



PERÚ

Ministerio
de la Producción

**Tu
Empresa**
PLATAFORMA DE APOYO AL EMPRENDEDOR

Oficina de Evaluación de Impacto

Noviembre 2019

Nota Metodológica



Nota Metodológica para la Evaluación de Impacto del Programa Nacional Tu Empresa



**PERÚ**Ministerio
de la Producción

Oficina de Evaluación de Impacto

Nota metodológica para la evaluación de impacto de los servicios brindados por los centros de desarrollo empresarial del Programa Nacional Tu Empresa

Instrumento de evaluación:

Servicios brindados por los centros de desarrollo empresarial del Programa Nacional Tu empresa

Resumen:

El Programa Nacional Tu Empresa (PNTE), entre el 10 de mayo de 2018 y el 13 de mayo de 2019, atendió a 12,498 beneficiarios entre empresarios, emprendedores con negocio y emprendedores sin negocio. El presente documento contiene la propuesta metodológica para la futura evaluación de impacto de los servicios de asesorías en los componentes de Formalización, Digitalización y Gestión empresarial impartidos a través de los Centros de Desarrollo Empresarial del PNTE. Mediante la revisión de la literatura y los documentos administrativos del programa, se construyó una teoría de cambio que muestra cuales son los indicadores en los que el programa tendría efectos por tipo de beneficiario. Es posible que la intervención haya tenido efectos positivos sobre el desempeño de los usuarios, por lo que podría haber contribuido en indicadores de supervivencia, formalización, ventas y empleo. Para ello, encontrar los efectos atribuibles al PNTE se ha determinado el empleo de una metodología cuasi-experimental conocida como Propensity Score Matching (PSM) cuyo grupo de tratamiento está conformado por los beneficiarios que recibieron asesorías más diagnóstico; mientras que, el grupo de control son aquellos beneficiarios que solo recibieron el componente de diagnóstico.

Directora General de la Oficina General de Evaluación de impacto y Estudios Económicos

Lourdes del Pilar Álvarez Chávez

Director de la Oficina de Evaluación de Impacto

Jesús Iván Camasca Giraldo

Equipo técnico

Alvaro Hopkins Barriga

Renato de la Torre Ramos

Juan José Cueto Alava

Documento elaborado con la colaboración de la Unidad de Gestión Estratégica y Entrega de Resultados – Programa Nacional Tu Empresa

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

Oficina General de Evaluación de impacto y Estudios Económicos

Oficina de Evaluación de Impacto

2019

Calle Uno Oeste N° 050-060, piso 11, Urb. Córpac, San Isidro

Teléfono: 616 2222

ogeiee.produce.gob.pe

Lima 27 – Perú



PERÚ

Ministerio
de la Producción

Oficina de Evaluación de Impacto

NOTA METODOLÓGICA PARA LA EVALUACIÓN DE IMPACTO DE LOS
SERVICIOS BRINDADOS POR LOS CENTROS DE DESARROLLO
EMPRESARIAL DEL PROGRAMA NACIONAL TU EMPRESA

Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos
(OGEIEE)
Oficina de Evaluación de Impacto (OEI)

Lima, noviembre 2019



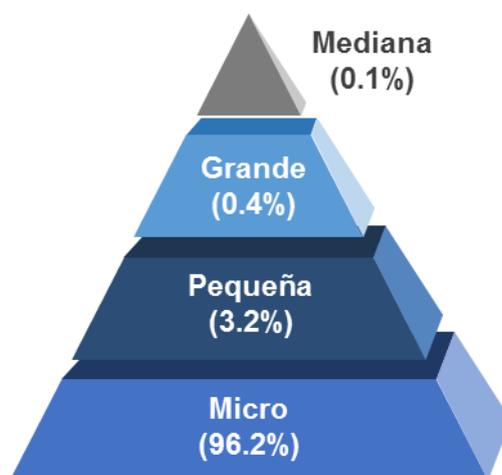
CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN	4
2. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN.....	7
2.1. Antecedentes legales.....	10
2.2. Objetivo de Tu Empresa.....	11
2.3. Modalidad de intervención y servicios entregados.....	11
2.4. Perfil de los beneficiarios atendidos (2018-2019).....	13
2.4.1. Caracterización de los usuarios.....	14
2.4.2. Caracterización de los servicios recibidos por los usuarios	19
3. REVISIÓN DE LITERATURA.....	25
3.1. Intervenciones para promover la formalidad.....	25
3.2. Intervenciones para mejorar el desempeño de las empresas....	26
4. TEORÍA DE CAMBIO	33
5. DATOS.....	36
6. METODOLOGÍA	38
6.1. Estrategia de estimación.....	38
6.2. Cálculos de poder	40
7. BIBLIOGRAFÍA.....	42

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN

En el 2017, las micro y pequeñas empresas (MYPE) representaron el 99.5% del tejido empresarial¹ peruano con 1 897,550 empresas, de las cuales el 87.5% se concentraron en los sectores de comercio y servicios. La importancia de las MYPE radica en su contribución al desarrollo de la economía a través de sus aportes en la generación de empleo y valor agregado (PRODUCE, 2017).

Gráfico 1. Empresas formales según tamaño empresarial, 2017



Fuente: SUNAT 2017
Elaboración: OGEIEE - OEI

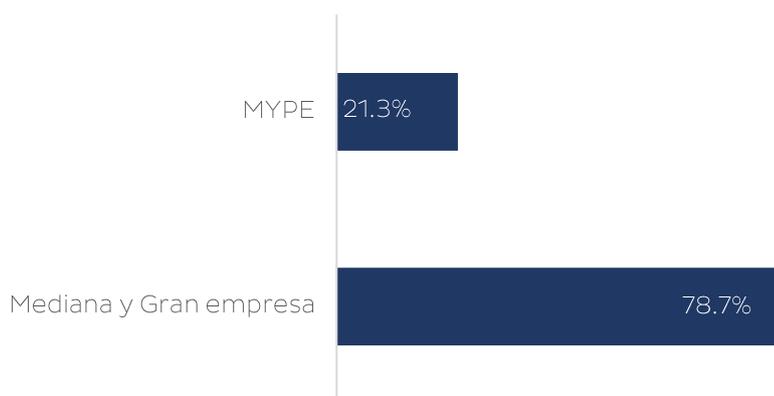
Las MYPE contribuyeron con el 86.4% del empleo en el sector privado en 2017, según *Tabla 1*, siendo la microempresa el sector que mayor empleo generó (71.6%). Sin embargo, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017, el *Gráfico 2* muestra que las MYPE formales participaron con el 21,3% del valor agregado nacional en el año 2016. Esta situación podría sustentarse en la limitada productividad que presenta este segmento empresarial. Al respecto, la Organización Mundial del Comercio señala que el bajo nivel de productividad de las MYPE estaría asociado a la incapacidad para aprovechar las economías a escala, las dificultades que se enfrenta para tener acceso al crédito o las inversiones, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores (OMC, 2016). A su vez, Crespi et al. (2014) señalan que el principal responsable del pobre desempeño de la región es la baja productividad con las que se utilizan los factores de producción.

¹ El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.

Tabla 1. Estimación del nivel de empleo en el sector privado según tamaño empresarial, 2017

Tamaño empresarial	Empleo en el sector privado	
	Nº de personas	Participación (%)
Microempresa	7,875,182	71.6
Pequeña empresa	1,633,225	14.8
MYPE	9,508,407	86.4
Mediana empresa	332,464	3.0
Gran empresa	1,165,534	10.6
Total del empleo en el sector privado	11,006,405	100.0

Fuente: PRODUCE (2017)
Elaboración: OGEIEE - OEI

Gráfico 2. Contribución de las empresas privadas formales al Valor Agregado Bruto (VAB) según tamaño empresarial, 2016


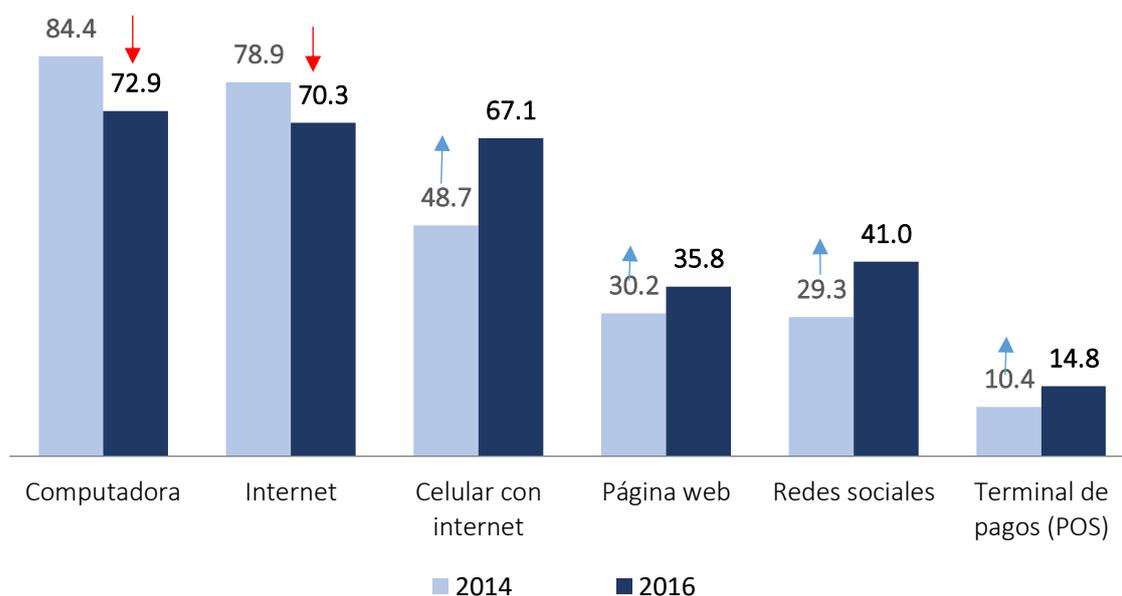
Fuente: PRODUCE (2017)
Elaboración: OGEIEE - OEI

Respecto al acceso al financiamiento, según la ENE 2017, entre el 2014 y 2016 el porcentaje de empresas que accedieron al crédito se incrementó de 33.5% a 40.7%. Este avance se debió al incremento del acceso al crédito de las MYPE, las que demandaron principalmente créditos para capital de trabajo (28.5%), en donde el criterio más importante para pedir un préstamo fue la tasa de interés. No obstante, según el Registro Crediticio Consolidado (RCC) la participación en el sistema financiero según estrato es del 4.5% para las microempresas y del 45.1% para las pequeñas, en contraste con la participación de las medianas y grandes con 61.6% y 68.3% respectivamente.

Otro aspecto importante en el desempeño de las MYPE es la gestión empresarial, según la ENE 2017, el 62.8% declaró no contar con un plan de negocios al iniciar su actividad económica, un 8.9% sí desarrolló un plan posterior al inicio de operaciones y el 28.3% sí contaba con plan desde el inicio de las operaciones. Además, según la ENE 2015, solamente el 19.5% de conductores MYPE accedieron a algún evento de capacitación o asistencia técnica relacionado a gestión empresarial.

La digitalización, entendida como el uso de tecnologías digitales para modernizar el negocio y difundir la marca y productos de manera ágil, moderna y a bajo costo, para poder acceder a diversos mercados e incrementar las ventas; ha experimentado un incremento entre el 2014 y 2016 a través del uso de celular con internet, página web, redes sociales y terminal de pagos; mientras que el porcentaje de empresas que utilizaron computadora e internet disminuyó como se observa en la *Gráfico 3*. Al respecto, las medianas y grandes empresas son las que en comparación con las MYPE cuentan con un mayor grado de acceso a estas Tecnologías de la información y comunicaciones (TIC).

Gráfico 3. Principales TIC utilizadas por las empresas, 2014 y 2016



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2017
Elaboración: OGEIEE - OEI

Estos son algunos factores que explican el bajo nivel de la productividad de las MYPE, obtenida de fuentes de información como encuestas nacionales (ENE y ENAHO) y Registros (RCC). No obstante, se debe considerar la informalidad del sector empresarial cuya estimación² en las MYPE alcanza el 47.3% de un total de 3 617,163 de empresas cuya productividad es aproximadamente cinco veces menor al de las empresas formales, además de generar el 68% del empleo.

Por ello, el Programa Nacional “Tu Empresa” beneficia en particular, a la micro y pequeña empresa formal e informal, contribuyendo al aumento de su productividad y ventas, incluyendo las micro y pequeñas empresas lideradas por mujeres, personas con discapacidad, personas adultas mayores, familias de niños, niñas y adolescentes en riesgo.

La contribución en solucionar el problema de la informalidad se realiza a través de asesorías y subsidios en los trámites; y aborda la baja productividad mediante el acompañamiento personalizado y herramientas necesarias para potenciar las capacidades empresariales en el marco de cinco componentes: Formalización,

² El número total de MYPE se estima con información de la ENAHO y el método de conductores. En tanto, el número de MYPE formales proviene del padrón de contribuyente de la SUNAT.



Gestión empresarial, Digitalización, Desarrollo Productivo y Acceso al financiamiento.

2. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

El Ministerio de la Producción ha creado los Centros de Desarrollo Empresarial - CDE, que son un espacio de atención gratuita implementados en alianza con instituciones públicas y privadas a nivel nacional, donde los emprendedores con o sin negocio y empresarios podrán recibir asesoría y asistencia técnica enfocadas en el inicio del negocio y en el fortalecimiento de sus capacidades y habilidades empresariales.

En agosto del 2016 se creó el primer CDE cuyo enfoque, antes de la creación del Programa Nacional Tu Empresa, fueron los componentes de Formalización y Gestión empresarial. En junio del 2017 existían 7 CDE ubicados en Lima, Cusco, Tacna, La Libertad, Junín, Lambayeque y Moquegua.

