En consecuencia, aumentará la competencia en toda la cadena de valor de éstas, disminuyendo el riesgo de prácticas lesivas como la concertación de precios entre oligopolios, cárteles, etc.

Para llevar a cabo estas acciones, el Estado debe consignar objetivos claros, tener disposición abierta y transparente a través de una regulación simple, con mecanismos eficientes que supervisen la aplicación de los procedimientos y con una fuerte institucionalidad. Si bien es cierto que no existe una única fórmula para alcanzar la institucionalidad, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos recomienda tratar de conseguir la efectividad de los sistemas estatales, tener coherencia regulatoria, teniendo en cuenta la coordinación en tres niveles: supranacional, nacional y subnacional y sin perder de vista los probables efectos a terceros de las acciones a tomar, entre otros. (OCDE – 2007).

Por lo tanto, deberá cuidar la prevención de la prevalencia de medidas proteccionistas que desaceleren la competitividad o la conversión en personerías dependientes del Estado, para evitar una instauración de potenciales prácticas de clientelismo u otros procedimientos lesivos que afecten el libre ejercicio de la competencia y las finanzas públicas.

El régimen agrario tiene diversos instrumentos normativos, y, debido al sinnúmero de actividades de distinta índole que se desprenden del sector, solo me enfocaré en dos: el primero: la Política Nacional Agraria, aprobada con Decreto Supremo 002-2016-MINAGRI, política que se resume en doce ejes, dos de los cuales tienen una conexión con los puntos desarrollados en el trabajo, como el eje número 6 relativo a la “Innovación y tecnificación agraria”, el eje número 8 “Desarrollo de capacidades”, y, el eje número 10 “Acceso a mercados y cadenas productivas” ; y, el segundo, “Programa Nacional de Compensaciones para la Competitividad”.

d) Política Nacional Agraria y Programa Nacional de Compensaciones para la competitividad:

Para poder aplicar una política pública, hay que entender el entorno en el cual se va a desarrollar, identificando las variables directas e indirectas que participarían, así la labor de medición es más exacta y no tan dispersa. Siendo que, según Delgado (2009), se deben dividir a las políticas públicas en tres grandes grupos: “políticas sustantivas y procedimentales; políticas distributivas, regulatorias, autorreguladoras y redistributivas; y, las políticas materiales y simbólicas”. Así también como el ciclo de políticas públicas, partiendo por la identificación y definición de problemas, la formulación de las políticas, la adopción de la decisión, la implantación de las políticas públicas y su evaluación.

Adicionalmente, revisar los indicadores de las políticas públicas, sus funciones y utilidad, así como su participación en cada fase, terminando esta delimitación, procedemos a señalar la importancia del criterio de legalidad en todas fases del ciclo de una política pública, un sistema de control y la eficacia mediante la comparación de los efectos o impactos con los objetivos de la política pública.

En el Perú, el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (en adelante, MIDAGRI) es el órgano ejecutivo encargado de las políticas sectoriales a aplicar en el rubro agrario, por consiguiente, es el responsable de la ejecución de los lineamientos consignados en el Decreto Legislativo 1077, “Decreto Legislativo que crea el programa de compensaciones para la competitividad”, su reglamento y sus modificatorias.

Este marco normativo inicia bajo el cumplimiento de programa de compensaciones inserta en el Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos (Tratado de Libre Comercio bilateral) el cual fue implementado el 01 de febrero de 2009, este fue el punto de partida para la creación del Programa de Compensaciones para la competitividad y el enfoque de promoción de la tecnología y acceso a mercados. Programa coherente con los lineamientos constitucionales del régimen económico de ESM, su objetivo es elevar la competitividad de la producción agraria de los medianos y pequeños productores a través del fomento de la asociatividad y la adopción de tecnologías agropecuarias ambientales adecuadas.

El Estado tiene como deber tener un manejo financiero responsable, debido que la consecuencia directa de ésta será la obtención de un presupuesto público más sólido que se traduzca en proyectos de desarrollo, como por ejemplo, el Decreto Legislativo 1077, si bien es cierto, su vigencia es corta, su aplicación congrega productores agrarios -en su mayoría rurales- que se encuentran en una situación de desigualdad respecto de otros productores que tienen acceso a mayores oportunidades de crecimiento. Este es un ejemplo de que ese tipo de iniciativas refuerzan el enfoque de desarrollo económico que debiera estar presente en cada acuerdo.

Por lo cual, replicar este ejemplo en diversos sectores que presenten un mayor grado de desigualdad respecto a sus competidores, identificando las condiciones de su desigualdad, siendo que, en el caso del Estado peruano, este tendría un par de herramientas de incidencia directa, como la construcción de infraestructura que permita conectar el mercado rural con el mundo, y un acompañamiento responsable a los productores que realmente lo necesitan. Encontrándose en los decretos legislativos una herramienta de política interior del Poder Ejecutivo proveniente de la ejecución exitosa de su política exterior.

Por otro lado, en lo concerniente a la Política Nacional Agraria vigente, cabe resaltar que algunos de sus objetivos específicos son los siguientes: “incrementar la competitividad agraria y la inserción a los mercados con énfasis en el pequeño productor agrario” (PNA – 2016). Asimismo, los ejes N° 6 (Innovación y Tecnología), cuyo objetivo es incrementar la innovación y tecnificación, con impacto en la productividad y rentabilidad agraria; eje N° 8 (Desarrollo de Capacidades) cuyo objetivo es incrementar las capacidades productivas y empresariales de productores agrarios, con particular atención a mujeres y jóvenes rurales; y el N° 10 (Acceso a mercados y cadenas productivas) cuyo objetivo es fortalecer y ampliar el acceso de los productos de los pequeños y medianos agricultores a los mercados locales, regionales y nacionales, así como a los mercados de exportación; todos ellos son el reflejo de la correcta canalización del enfoque promotor del Estado en materia agraria.

Su importancia radica en el énfasis que le dan al apoyar a las pequeñas empresas agrarias, entendiendo que para que este apoyo sea efectivo necesitan enfocarse en la instalación de tecnología para la productividad y su continuidad empresarial, esto último muy importante para mantener el empleo y la actividad privada de pequeños capitales.

CAPÍTULO II: COMPONENTE EMPRESARIAL

La gestión de una empresa suele buscar conectarse a una estrategia general en la cual se apoya la configuración de los procesos internos, en el caso de una gran empresa, las estrategias están identificadas y tienen procesos adscritos por área, pero en el caso de las pequeñas empresas, las estrategias pueden deducirse del modo en el cual se dirigen las acciones diarias.

Puede ser que, sin saberlo, un pequeño empresario esté llevando una estrategia de ventas, porque busca a un proveedor de mejores semillas al mismo precio de las que tiene actualmente, para tener un mejor producto, pero al mismo precio, vendiendo mayor volumen y posicionándose como el proveedor líder respecto de sus competidores más cercanos. Este tipo de decisiones que se presentan a diario y de manera casi intuitiva son las que pueden definir la continuidad de la empresa.

Si bien las grandes y pequeñas empresas se diferencian en muchos sentidos, también comparten ciertas necesidades, como integrar a sus procesos el enfoque de competitividad. Pero estas diferencias comienzan cuando se miden los efectos de la aplicación de este enfoque, por ejemplo, en las pequeñas empresas de agricultura familiar, según FAO, el ejercicio de su iniciativa privada empresarial es una cuestión de política pública porque el éxito de las pequeñas empresas determina la disminución de la pobreza en los países en desarrollo (FAO, 2013). No solo por el bienestar directo de los involucrados en el negocio, sino por todos los agentes indirectos que alimentan todo el proceso agrícola.

