



PERÚ

Ministerio  
de la Producción

# LAS MIPYME EN CIFRAS 2021







PERÚ

Ministerio  
de la Producción

# LAS MIPYME EN CIFRAS 2021



## **LAS MIPYME EN CIFRAS 2021**

Editado por:  
MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN  
Calle Uno Oeste N° 060 - Urb. Córpac - San Isidro, Lima, Perú  
[www.produce.gob.pe](http://www.produce.gob.pe)

1ª edición - Diciembre 2022

Esta publicación es un producto de la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos de la Secretaría General del Ministerio de la Producción

**DIRECTORA GENERAL DE LA OFICINA GENERAL DE EVALUACIÓN DE IMPACTO Y ESTUDIOS ECONÓMICOS - OGEIEE**

Lourdes del Pilar Álvarez Chávez

**DIRECTOR DE LA OFICINA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS - OEE**

Renzo José Figueroa Palomino

**EQUIPO TÉCNICO Y DE INVESTIGACIÓN**

Edson Raúl Huamaní Huapaya  
Marlon Broncano Seminario  
Sergio Enrique Saldaña Tantalean  
Eddy Santiago Zevallos Quispe  
Kelly Patricia Quispe Pandia  
Raquel Elena Rengifo Echevarria  
Yngrid Coronado Ayala

**MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN**

Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos  
Oficina de Estudios Económicos  
Diciembre - 2022  
Calle Uno Oeste N° 060 - Urb Corpac, San Isidro  
[www.produce.gob.pe](http://www.produce.gob.pe)  
Lima 27 - Peru

# CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	11
INFOGRAFÍA	17
<b>CAPÍTULO 1: Panorama actual de la economía peruana tras la pandemia del covid-19</b>	<b>19</b>
1.1. Contexto internacional	22
1.2. Contexto nacional	26
<b>CAPÍTULO 2: Caracterización e importancia de las Mipyme formales en la economía nacional</b>	<b>31</b>
2.1. Importancia de las Mipyme en la economía nacional	33
2.2. Caracterización de las Mipyme formales en el Perú	38
2.3. Dinámica empresarial en el Perú	50
<b>CAPÍTULO 3: Ingresos de las Mipyme y negocios reabiertos</b>	<b>69</b>
3.1. Nivel de ingresos de las Mipyme	62
3.2. Principales negocios reabiertos	67
<b>CAPÍTULO 4: Financiamiento a las Mipyme</b>	<b>60</b>
4.1. Situación de la oferta de financiamiento a las Mipyme	71
4.2. Principales programas financieros a favor de las Mipyme	77
4.3. Estimación del impacto de los programas de financiamiento a favor de las Mipyme	79
<b>CAPÍTULO 5: Comercio exterior de las Mipyme</b>	<b>86</b>
5.1. Exportaciones	88
5.2. Importaciones	95

<b>CAPÍTULO 6: Brecha digital en las Mipyme</b>	<b>99</b>
6.1. Situación de digitalización en América Latina y Perú	101
6.2. Uso del comercio electrónico empresarial	104
6.2. Madurez y brecha digital en las empresas	108
<b>CAPÍTULO 7: Logística empresarial</b>	<b>114</b>
7.1. Desempeño logístico en el Perú	116
7.2. Costos logísticos empresarial	121
<b>CAPÍTULO 8: Perfil de la mujer emprendedora</b>	<b>125</b>
8.1. Características de la mujer emprendedora	127
8.2. Evolución de los ingresos de la mujer conductora en las Mipyme formales	130
<b>CAPÍTULO 9: Informalidad laboral</b>	<b>140</b>
9.1. Definición y causas de la informalidad	142
9.2. Estimación de la Informalidad Laboral en el Perú	145
9.3. Determinantes de la Formalización Laboral y Empresarial en el Perú	150
<b>REFERENCIAS</b>	<b>155</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>158</b>
<b>ANEXO A: Resultados adicionales del capítulo 2</b>	<b>163</b>
Anexo A1: Resultados adicionales de la caracterización de las Mipyme	164
Anexo A2: Resultados adicionales de la dinámica empresarial	164
<b>ANEXO B: Resultados adicionales del capítulo 5</b>	<b>166</b>
<b>ANEXO C: Metodología del Índice de Madurez Digital del capítulo 6</b>	<b>167</b>

## CUADROS

Cuadro 1.1: Evolución del PBI según sector económico, 2017-2021	30
Cuadro 2.1: Estimación del número de empleos en el sector privado según tamaño empresarial, 2021	33
Cuadro 2.2: Empresas formales según tamaño empresarial, 2021	39
Cuadro 2.3: Mipyme formales según sector económico, 2019-2021	41
Cuadro 2.4 Mipyme formales según regiones, 2019 - 2021	43
Cuadro 2.5: Matriz de transición de las Mipyme según Régimen Tributario, 2020-2021	45
Cuadro 2.6: Mipyme formales según rango de ventas, 2019-2021	47
Cuadro 2.7: Mipyme formales según rango de trabajadores, 2021	49
Cuadro 2.8: Número de años promedio en el mercado de las empresas formales según estrato empresarial y sector económico, 2021	52
Cuadro 2.9: Tasa de entrada (creación) de las Mipyme según sector económico, 2021	55
Cuadro 2.10: Tasa de salida de las Mipyme según sector económico, 2021	57
Cuadro 2.11: Matriz de transición de empresas operativas en 2012 y que se mantienen operando en 2021, según tamaño empresarial	59
Cuadro 2.12: Matriz de transición de las Mipyme operativas en 2012 y que se mantienen operando en 2021, según sector económico	59
Cuadro 3.1: Ventas de las Mipyme formales según sector económico, 2021	52
Cuadro 3.2: Variación en las ventas Mipyme de las principales actividades económicas relacionadas al comercio, servicio y manufactura	66
Cuadro 3.3: Aporte de las empresas formales reabiertas en 2021, después de haber cerrado operaciones en 2020, según tamaño empresarial	67
Cuadro 4.1: Número de distritos con acceso al sistema financiero, 2016-2021	72
Cuadro 4.2: Evolución del saldo de crédito a la Mipyme según tamaño empresarial, 2019-2021	73
Cuadro 4.3: Evolución del saldo de crédito a la Mipyme según sector económico, 2019-2021	74
Cuadro 4.4: Crecimiento y participación de las colocaciones al segmento Mipyme según regiones	75
Cuadro 4.5: Resumen de las principales medidas financieras a favor de las Mipyme frente a la pandemia de COVID-19	79
Cuadro 5.1: Mipyme exportadoras por tamaño empresarial y sector económico, 2021	91
Cuadro 5.2: Principales productos exportados por las Mipyme, 2017-2021	92
Cuadro 5.3: Principales destinos de exportación de las Mipyme, 2017-2021	93
Cuadro 5.4: Número de empresas importadoras según tamaño, 2019-2021	95
Cuadro 5.5: Valor CIF de las importaciones por sector económico y tamaño empresarial, 2021	96
Cuadro 5.6: Valor CIF de las importaciones Mipyme por producto, 2021	97
Cuadro 6.1: Empresas que realizan operaciones de compra y venta por internet según tamaño empresarial, 2019	106
Cuadro 6.2: Intensidad del comercio electrónico en el Perú según tamaño empresarial, 2019	106



Cuadro 6.3: Índice de Madurez Digital según dimensión y tamaño de empresa	112
Cuadro 8.1: Empresas formales con conductoras mujeres según tamaño empresarial, 2021	132
Cuadro 8.2: Brecha de ingresos según género del conductor de las Mipyme formales, según tamaño empresarial, 2019-2021	137
Cuadro 8.3: Brecha de ingresos según género del conductor de las Mipyme formales según actividad económica, 2021	138

## GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Perspectivas de crecimiento económico	26
Gráfico 1.2: Crecimiento económico del Perú, 2019-2021	28
Gráfico 2.1: PEAO en el sector privado según tamaño empresarial y tipo de empleo, 2021	34
Gráfico 2.2: Evolución de la PEAO en las Mipyme, 2016-2021	35
Gráfico 2.3: Estimación del aporte de las empresas privadas al valor agregado del sector privado según tamaño empresarial, 2021	36
Gráfico 2.4: Productividad Laboral relativa por tamaño de empresa	37
Gráfico 2.5: Evolución del número de Mipyme formales, 2017-2021	40
Gráfico 2.6: Distribución de las Mipyme formales según regiones, 2021	42
Gráfico 2.7: Distribución de las Mipyme formales según Régimen Tributario, 2019-2021	44
Gráfico 2.8: Mipyme formales según tipo de contribuyente, 2020 - 2021	46
Gráfico 2.9: Distribución de las ventas según tamaño empresarial, 2021	48
Gráfico 2.10: Permanencia en el mercado de las empresas formales, según tamaño empresarial, 2021	51
Gráfico 2.11: Principales enfoques sobre creación de empresas	53
Gráfico 2.12: Tasa de entrada (creación) según tamaño empresarial, 2021*	54
Gráfico 2.13: Tasa de salida según tamaño empresarial, 2021	56
Gráfico 2.14: Distribución de empresas según tamaño empresarial, 2012 y 2021	58
Gráfico 3.1: Evolución de las ventas de las empresas formales según tamaño empresarial, 2017-2021	63
Gráfico 3.2: Expansión de ventas de los principales negocios formales reabiertos en 2021, después de haber cerrado operaciones en 2020	68
Gráfico 4.1: Evolución de la Inclusión financiera de la Mipyme, 2016-2021	72
Gráfico 4.2: Evolución de la morosidad según estrato Mipyme	76
Gráfico 4.3: Impacto de los programas de financiamiento sobre la probabilidad de supervivencia de las Mipyme, 2020-2021	82
Gráfico 4.4: Impacto de los programas de financiamiento sobre la contratación de trabajadores de las Mipyme, 2020-2021	83

Gráfico 4.5: Impacto de los programas de financiamiento sobre las ventas anuales de las Mipyme, 2020-2021	84
Gráfico 5.1: Evolución del valor de las exportaciones de regiones seleccionadas y Perú, 2017- 2021	87
Gráfico 5.2: Empresas exportadoras según tamaño empresarial, 2017-2021	89
Gráfico 5.3: Valor de las exportaciones según tamaño empresarial, 2017-2021	90
Gráfico 5.4: Mipyme exportadoras según región, 2021	94
Gráfico 5.5: Valor de las importaciones por tamaño empresarial, 2020-2021	96
Gráfico 5.6: Principales países por valor importado, 2020-2021	98
Gráfico 6.1: Índice Multidimensional de Digitalización, 2022	102
Gráfico 6.2: Desafíos en tecnologías digitales en el Perú	103
Gráfico 6.3: Evolución de las ventas a través del comercio electrónico en el Perú, 2016-2021	105
Gráfico 6.4: Principales problemas presentados por las Mipyme en las ventas por internet, 2020	107 100
Gráfico 6.5: Factores habilitadores para la transformación digital	108
Gráfico 6.6: Índice de Madurez Digital según tamaño de empresa	110
Gráfico 6.7: Niveles de Madurez Digital según tamaño de empresa	111
Gráfico 6.8: Brechas de Madurez Digital* respecto a la plena madurez según tamaño de empresa	113
Gráfico 7.1: Índice de desempeño logístico total (IDL) según países, 2018	117
Gráfico 7.2: Participación de las empresas exportadoras en la estructura empresarial formal según tamaño empresarial, 2014-2019	118
Gráfico 7.3: Distribución de las Mipyme exportadoras según encargado de la gestión logística y tamaño empresarial, 2014-2019	119
Gráfico 7.4: Espacios donde las Mipyme almacenan los productos o mercancías, 2019	120
Gráfico 7.5: Mipyme que utilizan algún mecanismo de control de inventarios, 2017	120
Gráfico 7.6: Costos logísticos como porcentaje del PBI (2020)	121
Gráfico 7.7: Participación del costo logístico en las ventas de las empresas según estrato empresarial	122
Gráfico 7.8: Distribución de los tiempos de transporte logístico según proceso y por tamaño empresarial	123
Gráfico 8.1: Evolución del número de mujeres emprendedoras, 2017 - 2021	128
Gráfico 8.2: Mipyme formales con conductoras mujeres según actividad económica, 2021	128
Gráfico 8.3: Variación de emprendedores según sexo del conductor	128
Gráfico 8.4: Distribución de emprendedores según nivel educativo y sexo, 2021	129
Gráfico 8.5: Distribución de las mujeres emprendedoras según nivel de pobreza monetaria, 2019-2021	130
Gráfico 8.6: Distribución de las mujeres emprendedoras, según rasgos de formalidad, 2019-2021	131
Gráfico 8.7: Empresas formales con mujeres conductoras, 2017 - 2021	133

Gráfico 8.8: Distribución regional de las Mipyme formales con conductoras mujeres, 2021	134
Gráfico 8.9: Participación de las Mipyme formales con conductoras mujeres según región, 2021	134
Gráfico 8.10: Evolución de las ventas de las Mipyme formales con conductoras mujeres, 2017-2021	135
Gráfico 8.11: Variación de las ventas de las Mipyme formales según género del conductor	135
Gráfico 8.12: Ingresos promedio anual acumulado en Mipyme, 2021	136
Gráfico 8.13: Ingresos promedio mensual de las Mipyme según conductor, 2021	136
Gráfico 8.14: Brecha de ingresos según género del conductor de las Mipyme formales, según regiones, 2021	139
Gráfico 9.1: Componentes de la Población económicamente activa informal	144
Gráfico 9.2: Empleo formal e informal en las MYPE del Perú, 2007-2021	145
Gráfico 9.3: Empleo Informal en las MYPE según sector económico, 2019-2021	146
Gráfico 9.4: Empleo Formal e Informal MYPE según sector económico, 2021	147
Gráfico 9.5: Empleo Formal e Informal en las MYPE según departamento, 2021	148
Gráfico 9.6: Determinantes de la Formalización Laboral	151
Gráfico 9.7: Esquema de los Determinantes de la formalización empresarial	153
Gráfico 9.8: Tiempo, número de trámites y costo para constituir una empresa, 2004-2020	154

# Introducción

El panorama que dejó la crisis sanitaria del COVID-19 al cierre del 2020 fue bastante desalentador para el ecosistema empresarial, en especial para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme), las cuales son consideradas como la columna vertebral de la economía mundial, pues representan el 95% de las empresas de todo el mundo y generan el 60% del total del empleo a nivel mundial, además contribuyen con alrededor del 35% del Producto Bruto Interno (PBI) en los países en desarrollo y alrededor del 50% en los países desarrollados (World Trade Organization, 2020). En el Perú, las Mipyme conforman el 99,5% de la estructura empresarial y han generado el 90,9% del empleo en 2021.

Las Mipyme fueron las más vulnerables a los embates ocasionados por la pandemia, siendo afectadas tanto en términos de operatividad como en ventas, más aún aquellas unidades productivas que se encontraban dentro de las actividades económicas que no eran consideradas esenciales o que no pertenecían a los primeros grupos del plan de reactivación económica. A saber, la cantidad de Mipyme formales se contrajo en más del 25%; es decir, 25 de cada 100 Mipyme formales peruanas dejaron de operar al cierre del 2020. Además, estas experimentaron una significativa contracción en sus ventas (-10,5%), exportaciones (-18,2%) y en la generación de puestos de trabajo (-8,0%) (PRODUCE, 2021a).

En 2021, con el avance del proceso de vacunación contra el COVID-19, la flexibilización de las restricciones y la ejecución de una serie de medidas de estímulo y apoyo a favor de las Mipyme para contrarrestar los efectos de la pandemia, se evidencia una recuperación gradual de este estrato empresarial. En efecto, el número de Mipyme aumentó en 19,0% en 2021 respecto al 2020, alcanzando los 2,1 millones de Mipyme, aunque dicha cifra es aún menor a los niveles registrados durante el 2019 (-10,9%).

Asimismo, las Mipyme en el Perú habrían generado más de 10,7 millones de empleos el 2021, cifra superior en 14,4% respecto al 2020 y de 5,5% con relación al 2019 (pre-pandemia). Este resultado responde a la generación de alrededor de 1,3 millones de puestos de trabajo nuevos. No obstante, cabe señalar que, sólo 1,7 millones (15,7%) del total de los puestos de trabajo generados por las Mipyme fueron empleos formales, mientras que, alrededor de 9,0 millones (84,3%) fueron puestos de trabajo informales.

Por otro lado, en cuanto al acceso a los servicios financieros por parte de las Mipyme para dinamizar la actividad económica, se aprecia que, al cierre de diciembre del 2021, alrededor del 8,1% (171 025) de Mipyme formales

contaron con algún tipo de operación crediticia en el sistema financiero, dicho porcentaje ha sido inferior en 23,8 puntos porcentuales (p.p.) al 2020, pero superior en 2,6 p.p. al 2019. Esta reducción va en línea con la finalización de los programas de apoyo financiero brindada por el Estado durante el 2020 a favor de las Mipyme para coadyuvar a su reactivación económica.

Con relación a la orientación exportadora, dada la recuperación de la demanda internacional que creció en 5,3%, las Mipyme exportadoras generaron US\$ 4 311 millones en divisas, monto superior a lo aportado en el 2019 (US\$ 1 979 millones) y 2020 (US\$ 1 618), influenciado por los mayores precios de los minerales, las inversiones en el sector de las agro exportaciones y la mayor demanda mundial, especialmente, proveniente de países como la India y Estados Unidos.

De esa manera, considerando la especial coyuntura impuesta por el COVID-19, el Ministerio de la Producción (PRODUCE) pone a disposición información clave sobre el desempeño de las Mipyme a nivel nacional con el objetivo de contribuir a generar evidencia y guiar la formulación y diseño de política pública orientada a promover el desarrollo productivo y la sofisticación de este segmento empresarial. En un contexto de limitados recursos y un ambiente poco favorable para para el desarrollo de las Mipyme, cobra especial relevancia la información estratégica que pueda contribuir a identificar las brechas que impiden el crecimiento de las unidades productivas en nuestro país de manera que puedan ser asistidas de manera oportuna con la oferta de servicios públicos.

En línea a lo mencionado previamente, la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos (OGEIEE) del PRODUCE lidera el desafío de construir un sistema de información basado en evidencia, que incorpore un conjunto de indicadores capaces de fortalecer la formulación, implementación, monitoreo y evaluación de la oferta de servicios públicos que se brinda desde el PRODUCE. Además, que pueda servir de referencia para orientar el diseño de los distintos programas y acciones con el objetivo de impactar en el desarrollo productivo de las Mipyme.

En línea con ello, este documento publicado anualmente tiene como finalidad profundizar el entendimiento acerca de las Mipyme peruanas y su interrelación con el mercado, con énfasis en aquellas que son formales, a partir de información disponible en registros administrativos y encuestas oficiales.

El libro Las Mipyme en Cifras 2021 se encuentra estructurado de la siguiente manera:

## **Capítulo 1: Panorama actual de la economía peruana tras la pandemia de COVID-19**

Se muestra un panorama general de la economía mundial destacando la recuperación económica tras la pandemia del COVID-19, y posteriormente, se expone de forma particular la evolución de la economía peruana en los últimos años, especialmente se evidencia su comportamiento tras la pandemia y si logró alcanzar los niveles prepandemia, resaltando el desempeño económico de los tres últimos años según sector económico.

## **Capítulo 2: Desempeño e importancia de las Mipyme formales en la economía nacional**

Expone la relevancia de las Mipyme en la economía nacional en términos de aporte al empleo, al valor agregado, y productividad laboral. Luego, se caracteriza a las Mipyme formales en el Perú por tamaño empresarial, sector económico, presencia regional y régimen tributario. Además, se analiza la dinámica empresarial en el Perú por tamaño empresarial, así como la antigüedad de las empresas en el mercado nacional según tamaño. Además, se estima la tasa de creación y salida de las Mipyme, y se expone la matriz de transición de las empresas peruanas evidenciando la cantidad de empresas que logran migrar a un tamaño superior.

## **Capítulo 3: Ingreso de las Mipyme y negocios reabiertos**

Se analiza la operatividad y los ingresos de las Mipyme tras la crisis sanitaria y si lograron recuperar los niveles obtenidos antes de la pandemia. Asimismo, se identifican las principales actividades económicas que reabrieron operaciones en 2021 después de haber cerrado en 2020 producto de la pandemia.

#### **Capítulo 4: Financiamiento a las Mipyme**

Presenta una breve caracterización del sistema financiero peruano, seguido de una sección que detalla la relación entre las empresas del segmento Mipyme y los intermediarios financieros. Asimismo, se analiza la evolución de los principales programas de financiamiento implementados durante la pandemia del COVID-19. Para finalizar, se estima los impactos de los principales programas de financiamiento ejecutados por el Gobierno peruano para minimizar los efectos de la pandemia de COVID-19 en beneficio de las Mipyme.

#### **Capítulo 5: Comercio exterior de las Mipyme**

Expone la evolución de las exportaciones e importaciones de las Mipyme en los últimos años y se analiza la tendencia en el contexto de la post pandemia del COVID-19. Respecto a las exportaciones, se analiza la evolución del número de empresas exportadoras, así como el valor y volumen exportado con énfasis en sectores económicos, productos, principales destinos, y regiones exportadoras. En tanto, respecto a las importaciones se muestra el número de empresas importadoras, así como el valor importado según sectores económicos, origen y productos.

#### **Capítulo 6: Brecha digital en las Mipyme**

Analiza la intensidad del comercio electrónico de las Mipyme, es decir, presenta la evolución de la participación de las ventas (compras) por internet en el total de ventas (compras) realizadas por las Mipyme formales peruanas en los últimos años. Además, se analiza las brechas de digitalización entre las empresas formales del Perú según tamaño, utilizando para ello el índice de madurez digital que representa el nivel de implementación de tecnologías digitales.

## **Capítulo 7: Logística empresarial**

Muestra el índice de desempeño logístico en el Perú que representa la eficiencia con la que las cadenas de suministro conectan a las empresas con las oportunidades nacionales e internacionales. Asimismo, desarrolla su relación con la actividad exportadora de las empresas. Y, por último, se exponen los costos logísticos, definidos como aquellos que garantizan que la empresa u organización preste servicios a sus clientes y proveedores, según proceso y tamaño empresarial.

## **Capítulo 8: Perfil de la mujer empresarial**

Expone las principales características de la mujer emprendedora y su participación en la composición empresarial luego de la pandemia del COVID-19. Se muestra la evolución del número de mujeres emprendedoras en los últimos años, así como su distribución según nivel educativo, nivel de pobreza, y rasgos de formalidad. Asimismo, se realiza un análisis a detalle de su participación en estructura empresarial según tamaño, sector económico, región. Finalmente, se expone la evolución de los ingresos de la mujer conductora en las Mipyme formales.

## **Capítulo 9: Informalidad laboral**

Desarrolla los conceptos y causas de la informalidad expuestos por la literatura. Asimismo, muestra la evolución de la tasa de informalidad laboral MYPE en los últimos años. El análisis está realizado según sector económico y región, mostrando cómo después de la pandemia del COVID-19 mejoró la tendencia y discutiendo los principales canales con mayor efecto.

Consideramos que las estadísticas y estudios contenidos en este documento constituyen un punto de partida para el diagnóstico, diseño y propuesta de políticas para el desarrollo productivo de las Mipyme en vías de continuar la reactivación de la economía tras la crisis económica que ocasionó la pandemia del COVID-19.



# DEFINICIONES

En el presente documento utilizamos los parámetros establecidos en la Ley N° 30056 para determinar el tamaño empresarial, según dicha ley, el tamaño al que pertenece la empresa depende únicamente del valor de sus ventas.

## Criterios para definir el tamaño empresarial, según Ley N° 30056



**Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de **150 unidades impositivas tributarias (UIT)**



**Pequeña empresa:** Ventas anuales superiores a **150 UIT** y hasta el monto máximo de **1 700 UIT**



**Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a **1 700 UIT** y hasta el monto máximo de **2 300 UIT**

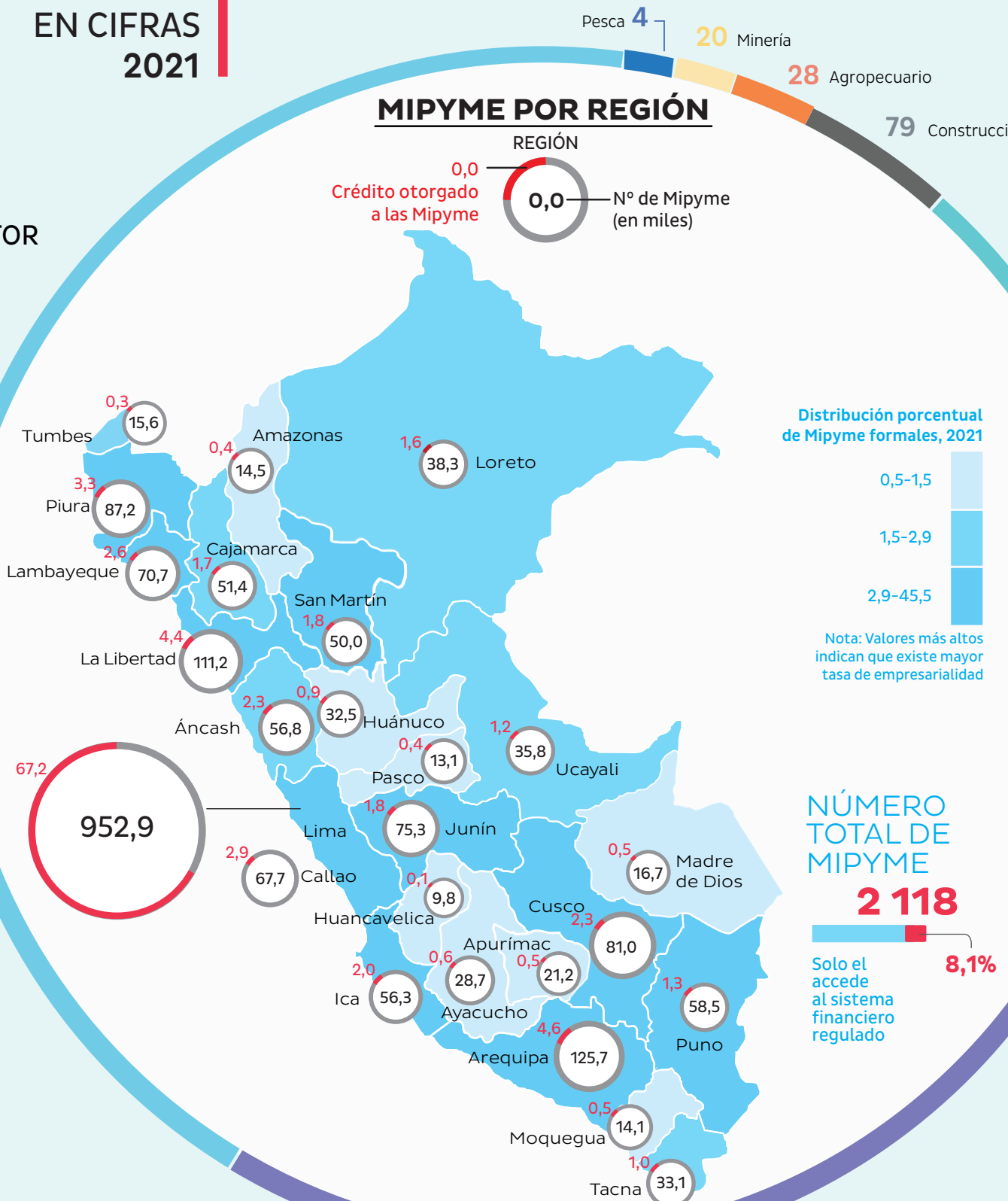
# LAS MIPYME EN CIFRAS 2021

## MIPYME FORMALES SEGÚN SECTOR

En miles

**948**  
Comercio

## MIPYME POR REGIÓN



### DATOS CLAVES

El número de Mipyme disminuyó en 19,0% en el 2021



En el 2021, las Mipyme emplearon el 62,3% del total del PEA ocupada nacional.






En el 2021, el 15,7% de los puestos de trabajo generados por las Mipyme fueron empleos formales.



Las Mipyme contribuyen con aproximadamente el 31,2% al Valor Agregado Nacional



## PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYME FORMALS, 2021

Estrato empresarial (edad promedio en años)	N° de empresas	Distribución (%del total de empresas formales)	Dinámica Empresarial Entrada-Salida (% del total de empresas formales)	Número de empresas exportadoras
			TEB TSB	
 <b>Microempresa</b> (9)	2 035 014	95,6	7,8 1,1	4 336
 <b>Pequeña empresa</b> (8)	80 435	3,8	3,4 0,1	1 565
 <b>Mediana empresa</b> (11)	2 844	0,1	1,7 0,0	224
<b>Mipyme</b>	<b>2 118 293</b>	<b>99,5</b>	<b>7,6 1,1</b>	<b>6 125</b>

## MIPYME FORMALS POR RANGO DE TRABAJADORES, SEGÚN RANGO DE VENTAS, 2021

Cifras en número de empresas

Rango de ventas (en UIT)	Rango de trabajadores						Total
	[0-5]	[6-10]	[11-20]	[21-50]	[51-100]	Mayor a 100	
<b>Micro &lt;0-150&gt;</b>	1995 721	24 580	10 178	3 473	697	365	<b>2 035 014</b>
%	98,1	1,2	0,5	0,2	0,0	0,0	
<b>Pequeña &lt;150-1700&gt;</b>	43 568	13 876	12 536	7 900	1 895	660	<b>80 435</b>
%	54,2	17,3	15,6	9,8	2,4	0,9	
<b>Mediana &lt;1700-2300&gt;</b>	612	355	569	722	343	243	<b>2 844</b>
%	21,5	12,5	20,0	25,4	14,5	8,5	
<b>Mipyme</b>	2 039 901	38 811	23 283	12 095	2 935	1 268	<b>2 118 293</b>
%	96,3	1,8	1,1	0,6	0,1	0,2	

181 Manufactura

857 Servicios

En el 2021, el 8,1% de las Mipyme formales tuvieron acceso al crédito formal.



El 28,9% del total de créditos directos otorgados a las empresas fueron para las Mipyme en el 2021



El 73,7% de las empresas exportadoras fueron Mipyme en el 2021.



Las Mipyme constituyen el 7,2% del valor total exportado en el 2021 equivalente a US\$ 4 311 millones



El 87,1% de las empresas importadoras fueron Mipyme en el 2021





# Capítulo 1 | Panorama actual de la economía peruana tras la pandemia del Covid-19

# 01 PANORAMA ACTUAL DE LA ECONOMÍA PERUANA TRAS LA PANDEMIA DEL COVID-19

El COVID-19, enfermedad infecciosa causada por el virus SARS-CoV-2, desató en el año 2020 una pandemia con efectos trascendentales para el mundo. La mayoría de los países no estaban preparados, por lo que tuvieron que improvisar y tomar diferentes medidas de emergencia con el objetivo de hacer frente a los diversos efectos sociales y económicos de corto y largo plazo. A dos años del inicio de la pandemia, el COVID-19 no solo ha causado la muerte de más de 6,4 millones de personas a nivel mundial, de 1,5 millones personas a nivel de América Latina y el Caribe y de 216 mil personas en Perú (Worldometer, 2021), sino que también ha afectado de manera directa e indirecta a todos los sectores de las economías del mundo. Tanto, países desarrollados y en desarrollo tuvieron que salir al frente con una serie de medidas fiscales y monetarias para mitigar las consecuencias del COVID-19. Como era de esperarse, las diversas respuestas por parte de los gobiernos evidenciaron aún más las desigualdades económicas y sociales ya existentes.

Una de las medidas más importantes adoptadas en el mundo fue el compromiso para la adquisición de las vacunas. Así, a fines del 2021, la Unión Europea, los Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá y Japón, concentraron el 39,0% de los compromisos de compra de vacunas, a pesar de contar con solo el 12,9% de la población mundial. Al cierre del 2021, sus tasas de vacunación se encontraban por encima del promedio de la de los países en desarrollo y de menores ingresos (Naciones Unidas, 2021). En el caso de América Latina y el Caribe, países que concentran el 8,2% de la población mundial, la proporción de compromisos para la adquisición de vacunas era del 24,8%, proporción menor al de los países desarrollados (CEPAL, 2021).

En el caso del Perú, la distribución de vacunas comenzó en febrero del 2021 con la llegada de 300 mil dosis de vacunas del laboratorio Sinopharm. El progreso de vacunación ha estado desde entonces condicionado a los acuerdos que ha llevado a cabo el gobierno con los laboratorios internacionales Pfizer, Sinopharm, Astrazeneca, Moderna y Janssen. De esta manera, junto con el compromiso de la vacunación progresiva se

esperaba una transición hacia una recuperación económica inclusiva en el país. A 2022, de acuerdo con el Ministerio de Salud (MINSA), la cobertura de vacunación con tres dosis asciende a 2,1 millones de personas, 64,1% de la población total.



## 1.1. Contexto Internacional

A nivel mundial la capacidad de respuesta frente al COVID-19 ha variado entre las economías del mundo. Así, con relación a la implementación de políticas fiscales, los países desarrollados adoptaron medidas sin precedentes. De acuerdo con las estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), durante el periodo 2020-2021, las economías avanzadas anunciaron paquetes fiscales que en conjunto alcanzaban alrededor de 14,9 billones de dólares, mientras que las economías emergentes anunciaron medidas por un monto mucho menor, cercano a los 2,7 billones de dólares. En particular, las medidas fiscales implementadas por los países de economías emergentes, representaron, en promedio, el 6,7% del PIB. En el caso de Perú, durante el periodo 2020-2021, el gasto como respuesta fiscal discrecional para la lucha contra el COVID-19 fue equivalente a 20% del Producto Bruto Interno (PBI), orientado a brindar soporte en un contexto de incertidumbre por la emergencia sanitaria y tensiones geopolíticas, además de fortalecer sectores prioritarios y estratégicos e impulsar la actividad económica a través de la inversión pública. El gasto efectuado por el gobierno peruano fue similar al efectuado por economías avanzadas tales como Nueva Zelanda, (20,9%, Singapur (23,1%), Australia (20,2%) y España (22%).

Las medidas dictadas obedecieron a fortalecer los sistemas de salud pública, ayudar a las familias de menores recursos, mantener la producción nacional y apoyar a los microempresarios, lo que conlleva a un incremento sustancial del gasto público. (Alexander W. Bartik, 2021).

Así también, la mayoría de los países implementaron, durante 2020, políticas monetarias expansivas, llegando las tasas de interés a mínimos históricos. En 2020, el incremento del gasto público a nivel mundial se tradujo en un incremento sustancial de los déficits fiscales y de la deuda pública, agravados por la disminución significativa de la recaudación tributaria. Entonces, los diferentes bancos centrales con el objetivo de financiar los déficits fiscales decidieron inyectar liquidez al sistema financiero, ello se tradujo en un aumento de los depósitos de la banca comercial, lo que, a su vez, provocó un exceso de liquidez en el mercado financiero<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Por ejemplo, la liquidez de Estados Unidos aumentó de 3,2 billones de dólares a finales de 2019 a 6,7 billones de dólares en junio de 2021 (Naciones Unidas, 2021)



En consecuencia, en 2020, el dinamismo del crecimiento de la economía mundial se vio afectada y decreció 3,5%, en América Latina y El Caribe (ALC) se contrajo 6,8% y en Perú 11% (Naciones Unidas, 2021).

Frente a esta situación en América Latina se venía registrando, desde el segundo semestre del 2020, una tendencia al alza en los niveles de inflación. Por ejemplo, en América del Sur se registraron niveles de los más altos cercanos al 7,0%. En 2021, el aumento de la inflación creó incertidumbre en los países sobre la capacidad de mantener políticas monetarias expansivas ya que ante un incremento de liquidez la presión por el incremento de precios fue mayor. Ante la creciente presión para lograr la normalización de las tasas de política monetaria, los países desarrollados decidieron mantener las tasas de interés en mínimos históricos. Por el contrario, los países emergentes y en desarrollo —entre ellos los latinoamericanos— iniciaron un proceso más acelerado para la normalización de la tasa de política monetaria. Los determinantes más importantes que explican la inflación son los factores de oferta, destacando las tensiones comerciales mundiales, las interrupciones en las cadenas logísticas, las crecientes depreciaciones de las monedas de la región, el aumento del precio de la energía y de los alimentos. Entre los factores de demanda, destacan el crecimiento significativo del consumo y la rápida recuperación de la demanda de bienes duraderos y de servicios (Naciones Unidas, 2021; World Bank, 2022a).

Respecto a los presupuestos aprobados, en 2021, empezaron a mostrar una tendencia a la reducción, en parte, debido a la conclusión de los programas de emergencia en varios países, y a la recuperación de los ingresos públicos (ingresos tributarios). El aumento del dinamismo económico también fue el resultado de la flexibilización gradual de las medidas restrictivas impuestas por los diferentes gobiernos. En 2021, el crecimiento mundial fue liderado por el incremento de la demanda interna, el PIB mundial registró un crecimiento del 5,8%: las economías avanzadas crecieron en 5,2%, y las economías emergentes y en desarrollo en 6,4%, destacando China (8,0%) y la India (9,5%) (World Bank, 2022a). Desde el punto de vista sectorial, construcción, comercio, manufactura y transporte y comunicaciones, fueron los sectores que mostraron un alza generalizada. Desde el punto de vista sectorial, construcción, comercio, manufactura y transporte y comunicaciones, fueron los sectores que mostraron un alza generalizada. Los demás sectores también mostraron una recuperación importante.

Ese mismo año, el volumen de las exportaciones en el mundo creció casi 11,0%. En América Latina y el Caribe el volumen aumentó en 8,0%, acompañado de un incremento en el valor y precio del 25,0% y 17,0% respectivamente. Por su parte, tras la caída en 2020, los volúmenes importados también crecieron en 20,0%, con un alza de precios del 12,0% (Naciones Unidas, 2021). El comportamiento positivo tanto de las exportaciones e importaciones fue debido al incremento de la actividad interna en la región —tanto consumo como inversión. Por otra parte, si bien las exportaciones crecieron significativamente, el sector externo neto (exportaciones menos importaciones) presentó una contribución negativa al crecimiento del producto, debido al marcado incremento de las importaciones. Así también, los flujos financieros totales hacia América Latina y el Caribe continuaron en una senda de recuperación, y los países de la región continúan teniendo acceso a los mercados financieros internacionales.



En cuanto al mercado laboral de la región, la recuperación del impacto causado por el COVID-19 fue lenta. A finales del 2021, la tasa de ocupación llegó al 54,9%, lo que representa niveles superiores a los últimos meses del 2020, pero inferiores a los del mismo período del 2019. Este resultado muestra que la creación de puestos de trabajo ha quedado rezagada en comparación al crecimiento del PBI. Asimismo, se ha observado un incremento en las brechas de género, donde se evidenció que las mujeres presentan mayores dificultades para encontrar empleo (Naciones Unidas, 2021).

Además, la recuperación del empleo ha sido dispar en los distintos sectores productivos. Por ejemplo, para el segundo trimestre del 2021, el empleo en el sector construcción logró recuperarse casi por completo y en el sector comercio lo hizo parcialmente. No obstante, en sectores relacionados a hotelería y restaurantes el empleo aún no se recupera a niveles registrados en el segundo trimestre del 2019. En tanto, el empleo en los sectores agropecuario, servicios financieros y empresariales, y servicios básicos mostró una variación positiva con respecto al segundo trimestre de 2019. Otros sectores, como la industria manufacturera, y los servicios comunales, sociales y personales continúan ubicándose en niveles inferiores a los registrados antes de la pandemia. Por lo tanto, la dinámica de creación de empleo indica que los mercados laborales aún no recuperan los indicadores que tenían antes de la pandemia. La tasa de desocupación se ubicaría alrededor del 9,7% en 2021, es decir, en un nivel inferior al registrado en 2020 (10,3%), pero superior al de 2019 (8,1%) (Naciones Unidas, 2021).

Dado el panorama mencionado líneas arriba y en un contexto en que la crisis causada por el COVID-19 agudizó los problemas estructurales de la región, sumando mayores incertidumbres y riesgos macroeconómicos, se espera una desaceleración del crecimiento económico a partir de 2022. En efecto, se pronostica que el crecimiento mundial disminuiría del 5,7 % en 2021 al 2,9 % en 2022 (ver Gráfico 1.1), ya que la guerra en Ucrania afectará la actividad económica y el comercio en el corto plazo, sumado el retiro del apoyo de políticas gubernamentales en medio de una alta inflación. En economías avanzadas (como Estados Unidos, la Zona Euro y Japón), se espera un crecimiento del 2,6%, y en mercados emergentes y economías en desarrollo un 3,4%. En particular, se espera que las Economías de América Latina y el Caribe (como Brasil, México y Argentina) crecerían en 2,5% (World Bank, 2022a).

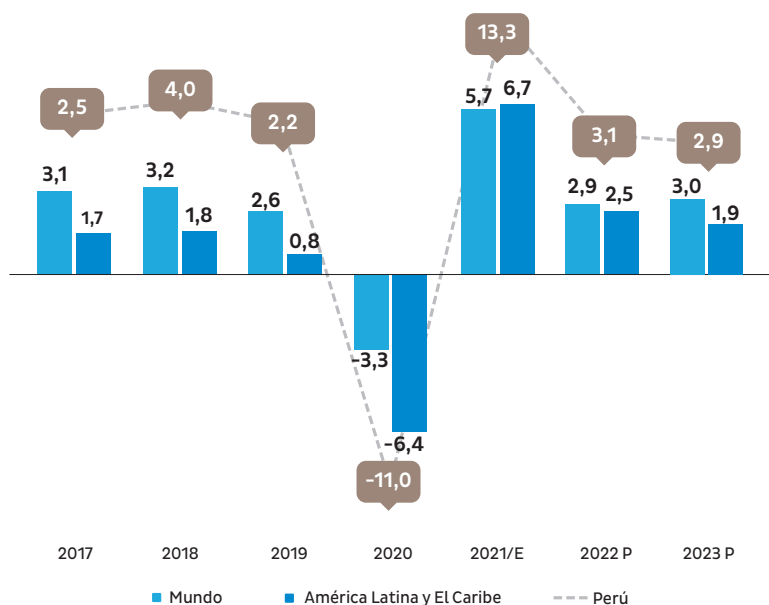
Para el año 2023, se proyecta que el crecimiento mundial sea de 3,0%, similar al 2022, ya que se prevé que persistan muchos factores adversos, particularmente, los elevados precios de los productos básicos y una continua restricción monetaria. Las economías desarrolladas crecerían en 4,2%; los Estados Unidos crecerían en 3,9% y la zona del euro en 4,6%. Las economías emergentes y en desarrollo, por su parte, crecerían en 5,1%, nuevamente impulsadas por las economías emergentes y en desarrollo de Asia (6,4%), incluidas China (5,7%) y la India (7,9%). En tanto, las Economías de América Latina y el Caribe crecerían en solo 1,9% (ver Gráfico 1.1) (World Bank, 2022a).



**Gráfico 1.1:**

## Perspectivas de crecimiento económico

(Variación anual % del PBI real)



Nota: E/ estimado y P/ proyecciones

Fuente: Global Economic Prospects – World Bank (enero 2019– junio 2022)

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

## 1.2. Contexto nacional

Durante el 2020-2021, la recuperación de la economía peruana ha mostrado tendencias similares al resto del mundo. La flexibilización gradual de las medidas restrictivas impuestas por el gobierno peruano, así como el avance en el proceso de vacunación, han sido determinantes para impulsar nuevamente la economía. Así, la actividad económica peruana, medida como el crecimiento del PBI, se incrementó en 13,3% respecto al 2020 (+0,9% respecto al 2019) (ver Gráfico 1.2). Este crecimiento fue liderado por el aumento de la demanda interna (+14,4%), en particular por la inversión<sup>2</sup> (+35%), seguido de las exportaciones (+13,7%), el consumo privado (11,7%) y público (10,6%). Dicho incremento, no solo posicionó al Perú dentro de las seis principales economías de América Latina con mayor tasa de crecimiento (incluyendo Brasil, Chile, Colombia, México y Argentina) sino también ubicó al Perú por encima de su nivel de actividad previo a la pandemia (2019) (BCRP, 2021).

En el 2021, la inversión privada se incrementó en 37,4% respecto al año anterior (+14,7% respecto a 2019). El reinicio de proyectos de infraestructura y la continuación de ventas de viviendas contribuyeron a este dinamismo positivo. En particular, la inversión minera creció en 21,1% (en términos de dólares) en el 2021 respecto al 2020, destacando inversiones tales como la de las empresas Anglo American (US\$ 1 312 millones), Antamina (US\$ 481 millones) y

<sup>2</sup> Se refiere a la inversión bruta fija. En el 2021, la inversión privada creció en 37,4% y la pública en 24,9% respecto al año 2020.