La implementación de los CDE considera la experiencia internacional en el desarrollo de centros de apoyo a la MYPE:

- Small Business Development Center (EEUU) Red de más de mil puntos de atención integral y principal fuente de asesoría técnica para micro y pequeñas empresas estadounidenses, que comenzó desde la fundación del primer programa piloto en 1976 California.
- La red de Centros de Desarrollo de Negocios (Chile) nace de un acuerdo suscrito entre los gobiernos de Chile y Estados Unidos en junio de 2014, en materia de Promoción del Emprendimiento y del Crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Este acuerdo comprometió asesoría técnica, capacitación y colaboración de Estados Unidos para la implementación de los Centros de Desarrollo de Negocios.
- Los Centros de Desarrollo Empresarial (Colombia) son un instrumento de política industrial que busca desarrollar capacidades al interior de las empresas, e impulsar la creación de nuevas unidades productivas, ofreciendo asesoría a largo plazo, acompañamiento y capacitación desde el 2013. Se basan en la adaptación para Colombia del Modelo Small Business Development Center - SBDC de los Estados Unidos.
- La Red de Apoyo al Emprendedor (México) fomenta el crecimiento mediante el fortalecimiento ordenado, planificado y sistémico del emprendimiento y del desarrollo empresarial. Asimismo, impulsa la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva que se sustente en MIPYME más productivas.

En la Tabla 2 se presenta el detalle de las principales características de los programas de EEUU, Chile, Colombia, México y Perú, así como las diferencias con respecto al caso peruano. En todos los casos se enfatiza la atención a las empresas formales, mientras que el programa del Perú centra su atención en emprendedores. Asimismo, en el caso de EEUU, el énfasis está en la creación y retención de empleo, mientras que el Perú el aumento de la productividad y las ventas. El caso chileno enfatiza el compromiso del usuario para implementar el plan



PERÚ

Ministerio
de la Producción

Oficina de Evaluación de Impacto

de trabajo elaborado por el asesor del centro y el seguimiento de largo plazo a fin de asegurar el impacto del programa. El programa colombiano hace énfasis en la innovación, acceso a mercados internacionales y en plantear distintas modalidades de atención según tipo de usuario. Como se verá más adelante, en el caso peruano no se observa la entrega de servicios diferenciados según tipo de usuario. Finalmente, el programa de México presenta tres canales de atención, presencial, por página web y vía telefónica, mientras que el programa del Perú utiliza mayoritariamente la vía presencial.



PERÚ

Ministerio de la Producción

Oficina de Evaluación de Impacto

Tabla 2. Características de los CDE de EEUU, Chile, Colombia, México y Perú

País Programa Características	EEUU Small Business Development Center	Chile Red de Centros de Desarrollo de Negocios	Colombia Centros de Desarrollo Empresarial	México Red de Apoyo al Emprendedor	Perú Programa Nacional Tu Empresa
Público objetivo ¹	Emprendedores Pequeñas empresas	Emprendedores Empresas establecidas Empresas establecidas con alto potencial de crecimiento ²	Emprendedores Empresario Formal Empresario No Formal	Emprendedores Micro empresa Pequeña empresa Mediana empresa	Emprendedor sin negocio Emprendedor con negocio (sin RUC) Micro y pequeño empresario (con RUC)
Diseño/Implementación ³	Asesoría, capacitación y asistencia técnica actualizadas en todos los aspectos de la administración de pequeñas empresas.	-Registro -Diagnostico -Plan de trabajo -Acompañamiento de mediano a LP en la implementación del plan	-Registro -Diagnostico -Plan de mejoramiento -Desarrollo del plan -Asesoría y seguimiento al plan y de LP -Capacitaciones colectivas	-Registro -Diagnostico -Programas de apoyo para cubrir sus necesidades -Vinculación a la red	-Registro -Diagnóstico -Plan de asesorías -Atención ad hoc -Seguimiento y evaluación
Objetivos/Finalidad ⁴	Fomentar el desarrollo económico local y regional a través de la <u>creación y retención de empleos</u> .	Aumento de productividad y sostenibilidad de las empresas.	Contribuir a la dinamización de la economía local, regional y nacional a través del crecimiento empresarial, la innovación, la productividad, la rentabilidad y la internacionalización.	Fomentar el crecimiento mediante el fortalecimiento ordenado, planificado y sistémico del emprendimiento y del desarrollo empresarial. Impulsar la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva que se sustente en MIPYMES más productivas.	Aumento de la productividad y ventas.
Variabes resultado/medibles	Incremento de ventas -Incremento de empleo	-Aumento de ventas -Creación o retención de empleos -Acceso a financiamiento -Otros	-Aumento de la competitividad, productividad y rentabilidad de los negocios -Generación de empleo -Creación de nuevas empresas -Facilidad de acceso al crédito y a nuevos mercados. -Apoyo a la asociatividad	No se especifica.	No aplica
Principales diferencias respecto al modelo peruano	- Énfasis en la creación y retención de empleo . - Más de 63 alianzas público privadas a través de 900 puntos de entrega de servicios, 48 de estas alianzas son con universidades . - Énfasis en servicios para empresas formales.	-Énfasis en el compromiso del usuario en implementar el plan de trabajo elaborado por el asesor del Centro. -Énfasis en el seguimiento a largo plazo para asegurar impacto económico en la empresa atendida. - Énfasis en servicios para empresas formales.	-Énfasis en la innovación -Énfasis en el acceso a mercados internacionales -Modalidad de atención según el tipo de usuario -El cumplimiento de los compromisos acordados en los procesos de asesoría es un requisito para participar del Programa. -Conexión con Redes Internacionales de Centros y las plataformas comerciales que permitan el intercambio de buenas prácticas y la internacionalización de las Mipymes. - Énfasis en servicios para empresas formales.	-El registro en el Programa además del punto físico (centros), puede darse por página web o vía telefónica. - Énfasis en servicios para empresas formales.	

1. Los programas no definen con claridad cuáles son las características de clasificación de las micro, pequeña y mediana empresa, es decir, si se toma en cuenta el ingreso de ventas y la cantidad de trabajadores. Asimismo, Chile no considera a las microempresas como sujetas de atención debido a que el retorno en tributación no compensa la inversión del programa y Perú no considera a las empresas medianas.
2. Con niveles y potencial de crecimiento elevados en comparación con la media de su sector o sus competidores, quemando etapas a mayor velocidad de la normal para cualquier empresa.
3. La implementación dependerá del tipo de usuario al que se brinda el servicio, Colombia tiene bien definido este flujo.
4. A pesar de que los países latinoamericanos adoptan el modelo estadounidense de asistencia a pequeñas empresas, los objetivos varían según cada país y las variables resultado o medibles.

2.1. Antecedentes legales

El artículo 38 de la Ley N° 29158, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo, señala que los Programas son creados en el ámbito de la competencia del Poder Ejecutivo, en un Ministerio o en un Organismo Público, mediante decreto supremo con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros; asimismo, agrega que los Programas son estructuras funcionales creadas para atender un problema o situación crítica, o implementar una política pública específica, en el ámbito de competencia de la entidad a la que pertenecen.

Mediante el decreto Supremo N° 012-2017-PRODUCE se crea el Programa Nacional “Tu Empresa”, el cual depende funcionalmente del Despacho Viceministerial de MYPE e Industria, y se encuentra a cargo de un/una Director/a Ejecutivo/a designado/a mediante Resolución Ministerial del Ministerio de la Producción.

El Programa Nacional “Tu Empresa” tiene como objetivo general contribuir al aumento de la productividad y ventas de las micro y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para formalizarse, acceder al crédito formal, digitalizarse, y desarrollar las capacidades de los empresarios.

Mediante el informe N° 004-2018-PRODUCE/DVMYPE-I/TU EMPRESA, se propone y sustenta el Manual de Operaciones de dicho Programa, a través del cual se establecen los servicios, acciones, componentes y estructura funcional necesaria para el cumplimiento de sus objetivos estratégicos.

Por lo tanto, conforme con lo dispuesto en la Ley N° 29158, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo, el Decreto Legislativo N° 1047, Decreto que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción y su modificatoria; y el Decreto Supremo N° 012-2017-PRODUCE, que crea el Programa Nacional “Tu Empresa” se resolvió la Aprobación del Manual de Operaciones y su publicación a través de la Resolución Ministerial N° 102-2018-PRODUCE con fecha 08 de marzo de 2018.

Asimismo, el artículo 12 del Manual de Operaciones señala que las funciones del Programa Nacional Tu Empresa son las siguientes:

- 1) Implementar, articular y supervisar acciones que contribuyan al incremento de la productividad y ventas de la MYPE.
- 2) Brindar atención a las personas y MYPE interesadas en acceder a un servicio empresarial prestado por el Programa Nacional “Tu Empresa”.
- 3) Asegurar la articulación, mejora y complementariedad de los servicios ofrecidos a las MYPE, a través de la coordinación continua con los Órganos, Programas y proyectos del Ministerio, así como Organismos Públicos adscritos al Sector Producción.



- 4) Identificar y establecer alianzas interinstitucionales que contribuyan al cumplimiento del objetivo general y objetivos estratégicos del Programa, a través de la suscripción de convenios con entidades públicas y privadas.
- 5) Evaluar la situación de las MYPE atendidas por el Programa a través de la generación de información, para diseñar servicios empresariales de acuerdo a las necesidades de las MYPE.
- 6) Ofrecer un servicio exclusivo e integral a las MYPE de acuerdo a sus necesidades, para lo cual el Programa se constituirá en su principal canal de atención.
- 7) Otras funciones que le sean asignadas por el Viceministerio de MYPE e Industria.

2.2. Objetivo de Tu Empresa

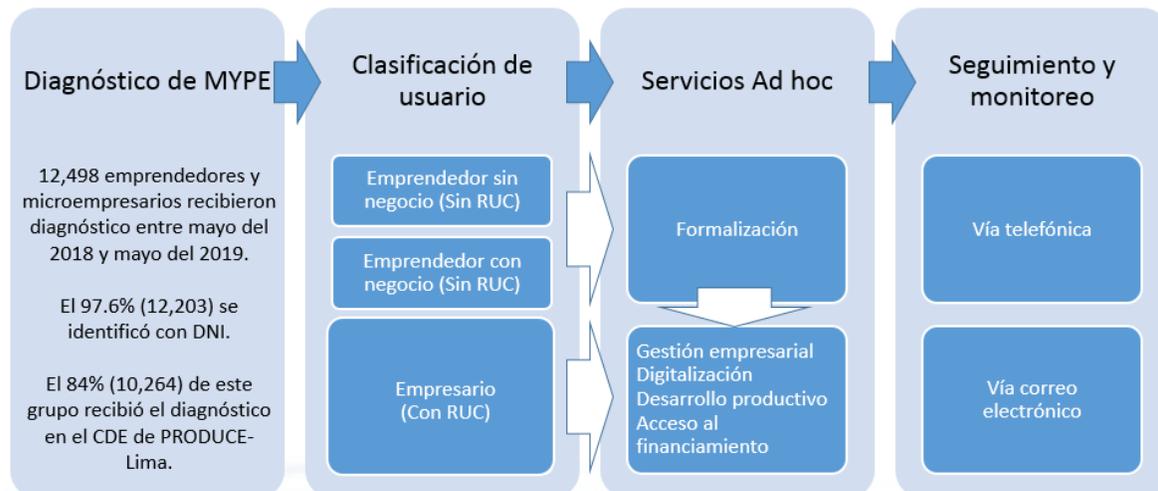
Finalidad: Mejorar los niveles de desarrollo empresarial de las MYPE y futuras MYPE brindándoles facilidades para formalizarse, para el desarrollo de su plan de negocios y la adopción de acciones de digitalización, así como la entrega de información sobre acceso a distintas fuentes de financiamiento para las MYPE y de la oferta de capacitaciones para mejora de habilidades de gestión empresarial y de programas para articulación de mercados que ofrece el sector.

2.3. Modalidad de intervención y servicios entregados

Modalidades de implementación:

- i. Centros de Desarrollo Empresarial autorizados por el Ministerio de la Producción, funciona como una plataforma de atenciones, a través de módulos instalados en los CDE en los cuales el personal especializado elabora un diagnóstico de los usuarios que acuden a estos centros y luego realizan atenciones en forma de asesorías según sus necesidades.
- ii. Clínica empresarial, los mismos servicios que se brindan en los CDE son llevados a campo de forma itinerante.

Gráfico 4. Modelo de Intervención Centro de Desarrollo Empresarial-CDE



Fuente: Base de datos Tu Empresa.