Caso contrario, en las grandes empresas, en las cuales, la competitividad la encaminaría a conseguir ya sea una mayor cuota de mercado, un mayor poder de mercado, por ejemplo: negociar mejores precios o plazos con proveedores o distribuidores, o simplemente, expandir su tamaño. En este último espacio, las políticas públicas sectoriales se orientan más por una disminución de burocracia y otorgar a las grandes empresas las facilidades para dejarlas crecer bajo un enfoque de libre y justa competencia. Por lo tanto, un acompañamiento sería contraproducente debido a que, los fines del Estado en una economía social de mercado no son la de crear procesos empresariales, sino mayormente, el de diseñar las políticas que les permita a los empresarios crear libremente sus procesos.

2.1. Delimitación empresarial:

En una empresa, los recursos tienden a incidir en su desempeño, el cual genera resultados que diferencian a las pequeñas y grandes empresas. La Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) las segmenta por ventas anuales, siendo que, la pequeña empresa tiene ventas anuales que sobrepasan las 150 unidades impositivas tributarias (UIT), pero no exceden de 1,700 UIT; y, las grandes empresas con ventas anuales que sobrepasan las 2,300 UIT.

La diferencia entre el mínimo para calificar como gran empresa y el mínimo para calificar como una pequeña empresa es de 2150 UIT, esto equivale a un aproximado de nueve millones y medio de soles. Indubitablemente, esta diferencia marca una enorme capacidad de producción de una respecto de la otra. Diferencias que se traslucen en las estructuras empresariales, en su

organización, competencias, capacidades, innovación y mecanismos de respuesta frente a la adversidad, por lo tanto, todo esto se circunscribe a una sola palabra: competitividad.

La inserción del enfoque de competitividad dentro de una gran empresa se encuentra generalmente dentro de su estrategia, la cual se formula estableciendo alternativas de creación de valor a favor de la empresa. La estrategia es importante porque delimita saber qué es lo que se está buscando, cómo conseguirlo y en cuanto tiempo. Resolver estas interrogantes y aplicarlas en el proceso desde el inicio hasta el final es fundamental para la continuación de creación de valor.

En las conclusiones del doctor Abanto, éste señala que las empresas del sector agroindustrial tienen una mayor capacidad para transferir el conocimiento de sus trabajadores a la empresa. Concretamente, a mayor tamaño de una empresa, mayor número de empleados que puedan aportar sus conocimientos. El reto está en saber convertir este conocimiento en uno aprovechable acorde a los objetivos estratégicos de la empresa.

Una de las características de la agroindustria, es la cantidad de recursos humanos que deben cubrir sus operaciones. Este grupo -que además se encuentra bajo las exigencias de competitividad que son consecuencia de su presencia en mercados internacionales- genera mayormente un capital humano superior a cualquier empresa de menor tamaño del sector. Esta capacidad es también una oportunidad para la creación de procesos más eficientes a nivel productivo.

En lo concerniente a las pequeñas empresas, un estudio de 2005 elaborado por Arrincón, señala que una de sus principales falencias para lograr la competitividad se basaba en sus bajos porcentajes de investigación, en muchas pequeñas empresas no llegaban ni al 20% o desconocían por completo los alcances del término dentro de su organización.

Adicionalmente, la tecnología externa era inapropiada para satisfacer sus necesidades. Lo cual, si es que se observa desde un enfoque de desarrollo basado en la innovación, esto crea una brecha enorme para alcanzar los objetivos de crecimiento empresarial que una economía libre demanda. Por lo cual, para ayudar a disminuir esa brecha, es importante que puedan recibir apoyo, pero de

manera eficiente, respetando las reglas del mercado, eliminando cualquier acción paternalista o clientelista.

El objetivo es apoyar a las empresas otorgándoles herramientas de financiamiento realistas que les sirva para aumentar sus capacidades tecnológicas, volviéndolas más competitivas y evitando su declive o extinción empresarial.

Según esta investigación, la brecha en innovación competitiva podría reducirse al adquirir tecnología nacional producida por las grandes empresas (modelos de utilidad); sus mejoras tecnológicas podrían constituirse en un recurso atractivo para la enorme demanda interna de pequeñas empresas con las que comparten varios factores en común, como el clima, el suelo, la modalidad de riego, pero no la tecnología aplicable para una estandarización oportuna de procesos. Las grandes empresas agroindustriales tienen un enorme potencial en la creación de métodos, procesos y herramientas que mejoren continuamente el sector, pudiendo constituirse en un aliado estratégico del sector público para el cumplimiento de sus objetivos.

2.2. Subcomponente Contable:

Este espacio de la investigación delimita hacia dónde va enfocado el proceso de mejora continua con potencial patentable “modelo de utilidad” descrito en el componente anterior; para que el modelo propuesto tenga una aplicación lucrativa, ésta necesita ser puntualizada dentro de los estándares no solamente de propiedad intelectual, sino también dentro de la normativa contable aplicable y la valorización financiera del activo, al identificar estos puntos y anexarlos al proceso propuesto, se crea un incentivo que capta la atención de las grandes empresas de iniciar un proceso de aprovechamiento de su capital intelectual.

Cuando la empresa determina qué puede patentar y ofertar, estos elementos también pasan por un proceso contable, comenzando por su identificación y definición tanto en la NIC 38, Estado de Resultados o en el Estado de Situación Financiera.

- **Norma 38:** La última versión de la Norma Internacional de Contabilidad 38 del año 2014 define a los activos intangibles como:

Un activo es un recurso:

- (a) controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados; y
- (b) del que la entidad espera obtener beneficios económicos en el futuro. Un activo intangible es un activo identificable de carácter no monetario y sin apariencia física.

Asimismo, las características del activo intangible según la NIC 38, son el de identificabilidad, control, beneficios económicos futuros y reconocimiento y medición. Desde un punto de vista operacional-estratégico, estas características descritas deben tener procesos de identificación y aplicabilidad acorde al ritmo de cada empresa y a sus intereses, es importante recordar que, en el proceso de decisión de qué deben quedarse como secretos comerciales y qué pueden registrar públicamente hay una brecha muy delicada que puede influir en las finanzas a futuro.

a) Estado de Resultados:

Según Ross (2018), el estado de resultados “mide el *desempeño* durante un periodo en específico, por ejemplo, un año. La definición contable de utilidades es Ingresos más Gastos, igual Utilidades” [el énfasis es mío].

El Estado de Resultados o como se llamaba anteriormente, Estado de Ganancias y Pérdidas, es uno de los estados financieros principales cuyo principal objetivo es mostrar cómo se encuentra la empresa en el momento de la emisión de éste. Se compone principalmente por las ventas y el costo de ventas, adicionándole algunos otros ingresos y restándole sus gastos asociados, se subdivide en varios tramos, siendo que la diferencia de un tramo da como resultado una ganancia (utilidad) o una pérdida, después de todas estas operaciones hay un resultado final que puede dar un resultado positivo o negativo.

En la figura 7, se utiliza como ejemplo el Estado de Resultados integrales de la Agroindustrial Paramonga S.A.A. al 31 de diciembre de 2020 y de 2019. Se puede observar la distribución de

ingresos, gastos y resultados. En el caso de esta empresa, se observa en el cuadro de texto F2 de la figura 7 que luego de todas las cantidades deducibles de los procesos operativos de la empresa, se presenta una utilidad neta superior en el 2020 respecto de su comparable inmediato (2019).

Continuando con el ejemplo, en la sección de **gastos operacionales**, se encuentra la cuenta de *Otros Ingresos* (F1 del cuadro del texto de la figura 7), los cuales se componen por los “ingresos generados por operaciones ajenas al giro del negocio” (Avolio, 2012:167).

Figura 7: Estado de Resultados Integrales Agro Industrial Paramonga S.A.A.