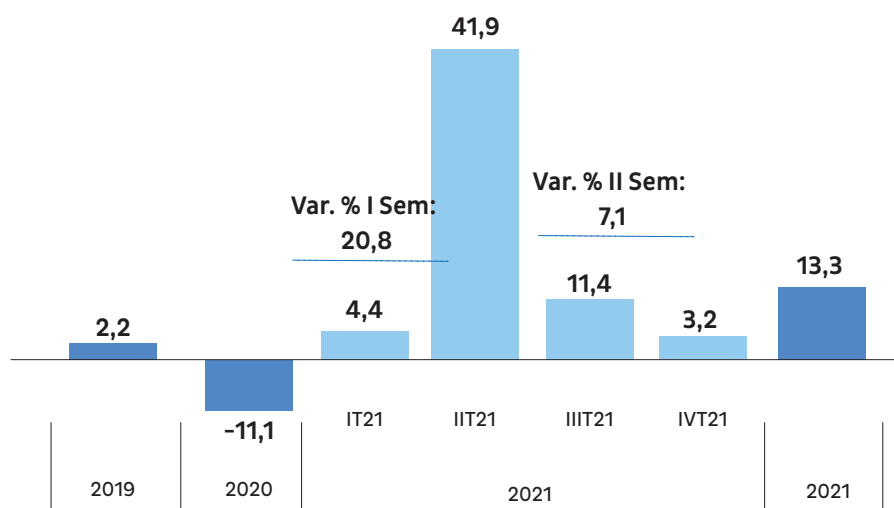
la Southern (US\$ 339 millones). Luego, en el sector energía, Luz del Sur (US\$ 123 millones) y Enel (US\$ 186 millones) ejecutaron proyectos principalmente para la ampliación de redes de distribución, mantenimiento y expansión de suministro. Y, en el sector manufactura, Aceros Arequipa (US\$ 116 millones), Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston (US\$ 19 millones), Unión Andina de Cementos (US\$ 36 millones) y Alicorp (US\$ 5 millones) destinaron inversiones para la adquisición de nuevas plantas, incremento de producción y compras de nuevas maquinarias, entre otros (BCRP, 2021).

Por su parte, en el 2021, la recuperación del empleo, el mayor acceso a bienes y servicios, y las bajas tasas de interés, producto de la política monetaria expansiva, contribuyeron al aumento del consumo privado en 11,7% (+0,8% respecto a 2019). En tanto, el consumo público se incrementó en 10,6% durante el 2021, impulsado por las medidas de apoyo impuestas a mediados del año 2020, por parte del gobierno, para hacer frente a la pandemia (BCRP, 2021). En esa línea, cabe destacar el aumento del empleo nacional, formal e informal, en 14,9% en 2021 respecto al año anterior. Solo el empleo formal privado, durante el año 2021, creció en 4,3% respecto al 2020, aunque no se recupera aún a niveles prepandemia (-2,3% respecto al 2019). En total, fueron 151 mil puestos de trabajo creados o restablecidos respecto al 2020; sin embargo, en comparación con el año 2019, faltarían recuperar alrededor de 86 mil puestos de trabajo (BCRP, 2021).

Luego, las exportaciones tanto de bienes como de servicios incrementaron en 13,7% en 2021 (respecto a una caída del 19,6% en el 2020) explicado por la recuperación de la demanda global tras el levantamiento de las restricciones sanitarias en varios países y el avance del proceso de vacunación a nivel mundial y local (BCRP, 2021). Por su parte, en el 2021, las importaciones también se incrementaron en 18,6% (respecto a una caída en 15,8% en el 2020). La adquisición de bienes de consumo duradero, bienes de capital, compra de vacunas e insumos de petróleo crudo contribuyeron a este incremento (Banco Mundial, 2021).

**Gráfico 1.2:****Crecimiento económico del Perú, 2019-2021**

(Variación % del PBI real)



Fuente: BCRP Memoria 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

A nivel sectorial, se observa una recuperación general en el 2021, sobre todo en los sectores construcción (+34,5%), manufactura (+17,8%), comercio (+17,8%), servicios (+11,8%), electricidad y agua (+8,5%), y minería e hidrocarburos (+7,4%) que pasaron de presentar tasas de crecimiento negativas en el 2020 a positivas en el 2021. En tanto, los sectores económicos relacionados a las actividades agropecuarias (+3,8%) y pesqueras (+2,8%) lograron mantener su dinamismo de los últimos años (ver Cuadro 1.1).

El sector agropecuario creció en 1,0% en el 2020, y en 3,8% en el 2021. Este crecimiento sostenido de la última década ha sido impulsado por la agricultura destinada a la exportación, destacando la siembra de productos tales como los arándanos, la palta, la uva, el café y la quinua. Por su parte, los productos que destacan en la producción orientada al mercado interno son la mandarina, la piña, el limón y la fresa. La siembra de estos productos ha impulsado el mayor crecimiento del sector, incluso a mayores niveles prepandemia (3,8% en 2021 frente a 3,5% en 2019). La explicación detrás del aumento de la demanda global por estos productos se encuentra en el hecho de que cada vez, las personas están optando por productos naturales con alto valor nutricional como lo es los arándanos, la quinua y la palta peruana (BCRP, 2021).

Otro sector que mantuvo el dinamismo en su crecimiento fue el sector pesca, pues creció en 4,2% en el 2020 y 2,8% en el 2021. El último año destacó el desempeño de la primera temporada de pesca de anchoveta en la zona norte-centro (entre abril y julio del 2021). La captura de anchoveta en esta zona alcanzó los 2,4 millones TM y superó en 4,1% el volumen

de la primera temporada del 2020. En total, la captura anual de anchoveta subió de 4,3 millones de TM en 2020 a 5,2 millones de TM en 2021 (+ 19,7%). Este incremento fue atenuado por la menor pesca para consumo humano directo, asociada a las menores cuotas anuales de especies como el bonito (menor biomasa y cuota anual) y el jurel (BCRP, 2021; PRODUCE, 2021b).

El sector minería e hidrocarburos creció en 7,4% en el 2021 respecto al año anterior. Es el mayor crecimiento registrado en los últimos cinco años, pues en el 2019 este sector no registró crecimiento, y en el 2020 se contrajo en 13,4%. La recuperación de este sector, en el 2021, se debe a la mayor actividad del subsector de minería metálica (+9,7%) tras el levantamiento de restricciones impuestas para controlar la pandemia de COVID-19. Destaca principalmente, la mayor producción de hierro (+36,6%), estaño (+30,7%) y plata (+21,5%). Por su parte, el subsector hidrocarburos tuvo una contracción del 4,6% en el 2021. Ello debido a la menor producción del petróleo por la paralización en los lotes 192, 8 y 67, y la disminución en la producción del gas natural y líquidos de gas natural como consecuencia de las fallas encontradas en la Planta de Melchorita (BCRP, 2021).

El sector manufactura, por su parte, creció en 17,8%, debido al crecimiento en la producción tanto del sector primario como no primario. Dentro del subsector primario, destaca el incremento en el procesamiento de harina y aceite de pescado (+16,5%), la refinación del petróleo (+8,5%), la producción de conservas y productos congelados de pescados (+5,1%), y la elaboración de productos cárnicos (+1,5%). En tanto, la manufactura no primaria aumentó en 24,6%, liderando este crecimiento los rubros orientados a la inversión (+43,1%), los productos orientados al mercado externo (+24,9%) y seguido por los productos como insumo (+21,6%) y destinados a consumo masivo (+16,7%) (BCRP, 2021).

El sector construcción registró el mayor crecimiento entre todos los sectores (+34,5%) en el 2021, ello debido a la autoconstrucción y continuación de las obras públicas y privadas. En efecto, el consumo interno del cemento incrementó en 36,8% en el 2021 respecto al 2020. Asimismo, la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) reportó que en el 2021 se vendieron un total de 19 642 unidades de departamentos nuevos, 46% más que el año anterior.

El sector comercio creció en 17,8% en el 2021. Este crecimiento está sustentado en el buen desempeño del comercio al por mayor (+18,4%) en especial la venta de otro tipo de maquinaria y equipo por alta comercialización de maquinaria de minería, construcción y equipos de oficina; también en el comercio al por menor (+13,4%) entre ellas, la venta de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio, por requerimiento de productos de mejoramiento para el hogar; y del comercio automotriz (+32,6%) por la mayor venta de vehículos automotores, en línea con la reactivación económica de los sectores (INEI, 2021).

Finalmente, los sectores de electricidad y agua, así como de otros servicios también experimentaron un crecimiento positivo del 17,5% y 11,8% respectivamente. Dentro del sector servicios, cabe destacar a las actividades de alojamiento y restaurantes que reportó una variación de 32,0%, sustentado en el dinamismo del subsector restaurantes en 29,3% y del subsector alojamiento en 70,2%.

**Cuadro 1.1:**

**Evolución del PBI según sector económico, 2017-2021**

(Variación anual % del PBI real)

Sectores Económicos	2017	2018	2019	2020	2021	Crecimiento promedio anual 2017-2021
Agropecuaria	2,9	7,7	3,5	1,0	3,8	3,2
Pesca	4,7	47,7	-17,2	4,2	2,8	5,6
Minería e hidrocarburos	3,4	-1,5	0,0	-13,4	7,4	-1,7
Manufactura	-0,2	5,9	-1,7	-12,5	17,8	1,4
Electricidad y agua	1,1	4,4	3,9	-6,1	8,5	2,0
Construcción	2,2	5,3	1,4	-13,3	34,5	4,5
Comercio	1,0	2,6	3,0	-16,0	17,8	0,9
Servicios	3,3	4,3	3,8	-10,3	11,8	1,7

Fuente: BCRP Memoria 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos





## **Capítulo 2 | Caracterización e importancia de las Mipyme formales en la economía nacional**



## 02 CARACTERIZACIÓN E IMPORTANCIA DE LAS MIPYME FORMALES EN LA ECONOMÍA NACIONAL

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) tienen una notoria participación dentro del tejido empresarial peruano pues son grandes empleadoras – especialmente de mujeres y jóvenes – y se constituyen como uno de los principales motores de la innovación y del crecimiento económico. Ello convierte a este segmento en un actor central para garantizar un crecimiento económico eficaz y sostenible en el tiempo (Dini y Stumpo, 2020). Por ello, es fundamental conocer y analizar su estructura y participación dentro de la economía nacional.

En ese marco, el presente capítulo aborda el desempeño de las Mipyme durante los últimos tres años. Principalmente, se analiza si estas firmas han mostrado una recuperación post crisis sanitaria y si han alcanzado o superado los niveles registrados antes de la pandemia. Cabe recordar que la pandemia de COVID-19 tuvo efectos adversos en las Mipyme, pues sus actividades productivas se vieron reducidas o anuladas. Y fue por ello que el Gobierno peruano tuvo que adoptar distintas medidas tributarias, financieras y económicas con la finalidad de coadyuvar a que estas cumplan con la cadena de pagos y puedan mantener su actividad productiva.

Este capítulo se divide en tres subcapítulos. Primero, se expone la importancia de las Mipyme en la economía nacional en función al empleo, el aporte al valor agregado y la productividad. Segundo, se muestra la caracterización de las Mipyme según sector económico, ubicación geográfica, régimen tributario y migración entre regímenes tributarios, tipo de contribuyente, ventas y generación de empleo. Y, finalmente, se analiza la dinámica empresarial, que comprende a la tasa de creación o salida de las empresas, así como a la transición que se genera en el crecimiento de las empresas.

## 2.1. Importancia de las Mipyme en la economía nacional

Las Mipyme se caracterizan por ser heterogéneas respecto a múltiples variables como el acceso a mercados, tecnologías, financiamiento, capital humano, vinculación con otras empresas, etc. Ello influye directamente en las diferentes medidas de desempeño económico como su productividad, competitividad y potencial de crecimiento. En vista de ello, en este subcapítulo, se expone la relevancia de las Mipyme en la economía nacional a través de su aporte en la generación de empleo, valor agregado y productividad laboral.

### • Aporte al empleo

En el 2021, se estima que las Mipyme peruanas emplearon a 10 664 639 personas, equivalente al 62,3% de la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO). Esta situación representó una variación negativa de 0,3 puntos porcentuales (p.p.) comparado con el año previo (62,6% en el 2020). De manera desagregada, las microempresas concentran el 52,4% de la PEAO (0,5 p.p. menos que en 2020), las pequeñas el 8,3% (0,1 p.p. más que en 2020) y las medianas solo el 1,7% (0,1 p.p. más que en 2020) (Ver Cuadro 2.1).

**Cuadro 2.1:**

### Estimación del número de empleos en el sector privado según tamaño empresarial, 2021

Tamaño empresarial	Empleo en el sector privado		Part. % en la PEA ocupada nacional	PEAO en el sector privado			
	N° de personas	Part.%		Formal	Part.%	Informal	Part.%
Microempresa	8 964 628	76,5	52,4	730 075	8,1	8 234 553	91,9
Pequeña empresa	1 415 340	12,1	8,3	713 698	50,4	701 642	49,6
Mediana empresa	284 670	2,4	1,7	228 623	80,3	56 047	19,7
<b>Mipyme</b>	<b>10 664 639</b>	<b>90,9</b>	<b>62,3</b>	<b>1 672 397</b>	<b>15,7</b>	<b>8 992 242</b>	<b>84,3</b>
Gran empresa	1 061 474	9,1	6,2	861 340	81,1	200 134	18,9
<b>Total del empleo en el sector privado</b>	<b>11 726 113</b>	<b>100,0</b>	<b>68,5</b>	<b>2 533 736</b>	<b>21,6</b>	<b>9 192 376</b>	<b>78,4</b>

Nota: El estrato empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores; pequeña empresa de 11 a 100 trabajadores; mediana empresa de 101 a 250 trabajadores; y gran empresa más de 251 trabajadores. Asimismo, el sector privado incluye practicantes, trabajadores familiares no remunerados e independientes que utilizan trabajadores familiares no remunerados.

Fuente: ENAHO 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Al analizar el empleo según situación de formalidad, se observa que, en el 2021, el 78,4% del empleo generado por el sector privado – equivalente a 9,2 millones de puestos de trabajo – es informal. La situación de informalidad aumenta entre las empresas de menor tamaño. Así, por ejemplo, entre las Mipyme, el 84,3% del empleo generado es informal, pero la incidencia de informalidad es aún mayor entre las microempresas (91,9%). Con ello, se evidencia que cada 8 de 10 trabajadores de las Mipyme otorgan su fuerza laboral en condiciones de informalidad. En el 2021, solo 1,7 millones (15,7%) de los puestos de trabajo generado por las Mipyme fueron empleos formales, y aunque esta cifra es superior en 14,5% a lo registrado en el 2020, sigue siendo inferior en 11,8% al 2019 (Ver Cuadro 2.1).

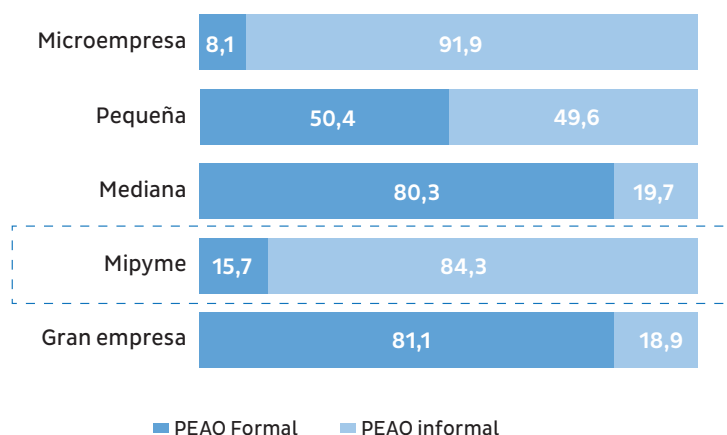
Es importante reconocer que a pesar de que la informalidad permite la generación inmediata de ingresos a los trabajadores, también obstruye el reconocimiento de los derechos laborales básicos como la seguridad social, servicios de salud y sustitución de ingresos (OIT, 2020c). De otro lado, el empleo informal también representa un costo para el Estado, ya que se deja de percibir ingresos tributarios para una mayor cobertura de la seguridad social y servicios públicos que afectan a la productividad y el crecimiento del país (Arias, Carrillo, y Torres, 2020).

Tal como se muestra en el Gráfico 2.1, la informalidad hace mayor incidencia entre las empresas de menor tamaño. Por ejemplo, las microempresas generan cerca de 9 millones de empleos (52,4% de la PEA ocupada) en el 2021, pero el 91,9% de ellos en situación de informalidad. En tanto, las pequeñas empresas generaron 1,4 millones de empleos, donde el 49,6% eran informales. La situación es completamente diferente entre las medianas y grandes empresas donde el empleo informal no sobrepasa el 20%.

**Gráfico 2.1:**

### PEAO en el sector privado según tamaño empresarial y tipo de empleo, 2021

(En porcentaje)



Fuente: INEI – ENAHO 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIIE – Oficina de Estudios Económicos

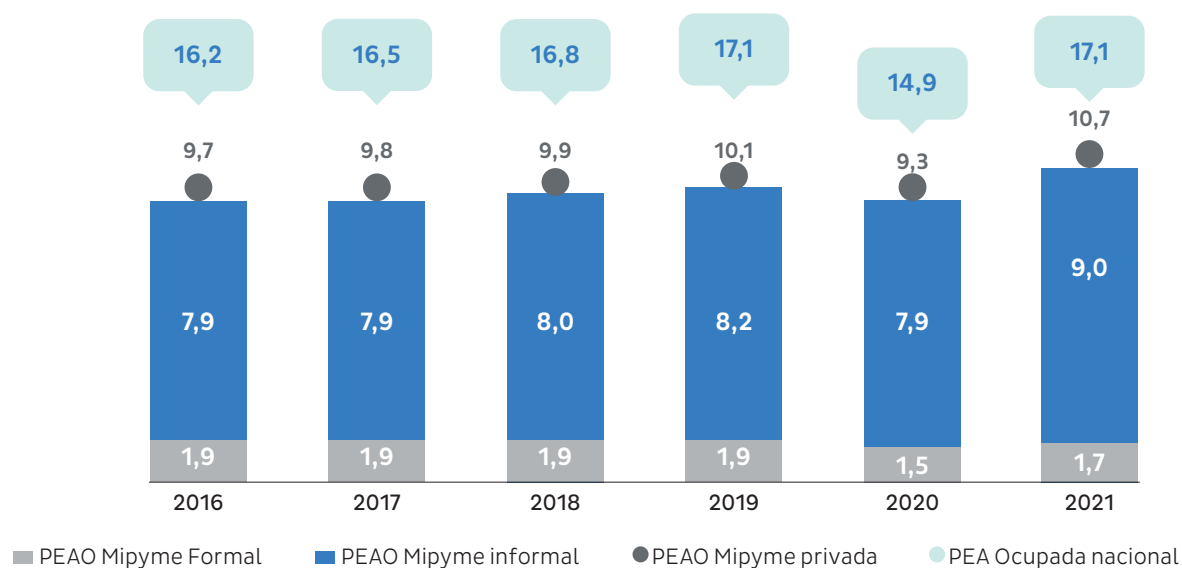
Al analizar la evolución del empleo generado por las Mipyme entre el periodo 2016-2019, se observa que el empleo de las Mipyme en el sector privado ha mostrado un ligero incremento del 1,2% en promedio anual. Sin embargo, en el 2020, la PEAO de las Mipyme privada alcanzó los 9,3 millones de puestos de trabajo, cifra inferior en 8,0% respecto al 2019, lo cual implicó una pérdida de alrededor de 788 mil puestos de trabajo en el año (Ver Gráfico 2.2). Esta contracción se atribuye al crecimiento casi nulo antes de la crisis, unido a la contracción de 2020 y a la debilidad del Estado de bienestar y los sistemas de salud y protección social (CEPAL, 2021).

Luego de que en el primer semestre del 2020 el desempleo se elevó considerablemente, este ha venido registrando un descenso sostenido hasta encontrarse con niveles similares e incluso inferiores a la prepandemia. Así, en 2021, el empleo generado por las Mipyme mostró una expansión de 14,4% respecto al 2020, y 5,5% respecto al 2019, ascendiendo a 10,7 millones de puestos de trabajo, influenciado especialmente por el incremento en el ritmo de vacunación a nivel mundial que ha permitido que se relajen las restricciones, facilitando así la recuperación económica (BCRP, 2021b).

**Gráfico 2.2:**

### Evolución de la PEAO en las Mipyme, 2016-2021

(En millones de personas)



Fuente: INEI – ENAHO 2016-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

De otro lado, en 2021, el 48,4% (5,2 millones) de la PEA ocupada generada por las Mipyme corresponden a empleos asalariados y el 51,6% a no asalariados, esta proporción varía según tamaño empresarial. Así, por ejemplo, para el caso de las microempresas el porcentaje de los empleados asalariados llega a 36,3% y no asalariados a 63,7%. Este alto porcentaje de

empleados no asalariados se atribuye a los trabajadores familiares sin remuneración y al trabajador independiente. En tanto, los puestos de trabajo generados por los segmentos de la pequeña, mediana y gran empresa superan el 99,0% de asalariados.

### • Aporte al Valor Agregado

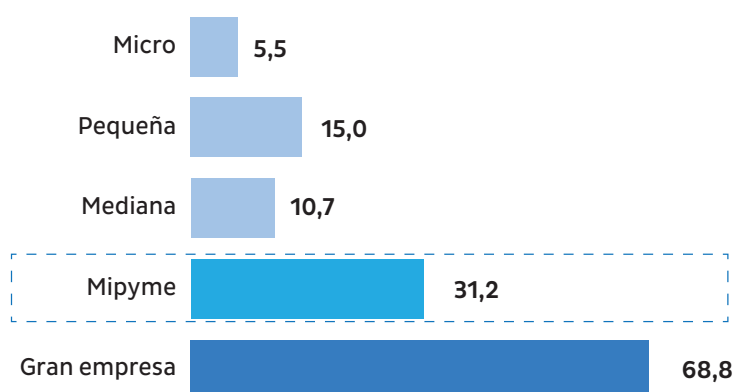
La contribución de las Mipyme en el valor agregado contrasta con la contribución en el empleo. A saber, se estima que las Mipyme formales participaron con el 31,2% del valor agregado nacional en el año 2021 (Ver Gráfico 2.3). Este porcentaje es ligeramente mayor al aporte promedio que realizan las Mipyme en los países de la región latinoamericana (30% al PBI), pero menor a lo registrado por los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) (60% al PBI en promedio) (CEPAL, 2020).

A nivel desagregado, se estima que las microempresas aportarían con apenas el 5,5% al valor agregado nacional en el 2021. Esta situación podría sustentarse en la limitada productividad que presenta este segmento empresarial, la incapacidad para aprovechar las economías a escala, las dificultades para tener acceso al crédito o a las inversiones, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores (OCDE/CEPAL, 2012; Organización Mundial del Comercio, 2016). Por su parte, las pequeñas y medianas empresas contribuyeron con el 15,0% y el 10,7% (Ver Gráfico 2.3).

**Gráfico 2.3:**

### Estimación del aporte de las empresas privadas al valor agregado del sector privado según tamaño empresarial, 2021\*

(En porcentaje)



Nota: (\*) No se incluye a la administración pública y defensa, actividades de los hogares en calidad de empleadores, actividades indiferenciadas de producción de bienes y servicios de los hogares, organizaciones y órganos extraterritoriales, entidades financieras y aseguradoras. Para la estimación de utilizó un pool de datos de las ENE 2015-2016, esto con el objetivo de obtener una estimación más consistente.

(\*\*) Estimaciones asumiendo la estructura de las ventas totales y desempeño de la actividad económica

Fuente: ENE, SUNAT

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

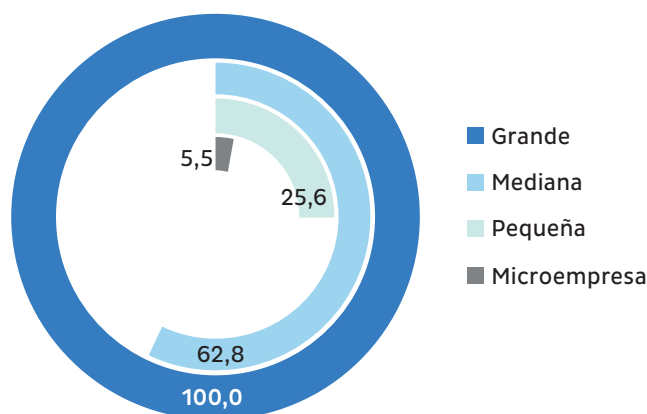
## • Productividad Laboral

La productividad laboral es medida como el ratio del valor agregado (producción total menos consumo intermedio) y el número total de trabajadores. En el Gráfico 2.4, se observa que para el Perú existe una marcada diferencia entre la productividad de las Mipyme y la gran empresa. En específico, en el Perú, la productividad de las empresas medianas representa el 62,8% de las grandes, y en el caso de las pequeñas empresas esta cifra se reduce al 25,6% y en la microempresa al 5,5%. Una segunda interpretación es que la productividad de la gran empresa es 18,1 veces la productividad de la microempresa, 3,9 veces la productividad de la pequeña empresa y 1,6 veces la productividad de la mediana empresa, cifras no muy alejadas a las del promedio de América Latina (Dini y Stumpo, 2020)<sup>3</sup>.

**Gráfico 2.4:**

### Productividad Laboral relativa por tamaño de empresa

(Grandes empresas = 100)



Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Empresas 2019

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

<sup>3</sup> En 2016, la productividad del trabajo de una gran empresa en América Latina es 16,7 veces la productividad de la microempresa, 4,3 veces la productividad de la pequeña empresa y 2,2 veces la productividad de la mediana empresa.

## 2.2. Caracterización de las Mipyme formales en el Perú

Estratificar a las unidades empresariales operativas es de suma importancia ya que permite conocer el aporte a la producción nacional según el tamaño de la empresa (INEI, 2019). Al 2021, se observa que existen 2 129 192 de empresas formales<sup>4</sup> que están inscritas en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) y que registraron actividad comercial en el mismo año. Esta cifra es superior en 19,0% a lo registrado en el 2020 (1 788 900), pero aún menor en 10,8% al 2019 (2 386 781). Si bien el despliegue de los programas crediticios, la reapertura gradual de las actividades económicas y el proceso de vacunación permitieron mitigar parcialmente los efectos de la pandemia, el número de empresas formales es aún menor a las cifras registradas en el 2019 pues un significativo grupo de empresas quebró y no pudo reactivarse.

De otro lado, cabe resaltar que las Mipyme representaron el 99,5% de las empresas formales peruanas operativas en el periodo 2021, donde las microempresas tuvieron una importante participación en el tejido empresarial peruano, pues representaron el 95,6% de las empresas formales del país (2 035 014 empresas; 19,4% más que en 2020), mientras que las pequeñas empresas solo tuvieron una participación del 3,8% (80 435 empresas; 9,3% más que en 2020) y las medianas del 0,1% (2 844 empresas; 3,5% más que en 2020) (Ver Cuadro 2.2).

Esta ausencia relativa de empresas tractoras en el segmento de las pequeñas y medianas empresas (PYME) representa una limitante importante para el desarrollo del sector privado y, por lo tanto, una pérdida de beneficios potenciales para la economía peruana. Ello debido a que las PYME representan la principal oferta de proveedores estables para la gran empresa, y una reducción de su participación podría afectar directamente a este sector empresarial en cuanto a la subcontratación de proveedores de calidad, y finalmente a su producción (Villarán, 2000; Van Stel, Lokshin y De Vries, 2019).

---

<sup>4</sup> A fin de obtener el número de empresas formales se siguen cuatro criterios: i) que la empresa haya tenido un RUC vigente en el año bajo análisis, ii) que la empresa perciba rentas de tercera categoría, iii) que el tipo de contribuyente sea con fin lucrativo y iv) que la actividad económica declarada no corresponda a las categorías de intermediación financiera, administración pública y defensa, hogares privados con servicio doméstico, otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y organizaciones y órganos extraterritoriales.

**Cuadro 2.2:****Empresas formales según tamaño empresarial<sup>1/</sup>, 2021**

Tamaño empresarial	Nº de empresas	Porcentaje %	Var. % 21/20	Var. % 21/19
Microempresa	2 035 014	95,6	19,4	-11,2
Pequeña empresa	80 435	3,8	9,3	-2,0
Mediana empresa	2 844	0,1	3,5	-3,2
<b>Mipyme</b>	<b>2 118 293</b>	<b>99,5</b>	<b>19,0</b>	<b>-10,9</b>
Gran empresa	10 899	0,5	24,1	14,3
<b>Total</b>	<b>2 129 192</b>	<b>100,0</b>	<b>19,0</b>	<b>-10,8</b>

Nota: 1/ El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT.

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021

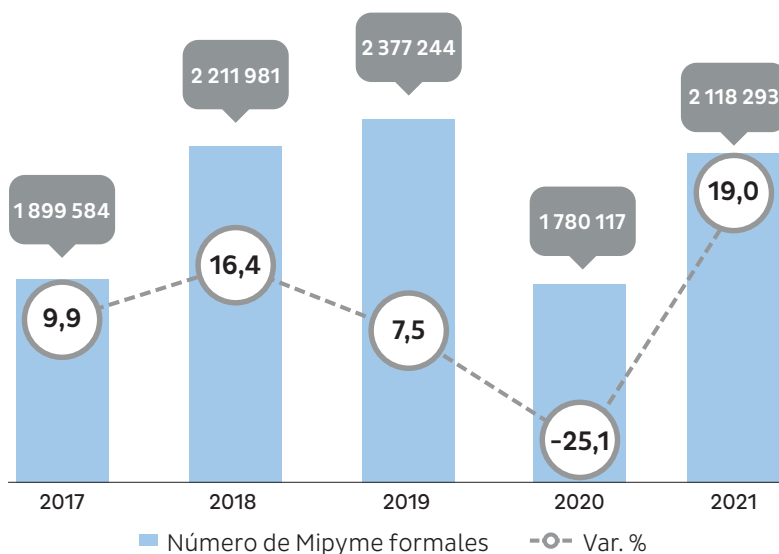
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

Al analizar la evolución de las Mipyme, entre 2017 y 2019, se observa que el número de firmas de este estrato empresarial creció a un ritmo promedio anual de 11,2%, pasando de 1 899 584 empresas en el 2017 a 2 377 244 empresas en el 2019. No obstante, en el 2020 el sector Mipyme ha experimentado un evento atípico que ha incidido en la disminución de las firmas en 25,1% con respecto al año anterior. Esta caída es explicada por la emergencia sanitaria nacional producto de la pandemia COVID-19, donde se paralizaron las actividades económicas que no eran de primera necesidad. Ello significó que la gran mayoría de las empresas peruanas registren importantes caídas de sus ingresos y presenten dificultades para mantener sus actividades productivas (INEI, 2020). Sin embargo, en 2021, las Mipyme mostraron una recuperación alcanzando las 2 118 293 firmas; 19,0% más que el año 2020 y 10,9% menos que en 2019; es decir, aún no alcanzan los niveles pre pandémicos (Ver Gráfico 2.5).



Gráfico 2.5:

### Evolución del número de Mipyme formales, 2017-2021



Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2017 - 2021  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

#### • Las Mipyme según sector económico

Tal como se observa en el Cuadro 2.3, en el 2021, el 85,2% de las Mipyme estuvieron concentradas en los sectores comercio (44,8%) y servicios (40,5%). Estos sectores son además los que contribuyen con el 53,8% al PBI nacional, lo que los convierte en los sectores más importantes de la economía (CEPAL, 2020)<sup>5</sup>. Luego, en menor medida, las Mipyme estuvieron en los sectores de manufactura (8,5%), construcción (3,7%), agropecuario (1,3%), minería (1,0%) y pesca (0,2%) (Ver Cuadro 2.3).

En 2021, todos los sectores económicos presentaron un incremento de Mipyme formales operativas en más del 15% respecto al año 2020. No obstante, en la mayoría de sectores económicos, aún no se alcanzan los niveles del 2019, siendo los sectores de servicios (-12,8%) y comercio (-12,5%) los que sufrieron una mayor contracción en el número de Mipyme formales operativas, debido a las restricciones sociales que ha generado la operatividad parcial de estas actividades productivas, en especial, en las actividades que implican aglomeración y cercanía física (turismo, espectáculos, hoteles y restaurantes, transporte y servicios personales). En contraste, las Mipyme formales dedicadas al rubro de construcción, minería y pesca se recuperaron e incluso superaron las cifras presentadas antes de la crisis sanitaria (Ver Cuadro 2.3). En efecto, las Mipyme mineras formales registraron un incremento del 41,9% respecto al año 2019, argumentado en las disposiciones reglamentarias para la aplicación de la Ley N° 31007, respecto al acceso y permanencia en el Registro Integral de Formalización Minera, que impulsaron la operatividad del sector (Decreto Supremo N° 001-2020-EM) (INEI, 2020).

<sup>5</sup> Según datos de la CEPAL (2020), en América Latina, la distribución de empleo generado por microempresas estuvo concentrada en el sector comercio al por mayor y menor (45,2%) y en actividades de servicio como restaurantes y hoteles (45,7%).

**Cuadro 2.3:****Mipyme formales según sector económico, 2019-2021**

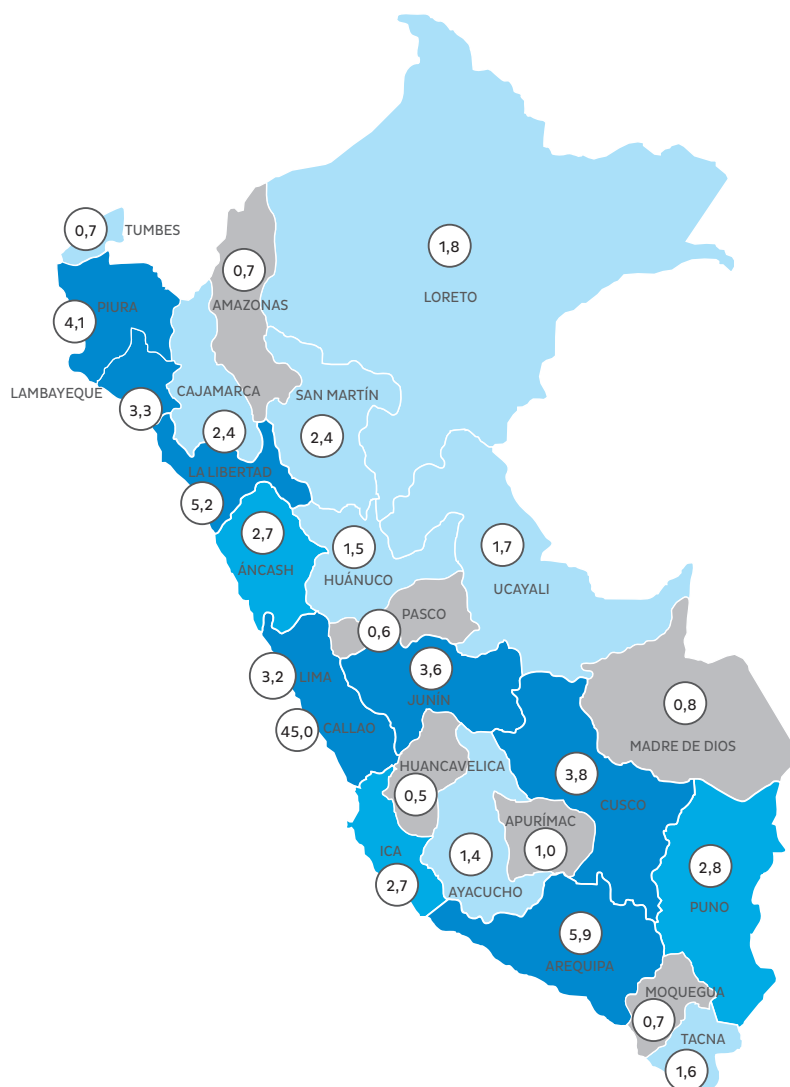
Sectores Económicos	2019	2020	2021	Part. % 2020	Var. % 2021/2020	Var. % 2021/2019
Comercio	1 087 329	798 450	948 287	44,8	18,8	-12,8
Servicios	978 791	718 269	856 893	40,5	19,3	-12,5
Manufactura	196 202	153 048	180 519	8,5	17,9	-8,0
Construcción	66 151	64 940	79 293	3,7	22,1	19,9
Agropecuaria	29 775	23 778	27 728	1,3	16,6	-6,9
Minería	15 104	18 387	21 433	1,0	16,6	41,9
Pesca	3 892	3 245	4 140	0,2	27,6	6,4
<b>Total</b>	<b>2 377 244</b>	<b>1 780 117</b>	<b>2 118 293</b>	<b>100,0</b>	<b>19,0</b>	<b>-10,9</b>

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2019-2021  
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

### • Las Mipyme según región

En el 2021, el 64,1% de las Mipyme formales operativas se concentraron en las regiones de Lima (45,0%), Arequipa (5,9%), La Libertad (5,2%), Piura (4,1%) y Cusco (3,8%) (Ver Gráfico 2.6). Asimismo, estas cinco regiones tuvieron la mayor participación en el PBI nacional dado que aportaron con el 61,1% al PBI nacional en el mismo año. Esta alta correlación entre crecimiento económico regional y distribución regional de las Mipyme formales estaría asociada a que este segmento actúa como agente promotor de cambios estructurales a través de la innovación y el desarrollo de los mercados locales. Esto fomenta la competencia, debido al origen de nuevos modelos de negocios, que conlleva a la búsqueda de la eficiencia productiva que incide, finalmente, en aumentar la productividad y competitividad nacional (Altenburg y Eckhardt, 2006).

**Gráfico 2.6:**  
**Distribución de las Mipyme formales según regiones, 2021**  
 (En porcentaje)



Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021  
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

Por otra parte, se observa un incremento del 19,0% en el número de Mipyme operativas a nivel nacional en 2021 en comparación al 2020, influenciado principalmente por la expansión de las Mipyme ubicadas en Cajamarca (29,3%), Puno (28,8%), Tumbes (28,0%) y Piura (26,3%). No obstante, esta recuperación no fue suficiente para alcanzar los niveles registrados antes de la pandemia. Si comparamos el número de Mipyme 2021 respecto al 2019 se evidencia una contracción de 10,9%, debido a la mayor reducción de firmas en Ancash (-17,2%), Tumbes (-16,0%), Lambayeque (-15,8%) y Cusco (-15,0%). Mientras que, solo las regiones de Puno (5,0%) y San Martín (0,3%) mostraron un crecimiento respecto al periodo 2019 (Ver Cuadro 2.4).

**Cuadro 2.4:****Mipyme formales según regiones, 2019 y 2021**

Regiones	2019	2020	2021	Tasa de crec. 2021/20 (%)	Tasa de crec. 2021/19 (%)
Amazonas	15 203	12 247	14 523	18,6	-4,5
Ancash	68 506	48 696	56 753	16,5	-17,2
Apurímac	22 777	17 316	21 156	22,2	-7,1
Arequipa	133 342	104 440	125 741	20,4	-5,7
Ayacucho	30 856	22 894	28 661	25,2	-7,1
Cajamarca	53 954	39 729	51 384	29,3	-4,8
Callao	78 222	54 447	67 725	24,4	-13,4
Cusco	95 299	70 139	80 979	15,5	-15,0
Huancavelica	10 928	7 951	9 828	23,6	-10,1
Huánuco	36 088	26 463	32 525	22,9	-9,9
Ica	61 379	46 745	56 338	20,5	-8,2
Junín	87 749	63 758	75 324	18,1	-14,2
La Libertad	126 489	92 830	111 205	19,8	-12,1
Lambayeque	83 949	59 622	70 694	18,6	-15,8
Lima	1 082 655	820 782	952 923	16,1	-12,0
Loreto	42 184	31 776	38 306	20,6	-9,2
Madre de Dios	18 030	13 721	16 729	21,9	-7,2
Moquegua	15 180	12 017	14 136	17,6	-6,9
Pasco	14 352	11 225	13 092	16,6	-8,8
Piura	101 721	69 027	87 201	26,3	-14,3
Puno	55 726	45 427	58 505	28,8	5,0
San Martín	49 896	39 782	50 022	25,7	0,3
Tacna	37 700	28 094	33 109	17,9	-12,2
Tumbes	18 563	12 174	15 585	28,0	-16,0
Ucayali	36 496	28 815	35 849	24,4	-1,8
<b>Total</b>	<b>2 377 244</b>	<b>1 780 117</b>	<b>2 118 293</b>	<b>19,0</b>	<b>-10,9</b>

SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2019-2021  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

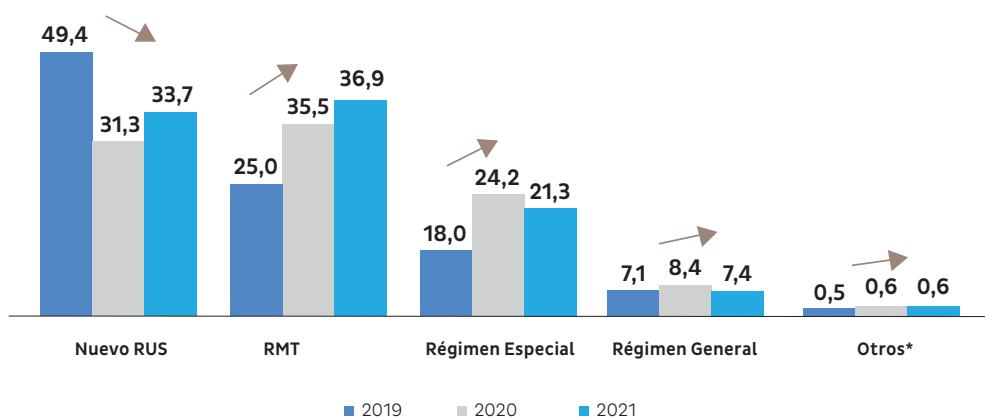
### • Las Mipyme según régimen tributario

En el 2021, las Mipyme que registraron actividad comercial se concentraron en el Régimen MYPE Tributario (36,9%), seguido en menor medida por el Nuevo RUS (33,7%), Régimen Especial (21,3%), Régimen General (7,4%) y Otros (0,6%) (Ver Cuadro A1.1 del Anexo A1). No obstante, esta estructura empresarial ha sufrido variaciones respecto al año 2020 y 2019. A saber, en el 2021, el Nuevo RUS y el Régimen MYPE Tributario registraron una expansión de 2,4 p.p. y 1,5 p.p., respectivamente, en la participación de Mipyme operativas comparado con el año precedente. Mientras que, las Mipyme del Régimen Especial (-2,9 p.p.) y Régimen General (-1,0 p.p.) mostraron una contracción en la composición de las Mipyme respecto al 2020.

Al comparar el periodo 2021 con el 2019 – antes de la pandemia – podemos evidenciar que las firmas inscritas bajo el Nuevo RUS presentan una caída de 15,7 p.p. en la composición de las Mipyme. Este resultado se alude a que este régimen se encuentra enfocado en las empresas de menor tamaño (el 99,9% son microempresas y el 0,1% pequeñas empresas) las cuales han sufrido un mayor impacto por la crisis del COVID-19 que se traduce en grandes cierres de empresas (CEPAL, 2020). En contraste, los otros regímenes tributarios han mostrado un incremento en la composición de las Mipyme. Así, por ejemplo, las firmas inscritas bajo el Régimen MYPE Tributario (RMT) crecieron en 11,9 p.p., el Régimen Especial en 3,3 p.p., Régimen General en 0,3 p.p. y Otros en 0,1 p.p. (Ver Gráfico 2.7).

**Gráfico 2.7:**  
**Distribución de las Mipyme formales según Régimen Tributario, 2019-2021**

(En porcentaje)



Nota: (\*) Corresponde al Régimen Amazonía, Agrario y Frontera  
 Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2019-2021  
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

Respecto a la migración de las Mipyme entre los regímenes tributarios, en el Cuadro 2.5, se observa que alrededor del 9,5% de las Mipyme que, en el año 2020, se encontraron en el Régimen General migraron al Régimen MYPE Tributario (RMT) y el 4,5% al Régimen Especial en el 2021. Por un lado, esto podría estar sucediendo porque el RMT permite el acogimiento de todas las actividades económicas, además de permitir que las empresas deduzcan gastos y costos, accedan al crédito tributario, y puedan emitir comprobantes con derecho a crédito fiscal. Por otro lado, porque el Régimen Especial ofrece facilidades como llevar solo dos registros contables, y no están obligados a presentar declaraciones anuales, solo mensuales.

Por su parte, el 3,4% de las Mipyme que pertenecieron al Régimen Especial, al siguiente año transitaron al Régimen MYPE Tributario. Asimismo, el 1,2% de empresas que en el 2020 estuvieron inscritas bajo el Régimen MYPE Tributario, migraron al Régimen Especial en el 2021. Luego, en el 2021, se observa que son pocas las empresas que migraron hacia el Nuevo RUS, ello debido a que este régimen tiene restricciones con respecto al ingreso y a

las compras para lograr acogerse a ellos. A saber, el límite en el ingreso bruto que establece el Nuevo RUS es de S/. 8 000 mensuales (ver Cuadro 2.5). Ello evidencia que, alrededor del 92,9% de las empresas mantuvieron su mismo régimen tributario en los últimos dos años.