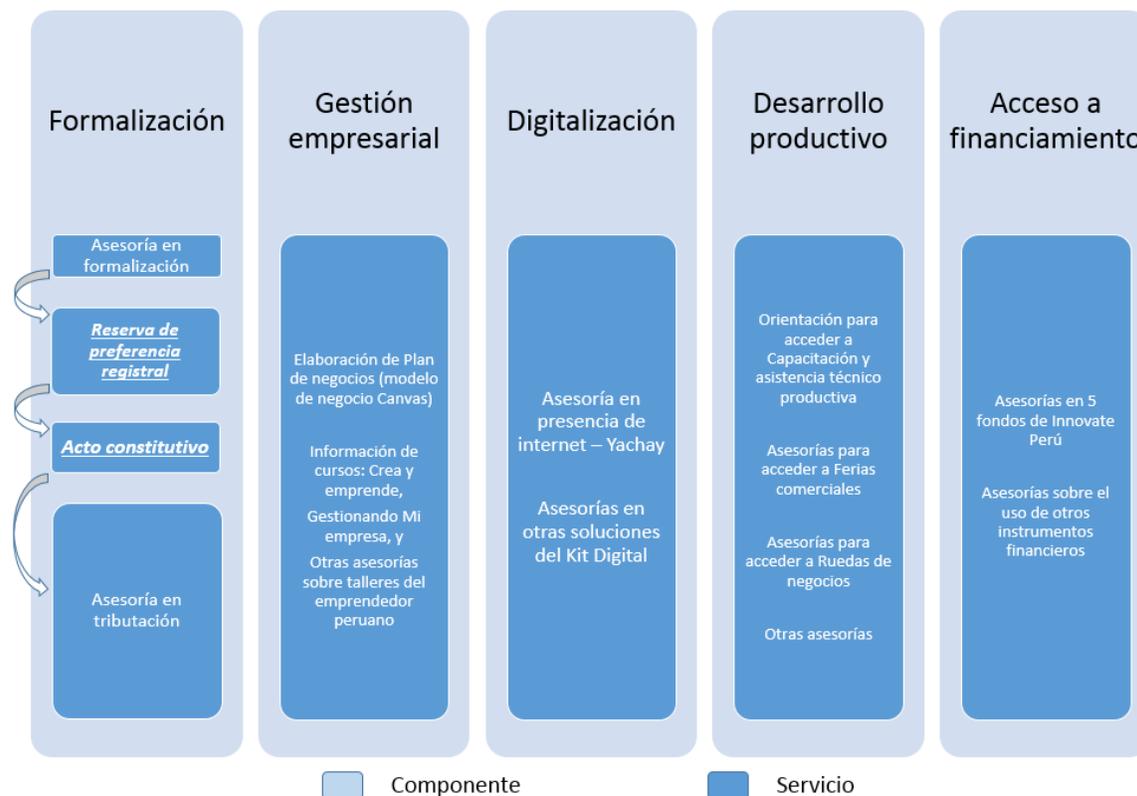
Elaboración: OGEIEE - OEI

Los servicios se entregan mediante asesorías clasificadas por componentes a cargo de un asesor, éstas son de dos tipos:

- De carácter informativo, sobre los cursos y otros servicios que brinda el Sector Producción.
- Asesorías y entrega de subsidios de algunos servicios para reducir barreras relacionadas al componente de Formalización (persona jurídica) a través de las Reserva Preferencial Registral y el Acto Constitutivo y al componente de Gestión Empresarial (apoyo en el desarrollo del modelo de negocios con la metodología Canvas) y servicios de digitalización. En particular, conforme a la información descrita por el personal del Programa Nacional Tu Empresa:

- Reserva Preferencial Registral sin costo (ahorro de S/20)
- Acto Constitutivo sin costo (ahorro de S/300) + descuentos en notarias (ahorro de S/400)
- Asistencia técnica para el desarrollo del plan de negocio mediante el Modelo Canvas (desarrollo de plantilla, asesoría y revisión).
- Catálogo de digitalización para descuentos de servicios de página web, etc.

Gráfico 5. Componentes y servicios de Tu Empresa



Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración: OGEIEE - OEI

2.4. Perfil de los beneficiarios atendidos (2018-2019)

Para elaborar el perfil del usuario atendido se dispuso de tres bases de datos como se observa en la *Tabla 3*. El *Listado de encuestas registradas* enumera las variables socioeconómicas que caracterizan al tipo de usuario además de sus necesidades de emprendimiento o de desarrollo empresarial, éstas permiten realizar un diagnóstico especializado sobre el paquete de asesorías más idónea a proveer para el logro de los objetivos del Programa. Esta base consta de 12,498 registros en donde la unidad de análisis es el beneficiario identificado con documento de identidad (DNI, CE, PTP, etc.) y diagnosticado en alguno de los 20 Centros de Desarrollo Empresarial en alianzas público-privadas, entre el 10 de mayo de 2018 y el 13 de mayo de 2019. Asimismo, la base *Listado de servicios ofrecidos en cada visita* cubre el mismo periodo en donde la unidad de análisis es el tipo de atención provista al usuario por componente y tipo de servicio (ver *Gráfico 5*) registrando 30,483 atenciones.

Por último, la base Sistema de colas, también denominada Ticketero, registra el tiempo de atención de cada una de las asesorías provistas por el Programa, posee 10,573 registros y cubre el periodo del 16 de mayo al 07 de diciembre de 2018 y del 02 de enero al 28 de febrero de 2019. Es preciso señalar que no se tuvo disponibilidad de

información del sistema de colas respecto al mes de diciembre del 2018 ni de los meses de marzo, abril y mayo de 2019.

Tabla 3. Caracterización de las bases de datos

Nombre	Periodo	Temas principales	Unidad de análisis	Número de registros
Listado de encuestas registradas	10/05/18 - 13/05/19	Diagnóstico de las necesidades del usuario.	Usuarios diagnosticados	12,498
Listado de servicios ofrecidos en cada visita	10/05/18 - 13/05/19	Detalle de las asesorías recibidas por el usuario.	Asesorías recibidas	30,483
Sistema de colas	16/05/18 - 07/12/18 02/01/19 - 28/02/19	Tiempo transcurrido en cada asesoría.	Tiempo de atención por asesoría.	10,753

Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración propia.

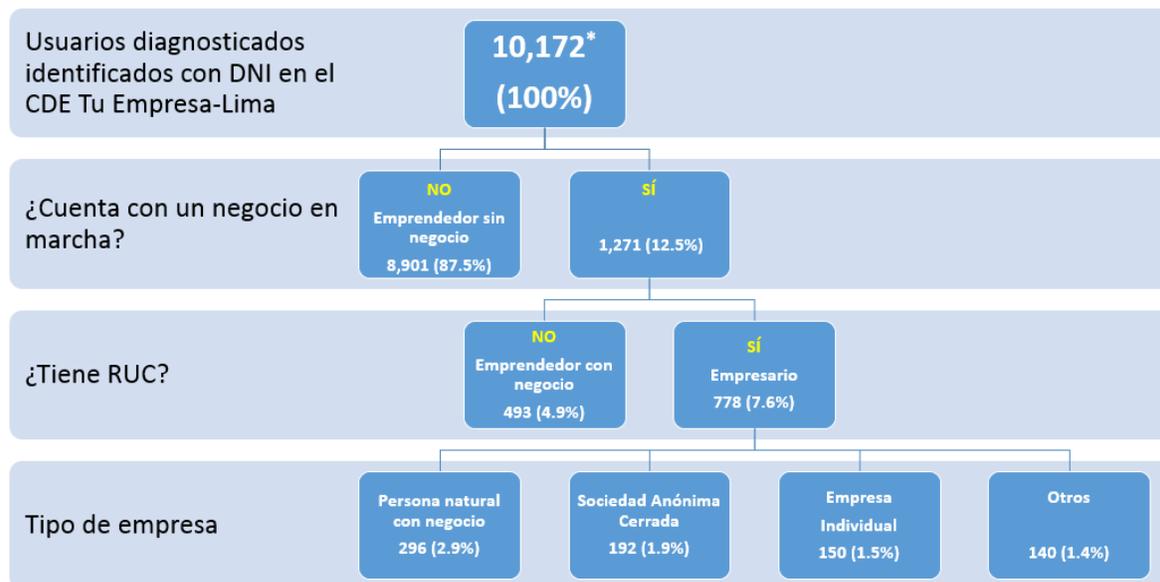
2.4.1. Caracterización de los usuarios

Entre el 10 de mayo de 2018 y el 13 de mayo de 2019 el programa atendió a 12,498 usuarios nacionales y extranjeros a los cuales se les realizó un diagnóstico especializado en base a sus necesidades y requerimientos. De esta población, los usuarios nacionales representan el 97.6% (12,203) a los cuales se les aplicó un ejercicio de consistencia de la variable de identificación DNI y verificación de duplicados, luego del cual se obtuvo que el 100% de DNI son válidos sin existencia de duplicados. La *Tabla 4* muestra la distribución por centro de atención en donde se observa que el 84% (10,254) de dichos registros se realizaron en el Centro de Desarrollo Empresarial Tu Empresa Lima ubicado en el Ovalo Quiñones Av. Guardia Civil nro. 834, San Isidro, Lima. Al respecto, en los CDE se brindan asesorías a tres tipos de usuarios: aquellos que tienen una idea de negocio, pero aún no lo constituyen, denominados emprendedores sin negocio; aquellos que tienen un negocio en marcha pero que aún no cuentan con RUC, denominados emprendedores con negocio; y por último, aquellos que poseen un negocio y tiene RUC activo o empresarios. Como puede apreciarse el *Gráfico 6* muestra la clasificación de los usuarios diagnosticados en el CDE Lima: el 87.5% (8,901) son emprendedores sin negocio, 493 (4.9%) son emprendedores con negocio, es decir, no cuentan con RUC, y 778 (7.6%) son empresarios. Entre los empresarios los tipos de empresa más representativos son el de Persona Natural con Negocio y la Sociedad Anónima Cerrada.

Tabla 4. Caracterización de usuarios por centro de atención

Centro Tu Empresa	Observaciones	%
Centro de Desarrollo Empresarial - Ministerio de la Producción	10,264	84.1
Universidad Continental - sede Huancayo	535	4.4
Gobierno Regional Amazonas	290	2.4
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo	195	1.6
Gobierno Regional de Lima	180	1.5
Gobierno Regional de Arequipa	170	1.4
Cámara de comercio y producción de La Libertad	168	1.4
Gobierno Regional de Ucayali	145	1.2
Cámara de comercio de Lima	100	0.8
Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)	39	0.3
Notaría Manuel Galvez Succar	35	0.3
Cámara de comercio de industria y turismo de Ica	20	0.2
Universidad Nacional del Centro del Perú - sede Satipo	17	0.1
Otros	45	0.3
Total	12,203	100

Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración: OGEIEE - OEI

Gráfico 6. Caracterización de usuarios del CDE Lima


Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración: OGEIEE - OEI

El 59.2% de los usuarios diagnosticados son hombres, mientras que el 40.8% mujeres. Además, el porcentaje de participación por género no varía según el tipo de usuario. El promedio de edad es de 38 años, según rangos: 17-24 (11%), 25-44 (58%), 45-65 (29%) y +65 (3%); en donde existe una mayor proporción de emprendedores sin negocio (11%)

que empresarios (4%) en el rango entre 17 y 24 años. Por otro lado, según el nivel de educación la *Tabla 5* muestra que el último grado de instrucción alcanzado es homogéneo según tipo de usuario. Asimismo, el 88% declaró tener secundaria completa o más y el 79% declaró tener estudios superiores; el alto porcentaje de usuarios con estudios superiores sugiere que es poco probable el emprendimiento por subsistencia³, en cambio este podría ocurrir por acumulación en donde una de las hipótesis sería el subempleo; sin embargo, no se tiene información respecto a la situación laboral de la mayoría de usuarios que son emprendedores sin negocio.

Tabla 5. Caracterización de usuarios del CDE Lima por grado de instrucción alcanzado

GRADO DE INSTRUCCIÓN ALCANZADO	TIPO DE USUARIO							
	TOTAL		EMPRESARIO SIN NEGOCIO		EMPRESARIO CON NEGOCIO		EMPRESARIO	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
NINGUNO	1,045	11	904	11	64	15	77	11
PRIMARIA	64	1	38	1	14	3	12	2
SECUNDARIA INCOMPLETA	40	0	33	0	1	0	6	1
SECUNDARIA COMPLETA	839	9	735	9	49	11	55	8
SUPERIOR TECNICO COMPLETO	1,539	16	1,319	16	74	17	146	21
SUPERIOR UNIVERSITARIO	5,714	60	5,109	61	224	52	381	54
MAESTRIA	247	3	213	3	6	1	28	4
DOCTORADO	18	0	14	0	0	0	4	1
TOTAL	9,506	100	8,365	100	432	100	709	100
SECUNDARIA O MÁS	8,357	88	7,390	88	353	82	614	87
ESTUDIOS SUPERIORES	7,518	79	6,655	80	304	70	559	79

Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración: OGEIEE - OEI

Según el distrito de procedencia se observa, en la *Tabla 6*, que 5,576 usuarios pertenecen a la provincia de Lima (58.7%), 42.2% se concentran en 17 distritos de la provincia de Lima, 1% pertenece a otras provincias del departamento de Lima y 41.3% provienen de otros departamentos. Asimismo, se realizó un análisis espacial para la provincia de Lima metropolitana de donde proceden 5,480 usuarios de 43 distritos representando el 57.6% de la muestra, se observa en el *Gráfico 7* que la cantidad de atendidos se concentra en los distritos de procedencia más cercana al CDE Tu Empresa Lima ubicado en el distrito de San Isidro, el número de usuarios disminuye conforme la procedencia se aleja del epicentro.

³ Schoar (2010) señala que existen dos clases de emprendedores: en primer lugar, aquellos que se convierten en empresarios como un medio para proporcionar ingresos de subsistencia, también denominados emprendedores de subsistencia; y en segundo lugar, aquellos cuyo objetivo es crear negocios grandes y dinámicos cuyo crecimiento vaya más allá de las necesidades de subsistencia de una persona, además de proveer de empleos e ingresos a otros individuos, denominados emprendedores de transformación o acumulación.