Agro Industrial Paramonga S.A.A.			
Estado de resultados integrales			
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2020 y de 2019			
	Nota	2020 S/(000)	2019 S/(000)
Ventas netas	21	238,002	209,779
Costo de ventas	22	(156,219)	(151,474)
Utilidad bruta		81,783	58,305
Cambio en el valor razonable de los productos biológicos	13(c)	14,521	(2,965)
Utilidad bruta después del cambio en el valor razonable de los productos biológicos		96,304	55,340
Gastos operacionales			
Gastos de administración	23	(48,013)	(31,140)
Gastos de comercialización	24	(5,246)	(4,209)
Otros ingresos	26	8,183	7,310
Otros gastos	26	(9,832)	(11,475)
Total gastos operacionales		(54,908)	(39,514)
Utilidad operativa		40,789	15,826
Otros ingresos (gastos)			
Ingresos financieros	27	7,965	5,263
Costos financieros	27	(13,468)	(10,623)
Ganancia (pérdida) neta por diferencia en cambio	6	(8,148)	1,671
Total otros gastos, neto		(13,651)	(3,689)
Utilidad antes del impuesto a la renta		27,745	12,137
Impuesto a la renta	19(b)	(9,188)	(3,348)
Utilidad neta		18,557	8,789

F1 →

F2 →

Fuente: Superintendencia del Mercado de Valores

Elaboración: Agro Industrial Paramonga S.A.A.

Como las mejoras efectuadas en el proceso productivo con potencial patentable no se encuentran conectadas a las operaciones regulares de la empresa, es decir, el principal producto del negocio no es la producción de intangibles, sino, por el contrario de productos agrarios, el aprovechamiento de la propiedad intelectual pasaría a conformar la sección de *otros ingresos* porque son ajenas al giro del negocio o *core business*.

En la propuesta de este proceso operativo, los ingresos por el aprovechamiento de la propiedad intelectual de la empresa se ubicarían en esa cuenta, lo cual, traería como resultado final una utilidad neta superior a la que hubiera tenido sin la utilización del activo intangible (propiedad intelectual).

La permanencia del activo intangible dentro de esa sección sería durante los periodos anuales en los cuales las grandes agroindustrias licencien sus patentes a sus potenciales clientes, ya sean éstos otras empresas o el Estado -como intermediario- a favor de las pequeñas empresas. Es decir, siempre que la empresa dueña de la patente gestione una operación que genere flujos de efectivo a favor de ella, estos ingresos producidos irían a la sección de otros ingresos.

b) Estado de Situación Financiera:

Según Ross (2018), el estado de situación financiera se constituye en dos lados, en el lado izquierdo están los activos y en el lado derecho los pasivos y el capital contable. “Muestra lo que la empresa tiene y la manera en que se financia”.

Para que una empresa pueda operar necesita tener al menos uno de los factores de producción necesariamente, hay diversas postulaciones de sobre cuáles debieran ser los factores de producción, pero, casi todas coinciden en que deben tener, capital, trabajo, y terreno; la tenencia de un solo factor o de varios factores determinan las principales operaciones de la empresa, así como sus fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades.

Por ejemplo, si un pequeño agricultor tiene el factor tierra, pero carece de los factores capital y trabajo, se verá mayormente tentado a arrendar sus terrenos a otros y percibir una renta periódica.

En el caso de una gran empresa agroindustrial, el panorama cambia, debido a que la temporalidad y corto periodo de vida de los productos agrícolas, a los efectos climatológicos, entre otras situaciones endógenas o exógenas; sus principales factores problemáticos pueden ser el factor trabajo -conseguir en el menor espacio de tiempo el mayor número de trabajadores en época de cosecha- o el factor tecnológico -sus competidores en el exterior han construido maquinaria capaz de cumplir tareas productivas n veces más rápido que la maquinaria recién comprada por el empresario nacional, entre otros ejemplos.

Debido a ello, la microeconomía trata de predecir a través de sus herramientas, cuáles serían las decisiones racionales de los individuos dependiendo del contexto y las herramientas que poseen para desarrollarse en ese contexto. Asimismo, identificar todos los factores y llevar un registro ordenado de las operaciones financieras y contables es un ejercicio vital para que las empresas puedan continuar vigentes y no se extingan.

En la figura 8, se toma como ejemplo el Estado de Situación Financiera de la Agro Industrial Paramonga (2019-2020), -listada en la Bolsa de Valores- al tener la denominación se Sociedad Anónima Abierta tiene la obligación de publicar sus estados financieros auditados, en este caso, la auditoría estuvo a cargo de Ernst & Young, una empresa multinacional especializada en auditorías financieras y contables.

En el lado izquierdo inferior se encuentra la cuenta “Activo no Corriente”, tres casillas abajo está la cuenta “Intangibles”, éste sería el espacio en el cual se ubicaría el modelo de utilidad inscrito en el registro de Propiedad Intelectual. Se le denomina activo no corriente, porque pese a que no tiene una presencia física, pueden ser muy valiosos porque tienen la potencialidad de generar **liquidez** -capacidad de convertirse en efectivo- ayudando a cumplir con las obligaciones de pago de la empresa (Ross 2018: 22)

Figura 8: Estado de Situación Financiera Agro Industrial Paramonga S.A.A.

Agro Industrial Paramonga S.A.A.

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2020 y de 2019

	Nota	2020 S/(000)	2019 S/(000)		Nota	2020 S/(000)	2019 S/(000)
Activo				Pasivo y patrimonio neto			
Activo corriente				Pasivo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	7	8,412	6,545	Préstamos bancarios a corto plazo	15	79,094	53,352
Fondos restringidos para impuestos		1,923	1,662	Pasivos por arrendamiento		100	260
Cuentas por cobrar comerciales, neto	9	15,242	14,393	Cuentas por pagar comerciales	16	27,883	19,114
Cuentas por cobrar a empresas relacionadas	10(b)	12,411	22,358	Cuentas por pagar a empresas relacionadas	10(b)	10,049	5,636
Cuentas por cobrar diversas, neto	11	6,521	7,014	Cuentas por pagar diversas	17	35,314	14,404
Crédito por impuesto a la renta	28(d)	-	5,580	Obligaciones financieras a largo plazo	18	24,386	11,156
Inventarios, neto	12	11,876	14,100			<u>176,826</u>	<u>103,922</u>
Gastos pagados por anticipado		6,858	4,411				
Productos biológicos	13	69,203	48,832	Pasivo no corriente			
Otros activos corrientes	8	33,023	30,934	Pasivos por arrendamiento		4,067	3,822
		<u>165,469</u>	<u>155,829</u>	Cuentas por pagar diversas	17	3,516	5,465
				Obligaciones financieras a largo plazo	18	125,124	127,104
				Cuentas por pagar a empresas relacionadas	10(b)	1,675	1,663
				Pasivo por impuesto a la renta diferido, neto	19	98,212	95,449
						<u>232,594</u>	<u>233,503</u>
				Total pasivo		<u>409,420</u>	<u>337,425</u>
				Patrimonio neto	20		
Activo no corriente				Capital emitido		332,710	332,710
Cuentas por cobrar a empresas relacionadas	10(b)	62,123	62,123	Cuentas por cobrar a accionistas		(54,000)	(22,762)
Propiedades, activos biológicos, maquinaria y equipo, neto	14	594,504	564,150	Acciones en tesorería		(884)	(884)
Intangibles		1,474	1,657	Reserva legal		41,235	41,235
Activo por derecho de uso		3,210	3,292	Resultados acumulados		98,419	102,862
Bonos de carbono		120	3,535			<u>417,480</u>	<u>453,161</u>
		<u>661,431</u>	<u>634,757</u>	Total patrimonio neto		<u>417,480</u>	<u>453,161</u>
				Total pasivo y patrimonio neto		<u>826,900</u>	<u>790,586</u>
Total activo		<u>826,900</u>	<u>790,586</u>				

Activo no Corriente

Fuente: Superintendencia de Mercado y Valores

Elaboración: Agro Industrial Paramonga S.A.A.

2.3. Subcomponente Financiero:

En el subcapítulo anterior se determinó que el proceso empresarial con potencial patentable al inscribirse en el registro de propiedad intelectual se clasificaría como un activo intangible, con esto en mente, se procedería a la valorización teórica de éste, demostrando mediante una ecuación que añadir un activo intangible a las operaciones de una empresa agroindustrial le agrega valor a ésta.