#### Cuadro 2.5:

### Matriz de transición de las Mipyme según Régimen Tributario, 2020-2021

(En porcentaje)

Régimen Tributario	2021					Total
	Régimen General	Régimen Especial	Régimen MYPE Tributario	Régimen Nuevo RUS	Otros*	
Régimen General	85,7	4,5	9,5	0,2	0,1	100,0
Régimen Especial	0,7	95,6	3,4	0,3	0,0	100,0
2020 Régimen MYPE Tributario	1,0	1,2	97,4	0,1	0,3	100,0
Régimen Nuevo RUS	0,2	1,1	1,2	97,5	0,0	100,0
Otros*	6,9	1,5	3,2	0,0	88,4	100,0

Nota: (\*) Corresponde al Régimen Amazonía, Agrario y Frontera

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

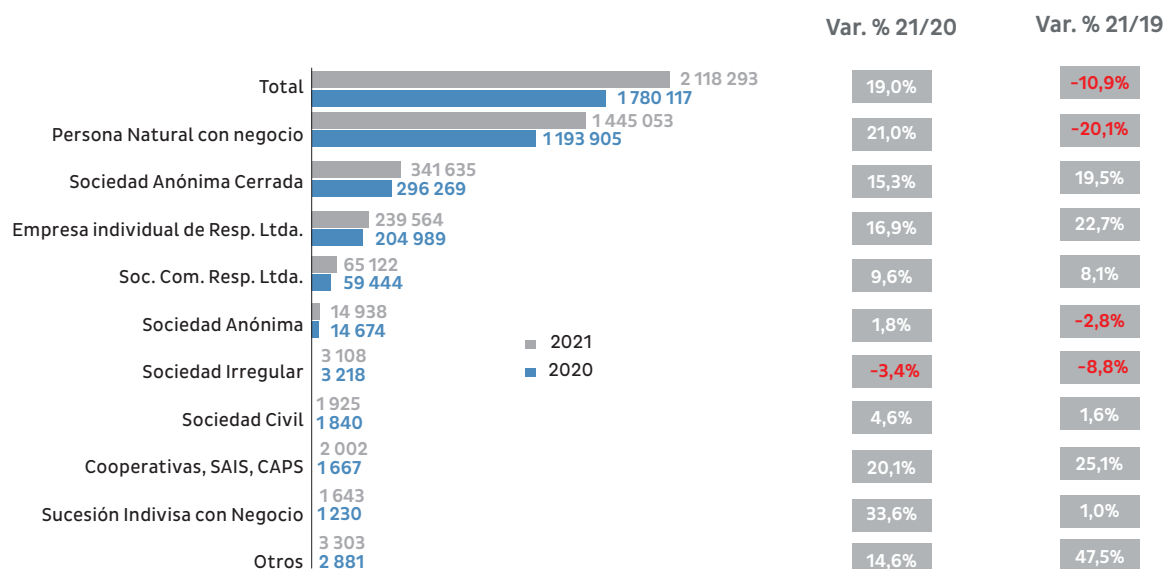
#### • Las Mipyme según tipo de contribuyente

En el 2021, las empresas formales con actividad comercial estuvieron constituidas principalmente como Persona Natural con Negocio (67,9%), Sociedad Anónima Cerrada (16,3%), Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (11,3%) y Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (3,1%) (Ver Cuadro A1.2 del Anexo A1).

En cuanto a las Mipyme formales, en el 2021, se constituyeron principalmente como personas naturales con negocio (68,2%); mostrando un incremento en 21,0% respecto al año anterior, pero menor en 20,1% comparado con el 2019. Por su parte, la forma jurídica Sociedad Anónima Cerrada, que concentró el 16,1% del total de las Mipyme, registró un incremento del 15,3% y 19,5% con el 2020 y 2019, respectivamente, asimismo, la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada experimentó un incremento en 16,9% y 22,7% referente al 2020 y 2019.

## Gráfico 2.8:

### Mipyme formales según tipo de contribuyente, 2020-2021



Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2020-2021  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

#### • Las Mipyme según ventas

En el 2021, el 79.5% de las empresas formales declararon haber percibido ventas entre 0 y 13 Unidades Impositivas Tributarias (UIT); es decir, entre 0 y 57 200 soles durante el año<sup>6</sup>. Tal como se observa en el Cuadro 2.6, son 1 130 721 (53,1%) empresas formales peruanas que declararon haber percibido ventas entre 0 y 2 UIT, las cuales presentaron una expansión de 32,8% en el número de firmas respecto al 2020 y una contracción de 11,4% comparado con el 2019. Asimismo, alrededor de 251 941 (11,8%) empresas afirmaron haber registrado ventas entre más de 2 y 5 UIT (0,8% menos que en 2020 y 6,0% menos que 2019), y 310 601 (14,6%) firmas entre más de 5 y 13 UIT (12,4% más que en 2020 y 12,7% menos que en 2019).

Por su parte, solo el 1,2% de las empresas formales peruanas declaró haber realizado ventas entre más de 500 UIT y 2 300 UIT (de S/ 2 200 000 a S/ 10 120 000). Específicamente, el 0,6% declararon ventas entre 500 y 850 UIT (10,0% más que 2020 y 0,8% menos que en 2019); el 0,5%, ventas entre más de 850 UIT y 1 700 UIT (7,4% más que en 2020 y 1,8% menos que en 2019); y el 0,1% entre más de 1 700 UIT y 2 700 UIT (9,1% más que en 2020 y 3,2% menos que en 2019) (Ver Cuadro 2.6).

<sup>6</sup> Valor de la UIT 2021: S/ 4 400

Estos resultados evidencian que si bien las Mipyme experimentaron una recuperación en 2021; aún persiste un efecto negativo respecto al periodo 2019. Siendo que, el número de empresas con menor valor de venta en 2021 presentan una mayor contracción comparado con el año 2019. Ello se explica por la pandemia COVID-19 que ha repercutido negativamente en las empresas de todos los tamaños empresariales, en especial en las pequeñas y medianas empresas que se han visto más afectadas debido a su vulnerabilidad a la volatilidad económica (World Bank, 2020), ya que manejan flujos de caja más ajustados y un acceso de financiación limitada, lo que aumenta el riesgo de insolvencia.

#### Cuadro 2.6:

#### Mipyme formales según rango de ventas, 2019-2021

Rango de venta anual (UIT)	2019	2020	2021	Part.% 2021	Var. % 2021/2020	Var. % 2021/2019
[0 2]	1276 100	851 507	1130 721	53,1	32,8	-11,4
]2 5]	268 032	253 858	251 941	11,8	-0,8	-6,0
]5 13]	355 981	276 383	310 601	14,6	12,4	-12,7
]13 20]	116 864	89 308	98 837	4,6	10,7	-15,4
]20 25]	49 733	37 413	40 389	1,9	8,0	-18,8
]25 50]	106 519	94 936	95 857	4,5	1,0	-10,0
]50 75]	51 865	44 409	45 749	2,1	3,0	-11,8
]75 100]	31 061	26 388	28 458	1,3	7,8	-8,4
]100 150]	36 095	29 685	32 461	1,5	9,4	-10,1
]150 300]	39 498	35 201	38 186	1,8	8,5	-3,3
]300 500]	18 959	17 016	18 952	0,9	11,4	0,0
]500 850]	13 093	11 806	12 982	0,6	10,0	-0,8
]850 1,700]	10 507	9 600	10 315	0,5	7,4	-1,8
]1,700 2,300]	2 937	2 607	2 844	0,1	9,1	-3,2
<b>Mipyme</b>	<b>2 377 244</b>	<b>1 780 117</b>	<b>2 118 293</b>	<b>99,5</b>	<b>19,0</b>	<b>-10,9</b>
]2,300 a más]	9 537	8 783	10 899	0,5	24,1	14,3
<b>Total</b>	<b>2 386 781</b>	<b>1 788 900</b>	<b>2 129 192</b>	<b>100,0</b>	<b>19,0</b>	<b>-10,8</b>

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2019-2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

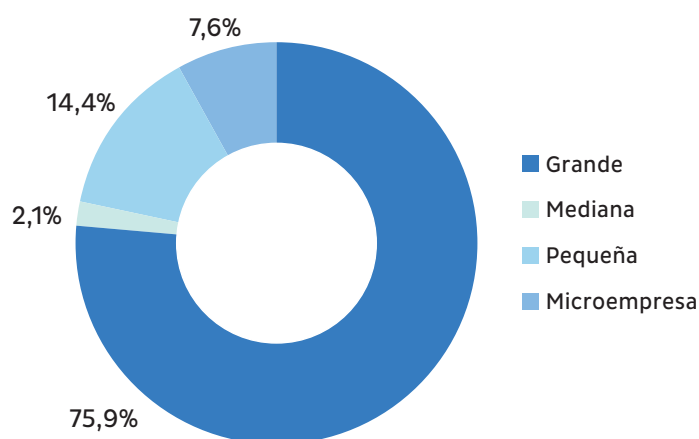


Ahora bien, considerando los datos anteriores, se estima que para el año 2021, las grandes empresas formales habrían generado el 75,9% de las ventas totales realizadas por el sector empresarial. Lo que significa que las Mipyme generaron el restante (24,1%), donde las microempresas aportaron el 7,6%, las pequeñas el 14,4%, y las medianas el 2,1% (Ver Gráfico 2.9).

**Gráfico 2.9:**

### Distribución de las ventas según tamaño empresarial, 2021

(En porcentaje)



Nota: Para estimar las ventas se utilizan las marcas de clase de los 25 intervalos de ventas que tiene la base de datos de la SUNAT 2021.

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos



## • Las Mipyme según número de trabajadores

En el 2021, alrededor de 2 039 901 (96,3%) de Mipyme contaba con hasta cinco trabajadores, cifra mayor en 19,6% respecto al 2020 y menor en 11,7% comparado al 2019. Esta reducción se debe a que muchas micros y pequeñas empresas dejaron de operar producto de la pandemia COVID-19, por lo cual optaron por aplicar la suspensión perfecta de labores (Decreto de Urgencia N° 038-2020) o en el peor de los casos rescindir los contratos laborales, dejando a miles de peruanos sin puestos de trabajo.

Por su parte, el resto de Mipyme (3,7%) que concentran a más de 5 trabajadores mostraron un incremento de 5,4% en el número de firmas respecto al 2020 (Ver Cuadro 2.7). De esa manera, se puede evidenciar que la importancia de las Mipyme, en términos de empleo se encuentra vinculada, en mayor medida, al gran número de empresas que existen de manera desagregada y, en menor medida, a su capacidad individual para contratar trabajadores (Álvarez y Durán, 2009).

**Cuadro 2.7:**

### Mipyme formales según rango de trabajadores, 2021

Rango de trabajadores	Micro	Pequeña	Mediana	Mipyme	Gran	Total
[0 5]	1 995 721	43 568	612	<b>2 039 901</b>	1 567	2 041 468
%	98,1	54,2	21,5	<b>96,3</b>	14,4	95,9
[6 10]	24 580	13 876	355	<b>38 811</b>	760	39 571
%	1,2	17,3	12,5	<b>1,8</b>	7,0	1,9
[11 20]	10 178	12 536	569	<b>23 283</b>	1 514	24 797
%	0,5	15,6	20,0	<b>1,1</b>	13,9	1,2
[21 50]	3 473	7 900	722	<b>12 095</b>	2 151	14 246
%	0,2	9,8	25,4	<b>0,6</b>	19,7	0,7
[51 100]	697	1 895	343	<b>2 935</b>	1 573	4 508
%	0,0	2,4	14,5	<b>0,1</b>	15,7	0,2
[101 200]	246	531	161	<b>938</b>	1 355	2 293
%	0,0	0,7	5,7	<b>0,0</b>	12,4	0,1
[201 a más]	119	129	82	<b>330</b>	1 979	2 309
%	0,0	0,2	2,9	<b>0,0</b>	18,2	0,1
<b>Total</b>	<b>2 035 014</b>	<b>80 435</b>	<b>2 844</b>	<b>2 118 293</b>	<b>10 899</b>	<b>2 129 192</b>
<b>%</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

## 2.2. Dinámica Empresarial en el Perú

En este subcapítulo se analiza la dinámica empresarial a través de factores como los años de permanencia de las empresas en el mercado, la tasa de creación y salida de las Mipyme, y la matriz de transición de las empresas por tamaño empresarial.

### • Permanencia de las empresas en el mercado

La permanencia de las empresas en el mercado alude al nacimiento o existencia de estas y la sobrevivencia en el tiempo. Hasta cierto punto, la permanencia puede ser sinónimo o criterio de éxito (Clark, Villareal, y Padilla, 2015). La teoría económica asocia el nivel de permanencia en el mercado con el desempeño de las empresas a través del aprendizaje, capacitación y adquisición de habilidades empresariales (Becker, 1975). En efecto, estos factores son entendidos como elementos intangibles como parte del capital humano de una empresa, los cuales son claves para su crecimiento. Así, por ejemplo, cuando una empresa lleva tiempo elaborando un bien o un servicio aprende a producirlo mejor, la experiencia le permite desarrollar un *know how* del proceso productivo más eficiente, lo que se traduce en una disminución del coste unitario a medida que aumenta la producción acumulada (Steinberg, 2004).

En América Latina, el análisis de la supervivencia de las empresas resulta fundamental, puesto que las tasas de creación empresarial, por lo general, son relativamente elevadas; no obstante, se presentan dificultades de sobrevivencia sobre todo en los primeros años, lo cual estaría reflejando la existencia de entornos que facilitan la incorporación de nuevos agentes, pero no su consolidación (OECD y CEPAL, 2012).

Considerando lo anterior, se calculó la permanencia de las empresas formales según su tamaño empresarial para el año 2021<sup>7</sup>. Entiéndase permanencia como el tiempo que tiene la empresa en el mercado desde que obtuvo su RUC. Al respecto, en el Gráfico 2.10, se observa una relación directa entre el tamaño y la permanencia de las empresas en el mercado; es decir, a mayor tamaño empresarial le corresponde un mayor tiempo de años en el mercado. En el caso de las microempresas registran un tiempo promedio de 9 años de permanencia en el mercado. En particular, son las unidades productivas más pequeñas, con ventas hasta 2 UIT, las que presentan una antigüedad en el mercado de 8 años, las firmas con ventas de 2 UIT a 5 UIT tienen una antigüedad de 9 años, y de 5 UIT a 20 UIT de 10 años. No obstante, las empresas con ventas entre 20 UIT a 150 UIT tienen una permanencia en el mercado de 8 años en promedio, similar a las pequeñas empresas. La baja permanencia en el mercado de las micro y pequeñas empresas puede deberse a las dificultades económicas y la considerable desventaja que enfrentan en el mercado contra las empresas más grandes y diversificadas (Fredland, 1976), así como a las excesivas regulaciones del Gobierno que inhibe el desarrollo de las MYPE (Marneou, 2011).

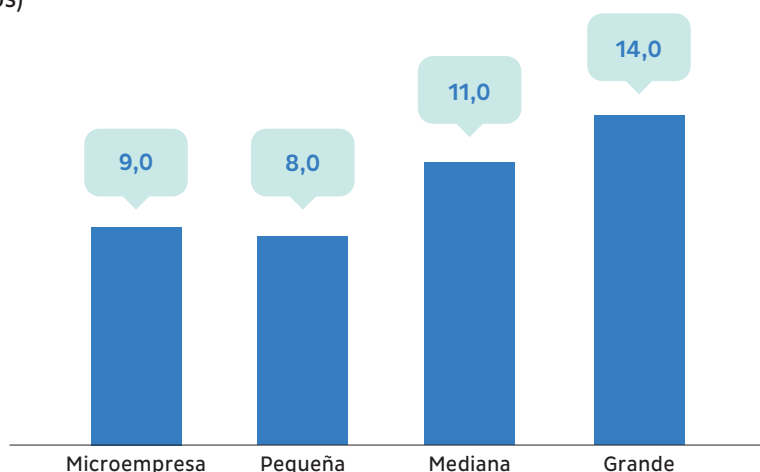
<sup>7</sup> Para determinar los años que tiene la empresa en el mercado se utilizó la variable denominada "fecha de inicio de actividad". Esta variable indica cuándo la empresa empezó a realizar actividades económicas en el mercado. En ese sentido, para obtener el tiempo en años que la empresa tiene en el mercado se restó al año 2020 la fecha de inicio de actividades.

De otro lado, la mediana y gran empresa evidencian un promedio de años de permanencia en el mercado mayor que las empresas de menor tamaño. Así, por ejemplo, las medianas pueden permanecer en el mercado 11 años (2 años más que la microempresa y 3 años más que la pequeña empresa). En tanto, la gran empresa registra una permanencia de 14 años (5 años más que la micro y 6 años más que la pequeña empresa). Estos resultados podrían indicar un proceso de crecimiento y consolidación en el mercado de las medianas y grandes empresas.

**Gráfico 2.10:**

**Permanencia en el mercado de las empresas formales, según tamaño empresarial, 2021**

(Promedio de años)



Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

A nivel de sector económico, se aprecia que la relación directa entre tamaño y permanencia en el mercado se mantiene en todos los sectores económicos. No obstante, existe mucha heterogeneidad de los años promedio de permanencia de la empresa a nivel de sectores económicos. En particular, se observa que las empresas del sector manufactura permanecen una mayor cantidad de años en el mercado en comparación con los otros sectores (14 años en promedio, cuando los demás sectores tienen en promedio menos de 13 años). Además, este sector también registra el mayor número de años promedio de permanencia en el mercado según tamaño empresarial, pues mientras las microempresas manufactureras tienen en promedio 11 años de permanencia (entre 1 a 3 años más que los de otros sectores), la gran empresa alcanza los 18 años de permanencia (entre 3 a 6 años más que el resto de otros sectores) (Ver Cuadro 2.8).

**Cuadro 2.8:****Número de años promedio en el mercado de las empresas formales por estrato empresarial según sector económico, 2021**

Sectores Económico	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Agropecuario	10,9	10,4	13,2	13,9
Pesca	8,2	9,6	13,8	15,2
Minería	8,5	9,3	10,1	11,8
Manufactura	11,0	11,0	14,4	17,8
Construcción	7,9	8,7	11,6	13,7
Comercio	10,7	9,0	11,7	13,9
Servicios	10,3	10,4	12,6	14,8

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

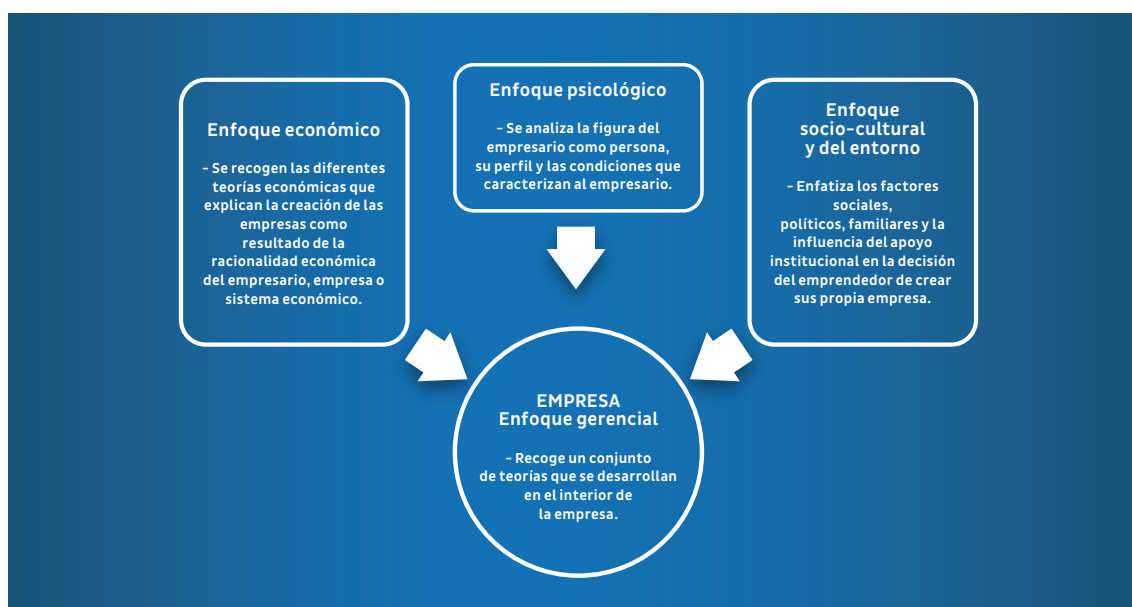


## • Tasa de entrada (creación)

La creación de las empresas ha sido analizada por diversos autores, por un lado, Van de Ven (1993) precisa que sería deficiente si el fenómeno de la creación de empresas se centrara únicamente en las características y comportamientos de los empresarios individuales, ya que se deben considerar otros factores sociales, económicos y estructurales. Por otro lado, Alonzo y Galve (2008) consideran que existen tres elementos claves para la creación de empresas; el empresario, la empresa y el entorno. Al respecto, sobre dichas consideraciones los autores sugieren una clasificación de los principales enfoques sobre la creación de empresas, y lo sintetizaron en: i) Enfoque económico, ii) Enfoque psicológico, y iii) Enfoque socio-cultural y del entorno.

### Gráfico 2.11:

#### Principales enfoques sobre creación de empresas



Fuente: Alonzo y Galve (2008)

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Considerando lo anterior, se calculó la tasa de creación o de entrada bruta (TEB) de las empresas formales según su tamaño empresarial para el año 2021<sup>8</sup>. Entiéndase a la tasa de entrada como el porcentaje de empresas creadas en el año 2021 respecto al total de empresas operativas en el mismo año. En el 2021, se inscribieron en el Registro Único del Contribuyente y registraron actividad comercial 160 642 empresas, de las cuales el 99,9% fueron Mipyme: 157 723 microempresas, 2 775 pequeñas y 48 medianas empresas, lo cual evidencia que la tasa de creación guarda una relación inversa con el tamaño empresarial. En tal sentido, conforme el tamaño empresarial crece, la tasa de creación asociada al estrato es menor. En efecto, durante el 2021, para el caso de las microempresas la tasa de creación fue de 7,8%, mientras que el segmento de la pequeña registró una tasa de 3,4%, la mediana de 1,7% y la gran empresa de 0,9%.

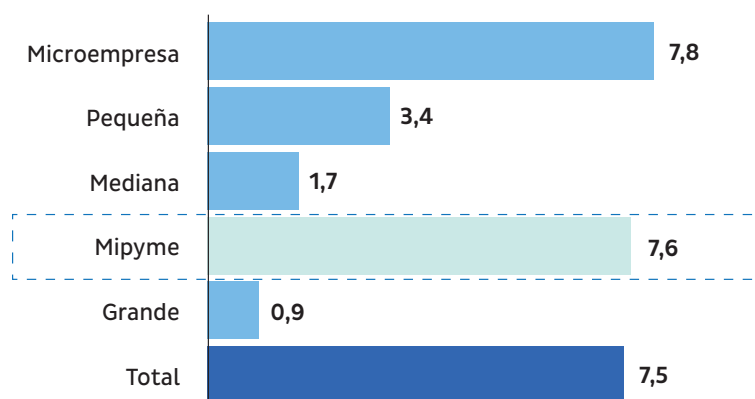
<sup>8</sup> La construcción de esta variable se realiza a partir de información estadística de empresas a nivel nacional de la base de datos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), considerando la fecha de inscripción original de la empresa.

En cuanto a las Mipyme, estas tuvieron una tasa de creación de 7,6%, es decir, de cada 100 empresas existentes y operativas en 2021, ocho (8) se habían registrado como nuevas en este periodo (Ver Gráfico 2.12). La mayoría de estas empresas fueron (71,6%) unipersonales; es decir, personas naturales con negocio (51,5%) y empresa individual de responsabilidad limitada (20,1%), una consecuencia que corresponde al alto desempleo ocasionado por la COVID-19. En efecto, según el Banco Mundial (2012) crear una empresa puede ser una alternativa a la incertidumbre de las perspectivas profesionales futuras, e incluso representa un escape del desempleo. Asimismo, la evidencia empírica sugiere que la pérdida de puestos de trabajo tiene un papel importante en el fomento de la creación de una empresa (Santarelli, Carree, y Verheul, 2009) y es considerado como un factor de empuje para estimular la formación de nuevas empresas (Audretsch y Vivarelli, 1996).

**Gráfico 2.12:**

**Tasa de entrada (creación) según tamaño empresarial, 2021\***

(En porcentaje)



Nota: (\*) La tasa de creación o tasa de entrada bruta (TEB) corresponde al porcentaje de empresas creadas en el año 2021 respecto al total de empresas operativas en el mismo año. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056  
 Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021  
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

A nivel sectorial, las Mipyme que se crearon en 2021 estuvieron constituidas, principalmente, por firmas del sector comercio (49,1%) y servicios (36,2%), ello se explica porque más del 50% de dichas Mipyme fueron personas naturales con negocio. A saber, este tipo de organización representa bajos costos de entrada y salida del mercado, la constitución de las empresas es sencilla y rápida, no representa mayores trámites, se pueden acoger a regímenes más favorables para el pago de impuestos y contar con documentación contable y simplificada, y si la empresa no obtiene resultados esperados se puede replantear el giro de negocio sin inconvenientes (INEI, 2017).

No obstante, las Mipyme que operaron en el sector pesca registraron una mayor tasa de creación en 2021 (12,1%), lo cual podría estar influenciado por el proceso de formalización



ejecutado por el Ministerio de la Producción, a través del Sistema para la Formalización Pesquera Artesanal (SIFORPA II), aprobado mediante Decreto Legislativo N° 1392, en el cual los pescadores artesanales acceden a una plataforma digital para el registro de sus embarcaciones pesqueras artesanales, iniciando un proceso de formalización gratuita que integra los procedimientos administrativos vinculados al otorgamiento del certificado de matrícula, de protocolo técnico para el permiso de pesca, y del permiso de pesca artesanal a ser otorgados por las autoridades competentes. Por su parte, Mipyme del sector construcción (8,4%), agropecuario (8,1%), comercio (8,3%), manufactura (7,4%), servicios (6,8%) y minería (3,9%) tuvieron una menor tasa de entrada (Ver Cuadro 2.9).

### Cuadro 2.9:

#### Tasa de entrada (creación) de las Mipyme según sector económico, 2021

Sectores Económico	N° de Mipyme	Mipyme nacidas		TEB
		N° Mipyme	Part. %	
Agropecuario	27 728	2 249	1,4	8,1
Pesca	4 140	502	0,3	12,1
Minería	21 433	838	0,5	3,9
Manufactura	180 519	13 389	8,3	7,4
Construcción	79 293	6 640	4,1	8,4
Comercio	948 287	78 771	49,1	8,3
Servicios	856 893	58 157	36,2	6,8
<b>Nacional</b>	<b>2 118 293</b>	<b>160 546</b>	<b>100,0</b>	<b>7,6</b>

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

#### • Tasa de salida

Resulta evidente que tanto la salida como la creación de empresas tienen un impacto en la composición del tejido empresarial y el crecimiento económico de una localidad (Cámaras y Fundación INCYDE, 2001). La creación de empresas genera un efecto neto positivo sobre el tejido empresarial y el nivel de actividad económica, siempre que no sea contrarrestado por un proceso de igual magnitud de salida de empresas. De este último aspecto, se desprende la importancia de analizar la tasa de salida de empresas del mercado.

Considerando lo anterior, se calculó la tasa de mortalidad o tasa de salida bruta (TSB) de las empresas formales según su tamaño empresarial para el año 2021<sup>9</sup>, entendiéndose a la tasa de salida como el porcentaje de empresas que cerraron en el año 2021 respecto al total de empresas operativas en el mismo año.

<sup>9</sup> La construcción de esta variable se realiza a partir de información estadística de empresas a nivel nacional de la base de datos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), considerando la fecha de baja de la empresa.



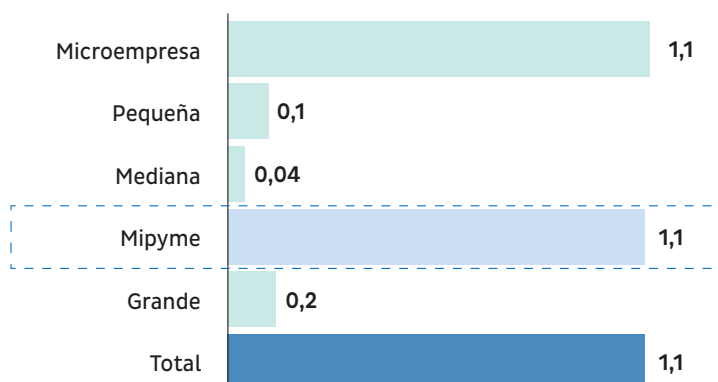
En el 2021, el número total de empresas formales que estuvieron ejerciendo actividad comercial y que durante ese mismo periodo salieron del mercado fueron 23 266 firmas. De ellas, el 99,9% fueron Mipyme: 23 130 microempresas, 118 pequeñas y 1 mediana empresa. Se estima que la tasa de salida de las Mipyme fue de 1,1%, lo cual indica que, de cada 100 empresas existentes 1 salió del mercado en el mismo periodo. Específicamente, por tamaño empresarial, la tasa de salida más alta corresponde al estrato más bajo del tejido empresarial. Tal es así que, las microempresas registraron una tasa de salida de 1,1%, mientras que, dicha tasa en las pequeñas empresas fue de 0,1% y las grandes de 0,2% en el 2021. La alta tasa de salida de microempresas comparado con las de mayor tamaño estaría asociado a que las pequeñas unidades productivas luchan más con la reducción de la demanda durante la recesión, dado que sus ventas se contraen más que las grandes empresas y su liquidez se agota más rápido. Asimismo, es más probable que las pymes se declaren en quiebra o insolvencia y cierren sus operaciones de forma permanente, a diferencia de las grandes empresas que se han adaptado mejor a las modalidades de trabajo a distancia (World Bank, 2020). (Ver Gráfico 2.13).

En ese marco, los datos de las empresas formales indican que el número de quiebras o salida de empresas del mercado fue menor de lo que quizás se esperaba al inicio de la pandemia, e incluso, el indicador de la tasa de salida de las Mipyme muestra que fueron más bajos entre 2020 (1,8%) y 2021 (1,1%) que en 2019 (2,5%). Son varios los factores que pueden explicar las cifras sorprendentemente bajas de cierres de empresas formales. Los datos, anómalos en apariencia, pueden reflejar los efectos de las políticas de apoyo financiero (FMI, 2021).

**Gráfico 2.13:**

**Tasa de salida según tamaño empresarial, 2021**

(En porcentaje)



Nota: (\*) La tasa de mortalidad o tasa de salida bruta (TSB) corresponde al porcentaje de las empresas que cierran en el periodo 2021 en relación a las empresas operativas en ese mismo periodo

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

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

A nivel sectorial, el mayor número de Mipyme que salió del mercado en 2021 fue del sector comercio (55,1%) y servicios (34,9%), seguido por empresas de manufactura (6,3%), agropecuaria (1,6%), construcción (1,3%), minería (0,8%) y pesca (0,1%). En línea con ello, la mayor tasa de salida corresponde a las Mipyme que operaron en el sector comercio (1,4%), agropecuario (1,3%) y servicios (0,9%), influenciado por el mayor impacto del Coronavirus en actividades de servicios como el turismo, la aviación, los alojamientos, los restaurantes, el entretenimiento y el comercio, con excepción de los supermercados, las farmacias y otros servicios declarados como actividades de bienes esenciales (CEPAL, 2020). Por su parte, las Mipyme del sector manufactura (0,8%), minería (0,8%), pesca (0,8%) y construcción (0,4%) tuvieron una menor tasa de mortalidad.

#### Cuadro 2.10:

### Tasa de salida de las Mipyme según sector económico, 2021

Sectores Económico	Nº de Mipyme	Mipyme que salieron		TSB
		Nº Mipyme	Part. %	
Agropecuario	27 728	362	1,6	1,3
Pesca	4 140	34	0,1	0,8
Minería	21 433	177	0,8	0,8
Manufactura	180 519	1 455	6,3	0,8
Construcción	79 293	298	1,3	0,4
Comercio	948 287	12 817	55,1	1,4
Servicios	856 893	8 106	34,9	0,9
<b>Nacional</b>	<b>2 118 293</b>	<b>23 249</b>	<b>100,0</b>	<b>1,1</b>

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

#### • Matriz de Transición

Una de las medidas para analizar la dinámica empresarial es la matriz de transición. Esta medida proporciona información acerca de la transición o “migración” entre categorías de un determinado grupo de análisis en un periodo de estudio determinado<sup>10</sup>.

El grupo de empresas analizadas es de 610 231, cuya actividad operativa fue en el 2012 y se mantuvieron activas en el mercado hasta el 2021 (Ver Cuadro A2.1 del Anexo A2). De este universo, en 2012, el 91,3% fueron microempresas, el 7,3% pequeñas, 0,3% medianas y 1,1% grandes empresas. Para el 2021, el mismo grupo de empresas analizadas se distribuyó de la siguiente forma: 92,9% microempresas, 5,6% pequeña, 0,3% mediana, y el 1,2% gran empresa (Ver Gráfico 2.14).

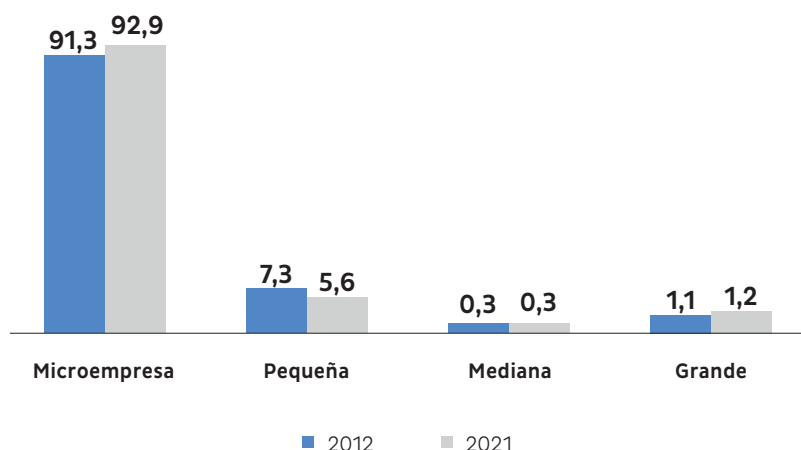
<sup>10</sup> En este caso, las categorías en análisis son los tamaños empresariales: microempresa, pequeña empresa, mediana empresa y gran empresa.

Estos resultados indicaron que, entre el 2012 y 2021, hubo un proceso de contracción de tamaño empresarial; dado que se incrementaron las microempresas en 1,6 puntos porcentuales (p.p.), mientras que el número de pequeñas se redujo en 1,7 p.p., las medianas empresas mantuvieron su nivel y las grandes aumentó ligeramente en 0,1 p.p.

**Gráfico 2.14:**

### Distribución de empresas según tamaño empresarial, 2012 y 2021

(En porcentaje)



Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056  
 Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2012 y 2021  
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

En cuanto al análisis de la transición por tamaño empresarial se encontró que, del total de microempresas operativas en el 2012, el 97,0% (540 272) de las empresas se mantienen en el mismo tamaño empresarial en el 2021, y solo el 2,8% (15 510) estuvieron registradas como pequeñas, el 0,1% (327) como medianas y el 0,2% (859) como gran empresa. Ello evidencia que, la mayoría de estas unidades productivas emergentes siguen siendo microempresas, dado que estos emprendedores no siempre tienen como objetivo el crecimiento ni generar empleo, y encajan en la categoría de los llamados emprendedores de subsistencia (Schoar, 2010).

Por su parte, de las pequeñas empresas operativas en el 2012, el 1,9% (838) pasaron a ser medianas en el 2021, el 4,0% (1 808) migraron al estrato grande y el 55,2% (24 691) descendieron al estrato microempresa. En el caso de las que operaban como medianas en el 2012, el 27,7% (523) empresas migraron a un estrato superior, mientras que el 31,0% (585) pasaron al estrato microempresas y el 32,4% (611) se convirtieron en pequeñas empresas (Ver Cuadro 2.11).

En conclusión, el análisis de la matriz de transición para las empresas sobrevivientes muestra dos resultados: i) la gran mayoría de las micro y grandes empresas se mantuvo en su tamaño inicial; y ii) la mayoría de pequeñas y medianas empresas migraron a un estrato inferior.

**Cuadro 2.11:****Matriz de transición de empresas operativas en 2012 y que se mantienen operando en 2021, según tamaño empresarial**

(En porcentaje)

2012 \ 2021	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Micro	<b>97,0</b>	2,8	0,1	0,2	100,0
Pequeña	55,2	<b>38,9</b>	1,9	4,0	100,0
Mediana	31,0	32,4	<b>9,0</b>	27,7	100,0
Grande	19,2	12,5	5,0	<b>63,3</b>	100,0

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

De acuerdo con la transición de las Mipyme por sector económico, en su mayoría las Mipyme sobrevivientes se han mantenido en sus actividades económicas iniciales. Aquellas Mipyme que han migrado de actividad fueron principalmente a los sectores comercio y servicios (Ver Cuadro 2.12).

**Cuadro 2.12:****Matriz de transición de las Mipyme operativas en 2012 y que se mantienen operando en 2021, según sector económico**

(Porcentaje)

2012 \ 2021	Agropecuario	Pesca	Minería	Manufactura	Construcción	Comercio	Servicios	Total
Agropecuario	<b>76,1</b>	0,2	0,6	2,9	0,4	9,0	10,7	100,0
Pesca	1,0	<b>66,0</b>	0,3	5,4	0,7	8,5	18,1	100,0
Minería	0,3	0,0	<b>71,7</b>	1,7	1,3	9,7	15,2	100,0
Manufactura	0,3	0,0	0,2	<b>81,2</b>	0,6	10,6	7,1	100,0
Construcción	0,2	0,0	0,5	1,7	<b>75,5</b>	6,1	15,9	100,0
Comercio	0,3	0,0	0,2	2,3	0,4	<b>88,0</b>	8,8	100,0
Servicios	0,3	0,1	0,3	3,3	1,6	12,1	<b>82,3</b>	100,0

Fuente: SUNAT - Registro Único de Contribuyentes, 2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos



## Capítulo 3 | Ingresos de las Mipyme y negocios reaperturados

## 03 INGRESO DE LAS MIPYME Y NEGOCIOS REAPERTURADOS

Posterior a las medidas de reactivación canalizadas a través de diversos programas, especialmente financieros, las empresas formales mostraron, en el 2021, una recuperación tanto en el número de empresas operativas como en sus ventas. No obstante, la recuperación se ha registrado con diferencias sustanciales entre sectores productivos. A saber, las actividades relacionadas al turismo, restaurantes y comercio sufrieron un mayor impacto durante la pandemia, teniendo en común que son actividades concentradas principalmente en pequeñas empresas. Ante ello, se debe considerar que las pequeñas unidades productivas están en desventaja, pues no cuentan con una sólida gestión de riesgos, la mayoría de ellas no dispone de los recursos ni la experiencia para centrarse en estas actividades y por lo tanto son más vulnerables a choques externos (Asgary, Ozdemir, y Özyürek, 2020).

Considerando lo anterior, en este capítulo se analiza el desempeño de las ventas de las Mipyme a nivel desagregado por sector económico en el 2021. Asimismo, se estima el número de empresas reaperturadas según estrato empresarial y sector económico en el 2021; es decir, se identifican aquellas empresas que dejaron de operar en el 2020 y reiniciaron sus operaciones en 2021.





### 3.1. Ingresos de las Mipyme y negocios reabiertos

En el último quinquenio, 2017-2021, las ventas del total de empresas formales crecieron a una tasa promedio anual de 2,5%. En general, durante este periodo, las ventas anuales totales registraron una tendencia positiva en su crecimiento, con excepción del año 2020, año en que las ventas cayeron en 11,2% respecto al 2019, debido a los efectos del COVID-19. Esta contracción en los niveles de venta fue resultado de las restricciones establecidas por el gobierno para prevenir los contagios del COVID-19, tales como el confinamiento masivo y la disminución parcial o total de actividades que incluían riesgos de contagio entre los trabajadores. El impacto negativo fue mayor entre las Mipyme pues a diferencia del grupo de las grandes empresas son más vulnerables ante la paralización de actividades y la crisis económica dado que disponen de menos recursos con los que adaptarse a los cambios (ITC, 2020).

Como se observa en el Gráfico 3.1, la mayor parte de las ventas de las empresas formales peruanas provienen de las grandes empresas. En efecto, en promedio, para el periodo 2017-2021, el 76,0% de las ventas totales provienen de las grandes empresas, siendo solo el 24,0% el aporte proveniente de las Mipyme. Ello indica que el crecimiento económico en el Perú es dinamizado preponderantemente por las grandes empresas. En particular, durante el año 2021, las ventas de las empresas formales alcanzaron S/ 1 172 195 millones, donde las Mipyme capitalizaron alrededor de S/ 282 147 millones frente a los S/ 890 048 millones de las grandes empresas.

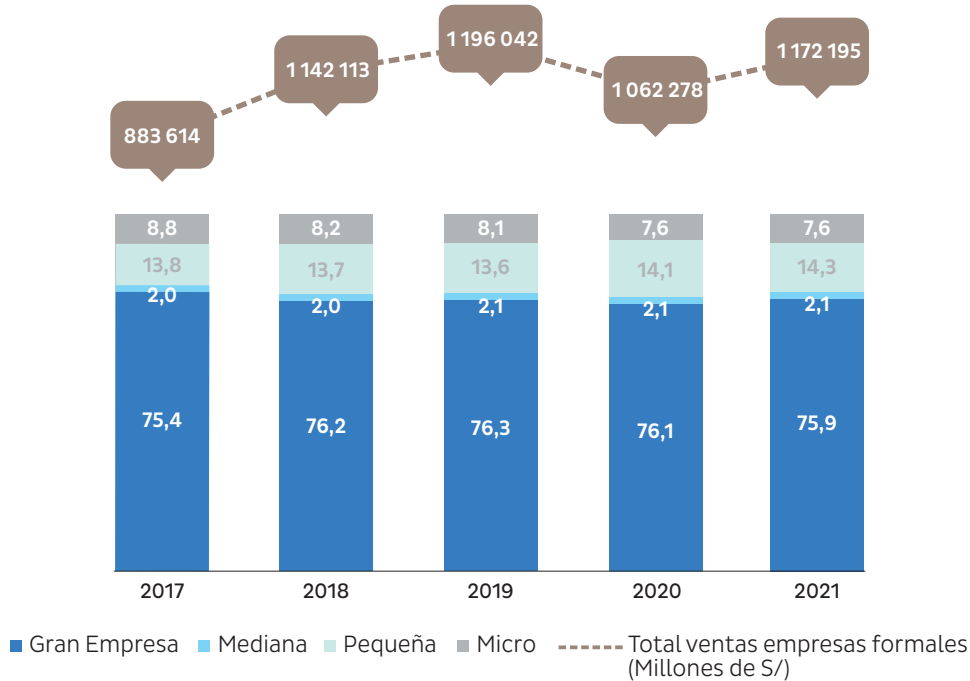
En el año 2020, los ingresos de todos los estratos empresariales decrecieron en gran medida a causa de la pandemia de COVID-19. Las ventas de las grandes empresas formales decrecieron en 11,4%, y el de las Mipyme formales en 10,4%. Del grupo de las Mipyme, el estrato más afectado fue el de las microempresas, pues sus ventas cayeron en 15,6% respecto al año 2019. En tanto, las ventas en de las pequeñas y medianas empresas cayeron en 7,6% y 9,0%, respectivamente. Ante ello, el gobierno peruano implementó diversas políticas fiscales y monetarias que, en conjunto con el progreso de la vacunación, permitieron reactivar la dinámica económica de manera gradual para el siguiente año.

De esta manera, en el 2021, las ventas totales de las empresas formales se incrementaron en 10,3% respecto al año 2020. No obstante, no sobrepasaron las ventas totales registradas en el año previo a la pandemia (2019), sino decrecieron en 2,0% respecto al 2019. En particular, las ventas de las Mipyme, en el 2021, se incrementaron en 11,1% respecto al 2020, pero decrecieron en 0,5% respecto al 2019. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas (PYME) sí lograron sobrepasar las ventas totales registradas en la pre-pandemia. En el 2021, las ventas de las PYME crecieron en 11,6% respecto al 2020 y 2,9% respecto al 2019. Por el contrario, las Microempresas siguen siendo las más afectadas pues, aunque sus ventas crecieron en 10,2% respecto al 2020, la brecha de recuperación respecto a niveles pre-pandemia (2021/2019) es mucho mayor al resto (-7,0%).