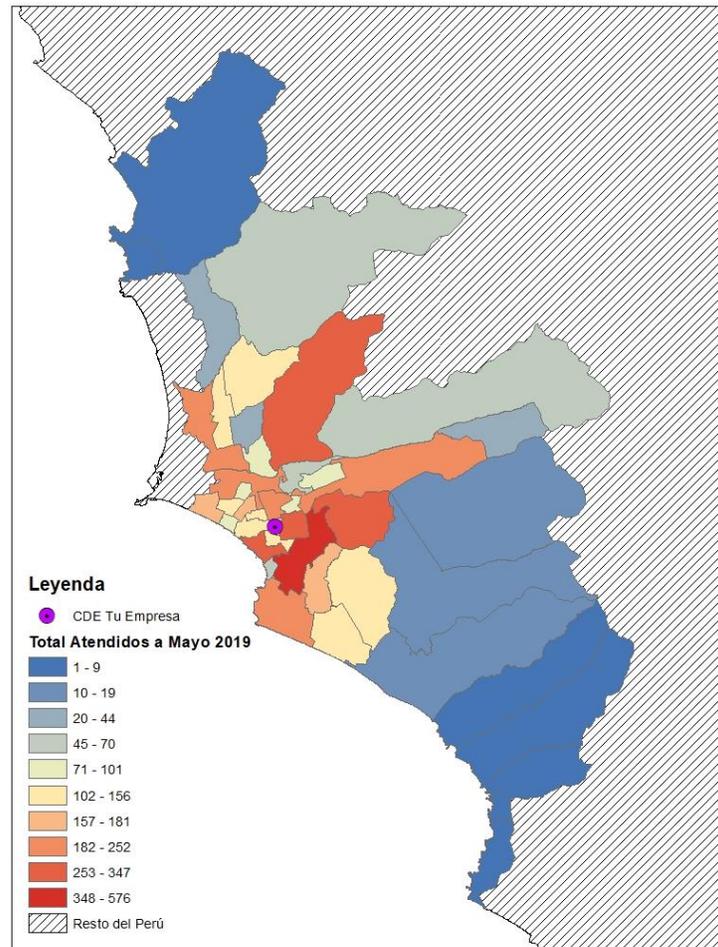


Tabla 6. Caracterización de usuarios del CDE Lima por distrito de procedencia

DISTRITO DE PROCEDENCIA	TOTAL		TIPO DE USUARIO					
			EMPRESARIO SIN NEGOCIO		EMPRESARIO CON NEGOCIO		EMPRESARIO	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Santiago de Surco	576	6.1	526	6.3	21	4.9	29	4.1
San Juan de Lurigancho	347	3.7	320	3.8	7	1.6	20	2.8
La Molina	308	3.2	290	3.5	3	0.7	15	2.1
San Borja	286	3	260	3.1	4	0.9	22	3.1
Miraflores	283	3	264	3.2	6	1.4	13	1.8
Lima	252	2.7	227	2.7	15	3.5	10	1.4
Chorrillos	219	2.3	202	2.4	6	1.4	11	1.6
Ate	208	2.2	188	2.2	7	1.6	13	1.8
San Martín de Porres	207	2.2	185	2.2	9	2.1	13	1.8
La Victoria	201	2.1	174	2.1	10	2.3	17	2.4
San Juan de Miraflores	181	1.9	168	2	6	1.4	7	1
Jesús María	180	1.9	167	2	6	1.4	7	1
San Miguel	168	1.8	149	1.8	10	2.3	9	1.3
Comas	155	1.6	149	1.8	4	0.9	2	0.3
Villa el Salvador	154	1.6	139	1.7	8	1.9	7	1
Surquillo	146	1.5	132	1.6	6	1.4	8	1.1
San Isidro	144	1.5	135	1.6	3	0.7	6	0.8
Otros distritos de Lima	1,465	15.4	1,329	15.9	59	13.6	77	10.7
Otras provincias de Lima	96	1	88	1.1	4	0.9	4	0.6
Otras regiones	3,930	41.3	3,273	39.1	238	55.1	419	59.1
Total	9,506	100	8,365	100	432	100	709	100

Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración: OGEIEE - OEI

Gráfico 7. Distribución espacial de los usuarios del CDE Lima por distrito de procedencia



Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración: OGEIEE - OEI

El 84.3% de emprendedores sin negocio cuenta con una idea de negocio. Los sectores económicos según estas ideas se distribuyen de la siguiente manera: servicios (53%), comercio (25%), manufactura (6%), textil (4%), construcción (4%) y el resto 7%. Además, el *Gráfico 8* muestra que la razón o razones por las que seleccionaron uno o más sectores (pueden elegir más de uno) son: la experiencia en el sector (74%), la rentabilidad del negocio (29%), contar con contactos en el rubro (25%), y contar con un mercado donde empezar el negocio (24%).

Gráfico 8. Caracterización de usuarios según razones de elección del sector de negocio



Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración: OGEIEE - OEI

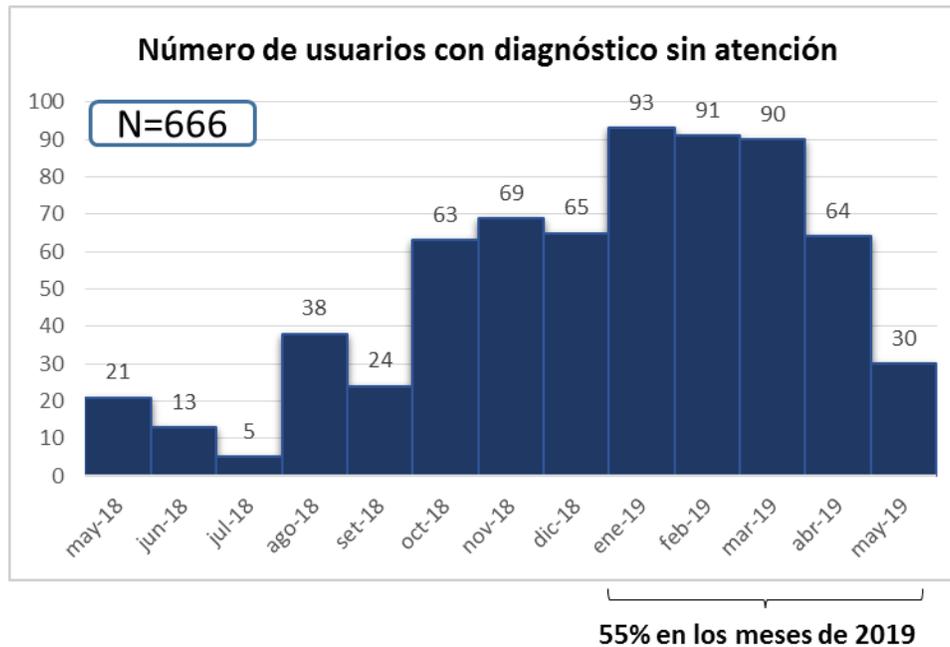
Por lo tanto, en su mayoría, los usuarios del Programa son personas de nacionalidad peruana que reciben la atención en el CDE Lima, ubicado en San Isidro, al cual acuden con una idea de negocio, pero sin una empresa constituida aún. Estos emprendedores proceden de los distritos de Lima Metropolitana con una participación femenina importante (39.8%) y un promedio de edad de 38 años; asimismo, tienen estudios superiores y una idea de negocio relacionada a servicios o comercio, sectores en los cuales tienen experiencia.

2.4.2. Caracterización de los servicios recibidos por los usuarios

Del total de usuarios diagnosticados, 9,506 (93.4%) recibieron por lo menos una atención y 666 (6.5%) a la fecha solo pudieron ser diagnosticados y no han recibido ninguna atención, es decir, no volvieron o no tenían tiempo para recibir asesorías cuando asistieron a los módulos de atención de Tu Empresa. El *Gráfico 9* muestra la distribución por mes del número de usuarios diagnosticados sin atención, en donde se observa que las fechas de inicio o diagnóstico se concentran en los últimos meses del periodo de análisis (55% entre enero y mayo de 2019). Asimismo, el Programa en base a la experiencia en la práctica ha observado que si en un mes el usuario diagnosticado no retorna por asesoría, la probabilidad de que regrese luego de este periodo se reduce.

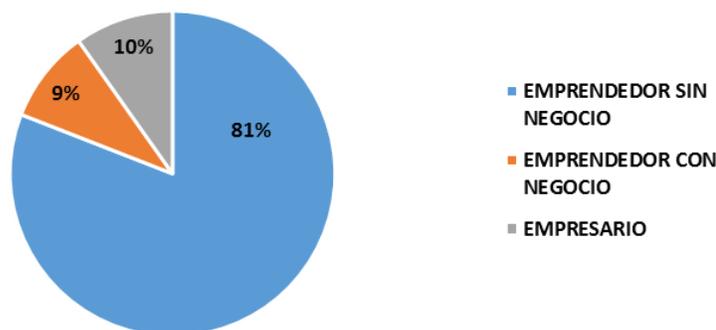
Por otro lado, el 95.6% de los usuarios que sí recibieron asesorías, por lo menos en un componente, las iniciaron el mismo día de su diagnóstico. A su vez, el 65% de usuarios atendidos en algún componente no vuelve luego del primer día de atención y el tiempo promedio entre el diagnóstico y la última atención es de 11 días.

Gráfico 9. Número de usuarios con diagnóstico y sin atención



Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración: OGEIEE - OEI

Gráfico 10. Porcentaje de diagnosticados sin atención por tipo de usuario



Fuente: Base de datos Tu Empresa.
Elaboración: OGEIEE - OEI

El *Gráfico 10* muestra la distribución de los diagnosticados sin atención por tipo de usuario, se observa que el 81% son emprendedores sin negocio, el 10% son emprendedores con negocio y el 9% restante son empresarios. En adelante, el análisis continuará con aquellos usuarios que recibieron por lo menos una atención luego de

que fueron diagnosticados (9,506) además se cruzará con la base *Ticketero* para contabilizar la duración de las atenciones.

En la *Tabla 7* se muestra el cálculo del total de minutos de atención que recibió cada usuario según componente, en promedio los usuarios han recibido aproximadamente 1 hora de atención: el componente de Formalización es el que mayor tiempo promedio tiene por usuario (44 minutos), seguido de Gestión empresarial (43 minutos) la mayoría de estas atenciones se entregan en un solo día. Por otro lado, según tipo de usuario: los emprendedores con negocio tienen el mayor tiempo de atención acumulada en promedio (1 hora y 13 minutos) seguidos de los empresarios con 1 hora y 10 minutos.

Tabla 7. Promedio del tiempo total de atención en minutos según componente

Tipo de usuario	Total	Componente				
		Formalización	Gestión empresarial	Digitalización	Acceso a financiamiento	Desarrollo productivo
Emprendedor sin negocio	57	44	39	29	13	4
Emprendedor con negocio	73	48	58	18	19	0
Empresario	70	39	52	34	12	22
Total	58	44	43	29	13	7

Fuente: Base de datos Tu Empresa.

Elaboración: OGEIIEE -OEI

La *Tabla 8* muestra la caracterización de atenciones por número de componentes recibidos y tipo de usuario según la cual el 77% fue atendido en 1 solo componente (7,299 atenciones), 17.3% se atendió en dos (1,639 atenciones) y el 5.9% restante recibió entre 3, 4 y 5 componentes (568 atenciones). Cabe señalar que los beneficiarios se concentran en el componente de formalización y combinaciones que involucran a éste: del total de atendidos en 1 solo componente, el 84.5% recibieron servicios de Formalización (6,169 atenciones), mientras que sólo el 6.7% (489 atenciones) y el 5.3% (390 atenciones) recibieron servicios de Gestión empresarial y Digitalización respectivamente. Asimismo, los usuarios asesorados en 2 o más componentes (2,207) recibieron, en mayor cantidad, estas combinaciones: Formalización más Digitalización (33%, 731 atenciones) y Formalización más Gestión empresarial (20.3%, 448 atenciones).

La *Tabla 9* muestra la caracterización de atenciones por número de servicios recibidos y tipo de usuario, dentro del componente de formalización, el cual se entrega a través de 02 soluciones empresariales: Formalización y Asesoría en Tributación; además la solución empresarial de Formalización se brinda a su vez en 03 servicios: Asesoramiento, Reserva Preferencial Registral y Acto Constitutivo). Para fines del



análisis, se consideró la clasificación del componente de Formalización en 04 servicios en donde la combinación óptima es la recepción de todos en este orden: Asesoría>>Reserva Preferencial Registral>>Acto constitutivo>>Asesoría tributaria. Se observa que el tipo de usuario que predomina en la recepción de los servicios de este componente es el emprendedor sin negocio representando el 93% (5,745 beneficiarios). Además, del total de emprendedores sin negocio que recibió un solo servicio el 57% (1,349) recibieron solo el servicio de asesoría en formalización.

Por lo tanto, la mayoría de usuarios diagnosticados recibieron atención en algún componente; no obstante, existe un grupo que luego del diagnóstico no regresa al CDE Lima a recibir asesorías. Éstas inician y concluyen, en promedio, el mismo día del diagnóstico; en caso contrario, el tiempo promedio entre el diagnóstico y la última atención es de 11 días. La duración de una atención bordea una hora, en donde el componente de formalización es el que recibe mayor tiempo (44 minutos). La atención típica cuando se brinda un componente es el de formalización, asimismo las combinaciones de dos componentes o más involucran también temas de formalización, en donde el usuario predominante es el emprendedor sin negocio. Dentro de este componente, el servicio de mayor difusión es el de asesoría en formalización seguida del Acto constitutivo.