Según Forsyth, la valorización determina el valor actual de los flujos de caja futuros, se entiende que las empresas tienen activos que generan caja, por ende, se determina el valor de estos activos (2004: 197).

a) Estimación del valor de la empresa, método de Flujo de Caja Descotado:

En finanzas no hay cifras absolutas, menos aun cuando estas cifras dependen de un entorno tan cambiante y cuando se proyectan a futuro, pero si existen modelos o métodos que tratan de aproximarse al valor total de la empresa.

Si bien hay diversas metodologías de valorización, en este caso utilizaremos el método de Flujo de Caja debido a que es el método más utilizado. Para utilizar esta ecuación mantendríamos todas las variables *ceteris paribus*, añadiendo las variables relacionadas directamente a la utilización de la propiedad intelectual (activo intangible/no corriente).

El aprovechamiento de este recurso generaría un cambio en las variables derivadas de la utilización del modelo de utilidad, los cuales se reflejarían en el flujo de caja de la empresa. El incremento de los ingresos dinerarios, por ejemplo, se vendan o se licencien temporalmente y esto genere una conversión en dinero; o la reducción de desembolsos, por ejemplo, la reducción de costos relacionados a un proceso productivo debido a mejoras aplicadas; en ambos supuestos, el valor de la variable Flujo de Caja aumenta y con ello, el valor final sería superior al valor inicial. En consecuencia, el valor de la empresa aumenta.

Cabe resaltar que la formulación de la adición de esta variable es teórica y con fines descriptivos respecto de la ubicación en el mapa financiero del activo tangible (propiedad intelectual utilizada).

Estimación del valor de la empresa tras la inclusión de nueva variable X:

Usando como referencia la fórmula de estimación de valor de la empresa usando el método de flujo de caja descontado:

$$\text{Valor de la empresa inicial} = V_{\text{inicial}} = \sum_{i=1}^n \frac{FC_i}{(1 + r_i)}$$

Siendo el valor de la empresa la sumatoria de los flujos de caja futuros (FC) descontados a una tasa de descuento (r) desde el periodo futuro 1 hasta el periodo n (i = 1 hasta n).

Si añadimos una variable **X (ingresos producidos por la utilización del activo intangible)** que consiste en el aumento en el flujo de caja (ya sea aumento de ingresos, reducción de costos, etc.) la fórmula sería la siguiente:

$$\text{Valor de la empresa final} = V_{final} = \sum_{i=1}^n \frac{\widehat{FC}_i + X_i}{(1 + \widehat{r}_i)}$$

Análisis del impacto directo de la variable **X**

Por un lado, de forma directa, mientras **X** sea positivo a lo largo del tiempo, y el resto de las variables mantengan la misma proyección en el futuro:

Si:

$$\begin{aligned} X &> 0 \\ \widehat{FC}_i &= FC_i \\ \widehat{r}_i &= r_i \end{aligned}$$

Entonces:

Se observa que la adición del factor **X** aumenta el valor final de la empresa en comparación al valor inicial.

$$V_{final} > V_{inicial}$$

Se puede afirmar que la inclusión de la variable **X** aumenta el valor de la empresa.

La adición de una variable que ingresaría a formar parte del activo intangible de la empresa es un punto por considerar, FAO señala que el uso de propiedad intelectual es un factor favorable para el desarrollo del sector agroindustrial (FAO – 2013). La sola obtención de la propiedad intelectual en forma de patente, así no se oferte inmediatamente al mercado de demandantes, la convierte en un activo (*variable X*). Adicionalmente, según la teoría financiera general, la adición de un *activo intangible que suponga potenciales flujos futuros* (ingreso de dinero) que no signifique un gasto superior al mantenimiento de ese activo, le añade valor a la empresa.

En conclusión, en este capítulo, se han determinado las variables empresariales que componen la estructura empresarial: la delimitación empresarial, sus potencialidades con relación a su tamaño y sus componentes contables y financieros. Adicionalmente, se planteó en qué áreas se encontraría el capital intelectual transformado en una patente, tomando en cuenta la perspectiva de incentivos para reforzar las prácticas de identificación y registro de patentes dentro de las empresas que lideran el sector agroindustrial.

CAPÍTULO III: DISCUSIÓN

Esta propuesta de investigación se presentará mediante un proceso, el cual contiene variables de diversas disciplinas. La hipótesis parte del diseño de un proceso operativo de gestión legal, el cual se basa en los componentes que forman parte del proceso y parte de éstos para validar su viabilidad. Todo esto bajo un sistema de incentivos y bajo un enfoque de competitividad. Este proceso utiliza al derecho como un componente estratégico dentro de un proceso empresarial.

De igual importancia, se encuentran los objetivos de la propuesta del proceso, estos parten desde la determinación de la propuesta como un recurso potencialmente rentable para las empresas agrarias. Su viabilidad basada en la interconexión con fundamentos jurídicos que se expresan a través de componentes y hacer una descripción de la constitución del Estado como un nexo de transferencia tecnológica entre grandes y pequeñas empresas agrarias.

Bajo esta delimitación, este trabajo comienza su desarrollo extrayendo solo lo relevante para sustentar los componentes del proceso. Por lo cual, se busca diferenciar sus componentes jurídicos (los cuales tienen subcomponentes constitucionales, legales y regulatorios) de sus componentes empresariales (contables y financieros). Todo esto desde una perspectiva empresarial, debido a que los actores principales y los principales beneficiados son los empresarios de la actividad privada, quienes, por ejercer sus actividades económicas en el sector agrario, gozan de mayores prerrogativas constitucionales (art. 88 de la CP); y, por consiguiente, transversales en el sistema jurídico. Esto significa que la protección constitucional marca una pauta de aplicación de derechos en la normativa subsiguiente de menor o igual rango.

Esta protección es coherente con los principios rectores de una Economía Social de Mercado porque si bien protege la iniciativa privada, también le traza límites a su accionar, poniendo el bien común por encima de las necesidades puramente económicas. Este balance es vital para poder generar un entorno de crecimiento y desarrollo económico.

Con lo mencionado, el componente jurídico logra ubicar dentro del espectro constitucional, legal y regulatorio una adecuada coherencia con el proceso operativo. Esta congruencia parte desde el principio de proteger a las pequeñas empresas en escenarios de desigualdad contemplado en la

norma constitucional, asimismo, en el marco legal, la ley 27360 que otorgó al sector agrario beneficios tributarios, laborales y de diversa índole; y, desde su promulgación dio resultados tangenciales y observables tanto en un crecimiento en los índices de exportaciones agrícolas, del Producto Bruto Interno, de los volúmenes de exportación y además en valor agregado, lo cual significa que nuestra producción interna se ha acelerado a un nivel sin precedentes.

Esta “aceleración económica” ha creado nuevos procesos de industrialización, debido a la producción de productos más elaborados que demandan una mayor cadena de suministro, por ende, un mayor número de transacciones dentro del territorio nacional que le agregan valor al producto a exportar. Es, el número de transacciones generadas -objeto de tributación- uno de los principales bastiones del sector agrario. Su importancia radica en los nuevos puestos de trabajo que generan la demanda de servicios complementarios del producto final a exportar (FAO, 2013).

Adicionalmente, en lo concerniente al subcomponente regulatorio, algunos de los objetivos contemplados dentro de los planes agrarios y el programa nacional de compensaciones para la competitividad tienen identificadas y plasmadas en la normativa las necesidades de las empresas agrarias, lo que las lleva a considerar como acciones prioritarias la inserción de tecnologías adecuadas y financiamiento para lograr un entorno competitivo que pueda llevarnos a un mejor desempeño a nivel mundial.

Sostener a las pequeñas empresas es un trabajo complejo porque las regiones tienen diferentes realidades y recursos disponibles, pero el solo hecho de saber hacia dónde se debe ir y bajo qué parámetros actuar, es un gran paso para el sistema regulatorio agrario.