**Gráfico 3.1:**

### Evolución de las ventas de las empresas formales según tamaño empresarial, 2017-2021

(Millones de S/ y distribución porcentual)



Fuente: SUNAT 2017-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Desde una perspectiva sectorial, el 93,7% de las Mipyme formales concentran sus actividades en los sectores de comercio, servicios y manufactura. En correspondencia con ello, el 90,4% de las ventas de las Mipyme también se generan en esos sectores. En el 2021, el 44,2% de las ventas realizadas por las Mipyme formales se concentraron en el sector comercio, el 35,1% en el sector servicios y el 10,9% en el sector manufacturero. En menor medida, el 6,4% de los ingresos de las Mipyme fueron generados en el sector construcción, el 1,5% en agropecuario, el 1,5% en minería, y el 0,5% en pesca (Ver Cuadro 3.1).

La recuperación de las ventas entre las Mipyme formales, tras el impacto de la pandemia, ha diferido por sector. En el año 2020, las Mipyme del sector servicios fueron las más afectadas pues registraron una caída en sus ventas del 17,9%. Ello a pesar de que, a mediados de junio de 2020, las compañías volvieron a realizar operaciones en sus actividades económicas de manera gradual. En el 2021, las ventas de las Mipyme de este sector se incrementaron en 12,7%, respecto al 2020; sin embargo, esta recuperación no ha sido suficiente para alcanzar los niveles de venta en la prepandemia, pues las ventas del 2021 aún son menores a las registradas en el 2019 en 7,5% (Ver Cuadro 3.1).



En el 2020, los sectores manufactura, comercio y construcción también se vieron considerablemente afectados. En efecto, las Mipyme formales del sector manufactura vieron sus ventas reducidas en 12,9%, las del sector comercio en 5,9% y las de construcción en 6,7%. Favorablemente, para el 2021, las ventas de las Mipyme formales de estos sectores se incrementaron tanto con respecto del 2020 como del 2019. Por ejemplo, en el sector manufactura, las ventas de las Mipyme formales aumentaron en 18,3% respecto al 2020, y logró una recuperación del 3,0% respecto al 2019. En tanto, en los sectores comercio y construcción, las ventas de las Mipyme se incrementaron en 12,0% y 19,9%, respectivamente en el 2020, e inclusive lograron una recuperación del 5,4% y 11,8% respecto del 2019 (Ver Cuadro 3.1).

Por su parte, en el 2020, las ventas de las Mipyme formales de los sectores agropecuario y pesca a diferencia de los demás sectores, presentaron tasas positivas de crecimiento en 2,1% y 7,7% respectivamente. No obstante, al 2021, las ventas de las Mipyme formales de estos sectores se redujeron en gran magnitud, en 40,3% en el sector agropecuario y en 30,4% en el sector pesca. Incluso, si se compara las ventas de estos sectores con sus niveles en la prepandemia, se puede observar una variación negativa (Ver Cuadro 3.1). Ello podría deberse a que, durante la pandemia, el estado activó políticas de apoyo y dictaminó no confinamiento total para los sectores considerados como básicos para el abastecimiento nacional, por lo ello no afectó sus ventas. Sin embargo, conforme al avance progresivo del restablecimiento a la normalidad en la economía y el retiro del apoyo por parte del gobierno, dichas actividades volvieron a su dinamismo pre-pandémico.

Por su parte, en el sector Minería, las ventas de las Mipyme sobrepasaron en 11,8% a las ventas registradas en 2019, mostrando una recuperación respecto a niveles pre-pandémicos. Las facilidades para el proceso de formalización acompañada de sus beneficios para la pequeña minería y la minería artesanal por parte del Ministerio de Energía y Minas (MINEM) y la Superintendencia de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) contribuyeron a la recuperación de los ingresos y ventas del sector minería (Ver Cuadro 3.1)

**Cuadro 3.1:****Ventas de las Mipyme formales según sector económico, 2021**

Sectores Económico	Millones S/	Distribución %	Var. % 20/19	Var. % 21/20	Var. % 21/19
Comercio	124 592	44,2	-5,9	12,0	5,4
Servicios	98 935	35,1	-17,9	12,7	-7,5
Manufactura	30 853	10,9	-12,9	18,3	3,0
Construcción	18 003	6,4	-6,7	19,9	11,8
Minería	4 350	1,5	29,6	-13,7	11,8
Agropecuario	4 113	1,5	2,1	-40,3	-39,1
Pesca	1 301	0,5	7,7	-30,4	-25,0
<b>Total</b>	<b>282 147</b>	<b>100,0</b>	<b>-10,5</b>	<b>11,1</b>	<b>-0,5</b>

Fuente: SUNAT 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Como se mencionó anteriormente, la mayoría de las Mipyme concentran sus actividades en los sectores comercio, servicio y manufactura. Por ello, a continuación, se analiza la evolución de las ventas de este estrato empresarial por tipo de actividad económica en cada sector. En primer lugar, se tiene al sector comercio que comprende tres actividades económicas: i) comercio al por mayor, ii) comercio al por menor y iii) comercio de vehículos automotores. Durante el periodo 2017-2021, las ventas de las Mipyme formales de dichas actividades crecieron a una tasa promedio del 10,3%, 5,1% y 8,4% respectivamente. En el 2020, el crecimiento de las ventas en estas actividades se vio opacado por los efectos de la pandemia, con excepción de la actividad comercio al por mayor que logró crecer en 0,3%. Sin embargo, en el 2021, las ventas de las Mipyme formales de todas las actividades comerciales, registraron un aumento en sus ventas entre el 10,0% y 15,0%, superando para el caso del comercio al por mayor (+11,2%) y comercio de vehículos automotores (+8,9%) los niveles de las ventas prepandemia (Ver Cuadro 3.2).

Respecto al sector servicios, se identifica a las tres actividades más importantes dentro del sector: i) transporte por vía terrestre, ii) otras actividades empresariales y ii) servicio en hoteles y restaurantes. Durante el periodo 2017-2021, las ventas de las Mipyme formales que se dedican a dichas actividades registraron una tasa de crecimiento mucho menor que las actividades del sector comercio. Las ventas de ese estrato empresarial en transporte por vía terrestre crecieron en 7,7%, mientras que en otras actividades empresariales y en servicios en hoteles lo hicieron en solo 2,1% y 0,6%, respectivamente (Ver Cuadro 3.2).

A saber, en el 2020, la actividad de servicios más afectada fue la de hoteles y restaurantes. Las Mipyme formales dedicadas a estas actividades vieron sus ventas reducidas en 45,0% debido al confinamiento impuesto para prevenir los contagios. En el 2021, dichas Mipyme recuperaron sus ventas en 34,2% en comparación al 2020. Sin embargo, la brecha de recuperación frente a los niveles prepandemia aún continúa, ya que sus ventas en 2021 decrecieron en 26,2% respecto al 2019, lo que pudo estar motivado, en parte, a la reducción de los aforos en el primer trimestre de 2021, debido al avance de la segunda ola y la

paralización del sector turismo (Banco Central de Reserva del Perú, 2021). Solo los ingresos de las Mipyme formales dedicadas a la actividad de Transporte Terrestre superaron los niveles prepandemia, 8,2% respecto al año 2019. En tanto, las ventas de las Mipyme que se dedican a otras actividades empresariales (que abarcan actividades de lavado, limpieza de tela y piel, peluquería, tratamientos de belleza, entre otros) crecieron 13,0% respecto al 2020, pero decrecieron en 3,1% respecto al 2019.

Por su parte, en el sector manufacturero, se identifican cinco principales actividades referentes a la elaboración de i) productos elaborados de metal, ii) alimentos y bebidas, iii) prendas de vestir, iv) muebles, y v) productos textiles. En cuanto a la producción de alimentos y bebidas, se observa que, en el 2021, las ventas de las Mipyme formales dedicadas a esta actividad vieron sus ventas reducidas en 9,8% respecto al 2020. Convirtiéndose en una de las actividades manufactureras más afectada por el COVID-19. Por su parte, las ventas de las Mipyme formales dedicadas al resto de actividades manufactureras se han recuperado totalmente e incluso superado los niveles de las ventas pre-pandemia (año 2019). Por ejemplo, en el 2021, las ventas de las Mipyme formales que elaboran muebles crecieron en 17,5% respecto del 2019 (Ver Cuadro 3.2).

#### Cuadro 3.2:

### Variación en las ventas Mipyme de las principales actividades económicas relacionadas al comercio, servicios y manufactura

(En porcentaje)

Principales actividades		Var. % 20/19	Var. % 21/20	Var. % 21/19
Comercio	Comercio al por mayor	0,3	10,8	11,2
	Comercio al por menor	-15,0	14,1	-3,0
	Vehículos automotores	-2,2	11,3	8,9
Manufactura	Productos elaborados de metal	-13,1	31,4	14,2
	Alimentos y bebidas	-13,5	-9,8	-22,0
	Prendas de vestir	-20,3	27,8	1,9
	Muebles	-11,2	32,2	17,5
	Productos textiles	-14,6	19,5	2,1
Servicios	Transporte terrestre	-6,8	16,2	8,2
	Otras actividades empresariales	-14,2	13,0	-3,1
	Hoteles y restaurantes	-45,0	34,2	-26,2

Fuente: SUNAT 2020-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIIE – Oficina de Estudios Económicos

### 3.2 Principales negocios reaperturados

La crisis sanitaria causó una interrupción súbita de los negocios a una magnitud nunca antes vista, ocasionando el cierre de miles de empresas, especialmente de las unidades productivas más pequeñas. Posteriormente, con el retorno de la nueva normalidad las empresas iniciaron sus planes de recuperación y el proceso de reapertura o reactivación de sus operaciones.

En el Perú, se estima que alrededor de 859 616 empresas formales dejaron de operar en el 2020 debido a los efectos devastadores de la pandemia. Sin embargo, este escenario fue revertido parcialmente gracias a las políticas implementadas por el gobierno cuyo objetivo principal fue reactivar la economía. Es así que aproximadamente 220 619 firmas formales – 25,7% del total que cerraron en 2020 – reaperturaron sus operaciones en 2021. Del total de firmas que lograron reaperturar sus actividades económicas en el 2021, 220 612 fueron Mipyme y solo 7 grandes empresas (Ver Cuadro 3.3). Luego, estuvieron concentradas en el sector comercio (47,2%), servicios (41,2%) y manufactura (7,6%). Más del 90,0% fueron negocios unipersonales conformadas por personas naturales con negocios y empresas individuales de responsabilidad limitada, con lo cual se podría inferir que este sería su principal fuente de ingresos.

Ahora bien, la reapertura de negocios contribuyó sustancialmente no solo en términos de inserción de firmas al tejido empresarial, sino también coadyuvó a dinamizar la economía a través de utilización de capital y trabajo, lo que propició la recuperación de la fuerza de mano de obra perdida durante la pandemia. En efecto, se estima que en 2021 los negocios reaperturados representaron el 10,4% del total de empresas, generaron ventas por 1 862 millones de soles, equivalente al 0,2% del total de ventas a nivel nacional, y emplearon a 7 757 peruanos (0,3% del total de la PEA ocupada formal del sector privado).

**Cuadro 3.3:**

#### Aporte de las empresas formales reaperturadas en 2021\*, después de haber cerrado operaciones en 2020, según tamaño empresarial

Tamaño empresarial	Empresas		Ventas		Empleo Formal	
	Nº Emp	Part. %	Mills. S/	Part. %	Puestos trabajo	Part. %
Microempresa	220 396	99,9	1 045	56,1	6 180	79,7
Pequeña empresa	213	0,1	92	5,0	1 295	16,7
Mediana empresa	3	0,0	1	0,1	9	0,1
Mipyme	220 612	100,0	1 139	61,2	7 484	96,5
Gran empresa	7	0,01	723	38,8	273	3,5
Empresa Reactivadas	220 619	100,0	1 862	100,0	7 757	100,0
<b>Total</b>	<b>2 129 192</b>	<b>10,4</b>	<b>1 165 584</b>	<b>0,2</b>	<b>2 533 736</b>	<b>0,3</b>

Nota: (\*) Se toma en cuenta a las empresas que operaron en 2019, dejaron de operar en 2020 y reanudaron sus operaciones en 2021.

Fuente: SUNAT 2019-2021

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE-Oficina de Estudios Económicos

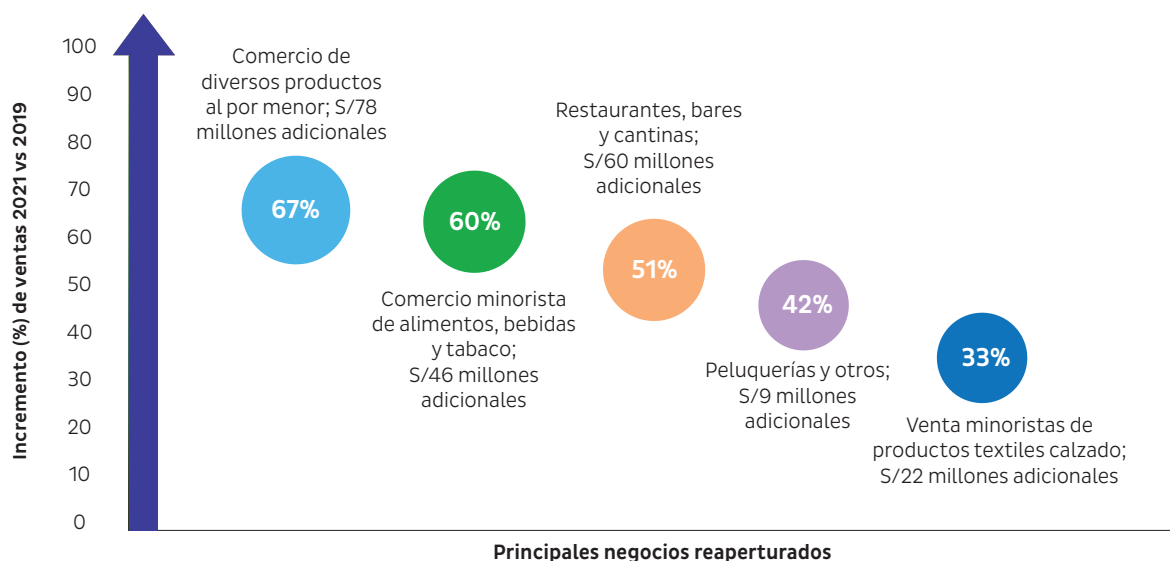
A nivel de principales unidades de negocios, la reactivación empresarial configuró la recuperación y reapertura de actividades de más de 31 mil comerciantes de diversos productos al por menor; 24 mil restaurantes, bares y cantinas; 21 mil comerciantes minoristas de alimentos, bebidas y tabaco; 11 mil vendedores minoristas de productos textiles calzado; y 3.8 mil peluquerías que habían cerrado operaciones en 2020. En su conjunto, estas unidades de negocios representan más del 50% de empresas reabiertas en 2021.

Asimismo, estos negocios reabiertos experimentaron una expansión en sus ventas mayor al 30% en relación al 2019, computándose un mejor desempeño de ventas los negocios de comercio de diversos productos al por menor (+67%), comercio minorista de alimentos, bebidas y tabaco (+60%), restaurantes, bares y cantinas (+51%), peluquerías y otros (+42%) y venta minorista de productos textiles y calzados (+33%). Esta dinámica positiva fue influenciada por la reducción de medidas restrictivas, ampliación de capacidad de aforo, regreso paulatino a centros laborales, producto de la mayor cobertura de vacunación contra el COVID-19 que logró ralentizar el número de contagios.

**Gráfico 3.2:**

**Expansión de ventas de los principales negocios formales reabiertos en 2021, después de haber cerrado operaciones en 2020**

(Variación porcentual ventas 2021 vs 2019)



Nota: (\*) Se toma en cuenta a las empresas que operaron en 2019, dejaron de operar en 2020 y reanudaron sus operaciones en 2021.

Fuente: SUNAT 2019-2021

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE-Oficina de Estudios Económicos



## Capítulo 4 | Financiamiento a las Mipyme

## 04 FINANCIAMIENTO A LAS MIPYME

El acceso al financiamiento es un factor relevante para la supervivencia y crecimiento de las Mipyme (King y Levine, 1993; Carpenter y Petersen, 2002). Al contar con acceso a financiamiento, las empresas son capaces de invertir en nuevos proyectos de desarrollo y así mejorar su desempeño económico (Erdogan, 2018). Sobre todo, en épocas de crisis económicas – aunque estas sean distintas en magnitud, contenido y orientación – tener acceso a financiamiento garantiza que las empresas puedan continuar con el cumplimiento de obligaciones a sus acreedores y así evitar el quiebre de la cadena de pagos (Velarde, 2022). Por ello, una de las principales medidas de protección, en contexto de crisis, es la intervención del gobierno y/o Banco Central para proveer programas de inyección de liquidez que permitan la continuidad de la cadena de pagos evitando así el cierre de negocios y pérdida de empleos (Amieva y Urriza, 2000).

En línea con ello, durante el año 2020, el gobierno peruano implementó el Plan Económico más ambicioso de América Latina con la finalidad de reducir el impacto negativo causado por el COVID-19 en la salud de los ciudadanos, el funcionamiento de las empresas y la economía en general (MEF, 2020). Entre las múltiples políticas adoptadas como el aplazamiento de pago de impuestos, transferencias en efectivo, reducción de la tasa de interés, también se dio lugar a los programas de corte financiero a favor de las empresas. Estos tuvieron especial énfasis en las empresas de menor tamaño, ya que son las más propensas a sufrir restricciones de crédito (Beck y Demirgüç-Kunt, 2006; Ardic et al., 2012; Kuntchev et al., 2013)<sup>11</sup>. Entre las principales medidas económicas aplicadas a favor de las Mipyme destacan los programas Reactiva Perú, Fondo de Apoyo Empresarial a la MYPE (FAE-MYPE), Fondo de Apoyo Empresarial para el sector turismo (FAE-Turismo) y Fondo de Apoyo Empresarial para pequeños productores agrarios (FAE-Agro).

En ese marco, este capítulo analiza el acceso al financiamiento de las Mipyme como instrumento para reactivar la actividad productiva. En primer lugar, se expone la oferta de financiamiento a las Mipyme, destacando la inclusión financiera, así como la evolución del crédito otorgado a este estrato empresarial. Luego, se muestra el avance de los principales programas financieros. Y finalmente, se analiza el efecto de dichas medidas y programas implementados por el gobierno.

<sup>11</sup> En esa línea, Beck (2007) y Beck et al. (2005) argumentan que las empresas de mayor tamaño pueden contar con recursos propios que han sido acumulados a lo largo de su proceso de crecimiento, lo cual les permite realizar inversiones cuando el acceso a los mercados financieros es más limitado.



## 4.1. Situación de la oferta de financiamiento a las Mipyme

### • Inclusión financiera y cobertura

Al analizar la inclusión financiera<sup>12</sup> de las Mipyme, es decir el porcentaje de empresas que acceden y usan los servicios financieros, se evidencia una tendencia a la baja en el periodo 2016 – 2019. Ello a consecuencia del crecimiento superior de la entrada de nuevas Mipyme al mercado formal en comparación con el crecimiento de Mipyme que accedió a crédito en dicho periodo. En el 2016, el 7,2% de las Mipyme accedieron a crédito en el sistema financiero formal; en tanto, para el 2019, esta cifra descendió a 5,5%. Luego, en 2020, las Mipyme alcanzaron una inclusión financiera de 31,9%, equivalente a 841 343 empresas con algún tipo de operación crediticia en el sistema financiero, cifra superior en más de 6 veces a lo registrado en el año 2019. Ello va de la mano con los programas de corte financiero comentados anteriormente que contribuyeron a la accesibilidad del crédito en todos los estratos empresariales. Así, para el 2021, dicho ratio se ubicó en 8,1%, equivalente a 171 025 Mipyme con algún tipo de operación crediticia en el sistema financiero. La caída en el indicador de inclusión financiera recae en parte a la finalización de los principales programas de apoyo financiero (FAE, PAE, Reactiva, otros). Así, el nivel de inclusión financiera anotado en el 2021 se encuentra en 23,8 puntos porcentuales (p.p.) por debajo del registrado en el 2020, aunque por encima de 2,6 p.p. con relación al del 2019. (Ver Gráfico 4.1).

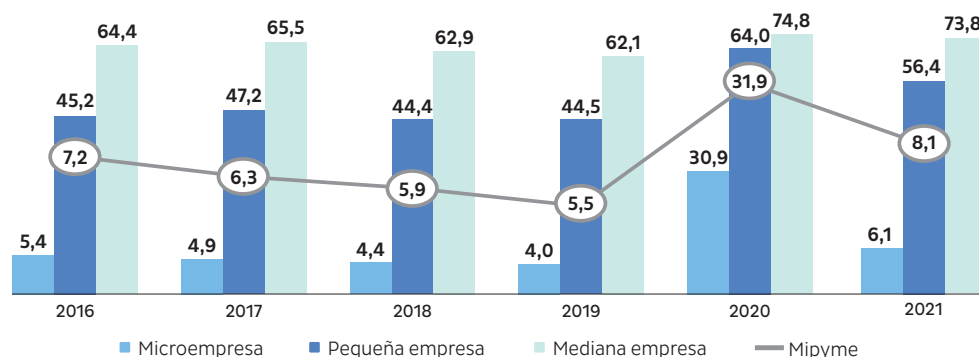


<sup>12</sup> La SBS (2020) define a la inclusión financiera como “el acceso y uso de los servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población”. A efectos del presente documento, el indicador de inclusión financiera se estima como el cociente entre el número de empresas formales que accede al crédito y el número de empresas formales. Para identificar a las empresas formales se utiliza la base de contribuyentes remitida por la SUNAT y se contabiliza a aquellas empresas con fines de lucro generadoras de renta de tercera categoría y que hayan registrado actividad económica. A partir de la información de esta base, se determina a aquellas empresas formales que registran algún tipo de operación crediticia en el Reporte Crediticio Consolidado.



**Gráfico 4.1:****Evolución de la Inclusión financiera de la Mipyme, 2016-2021**

(En porcentaje)



Fuente: SUNAT, SBS

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

A pesar de la complicada geografía que presenta el Perú y los retos que implica la atención presencial y tendencia digital a partir de la pandemia, la cobertura del sistema financiero continuó creciendo en el 2021. La relevancia de ello es que tener mayor cobertura de los puntos de atención recae directamente en la reducción de costos de transacción, en especial de las familias rurales más alejadas (Aparicio, Huayta, y Bohórquez, 2016). En el Cuadro 4.1, se observa que la proporción de distritos atendidos por el sistema financiero, en el 2021, fue de 88,3% por encima de lo registrado en el 2020 y 2019 en 2,8 p.p. y 3,0 p.p., respectivamente. Al 2021, existen 51 distritos más que el año previo con presencia del Sistema Financiero (oficina, ATM o Cajero Corresponsal).

**Cuadro 4.1:****Número de distritos con acceso al sistema financiero, 2016-2021**

CONCEPTO	2017	Part. %	2018	Part. %	2019	Part. %	2020	Part. %	2021	Part. %
Nº de distritos a nivel nacional	1 874	100%	1 874	100%	1 874	100%	1 874	100%	1 874	100%
Distritos con presencia del Sistema Financiero (oficina, ATM o Cajero Corresponsal)	1 488	79,4%	1 537	82,0%	1 598	85,3%	1 601	85,4%	1 654	88,3%
Distritos con un tipo de punto de atención	964	51,4%	996	53,1%	1 041	55,5%	1 041	55,5%	1 079	57,6%
Distritos con dos tipos de punto de atención	198	10,6%	205	10,9%	214	11,4%	218	11,6%	221	11,8%
Distritos con oficina, ATM y cajero corresponsal	326	17,4%	336	17,9%	343	18,3%	342	18,2%	354	18,9%

Fuente: SBS-Reporte de inclusión financiera

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

## • Análisis de los créditos otorgados a las Mipyme

A diciembre de 2021, el saldo de los créditos<sup>13</sup> otorgados a las empresas del segmento Mipyme ascendió a S/ 58 837 millones, el cual reflejó una caída de 18,1% respecto al valor registrado a diciembre del 2020. Dicha tasa es explicada principalmente por la contracción de los créditos para las microempresas (-20,4%) y las pequeñas empresas (-19,6%). Sin embargo, el crédito para la mediana empresa creció en 3,0%. Comparando el año 2021 con 2019, se encuentra que los saldos de los créditos otorgados a las Mipyme crecieron 61,3%, este crecimiento se reporta en la microempresa (61,3%), pequeña empresa (57,7%) y mediana empresa (80,6%)<sup>14</sup> (Ver Cuadro 4.2).

### Cuadro 4.2:

#### Evolución del saldo de crédito a la Mipyme según tamaño empresarial, 2019-2021

Tamaño Empresarial	Millones de soles					
	2019	2020	2021	Part. % 2021	Var. % 2021/20	Var. % 2021/19
Microempresa	15 125	30 647	24 396	12,0	-20,4	61,3
Pequeña empresa	18 019	35 364	28 424	14,0	-19,6	57,7
Mediana empresa	3 333	5 843	6 017	3,0	3,0	80,5
<b>Mipyme</b>	<b>36 477</b>	<b>71 854</b>	<b>58 837</b>	<b>28,9</b>	<b>-18,1</b>	<b>61,3</b>
Gran empresa	113 057	128 437	144 633	71,1	12,6	27,9
Total	149 534	200 291	203 470	100,0	1,6	36,1

Fuente: RCC, SUNAT (2019-2021)

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

A nivel sectorial, el crédito a las Mipyme se concentró principalmente en los sectores servicios y comercio. A diciembre del 2021, estos sectores capturaron el 76,8% del crédito a las Mipyme, el 45,1% en el sector comercio y el 31,6% en el sector servicios. En tanto, en el sector manufactura se concentró el 12,2% del crédito a las Mipyme, en el sector construcción el 5,6%, y en el sector agropecuario 3,4%. Por su parte, los sectores con menor participación en el saldo del crédito otorgado a las Mipyme fueron minería (1,6%) y pesca (0,3%) (Ver Cuadro 4.3).

Asimismo, se evidencia una reducción de los créditos otorgados en la mayoría de sectores en comparación al 2020, a excepción de minería (+74,1%) y agropecuario (+10,2%). Por ejemplo, el saldo de créditos a las Mipyme en sector comercio se redujo en 28,4% y en el sector servicios en -13,3%. No obstante, es notable el incremento de los créditos en todos los sectores económicos respecto al año 2019 en más del 40% en todos los sectores, e incluso en más del 126% en el sector minería (Ver Cuadro 4.3).

<sup>13</sup> Se considera el saldo de financiamiento como la suma del saldo vigente, refinanciado, vencido, reestructurado y en cobranza judicial de todas las entidades financieras, tanto bancarias como no bancarias.

<sup>14</sup> Este mayor porcentaje respecto al periodo de prepandemia correspondería a las colocaciones en el marco de los programas del gobierno como Reactiva Perú y FAE-MYPE (SBS y AFP, 2021).

**Cuadro 4.3:****Evolución del saldo de crédito a la Mipyme según sector económico, 2019-2021**

Tamaño Empresarial	Millones de soles			Part. % 2021	Var. % 2021/20	Var. % 2021/19
	2019	2020	2021			
Servicios	17 065	30 630	26 547	45,1	-13,3	55,6
Comercio	10 972	26 018	18 617	31,6	-28,4	69,7
Manufactura	4 509	8 612	7 175	12,2	-16,7	59,1
Construcción	1 963	3 927	3 312	5,6	-15,7	68,8
Agropecuario	1 411	1 840	2 027	3,4	10,2	43,7
Minería	428	556	967	1,6	74,1	126,1
Pesca	129	272	191	0,3	-30,0	47,7
<b>Mipyme</b>	<b>36 476</b>	<b>71 854</b>	<b>58 837</b>	<b>100,0</b>	<b>-18,1</b>	<b>61,3</b>

Fuente: RCC, SUNAT (2019-2021)

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

A nivel de regiones, Lima cuenta con el mayor monto de créditos otorgados, pues concentra el 63,3% del total de créditos otorgados a las Mipyme a nivel nacional, equivalente a S/ 37 250 millones. Luego, Arequipa concentra el 4,3% (S/ 2 526 millones), seguido por La Libertad y Piura que concentran el 4,1% (S/ 2 422 millones) y el 3,1% (S/ 1 817 millones), respectivamente. Por su parte, las regiones con menor concentración de créditos otorgados son Tumbes que concentra el 0,3% (S/ 165 millones) y Huancavelica con 0,1% (S/ 53 millones) (Ver Cuadro 4.4).

Respecto a la capital del país, la distribución del crédito a las Mipyme en Lima según tamaño empresarial se registra de la siguiente manera: el 52,5% a las pequeñas empresas, el 35,2% a las microempresas, y el 12,4% a las medianas empresas. Vale señalar que dicha proporción es distinta en otras regiones del país. Por ejemplo, las regiones con mayor porcentaje de créditos a las microempresas respecto de cada región fueron San Martín (91,8%) y Ucayali (90,5%). En el caso del saldo a las pequeñas empresas, las regiones con mayores porcentajes de créditos fueron Moquegua (60,7%) y Apurímac (58,8%). En tanto que la mayor proporción del saldo a las medianas empresas se registró en el Callao (12,7%) y Ayacucho (9,8%).

Al analizar la evolución del saldo de crédito a las Mipyme, se observa que en la mayoría de las regiones hay una variación negativa en el último año. Así, por ejemplo, en Lima, al comparar el saldo a diciembre del 2021 con el saldo del mismo periodo del 2020, se evidencia una reducción del 6,0%. No obstante, al comparar con el año 2019, se observa que los saldos otorgados a las Mipyme en las regiones muestran un incremento. En Lima, se observa una variación positiva del 63,5% (Ver Cuadro 4.4).

**Cuadro 4.4:****Crecimiento y participación de las colocaciones al segmento Mipyme según regiones**

(En porcentaje)

Región	Saldo de crédito en Millones de soles	Part. % (diciembre 2021)	TCPA % (2017-21)	Var. % (2021-20)
Lima	37 250	63,3	14,0	-14,1
Arequipa	2 526	4,3	14,8	-29,2
La Libertad	2 422	4,1	14,1	-21,6
Piura	1 817	3,1	16,1	-15,8
Callao	1 584	2,7	14,8	-11,9
Lambayeque	1 419	2,4	9,3	-21,4
Áncash	1 271	2,2	14,6	-13,5
Cusco	1 265	2,1	19,3	-36,3
Ica	1 117	1,9	19,4	-17,6
Junín	1 018	1,7	15,3	-32,1
San Martín	997	1,7	15,7	-12,1
Cajamarca	956	1,6	17,2	-25,1
Loreto	900	1,5	11,8	-14,7
Ucayali	707	1,2	15,5	-15,4
Puno	663	1,1	21,1	-49,7
Tacna	581	1,0	14,5	-29,8
Huánuco	504	0,9	20,8	-24,6
Ayacucho	339	0,6	20,7	-40,2
Madre de Dios	277	0,5	27,9	-25,0
Moquegua	276	0,5	25,6	-25,6
Amazonas	259	0,4	16,5	-25,4
Apurímac	248	0,4	21,4	-36,3
Pasco	224	0,4	25,4	-17,4
Tumbes	165	0,3	10,2	-35,6
Huancavelica	53	0,1	25,2	-45,6
<b>Mipyme</b>	<b>58 837</b>	<b>100,0</b>	<b>14,6</b>	<b>-18,1</b>

Fuente: RCC – SUNAT

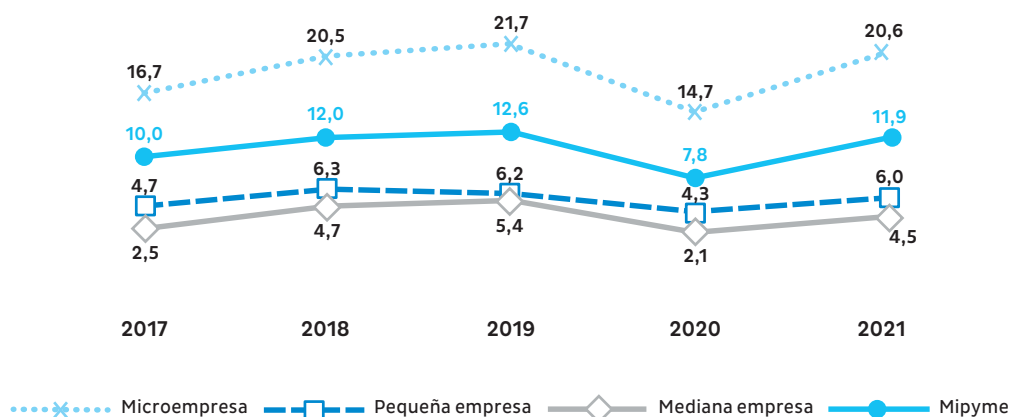
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

En lo que respecta a la situación del crédito otorgado a las Mipyme<sup>15</sup>, al cierre del 2021, se contabilizó un aumento en la tasa de morosidad en el crédito otorgado en todos los estratos del segmento Mipyme. Dicho aumento se explicaría, en parte, por una normalización, luego de que en el 2020 se dictaran medidas extraordinarias – favoreciendo la liquidez y preservar la cadena de pagos – para darles facilidades a los deudores del sistema financiero<sup>16</sup>. Cabe destacar que, en 2021 los niveles de morosidad en todos los segmentos empresariales se encuentran todavía por debajo de los niveles prepandemia del COVID-19. (Ver Gráfico 4.2).

**Gráfico 4.2:**

### Evolución de la morosidad según estrato Mipyme

(En porcentaje)



Fuente: SUNAT, SBS

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

<sup>15</sup> La calidad de los créditos otorgados puede analizarse de acuerdo con su situación crediticia y a su clasificación crediticia. Por un lado, la situación crediticia puede ser medida por la tasa de morosidad, la cual es definida como el cociente de los créditos atrasados y los créditos directos. Acorde con la definición de la SBS, los créditos atrasados son aquellos que se encuentran en situación de vencidos o en cobranza judicial. El criterio de la SBS para considerar a un crédito en situación de vencido depende del número de días de atraso y del tipo de crédito según clasificación SBS. Asimismo, los créditos directos representan el financiamiento que, bajo cualquier modalidad, las empresas del sistema financiero otorgan a sus clientes, originando a cargo de estos la obligación de entregar un monto de dinero determinado. Los créditos directos corresponden a la suma de los créditos vigentes, reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial.

<sup>16</sup> En el 2020 se establecieron dos medidas para reprogramar los créditos y apoyar a los agentes económicos durante el Estado de Emergencia Nacional. La primera medida la estableció la SBS mediante el oficio múltiple N° 10997-2020-SBS y N° 11170-2020-SBS. Dicha medida establece la reprogramación para créditos que no obedezcan a dificultades en la capacidad de pago de los prestatarios. La segunda medida la estableció el congreso de la República con la ley N° 31050, la cual crea el Programa de Garantías COVID-19. Este programa garantiza la reprogramación de los créditos de consumo, personales, hipotecarios para vivienda, vehiculares y MYPE desde 6 a 36 meses. Adicionalmente, el programa te permite congelar los créditos por un periodo de 90 días para créditos de consumo, personales, vehiculares y para la MYPE.

## 4.2. Principales programas financieros a favor de las Mipyme

El choque económico repentino y de gran magnitud ante el inicio de la pandemia del COVID-19 sobre la oferta y la demanda provocó una fuerte caída en los ingresos de las familias y en los flujos de caja de las empresas. Con ello, se produjo el rompimiento de las relaciones económicas entre los trabajadores, empresas, clientes, proveedores, entidades financieras y el gobierno, provocando una quiebra generalizada de las empresas, y, por ende, una caída abrupta de la producción nacional, el empleo y lo ingresos (BCRP, 2020c).

En ese contexto, en varios países se anunciaron líneas de crédito especiales para financiar el capital de trabajo de las Mipyme, de modo que puedan continuar con sus actividades y sean capaces de pagar sus nóminas. Por ejemplo, Dini y Heredia (2021) analizaron que en nueve países de la región<sup>17</sup> las medidas de financiamiento tuvieron como principal objetivo facilitar el acceso a crédito, la cuales consignaron la creación de nuevos programas, la mejora de programas existentes (con respecto a los montos de los créditos, requisitos de acceso, ampliación de plazos de pago, etc.) y se incluyeron tanto líneas de crédito especiales como fondos de garantía. De igual forma, los autores destacan la flexibilización de los requisitos de acceso y la formulación de estrategias diferenciadas en el marco de la implementación de las medidas financieras.

Cabe resaltar que, las políticas implementadas por los gobiernos han tenido una mayor relevancia para las Mipyme, pues estas tienen un rol fundamental en la protección del empleo formal y la recuperación económica y social (CAF, 2020). Es así que, los programas, políticas y regulaciones tuvieron como objetivo apoyar principalmente la supervivencia, sustentabilidad y prosperidad de las Mipyme durante la crisis de la pandemia del COVID-19 (OIT, 2020b). En particular, el Gobierno peruano canalizó la liquidez a través de programas de apoyo empresarial.

De esta manera, se mitigaron parcialmente los efectos negativos de la crisis<sup>18</sup>, que podrían haber llevado a una depresión económica (recesión prolongada y profunda) y a vulnerar la estabilidad del sistema financiero (Banco Central de Reserva del Perú, 2020b). A tal efecto, el BCRP también menciona que, por ejemplo, el programa Reactiva Perú impulsó de manera significativa el crédito al sector privado y redujo el costo de financiamiento, lo cual habría incidido en la contención de la tasa de morosidad, ayudando a mantener la cadena de pagos. Al mismo tiempo, contribuyó en generar una mayor inclusión financiera, en particular de las empresas más pequeñas.

---

<sup>17</sup> Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá y Uruguay.

<sup>18</sup> El acceso al financiamiento es un factor relevante para la supervivencia y crecimiento de las Mipyme (King y Levine, 1993; Carpenter y Petersen, 2002). Sin dicha fuente, las empresas no podrían invertir en nuevos desarrollos tecnológicos ni incrementar su desempeño para el crecimiento (Erdogan, 2018).

Entre las principales medidas económicas aplicadas a favor de las Mipyme llevadas a cabo por el gobierno peruano fueron los programas financieros. Entre ellos destacan los programas Reactiva Perú, Fondo de Apoyo Empresarial a la MYPE (FAE-MYPE), Fondo de Apoyo Empresarial para el sector turismo (FAE-Turismo) y Fondo de Apoyo Empresarial para pequeños productores agrarios (FAE-Agro). En el Cuadro 4.5, se observa que, al cierre del 2021, el saldo adeudado total por las empresas beneficiadas por los programas financieros gubernamentales ascendió a 44 126 millones de soles. Esta cifra representa alrededor del 64% del monto prestado inicialmente.

Casi la totalidad del monto adeudado se registra en el programa Reactiva Perú, 42 673 millones de soles<sup>19</sup> (o 96,7% del total), seguido por el programa FAE-Mype con 1 074 millones de soles (2,4% del total). Cabe precisar que, en estos programas, Reactiva Perú y FAE-Mype, ya se habría pagado el 28,9% y 73,2% del saldo inicial asignado a dicho programas, respectivamente.

De igual manera, en el 2021 se registraron reprogramaciones por un total de 16 969 millones de soles. Estos montos se anotaron en los programas Reactiva Perú (98,5% del monto total reprogramado) y FAE-Mype (1,5% del monto total reprogramado). Por su parte, es importante mencionar que los montos reprogramados son bajos en relación al saldo inicial destinado para estos programas (Reactiva Perú: 27,8% del saldo inicial y FAE-Mype: 6,5% del saldo inicial).

---

<sup>19</sup> Al 2021, el saldo adeudado por las Mipyme en el programa Reactiva Perú alcanzó los 31,558 millones de soles (74% del total adeudado en el programa Reactiva Perú).

**Cuadro 4.5:****Resumen de las principales medidas financieras a favor de las Mipyme frente a la pandemia de COVID-19**

Programa	Beneficiarios <sup>1/</sup>	Monto inversión	Saldo adeudado a dic-2021	Saldo reprogramado a dic-2021
<b>Reactiva Perú</b>	502 200 empresas (98,5% MYPE)	S/ 60 000 millones (8% del PIB)	S/ 42 673 millones	S/ 16 708 millones
<b>Fondo de Apoyo Empresarial a la MYPE (FAE-MYPE)</b>	303 247 MYPE	S/ 4 000 millones (1% del PIB)	S/ 1 074 millones	S/ 261 millones
<b>Fondo de Apoyo Empresarial para el sector turismo (FAE-Turismo)</b>	2 497 MYPE del sector turismo	S/ 600 millones (0,07% del PIB)	S/ 117 millones	
<b>Fondo de Apoyo Empresarial para pequeños productores agrarios (FAE - Agro)</b>	11 357 pequeños productores agropecuarios de la agricultura familiar con menos de 10 hectáreas de cultivos o que se dediquen a la actividad pecuaria	S/ 2 000 millones (0,3% del PIB)	S/ 83 millones	
<b>PAE MYPE</b>	8 400 MYPE: 4 868 Micro y 3 532 pequeñas empresas	S/ 2 000 millones (0,3% del PIB)	S/ 179 millones	

Nota: 1/ Número de beneficiarios de Reactiva Perú y FAE-MYPE calculado por PRODUCE (Las Mipyme en cifras 2020), y el número de beneficiarios del FAE Turismo, FAE Agro y FAE-MYPE obtenido de COFIDE (Presentación Corporativa al cuarto trimestre 2021).  
Fuente: MEF, OIT, COFIDE, PRODUCE  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

### 4.3. Estimación del impacto de los programas de financiamiento a favor de las Mipyme

En esta sección se estima el impacto de los programas de financiamiento Reactiva Perú y FAE-MYPE<sup>20</sup> – creados para contrarrestar los efectos de la pandemia – sobre el desempeño de las Mipyme. El análisis se realiza a través de una evaluación cuasiexperimental con el método de diferencias en diferencias (DiD). Este método compara los cambios en los resultados a lo largo del tiempo entre unidades inscritas en un programa (el grupo de tratamiento) y unidades que no lo están (el grupo de comparación). Esto permite corregir cualquier diferencia entre los grupos de tratamiento y comparación que sea constante a lo largo del tiempo (Gertler et al., 2017).

<sup>20</sup> Nos enfocaremos solamente en la estimación de los efectos de los programas Reactiva Perú y FAE-MYPE sobre las Mipyme formales que recibieron dichas medidas, ya que fueron los programas de mayor relevancia, en virtud del mayor monto (9% del PBI), estuvieron dirigidas a pequeñas unidades productivas, entre otros factores.



En una primera instancia, la estrategia consiste en realizar técnicas de emparejamiento<sup>21</sup> sobre las condiciones y características de las empresas beneficiarias y no beneficiarias en el año previo al tratamiento, que en este caso es el año 2019. En segundo lugar, se procede a estimar el efecto de la variable de interés en los modelos de diferencias en diferencias (DiD) con la muestra emparejada. En ese sentido, se evaluará el efecto de haber accedido a los programas de financiamiento – Reactiva Perú y FAE-MYPE – sobre el desempeño de las Mipyme, que en este caso serán la probabilidad de supervivencia, la contratación de trabajadores formales y las ventas anuales en el periodo 2020 y 2021.

Para ello, se utiliza información administrativa de las empresas del Padrón de Contribuyentes de SUNAT 2019-2021 que posee las principales características de las empresas formales del Perú como el rango de ventas, rango de trabajadores, tipo de contribuyentes, etc. Asimismo, para la identificación de las empresas que accedieron a los programas de financiamiento se utilizó información del Registro Crediticio Consolidado 2019-2021 (RCC) que nos permite identificar a las empresas que accedieron a los programas de financiamiento – Reactiva Perú y FAE-MYPE – así como otras fuentes de financiamiento antes y durante la pandemia.

Luego de realizar el emparejamiento, se estiman el efecto de los programas de financiamiento utilizando el método de DiD para diferentes niveles y agregaciones de tamaño empresarial y para diferentes categorías sectoriales de las Mipyme en los años 2020 y 2021. En ese sentido, el modelo en su forma más general puede ser expresado de la siguiente forma<sup>22</sup>:

$$y_{it} = \delta_1 T_{it} + \delta_2 d_t + X_{it}'\theta + \mu_i + \varepsilon_{it} \dots\dots(1)$$

Sea  $i = 1...N$  el indicador de la firma y  $t$  el indicador del año. En la ecuación 1,  $y_{it}$  representa el desempeño de la empresa  $i$  en el año  $t$ . Este es el vector de la variable dependiente en formato de logaritmos. Para este estudio se consideran tres variables dependientes:

- Probabilidad de supervivencia
- Empleo formal
- Ventas

La variable  $T_{it}$  identifica si la empresa  $i$  ya ha sido beneficiaria de algún programa de financiamiento en el periodo  $t$ , y  $d_t$  es una variable dicotómica que toma el valor de 1 cuando nos encontramos en el periodo de análisis 2020 o 2021, y cero en caso contrario. Finalmente, sea  $j = 1...M$  el indicador de otras características de la empresa como el sector económico, régimen tributario, número de trabajadores entre otros,  $X_{ijt}$  representa a un vector de variables de control. Finalmente,  $\mu_i$  son los efectos fijos no observables de cada empresa, que representa sus características invariantes en el tiempo. Así, en la ecuación 1, se espera que el parámetro  $\delta_1$ , que recupera el impacto de los programas de acceso a financiamiento sobre los ingresos, el empleo, las utilidades y la productividad laboral, sea significativo y positivo.