Tabla 8. Caracterización de atenciones por número de componentes recibidos y tipo de usuario

COMBOS POR COMPONENTE	Tipo de usuario							
	TOTAL		EMPRENDEDOR SIN NEGOCIO		EMPRENDEDOR CON NEGOCIO		EMPRESARIO	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Solo 1 componente	7,299	77	6,569	79	275	64	455	64
Formalización	<u>6,169</u>	<u>64.9</u>	<u>5,745</u>	<u>68.7</u>	<u>234</u>	<u>54.2</u>	<u>190</u>	<u>26.8</u>
Gestión Empresarial	489	5.1	383	4.6	23	5.3	83	11.7
Digitalización	390	4.1	249	3	9	2.1	132	18.6
Desarrollo Productivo	138	1.5	106	1.3	4	0.9	28	3.9
Acceso a Financiamiento	113	1.2	86	1	5	1.2	22	3.1
2 componentes	1,639	17.3	1,375	16.5	94	21.8	170	24
Formalización + Digitalización	731	7.7	643	7.7	43	10	45	6.3
Formalización + Gestión Empresarial	448	4.7	401	4.8	20	4.6	27	3.8
Digitalización + Gestión Empresarial	110	1.2	58	0.7	9	2.1	43	6.1
Otros dúos	350	3.7	273	3.3	22	5.1	55	7.8
3 componentes	453	4.7	342	4.1	46	10.7	65	9.2
Formalización + Gestión Empresarial + Digitalización	212	2.2	161	1.9	27	6.3	24	3.4
Otros tríos	241	2.5	181	2.2	19	4.4	41	5.8
4 componentes	89	0.9	59	0.7	14	3.3	16	2.3
FO + GE + DIG + AF	37	0.4	24	0.3	9	2.1	4	0.6
Otros de 4	52	0.5	35	0.4	5	1.2	12	1.7
5 componentes	26	0.3	20	0.2	3	0.7	3	0.4
Total	9,506	100	8,365	100	432	100	709	100

Fuente: Base de datos Tu Empresa.

Elaboración: OGEIEE - OEI



Tabla 9. Caracterización de atenciones por número de servicios recibidos y tipo de usuario, componente de formalización

COMBOS DE SERVICIOS DEL COMPONENTE FORMALIZACIÓN	TOTAL		Tipo de usuario					
			EMPRENDEDOR SIN NEGOCIO		EMPRENDEDOR CON NEGOCIO		EMPRESARIO	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1 servicio	2,574	42	2,360	41	98	42	116	61
Asesoría en formalización	1,459	23.7	1,349	23.5	53	22.6	57	30
RP Registral	370	6	337	5.9	16	6.8	17	8.9
Acto Constitutivo	654	10.6	607	10.6	28	12	19	10
Asesoría tributaria	91	1.5	67	1.2	1	0.4	23	12.1
2 servicios	2,333	38	2,195	38.2	89	37.9	49	25.8
Asesoría en for. + RP Registral	1,012	16.4	945	16.4	37	15.8	30	15.8
Asesoría en for. + Acto Const.	732	11.9	698	12.1	27	11.5	7	3.7
Asesoría en for. + Asesoría trib.	257	4.2	241	4.2	8	3.4	8	4.2
RP Registral + Acto Const.	238	3.9	223	3.9	12	5.1	3	1.6
Acto Constitutivo + Asesoría trib.	66	1.1	62	1.1	4	1.7	0	0
RP Registral + Asesoría trib.	28	0.5	26	0.5	1	0.4	1	0.5
3 servicios	1,114	18.1	1,050	18.3	42	18	22	11.6
Asesoría en for. + Acto Const. + RP Registral	900	14.6	849	14.8	32	13.7	19	10
Asesoría en for. + Acto Const. + Asesoría trib.	71	1.2	67	1.2	3	1.3	1	0.5
Asesoría en for. + RP Registral + Asesoría trib.	100	1.6	93	1.6	5	2.1	2	1.1
RP Registral + Acto Const. + Asesoría trib.	43	0.7	41	0.7	2	0.9	0	0
4 servicios	148	2.4	140	2.4	5	2.1	3	1.6
Total	6,169	100	5,745	100	234	100	190	100

Fuente: Base de datos Tu Empresa.

Elaboración: OGEIEE - OEI

**PERÚ**Ministerio
de la Producción

Oficina de Evaluación de Impacto

3. REVISIÓN DE LITERATURA

El Programa Nacional Tu Empresa es una plataforma de apoyo al emprendedor y de mejora de las capacidades empresariales que se brindan a través de servicios clasificados en cinco componentes: formalización, gestión empresarial, digitalización, desarrollo productivo y acceso al financiamiento. Al respecto se realizó una revisión de la literatura acerca de los efectos de diversas intervenciones de política pública para promover la formalidad y para mejorar el desempeño de las MIPYME.

3.1. Intervenciones para promover la formalidad

Respecto a la formalidad, durante la última década, varios estudios han evaluado los efectos de diversas intervenciones para promoverla, ésta puede ser empresarial o laboral. Los estudios sobre políticas para promover la formalidad empresarial profundizan principalmente en los esfuerzos para aumentar el registro en las entidades gubernamentales; particularmente, la autoridad fiscal. Los estudios sobre políticas para promover la formalización laboral profundizan en los esfuerzos para aumentar el registro de trabajadores en los sistemas de nómina, pensiones y salud. Dado que el enfoque que tiene el programa Tu Empresa, esta sección explora los resultados emergentes del área de investigación de la formalización empresarial.

Las políticas para promover la formalización de negocios incluyen proporcionar información a los dueños de negocios; simplificación de los procedimientos de registro (es decir, ventanillas únicas); reducción de costos, incluyendo reducciones de impuestos y regímenes fiscales especiales; el aumento de la fiscalización; proporcionar asesoramiento y capacitación para el desarrollo empresarial, incluido el acceso a compras gubernamentales; e incluso pagando a las empresas para formalizarlas.

Un conjunto de políticas consiste en ofrecer información sobre el proceso de formalización a los propietarios de negocios. La investigación sobre este tema incluye iniciativas en Bangladesh, Benin, Brasil y Sri Lanka. La mayoría de los estudios no encuentran un impacto significativo en el registro de empresas, lo que sugiere que la información no es la única limitación para la formalización. Ejemplos son los estudios de De Giorgi y Rahman (2013) para Bangladesh; De Mel, McKenzie y Woodruff (2013) para Sri Lanka; De Andrade, Bruhn y McKenzie (2013) para SIMPLES en Brasil (régimen especial de impuestos y seguridad social para micro y pequeñas empresas); y Benhassine et al. (2016) para el estatus legal de empresario en Benin.

Otro conjunto de políticas tiene como objetivo simplificar el proceso de registro de empresas, mediante la implementación de ventanillas únicas que permiten completar todos los procedimientos, formularios y pagos necesarios para registrar una empresa en un solo lugar (o sitio web), lo que reduce considerablemente el tiempo requerido para el registro. La evidencia de Colombia, México, Brasil y Perú sugiere un aumento inicial en el registro de empresas inmediatamente después de la introducción de estas

políticas, pero los impactos tienden a desvanecerse o incluso desaparecer en el mediano plazo. Algunas ventanillas únicas para el registro de empresas también incluyen el registro de trabajadores y el pago de impuestos de nómina y contribuciones a la seguridad social, como “*Mi simplificación registral*” en Argentina, “*Programa do microempendedor individual*”, SIMPLES en Brasil (ver, por ejemplo, Bruhn y McKenzie 2013 para Brasil, y Bruhn 2008 para México).

Otros estudios han analizado si aumentar la fiscalización promueve la formalización. Existe evidencia de que el aumento de la aplicación para el registro de empresas, incluidas las visitas de inspección, así como las advertencias de ser objeto de inspección, tiene un efecto positivo en la formalización de la empresa. Sin embargo, el efecto en el registro de empresas sigue siendo pequeño y solo se observa en grandes empresas. Ver, por ejemplo, De Andrade, Bruhn y McKenzie (2013), quienes exploran el efecto de la visita de un inspector municipal en Brasil; y De Giorgi, Ploenzke y Rahman (2015), que estudian el caso de Bangladesh.

Ha habido varios intentos de reducir el costo de registro de empresas y de ser formales, principalmente a través de reducciones de impuestos o regímenes fiscales especiales para pequeñas empresas. Existe cierta evidencia de que la reducción de costos durante la etapa de registro aumenta el registro de empresas, pero el impacto suele ser de corta duración. Por ejemplo, Kaplan, Piedra y Seira (2007) analizan el caso de SARE en México; Jaramillo y Alcázar (2012) y Jaramillo (2013) consideran licencias municipales en Lima, Perú; De Andrade, Bruhn y McKenzie (2013) estudian el régimen SIMPLES en Brasil; y De Mel, McKenzie y Woodruff (2013) analizan el reembolso de los costos de formalización en Sri Lanka. La evidencia sobre el efecto de las reducciones de impuestos o regímenes fiscales especiales para micro y pequeñas empresas también es mixta. Algunos estudios encuentran un efecto positivo en el registro, mientras que otros encuentran un efecto solo para sectores específicos (como el comercio minorista) o ningún efecto en absoluto, consulte, por ejemplo, Fajnzylber, Maloney y Montes-Rojas (2011); Monteiro y Asunción (2012); Piza (2016) para la implementación de SIMPLES en Brasil; y Rocha, Ulysea y Rachter (2014) para el “*Programa do microempendedor individual*”, también en Brasil. Algunos estudios analizan otros incentivos para la formalización empresarial, que incluyen asesoría y entrenamiento para el desarrollo empresarial o que proporcionan directamente una bonificación en efectivo para formalizar. Aunque la evidencia sigue siendo limitada, sugiere que estos incentivos pueden aumentar el registro de empresas (De Mel, McKenzie y Woodruff 2013; Benhassine et al. 2016).

3.2. Intervenciones para mejorar el desempeño de las empresas

Con relación a los estudios que analizan los efectos de las intervenciones para mejorar el desempeño de las empresas de menor escala, existen dos grupos: en primer lugar, aquellos estudios que realizan una revisión sistemática de dichos programas, también denominados análisis de meta regresión por la metodología empleada, que sistematizan los resultados de evaluaciones que tienen una relación causal en común

como el efecto del acceso limitado a las finanzas, la formación efectiva de capital humano, el rol de la mujeres o la creación de empleo, entre otros, sobre el desempeño de las empresas, generalmente, en países en vías de desarrollo; en segundo lugar, aquellos estudios que evalúan el impacto de programas de capacitación en negocios que difieren según el paquete ofrecido, el cual puede incluir solo capacitación o capacitación en combinación con asistencia técnica o una subvención financiera, generalmente tratan temas de gestión empresarial focalizado a empresarios y emprendedores (personas con ideas de negocio).

Entre los análisis de meta regresión el estudio de Cho y Honorati (2013) sistematiza 37 evaluaciones de impacto sobre la efectividad de varios programas de emprendimiento en países en vías de desarrollo, en donde los resultados varían dependiendo de los objetivos, tipos de beneficiario y la coyuntura social del país. Las intervenciones se clasificaron en tres categorías: capacitación o entrenamiento, asesorías y financiamiento; asimismo las variables resultados en seis categorías: actividades del mercado laboral (empleo, autoempleo, horas de trabajo, cierre del negocio), ingreso del mercado laboral, conocimiento y prácticas empresariales (innovación, acceso a redes, prácticas contables), entre otros. Los resultados indican que estos programas tienen un impacto grande y positivo sobre el conocimiento y practica del negocio (0.075 pp.) superior en los jóvenes (0.084 pp.); no obstante, esto no se traduce inmediatamente en inicio y expansión del negocio o incremento de ingresos. Además, a nivel desagregado la provisión en paquete de capacitación y financiamiento tiene mayor efectividad en actividades laborales (0.184 pp.).

Grimm y Paffhausen (2015) realizaron una revisión sistemática de 53 evaluaciones, de las cuales 39 de ellas no fueron cubiertas por Cho y Honorati (2013), las cuales se enfocan en la creación de trabajo como resultado. El estudio se focaliza en las siguientes áreas de política pública: acceso a financiamiento, capacitación o entrenamiento en emprendimiento, desarrollo de servicios empresariales, subsidios salariales y mejoras del ambiente de negocios. Los resultados sugieren que es más factible incentivar la creación de microempresas que expandir el empleo de las ya existentes. Por otro lado, las intervenciones en capacitación y financiamiento logran efectos positivos rápidamente en la cadena de resultados mejorando las prácticas en gestión, habilidades e inversiones; no obstante, sin resultados adicionales o duraderos en el desempeño del negocio, y por último, en el empleo. Uno de los hallazgos más interesantes del estudio es que el diseño de la intervención es importante para los impactos hallados, pruebas controladas aleatorizadas (RCT) encuentran efectos más pequeños en comparación con los estudios cuasi experimentales.

Respecto a los estudios que evalúan el impacto de programas de capacitación en negocios se encuentran aquellos que analizan la provisión de una sola intervención como en Higuchi, Mhede y Sonobe (2019), Mano et al. (2012) y Conradie (2010) cuyas intervenciones se enfocan en la gestión empresarial, en algunos casos a través de intervenciones estandarizadas como el Modelo kaizen o el Start and Improve Your Business (SIYB). Asimismo, se encuentran los estudios que analizan la causalidad de un

paquete de intervenciones como Higuchi, Mhede y Sonobe (2019) y Valdivia (2011) a través de capacitación conjuntamente con asistencia técnica y De Mel, McKenzie y Woodruff (2012) al incluir una subvención además del programa de capacitación.

En general, el público objetivo de la mayoría de estudios son microempresarios aunque también se estudian los efectos sobre los emprendedores o personas con ideas de negocio como en De Mel, McKenzie y Woodruff (2012) y en Premand et al. (2016), donde se analizan los impactos de los programas o de la educación en emprendimiento y sus efectos en la probabilidad de abrir un negocio y sobre variables de empleo.

Higuchi, Mhede y Sonobe (2019) implementan un Programa de capacitación Modelo kaizen para pequeñas empresas de manufactura de ropa en Tanzania, cuyo objetivo fue desarrollar habilidades empresariales a través de la gestión kaizen y la producción en línea, que son aproximaciones al control de calidad y al manejo de la producción, útiles cuando la división del trabajo entre los empleados o entre diferentes áreas necesita ser coordinada. Los autores buscan evidencia que provea resultados significativos dado que la existente no los ha conseguido, esto quizá se deba al corto periodo de seguimiento.