Actualmente, un estudio señala que existe correlación entre las regiones más pobres y las menos competitivas (IPE, 2019), por consiguiente, encauzar a las pequeñas empresas agrarias hacia un desarrollo empresarial -teniendo en cuenta parámetros de competitividad- es vital para el rediseño de los procesos actuales que tomen en cuenta nuevas técnicas que les permitan aumentar su productividad y/o calidad, en consecuencia, les otorguen a las pequeñas empresas un mayor número de oportunidades. La integración de operaciones basadas en un enfoque de competitividad

pueden ser la base para construir nuevas rutas de crecimiento económico local que logren la eliminación de la dependencia estatal en el ámbito financiero.

En lo concerniente al componente contable y financiero, entre la pequeña y gran empresa agraria hay enormes diferencias, las pequeñas empresas apenas tienen sistemas contables y financieros adecuados a sus procesos. Por el contrario, las grandes empresas tienen áreas integradas de contabilidad y finanzas, sean estas internas o externas (a través de servicios de tercerización); y en algunos casos, cotizan en bolsa y tienen acceso a las mejores tasas de financiamiento tanto interno como externo.

Asimismo, en algunos casos, para acceder a financiamiento internacional en bancos de desarrollo económico y social, no basta con cumplir requisitos de entrada, sino también se deben asumir compromisos mayormente relacionados a comercio justo, responsabilidad social o sostenibilidad medioambiental, para obtener beneficios superiores que no encontrarían en la banca comercial nacional.

El cumplimiento de los procedimientos acorde a la entidad bancaria debe someterse a los requisitos más exigentes y a auditorías inopinadas y/o periódicas. Este ejemplo es una muestra de la regulación mediante el enfoque de incentivos entre entidades privadas. Mientras se cumpla con los requisitos de la banca de desarrollo internacional, se otorgarán mejores condiciones de financiamiento futuras y/o de calificación de riesgo financiero.

La propuesta del proceso operativo toma en cuenta el enfoque de incentivos que inspiran las buenas prácticas empresariales, describiendo cuáles serían los estados financieros en donde se contabilizaría el capital intelectual de la gran empresa; y a nivel financiero, su potencialidad de aumento de valor delimitándolo dentro de una variable X que se sumaría a la empresa bajo la metodología del Flujo de Caja Descontado.

Ambos componentes, jurídico y contable-financiero, se unen para sostener el proceso propuesto, el cual, parte de la observación de un proceso empresarial de mejora continua de procesos. Todos los años en una de las empresas agrarias más importantes del país, Virú S.A. se

celebran las *ferias de proyectos*. En esta feria los empleados de la organización de diversas áreas (principalmente de producción) presentan sus propuestas de innovación. Tienen un jurado evaluador a veces compuesto por la gerencia de recursos humanos, la gerencia de producción y la gerencia general.

Este grupo elige a los tres primeros puestos bajo parámetros de eficiencia en la utilización de recursos como el ahorro de dinero, tiempo, entre otros. Este tipo de prácticas logran generar un ambiente apropiado para la propulsión de la competitividad y bajo mi hipótesis, las mejoras producto de estas actividades encajan dentro del capital intelectual de la empresa.

Adicionalmente, siguiendo las recomendaciones de Abanto (2008) estas actividades deben someterse a procesos de evaluación que determinen si son objeto de patentabilidad. También se recomienda el flujo de identificación, evaluación, monitoreo y obtención de resultados para culminar con el registro de la patente ante la autoridad encargada de su inscripción, INDECOPI.

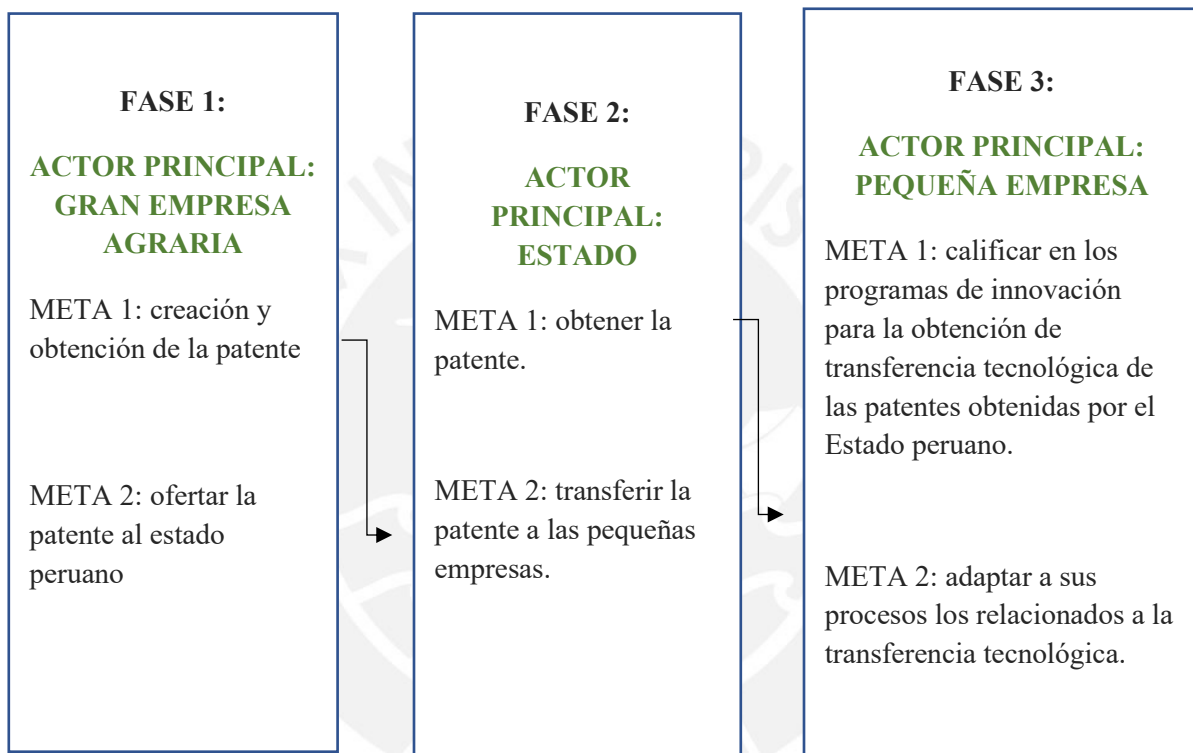
Sin embargo, la obtención del registro de la patente es solo la mitad del camino en el proceso a plantear, si se trata de crear valor con este proceso, la propuesta versa en hacer que la gran empresa ingrese al proceso como la ofertante de una patente. La conversión de poseedora de capital intelectual a ofertante de una patente de desarrollo tecnológico es lo que la ubica dentro de un espectro de incentivos de parte del principal demandante de tecnología adaptada a nuestra realidad climática, el Estado peruano a través del ministerio de desarrollo agrario.

En el siguiente paso (segunda fase según figura 9, el Estado es el principal actor, porque previa oferta de patente por parte de la gran empresa, el sector público ingresaría al proceso como un demandante de la patente con la meta de obtenerla (meta 1 de la fase 2 según la figura 9).

El Estado, con la finalidad de transferir la tecnología (meta 2 de la fase 2 según la figura 9), en ejercicio de su potestad reguladora y en base a sus políticas agrarias sectoriales utilizaría los programas de apoyo empresarial bajo parámetros normativos y con una estructuración detallada efectuándolo a través del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, buscando cumplir con los objetivos de promoción y establecimiento de competitividad en las pequeñas empresas.

La última fase tendría como actor principal a la pequeña empresa la cual tiene como metas principales ingresar a los programas de transferencia tecnológica financiadas por el MIDAGRI, y también comprometerse con la integración disciplinada del procedimiento de transferencia tecnológica a sus procesos internos.

FIGURA 9: FASES DEL PROCESO PROPUESTO Y ACTORES PARTICIPANTES



3.1. Proceso operativo empresarial de gestión legal propuesto:

Se ha realizado una división por fases, teniendo cada una un flujo de procesos.