21 Se utiliza un emparejamiento exacto en las características de la empresa como rango de ventas, rango de trabajadores, distrito, clase ciuu revisión 3, acceso a financiamiento, tipo de contribuyente y régimen tributario, un emparejamiento de vecino más cercano sobre el saldo de crédito recibido previo a la pandemia.

22 Por motivos computacionales asociados al gran tamaño de la muestra, los modelos con variables dependientes binarias son resueltos en modelos panel de probabilidad lineal y no se realiza la estimación de modelos no lineales como panel probit y logit.

## • Resultados sobre la probabilidad de supervivencia

En general, se reconoce que los programas de financiamiento impactan de manera significativa y positiva sobre la probabilidad de permanencia de las Mipyme en el mercado formal. En este escenario, en los últimos años previos a la pandemia (2015-2019), las Mipyme formales venían experimentando una probabilidad promedio anual de salir del mercado formal de 13,3%. En ese sentido, en el marco de la crisis económica y sanitaria ocasionada por la pandemia COVID-19, la probabilidad de que una Mipyme salga del mercado formal incrementó en el 2020 y 2021 hasta alcanzar el 36,8% y 14,5%.

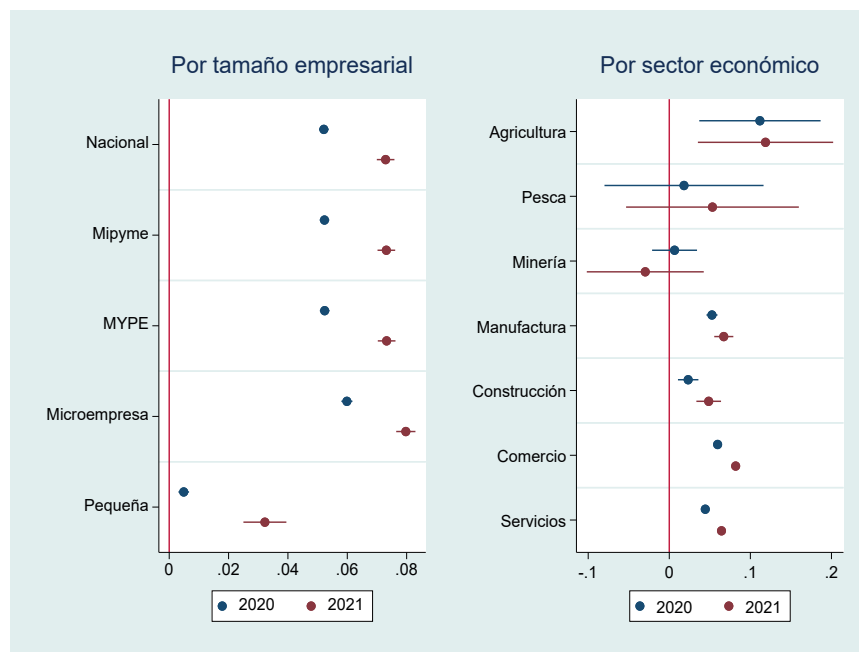
Como se puede observar en el Gráfico 4.3, a partir de los resultados del modelo formulado, se estima que los programas de financiamiento – Reactiva Perú y FAE MYPE –incrementaron la probabilidad de supervivencia en el mercado formal de las Mipyme beneficiadas en 5,2 p.p. en el 2020, respecto al escenario en el cual no hubieran accedido a estos programas (escenario contrafactual). El efecto se acentúa un poco más para el año 2021, pues se estima que las Mipyme beneficiarias tuvieron una probabilidad de supervivencia mayor en 7,3 p.p. respecto al escenario contrafactual.

En ese sentido, se identifica que los programas de financiamiento tienen una relación positiva y significativa con la supervivencia de las Mipyme en el tiempo, y es particularmente más fuerte en las empresas de menor tamaño. Se estima, por ejemplo, que las microempresas y pequeñas empresas beneficiarias incrementaron su probabilidad de supervivencia en 8,0 p.p. y 3,2 p.p. respecto a su escenario contrafactual durante el 2020.

A nivel sectorial, también se evidencia que el impacto de los programas de financiamiento sobre la supervivencia de las Mipyme fue positivo con resultados heterogéneos. Se estima que estos efectos fueron significativos en las Mipyme de los sectores agropecuario (+11,9 p.p.), manufactura (+6,7 p.p.), comercio (+8,2 p.p.), servicios (+6,4 p.p.) y construcción (+4,8 p.p.) durante el 2020. Asimismo, no se encuentran efectos significativos de los programas de financiamiento sobre la supervivencia de las Mipyme en los sectores pesca y minería en los años 2020 y 2021.

**Gráfico 4.3:**

## Impacto de los programas de financiamiento sobre la probabilidad de supervivencia de las Mipyme, 2020-2021



Nota: Se presentan los intervalos de confianza de los efectos al 95% en el gráfico.

Fuente: SUNAT 2019-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

### • Resultados sobre el empleo formal

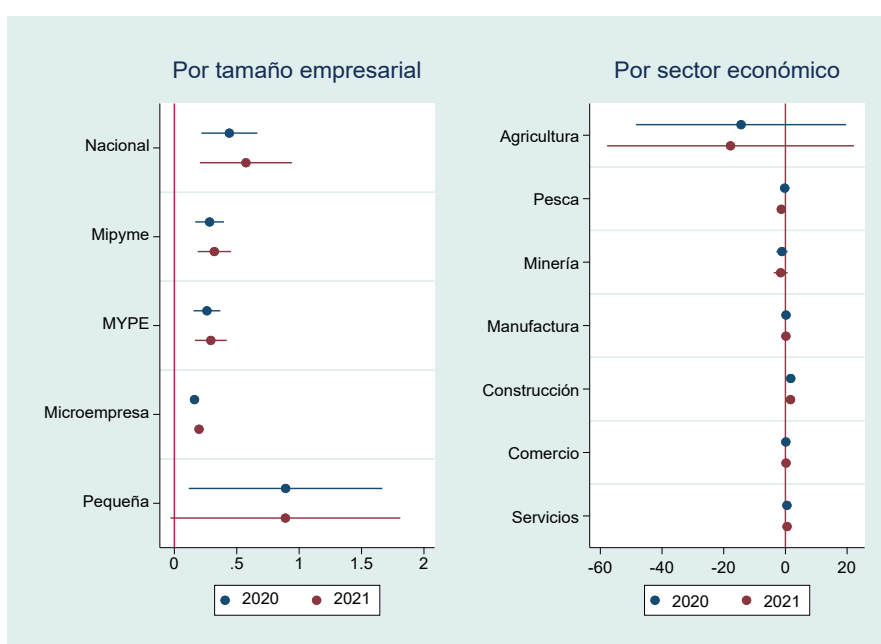
En general, se reconoce que los programas de financiamiento impactan de manera significativa y positiva en la generación de empleo formal por parte de las empresas. En este escenario, en el año 2019, en el Perú, se generaban 114 puestos de trabajo formales por cada 100 Mipyme formales<sup>23</sup>. En ese sentido, en el año 2020, en el marco de la crisis económica y sanitaria ocasionada por la pandemia COVID-19, mientras se perdieron 4 puestos de trabajo formal por cada 100 Mipyme formales en promedio, se generaron 14 nuevos puestos de trabajo por cada 100 Mipyme beneficiarias de los programas de financiamiento.

Como se puede observar en el Gráfico 4.4, los resultados del modelo formulado indican que los programas de financiamiento – Reactiva Perú y FAE MYPE – incrementaron de manera significativa la contratación de trabajadores formales de las Mipyme beneficiadas. De esta manera, se estima que los programas de financiamiento promovieron la generación de 28 nuevos puestos de trabajo formal por cada 100 Mipyme beneficiadas en los años 2020, respecto al escenario en el cual no hubieran accedido a estos programas (escenario contrafactual), cifra que incrementó a 34 nuevos puestos de trabajo por cada 100 Mipyme beneficiadas en el 2021.

<sup>23</sup> Se consideran las Mipyme que generaron ventas mayores a cero en el año 2019.

A nivel sectorial, también se evidencia que el impacto de los programas de financiamiento sobre la contratación de trabajadores formales de las Mipyme generó resultados heterogéneos. Por un lado, se estima que estos efectos fueron significativos solo en los sectores construcción y servicios, donde se generaron hasta 165 y 54 nuevos puestos de trabajo formales por cada 100 Mipyme beneficiadas en el 2021, respectivamente. De esta forma, no se encontraron efectos significativos de los programas de financiamiento sobre la contratación de trabajadores formales de las Mipyme en los sectores agricultura, pesca, minería, manufactura y comercio en los años 2020 y 2021.

**Gráfico 4.4:**  
**Impacto de los programas de financiamiento sobre la contratación de trabajadores de las Mipyme, 2020-2021**



Nota: Se presentan los intervalos de confianza de los efectos al 95% en el gráfico.

Fuente: SUNAT 2019-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

### • Resultados sobre las ventas

En general, se reconoce que los programas de financiamiento impactan de manera significativa y positiva en las ventas e ingresos de las empresas. En este escenario, en los últimos cinco años previos a la pandemia (2017-2019), en el Perú, las ventas promedio de las Mipyme formales experimentaron una tasa de crecimiento promedio anual de 5,1% (2,7 UIT)<sup>24</sup>. En ese sentido, en el año 2020, en el marco de la crisis económica y sanitaria

<sup>24</sup> Para estandarizar los resultados, las variaciones de esta sección se presentan en UIT a valores del año 2019 (S/4 200).

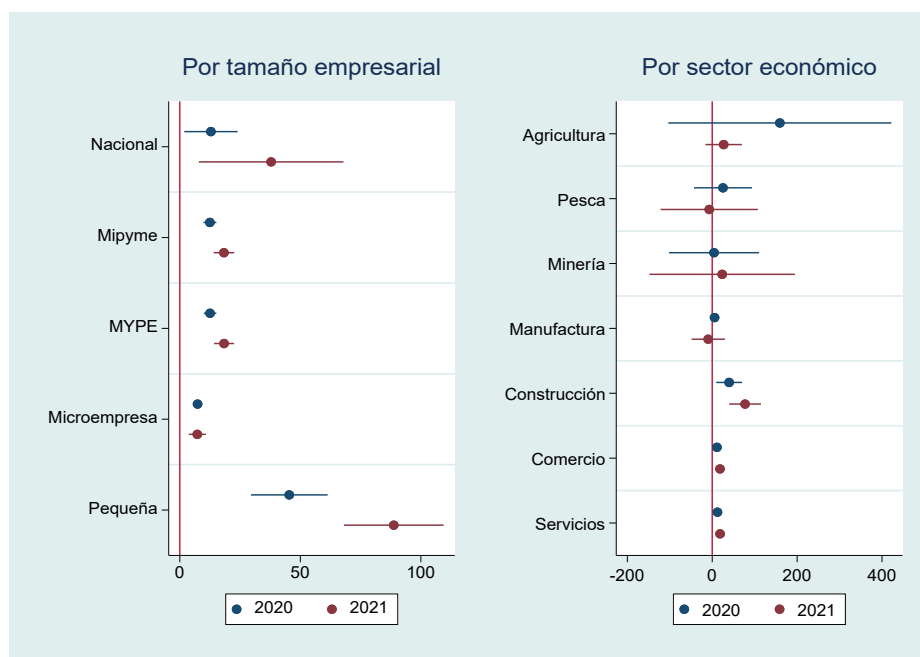
ocasionada por la pandemia COVID-19, las ventas promedio de las Mipyme que lograron sobrevivir en el mercado formal se contrajeron en -9,8% (-21.1 UIT)<sup>25</sup>.

Como se puede observar en el Gráfico 4.5, los resultados del modelo formulado indican que los programas de financiamiento – Reactiva Perú y FAE MYPE – incrementaron de manera significativa las ventas de las Mipyme beneficiadas. De esta manera, se estima que los programas de financiamiento incrementaron las ventas de las Mipyme beneficiarias en 12,5 UIT en el 2020, respecto al escenario en el cual no hubieran accedido a estos programas (escenario contrafactual), cifra que incrementó a 18,3 UIT en el 2021.

A nivel sectorial, también se evidencia que el impacto de los programas de financiamiento sobre las ventas de las Mipyme generó resultados heterogéneos. Por un lado, se estima que estos efectos fueron significativos solo en los sectores construcción (77,4 UIT), comercio (18,3 UIT) y servicios (18,5 UIT) en el 2021, pero no se encontraron efectos significativos en los sectores agricultura, pesca, minería y manufactura en los años 2020 y 2021.

**Gráfico 4.5:**

### Impacto de los programas de financiamiento sobre las ventas anuales de las Mipyme, 2020-2021



Fuente: SUNAT 2019-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

<sup>25</sup> Se consideran las ventas 2020 de las empresas que generaron ventas mayores a cero en el 2019.



## Capítulo 5 | Comercio exterior de las Mipyme

## 05 COMERCIO EXTERIOR DE LAS MIPYME

Tras haber sido gravemente afectado por la pandemia de COVID-19 en el 2020, el comercio mundial se fue recuperando progresivamente durante el 2021. Al mismo tiempo que terminaban las primeras olas de contagio y las economías empezaban a flexibilizar sus medidas de confinamiento, el desempeño de la economía global también comenzaba a mejorar. Así, a inicios del 2021, el comercio mundial comenzó a dinamizarse e inició su proceso de recuperación.

A saber, según la Organización Mundial del Comercio (OMC), el valor de las exportaciones mundiales pasó de reducirse en 7,2% en el 2020 a crecer en 26,5% en el 2021. Ello a razón de la recuperación económica global como producto de la eliminación de las restricciones a la circulación de bienes y movilidad de personas. Por su parte, América del Sur, del Centro y el Caribe cerró el 2020 con una caída de 9,4% en el valor de sus exportaciones en el 2020, pero en 2021 registró una tasa de crecimiento anual de 33,6% (OMC, 2022). En tanto, en Perú, de acuerdo a los datos de exportaciones de SUNAT<sup>26</sup>, los efectos negativos de la pandemia sumados a otros factores, llevaron a que el valor de las exportaciones peruanas cayera en 11,3% en el 2020; sin embargo, la flexibilización de las medidas sanitarias y el contexto mundial de recuperación llevaron a un crecimiento anual del mismo en 48,2% en el 2021 (Ver Gráfico 5.1).



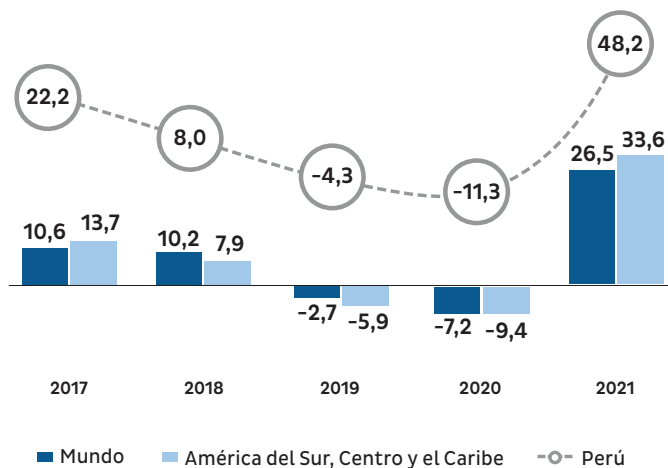
<sup>26</sup> Los datos de exportaciones corresponden al valor de exportaciones totales anuales de SUNAT.



**Gráfico 5.1:**

## Evolución del valor de las exportaciones de regiones seleccionadas y Perú, 2017- 2021

(Variación porcentual)



Fuente: Organización Mundial del Comercio  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Hoy en día, a pesar de tener mejores condiciones económicas en comparación al 2020, las empresas involucradas en el comercio internacional siguen enfrentando diversas restricciones, sobre todo las de menor tamaño. Tal como lo mencionan Ruvínová y Sebtí (2021), la pandemia de COVID-19 más allá de su impacto en el flujo comercial de corto plazo, tiene repercusiones sobre los costos del comercio que pueden ser duraderos, sobre todo las pequeñas y medianas empresas, que en general ya enfrentan diversas fallas de mercado, así como la falta de acceso al crédito y la baja intensidad de la innovación.

En línea con ello, en este capítulo se presenta el desempeño del comercio exterior de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) en los últimos años con la finalidad de evidenciar el proceso de recuperación luego de la fase más complicada de la pandemia de COVID-19. Primero, se hace un análisis de la evolución del número de Mipyme exportadoras en los últimos cinco años, para luego el valor de sus exportaciones según estrato empresarial, sector económico al que pertenecen, y tipo de producto exportado. Segundo, se muestra la evolución de las Mipyme importadoras en los últimos tres años, así como el valor de sus importaciones según tamaño, sector económico, producto, y país destino.



## 5.1. Exportaciones

El número de empresas exportadoras se ha mantenido en niveles relativamente estable en los últimos años. Durante el periodo prepandemia 2017-2019, dicho número presentó un crecimiento promedio anual del 2,4%. No obstante, durante la etapa más complicada de la pandemia, el número de empresas exportadoras disminuyó en 7,7%, pasando de registrar 8 025 empresas exportadoras en el 2019 a 7 405 en el 2020. Incluso, la participación de las Mipyme disminuyó de 71,2% en el 2019 a 68,7% en el 2020, lo que indica la interrupción de operaciones de Mipyme exportadoras peruanas en el mercado internacional (Ver Gráfico 5.2).

Posteriormente, tras la implementación progresiva de las vacunas y apertura de mercados internacionales, en el 2021, el número de empresas exportadoras en Perú se recuperó y aumentó en 12,2%, registrándose así 8 312 empresas exportadoras. De este total, el segmento Mipyme representó el 73,7%, equivalente a 6 125 empresas exportadoras. De manera desagregada, fueron 4 336 microempresas (52,2%), 1 565 pequeñas (18,8%), y 224 medianas (2,7%) (Ver Gráfico 5.2).

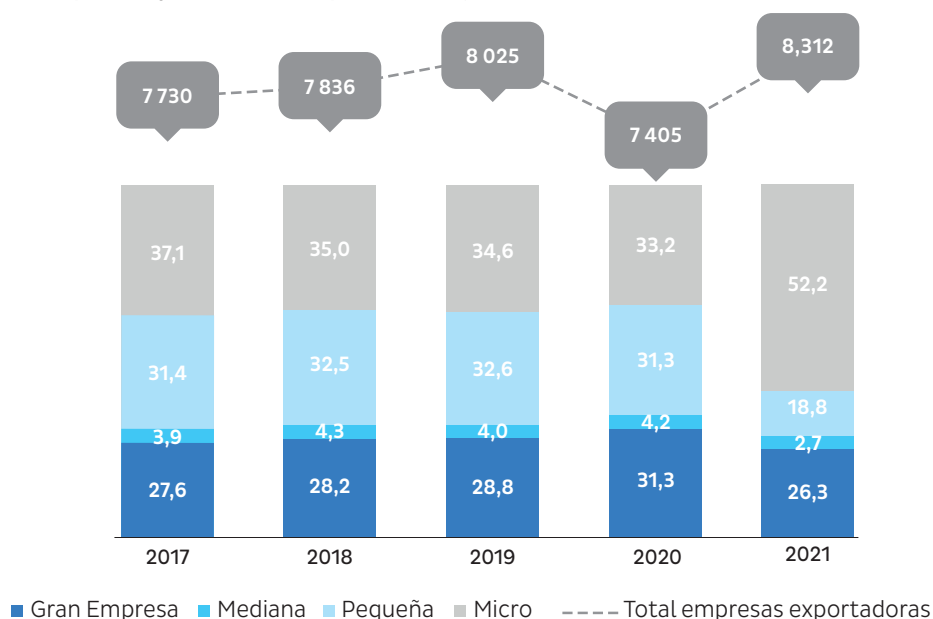
Respecto a la participación de las empresas exportadoras en el total de empresas formales en el Perú al 2021, se estima que representan el 0,4%. Este ratio se ubicó por debajo de países como Costa Rica (3,2%), El Salvador (1,3%) Uruguay (1,1%) (Urmeneta, 2016; Park, Urmeneta y Mulder, 2019), lo que advierte la necesidad de implementar políticas que impulsen el potencial exportador (Ver Cuadro B.1 del Anexo B).

Cabe señalar que, en el 2021, se constató un cambio en la composición del tejido empresarial exportador con relación al año previo. Como parte de los efectos de la pandemia de la COVID-19, se evidenció un traspaso de empresas hacia segmentos más pequeños. El número de microempresas y su participación en el total de empresas exportadoras se incrementó considerablemente hacia finales del año 2021. Mientras que en el 2020 representaban el 33,2% del total de empresas exportadoras, en el 2021 lo hicieron en 52,2% (Ver Gráfico 5.2). Como consecuencia de esta transferencia de estratos entre las empresas, también se habrían generado cambios a nivel del valor exportado, de los productos y de los países destinos como se detallará más adelante.

**Gráfico 5.2:**

## Empresas exportadoras según tamaño empresarial, 2017-2021

(Número de empresas y distribución porcentual)



Fuente: SUNAT 2017-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

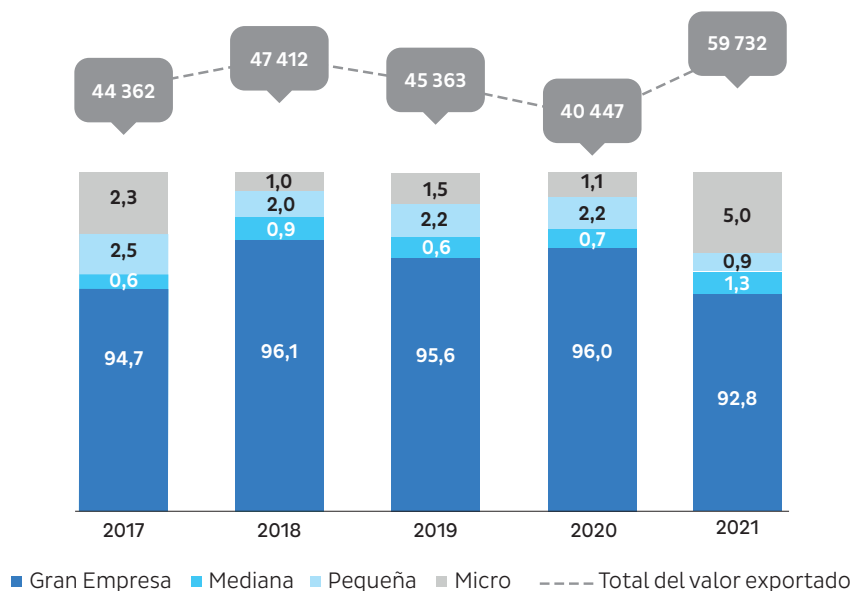
En cuanto al valor total de las exportaciones del sector empresarial, se constató que, durante el último lustro, este mantuvo una tendencia estable. Así, durante el periodo pre pandemia 2017-2019, el valor exportado registró una tasa de crecimiento promedio anual de 1,1%. Sin embargo, en el 2020, experimentó una caída de 10,8%, apenas alcanzó 40 447 millones de US\$ FOB, ello a consecuencia de la desaceleración económica mundial por el COVID-19. Para el 2021, el valor de las exportaciones creció en 47,7% alcanzando un nivel de 59 732 millones de US\$ FOB lo que significó una cifra récord en los últimos años (Ver Gráfico 5.3). Ello se debió principalmente a los altos precios de los minerales, la recuperación de la demanda mundial y las inversiones de las agroexportaciones (COMEXPERU, 2022).

En 2021, las Mipyme contribuyeron en este importante crecimiento con el 7,2% del valor total exportado, equivalente a 4 311 millones de US\$ FOB. En particular, fueron las microempresas las que se vieron favorecidas este último año, pues fueron las que registraron el mayor crecimiento y participación en el valor total exportado. En efecto, mientras que, en el 2020, las microempresas exportaban lo equivalente al 1,1% del total general, para el 2021 exportaban lo semejante a 5,0% (Ver Gráfico 5.3). En gran medida, este incremento puede explicarse debido al traspaso de empresas de mayor tamaño hacia estratos de menor tamaño.

**Gráfico 5.3:**

### Valor de las exportaciones según tamaño empresarial, 2017-2021

(Millones de US\$ FOB y distribución porcentual)



Fuente: SUNAT 2017-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

#### • Exportación Mipyme por sectores económicos

Al evaluarse la oferta exportable de las Mipyme se evidencia una mayor participación de los productos no tradicionales. En efecto, en el 2021, los principales productos exportados por la Mipyme fueron los pertenecientes al sector minero con una participación del 42,5% del total exportado, equivalente a 1 830 millones de US\$ FOB. Luego, los productos agropecuarios tuvieron una participación del 25,5% en el total del valor exportado alcanzando los 1 099 millones de US\$ FOB. Seguido, en menor medida por los productos textiles (8,6%) y pesqueros (3,8%) (Ver Cuadro 5.1).

**Cuadro 5.1:****Mipyme exportadoras por tamaño empresarial y sector económico, 2021**

Sector económico	Mipyme		Participación por tamaño empresarial		
	Valor (millones de US\$)	Part. %	Micro	Pequeña	Mediana
Minero	1830	42,5	55,8	27,1	1,6
Agropecuario	1099	25,5	22,1	22,1	41,4
Textil	370	8,6	8,3	13,0	6,5
Minería no Metálica	365	8,5	1,2	3,5	40,4
Pesquero	165	3,8	3,2	6,7	4,0
Químico	111	2,6	1,4	8,7	2,5
Agrícola	106	2,5	3,1	1,7	0,5
Metalmecánico	73	1,7	0,7	7,0	1,7
Siderometalúrgico	46	1,1	1,1	1,7	0,6
Petróleo y derivados	1	0,0	0,0	0,1	0,0
Resto de productos no tradicionales	144	3,3	3,1	8,4	0,7
<b>Total</b>	<b>4 311</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: SUNAT 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

**• Principales productos exportados por las Mipyme**

Tal como se mencionó anteriormente, en el 2021, el valor total de las ventas al exterior realizadas por las Mipyme ascendió a 4 311 millones de US\$ FOB con una gran participación de productos mineros y agropecuarios. En particular, al analizar por producto específico, se observa que las Mipyme exportaron en este año en gran valor el mineral oro. En el 2021, las Mipyme exportaron oro por un valor de 1 665 millones de US\$ FOB, participación del 38,6% en el total exportado. Luego, se observa que los siguientes principales productos exportados son el fosfato de calcio (7,0%), uvas frescas (3,9%), paltas (2,9%), café (2,0%) y mango (1,7%) (Ver Cuadro 5.2).

Resulta interesante notar que, a diferencia de años anteriores, en 2021, la exportación del fosfato de calcio se incrementó considerablemente, pasando de US\$ 1 millón en 2020 a US\$ 304 millones en 2021. Las exportaciones de fosfato de calcio del segmento Mipyme pasaron de 1 a 304 millones entre 2020 y 2021, correspondiendo dicho incremento en su totalidad a las exportaciones de la región Piura. Analizando los destinos de dichas exportaciones se encuentra que Estados Unidos el principal destino 171 millones, Brasil 77 millones, Argentina 30 millones e Indonesia 14 millones. Todos estos países mencionados (excepto Brasil) son nuevos destinos de las exportaciones de fosfato de calcio.

Asimismo, el oro aumentó considerablemente su participación en las exportaciones de las Mipyme – de 28,2% en el 2020 a 38,6% en el 2021. Estos cambios se dieron, principalmente, al incremento de la demanda internacional por materias primas y debido al traspaso de las grandes empresas hacia estratos de menor tamaño. Las exportaciones de oro del segmento Mipyme creció 265% en 2021. Este incremento corresponde principalmente a las exportaciones Mipyme de la región Puno. Pues en dicha región las exportaciones de oro crecieron 300,8%. Analizando por destino de exportación, los envíos de Puno fueron principalmente a la India (de 158 a 1160 millones US\$ entre 2020 y 2021). El segundo destino fue los Emiratos Árabes, donde las exportaciones de oro pasaron de 131 a 245 millones US\$ entre 2020 y 2021.

#### Cuadro 5.2:

### Principales productos exportados por las Mipyme, 2017-2021

(Valor en millones de US\$ FOB y volumen en TM)

Productos	2017		2018		2019		2020		2021		Part. % del valor en 2021
	Millones US\$	Miles TM	Millones US\$	Miles TM	Millones US\$	Miles TM	Millones US\$	Miles TM	Millones US\$	Miles TM	
Oro	864	4	400	3	567	1	456	2	1665	12	38,6
Fosfato de calcio	1	10	1	5	1	6	1	6	304	4 307	7,0
Uvas frescas	48	22	34	17	36	19	23	13	167	76	3,9
Paltas	63	29	60	31	41	21	33	21	127	65	2,9
Café	98	35	61	20	75	25	69	22	87	24	2,0
Mango	53	47	53	41	63	45	59	46	75	53	1,7
Resto	1245	1116	1256	950	1196	838	977	881	1887	3 147	43,8
<b>Total</b>	<b>2 373</b>	<b>1 264</b>	<b>1 866</b>	<b>1 067</b>	<b>1 979</b>	<b>954</b>	<b>1 618</b>	<b>990</b>	<b>4 311</b>	<b>7 683</b>	<b>100,0</b>

Fuente: SUNAT 2017-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

#### • Principales destinos de las exportaciones Mipyme

En lo que se refiere a los mercados de destino, en el año 2021, los principales socios comerciales de las Mipyme exportadoras peruanas fueron India y Estados Unidos. El 48,7% del valor exportado por las Mipyme fueron hacia esos países, 1 316 millones de US\$ FOB para la India y 784 millones de US\$ FOB para Estados Unidos. En específico, fue India que incrementó en mayor medida sus compras a las Mipyme peruanas, sobre todo en su demanda por oro explicado por el desarrollo del sector joyería con el que cuenta dicho país. Luego, los siguientes socios comerciales principales fueron Emiratos Árabes Unidos a donde se exportó el 7,1% del valor total exportado Mipyme; Chile con una participación del 5,5%; China con 5,3%; y Países Bajos con 3,8% (Ver Cuadro 5.3).

**Cuadro 5.3:****Principales destinos de exportación de las Mipyme, 2017-2021**

(Valor en millones de US\$ FOB y volumen en TM)

Productos	2017		2018		2019		2020		2021		Part. % del valor en 2021
	Millones US\$	Miles TM	Millones US\$	Miles TM	Millones US\$	Miles TM	Millones US\$	Miles TM	Millones US\$	Miles TM	
India	415	4	301	3	320	3	195	4	1316	79	30,5
Estados Unidos	501	177	403	165	386	148	385	124	784	2 698	18,2
Emiratos Árabes Unidos	326	0	56	1	202	0	159	1	306	1	7,1
Chile	90	114	105	132	107	110	108	136	238	242	5,5
China	92	69	60	45	44	36	49	73	227	625	5,3
Países Bajos	110	68	93	62	87	62	68	45	164	95	3,8
Resto	840	832	846	659	833	596	654	608	1275	3 943	29,6
<b>Total</b>	<b>2 373</b>	<b>1 264</b>	<b>1 866</b>	<b>1 067</b>	<b>1 979</b>	<b>954</b>	<b>1 618</b>	<b>990</b>	<b>4 311</b>	<b>7 683</b>	<b>100,0</b>

Fuente: SUNAT 2017-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIIE – Oficina de Estudios Económicos

**• Mipyme exportadoras según región**

En relación con la distribución de las Mipyme exportadoras, por departamento, en el Gráfico 5.4 se observa que la mayoría de ellas se encuentran en Lima<sup>27</sup>. Al 2021, el 65,8% de las Mipyme exportadoras se concentraban en Lima, es decir, 6 125 firmas elaboraron sus productos para la exportación en esa ciudad. Luego, se observa que, en el 2021, el 7,2% de Mipyme exportadoras se encontraba en Puno seguido por el 6,5% en Piura, el 5,9% en Tacna, y el 5,4% en el Callao.

Asimismo, los departamentos que registraron el mayor crecimiento del número de Mipyme exportadoras, comparado con el año 2020, fueron Apurímac, Puno y Amazonas; mientras que las regiones que disminuyeron en número de Mipyme exportadoras, fueron Huánuco, Madre de Dios, Pasco y Moquegua. Y en cuanto al valor exportado de las Mipyme, los departamentos con mayores envíos al exterior fueron Puno con 1 454 millones de US\$ FOB (33,7%), Lima con 1 119 millones de US\$ FOB (26,0%) y Piura con 659 millones de US\$ FOB (15,3%), que en conjunto representaron el 75% de las exportaciones totales (Ver Gráfico 5.4).

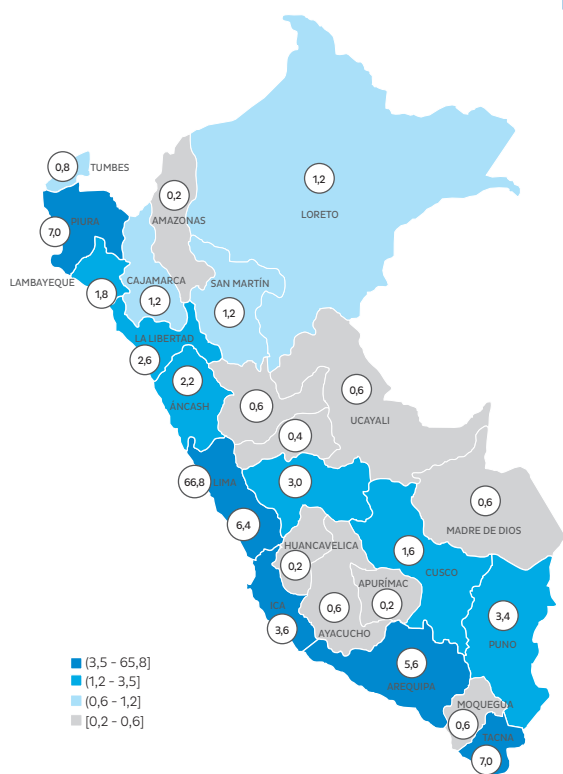
En particular, en el periodo 2017- 2020, el valor de las exportaciones de Puno osciló entre 260 y 370 millones anuales. Solo en 2021, las exportaciones de Puno crecieron 293% llegando a niveles récord, superando así el valor exportado por Lima. En 2021, el 99,3% de las exportaciones correspondieron a productos mineros, en específico al oro. Las cinco principales empresas exportadoras de Puno son: Exportaciones Auríferas San Román, Tisag Group SAC, Minera Group Procont EIRL, Central de Cooperativa Minera de San Antonio y Comercializadora Aurisur Perú SAC, que representan el 4,2%, 3,7%, 2,1%, 2,0%, y 1,9% del valor exportado de la región, respectivamente.

<sup>27</sup> Se toma en consideración aquellas exportaciones que provienen de la región donde son producidas mas no del domicilio fiscal de la empresa. Asimismo, una empresa puede exportar productos desde diversas regiones, lo cual hace que los resultados por región sean independientes al momento de su lectura.

**Gráfico 5.4:**

## Mipyme exportadoras según región\*, 2021

(En porcentaje)



Regiones	Número de empresas		Valor en Millones US\$ FOB	
	2021	Var.% 2021/20	2021	Part.% 2021
Puno	440	152,9	1454	33,7
Lima	4 030	18,5	1119	26,0
Piura	400	11,1	659	15,3
Ica	217	17,9	179	4,2
Arequipa	296	4,2	177	4,1
La Libertad	171	34,6	145	3,4
Callao	329	2,8	89	2,1
Áncash	152	35,7	79	1,8
Tacna	364	3,4	67	1,6
Junín	188	17,5	65	1,5
Lambayeque	123	24,2	58	1,3
Cajamarca	65	1,6	36	0,8
Cusco	87	11,5	36	0,8
Ayacucho	46	35,3	28	0,6
Apurímac	22	340,0	26	0,6
Tumbes	47	4,4	22	0,5
Madre de Dios	35	-5,4	16	0,4
San Martín	60	0,0	15	0,4
Ucayali	43	59,3	10	0,2
Moquegua	29	-3,3	8	0,2
Loreto	72	22,0	7	0,2
Pasco	21	-4,5	7	0,2
Amazonas	18	100,0	5	0,1
Huánuco	24	-7,7	4	0,1
Huancavelica	10	25,0	2	0,0
<b>Total</b>	<b>6 125</b>	<b>20,4</b>	<b>4 311</b>	<b>100</b>

Nota: (\*) La lectura de los datos no es conjunta, no suma el 100% debido a que una empresa puede exportar de más de una región.

Fuente: SUNAT 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

## 5.2. Importaciones

En el Cuadro 5.4, se observa que, en el 2021, el número total de empresas importadoras en el Perú ascendió a 36 119, lo que representó una reducción del 2,0% respecto al año anterior. De estas, el 87,1% fueron Mipyme y 12,9% grandes empresas. En el 2020, el número de Mipyme importadoras creció en 12,0%, ello a causa de la alta necesidad de productos importados en la economía para cubrir especialmente productos sanitarios. Por su parte, en el 2021, el número de Mipyme importadoras se redujo en 3,6%, principalmente por el descenso de microempresas importadoras (-8,2%). Al comparar el 2021 con el año prepandemia (2019) se observa que el número de Mipyme creció en todos los estratos empresariales, lo cual indicaría que el sector importador recuperó su dinamismo.

**Cuadro 5.4:**

### Número de empresas importadoras según tamaño, 2019-2021

Tamaño	2019	2020	2021	Part. 2021	Var. % 21/20
Gran empresa	4 525	4 235	4 660	12,9%	10,0%
<b>Mipyme</b>	<b>29 143</b>	<b>32 636</b>	<b>31 459</b>	<b>87,1%</b>	<b>-3,6%</b>
Mediana empresa	882	840	937	2,6%	11,5%
Pequeña empresa	11 767	12 230	12 555	34,8%	2,7%
Microempresa	16 494	19 566	17 967	49,7%	-8,2%
<b>Total</b>	<b>33 668</b>	<b>36 871</b>	<b>36 119</b>	<b>100,0%</b>	<b>-2,0%</b>

Fuente: SUNAT 2019-2021

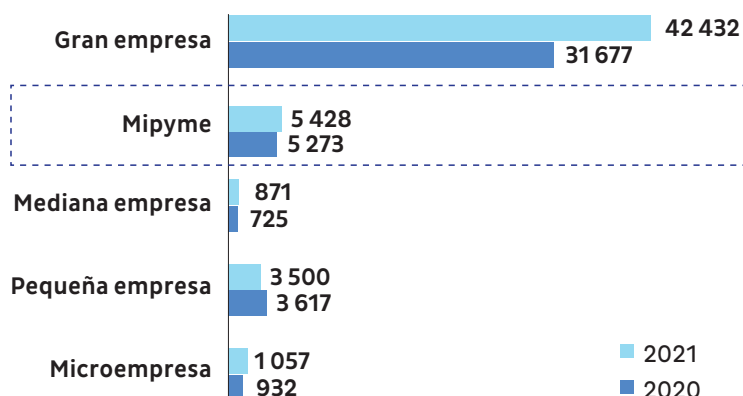
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

En 2021, el valor total de las importaciones ascendió a 47 860 millones de US\$ CIF. Por su parte, las Mipyme importaron bienes por un valor de 5 428 millones de US\$ CIF, equivalente al 11,3% del valor total importado. Las microempresas importaron por un valor de 1 057 millones de US\$ CIF (2,2%), las pequeñas empresas por 3 500 millones de US\$ CIF (7,3%), y las medianas empresas por 871 millones de US\$ CIF (1,8%). Comparado con el año 2020, las importaciones Mipyme crecieron 2,9%, de la mano con las micro y medianas empresas que registraron una expansión de 13,4% y 20,1%. Asimismo, las compras del exterior de las Mipyme en 2021 fueron mayores en 24,7% respecto de 2019 (prepandemia) lo cual indica la solidez del sector importador peruano (Ver Gráfico 5.5).



**Gráfico 5.5:****Valor de las importaciones por tamaño empresarial, 2020-2021**

(Valor en millones de US\$ CIF)



Fuente: SUNAT 2020-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Las importaciones de las Mipyme correspondientes al sector metalmecánico alcanzaron el valor de 2 230 millones de US\$ CIF, que representa el 41,1% del valor total importado de este segmento empresarial (Ver Cuadro 5.5). Otros sectores con mayor peso fueron químicos (17,8%) y textil (12,5%). En conjunto los tres sectores mencionados representan el 71,4% del valor total importado por las Mipyme.

**Cuadro 5.5:****Valor CIF de las importaciones por sector económico y tamaño empresarial, 2021**

Sector económico	Mipyme		Participación por tamaño empresarial		
	Valor (millones de US\$)	Part. %	Micro	Pequeña	Mediana
Metalmecánico	2 230,4	41,1	44,3	41,2	36,8
Químico	965,1	17,8	11,3	17,6	26,5
Textil	681,0	12,5	11,0	13,5	10,6
Agropecuario	305,5	5,6	9,9	4,5	5,1
Siderometalúrgico	266,3	4,9	3,6	5,3	4,8
Minero	139,2	2,6	1,9	2,9	2,1
Pesquero	40,6	0,7	2,2	0,3	0,9
Petróleo y derivados	18,1	0,3	0,3	0,3	0,5
Agrícola	6,7	0,1	0,4	0,1	0,0
Resto	775,1	14,3	15,3	14,4	12,6
<b>Total</b>	<b>5 428,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: SUNAT 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

A nivel de productos importados por las Mipyme, se evidencia que demás manufacturas de plástico, mascarillas de protección, y demás calzados con parte superior de material textil y suela de caucho o plástico fueron algunos de los principales productos con mayor valor de importación por parte de las Mipyme. En el 2021, estos productos representaron el 3,4% del valor total importado por las Mipyme equivalente a 187 millones de US\$ CIF. En el Cuadro 5.6, se observa a detalle los demás productos importados.

**Cuadro 5.6:**

**Valor CIF de las importaciones Mipyme por producto, 2021**

Productos	Millones de US\$	Miles de TM	Part, %
Las demás manufact, de plástico	84,0	16,9	1,5
Mascarillas de protección	54,6	7,5	1,0
Los demás calzados con parte superior de materia textil y suela de caucho o plástico	48,4	3,9	0,9
Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal	38,6	12,4	0,7
Maquinas cuya superestructura pueda girar 360°	37,3	14,1	0,7
Aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia o aerosolterapia	36,6	1,2	0,7
Bicicletas y demás velocipedos sin motor	34,1	7,3	0,6
Motocicletas y velocipedos con motor	33,2	6,6	0,6
Mantas de fibras sintéticas	33,1	8,1	0,6
Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital	30,0	0,4	0,6
Resto	4 998,1	1 703,0	92,1
<b>Total</b>	<b>5 428,0</b>	<b>1 781,2</b>	<b>100,0</b>

Fuente: SUNAT 2021

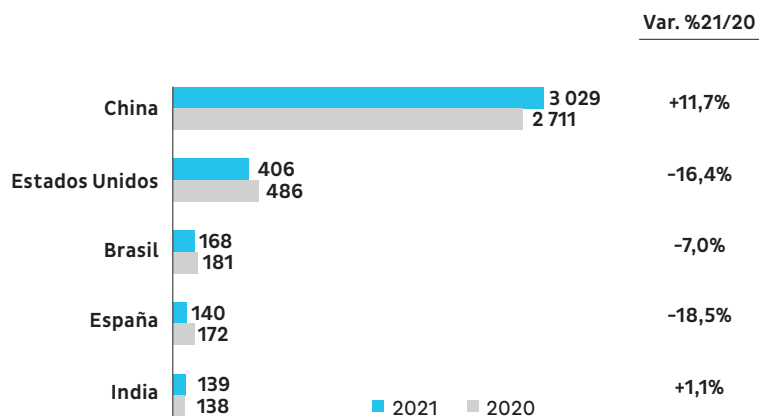
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

En lo que concierne al origen de las importaciones de las Mipyme, se encuentra que la mayoría de productos provienen de China. En 2021, las Mipyme importaron productos chinos por un valor de 3 029 millones de US\$ CIF, equivalente a más del 55% de las importaciones totales Mipyme, y 11,7% más de lo importado por este segmento en 2020. Asimismo, las Mipyme peruanas también importaron relevantes cantidades de Estados Unidos (7,5%), Brasil (3,1%), España (2,6%) e India (2,6%) En 2021, las Mipyme importaron productos de Estados Unidos en 406 millones de US\$ CIF; de Brasil en 168 millones de US\$ CIF; de España en 140 millones de US\$ CIF; y de India 139 millones de US\$ CIF (Ver Gráfico 5.6).

**Gráfico 5.6:**

**Principales países por valor importado, 2020-2021**

(Millones US\$-CIF y variación porcentual)



Fuente: SUNAT 2020-2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos





## Capítulo 6 | Brecha digital en las Mipyme

## 06 BRECHA DIGITAL EN LAS MIPYME

Según el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), se espera que más del 60% del PBI dependa de las tecnologías digitales en el 2022. En ese sentido, resulta indispensable impulsar la transformación digital para un crecimiento económico sostenible. Sobre todo el desarrollo de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) que favorecen la digitalización empresarial ya que tienen la capacidad de reducir costos y crear nuevas oportunidades de negocio (WEF, 2018, 2022).