La implementación de la intervención se realiza en empresas que pertenecen a una misma área y enfrentan el mismo set de mercados para materiales, trabajo, capital y productos; se espera que se mitiguen dificultades que surgen de heterogeneidades no observables entre firmas. Son 113 empresas (en promedio de 5 a más trabajadores) a principios del 2010 asignadas a grupos aleatoriamente. Los grupos se dividen en: recepción de capacitación en el aula, recepción de asistencia técnica in situ, recepción de ambos y un grupo de control. Se realizaron encuestas de seguimiento en 2011, 2012 y 2014 para recopilar datos sobre las prácticas de gestión, así como de los ingresos y costos de ventas.

La metodología usada fue un RCT (Randomized Controlled Trial) a través de un emparejamiento por características similares como pertenencia a un mismo cluster y enfrentamiento a los mismos mercados: materiales, trabajo, capital y productos; de esta manera se espera reducir heterogeneidad por variables no observables. La selección de empresas para recibir los tratamientos y conformar el grupo de control fue aleatoria y se clasificó de la siguiente manera: grupo tratado con asistencia in situ y capacitación en clase (28), grupo tratado con capacitación en clase (24); grupo tratado con asistencia in situ (29) y un grupo de control (32).

Se empleó el modelo de estimación de Análisis de Covarianzas (ANCOVA), obteniendo los siguientes resultados: en el corto plazo los tres tratamientos mejoran las prácticas gerenciales; sin embargo, no el desempeño de la empresa. En el mediano plazo, el efecto de la capacitación sobre las prácticas gerenciales se mantiene favorable y significativo; el efecto del programa combinado sobre el desempeño de la empresa se vuelve significativo. Asimismo, el efecto del programa in situ sobre el desempeño de la empresa se vuelve significativo. Estos resultados sugieren que la evidencia existente

de programas de capacitación empresarial provee impactos, evaluaciones o resultados muy pronto como para detectar impactos favorables sobre el desempeño del negocio.

De Mel, McKenzie y Woodruff (2012) evalúan el impacto del programa de capacitación más común en países en vías desarrollo, Start-and-Improve Your Business (SIYB), sobre mujeres empresarias y con ideas de negocio. Asimismo, testean si estos impactos difieren cuando el programa se brinda en combinación con una subvención en efectivo, a través de la evaluación de los resultados del negocio (ingresos del último mes, ventas en el último mes y stock de capital), Índice de prácticas de negocio (marketing, costeo, mantenimiento de registro, control de stock y prácticas de planeamiento financiero) y la Probabilidad de comenzar un negocio.

Para la implementación se seleccionaron dos muestras: la primera es una muestra aleatoria de 624 mujeres que operan un negocio y ganan un ingreso de menos de \$ 2 por día (dueños de negocios actuales); la segunda, consta de 628 mujeres que estaban fuera de la fuerza laboral en la línea de base, pero que expresaron interés en comenzar un negocio en el próximo año (dueños de negocios potenciales). Cada muestra se distribuye aleatoriamente en tres grupos: un grupo de control (224), un grupo invitado a asistir a la capacitación (200) y un grupo invitado a recibir capacitación y una subvención de alrededor de \$ 130 condicional a completar la capacitación (200).

La metodología para llevar a cabo el estudio fue un RCT y el método de estimación utilizado fue el ANCOVA. Los resultados muestran que la capacitación por sí sola no es suficiente para generar un crecimiento en los negocios de subsistencia dirigidos por mujeres; agregar capital conduce a un aumento en la rentabilidad en el primer año después de la capacitación, pero el efecto es temporal, estas empresas no son más rentables que el grupo de control dos años después de la capacitación. Respecto a las emprendedoras, la capacitación ayuda a que empiecen más rápido sus negocios y a mejorar la gestión y rentabilidad de los mismos. Estos resultados sugieren que es más fácil que las mujeres del estudio comiencen negocios de subsistencia a que los ya existentes muestren alguna mejora.

En el Perú, el trabajo de Valdivia (2011) evalúa los impactos de la capacitación en mujeres microempresarias quienes fueron beneficiadas previamente con títulos de propiedad, la intervención incluye desarrollo personal, gestión del negocio y habilidades productivas; cuyo objetivo es lograr el empoderamiento de las mujeres de tal manera que puedan mejorar el control de sus vidas, el acceso a crédito, las prácticas de negocios lo cual conllevaría a incrementar sus ingresos y el bienestar de sus familias.

La implementación se realizó a través de un RCT usando el método de estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). La muestra consta de 1,983 mujeres elegibles con título de propiedad de 34 zonas de 4 de los más grandes distritos en Lima: Comas e Independencia en el cono norte y Villa el Salvador y San Juan de Miraflores en el cono sur.

Se realizó una distribución al azar para conformar los tres grupos: capacitación general (709), capacitación general y asistencia técnica (709) y el grupo de control (565). El primer grupo incluyó 36 sesiones de tres horas entregadas tres veces por semana, se formaron 24 grupos en función de la proximidad geográfica. El contenido del componente consistió en las mejores prácticas asociadas a microempresarios exitosos y se organizó en tres módulos: desarrollo personal, desarrollo y manejo del negocio, y mejora de la productividad. El segundo grupo incluyó los tres módulos anteriormente mencionados, no obstante, el apoyo fue más específico basado en las características de las mujeres y sus necesidades combinó sesiones y visitas individuales con sesiones grupales entre negocios similares durante tres meses adicionales.

El estudio encuentra que las mujeres que recibieron el tratamiento realizan importantes ajustes en sus prácticas de negocios, aunque estos difieren según el tratamiento recibido. Aquellas que recibieron solo capacitación son más proclives a cerrar sus negocios (3.5 pp.). Por otro lado, aquellas que recibieron capacitación y asistencia técnica tienden a planear y ejecutar innovaciones (3.5 pp.) y aumentar sus asociaciones con compañeros de negocios (5.7 pp.) lo cual conlleva a un incremento en de 18% en sus ventas en comparación con sus contrafactuales. No se encontraron efectos en el empleo significativos así que este incremento implicaría una ganancia de productividad. Una implicancia de política pública sería que la transmisión de buenas prácticas en gestión es más barato y escalable, aunque es necesario la inclusión de consejos específicos a través de una asistencia técnica.

Un estudio sobre la productividad de las microempresas en el África Subsahariana realizado por Mano et al (2011) tuvo como objetivo demostrar que una capacitación a nivel básico de gestión puede mejorar las prácticas y el desempeño de los negocios. El área de análisis se sitúa en Suame Magazine conocida en el este de África como un gran clúster de garajes mecánicos, así también como de empresas que trabajan con metales.

Se condujo una encuesta a estas empresas en el 2005 y se seleccionaron 167 de una lista de una Asociación Nacional de Garajes en Ghana. El programa se implementó por tres semanas en noviembre de 2007 y consistió en tres módulos: el primero de emprendimiento, planeamiento de negocios y marketing; el segundo de gestión de producción y calidad, y el tercero sobre mantenimiento de registros y costeo. Cada módulo duró por 5 semanas, 2.5 horas por día en las mañanas. El lugar de encuentro estaba situado en el clúster para que los empresarios puedan ir a clases luego del trabajo. La encuesta de salida fue realizada en noviembre de 2008 un año después de terminar el tratamiento en la cual se obtuvo información sobre 139 empresas.

La metodología se basa en un experimento aleatorio RCT, a través del método de estimación ANCOVA (regresión en dos etapas). El grupo tratado consta de 47 (41 participantes y 6 rechazos) mientras el grupo de control se conforma de 66. Para hacer frente al sesgo de autoselección y para tomar ventaja de la aleatorización de la

invitación se recurre al efecto promedio local de ser tratado (LATE) que es el efecto promedio del tratamiento sobre aquellos quienes dicho estatus es afectado por la asignación aleatoria.

Los resultados indican que ninguno de los participantes cerró su negocio, mientras que el 10% del grupo de control sí lo hizo luego de la capacitación. La diferencia entre los ratios de supervivencia de los grupos tratado y de control es significativa, no obstante, los efectos promedio estimados de la capacitación basados en las medidas contables del desempeño: como las ventas y ganancias, son económicamente grandes pero estadísticamente no significativas.

La participación en el programa de capacitación incrementa la probabilidad de supervivencia en 8 o 9 puntos porcentuales. Asimismo, las empresas que adoptaron buenas prácticas, como mantener registros de sus transacciones, tienen mayor probabilidad de supervivencia que otras firmas. Los efectos promedios estimados de la capacitación sobre la adopción de los participantes de las prácticas recomendadas son positivos y altamente significativos.

A su vez, Conradie (2010) en Soweto, Sudáfrica; analiza la creación de trabajo y otros resultados de crecimiento logrados producto de la participación de empresas informales de manufacturas en el curso de capacitación MEP (Mini Enterprise Programme), dado que el desempleo y la falta de suficiente creación de trabajo son unas de los problemas más relevantes en la economía sudafricana.

La variable número de años en el negocio fue escogida como criterio principal para escoger los participantes de los grupos tratados y de control, en donde, para la selección de la muestra los 46 solicitantes fueron puestos en una lista por orden alfabético, luego cada segundo nombre de forma intercalada fue designado para formar parte del grupo de control.

El grupo de tratado con MEP fue conformado por 23 microempresas (17 terminaron el curso y 6 no lo hicieron) mientras el grupo de control consistió de 23 empresas. La encuesta de seguimiento se realizó cuatro meses luego de terminar el curso de capacitación.

Las variables analizadas fueron el número de trabajos creados (el número de trabajos creados o perdidos es una distinción entre empleados a tiempo completo y parcial), ventas brutas y márgenes de ganancias. La metodología usada fue un experimento aleatorio controlado RCT, cuyo resultado principal es que la capacitación y educación de los propietarios de pequeños negocios informales contribuye en la creación de trabajos; sin embargo, el diseño contenido y entrega de los módulos de capacitación son requisitos importantes para la obtención de resultados exitosos.

En particular, los empleos de medio tiempo disminuyeron 10.5% en el grupo de 17 tratados que completaron el curso, mientras que para los 6 que no lo completaron se incrementaron en un 24.2%; por otro lado, el grupo de control mantuvo invariable su

tasa de empleo de medio tiempo. Respecto a los empleos de tiempo completo, en el grupo tratado que terminó el MEP (17) se incrementaron en 5%, mientras que el grupo tratado que no culminó el curso (6) tuvo un incremento de 66.7%, por último el grupo de control incremento en un 20% el empleo. Cabe señalar la relevancia de estos resultados dado el contexto de recesión económica debido a la crisis global.

Por último, hemos señalado la relevancia de los estudios que analizan los efectos de la educación en emprendimiento dirigido a potenciales empresarios, como en De Mel, McKenzie y Woodruff (2012). Asimismo, Premand et al. (2016) analizar el impacto de un programa de emprendimiento a través de los resultados del mercado laboral basados en una asignación aleatoria entre los solicitantes de un programa de cursos que forman parte de la malla estudiantil de educación universitaria en Túnez.

En junio de 2009 el gobierno de Túnez introduce una reforma en todas las universidades, creando una vía de educación en emprendimiento donde los estudiantes recibirán capacitación y entrenamiento para desarrollar un plan de negocios, esto debido a las altas tasas de desempleo juvenil entre los universitarios graduados. La primera parte de la capacitación consistió de cuatro módulos: (i) para el alumno con el objetivo de desarrollar una cultura de emprendimiento y habilidades conductuales; (ii) para el proyecto enfatizando en desarrollar ideas de negocios a través de una lluvia de ideas y seguido de un análisis SWOT⁴ para aislar el mejor proyecto; (iii) para la gestión focalizado en gestión de los principios generales; y (iv) para el marketing enfatizado en la identificación de mercados relevantes e investigación de mercado como insumo dentro del análisis de costos.

La segunda parte, consiste en que los participantes tienen la oportunidad de presentar sus ideas y obtener *feedback* de banqueros y expertos en el negocio a través de la participación en tres módulos. Luego son asignados a un asesor personalizado para apoyo en la finalización de su plan de negocios. Un total de 18,682 estudiantes fueron incentivados a seguir este programa de emprendimiento, de los cuales 1,702 (9.1%) se suscribió: 1,310 estudiantes se presentaron individualmente y 392 en parejas, esto significó 1,506 proyectos.

El programa fue sobresuscrito, así que la mitad de los solicitantes fueron asignados aleatoriamente al programa de emprendimiento mientras que a la otra mitad se le asignó a que continúen con la malla habitual (desarrollar una tesis). La asignación aleatoria fue conducida a nivel de proyecto, estratificando por género y tema de estudio: 757 proyectos fueron asignados al tratamiento y 742 proyectos al grupo de control. Las encuestas de seguimiento se realizaron en entrevistas personales entre abril y junio del 2011, de nueve a doce meses luego del fin del año académico.

Las variables medidas fueron: probabilidad de autoempleo, estado del empleo (empleo, desempleo, salario, etc.) y características del empleo (horas trabajadas,

⁴ Fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas por sus siglas en inglés (SWOT).

ganancias, tener contrato, cobertura social, trabajo en una compañía grande y salarios de reserva). Para la estimación primero se calcularon estimadores ITT (Intention to Treat) que miden el impacto de ofrecer capacitación y asesoramiento en negocios para tres especificaciones: (i) las explicativas incluyen un set de variables de control de la línea de base, (ii) las explicativas contienen una constante y un set expandido de controles que incluyen variables de la línea de base y de la encuesta de seguimiento (iii) el mismo set de variables que la primera especificación pero los errores estándar están clusterizados por el ubigeo en donde los estudiantes residían cuando se recogió la línea de base. Además, se presentan estimados TOT (Treatment on the Treated) para cada una de las especificaciones, estos estimadores indican el impacto promedio del programa que completaron la capacitación.