FASE 1: Sector Privado - Gran empresa

Flujo de procesos:

- Identificación de propiedad intelectual de parte de la empresa, clasificación de patentes potenciales registrables y aprovechables.
- Terminada la identificación y la clasificación del nuevo proceso, se procedería a la evaluación de una obtención de patentes, con los formatos que guarden relación con la regulación nacional

en materia de patentes; siendo responsabilidad y criterio de la empresa la decisión de patentar el nuevo proceso, siguiendo el enfoque estratégico que cada una delimita para su propio desarrollo. López & Sotillo (2009) proponen aspectos relevantes a tomar en cuenta en lo que se refiere a gestión de recursos intangibles, siendo los siguientes:

- i. La visión estratégica que debe orientar la gestión empresarial, incluidos los intangibles.
- ii. El sistema de evaluación de los recursos intangibles.
- iii. La integración de la gestión de los intangibles en la cadena de valor de la empresa.
- iv. Una comunicación eficaz de esos intangibles que logre el reconocimiento de los *stakeholders* y de los organismos de calificación y certificación.

Bajo estos estándares, la hoja de ruta de la identificación del activo intangible dentro de la gran empresa sería la siguiente:

- i. Elaboración del protocolo de identificación de propiedad intelectual, clasificación de patentes potenciales registrables y aprovechables.
- ii. Identificación de la cuantía potencial de ingresos proyectados por la licencia de esos activos intangibles en el periodo en el cual el estado ofrezca por cuántos y cuáles procesos.
- iii. Hacer un listado de posibles costos de transacción: gasto de recursos: tiempo y dinero, si solo vemos los gastos directos, se identifican dos principales: los gastos de tiempo y de personal que lleven a cabo el proceso de conversión de un activo con potencial patentable a una patente registrada; y, los de la obtención de la patente, en el año 2021, los gastos ante INDECOPI son el 16.77% de una UIT, lo que da como resultado S/ 737.88.
- iv. Registro y procedimiento de obtención de patentes.
- v. Preparar la patente para su oferta al Estado peruano a través de las entidades o entidad involucrada en la administración de la obtención de esas patentes, ya sean modelos de utilidad u otros que se encuentren en la clasificación de INDECOPI.

FASE 2: Sector Público – El Estado como agente de intervención

Flujo de procesos

- Identificación de las necesidades, capacidades y potencialidades de las empresas involucradas.

- Aplicar ese programa, empezando por concretar reuniones con todos los gremios que se encuentran dentro de la cadena productiva agroindustrial, establecer socios estratégicos que se comprometan.
- Una vez delimitadas las necesidades de los gremios empresariales agrícolas o con potencial agroindustrial, establecer una tabla de demanda de patentes para poder replicar la forma de aplicación que logra un mejor rendimiento, entre otros conocimientos no patentables que las empresas estén dispuestas a compartir y las pequeñas empresas puedan aplicar para mejorar.
- Adquirir las patentes de las empresas ofertantes y diseñar el programa de transferencia tecnológica dirigida a las pequeñas empresas agrarias.
- Elaborar los parámetros y la estructuración del mapa de procesos con relación al caso en particular.
- Definir cuál sería el proceso de transferencia de información del uso de la patente, análisis costo-beneficio de capacitación al propio personal para transmitir la información, evaluar si las empresas ofertantes quieren ofrecer adicionalmente el servicio de transferencia tecnológica - nacería también un contrato de contratación de servicios de capacitación para el uso de nuevas tecnologías- o, por último, si se buscará el apoyo de las universidades para las capacitaciones.
- Acompañamiento a las pequeñas empresas en el proceso de adecuación de sus necesidades dentro de los procedimientos agroindustriales que requieren sus clientes (de acuerdo con sus características) y finalmente la capacitación bajo lineamientos de comunicación efectiva y eficiente, con evaluaciones y seguimiento periódico.
- Evaluación y de ser el caso, corrección.

FASE 3: Sector Privado – Pequeña empresa

Flujo de procesos:

- Decidir si se asociarán con otros productores para postular al programa de acompañamiento y financiamiento del Estado o si postularán solos.
- Una vez aceptado en el programa público de financiamiento para la innovación, ingresar al proceso de transferencia tecnológica.
- Admitir en sus procesos una cultura de integración de nuevas tecnologías acorde a los parámetros establecidos por el Estado.

- Una vez adoptados los procesos de inserción de la patente, medir sus resultados, uno de ellos, por ejemplo, podría ser el logro de un mayor porcentaje de optimización de recursos a través de indicadores como el incremento de la producción, calidad, etc.
- Evaluación y de ser el caso, corrección.

3.2. Matriz de Consistencia del proceso operativo propuesto:

Proceso operativo legal:			UIT* 2021: S/ 4400
Actores:	Gran empresa	Estado – MIDAGRI	Pequeña empresa
Criterio de segmentación por tamaño:	Ventas anuales sobrepasan las 2,300 UIT.		Ventas anuales que sobrepasan las 150 UIT, pero no exceden de 1,700 UIT.
Tecnología: Tecnificación	Sí cuenta con tecnología	Nexo	Falta agregar procesos tecnológicos
Posibilidad de los agentes:	Potencial ofertante	Intervención estatal según la Política Nacional Agraria: Ob.6.6	Potencial demandante
Incentivos:	Ingresos dinerarios por la disposición de la patente	Potenciar el crecimiento económico en su industria nacional	Mejorar sus procesos
Incentivos:	Contar con proveedores con mayor confiabilidad	Ser un país competitivo en el sector agrario	Sostenerse en el tiempo

Incentivos:	Contar con apoyo estratégico para sus procesos de venta	Ampliar su base recaudadora	Prevenir su extinción
Producto:	Patente de modelo de utilidad – A.I.	Contraprestación por el uso de la patente	Uso de la patente
Actividades alternativas:		Recomendación: capacitación a cargo de universidades o CITEs.	
Estrategias:	Estrategia operativa: máximo rendimiento	Estrategia de promoción de la competitividad	Estrategia de competitividad y permanencia
Bases y tipología de gestión:	Gestión operativa estratégica	Política Nacional Agraria	Gestión operativa de tecnificación
Costos de transacción:	Patente: 16.77% UIT: S/ 737.88	Costos de contratar y transferir	Costos de asociarse, postular e invertir

*UIT: Unidad Impositiva Tributaria.

En esta matriz se observan los elementos que forman parte de la idea central de la investigación. La segmentación se explica de la siguiente manera:

- 1. Actores:** Se diferencian a la gran empresa, al Estado y a la pequeña empresa.
- 2. Criterio de segmentación por tamaño:** el criterio está determinado por la Superintendencia de Administración Tributaria, anteriormente estaba determinada por el número de trabajadores, pero en la actualidad, solo se clasifican por monto de ventas anuales.

- 3. Tecnología:** la tecnología es una constante en ascenso en la gran empresa, su compra de maquinarias cada vez más especializadas, el hecho que posean áreas dedicadas a la Investigación y Desarrollo las convierte en motores innovadores del sector. Estas empresas sí cuentan con el componente tecnológico como ventaja empresarial, a diferencia de la pequeña empresa, que no cuenta con el nivel de desarrollo de la gran empresa; debido a ello, el MIDAGRI viene invirtiendo millones de soles en proyectos de innovación, tan solo el año pasado ha conformado más de 20 Comisiones Técnicas Regionales de Innovación agraria con el fin de mejorar la competitividad de 50 cadenas productivas. Estos esfuerzos demuestran que la pequeña empresa agraria si necesita toda la inversión posible para lograr estándares de competitividad que a la fecha aún se encuentra construyendo pero que aún no se pueden observar en cifras de éxito; como por ejemplo: la disminución de la informalidad en la población económicamente activa vinculada a actividades agrarias, el aumento en la base recaudadora respecto de este tipo de empresas declaradas por SUNAT, el volumen de exportaciones y valor agregado.

De todos modos, el sistema de fondos para la colocación de inversiones en innovación agraria aunada al acompañamiento de las pequeñas empresas bajo los principios de cooperativismo y asociatividad parece funcionar a nivel de gestión presupuestal para el MIDAGRI y para los empresarios, lo sabremos cuando se tengan las cifras consolidadas a mediano plazo.