En ese contexto, la transformación digital ha hecho que el comercio electrónico se vuelva cada vez más dinámico en los últimos años, lo que ha conllevado al surgimiento de nuevos modelos de negocios, transformando las relaciones entre el comprador y el vendedor, y desplazando la frontera de lo que es posible comprar y vender de forma online (OCDE, 2019). Incluso, el comercio electrónico transfronterizo ha permitido el incremento de las exportaciones, haciendo posible incluir a las pequeñas y medianas empresas dentro de la estructura exportadora (Hiu, 2016).

Ahora bien, la adopción digital tiene varios beneficios como la reducción de costos de transacción, acceso a plataformas de comercio digital, eliminación de intermediarios, entre otros. No obstante, el uso de nuevas tecnologías se han visto limitado por factores estructurales como la baja conectividad, las desigualdades sociales, la heterogeneidad productiva y la escasa competitividad sobre todo entre las Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) (CEPAL, 2021; UNCTAD, 2017).

En línea con ello, en este capítulo se contextualiza al Perú en términos de digitalización haciendo énfasis en los desafío digitales en la actualidad. Asimismo, se expone la evolución de las ventas empresariales producto del comercio electrónico, así como la intensidad del uso del comercio electrónico por parte de las Mipyme. Finalmente, se expone la madurez digital – habilidad para responder al desarrollo y las tendencias cambiantes de la tecnología – de las empresas peruanas, y se refiere en base a ella la brecha digital de las empresas según tamaño empresarial.

## 6.1 Situación de digitalización en América Latina y Perú

Se estima que el Perú se encuentra entre los países con mayores falencias en términos de digitalización (Cámara, 2022). Para ilustrar, según la ENE 2019, en el 2019 apenas el 8,1% de las Mipyme peruanas formales participaron en el comercio electrónico y solo el 12,8% contaban con plataforma digital para la venta de sus productos, lo cual evidencia la baja adopción tecnológica por parte de las empresas de menor tamaño.

En el 2020, la crisis sanitaria reorientó e impulsó el funcionamiento de algunos mercados hacia una tendencia más digital. Así, el comercio electrónico trajo beneficios para las empresas como los costos reducidos, mayor accesibilidad a clientes, mejor flujo de procesos comerciales y mayor eficiencia en el trato con los proveedores; sin embargo, también se hicieron más evidentes las barreras a la digitalización como los problemas de conectividad, falta de habilidades para manejar plataformas virtuales, altos costos de funcionamiento y mantenimiento.

En la literatura no se identifica un consenso entre los investigadores respecto a una definición de digitalización. Por un lado, se plantea como una combinación de digitación e innovación digital con el objetivo de mejorar los procesos comerciales o de productos existentes (Li et al., 2017). Por ejemplo, se considera digitalización a la creación de nuevos canales de comunicación que permitan a los clientes conectarse fácilmente con la empresa, en lugar de las tradicionales interacciones empresa-cliente (Ramaswamy y Ozcan, 2015). El cambio implica a menudo nuevas formas de organización y estructuras sociotécnicas acompañadas de dispositivos digitales (Dougherty y Dunne, 2012).

De acuerdo con Katz y Callorda (2015), la digitalización es medida de acuerdo a la capacidad de un país y su población para usar tecnologías digitales que permiten generar, procesar, y compartir información. Estas tecnologías digitales incluyen la informática, y las telecomunicaciones fijas y móviles (en especial la banda ancha). Sin embargo, más allá de la adopción de tecnologías, la digitalización enfatiza su uso. Los autores calculan un Índice de Digitalización basado en seis pilares (asequibilidad, confiabilidad, accesibilidad de las redes, capacidad, utilización, capital humano), y concluyen que solo cuatro países en América Latina han entrado al estadio avanzado de digitalización: Chile, Uruguay, Panamá, y Costa Rica. En tanto, países como Argentina, Trinidad y Tobago, Ecuador, Colombia, Brasil, México, Perú, Venezuela, El Salvador, Jamaica, y República Dominicana son clasificados como países transicionales.

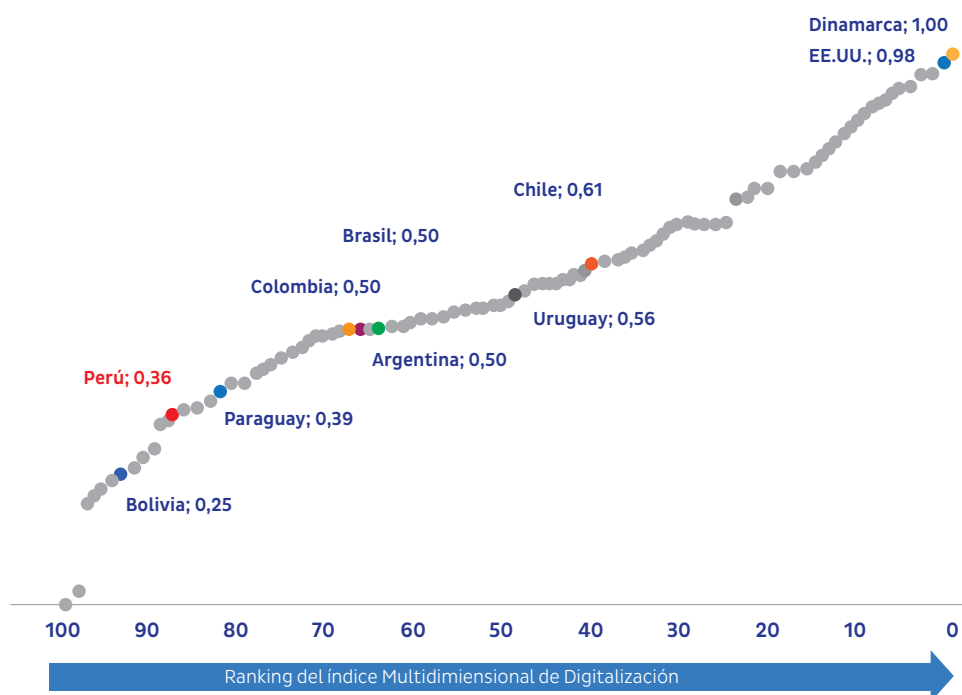
Por su parte, el Índice Multidimensional de Digitalización, desarrollado por el BBVA Research, ubica al Perú entre los últimos puestos en cuanto a dinámica de la digitalización. Este índice combina 20 variables agrupadas en seis dimensiones<sup>28</sup> que representan tres grandes pilares:

---

<sup>28</sup> Las seis áreas son i) adopción digital del gobierno, ii) regulación, iii) asequibilidad, iv) infraestructura, v) adopción digital por parte de los usuarios, y vi) adopción digital por parte de las empresas.

Oferta (infraestructura y costes), demanda (adopción digital por parte de usuarios, gobiernos y empresas) y entorno institucional (regulación). Tal como se observa en el Gráfico 6.1, Dinamarca se ubica en el primer puesto, y por lo tanto es el punto de referencia con 1,00 de puntaje. De esa manera, se observa que la dinámica de digitalización del Perú solo alcanza los 0,36 puntos, ubicándose así en el puesto 87. Incluso es superada por los demás países de la región como Paraguay, Argentina y Colombia.

**Gráfico 6.1:**  
**Índice Multidimensional de Digitalización, 2022**






Fuente: BBVA Research (2022)  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Es importante la promoción y desarrollo de la digitalización pues la experiencia de las economías desarrolladas indica que la digitalización favorece el aumento de la productividad a nivel de empresas y las industrias (OCDE, 2019). En efecto, la digitalización tiene un efecto positivo en el desempeño de las empresas, ya que esta promueve una organización más eficiente, alcanzar nuevos mercados, reducción de costos, entre otros. Adicionalmente, permite tener acceso a múltiples servicios digitales para crear productos y obtener financiamiento.

Hacia adelante, en particular para reactivar las Mipyme se debe buscar que estas no paralizen sus actividades comerciales y sigan operando, sobre todo, en entornos cambiantes de mucha volatilidad. Si bien antes de la pandemia este tipo de empresas no han estado preparadas, a partir de esta se lograron avances importantes y, en

especial, se ha tomado conciencia sobre los beneficios y las oportunidades que implica la transformación digital de los modelos de negocio para afrontar “la nueva normalidad”, apalancándose en todas sus aristas: habilidades y competencias digitales<sup>29</sup>, economía digital y gobierno electrónico. En el Gráfico 6.2, se exponen los principales desafíos en tecnología digitales en el Perú.

**Gráfico 6.2:**  
**Perú: desafíos en tecnologías digitales en el Perú**

Habilidades y competencias digitales	Economía digital	Gobierno digital
		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguir impulsando aprendizajes digitales (herramientas de comunicación, educación financiera, movilidad, mercados, entre otras).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover el crecimiento de los mercados digitales: más participantes, más productos, más plataformas, diversificación de medios de pagos, comercio transfronterizo, entre otros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ampliar la oferta de servicios gubernamentales electrónicos (por ejemplo, los procedimientos para la formalización de las empresas, inscripción para programas gubernamentales, etc).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incentivar el uso intensivo y adopción de herramientas empresariales digitales (gestión de procesos de producción en forma remota, tributación, formas de cobro y pago electrónico, entre otras).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar la logística de comercio electrónico (canales de distribución de productos, servicios de atención a los clientes, entre otros).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impulsar una regulación orientativa en nuevos modelos de negocios digitales (reglamentos, normatividad de trabajo remoto, etc.) y asegurar una mayor penetración del internet y tecnologías digitales, entre otros.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fomentar la transformación digital en las empresas en el mediano y largo plazo, lo cual involucran una conversión integral de la empresa u organización, comenzando por sus líderes.</li> </ul>	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar la asociatividad de múltiples partes interesadas para compartir tecnologías, herramientas, conocimientos y experiencias.</li> </ul>

Fuente: Universidad del Pacífico (2022)  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

<sup>29</sup> Mayor detalle véase <https://marketing.pad.edu/transformacion-digital-en-peru-estudio-2022>



## 6.2 Uso del comercio electrónico empresarial

En el camino hacia la digitalización, las TICs se han vuelto sumamente importantes por ser un factor decisivo en la digitalización empresarial. No obstante, la adopción de TICs en la empresa es un proceso dinámico que debe ser entendido en su complejidad. En ese sentido, Matlay y Martin (2009) proponen diferentes etapas o niveles de digitalización empresarial. Según este planteamiento, la digitalización empresarial suele partir del uso de internet para fines de comunicación a través del correo electrónico y luego al sitio web para ser utilizadas como una ventana introductoria al mercado global. Luego, a medida que el nivel de utilización crece hacia el comercio electrónico, se adhieren actividades como la toma de pedidos, compras, ventas y pago a través de internet.

El comercio electrónico en el Perú tuvo un rápido crecimiento entre empresas y consumidores, debido a la pandemia del COVID-19. El desplazamiento masivo hacia los canales digitales fue vital para acatar las medidas de distanciamiento social, continuar con las operaciones comerciales y asegurar las fuentes de ingresos. En los últimos años 6 años (2016 al 2021), las ventas por comercio electrónico crecieron una tasa de 26,7% en promedio anual, ello por el mayor uso de las herramientas tecnológicas como los *smartphones*, el aumento en el número de consumidores por internet, así como las nuevas modalidades y plataformas de pagos y compras vía online. No obstante, se observa que fue en los años 2020-2021 que el crecimiento de las ventas por comercio electrónico aumentó notablemente.

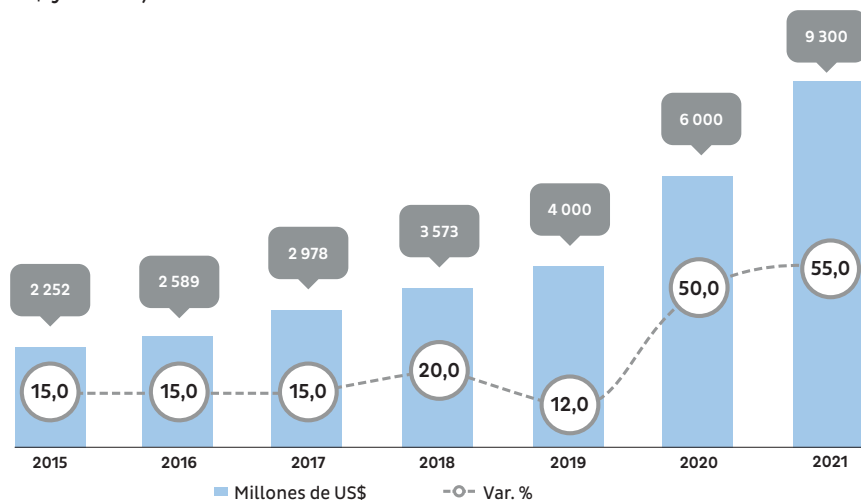
En el 2021, las ventas por comercio electrónico en el Perú registraron su más alto crecimiento alcanzando los S/ 9 300 millones con una tasa de crecimiento del 55% respecto al 2020. Este resultado responde al efecto de la pandemia que aceleró el lento proceso de transformación digital que se venía produciendo antes de la pandemia del COVID-19, tal es así que, a partir del 2020 las ventas del comercio electrónico registraron un importante avance con un crecimiento de 50%, incluso, llegó a superar los niveles de ventas registrados en pre-pandemia (2019) (Ver Gráfico 6.3).

Entre las principales categorías que más incidieron en el significativo crecimiento del comercio electrónico tenemos a los productos de vestuarios de moda, productos de tecnología, venta de electrodomésticos, y el consumo en supermercados y tiendas por departamento. A nivel regional, el 50% de las empresas que realizan comercio electrónico se ubican en Lima y concentran el 80% del valor de consumo en este tipo de comercio (CAPECE, 2022).

### Gráfico 6.3:

## Evolución de las ventas a través del comercio electrónico en el Perú, 2016-2021

(Millones de US\$ y Var. %)



Fuente: CAPECE

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Las transacciones comerciales digitales en las Mipyme siguen en ascenso, como se evidencia en los resultados de la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2019, debido a que ahora estas empresas vienen creando sus propias tiendas en línea o desarrollaron canales de venta digitales en colaboración con plataformas de entrega. En la medida que los consumidores eviten las tiendas físicas y realicen las compras en línea con más frecuencia los indicadores de comercio electrónico registrarán un gran avance de los ratios generados en pre-pandemia. Según los resultados de la ENE 2019, sólo el 8,1% de las Mipyme realizaron ventas por Internet y el 18,7% compras por Internet, lo cual permite inferir que, la participación de las Mipyme en el comercio electrónico aún es baja, por lo cual existe un alto margen para las micro, pequeñas y medianas empresas de aumentar su participación en el comercio electrónico. En ese sentido, resulta importante diseñar, evaluar y ejecutar políticas relacionadas al comercio electrónico, con el objetivo de mejorar la infraestructura, el acceso y el capital humano, acciones que permitirán un mayor dinamismo de la economía nacional (Ver Cuadro 6.1).

**Cuadro 6.1:****Empresas que realizan operaciones de compra y venta por internet según tamaño empresarial, 2019**

(En porcentaje)

Tipo de operación	Tamaño empresarial			
	Mipyme	Microempresas	Pequeñas	Mediana
Compras por Internet	18,7	14,2	23,1	25,1
Ventas por Internet	8,1	8,1	8,0	8,4

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas (ENE), 2019  
 Elaboración: PRODUCE – OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

Por otra parte, la intensidad del comercio electrónico, medido como el ratio entre el valor de las ventas (compras) por internet respecto al valor de las ventas (compras) totales por parte de una firma, se encuentra en alrededor del 35%. Cabe resaltar que, a nivel Mipyme dicho ratio ha tenido un cambio moderado, pues en el caso de las compras, su participación pasó de 30,0% en 2014 a 34,0% en 2019. Sin embargo, el estrato donde se tuvo un cambio sustancial, fue en el segmento de la mediana empresa, ya que éstas pasaron de un ratio de compras de 7,0% en 2014 a 47,3% en 2019; y de un ratio de ventas de 10,0% en 2014 a 38,9% en 2019 (Ver Cuadro 6.2).

**Cuadro 6.2:****Intensidad del comercio electrónico en el Perú según tamaño empresarial, 2019**

Tamaño empresarial	Ratio de compra (%)			Ratio de venta (%)		
	2014	2017	2019	2014	2017	2019
Microempresa	38,0	21,0	27,8	39,0	27,8	37,4
Pequeña	23,0	26,0	37,9	30,0	37,9	34,3
Mediana	7,0	16,0	47,3	10,0	47,3	38,9
Mipyme	31,0	22,0	33,8	33,0	33,8	36,0
<b>Nacional</b>	<b>30,0</b>	<b>22,0</b>	<b>34,0</b>	<b>33,0</b>	<b>35,7</b>	<b>35,7</b>

Nota: los datos son obtenidos a partir de la siguiente pregunta: en el año 2019, aproximadamente, ¿qué porcentaje representaron las ventas (compras) por Internet del total de sus ventas?

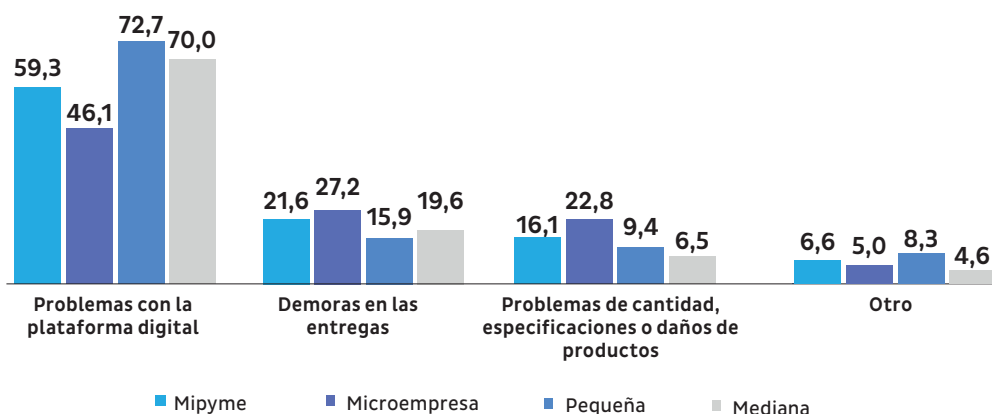
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas (ENE), 2015, 2018 y 2019  
 Elaboración: PRODUCE – OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

Ahora bien, en el 2020, la actividad económica se vio afectada fuertemente por la pandemia del COVID-19, al punto de que las empresas y consumidores tuvieron que hacer uso de los canales digitales para generar ingresos. No obstante, en dicho año se presentaron dificultades para la adopción de herramientas digitales que, incluso, llegaron a obstaculizar el comercio electrónico. Es así que, según los resultados de la ENE respecto a los principales problemas que tuvieron las Mipyme para efectuar las ventas por internet, el 59,3% indicó dificultades con el uso de las plataformas digitales, seguido de, un 21,6% que señalaron tener demoras en la entrega de los productos y un 16,1% registraron problemas con la cantidad y con las especificaciones o daños con el producto (Ver Gráfico 6.4).

**Gráfico 6.4:**

### Principales problemas presentados por las Mipyme en las ventas por internet, 2020

(En porcentaje)



\* Los porcentajes obtenidos no suman 100% por ser de una pregunta múltiple. Este resultado es en base a las Mipyme que señalaron que sí realizan ventas por internet, equivalente al 8,1% de las Mipyme totales.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas (ENE), 2019

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

## 6.3 Madurez digital en las empresas

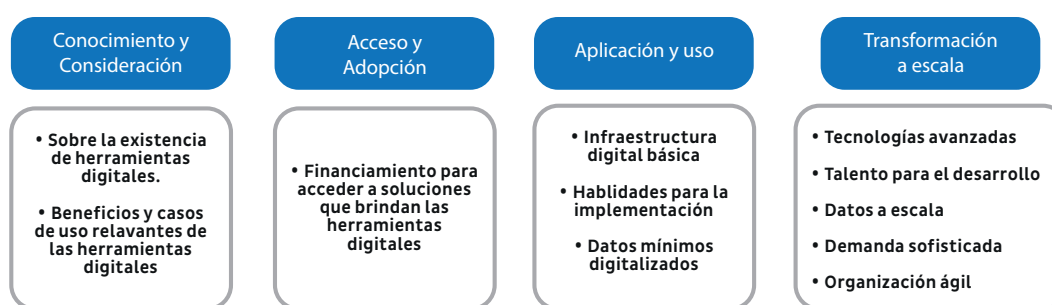
La transformación digital puede ser definida como la combinación de cambios de estrategia, modelo de negocio, organización/procesos y cultura en las empresas a través del uso de tecnologías digitales con el objetivo de aumentar la competitividad (Lahrman, Mettler y Wortmann, 2011). El concepto de transformación digital es mucho más amplio que la digitalización, ya que la primera abarca todos los aspectos de una organización, que finalmente conducen a una nueva economía. La transformación digital implica la introducción de innovaciones en la empresa a la vez que se desarrollan nuevas capacidades organizativas para establecer vínculos con los clientes, gracias a las tecnologías digitales. En ese sentido, es importante considerar los siguientes factores habilitadores para la transformación digital:

- **Conocimiento y consideración:** es importante que las empresas tengan acceso a la información y el conocimiento acerca de las herramientas digitales y sus beneficios, así como de la relevancia de su uso para su actividad.
- **Acceso y adopción:** las empresas deben contar con los recursos y el acceso adecuados a soluciones que brindan las herramientas digitales.
- **Aplicación y uso:** disponer de un equipamiento básico, de habilidades para implementar la solución, de un conjunto mínimo de datos digitalizados y de una cultura organizacional.
- **Transformación a escala:** una transformación digital a escala requiere un conjunto de condiciones internas y externas, que por lo general se observan en empresas nativas digitales que logran diseñar e integrar rápidamente una estrategia digital adecuada.

Gráfico 6.5:

### Factores habilitadores para la transformación digital

(En porcentaje)



Fuente: Adaptado de CEPAL (2021)

De acuerdo con Chantias y Hess (2016) la madurez digital es el estado de la transformación digital de una empresa. El análisis sobre madurez digital de una empresa se realiza con el objetivo de tener una visión del grado de avance en transformación que alcanzan las organizaciones en términos digitales (Escudero, 2022). Por lo tanto, la madurez digital hace referencia a la habilidad de una organización para responder al desarrollo y las tendencias cambiantes de la tecnología (Dieffebacher, 2022).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) se refiere a brecha digital como la diferencia entre las oportunidades de acceso a las TICs por parte de los individuos, hogares, negocios y áreas geográficas en diferentes niveles socioeconómicos y su uso para una amplia variedad de actividades (OCDE, 2001). En este capítulo, se define a la brecha digital de las empresas como la diferencia entre la Plena madurez Digital (100%) menos el Índice de Madurez Digital alcanzado por la empresa. A continuación se desarrolla a detalle la estimación del Índice de Madurez Digital y el cálculo de la Brecha Digital de las empresas.

## • Índice de Madurez Digital

La Encuesta de Brechas Digitales 2022 permite identificar las posibles brechas de transformación y madurez digital presentes en las empresas en el Perú<sup>30</sup>. En esta encuesta, la madurez digital se mide en base a seis dimensiones como aspectos internos (cultura, estrategia, organización y personas, tecnología, procesos<sup>31</sup> y experiencia de clientes) y dos como aspectos externos (Estado y Mercado). La valoración de cada pregunta en la encuesta va de 1 al 5, donde el puntaje más elevado corresponde a las respuestas con mayor grado de acuerdo. Luego, sobre ello, se construye una escala del 0 al 100% que define el Índice de Madurez Digital. En esa base se clasifica los niveles de madurez digital en cuatro niveles: incipiente – muy bajo (0-25%), básico – bajo (26%-50%), intermedio – medio (51%-75%) y avanzado – alto (76%-100%).

El principal resultado de la Encuesta de Brechas Digitales 2022 es que evidencia un nivel positivo de implementación de tecnologías digitales, alcanzando un Índice de Madurez Digital global del 54%, que indicaría un nivel de madurez “intermedio” para las empresas participantes de la muestra. El resultado varía de acuerdo al tamaño de la empresa y el sector en el que se desempeña así como también de forma interna respecto a las dimensiones y variables específicas que determinan la madurez digital.

---

30 La Encuesta de Brechas Digitales 2022 fue realizada a 150 empresas de los sectores manufactura, comercio y servicios, ubicadas en el área urbana, en los 24 departamentos del país y en la Provincia Constitucional del Callao. Para mayor detalle ver la Consultoría Diseño e implementación de encuesta de brechas digitales en empresas del proyecto “Apoyo a la Articulación, Modernización y Digitalización de las MYPE” elaborada por la Escuela de Gestión Pública de la Universidad del Pacífico.

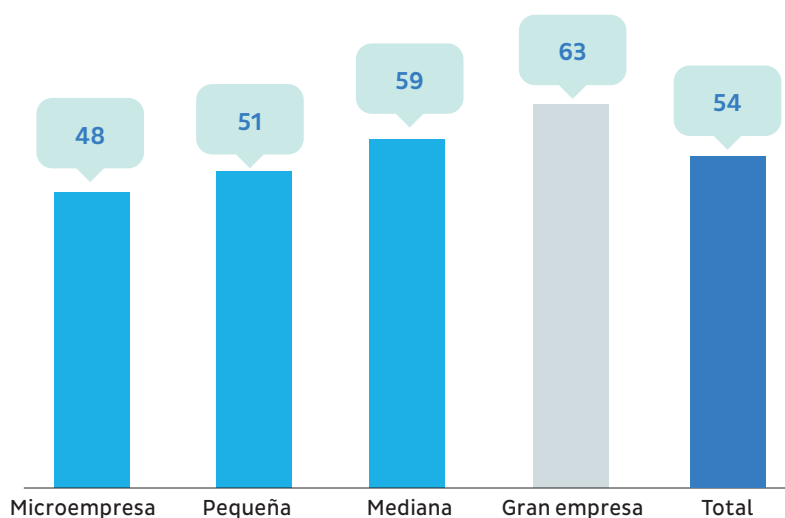
31 Esta dimensión se divide en otras 3 subdimensiones: 5a) Procesos del Comercio Electrónicos, 5b) Procesos Internos, 5c) Procesos de Gestión Contable – Financiera.

Tal como se observa en el Gráfico 6.6, la microempresa registra un índice de madurez digital del 48%, mientras que la pequeña empresa alcanza un nivel del 51%, cifras inferiores a lo obtenido por la mediana y gran empresa, las cuales registraron un Índice de Madurez Digital del 59% y 63%, respectivamente, lo cual evidencia un grado inferior de adopción de tecnologías digitales por parte de las empresas de menor tamaño. En particular, este resultado nos indica que, de acuerdo a la clasificación de los niveles de madurez digital, la microempresa aún se encuentra en un nivel de básico – bajo de madurez digital, mientras que las demás en un nivel intermedio – medio.

**Gráfico 6.6:**

### Índice de madurez digital según tamaño de empresa

(En porcentaje)



Fuente: Universidad del Pacífico (2022)  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

En el Gráfico 6.7, se muestra la distribución de empresas por nivel de madurez según tamaño empresarial. Es posible observar que el 32% de las empresas encuestadas se ubican en el nivel de madurez básico, mientras que el 56% se encuentra en el nivel intermedio y, finalmente, el 11% restante se ubica en un nivel avanzado, por lo que se infiere que más de la mitad de las empresas encuestadas se encuentra encaminada en el incremento de conocimientos y/o habilidades digitales y en la aplicación de tecnologías digitales en las actividades del negocio.

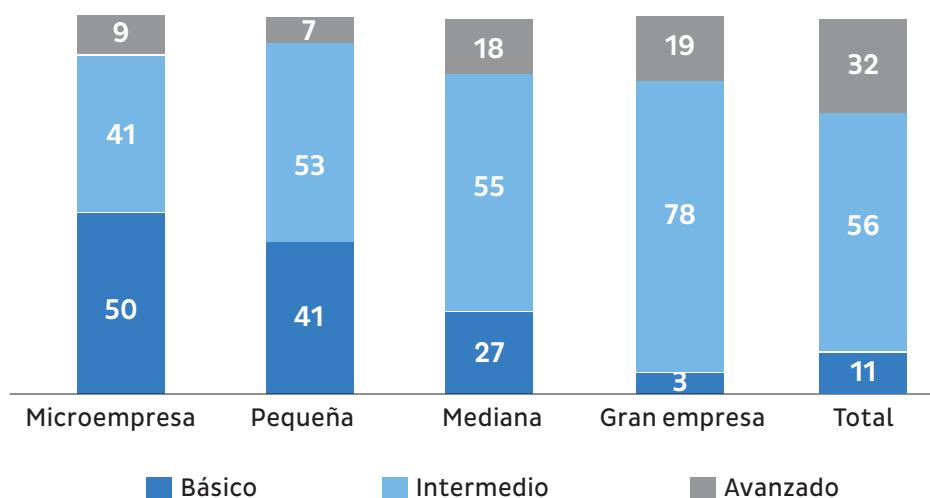
Por su parte, analizando el nivel de madurez digital al interior de cada tamaño de empresa, las microempresas y pequeñas empresas se concentran principalmente en el nivel básico, encontrándose en este nivel el 50% y 41% de ellas, respectivamente, mientras que los niveles intermedio y avanzado solo registran al 9% de las microempresas y al 7% de las pequeñas empresas. De forma contraria, se observa que, en el caso de las grandes

empresas, solo el 19% de las mismas se ubica en el nivel de madurez digital denominado como básico, mientras que el 78% se encuentra en el nivel intermedio y el 19% restante en el nivel avanzado, destacando que esta última cifra es bastante superior a lo observado en las pequeñas y microempresas, por lo que los resultados obtenidos indican que toda política pública que tenga por objetivo mejorar los niveles de madurez digital de las empresas peruanas, deberían poner énfasis en la intervención y/o asistencia a estos dos tamaños de empresas (Ver Gráfico 6.7).

**Gráfico 6.7:**

### Niveles de Madurez Digital según tamaño de empresa

(En porcentaje)



Fuente: Universidad del Pacífico (2022)  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

Ahora bien, existen diferencias en la madurez digital también de acuerdo a las dimensiones que la componen. Se encuentra que la mayor diferencia en madurez digital está en las dimensiones de “Tecnología” y “Procesos”, destacando el bloque de “Procesos Internos” (Ver Cuadro 6.3). Ello indicaría que los niveles de valoración e importancia de las tecnologías digitales son similares entre ambos grupos, las Mipyme se encuentran lejos de los niveles ideales de adopción de tecnologías digitales a nivel de procesos internos e infraestructura tecnológica, hecho que es de esperar de acuerdo a las barreras que enfrentan para la inversión en equipos tecnológicos, software, personal calificado, y otros medios necesarios para su implementación.



**Cuadro 6.3:****Índice de madurez digital según dimensión y tamaño de empresa**

Nº	Modelo de madurez digital	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Total
1	Cultura	79	71	82	80	76
2	Estrategia	62	63	71	74	66
3	Organización y personas	65	63	73	73	67
4	Tecnología	50	57	66	69	59
5	Procesos*	30	37	43	51	39
5a	Comercio Electrónico	27	36	48	48	38
5b	Procesos Internos	34	45	49	66	48
5c	Procesos Contable-Financiero	54	54	61	69	58
6	Experiencia de clientes	32	42	39	47	41
<b>Total</b>		<b>48</b>	<b>51</b>	<b>59</b>	<b>63</b>	<b>54</b>

\*Nota: La dimensión de Procesos se divide en otras 3 subdimensiones: procesos en comercio electrónico, procesos internos y procesos Contable Financiero. Para mayor detalle ver Anexo C.

Fuente: Universidad del Pacífico (2022)

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

### • Brecha digital

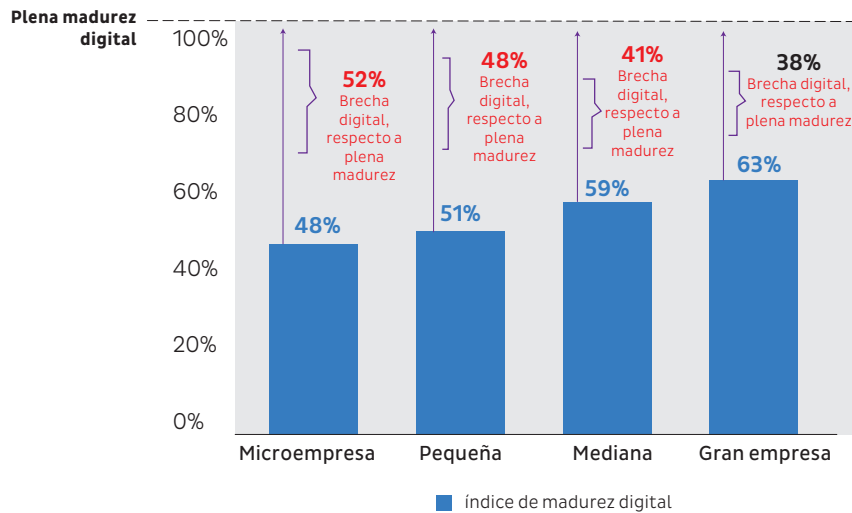
Si se considera que, en cada tamaño de empresa la plena madurez digital significa alcanzar el 100% del índice de madurez digital, se define que las brechas digitales por tamaño pueden deducirse de acuerdo a los valores alcanzados por el índice en cada tamaño de empresa. En ese sentido, la brecha en las microempresas ascendería a 52%, la brecha de las pequeñas empresas alcanzaría el 48% y la mediana empresa registraría una brecha de 41%, mientras que en el caso de las grandes empresas esta brecha es bastante reducida en comparación a las anteriores, ascendiendo a 38% respecto a la plena madurez (Ver Gráfico 6.8).

Este enfoque muestra un nivel de brechas menor al de la plena madurez, y si bien debe tomarse como referencial, permite tener un panorama general acerca de las distancias existentes entre las micro, pequeñas y medianas empresas y las grandes empresas, siendo las dos primeras los grupos menos desarrollados debido a la falta de accesos a recursos, personal calificado y posibilidades de inversión en tecnología, tal y como se pudo observar en las secciones anteriores.

**Gráfico 6.8:**

## Brechas de madurez digital\* respecto a la plena madurez, según tamaño de empresa

(En porcentaje)



Los resultados son solo referenciales pues debe tenerse en cuenta que la Encuesta de Brechas Digitales 2002 considera microempresas con ventas mayores a 50 UIT, y a todas las empresas con experiencia mayor a los 3,5 años.

\*Nota: La Brecha Digital es igual a la diferencia entre la Plena madurez Digital (100%) menos el Índice de Madurez Digital alcanzado.

Fuente: Universidad del Pacífico (2022)

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE



## Capítulo 7 | Logística empresarial

## 07 LOGÍSTICA EMPRESARIAL

La logística empresarial es la administración del flujo de materiales e información a lo largo del proceso de creación de valor que consta del aprovisionamiento, producción y distribución. De esta manera, la logística gestiona un grupo de actividades que tienen lugar en la organización con la finalidad de brindar valor al cliente mediante la transformación de los factores productivos (Ballou, 2004).

En la actualidad, la apertura de los mercados y la globalización de las cadenas de suministro requieren de cambios estructurales en los que la logística juega un papel estratégico. Bajo este escenario, los clientes evalúan la calidad del producto, el valor agregado del mismo y su disponibilidad en tiempo y forma. De ahí surge la necesidad de hacer eficientes los procesos, en particular, los procesos relacionados con la gestión logística y el comercio exterior llevado a cabo por las Mipyme, dado que constituye uno de los segmentos claves en el tejido empresarial para elevar la competitividad (Cano et al., 2015).

Por ello, en este capítulo se describe y analiza la logística empresarial en el Perú. Así, en primer lugar, se expone el desempeño logístico, destacando la participación y la gestión de las Mipyme en la logística exportadora. Posteriormente, se analiza los costos logísticos empresariales haciendo un comparativo entre países, y se describe el proceso de los trámites (en cuanto al tiempo tramitado) que afecta de manera directa la competitividad de las empresas.



## 7.1 Desempeño Logístico en el Perú

En el Perú, el desarrollo de las cadenas de suministro aún es insuficiente para cerrar la brecha de la demanda de los servicios logísticos del sector público y el privado, ello debido a los altos costos e ineficiencias logísticas que se han establecido como grandes obstáculos para la mejora de la competitividad de las empresas. A saber, el desempeño logístico en el Perú aún es bajo a nivel global y en comparación con los países de América Latina. Ello se aprecia en el Reporte bianual elaborado por el Banco Mundial denominado Indicador de Desempeño Logístico (o LPI por sus siglas en inglés) cuyo indicador de desempeño logístico permite medir la eficiencia con la que las cadenas de suministro conectan a las empresas con las oportunidades nacionales e internacionales. Este indicador se mide en un rango del 1 al 5, siendo 5 el mejor puntaje. Asimismo, depende de seis dimensiones, el desempeño en aduanas, calidad de infraestructura, envíos internacionales, competencia en servicios logísticos, seguimiento y rastreo, y puntualidad. El resultado final del LPI es un promedio ponderado de los puntajes en las dimensiones evaluadas.

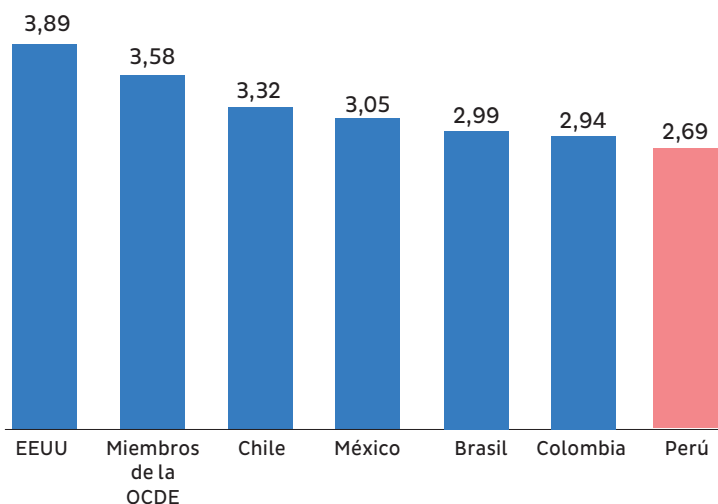
De acuerdo a la calificación del LPI, el Perú ocupa el puesto 83 a nivel mundial con un puntaje de 2,69 (Ver Gráfico 7.1). Siendo superado ampliamente por los países miembros de la OCDE que tiene una calificación promedio de 3,58. También es superado por países como Chile con un puntaje de 3,32 (el mejor en Latinoamérica, puesto 34), México con 3,05 (puesto 51), Brasil con 2,99 (puesto 56), Colombia con 2,94 (puesto 58), Argentina con 2,89 (puesto 61) y Ecuador con 2,88 (puesto 62).

Para el Perú, en el 2018, el puntaje más bajo de las dimensiones del desempeño logístico en el Perú lo obtuvo en el pilar de calidad de la infraestructura con un puntaje de 2,28, seguido por el de eficiencia y calidad de los servicios logísticos con 2,42. En los posibles factores que habrían incidido en el resultado, es el menor dinamismo de la ejecución de los proyectos de infraestructura vial, siendo muy importante para reforzar la logística del país. Por su parte, la dimensión que se considera una fortaleza es la puntualidad fue se obtuvo un puntaje de 3,45.

**Gráfico 7.1:**

## Índice de desempeño logístico total (IDL) según países, 2018

(Índice, 1=bajo y 5=Alto)



Fuente: Banco Mundial - LPI (2018)

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

Por otro lado, según los resultados de la Encuesta Nacional de Logística Perú, realizada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), donde se encuestó a 604 empresas entre usuarias del servicio logístico y prestadoras del servicio logístico de las 25 regiones del país, el 61,5% de las empresas encuestadas cuentan con un gerente o líder responsable de la logística. Ello resalta la gran importancia de requerir de una persona especializada en el área logística. No obstante, aún existe la brecha de equidad de género, dado que las mujeres solo ocupan alrededor del 39% de participación.

Asimismo, un mayor porcentaje de las empresas peruanas se encargan por sí mismas de cierta cantidad de procesos para que la logística y gestión de la cadena de suministro funcione de manera adecuada. Es así que, el 87,9% de las empresas realizan la distribución y entrega de mercancías a clientes y el 87,7% manejan el abastecimiento y gestión de proveedores. En tanto, casi la tercera parte de las empresas Mipyme tienen mayor disposición para desarrollar iniciativas como la definición de mejores prácticas por proceso. Ello corrobora la motivación que tienen las firmas por adaptarse a nuevos paradigmas.

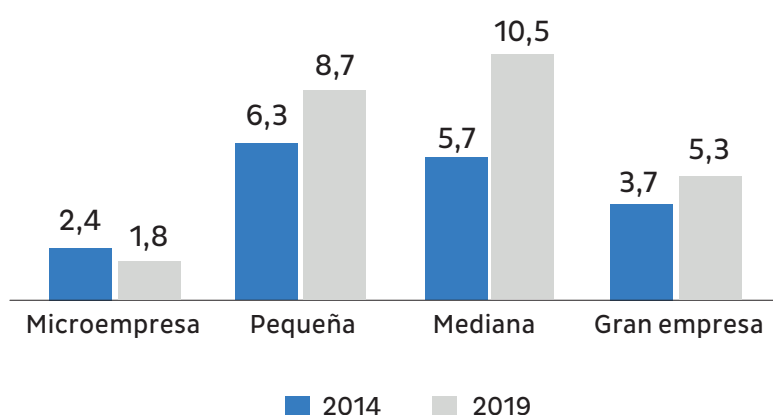
Ahora bien, la capacidad logística es un factor crucial en la actividad exportadora toda vez que es clave para satisfacer la demanda en los mercados globalizados. Incluso con buenas prácticas logísticas es posible reducir los costos logísticos en áreas de producción, distribución, transporte y abastecimiento. En el Perú, la cantidad de Mipyme que realizan

exportaciones es aún baja. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Empresas (ENE), solo el 3,7% de las Mipyme realizaban actividad exportadora en el 2014, y 5,3% en el 2019<sup>32</sup>. En tanto, a nivel de microempresa se registra un menor porcentaje de empresas exportadoras (2,4% en 2014 a 1,8% en 2019), mientras que las medianas empresas aumentaron, pasando de 5,7% en 2014 a 10,5% en 2019 (Ver Gráfico 7.2).

**Gráfico 7.2:**

### Participación de las empresas exportadoras en la estructura empresarial formal según tamaño empresarial, 2014-2019

(En porcentaje)



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas, 2015-2019  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

De acuerdo a la ENE, las empresas exportadoras manejan sus procesos logísticos a través de su propia empresa, empresas del mismo grupo u otras empresas terceras. Entre los años 2014 y 2019, la proporción de Mipyme exportadoras que se encargan de realizar directamente el proceso logístico para la exportación no ha tenido un cambio relevante. En efecto, mientras que en el 2014 el 54,8% de las Mipyme exportadoras realizaban por cuenta propia su logística, en el 2019 lo hacía el 55,5%. No obstante, por tamaño empresarial, resalta un cambio para las microempresas, ello debido a que, en el 2014, el 94,5% de éstas realizaban de forma directa el proceso logístico para exportar y dicha participación se redujo a 52,5% en 2019 (Ver Gráfico 7.3).

Por su parte, la proporción de Mipyme exportadoras que apoya su proceso logístico en empresas de su mismo grupo sí ha disminuido considerablemente. En el 2014, el 21,7% de Mipyme exportadoras señala que la logística era manejada por empresas de su grupo, en

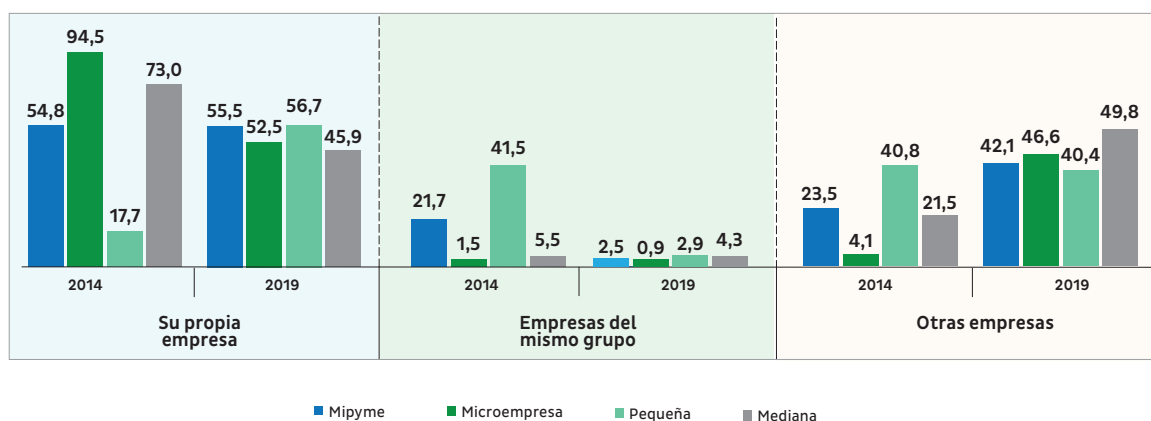
<sup>32</sup> En la Encuesta Nacional de Empresas de 2015, en el capítulo de “Facilidades para la exportación”, el número de empresas registradas corresponden al ejercicio del año 2014; mientras que la Encuesta Nacional de Empresas de 2019 sí toma valores del año 2019.

tanto en el 2019 este porcentaje cae a sólo 20,5%. Dicha baja se explicaría por el aumento de la tercerización de servicios logísticos (realizado por otras empresas), pues para el 2019 el 42,1% de las Mipyme exportadoras registraban que otras empresas operan sus procesos logísticos, frente al 23,5% declarado en el 2014 (Ver Gráfico 7.3).