Los resultados indican que la educación en emprendimiento incrementa significativamente el ratio de autoempleo entre los universitarios graduados aproximadamente un año luego de la graduación. No obstante, los efectos son pequeños en términos absolutos, entre 1 y 4 pp. Enfocándonos en el autoempleo en cualquier actividad en los últimos 7 días, los estimados ITT muestran un incremento de 3 pp en la probabilidad de ser auto empleado. Los estudiantes que terminaron el programa de capacitación mostraron estimadores TOT que revelan un incremento de 5 pp en la misma probabilidad.

El programa no incrementa el ratio de empleo general entre los beneficiarios, sugiere un cambio en la definición del estado del empleo por inducción de una sustitución parcial de empleo asalariado hacia el autoempleo de los participantes del programa. Los resultados no muestran impactos significativos del programa en ganancias u horas trabajadas. Por otro lado, se observa que los estudiantes incrementan sus salarios de reserva para trabajos del sector privado.

4. TEORÍA DEL CAMBIO

Los estudios sobre evaluaciones de programas o intervenciones, anteriormente revisados, tienen indicadores y variables resultado que difieren dependiendo de un conjunto de factores como (i) el objetivo de la intervención, que puede buscar el impacto en los ingresos (Valdivia, 2011), en la tasa de empleo (Premand et al., 2016), en la probabilidad de iniciar un negocio (De Mel, McKenzie y Woodruff, 2012) o en la formalización (Bruhn y McKenzie, 2013 y Bruhn, 2008); (ii) el componente provisto, generalmente programas de gestión empresarial (Modelo Kaizen en Higuchi, Mhede y Sonobe, 2019; Programa SIYB en De Mel, McKenzie y Woodruff, 2012) o de emprendimiento en Premand et al. (2016); (iii) el tipo de intervención, es decir, si se realiza a través de una capacitación, asistencia técnica, subvención económica o paquetes de éstas (véase Higuchi, Mhede y Sonobe, 2019; De Mel, McKenzie y Woodruff, 2012 y Valdivia, 2011); (iv) tipo de beneficiario, que abarca a emprendedores (Premand et al., 2016; De Mel, McKenzie y Woodruff, 2012), microempresarios formales e informales (ver Conradie, 2010); (v) además de incluir enfoques por género (De Mel, McKenzie y Woodruff, 2012 y Valdivia, 2011).

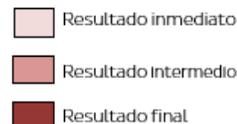
A su vez, las sistematizaciones de evaluaciones realizadas en base a la metodología de meta regresión realizan una agrupación de indicadores y variables resultado en función a patrones encontrados. Grimm y Paffhausen (2015) analizaron y sistematizaron 53 evaluaciones de intervenciones en empresas de pequeña escala, las cuales se enfocaron en la creación de empleo como resultado. Dichos programas tiene efectos diversos sobre las empresas: algunas de estas intervenciones relajan las restricciones del mercado de capitales, otras mejoran las habilidades gerenciales y prácticas de negocio, y otras reducen los costos de trabajo o facilitan el proceso de formalización.

Cho y Honorati (2013) sistematiza 37 evaluaciones de impacto sobre la efectividad de varios programas de emprendimiento en países en vías de desarrollo, en donde los resultados varían dependiendo de los objetivos, tipos de beneficiario y la coyuntura social del país. Las intervenciones se clasificaron en tres categorías: capacitación o entrenamiento, asesorías y financiamiento; asimismo las variables resultados en seis categorías: actividades del mercado laboral (empleo, autoempleo, horas de trabajo, cierre del negocio), ingreso del mercado laboral, conocimiento y prácticas empresariales (innovación, acceso a redes, prácticas contables), entre otros.

Las intervenciones del Programa Nacional Tu Empresa afectan a las actuales y futuras MYPE de muchas y diferentes maneras, dado que proveen de asesoramiento en cinco componentes dirigidos a tres tipos de usuarios. En base a la literatura y experiencias similares revisadas, en el *Gráfico 11* se muestra una propuesta de teoría de cambio que conduce el análisis a lo largo de una cadena causal de resultados inmediatos, intermedios y finales; que conecta los insumos del programa con los objetivos y/o resultados por componente y tipo de usuario. Los resultados finales esperados convergen en todos los casos analizados; no obstante, los resultados inmediatos e intermedios diferirán dependiendo del componente recibido y del tipo de usuario asistido; es así, que si un emprendedor sin negocio y un empresario reciben asesoramiento en gestión empresarial se esperaría que el primero inicié el negocio mientras que el segundo implemente buenas prácticas gerenciales.

Gráfico 11. Indicadores de Resultado por tipo de usuario y componente

Tipo de usuario	Componente		
	Formalización	Gestión Empresarial	Digitalización
Emprendedor sin negocio	Inicio de negocio	Inicio de negocio	Inicio de negocio
	Formalización	BPG (operación, inventarios, finanzas)	Uso de TIC
	Acceso a financiamiento formal	Acceso a financiamiento formal (condicional a formalidad)	Venta por Internet
	Ventas	Ventas	Ventas
	Empleo Supervivencia	Empleo Supervivencia	Empleo Supervivencia
Emprendedor con negocio	Formalización	BPG (operación, inventarios, finanzas)	Uso de TIC
	Acceso a financiamiento formal	Acceso a financiamiento formal (condicional a formalidad)	Venta por Internet
	Acceso a mercados (venta al Estado y proveedor de empresas)	Acceso a mercados (venta al Estado y proveedor de empresas)	Ventas
	Ventas	Ventas	Empleo
	Empleo Supervivencia	Empleo Supervivencia	Supervivencia
Empresario	¿Conocimiento tributario?	BPG (operación, inventarios, finanzas)	Uso de TIC
		Acceso a financiamiento formal	Venta por Internet
		Acceso a mercados (venta al estado y proveedor de empresas)	Ventas
		Ventas	Empleo
		Empleo Supervivencia	Supervivencia

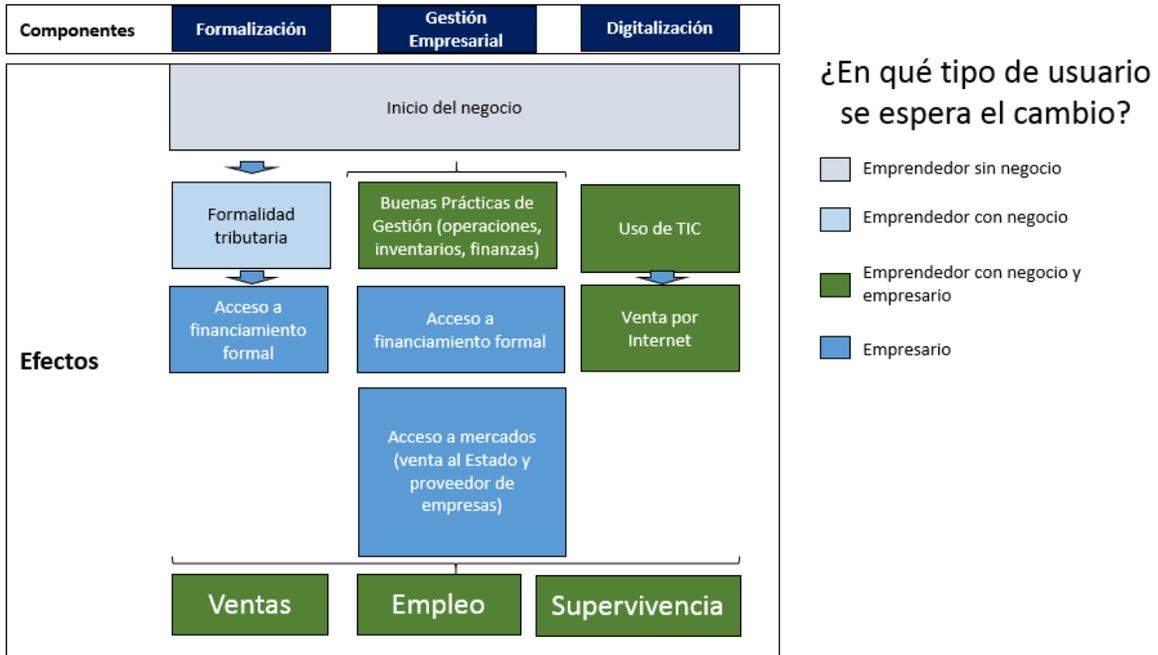


Fuente: Revisión de literatura y documentos administrativos.
Elaboración: OGEIIE - OEI

La teoría de cambio propuesta describe los efectos esperados en los componentes de formalización, gestión empresarial y digitalización debido a que estos concentran la mayor cantidad de asesoramientos ofrecidos. Como se observa en la *Tabla 8*, del total de personas atendidas por el programa para el periodo de análisis la recepción de estos tres componentes y sus combinaciones representan un 94.2%, de los cuales un 72% recibió solo el componente de formalización, un 5% se asesoró solo en gestión empresarial y un 3.8% en digitalización; asimismo, un 10.8% corresponde a combinaciones de dos de dichos componentes; en tanto que, un 2.4% representan combinaciones de los tres componentes; mientras que el restante 5.8% representa la recepción de los componentes de desarrollo productivo y acceso a financiamiento así como de sus posibles combinaciones.

A su vez, cabe señalar, que la clasificación de la tipología de usuarios es dinámica, es decir, un emprendedor sin negocio puede acudir a Tu Empresa y convertirse en un emprendedor con negocio o en un empresario y continuar recibiendo asistencia por parte del Programa respecto de su diagnóstico ad hoc de necesidades. El *Gráfico 12* describe los efectos esperados respecto del tipo de usuario tomando en cuenta su naturaleza dinámica, se observa que los componentes de formalización y digitalización presentan una secuencia en sus resultados intermedios, mientras que el de gestión empresarial presenta resultados intermedios paralelos.

Gráfico 12. Efectos esperados según tipo de usuario dinámico y componente



Fuente: Revisión de literatura y documentos administrativos.
Elaboración: OGEIEE - OEI

5. DATOS

En función a las variables mencionadas en la revisión de literatura y teoría del cambio, se identificó dos bases de datos que contienen información relevante para los siguientes años de referencia:

- Reporte Crediticio Consolidado 2010-2019 (RCC)
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria 2007-2017 (SUNAT).

Estas dos bases contienen información sobre los resultados intermedios (acceso a financiamiento formal) y finales (ventas, empleos y supervivencia) según el *Gráfico 11*; no obstante, su utilidad dependerá del tipo de usuario y de componente recibido. El RCC consigna información mensual reportada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) sobre el número de deudas del cliente (persona natural o jurídica) y el estado de cada una de ellas, de esta manera, se puede obtener información sobre el acceso al financiamiento formal por parte de los beneficiarios de tu empresa y su situación antes de acudir al Programa. Por otro lado, la SUNAT 2007-2017 recoge información sobre el nivel de ventas en rangos, régimen tributario, sector económico, tamaño y tiempo de actividad, es decir, supervivencia. Estas variables se presentan en la *Tabla 10*.

Tabla 10. Lista de variables con información sobre resultados intermedios y finales según teoría de cambio

Base	Variable	Definición
	Tipo de persona	Persona natural, jurídica, mancomunada o patrimonio fideicometido.
	DEUDA CALIFICACIÓN 0	Saldo de deuda en calificación Normal
	DEUDA CALIFICACIÓN 1	Saldo de deuda en calificación Cliente con Problema Potencial CPP
	DEUDA CALIFICACIÓN 2	Saldo de deuda en calificación Deficiente
	DEUDA CALIFICACIÓN 3	Saldo de deuda en calificación Dudoso
	DEUDA CALIFICACIÓN 4	Saldo de deuda en calificación Pérdida
RCC	TIPO DE CREDITO	01 = Créditos Soberanos
		02 = Créditos a Entidades del sector público
		03 = Créditos a Bancos multilaterales de desarrollo
		04 = Créditos a Empresas del sistema financiero
		05 = Créditos a Empresas de valores
		06 = Créditos Corporativos
		07 = Créditos a Grandes Empresas
		08 = Créditos a Medianas Empresas
		09 = Créditos a Pequeñas Empresas
		10 = Créditos a Microempresas
		11 = Créditos de Consumo revolventes
		12 = Créditos de Consumo no revolventes
		13 = Créditos Hipotecarios para vivienda
	CÓDIGO EMPRESA	Código de la empresa del Sistema Financiero en la que registra deuda.
	SALDO	Saldo de la deuda
	CLASIFICACION	Clasificación del cliente en la empresa:
		0 = Normal
		1 = Con problemas Potenciales (CPP)
		2 = Deficiente
		3 = Dudoso
		4 = Pérdida
SUNAT	Tipo de empresa	Tipo de empresa bajo la cual inscribió el negocio
	Sector económico	Sector al cual pertenece el giro del negocio
	Régimen	Régimen tributario del negocio
	Rango de ventas	Ventas anuales por rangos
	Tamaño según Ley 30056	Tamaño de la empresa según Ley 30056

Fuente: RCC y SUNAT
Elaboración: OGEIEE - OEI

Las variables listadas corresponden a fuentes externas al PNTE, dicha información se complementa con la recogida por las bases internas del Programa descritas en la *Tabla 3*; no obstante la información disponible no se encuentra completa por cada tipo de usuario para implementar una evaluación de impacto, es decir, respecto del emprendedor sin negocio las bases internas no recogen información sobre el nivel de ingresos de la persona antes de iniciar la intervención, condición laboral, conocimiento sobre Tecnologías de la información y comunicación, buenas práctica de gestión y el inicio del negocio. Por otro lado, sí existe información sobre la formalización del

negocio a través del Acto constitutivo en el marco del Programa registrado en el Listado de servicios ofrecidos en cada visita.