- 4. Posibilidad de los agentes:** la gran empresa se convertiría en un potencial ofertante en caso decida patentar su capital intelectual y ésta patente pueda servirles a las pequeñas empresas, convirtiéndolas en un potencial demandante.

En este supuesto, las posibilidades del Estado serían las de mediar como un nexo y actuar bajo los parámetros de la Política Nacional Agraria (Objetivos 6.6: Innovación y tecnificación agraria, y 6.8: Desarrollo de capacidades). Ambos objetivos convergen en la utilización de la patente como herramienta de transferencia tecnológica a favor de las empresas que necesitan esa tecnología para desarrollarse. La transferencia de tecnología deviene de un proceso de innovación previo constituido en la gran empresa y la culminación de ese proceso viene con la completa capacitación y dominio de la tecnología transferida por parte del lado receptor (pequeña empresa).

5. **Incentivos:** para las grandes empresas, los incentivos parten desde una proyección de flujo de caja positivo debido a los ingresos devenidos de la disposición de la patente. Adicionalmente, ganan un aliado estratégico en el pequeño empresario agrario, debido a que, en ciertos casos, las grandes empresas necesitan completar sus pedidos de compra del exterior y deben salir a comprar a proveedores no estandarizados que les ofrecen productos con características similares, pero no idénticas a las solicitadas por el cliente, entonces, deben realizar un trabajo de descarte, generando mayores gastos de tiempo y dinero. Al tener un proveedor con procesos estandarizados, puede comprometerse a plazos más cortos u ofrecer un mayor volumen de producto, generando bienestar a todas las partes involucradas en su proceso de venta.

En lo relacionado al Estado peruano, si el ministerio encargado aumenta sus vías de obtención de procesos de transferencia tecnológica a las empresas que lo necesitan, entonces tendrá como resultados la potenciación del crecimiento económico en la industria nacional, aumentando empleos y empresas formales.

A su vez, también se alinearía con los objetivos sectoriales de competitividad necesarios para afianzarnos en la industria global. Por último, con el aumento de las empresas y trabajadores formales, se amplía la base recaudadora principalmente en el impuesto a la renta y las contribuciones sociales, respectivamente.

En lo relacionado a las pequeñas empresas, bajo un escenario de transferencia tecnológica exitoso, los beneficios se sitúan principalmente en la mejora inmediata de sus procesos productivos generando predictibilidad y, en consecuencia, confianza en sus clientes y en sus proyecciones a nivel empresa, esto último tan conectado también con la rentabilidad y acceso firme a financiamiento. Asimismo, si los procesos mejoran y si tienen una adecuada administración, esto genera que la empresa pueda mantenerse en el tiempo, que logre autosostenerse y se evite la tan molesta cifra de extinción empresarial de 3 años desde el nacimiento de la empresa.

6. **Producto:** Patente de modelo de utilidad, este se convertiría para la gran empresa en un activo intangible identificable desde el protocolo de reconocimiento y finalizado en su consignación en los estados financieros de la empresa. El Estado se convierte en el

adquiriente de la patente previo análisis de necesidad con el grupo de emprendedores o empresarios que necesitan mejorar sus procesos productivos. Finalmente, el usuario final del producto sería la pequeña empresa.

7. **Actividades alternativas:** En el caso que el Estado tenga algún inconveniente con capacitar a los pequeños empresarios en el uso de las nuevas tecnologías, se recomienda que no se descarte el auxilio de las universidades que tengan unidades de investigación respecto del tema en particular. Quizá en un análisis de costos, la participación de las universidades sea un incentivo para el Estado para reducir sus cargas presupuestales.
8. **Estrategias:** respecto de las grandes empresas, el proceso se alinearía con la estrategia de financiación, debido a que al obtener mayores ingresos podría financiarse proyectos que no había mapeado hasta entonces, al ser su potencial producto uno muy dependiente de las necesidades de la pequeña empresa, su capital intangible no podría estar dentro de las proyecciones de la empresa sino hasta su venta. Generar un ingreso completamente nuevo y no mapeado que pueda constituirse en uno de financiamiento para sus operaciones de corto plazo.

En este apartado solo me estoy basando en un supuesto ejemplo más que en una cadena de procesos debido a que cada empresa lo podría tomar de diferente manera acorde a sus procesos estructurales.

9. **Bases y tipología de gestión:** en lo concerniente a las grandes empresas, la gestión operativa estratégica está relacionada a cómo la empresa logra tener un mayor rendimiento a través de sus operaciones, este rendimiento puede traducirse en mayores ingresos, en menores costos, en la utilización de recursos que antes no habían sido identificados anteriormente, etc. En el caso de la identificación de un intangible, su conversión en una patente y su posterior aprovechamiento a través de la transferencia tecnológica -ya sea vendiendo un producto o servicio de capital intelectual- logra una obtención de ingresos adicional al momento anterior de cuando solo tenía el proceso implementado y lo usaba solo en su empresa. Este flujo de procesos converge en un éxito operativo que se alinea con los objetivos estratégicos de máximo rendimiento del activo intangible.

En el caso del sector público, la política nacional agraria es la que se convierte en la base de los procesos de acompañamiento y financiamiento a las pequeñas empresas con la finalidad de aminorar la precariedad de la informalidad y la pobreza y mejorar su cadena productiva con miras a mejorar sus índices de competitividad.

Finalmente, y en lo concerniente a las pequeñas empresas, se identifican dos estrategias las cuales, a su vez, son también las más necesarias en términos de subsistencia empresarial, como la estrategia de competitividad y permanencia, las pequeñas empresas tienen que comprender que el acercamiento a los programas de ayuda estatales no solo son con fines financieros, sino también, agregar a su modo de hacer negocios el enfoque de competitividad; mejorar continuamente para poder permanecer en actividad asegurándoles un futuro empresarial y que una de las mejores vías para lograrlo es la tecnificación de sus procesos (gestión operativa de tecnificación).

10. Costos de transacción: relacionado a todos los costos asociados para llevar a cabo el proceso operativo.

En el caso de las grandes empresas, el costo deviene del gasto en recursos de disposición de tiempo, personal y del proceso en sí de obtención de la patente, en el caso de obtener un contrato con el Estado, también el costo de contratar con el ministerio ya sea solo de la transferencia de la patente o del servicio completo de transferencia tecnológica.

En el caso del Estado, el proceso de elección de los mejores ofertantes, asegurarse que cumpla con los estándares y requisitos proyectados de los objetivos de sus planes y transferir esta información a las pequeñas empresas. En el caso de las pequeñas empresas, todo lo relacionado con el tiempo invertido en elegir compañeros para asociarse y recibir el financiamiento para la adopción de la tecnología que necesitan para que su actividad económica prospere.