**Gráfico 7.3:**

### Distribución de las Mipyme exportadoras según encargado de la gestión logística y tamaño empresarial, 2014-2019

(En porcentaje)



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas (ENE), 2015-2019  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

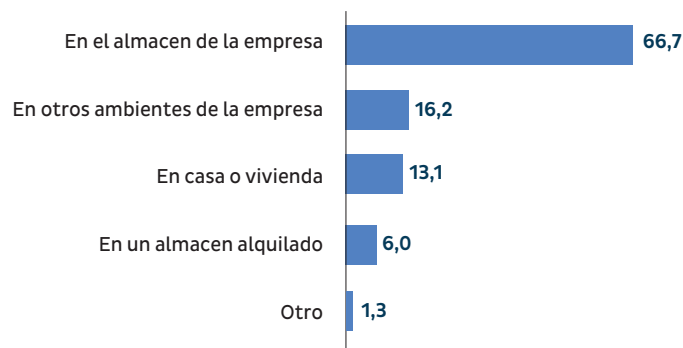
La actividad logística realizada por las Mipyme presenta también ciertas dificultades al momento de exportar, tal como se señala en la ENE-2019. En efecto, en dicha encuesta se obtuvo que, entre las principales dificultades tuvieron las empresas Mipyme para realizar la actividad exportadora figuran: Complicados procedimientos aduaneros (62,1%), retraso en aduanas (57,7%), elevados costos logísticos (38,4%) y retrasos causados por el transporte internacional (18,7%).

El almacenamiento de los productos y mercancías efectuado por las empresas, también es relevante en el proceso logístico empresarial. Así pues, de acuerdo con la ENE 2019, el 57% de las Mipyme señalan que sí realizan el almacenamiento de sus productos o mercancías. Asimismo, de este 57%, el 66,7% de las Mipyme indican que tienen un almacén en la misma empresa como el lugar principal donde se realiza el almacenamiento de sus productos (66,7%), solo el 16,2% de las Mipyme almacena sus productos en otros ambientes de la empresa (Ver Gráfico 7.4).



**Gráfico 7.4:**

### Espacios donde las Mipyme almacenan los productos o mercancías, 2019 (En porcentaje)



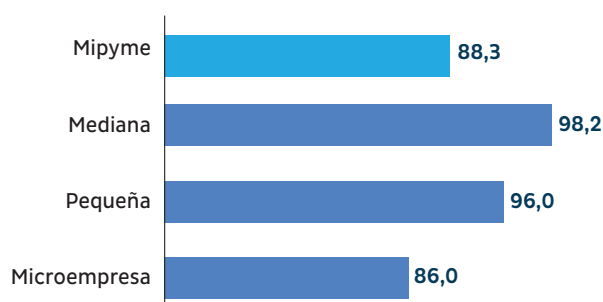
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas (ENE), 2019  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Por otro lado, cabe mencionar que otro elemento importante en el desempeño logístico es el manejo de inventarios, principalmente, entre las empresas que se dedican a la actividad comercial. El diseño de estrategias de control interno en sus áreas funcionales como el manejo de inventarios aporta la consecución de objetivos y metas propuestas para el desarrollo de la empresa, y omitir su aplicación pone en riesgo sus finanzas (Manosalvas, Baque, y Peñafiel, 2020). De acuerdo con la ENE 2018<sup>33</sup>, el 88,3% de las Mipyme utilizaba al menos un mecanismo de control de inventarios, este porcentaje era particularmente mayor entre las empresas medianas (98,2%). Del 11,7% restante de las Mipyme que no utilizaban mecanismos de control de inventarios, señalaron que no lo hacían principalmente porque no lo necesitaban, les faltaba tiempo, por falta de información (Ver Gráfico 7.5).

**Gráfico 7.5:**

### Mipyme que utilizan algún mecanismo de control de inventarios, 2017

(En porcentaje)<sup>34</sup>



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas (ENE), 2018  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

<sup>33</sup> La ENE-2018 posee información de inventarios de las empresas para el ejercicio del año 2017.

<sup>34</sup> Los porcentajes son estimados a partir de la pregunta de opción múltiple 429A de la ENE-2018: "En el año 2017, ¿cuál fue el principal mecanismo de control de inventarios utilizado?"

## 7.2 Costo logístico empresarial

Los costos logísticos se definen como aquellos costos en los que incurre una empresa u organización para garantizar un determinado nivel de servicio a sus clientes y proveedores (Estrada, Restrepo, y Ballesteros, 2010). Siendo las áreas de producción, distribución, transporte y abastecimiento los de mayor impacto en los costos logísticos. En esta cadena de abastecimiento, los altos costos logísticos son una preocupación constante pues representan un problema para el mejoramiento de la competitividad de la empresa.

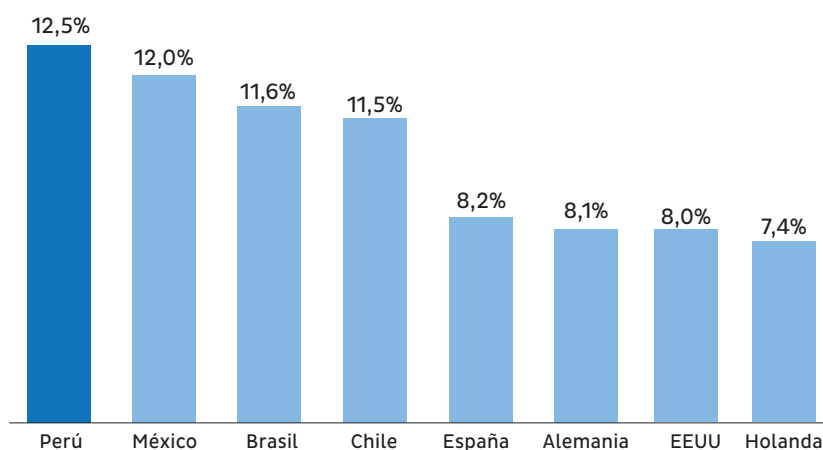
Tal como se mencionó anteriormente, el desempeño de la logística en el Perú es uno de los más bajos en comparación con otros países de América Latina. Y en cuanto a los costos logísticos agregados, se encuentran ligeramente por encima de lo registrado en otros países. A saber, en el 2020, los costos logísticos agregados del Perú se estiman que representaron el 12,5% del Producto Bruto Interno (PBI), por encima de lo estimado para México (12%), Brasil (11,6%) y Chile (11,5%) (Ver Gráfico 7.6).

Si bien no existe una diferencia grande entre países, debe considerarse que las exportaciones del país son en gran proporción de bienes tradicionales (mineros), actividades que tienden a presentar costos logísticos bajos. Por ello, se hace necesario que el país mejore la eficiencia de las cadenas de productos de exportación, en particular, de los bienes de mayor valor agregado como los agroindustriales y netamente manufactureros que en su mayoría son

**Gráfico 7.6:**

### Costos logísticos como porcentaje del PBI (2020)

(En porcentaje)



Fuente: Armstrong & Associates, INC

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

exportados por las Mipyme y presentan mayores costos logísticos. Según el Banco Mundial (2016)<sup>35</sup>, los costos logísticos para los productos agrícolas analizados se sitúan entre el 20% y el 40% del valor-producto, superando el costo promedio nacional.

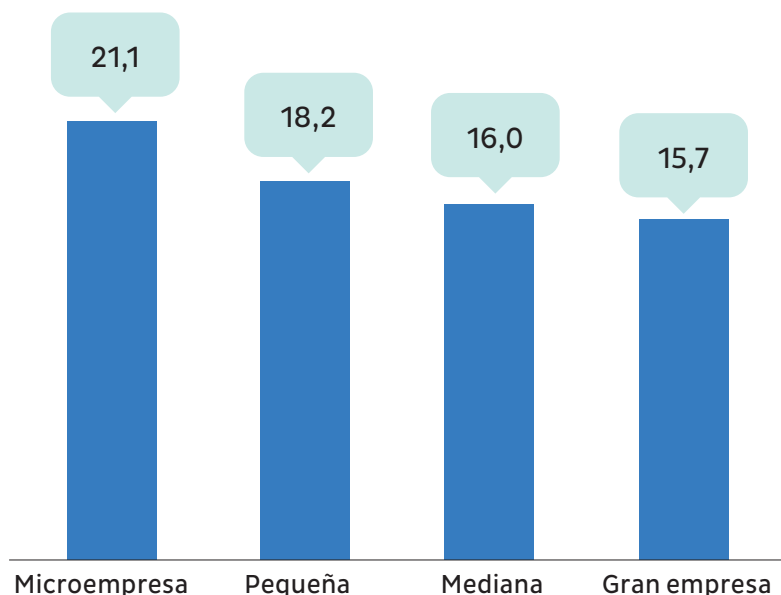
Es importante mencionar que, en el Perú, el costo total de la logística como porcentaje de las ventas es de 16%. Es decir, de cada 100 soles de ventas realizada por las empresas se gastan 16 soles en actividades y recursos de logística (MTC, 2022), monto que es mayor en comparación con los países de la región, tales como Colombia (12,6%) y Paraguay (12,9%); mientras que, en Europa es de 11,9% y en EE.UU. de 8,7%.

Por otro lado, según los resultados de la Encuesta Nacional de Logística Perú, realizada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se evidencia que en el estrato Mipyme, las microempresas son las que incurren en un mayor costo logístico respecto de sus ventas (21,1%), seguido de las pequeñas empresas (18,2%) y medianas empresas (16,0%), la diferencia en los costos de una MYPE frente a la gran empresa (15,7%) se explicaría por los niveles de tecnificación y las economías de escala que pueden manejar las compañías grandes, por lo que existen brechas de costo por cerrar (Ver Gráfico 7.7).

**Gráfico 7.7:**

**Participación del costo logístico en las ventas de las empresas según estrato empresarial**

(En porcentaje)



Fuente: MTC - 1ra Encuesta Nacional de Logística, marzo 2022  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

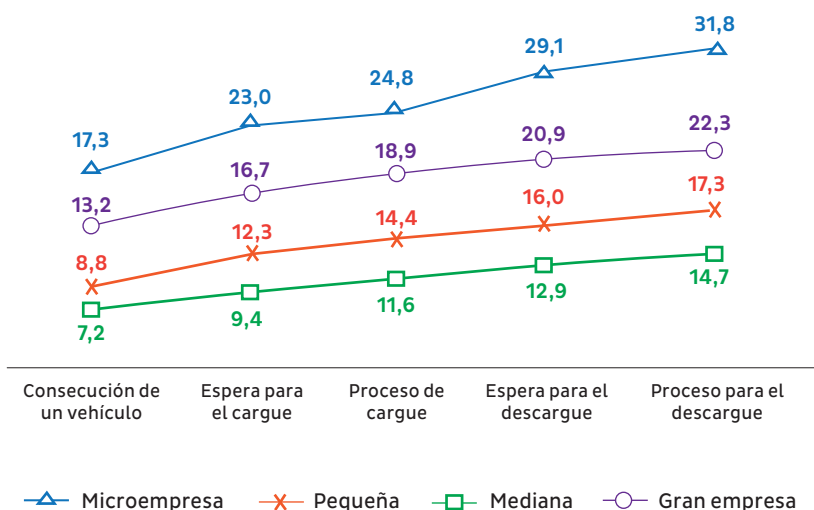
35 <https://documents1.worldbank.org/curated/en/555181547057977330/pdf/133561-WP-P145783-Analisis-de-la-Logistica-Peru.pdf>

Por otro lado, la tramitología también afecta de manera directa la competitividad de las empresas, ya que incrementa los tiempos, y con ello, las mermas y costos. Se tiene que, a nivel nacional el tiempo promedio del proceso logístico completo es de 22 horas y 8 minutos. Por tamaño empresarial, las microempresas llevan el mayor tiempo acumulado en horas, lo cual representa una brecha considerable en relación con los otros tamaños o estratos empresariales. Así, por ejemplo, se identifica que, las microempresas superan en el doble de tiempo a la mediana empresa en cada uno de los procesos, y de forma similar, las microempresas superan en tiempo a los demás estratos empresariales, lo cual afecta su competitividad (Ver Gráfico 7.8).

**Gráfico 7.8:**

### Distribución de los tiempos de transporte logístico según proceso y por tamaño empresarial

(Tiempo acumulado en horas por proceso)



Fuente: MTC - 1ra Encuesta Nacional de Logística, marzo 2022  
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos







## Capítulo 8 | Perfil de la mujer emprendedora

## 08 PERFIL DE LA MUJER EMPRENDEDORA

La crisis sanitaria del COVID-19 ha dejado profundas secuelas en las empresas, especialmente en las unidades productivas conducidas por las mujeres pues enfrentan continuos obstáculos para su crecimiento. Ello es preocupante dado que, en América Latina, existen alrededor de 17 217 911 pequeñas y medianas empresas – la mitad de ellas dirigidas por mujeres – que contribuyen con el 25,0% del PBI (Banco Mundial, 2021b). En ese contexto, es importante resaltar que el empoderamiento económico de las mujeres ha sido clave para el crecimiento económico, por lo tanto, es un componente esencial para la recuperación de la pandemia de COVID-19 (Wimpey, Goldstein, Gonzáles, y Papineni, 2020).

El tema de género brinda información sobre el emprendimiento de las mujeres y su participación económica en la fuerza laboral (World Bank, 2022b). Así, la evaluación comparativa de la participación femenina en la propiedad, la gestión y la fuerza laboral de las empresas es importante para lograr la promoción de la igualdad de género y el empoderamiento emprendedor de las mujeres. En ese sentido, el emprendimiento es tomado como un factor esencial para el crecimiento económico, la calidad de vida y sobre todo como una alternativa para combatir el desempleo (Gutama y Jiménez, 2019).

En ese contexto, este capítulo tiene como objetivo visibilizar la repercusión que ha tenido la pandemia del COVID-19 sobre el desempeño de la mujer emprendedora dentro de la composición empresarial. En tal sentido, en primer lugar, se procede a caracterizar a la mujer emprendedora según participación en la estructura empresarial total del país, participación en ella, nivel educativo y situación de pobreza. Luego, se expone la participación de la mujer en la composición empresarial formal. Y finalmente, se analiza la evolución de los ingresos de la mujer conductora.

## 8.1 Características de la mujer emprendedora

Si bien las actitudes empresariales de los hombres y mujeres están influenciadas por factores similares, la decisión de iniciar una empresa tiene un nivel de complejidad distinto para las mujeres que para los hombres (Minniti, Arenius, y Langowitz, 2005). En los últimos años ha existido una creciente preocupación por las diversas barreras que afrontan las mujeres emprendedoras, la cual se han acrecentado en el contexto de pandemia COVID-19.

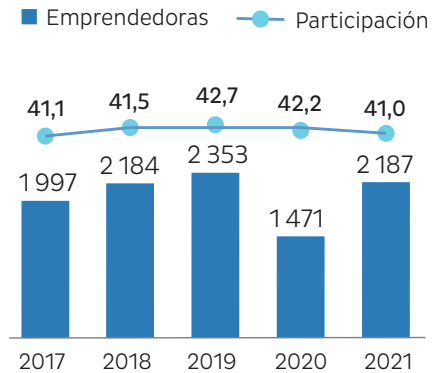
En ese marco, con información de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) y la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), se caracteriza a la mujer emprendedora peruana y se efectúa un análisis comparativo respecto al hombre emprendedor. Como se observa en el Gráfico 8.1, entre el 2017 y 2021, el número de mujeres emprendedoras mostró un crecimiento promedio anual de 2,3%, registrando el mayor número de emprendedoras en 2019 y una caída considerable en el 2020 (-29,9%) como consecuencia de la pandemia. Luego, en el 2021, las mujeres emprendedoras alcanzaron los 2 millones 187 mil personas, significando una recuperación respecto al 2020 del 48,7%, pero aún por debajo de los niveles de pre-pandemia (7,1% menos que en el 2019).

Al comparar el número de emprendedoras mujeres con los hombres se observa que, en el 2020, las mujeres emprendedoras fueron más afectadas por la pandemia. Mientras que el número de mujeres emprendedoras disminuyó en 37,5%, el número de emprendedores hombres se redujo en 36,2%; es decir, 1,3 puntos porcentuales (p.p.) menos que las mujeres. En tanto, para el 2021, las mujeres emprendedoras muestran una menor tasa de recuperación, alcanzando una variación del 48,7% en contraste con los hombres emprendedores que registraron una variación del 56,0%. Ahora, al comparar el año 2021 respecto al 2019, se evidencia que las mujeres emprendedoras muestran una contracción porcentual mayor (-7,1%) que los hombres (-0,4%). Ello indica que la reincorporación de las mujeres emprendedoras al mercado empresarial es más lenta frente a los hombres emprendedores (Ver Gráfico 8.2).

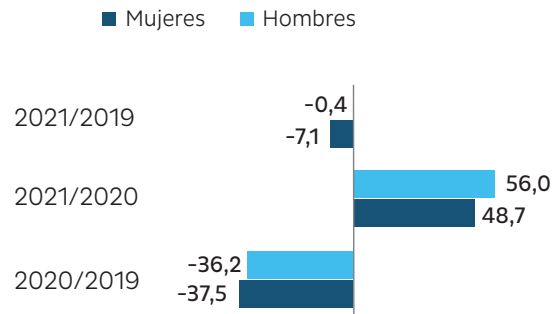


**Gráfico 8.1:****Evolución del número de mujeres emprendedoras, 2017 – 2021**

(En miles de personas)

**Gráfico 8.2:****Variación de emprendedores según sexo del conductor**

(En porcentaje)



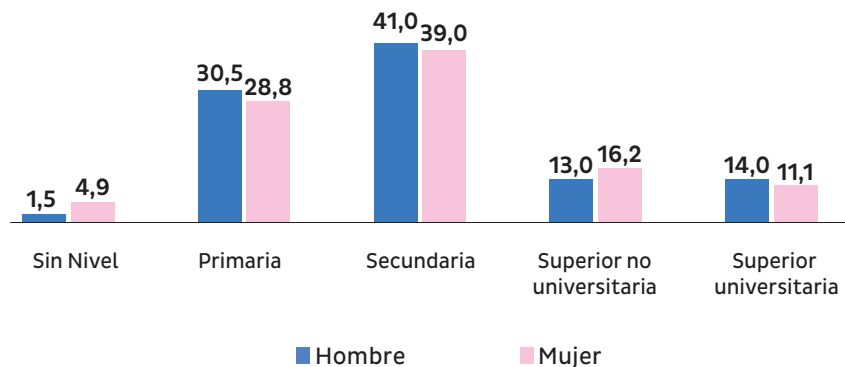
Fuente: SUNAT, ENAHO

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Ahora bien, desarrollar actividades por cuenta propia – emprender – demanda un proceso de acumulación de conocimientos, experiencia y recursos. En ese sentido, la educación formal y la capacitación extraescolar favorecen el desenvolvimiento de las personas al mando de un negocio (Trejos, 2001). En Perú, el nivel educativo alcanzado por las mujeres emprendedoras es ligeramente inferior al que registran los hombres emprendedores. En el Gráfico 8.3, se observa que por ejemplo, en el 2021, el 4,9% de mujeres emprendedoras no contaba con educación básica en comparación con el 1,5% de los hombres emprendedores. Luego, mientras que el 14,0% de hombres emprendedores tienen educación universitaria completa, dicho porcentaje cae a 11,1% para las mujeres emprendedoras. Al respecto, Avolio (2008) señala que efectivamente las mujeres empresarias presentan diversos antecedentes educativos; no obstante, el tipo de experiencia educativa previa al emprendimiento no parece ser un factor determinante que afecte significativamente la naturaleza empresarial de las mujeres.

**Gráfico 8.3:****Distribución de emprendedores, según nivel educativo y sexo, 2021**

(En porcentaje)



Fuente: SUNAT, ENAHO

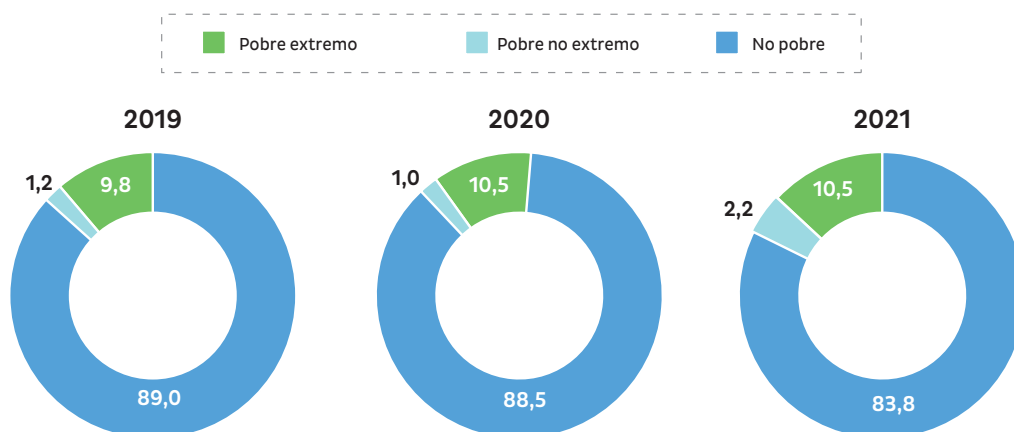
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Al analizar situación de pobreza de las mujeres emprendedoras se encuentra que, en los últimos años, más del 80% reporta ser no pobre. No obstante, a consecuencia de la pandemia, existe actualmente un porcentaje mayor de mujeres emprendedoras en situación de pobreza y pobreza extrema<sup>36</sup>. En 2020, el 1,0% de mujeres emprendedoras estaban clasificadas en situación de pobreza, dicha cifra aumentó a 2,2% en 2021. Asimismo, para el 2020, el 10,5% de emprendedoras estaban en pobreza extrema, y para el 2021, aquella cifra aumentó a 14,0%. Finalmente, entre los años 2019 y 2021, se pasó de tener al 89,0% de mujeres emprendedoras no pobres a un 83,8% (Ver Gráfico 8.4). Esto evidencia que el impacto de la pandemia COVID-19 acompañó fuertemente a factores socioeconómicos como los ingresos económicos de las emprendedoras mujeres.

**Gráfico 8.4:**

**Distribución de las mujeres emprendedoras por nivel de pobreza monetaria, 2019-2021**

(En porcentaje)



Fuente: SUNAT, ENAHO

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

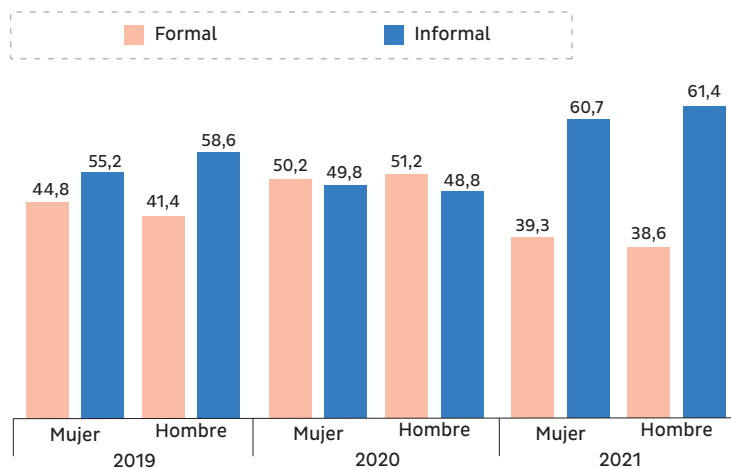
Las mujeres emprendedoras para ser consideradas formales tributariamente deben contar con un registro tributario (Registro Único de Contribuyente – RUC) en la SUNAT. En el 2019, el 44,8% de las mujeres emprendedoras contaban con RUC. Para el 2020, esta cifra aumento en 5,4 puntos porcentuales (p.p.). No obstante, en el 2021, solo el 39,3% de las mujeres emprendedoras contaba con RUC, 10,9 p.p. menos que en el 2020 y 5,5 p.p. menos que en el 2019 (Ver Gráfico 8.5). Esto evidencia el efecto de la pandemia sobre la situación de formalidad y operatividad en las mujeres emprendedoras. En efecto, al 2021, seis de cada diez mujeres emprendedoras no se encuentran registradas en la SUNAT, probablemente como consecuencia de las dificultades como la escasez de capital, la falta de acceso a crédito y el pequeño volumen de las actividades que les impiden mejorar su productividad y alcanzar la formalización (OIT, 2019).

<sup>36</sup> Son pobres extremos aquellas personas que integran hogares cuyos gastos per cápita están por debajo del costo de la canasta básica de alimentos. El valor de la línea de pobreza extrema para el 2021 es de S/ 201 mensuales por cada persona que conforma un hogar, es decir, es el valor de los alimentos de una canasta socialmente aceptada, necesaria para cubrir un mínimo de requerimientos de energía.

**Gráfico 8.5:**

## Distribución de las mujeres emprendedoras, según rasgos de formalidad, 2019-2021

(En porcentaje)



Fuente: SUNAT, ENAHO

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

## 8.2 Participación de la mujer en la composición empresarial formal

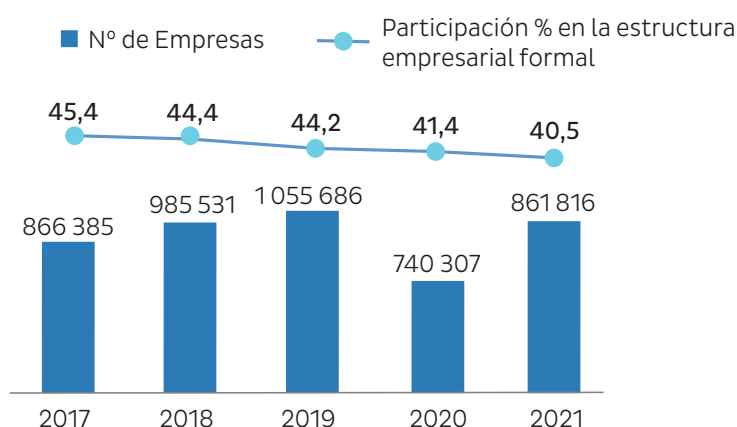
Terjesen y Amorós (2010) exploraron el emprendimiento femenino en 13 países de Latinoamérica y el Caribe, encontrando que las mujeres peruanas tienen muchas más probabilidades de emprender por necesidad – trabajar por la subsistencia – que por otros motivos como sus contrapartes masculinas. Por ello, no es inesperada la alta tasa de informalidad entre las mujeres emprendedoras, pues por subsistencia es probable que se inicien en la informalidad. No obstante, existe un importante porcentaje de mujeres emprendedoras que está en el sector formal y del cual es relevante discutir ya que representan un efecto directo en el crecimiento económico al estar presentes en el sistema tributario del país.

En el periodo 2017 – 2021, la participación de las mujeres como conductoras de una empresa formal fue mayor al 40%, aunque con una tendencia negativa en los últimos años. Mientras que, en el 2017, existían 866 385 empresas formales conducidas por una mujer (equivalente al 45,4% del total de empresas formales), en el 2019, ya existían más de 1 millón de empresas formales lideradas por mujeres (44,2% del total de empresas formales). No obstante, esta tendencia cambió en los últimos dos años como consecuencia de la crisis sanitaria que afectó severamente a las empresas. En el 2020, de las empresas formales lideradas por una mujer disminuyó en 29,8% llegando a 740 307 empresas. Y, para el 2021, se alcanzó a 861 816 firmas significando una recuperación de 16,4% respecto al 2020, pero una reducción de 18,4% comparado al 2019 (Ver Gráfico 8.6).

Las empresas conducidas por una mujer han sido más vulnerables que aquellas empresas conducidas por hombres. En efecto, las empresas lideradas por un hombre muestran una mayor recuperación en el 2021 respecto al 2020 (+20,9%). Además, si lo comparamos con el año 2019, si bien presenta una reducción del 4,8%, esta tasa es mejor al de las empresas conducidas por mujeres (-18,4%). Esto se ve argumentado en el hecho de que las firmas dirigidas por mujeres se concentran en sectores orientados al consumidor como servicios, hotelería, educación y servicios de cuidado infantil, donde la crisis provocada por la pandemia ha sido más fuerte. Ello probablemente sea una de las razones por las que estas empresas tenían más probabilidades de cerrar durante las primeras etapas de la pandemia que las dirigidas por hombres (Wimpey, Goldstein, Gonzáles Martínez, y Papineni, 2020).

**Gráfico 8.6:**

### Empresas formales con mujeres conductoras, 2017 – 2021



Fuente: SUNAT 2017– 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIIE – Oficina de Estudios Económicos

Al hacer el análisis por tamaño empresarial de las empresas formales conducidas por mujeres, se encuentran que la mayoría son microempresas. A saber, del total de empresas conducidas por mujeres, el 97,3% son microempresas, 2,4% pequeñas, y solo el 0,1% medianas y el 0,2% grandes. Esta gran participación responde a una característica de las empresas peruanas, donde son las MYPE las que concentran una mayor cantidad de firmas (Ver Cuadro 8.1).

Por otro lado, se observa que, a medida que el tamaño empresarial se incrementa, la participación de la mujer como conductora de una empresa formal disminuye. Al respecto, Daeren (2000) menciona que las empresarias latinoamericanas en su gran mayoría son dueñas o socias de micro, pequeñas y medianas empresas (aunque en menor proporción). En efecto, en el Cuadro 8.1, se observa que mientras el 41,2% de microempresas formales peruanas tienen como conductor a una mujer, este porcentaje cae a 26,2% entre las pequeñas empresas, y a 20,2% entre las medianas y 12,8% entre las grandes.

**Cuadro 8.1:****Empresas formales con conductoras mujeres según tamaño empresarial, 2021**

Tamaño	Miles	Empresas		Variación %		
		Estructura (%)	Incidencia <sup>1/</sup> (%)	2020/19	2021/20	(2021/19)
<b>Nacional</b>	861 816	100	40,5	-29,9	16	-18,4
Microempresa	838 789	97,3	41,2	-30,3	16,5	-18,8
Pequeña	21 052	2,4	26,2	-12,5	11,7	-2,3
Mediana	575	0,1	20,2	-5,2	13,2	7,3
Gran empresa	1 400	0,2	12,8	-5,9	40,4	32,1

Nota: 1/ Participación de las mujeres como conductoras de empresas formales

Fuente: SUNAT 2019- 2021

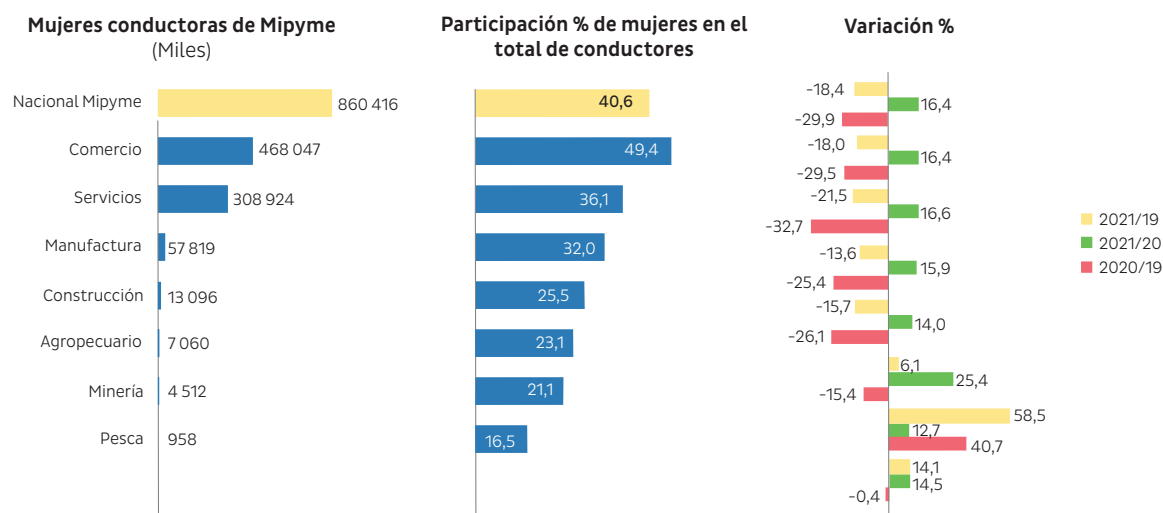
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

Al 2021, al analizar por sectores económicos a las 860 416 Mipyme formales con conductoras mujeres, se evidencia que la distribución según actividad productiva se concentra en actividades de comercio y servicios. Las Mipyme lideradas por mujeres se encuentran enfocadas en el sector de comercio (54,4%) donde se dedican principalmente a i) la venta al por menor de alimentos en almacenes especializados, y a ii) otros tipos de venta al por menor no realizada en almacenes, puestos de venta o mercados; en el sector servicios (35,9%) dedicados especialmente a las actividades de i) hoteles y restaurantes y ii) actividades inmobiliarias, empresariales; y en el sector manufactura (6,7%) que se concentra en las actividades de i) fabricación de prendas de vestir, (ii) elaboración de productos de panadería y iii) fabricación de prendas de punto y ganchillo (Ver Gráfico 8.7).

En cuanto al nivel de incidencia de las mujeres como conductoras de las Mipyme formales, se aprecia que a nivel nacional el 40,6% de Mipyme son lideradas por mujeres en el 2021. En particular, el 49,4% de las Mipyme del sector comercio tienen como conductoras a una mujer. De igual manera, en el sector servicios, el 36,1% de las Mipyme son conducidas por mujeres, siendo donde hay más participación de ellas en las actividades de hoteles y restaurantes (51,4%) y enseñanza privada (52,2%).

### Gráfico 8.7:

## Mipyme formales con conductoras mujeres según actividad económica, 2021



Nota: 1/ Participación de las mujeres como conductoras de empresas formales

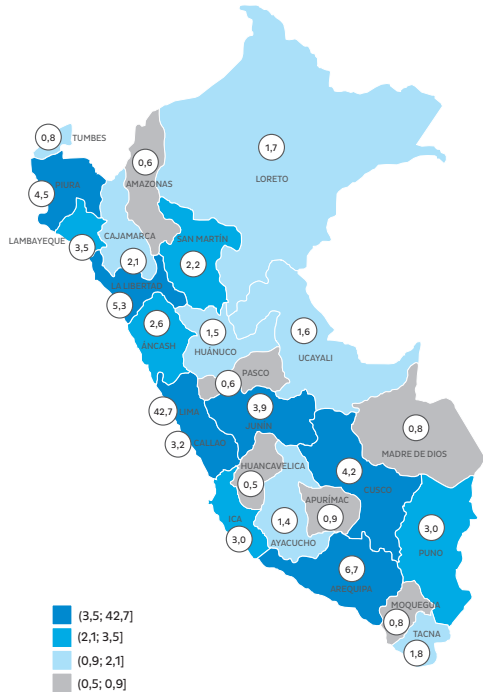
Fuente: SUNAT 2019-2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE - Oficina de Estudios Económicos

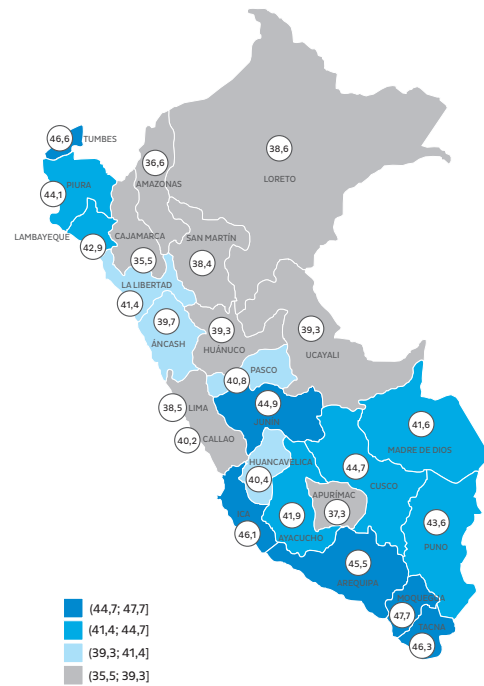
De acuerdo a Heller (2010) las mujeres emprendedoras en América Latina se concentran en las zonas urbanas en la mayoría de los países de la región. En el Perú se puede observar que, en el 2021, las Mipyme lideradas por mujeres se focalizan en la Costa, específicamente, se sitúan en Lima (42,7%), Arequipa (6,7%), La Libertad (5,4%) y Piura (4,5%) (Ver Gráfico 8.8). No obstante, cabe precisar que, en ninguna región las Mipyme conducidas por mujeres superan el 48,0% de participación en el total de Mipyme formales. Entre las regiones que concentran una mayor participación de Mipyme liderada por mujeres se encuentran Moquegua con el 47,7%, seguido de Tacna (46,3%), Ica (46,1%) y Tumbes (46,0%); mientras que, las regiones donde hay menor participación de Mipyme lideradas por mujeres son Cajamarca con una participación del 35,5% y Amazonas con 36,6%, Apurímac con 37,3% y Lima con 38,5% (Ver Gráfico 8.9).

**Gráfico 8.8:**

**Distribución regional de las Mipyme formales con conductoras mujeres, 2021**  
(En porcentaje)

**Gráfico 8.9:**

**Participación de las Mipyme formales con conductoras mujeres según región, 2021**  
(En porcentaje)



Fuente: SUNAT 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

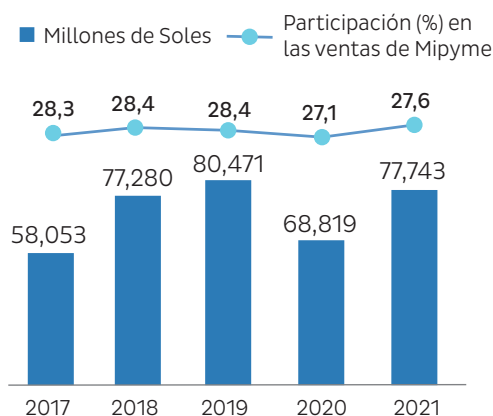
### 8.3 Evolución de los ingresos de la mujer conductora en las Mipyme formales

Entre 2017 y 2021, las ventas de aquellas Mipyme lideradas por mujeres representaba el 27,9% del total de ventas de las Mipyme. En el Gráfico 8.10, se observa que las ventas de las Mipyme formales lideradas por mujeres ha experimentado un aumento de 58 053 millones de soles en el 2017 a 80 471 millones de soles en el 2019. No obstante, en el 2020, experimentó una contracción de 14,5% respecto al año anterior, debido al desplome de las ventas en general por efectos de la pandemia del COVID-19. Luego, en el 2021, las ventas de las Mipyme conducidas por mujeres registró una recuperación de 13,0% comparado con el año 2020, alcanzado los 77 743 millones de soles, aunque este crecimiento no fue suficiente, dado que aún se encuentra por debajo (-3,4%) a los niveles del 2019.

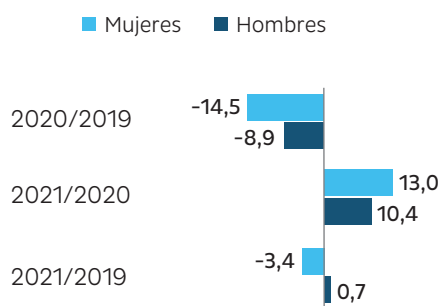
De acuerdo al panel de encuestas de empresas del Banco Mundial (De Paz, Gaddis, y Muller, 2021), los negocios dirigidos por mujeres han experimentado por lo general una caída mayor en las ventas y las ganancias durante la pandemia de COVID-19, y han tenido más probabilidades de cerrar (al menos temporalmente). Al respecto, la recuperación de las

ventas de las Mipyme formales que tienen como conductoras a mujeres sufrió una mayor caída en el 2020 (-14,5%) que la liderada por los hombres (-8,9%). Asimismo, en el 2021, se aprecia una lenta recuperación de las ventas de las Mipyme formales liderada por mujeres (-3,4%) frente a las conducidas por hombres (+0,7%) respecto al 2019 (Ver Gráfico 8.11).

**Gráfico 8.10:**  
Evolución de las ventas de las Mipyme formales con conductoras mujeres, 2017-2021 (En millones de soles)



**Gráfico 8.11:**  
Variación de las ventas de las Mipyme formales según género del conductor (En porcentaje)



Fuente: SUNAT 2017- 2021  
Elaboración: PRODUCE – OGEIIE – Oficina de Estudios Económicos

En el Gráfico 8.12, se observa que en el 2021 las Mipyme formales conducidas por mujeres representaron en promedio el 28,2% del total de los ingresos generados por las Mipyme, equivalente a un ingreso acumulado de S/. 77743 millones, mientras que las Mipyme formales conducidas por hombres representan el 71,8%, equivalente a un ingreso acumulado de S/. 198 281 millones. Ello evidencia la clara desventaja para las mujeres empresarias respecto a los hombres, lo cual incide en la brecha de género.

Ahora bien, los análisis sobre las brechas de ingresos de género pueden abordarse desde diversas estrategias, a las que corresponden diferentes metodologías. En este estudio se calcula la brecha de ingreso de género como el ratio entre la diferencia del ingreso medio de los hombres y las mujeres, sobre el ingreso medio de los hombres<sup>37</sup>. En el Gráfico 8.13, se observa que el ingreso promedio mensual de las Mipyme formales conducidas por mujeres fue de S/ 7 530 y el de las Mipyme conducidas por hombre de S/ 13 893, por lo que el ingreso medio mensual de las Mipyme dirigida por mujeres es 45,8% menor al ingreso medio mensual percibido por las Mipyme dirigida por hombres.

37 Estimado en función al promedio de ventas anuales de las empresas, previamente identificado el género de los conductores (Representantes Legales), cuya fuente de información corresponde a la SUNAT (2019-2021). La brecha de ingreso de género es el porcentaje resultante de dividir dos cantidades: la diferencia entre el ingreso de los hombres y las mujeres, dividida entre el ingreso de los hombres.

$$\text{Brecha} = (y_h - y_m) / y_h$$

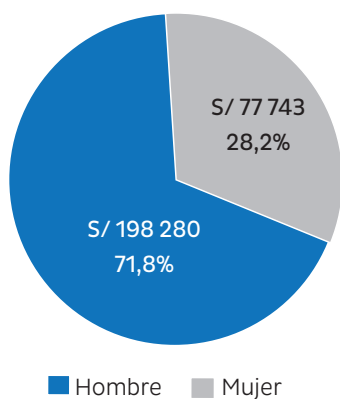
$y_h$ : ingreso promedio de hombres  
 $y_m$ : ingreso promedio de mujeres



**Gráfico 8.12:**

**Ingresos promedio anual acumulado en Mipyme, 2021**

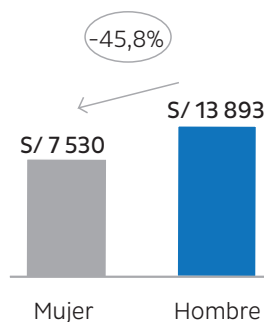
(En millones de soles)



**Gráfico 8.13:**

**Ingresos promedio mensual de las Mipyme según conductor, 2021**

(En porcentaje)



Fuente: SUNAT 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

Si vemos por tamaño empresarial, en el 2021, los ingresos generados por las microempresas conducidas por mujeres tienen una participación del 36,1% (S/ 31 446 millones) del total de ingresos generados por las microempresas, y las conducidas por hombres el 63,9% (S/ 55 638 millones). Por su parte, las pequeñas empresas lideradas por mujeres generan el 25,1% (S/ 41 237 millones) del total de ingresos generados por las pequeñas empresas y las lideradas por hombres el 74,9% (S/ 13 116 millones). Asimismo, se puede observar que el ingreso medio mensual de las microempresas dirigida por mujeres es 23,9% menor al ingreso medio mensual de las microempresas dirigida por hombres. En las pequeñas empresas esta brecha es de 8,1% (Ver Cuadro 8.2). Esta diferencia de ingresos de géneros se debería en gran parte a que las mujeres dirigen principalmente empresas pequeñas donde su rentabilidad y desempeño medio son inferiores con respecto a las empresas dirigidas por hombres, sumado a la menor dedicación de las mujeres a sus empresas a causa de su mayor participación en actividades no remuneradas (Avolio y Di Laura, 2017).