Respecto a los emprendedores con negocio la información sobre los ingresos por ventas no está completa: el 27.3% indicó ingresos anuales entre S/ 35 y S/ 720,000, un 6.6% indicó S/ 1, el 12.3% no registró ingresos en el año y un 53.8% no indicó información al respecto. Sobre las preguntas de Innovación solo un 45.3% respondió una de las tres preguntas y si consideramos el manejo de un plan de negocios como buenas prácticas en gestión ninguno de estos usuarios brindó información al respecto; en cambio, sí se tiene información sobre el estado de formalidad a través del Acto constitutivo. Cabe señalar que, dado que estos usuarios no cuentan con RUC, la información faltante sobre ingresos y financiamiento no podría complementarse con la base SUNAT o el RCC.

De los empresarios el 59.2% no consignó información sobre los ingresos, 8.2% indicó cero ventas y el restante 32.6% indicó ventas anuales entre S/ 5 y S/ 34 millones; respecto a las preguntas sobre innovación y buenas prácticas de gestión los ratios de respuesta sí son mayores que los otros tipos de usuarios. Por lo tanto, la línea de base consigna información incompleta sobre las variables requeridas para realizar una evaluación de acuerdo a la cadena de resultados de la teoría de cambio, es necesario, en primer lugar, implementar preguntas sobre el nivel de ingresos y la situación laboral de los emprendedores sin negocio, sobre buenas prácticas en gestión e innovación de los emprendedores con negocio; en segundo lugar, incrementar los ratios de respuesta en dichos campos en el recojo de la información; y en tercer lugar, la necesidad de desarrollar una encuesta de seguimiento cuya información se podrá complementar con las bases externas RCC y SUNAT.

6. METODOLOGÍA

En esta sección se desarrolla la estrategia de estimación del impacto del Programa Nacional Tu Empresa, bajo un enfoque prospectivo. Las evaluaciones prospectivas se desarrollan durante el diseño del programa o en paralelo con la ejecución de éste; esto permite la construcción de los grupos de control y tratamiento ex ante, lo cual conlleva mayor probabilidad de producir resultados consistentes debido a que (i) la construcción de la línea de base permite contar con información de los beneficiarios previo a la recepción de la intervención lo cual permite establecer los parámetros para medir resultados, (ii) permite alinear el programa hacia los resultados que se busca obtener y (iii) la identificación de los grupos de control y tratamiento.

6.1. Estrategia de estimación

Los registros administrativos del programa cuentan con características socioeconómicas de línea de base tales como el nivel educativo, edad, distrito de procedencia, entre otras, las cuales permiten controlar mediante covariables observables pre-tratamiento. Asimismo, se pregunta a los usuarios si cuentan o no con

una idea de negocio y las razones para dicha idea, siendo la experiencia en el sector una de las principales razones que expresan los usuarios. Mediante estas dos variables es factible capturar parcialmente el efecto motivacional de los usuarios que influye en el sesgo de selección de los beneficiarios. Asimismo, se cuenta con un grupo de 666 usuarios que solo fueron diagnosticados por el programa, pero no fueron atendidos.

En este sentido, se propone como estrategia de estimación emparejar mediante Propensity Score Matching a los usuarios atendidos con los solo diagnosticados, controlando por variables de línea de base socioeconómicas y motivacionales asociadas a la idea de negocio. Los cambios en las variables de resultado descritas en la teoría del cambio se analizarían por medio de un cuestionario de seguimiento. No obstante, para el caso del acceso a financiamiento es factible la construcción de una serie temporal con datos de la SBS-RCC que permita analizar los cambios en el monto de crédito de los usuarios antes y después de la atención.

Asumamos que tenemos la siguiente estructura de variables de resultado:

$$(1) \quad \begin{aligned} Y^T &= g^T(X) + U^T \\ Y^C &= g^C(X) + U^C \end{aligned}$$

Donde el resultado depende de una función $g()$ de las características observables X y de un término de error U . El efecto que queremos estimar es el ATT (Average Treatment Effect on the Treated):

$$(2) \quad ATT: \alpha_T = E(Y^T - Y^C | X, d = 1)$$

Lo cual asume independencia condicional entre el grupo de control C y la decisión de participación en el programa, es decir:

$$(3) \quad Y^C \perp d | X$$

Descomponiendo α_T :

$$(4) \quad \begin{aligned} E(Y^T - Y^C | X, d = 1) &= [E(Y^T | X, d = 1) - E(Y^C | X, d = 0)] \\ &\quad - [E(Y^C | X, d = 1) - E(Y^C | X, d = 0)] \end{aligned}$$

Seguendo a Rosenbaum y Rubin (1983), se puede simplificar el problema de dimensión de X utilizando como un único indicador para emparejar a las observaciones la probabilidad de participación sobre la base de X :

$$(5) \quad Y^C \perp d | P(X)$$

El estimador correspondiente sería:

$$(6) \quad \hat{\alpha} = \sum_{i \in T}^{N_T} \left(Y_i - \sum_{j \in C}^{N_C} W_{ij} Y_j \right) w_i$$

Donde W_{ij} es un ponderador de la observación de control j para el individuo de tratamiento i y w_i es el ponderador que ajusta la distribución del resultado a la muestra

de tratados. Estos ponderadores depende del método de emparejamiento utilizado. Por ejemplo, en el caso del vecino más cercano (NN):

$$(7) \quad \hat{\alpha}_{NN} = \sum_{i \in T}^{N_T} (Y_i - Y_j) \left(\frac{1}{N_T} \right)$$

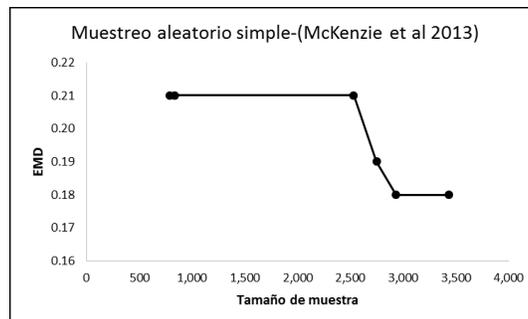
Sin embargo, asumir (3) o (5) son supuestos fuertes, en especial si los individuos pueden elegir participar o no en el programa en función a su predicción del resultado esperado de hacerlo. Para ello, el uso de un grupo como los solo diagnosticados reduce parcialmente el sesgo de selección de decidir participar o no del programa. Por otro lado, controlar con un factor motivacional tal como si cuenta o no con una idea de negocio o las razones para dicha idea permitiría un mayor control de no observables que afectan el sesgo de selección de los participantes.

6.2. Cálculos de poder

Sobre la base de los estudios revisados, se realizó los cálculos correspondientes a fin de determinar el Efecto Mínimo Detectable dado un tamaño de muestra de 789 empresas (535 tratados y 254 controles) y una de 2748 empresas (2519 tratados y 229 controles).

De acuerdo a los resultados de McKenzie et al (2013), se estimó el poder estadístico bajo un esquema de muestreo simple para las siguientes variables: habilidades de gestión, ventas, valor agregado y empleo. Se halló que para una muestra de 789 empresas es factible encontrar un EMD promedio de 0.21 y para 2748 empresas un EMD de 0.19.

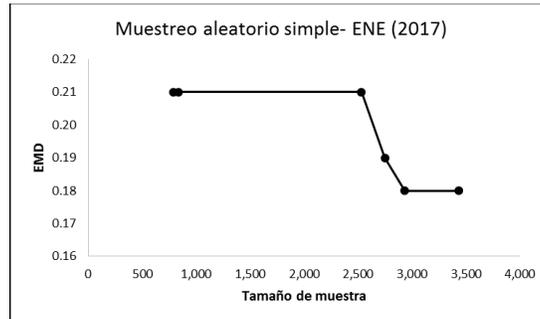
Gráfico 13. Efecto Mínimo Detectable – McKenzie et al (2013)



Fuente: McKenzie et al (2013).
Elaboración: OGEIEE - OEI

Utilizando los datos de la ENE (2017) para las variables de ventas, número de trabajadores, ventas por trabajador, ventas (logaritmos), ventas por trabajador (logaritmos) y mediante un muestreo aleatorio simple se encontró valores de EMD de 0.2, similares a las estimaciones realizadas en función de los datos de McKenzie et al (2013).

Gráfico 14. Efecto Mínimo Detectable – ENE 2017

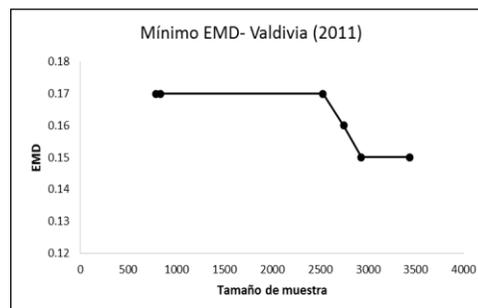
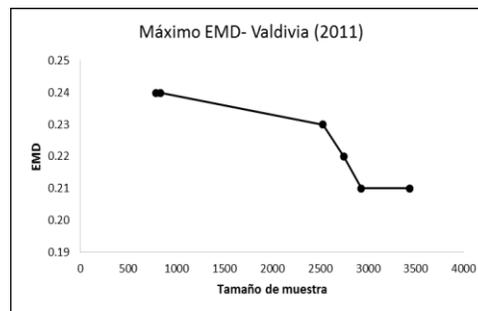


Fuente: ENE (2017).

Elaboración: OGEIEE - OEI

Finalmente, utilizando como referencia los resultados de Valdivia (2011) se halló un rango de EMD entre 0.17 y 0.24 para variables como ventas, acceso a crédito y la probabilidad de iniciar un negocio.

Gráfico 15. Efecto Mínimo Detectable – Valdivia (2011)



Fuente: Valdivia (2011).

Elaboración: OGEIEE - OEI

7. BIBLIOGRAFÍA

Benhassine, N., McKenzie, D., Pouliquen, V., & Santini, M. (2016). Can Enhancing the Benefits of Formalization Induce Informal Firms to Become Formal?

Bruhn, M. (2008). License to sell: the effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico. The World Bank.

Bruhn, M., & McKenzie, D. (2013). Using administrative data to evaluate municipal reforms: an evaluation of the impact of Minas Fácil Expresso. *Journal of Development Effectiveness*, 5(3), 319-338.

Conradie, W. (2010). Measuring the Effectiveness of Training Informal Businesses in Soweto, South Africa. In *ECKM2010-Proceedings of the 11th European Conference on Knowledge Management: ECKM2010 (Vol. 1, p. 279)*. Academic Conferences Limited.

Cho, Y., & Honorati, M. (2013). Entrepreneurship programs in developing countries: A meta regression analysis. The World Bank.

De Andrade, G. H., Bruhn, M., & McKenzie, D. (2013). A helping hand or the long arm of the law? Experimental evidence on what governments can do to formalize firms. The World Bank.

De Giorgi, G., & Rahman, A. (2013). SME's Registration: Evidence from an RCT in Bangladesh. *Economics Letters*, 120(3), 573-578.

De Giorgi, G., Ploenzke, M., & Rahman, A. (2015). Small Firms' Formalization: The Stick Treatment. The World Bank.

De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2012). Business training and female enterprise start-up, growth, and dynamics: Experimental evidence from Sri Lanka. The World Bank.

De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2013). The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lanka. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(2), 122-50.

Fajnzylber, P., Maloney, W. F., & Montes-Rojas, G. V. (2011). Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*, 94(2), 262-276.

Grimm, M., & Paffhausen, A. L. (2015). Do interventions targeted at micro-entrepreneurs and small and medium-sized firms create jobs? A systematic review of the evidence for low and middle income countries. *Labour Economics*, 32, 67-85.



Higuchi, Y., Mhede, E. P., & Sonobe, T. (2019). Short-and medium-run impacts of management training: An experiment in Tanzania. *World Development*, 114, 220-236.

Jaramillo, M., & Alcázar, L. (2012). El impacto de la licencia municipal en el desempeño de las microempresas en el Cercado de Lima. MISC.

Jaramillo, M. (2013). Is there demand for formality among informal firms? Evidence from microfirms in downtown Lima.

Kaplan, D. S., Piedra, E., & Seira, E. (2007). Entry regulation and business start-ups: Evidence from Mexico. The World Bank.

Mano, Y., Iddrisu, A., Yoshino, Y., & Sonobe, T. (2012). How can micro and small enterprises in sub-Saharan Africa become more productive? The impacts of experimental basic managerial training. *World Development*, 40(3), 458-468.

Monteiro, J. C., & Assunção, J. J. (2012). Coming out of the shadows? Estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality in Brazilian microenterprises. *Journal of Development Economics*, 99(1), 105-115.

Piza, C. (2016). Revisiting the impact of the Brazilian SIMPLES program on firms' formalization rates. The World Bank.

Premand, P., Brodmann, S., Almeida, R., Grun, R., & Barouni, M. (2016). Entrepreneurship education and entry into self-employment among university graduates. *World Development*, 77, 311-327.

PRODUCE. (2017). *Las MIPYME en cifras 2017*. Lima: NANUK E.I.R.L.

Rocha, R., Ulyseia, G., & Rachter, L. (2014). Do entry regulation and taxes hinder firm creation and formalization? evidence from brazil. Rio de Janeiro, Brazil. Instituto de Economia, Universidade Federal Do Rio de Janeiro.

Schoar, A. (2010). The divide between subsistence and transformational entrepreneurship. *Innovation policy and the economy*, 10(1), 57-81.

Valdivia, M. (2011). Training or technical assistance? A field experiment to learn what works to increase managerial capital for female microentrepreneurs.

EL PERÚ PRIMERO

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

Calle Uno Oeste N° 060, Urb Córpac - San Isidro

Central Telefónica: 616 2222

www.produce.gob.pe

 /minproduccion

 @minp roduccion

 producegob

 minproduccion