CONCLUSIONES

- a) Se han identificado a través de los elementos jurídicos y empresariales los componentes del proceso operativo propuesto, el cual tiene como principal característica ser de naturaleza interdisciplinaria.
- b) Analizados estos componentes, se ha determinado que los elementos constitucionales, legales y regulatorios agrupados dentro del componente jurídico le otorgan viabilidad jurídica al proceso, resaltando la importancia de la continuidad de políticas sectoriales a favor del sector agrario. Así también, se ha determinado la importancia del sector a través de un análisis de resultados positivos utilizando datos extraídos de su actividad económica exportadora, sin restarle la importancia que tiene para el desarrollo de la economía local debido a su alta demanda de servicios para llevar a cabo sus operaciones.
- c) Adicionalmente, los elementos empresariales han servido para identificar a los agentes empresariales del proceso operativo propuesto, agregando elementos contables y financieros con la finalidad de responder las interrogantes de la ubicación potencial de una patente, sirviendo también como una proyección positiva que incentiva a la gran empresa a apostar por patentar su tecnología y ofertarla a un mercado que la necesita, el de las pequeñas empresas aún no tecnificadas por completo.
- d) Asimismo, se ha identificado que uno de los componentes más importantes para la competitividad y la continuación de resultados positivos del sector agroindustrial es la innovación, la cual puede venir de diversas formas, siendo una de las más importantes, la tecnificación, debido a que tiene una incidencia directa con la mejora de procesos, generando rentabilidad y permanencia.
- e) Por lo cual, se ha descrito el proceso operativo propuesto, identificando sus fases, actores involucrados, metas y proyectándolo en una matriz de consistencia. Es en este proceso en donde se unen todos los elementos descritos en los capítulos uno y dos, creando un nuevo modelo a disposición.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abanto, J. (2008) *Gestión del Capital Intelectual y su influencia estratégica en la generación de ventajas competitivas en la agroindustria exportadora esparraguera peruana*. [Tesis de doctorado, Universidad Nacional de Trujillo]
- AGRODATA (2020) Facturación de las exportaciones agrícolas. <https://www.agrodataperu.com/>
- Arrincón, J. (2005) *Estrategias y ventajas competitivas para el desarrollo de las PYMES agroindustriales del Perú*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]
- Avolio, B. (2012). Análisis de Estados Financieros. *Contabilidad Financiera: una introducción a conceptos, métodos y usos*. (pp. 255 – 316). Cengage Learning.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2020). PBI por sectores. <http://www.bcrp.gob.pe/>
- Blume Fortini, E. (1997). La Constitución económica peruana y el derecho de la competencia. THÈMIS-Revista De Derecho, (36), 29-37. Recuperado a partir de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/11717>
- Cabezas Maldonado, J. (2017). Falla del Estado y pérdida de bienestar para la sociedad. (2), 111-120. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6128450>
- Cámara de Lima. (2018). Sectores agro y servicios registran un mayor empleo informal. https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r829_1/iedep.pdf
- Cole, J. (1998) ¿Se justifican las patentes en una economía libre? *Revista Themis* (pp. 315-323). <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis>
- Confederación Española de Directivos y Ejecutivos. (2009). *Cuadernos de Gestión del Conocimiento Empresarial*. Número 11. <http://www.directivoscede.com/sites/default/files/document/conocimiento/31-07-2013/15cuaderno0000005399.pdf>
- Chanamé Orbe, R. (2013). Constitución Económica. *Derecho & Sociedad*, 40, 43-63. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechosociedad/article/view/12788>
- Delgado, L. (2009) Las políticas públicas. El ciclo de políticas públicas. Clases de políticas públicas. Eficacia, legalidad y control. Indicadores de Gestión. Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. *Consejería de Administraciones Públicas*. <http://pagina.jccm.es/ear/descarga/A2T3.pdf>

- Deutsche Investitions - und Entwicklungsgesellschaft. (2018) Development effects of a Peruvian agriculture company and how DEG's new Development Effectiveness Ratings (DERa) captures these events. https://www.deginvest.de/DEG-Documents-in-English/About-us/What-is-our-impact/EN_Case-Study_Viru_2018_final.pdfEscobal,
- J. & Briceño, A. (1992) El sector agropecuario peruano en 1992: Evaluación y recomendaciones para su desarrollo. <http://www.grade.org.pe/upload/publicaciones/archivo/download/pubs/NPD/NPD05.pdf>
- Food and Agriculture Organization (2013). Planteamiento de un caso político para las agroindustrias y agronegocios en los países en desarrollo. *Agroindustrias para el desarrollo*. FAO. ISBN 978-92-5-307413-6 (pp. 11-50). <http://www.fao.org/3/a-i3125s.pdf>
- Forsyth, J. (2008) Valoración de empresas. *Finanzas Empresariales: Rentabilidad y Valor*. Depósito Legal BNP. (pp. 197-231). ISBN: 978-9972-33-320-0
- Halperin Grobman, J. (1993). El modelo de utilidad. *Derecho PUCP*, (47), 191-254. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechopucp/article/view/6653>
- Hayek, F. (2008). *Camino de servidumbre*. 7ª ed. Unión Editorial.
- INDECOPI. (2017). *Guía de patentes para investigadores*. INDECOPI. <https://www.indecopi.gob.pe/documents/1902049/3747615/GUIA+DE+PATENTES+PARA+INVESTIGADORES.pdf/c8adfc51-87bd-d916-743e-c400ff6e4539>
- Instituto Peruano de Economía (2019). Huánuco, Cajamarca y Huancavelica: las regiones más pobres y menos competitivas. <https://www.ipe.org.pe/portal/huanuco-cajamarca-y-huancavelica-las-regiones-mas-pobres-y-menos-competitivas/>
- Kresalja, B. & Ochoa, C. (1999) Propuesta para un nuevo régimen económico constitucional. *Pensamiento Constitucional*. (6). 730 – 741. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/pensamientoconstitucional/article/view/3234/3062>
- Kresalja, B. (2017). *Las creaciones industriales y su protección jurídica. Patentes de Invención, modelos de utilidad, diseños industriales y secretos empresariales*. Fondo Editorial PUCP.
- Kresalja, B. & Ochoa, C. (2016) *Derecho constitucional económico*. Perú: Fondo Editorial PUCP.
- Landa Arroyo, C. (2017). *Los derechos fundamentales*. Fondo Editorial PUCP.
- Landa Arroyo, C. (2015). Constitucionalización del Derecho Mercantil. *THĒMIS-Revista De Derecho*, (67), 191-204. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/14467>

- Ministerio de Economía y Finanzas. Transparencia Económica.
<https://apps5.mineco.gob.pe/transparencia/mensual/default.aspx?y=2017&ap=ActProy>
- Ministerio de Economía y Finanzas. Norma Internacional de Contabilidad.
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/vigentes/nic/NIC_038_2014.pdf
- Moreno, G. (2017). La teoría de la Constitución en James Buchanan: hacia un modelo de economía constitucional. *Revista de Estudios Políticos*, 177, 57-88. doi:
<https://doi.org/10.18042/cepc/rep.177.02>
- Ochoa Cardich, C. (1985). Constitución y economía de mercado. *Derecho PUCP*, (39), 229-267.
<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechopucp/article/view/5885>
- OMPI. (2005). Propiedad Intelectual, innovación y desarrollo de nuevos productos.
https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2005/04/article_0002.html
- OCDE (2007) El ABC de la mejora regulatoria para las entidades federativas y los municipios: Guía práctica para funcionarios, empresarios y ciudadanos.
<https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/abc-manual-for-regulatory-reform-spanish-version.pdf>
- Parodi, C. (2018). *Perú 1995-2012: Cambios y Continuidades*. Universidad del Pacífico.
- Porter, M. (2007). La ventaja competitiva de las naciones. *Harvard Business Review*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2469800>
- Resico, M. (2009) Economía Social de Mercado: una opción económica para Latinoamérica. *Revista Diálogo Político*. 133-151. <https://dialogopolitico.org/>
- Ross, Westerfield, Jaffe & Jordan (2018) Estados financieros y flujo de efectivo. *Finanzas Corporativas*. 11 ed. McGrawHill ISBN: 987-0-07-786175-9
- Rubio Correa, M. (1999) *Estudio de la Constitución Política de 1993*. Tomo III. Fondo Editorial PUCP.
- Súmar, O. (2008). Derecho empresarial y constitución: límites constitucionales a la libertad de empresa y a su regulación (un análisis de casos). *THĒMIS-Revista De Derecho*, (55), 265-281. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/9237>
- Tirole, J. (2017). Los límites morales del mercado. *La economía del bien común*. (pp. 47-76). Penguin Random House Grupo Editorial.

Virú S.A. (2019) Feria de proyectos. <https://www.viru.com.pe/es/nuestra-cultura/realizamos-con-exito-la-gran-final-de-la-11va-feria-de-proyectos-viru-2019/>

Virú S.A. (2021) Certificaciones, calidad y seguridad alimentaria. <https://www.viru.com.pe/es/certificaciones-calidad-y-seguridad-alimentaria/#gestion-del-capital-humano-responsabilidad-social-y-seguridad>