**Cuadro 8.2:****Brecha de ingresos según género del conductor de las Mipyme formales, según tamaño empresarial, 2019-2021**

Tamaño empresarial	Ingreso promedio anual acumulado (Millones S/)		Incidencia <sup>1/</sup> (%)		Ingreso promedio mensual (S/)		Brecha <sup>2/</sup> (%)
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	
<b>Mipyme</b>	77 743	198 281	28,2	71,8	7 530	13 893	45,8
MYPE	72 683	178 754	28,9	71,1	7 044	12 548	43,9
Microempresa	31 446	55 638	36,1	63,9	3 124	4 106	23,9
Pequeña	41 237	123 116	25,1	74,9	163 236	177 637	8,1

Nota: 1/ Participación de las mujeres como conductoras de empresas formales

2/ La brecha de ingreso de género es el porcentaje resultante de dividir dos cantidades: la diferencia entre el ingreso de los hombres y las mujeres, dividida entre el ingreso de los hombres.

Fuente: SUNAT 2019- 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

De otro lado, en el 2021, la participación de los ingresos generados por las Mipyme lideradas por mujeres se ha mantenido constante en cada sector económico, y estos, en general, tuvieron una incidencia menor al 40% en todos los sectores. En particular, el ingreso de las Mipyme del sector comercio dirigida por mujeres representó el 34,6% del ingreso medio anual acumuladas de las Mipyme de dicho sector, siendo este el sector liderado por una mujer con mayor representatividad a nivel de ingresos.

En cuanto a la brecha de ingresos de las Mipyme por sector económico, los ingresos medios mensuales generados por las Mipyme del sector comercio y servicios conducida por mujeres fueron menores en 49,0% y 44,7%, respectivamente, a los ingresos de las Mipyme dirigida por varones en los mismos sectores. A nivel de actividad, hoteles y restaurantes encabezada por mujeres se vieron afectadas de manera desproporcionada por la pandemia, puesto que obtuvieron un ingreso medio mensual más bajo (-53,4%) que aquellas encabezadas por un hombre. Asimismo, las Mipyme dedicadas a la intermediación financiera y conducidas por mujeres (70,1%) son las que registran una mayor brecha de ingresos en el 2021.

**Cuadro 8.3:****Brecha de ingresos según género del conductor de las Mipyme formales, según actividad económica, 2021**

Rama de Actividad	Ingresos promedio anual acumulado (Millones S/)		Incidencia <sup>1/</sup> (%)		Ingresos promedio mensual (S/)		Brecha <sup>2/</sup> (%)
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	
<b>NACIONAL</b>	77 743	198 281	28,2	71,8	7 530	13 893	45,8
Agropecuario	803	3 194	20,1	79,9	9 481	13 619	30,4
Pesca	266	994	21,1	78,9	23 096	27 979	17,5
Minería	797	3 498	18,6	81,4	14 729	17 778	17,2
Manufactura	6 930	23 380	22,9	77,1	9 988	16 701	40,2
Construcción	3 031	14 703	17,1	82,9	19 284	19 678	2,0
Comercio	41 765	79 058	34,6	65,4	7 436	14 574	49,0
Servicios	24 151	73 455	24,7	75,3	6 515	11 784	44,7
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	7 319	29 371	19,9	80,1	8 351	14 930	44,1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8 278	24 794	25,0	75,0	14 833	15 015	1,2
Hoteles y restaurantes	3 569	6 778	34,5	65,5	3 887	8 341	53,4
Enseñanza(privada)	232	385	37,6	62,4	1 885	3 680	48,8
Intermediación financiera	135	1 064	11,2	88,8	6 228	20 798	70,1
Electricidad y agua	104	666	13,5	86,5	16 041	27 197	41,0
Salud	1 793	4 433	28,8	71,2	9 445	18 300	48,4
Otros servicios	2 722	5 963	31,3	68,7	2 686	4 322	37,8

Nota: 1/ Participación de las mujeres como conductoras de empresas formales

2/ La brecha de ingreso de género es el porcentaje resultante de dividir dos cantidades: la diferencia entre el ingreso de los hombres y las mujeres, dividida entre el ingreso de los hombres.

Fuente: SUNAT 2019- 2021

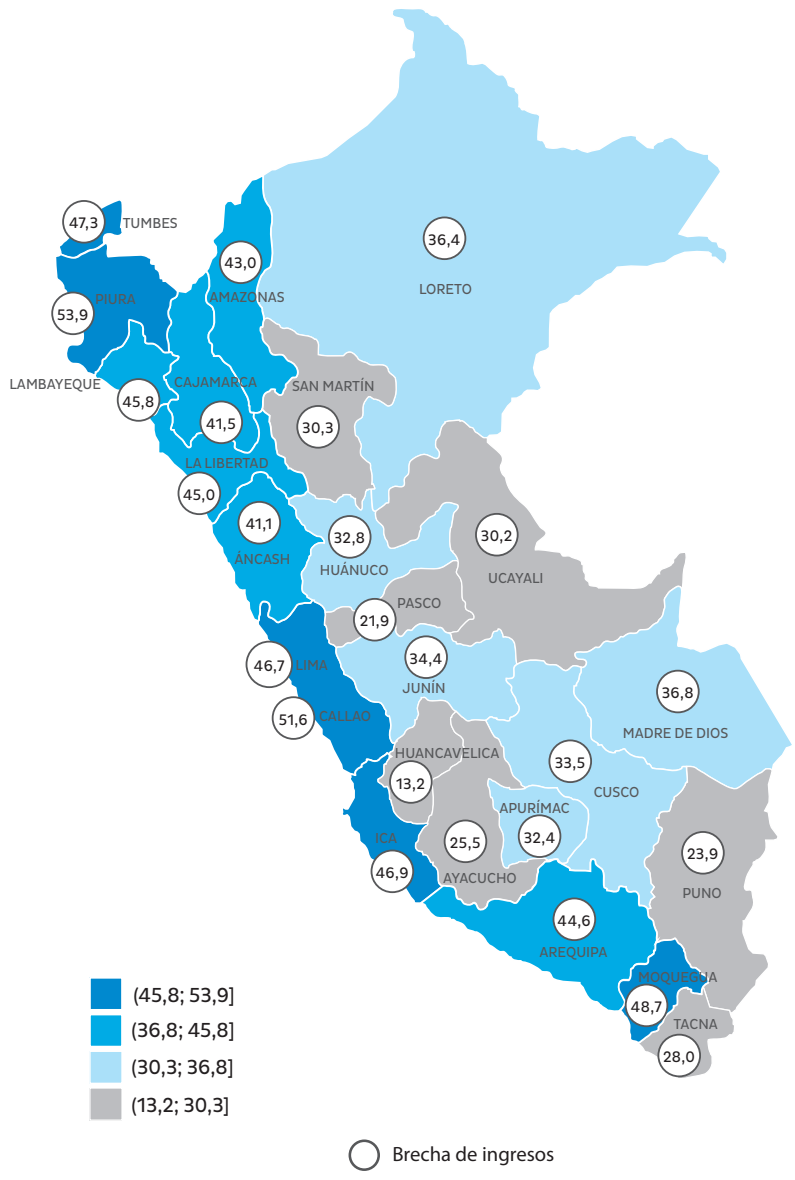
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

A nivel regional, en 2021, las mayores brechas de ingresos de las Mipyme formales se dieron en la Costa. En Piura los ingresos medios mensuales generados por las Mipyme lideradas por mujeres fue menor en 53,9% que las lideradas por hombres de la misma región, seguido por el Callao con una brecha de 51,6%, Moquegua (48,7%), Tumbes (47,3%), Ica (46,9%), Lima (46,7%) y Arequipa (44,6%). Cabe resaltar que, estas regiones concentran el 61,6% de Mipyme conducidas por mujeres. En contraste, las regiones ubicadas en la Sierra son las que muestran menores brechas de ingresos de las Mipyme formales liderada por mujeres como son Huancavelica (13,2%), Pasco (21,9%), Puno (23,9%) y Ayacucho (25,5%) (Ver Gráfico 8.14).

**Gráfico 8.14:**

**Brecha de ingresos según género del conductor de las Mipyme formales, según regiones, 2021**

(En porcentaje)



Nota: La brecha de ingreso de género es el porcentaje resultante de dividir dos cantidades: la diferencia entre el ingreso promedio mensual de los hombres y las mujeres, dividida entre el ingreso promedio mensual de los hombres.  
 Fuente: SUNAT 2021  
 Elaboración: PRODUCE – OGEIIE – Oficina de Estudios Económicos



## Capítulo 9 | Informalidad laboral

## 09 INFORMALIDAD LABORAL

La informalidad, en general, es perniciosa para el crecimiento y desarrollo económico de los países (Loayza, 2008). Por un lado, el empleo informal corrompe el marco institucional de un país ya que disminuye el ingreso del fisco y por tanto socava la capacidad del Estado de proveer bienes y servicios públicos (Jütting y Laiglesia, 2009). Por otro lado, existe una relación negativa entre el empleo informal y los bajos ingresos, acompañado de precarias condiciones laborales, sin la protección laboral que concede la formalidad (OIT, 2013).

En el caso peruano, la informalidad es un problema estructural que tiene décadas de existencia y que tiene mayor peso en épocas de crisis económica ya que es considerada como una “válvula de escape” del sector laboral formal. En efecto, la tasa de informalidad en el Perú ascendió de 83,3% en el 2019 a 86,1% en el 2021, arrojando un panorama laboral muy complejo producto de la irrupción de la pandemia.

En este escenario, y dada las políticas de reactivación económica ejecutadas por el Estado a favor de las empresas, las cuales favorecieron a la preservación del empleo, se considera necesario identificar los factores que la literatura asocia a las causas de la informalidad (laboral y empresarial) y cuantificar los niveles de informalidad del país. Ello contribuirá a realizar un diagnóstico más certero para el diseño de políticas que aminoren las condiciones de informalidad a las que se enfrentan tanto los individuos como las empresas.

## 9.1 Definición y causas de la Informalidad

La informalidad es definida como todas las actividades económicas de trabajadores o unidades económicas que, en la legislación o en la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o estos son insuficientes OIT (2013). El concepto de informalidad ha ido desarrollándose a través del tiempo. Así, Hart (1973) definió, por primera vez, el término sector informal como una herramienta para medir actividades muy diversas que están excluidas de la legislación o fuera del ámbito reglamentario o impositivo<sup>38</sup>. A partir de ese momento, el tratamiento de la informalidad ha evolucionado hasta llegar a una definición más holística denominada “economía informal”. En tanto, en la Decimoséptima CIET (OIT, 2003), se amplió la definición “economía informal” para incluir a los diferentes tipos de “empleo informal” fuera de empresas informales.

Paralelamente a la evolución de la definición de la informalidad, se han desarrollado cuatro escuelas de pensamiento que han analizado el fenómeno de la informalidad y que han planteado las posibles causas de dicho fenómeno. Al respecto, un informe de (Chen, 2012) hace un recuento de dichos enfoques: la escuela dualista, la escuela estructuralista, la escuela institucionalista o legalista, y la escuela voluntarista. De esa manera, a partir de (Chen, 2012) y la OIT (2020a), se esquematizan las teorías planteadas por las escuelas de pensamiento sobre los conceptos y causas de la informalidad. (Ver Cuadro 9.1)



<sup>38</sup> El autor empleó el término informal para dar cuenta de un conjunto de personas que, en contextos urbanos, desarrollaban una actividad económica de pequeña escala al margen de la regulación estatal. En ese contexto, la informalidad estuvo asociada a la pobreza y se expresó como estrategia del migrante para sobrevivir en la ciudad.



**Cuadro 9.1:****Conceptos y causas de la Informalidad según escuelas de pensamiento**

Escuela de pensamiento	Autores	Conceptualización	Causas
<b>Escuela dualista</b>	Hart (1973), Sethuraman (1976), Tokman (1987).	Comprende actividades marginales o periféricas que no se relacionan con el sector formal. en caso de relacionarse, se considera que operan como un sector distinto de la economía.	Los negocios informales están excluidos de las oportunidades económicas debido a desequilibrios entre las tasas de crecimiento de la población y la demanda de mano de obra, y un desfase entre las habilidades de las personas y la estructura de las oportunidades económicas.
<b>Escuela Estructuralista</b>	Moser (1978), Castells y Portes (1989).	Considera al sector informal como una característica del desarrollo capitalista. considera que el sector informal está subordinado al sector formal, dado que brinda bienes y servicios de bajo costo, aumentando la competitividad de las grandes empresas.	La naturaleza del crecimiento capitalista y/o del capitalismo impulsa la informalidad. Específicamente se refiere a los intentos de las empresas formales por reducir los costos laborales y aumentar la competitividad, así como la reacción de las empresas formales ante el poder de los trabajadores sindicados, las regulaciones estatales de la economía, la competencia global, y el proceso de industrialización.
<b>Escuela legalista o institucional</b>	De Soto (1989).	Conjunto de microempresarios que tratan de evitar los costos y las obligaciones del registro formal.	Un sistema legal hostil lleva a los trabajadores independientes a operar de manera informal con sus propias normas informales y extrajudiciales.
<b>Escuela voluntarista</b>	Marcouiller, Ruiz de Castilla y Woodruff (1997); Ranis y Stewart (1999), Maloney et al. (2007).	Conjunto de empresarios informales que evitan regulaciones e impuestos.	Los negocios informales eligen operar de manera informal después de considerar la relación costo-beneficio de la informalidad en comparación con la formalidad. En esta hipótesis, la informalidad, las restricciones institucionales e inflexibilidad, las interacciones en el mercado, es una actividad voluntaria de los agentes que maximizan su rentabilidad o prefieren la flexibilidad de este segmento.

Fuente: Chen (2012) y OIT (2020a)

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

**• Informalidad laboral en el Perú**

En la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET), el empleo informal se refiere al:

*“Número de trabajadores informales, tanto en empresas del sector formal, empresas del sector informal u hogares, incluidos los empleados que tienen empleos informales; los empleadores y trabajadores por cuenta propia que trabajan en sus propias empresas del sector informal; los miembros de cooperativas de productores informales; los trabajadores familiares auxiliares en empresas del sector formal o informal; y los trabajadores por cuenta propia que producen bienes para el consumo final por su hogar”. (OIT, 2013)*



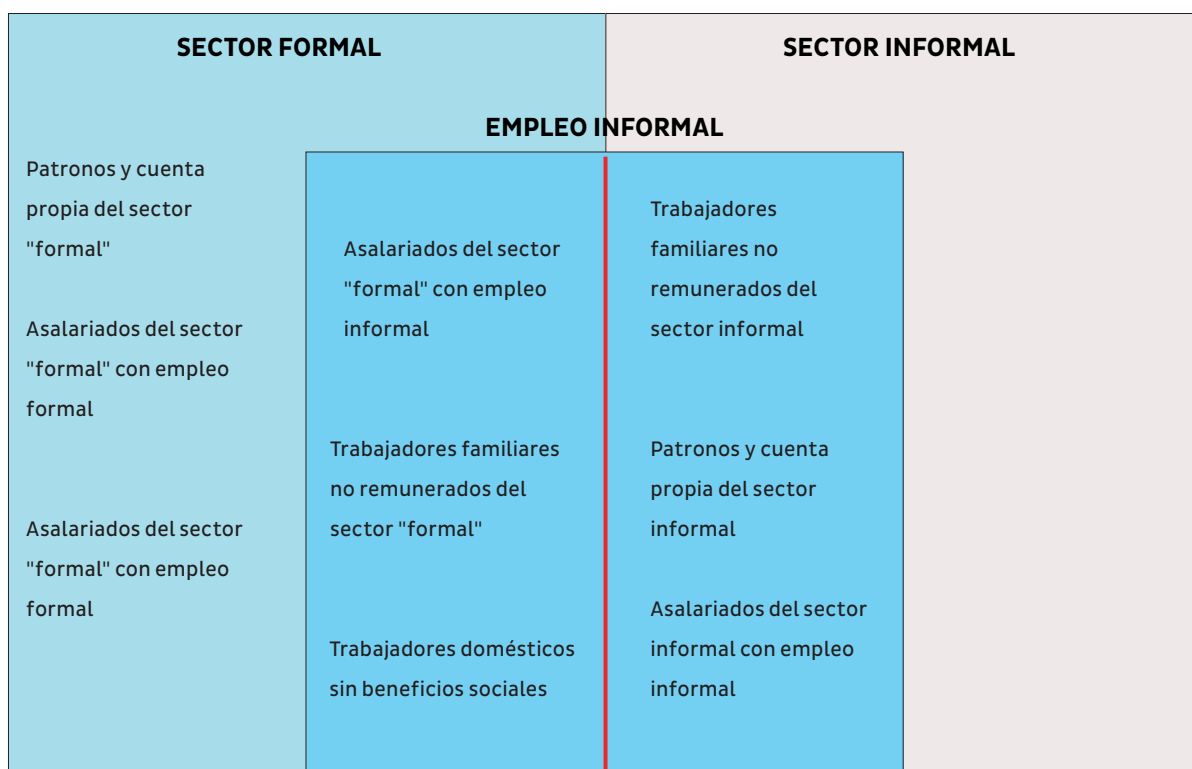
El Gráfico 9.1 muestra la desagregación del empleo por categoría de ocupación, según su naturaleza formal e informal, teniendo como universo a la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO), de acuerdo con la definición del INEI (2019). El área verde representa a las unidades productivas del sector formal y el área amarilla a las unidades productivas del sector informal. El empleo informal se encuentra enmarcado dentro de la circunferencia rosada, por lo tanto, todo lo que está fuera de ella y a la vez en el área verde, se considera como empleo formal. Técnicamente, la informalidad laboral hace referencia al total de empleos que cumplen las siguientes características, según la categoría de ocupación del trabajador:

- Todos los trabajadores del sector informal (patronos, independientes, asalariados, trabajadores familiares no remunerados u otros) serán considerados trabajadores con empleo informal.
- Los asalariados que laboran en el sector formal tendrán empleo informal si no cuentan con un seguro de salud pagado por el empleador.

**Gráfico 9.1:**

### Componentes de la Población económicamente activa informal

(Universo: PEA Ocupada)



Nota: La única categoría que puede tener tres modalidades es la de trabajador asalariado. Este puede desempeñarse en un empleo informal en el sector informal, un empleo informal en el sector "formal", o un empleo formal en el sector "formal". Fuente: INEI (2019).

## 9.2. Estimación de la Informalidad Laboral en el Perú

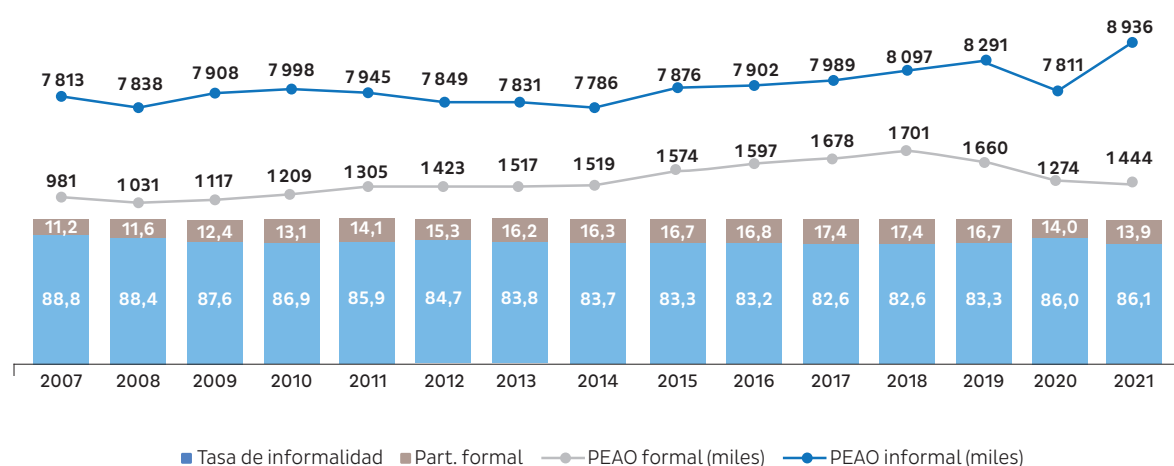
En las últimas décadas previas a la pandemia, el empleo informal de las MYPE peruanas experimentaba una aceleración sostenida de su crecimiento. De esta forma, el incremento de trabajadores informales en las MYPE pasó de una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 0,1% entre 2007-2016, a una TCPA de 1,3% entre el 2016-2019. Por otro lado, el empleo formal generado por las MYPE experimentaba una desaceleración y contracción previo a la pandemia, pasando de una TCPA de 6,3% entre el 2007-2016, a una TCPA de -1,3% entre el 2015-2019. En este escenario, durante la pandemia de COVID-19 y el posterior periodo de reactivación económica, estas tendencias de crecimiento del empleo informal y contracción del empleo formal se acentuaron.

En el 2020, se perdieron más de 386 mil puestos de trabajo formales (-23,3%) y 480 mil empleos informales (-5,8%) en las MYPE. En ese sentido, la tasa de informalidad laboral incrementó en 2,7 p.p., alcanzando el 86,0%, la cifra más alta desde el 2010. En este escenario, durante el 2021, la recuperación del empleo en el marco de reactivación económica estuvo marcada por un acentuado incremento de puestos de trabajo informales, con el aumento de más de 517 mil puestos de trabajo informales (14,4%) por sobre el incremento de 164 mil empleos formales (13,3%). En ese sentido, mientras el empleo informal en las MYPE alcanzó su máximo nivel histórico en el 2021 con 8,9 millones de trabajadores, la recuperación del empleo formal alcanzó los 1,4 millones de trabajadores, situándose por debajo de sus niveles pre-pandemia. De esta manera, la tasa de informalidad laboral de las MYPE mostró un incremento de 0,1 p.p. en el 2021, alcanzado el 86,1%, siendo la más alta en la última década.

**Gráfico 9.2:**

### Empleo formal e informal en las MYPE del Perú, 2007-2021

(Miles de personas y porcentaje)



Fuente: INEI – ENAHO 2007-2021, SUNAT 2007-2021  
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

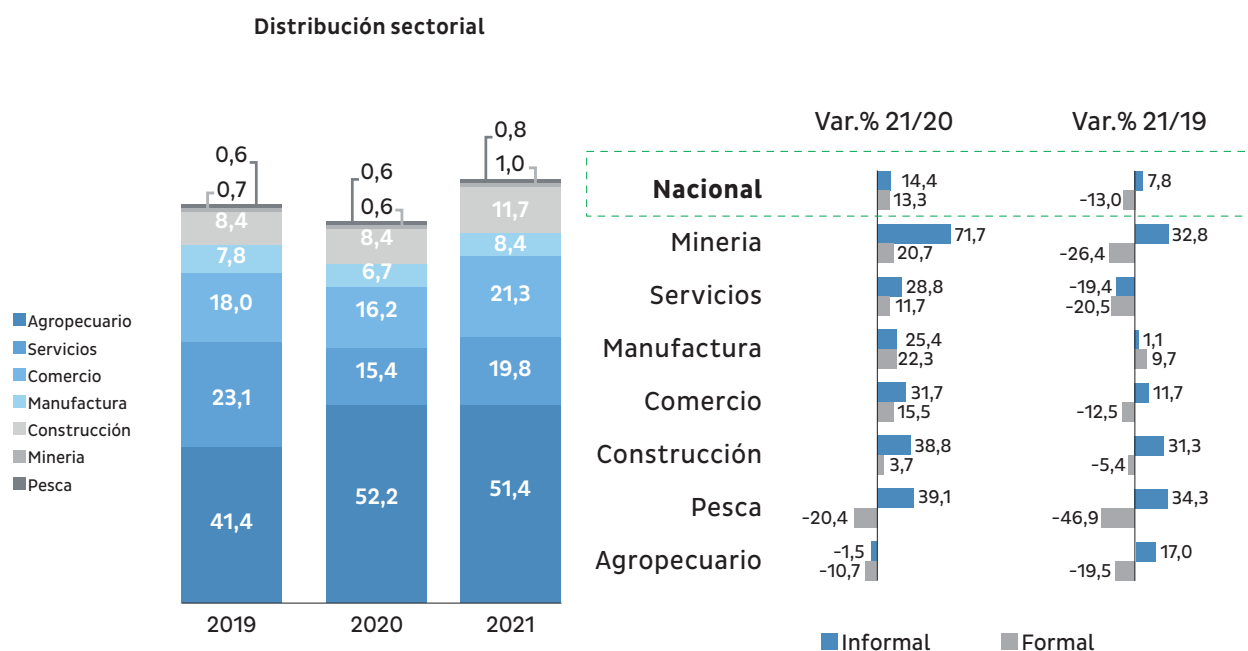
En 2021, se observa que los sectores agropecuarios (51,4%), comercio (21,3%) y servicios (19,8%) concentraron el 92,5% del empleo informal MYPE, seguidos por construcción (11,7%), manufactura (8,4%), minería (1,0%) y pesca (0,8%). De esta manera, la subida del empleo informal en 2021 fue más pronunciada, incrementándose, en los sectores de minería (+71,7%), pesca (+39,1%) y construcción (+38,8%), mientras el empleo formal se expandió con mayor intensidad en las actividades de manufactura (+22,3%), minería (+20,7%) y servicios (+11,7%) respecto al 2020 (Ver Gráfico 9.3).

En este escenario, en el 2021, pese a experimentarse un incremento en el número de trabajadores formales (13,3%) e informales (14,4%) respecto al 2020, mientras el empleo formal de las MYPE se mantuvo inferior a sus niveles pre-pandemia de 2019 (-13,0%), el empleo informal superó estos niveles en 7,8%. De esta manera, a nivel sectorial, el empleo formal ha logrado superar sus niveles pre-pandemia solo en el sector manufactura (9,7%), mientras en los sectores minería (-26,4%), servicios (-20,5%), comercio (-12,5%), pesca (-46,9%), agropecuario (-19,5%) y donstrucción (-5,4%) este experimentó una contracción. Asimismo, el empleo informal solo ha experimentado una contracción respecto a sus niveles pre-pandemia en el sector servicios (-19,4%), mientras en los sectores minería (32,8%), manufactura (1,1%), comercio (11,7%), pesca (34,3%), agropecuario (17,0%) y construcción (31,3%) experimentaron un incremento.

### Gráfico 9.3:

## Empleo Informal en las MYPE según sector económico, 2019-2021

(Miles de personas y porcentaje)



Fuente: INEI - ENAHO, SUNAT

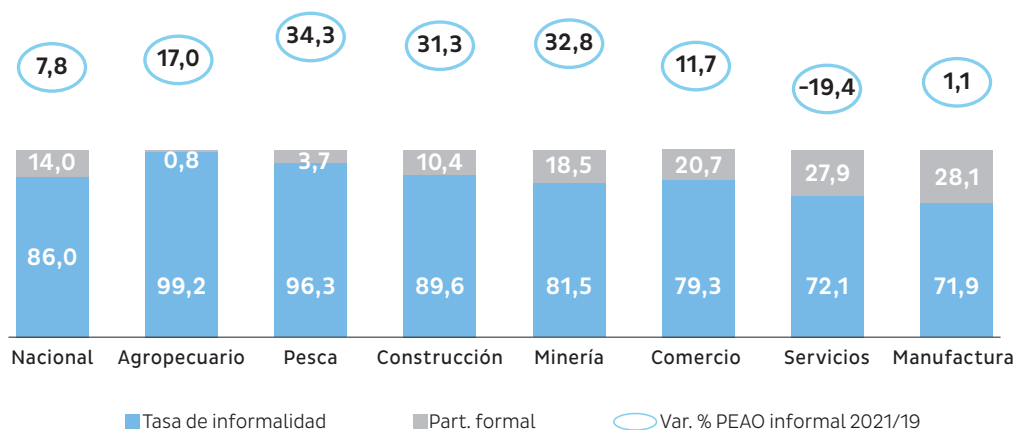
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

Acorde a lo mencionado, como se puede observar en el Gráfico 9.4, en el 2021, las MYPE con mayor concentración de trabajadores informales se encuentran en los sectores agropecuario (99,2%) y pesca (96,3%), seguidas por construcción (89,6%), minería (81,5%), comercio (79,3%), servicios (72,1%) y manufactura (71,9%).

**Gráfico 9.4:**

### Empleo Formal e Informal MYPE según sector económico, 2021

(En porcentaje)



Fuente: INEI – ENAHO, SUNAT  
Elaboración: PRODUCE – OGEIIEE – Oficina de Estudios Económicos

A nivel nacional, Lima concentra el 20,3% del empleo informal nacional que se realiza en las MYPE, esta alta concentración es explicado por la gran cantidad de migrantes que alberga, sumado en gran medida al contexto de la crisis sanitaria, convirtiéndose la informalidad en un instrumento necesario para sobrevivir. Asimismo, también concentran gran parte del empleo informal nacional las regiones de Puno (7,0%) y Cajamarca (7,0%), Piura (6,1%) y Cusco (5,9%).

Al considerar la información por departamento, al 2021, los menores niveles de informalidad laboral en las MYPE del Perú se encuentran en los departamentos ubicados en la costa. Luego, la presencia de empleo informal se acentúa en la sierra central y nororiental. De esta manera, el Callao (74,3%), Lima (74,8%), Arequipa (79,8%), Ica (84,9%), Tacna (86,5%), La Libertad (85,8%) y Moquegua (84,9%) fueron las regiones que alcanzaron las menores tasas de informalidad laboral MYPE en el 2021. En tanto, la informalidad laboral estuvo presente con mayor intensidad en Huancavelica (98,7%), Apurímac (97,0%), Amazonas (96,1%), Cajamarca (96,1%), Ayacucho (96,1%) y Huánuco (95,5%) (ver Gráfico 9.5).

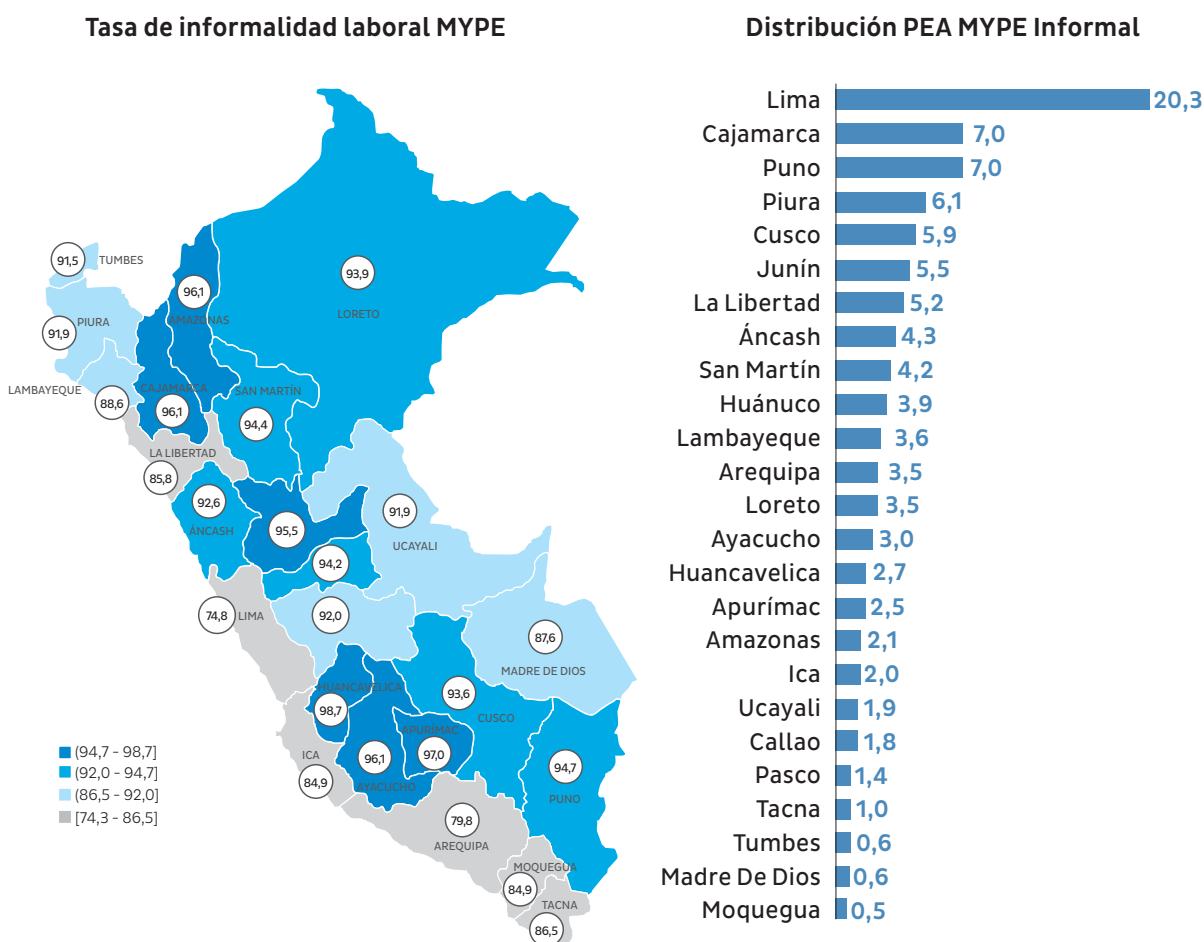
En contextos de crisis, la informalidad puede regular la salida de los trabajadores del sector formal del mercado laboral. Es decir, los trabajadores del sector formal en lugar de quedar desempleados, pueden decidir u obtener un puesto de trabajo en el sector informal. De esta manera, en el contexto de la crisis sanitaria y económica por la pandemia

del COVID-19, se observa que las regiones del Perú que experimentaron las mayores caídas del empleo informal también sufrieron las salidas más pronunciadas de trabajadores del mercado laboral. Eso implica que en realidad la caída de la tasa de informalidad no es una consecuencia de trabajadores pasando al sector formal, sino saliendo del mercado laboral.

**Gráfico 9.5:**

**Empleo Formal e Informal en las MYPE según departamento, 2021**

(Porcentaje y Miles de personas)



Fuente: INEI - ENAHO, SUNAT  
Elaboración: PRODUCE - OGEIIEE - Oficina de Estudios Económicos

En este escenario, en el 2021, pese a experimentarse un incremento en el número de trabajadores formales e informales en la mayoría de regiones respecto al 2020, el empleo formal solo ha logrado superar los niveles pre-pandemia en los departamentos de Cajamarca (2,6%) y Puno (52,1%), mientras que en el resto de regiones como Apurímac (-48,5%) y Huancavelica (-51,7%) este experimentó una contracción. Asimismo, el empleo informal solo ha experimentado una contracción respecto a sus niveles pre-pandemia en las regiones de Lima (-1,9%), Callao (-3,4%) y La Libertad (-3,7%), mientras en el resto de regiones cómo

Madre de Dios (32,8%), San Martín (1,1%), Tumbes (11,7%) y Pasco (31,3%) este experimentó un incremento.

**Cuadro 9.2:**

### Empleo Formal e Informal en las MYPE según departamento, 2021

(En porcentaje)

Departamento	Empleo Formal		Empleo Informal	
	21/20	21/19	21/19	21/19
Amazonas	43,3	-12,9	10,7	11,9
Áncash	-31,4	-33,3	9,9	3,6
Apurímac	-41,7	-48,5	11,4	20,5
Arequipa	21,2	-8,6	36,9	11,5
Ayacucho	20,5	-16,5	11,5	6,6
Cajamarca	33,8	2,6	0,9	6,4
Callao	27,3	-4,7	28,3	-3,7
Cusco	51,3	-30,4	-2,8	6,5
Huancavelica	-43,2	-51,7	1,5	15,0
Huánuco	22,2	-35,4	11,8	13,9
Ica	8,5	-27,7	29,2	8,6
Junín	59,8	-5,4	13	9,9
La Libertad	9,9	-5,8	14,4	-3,7
Lambayeque	-1,5	-8,2	26,8	7,0
Lima	10,3	-11,6	27,7	-1,9
Loreto	-6,2	-35,6	12,2	22,9
Madre de Dios	40,3	-4,6	18,4	28,3
Moquegua	7,5	-6,6	11,1	5,7
Pasco	17,3	-26,2	3,4	24,4
Piura	32,9	-18,4	12,3	13,9
Puno	33,5	52,1	8,1	15,3
San Martín	53,0	-22,1	10,4	24,9
Tacna	-4,5	-17,6	35,6	3,3
Tumbes	24,3	-19,4	15	24,9
Ucayali	32,8	-26,5	23,2	19,5
<b>Total</b>	<b>13,3</b>	<b>-13,0</b>	<b>14,4</b>	<b>7,8</b>

Fuente: INEI - ENAHO, SUNAT  
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE - Oficina de Estudios Económicos

### 9.3. Determinantes de la Formalización Laboral y Empresarial en el Perú

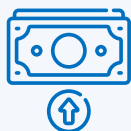
La decisión de mantenerse en la informalidad laboral en el Perú ha sido estudiada por múltiples autores, entre ellos destacan los trabajos de Yamada (1996) y Tello (2015). El estudio empírico de Yamada se basa en la Encuesta de Niveles de Vida del Banco Mundial para Lima Metropolitana (para los años 1985, 1986 y 1990) y postula que los trabajadores independientes en las áreas urbanas se autoseleccionan voluntariamente para realizar actividades “informales” con salarios competitivos, así también, los trabajadores dependientes informales, de poca movilidad laboral, bajos salarios y talento empresarial toman la informalidad como único recurso de trabajo. Por su parte, el estudio realizado por Tello (2015) expone una síntesis de aquellos enfoques teóricos y empíricos relacionados a la decisión del trabajador o empleador de realizar actividades informales, las cuales se resumen en cuatro determinantes: i) altos costos laborales, ii) segmentación en el mercado laboral, iii) dificultad en el acceso al mercado laboral y iv) bajos beneficios laborales (Ver Gráfico 9.6).





## Gráfico 9.6:

### Determinantes de la Formalización Laboral



#### Altos costos del mercado laboral

La escuela estructuralista argumenta que los trabajadores o empleadores deciden realizar una actividad informal debido a los **altos costos que representan la inflexibilidad de los mercados laborales**. Por tanto, si su beneficio de ser formal no supera los costos de la informalidad, resultará ser más rentable migrar hacia un nivel de empleo informal (Tello, 2015).



#### Segmentación en el mercado laboral

**Fields (2008)** y el **enfoque dualista** argumentan que existe una **segmentación en el mercado de trabajo** cuando (a) existe una brecha de salarios para un empleo que reúne individuos del mismo nivel de calificación, y (b) cuando el acceso a un empleo atractivo es limitado, por lo que habrá un sector de trabajadores excluidos, los cuales tendrán mayor probabilidad de migrar hacia un nivel de empleo informal.



#### Dificultad en el acceso al mercado laboral

De acuerdo con House (1984), Tokman (1987), Fields (1990) y Ranis y Stewart (1999), el argumento se relaciona al enfoque de la **segmentación del mercado laboral informal, principalmente asociado a la dificultad de acceso**. Por un lado, ciertos trabajos informales implican una mayor facilidad de acceso, mientras que otros tendrán mayores costos de entrada para ciertos empleadores y trabajadores. Evidentemente, el segundo sector de empleo informal implicará “mayores” ingresos y “mejores” condiciones para el trabajador. Esta línea de hipótesis permite explicar la transición en los diferentes niveles de empleo informal.



#### Bajos beneficios laborales

Con base en Hart (1973), Fields (1990) y Maloney (1998, 2003), sigue un argumento de **selección de informalidad en base a un análisis costo beneficio del empresario o trabajador**. Específicamente para el caso de un trabajador independiente, las condiciones para permanecer como informal son: (a) tener incentivos salariales mayores a las de un trabajo dependiente, (b) valoración mayor de la actividad independiente, (c) el uso de los costos del proceso de formalización para invertir en un negocio informal y (d) la no valoración de la protección estatal a la actividad formal.

Fuente: Tello (2015)

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Los análisis teóricos de la economía informal sostenían que la informalidad laboral era un fenómeno temporal que desaparecería una vez que las economías crecieran y absorbieran el superávit de mano de obra que tenían. Eso hacía suponer que la informalidad podría depender del nivel de desarrollo de los países. Sin embargo, la realidad ha evidenciado que muchos países que alcanzaron un crecimiento económico<sup>39</sup> no lograron reducir sus niveles de informalidad (OIT, 2013).

<sup>39</sup> El crecimiento económico se define como la ampliación del potencial productivo de la economía. El crecimiento económico anual se mide por medio del porcentaje del aumento anual del producto interior bruto (OIT 2013).



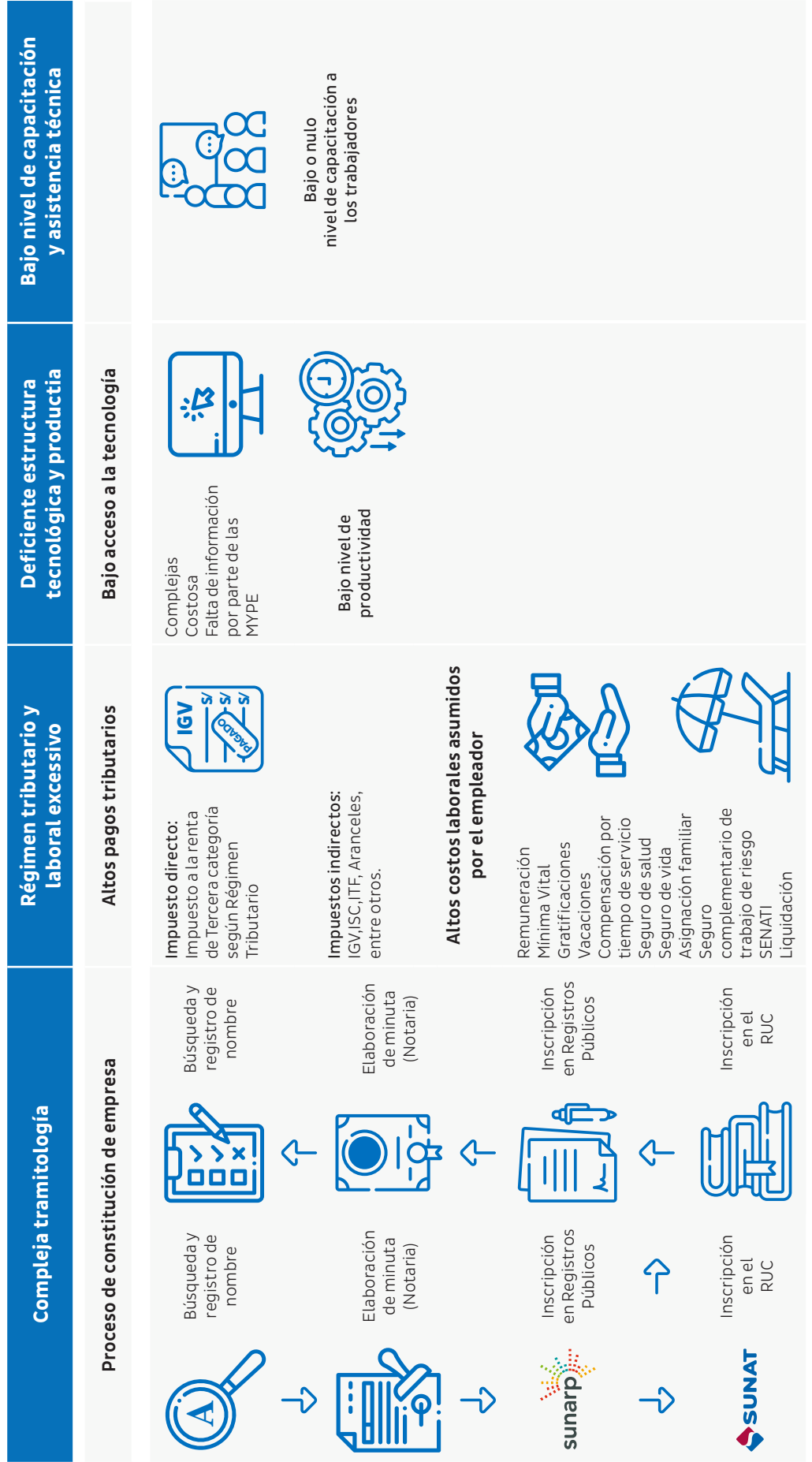
Respecto a las **determinantes de la decisión de las empresas de pertenecer al sector formal o informal**, algunos estudios señalan que la elección realizada por el individuo al escoger entre formar un negocio formal o informal, es una elección explicada por motivos de escape; es decir, es una decisión racional, voluntaria y atractiva tomada por los empleadores que optan por operar en el sector informal de la economía, influenciados por los mayores beneficios que les representa (Levy, 2008; Galiani y Weinschelbaum, 2012; Amaral y Quintín, 2006; y Maloney, 1998). De otro lado, Perry et al. (2007) precisa que existen razones de exclusión; la cual está conformado por barreras de entrada, economía dual y racionamiento del mercado laboral, que obligan al empleador a pertenecer al sector informal.

En tanto, Navarro, Sáenz y Alarcón (2018) identifican cuatro principales determinantes que influyen en la decisión del emprendedor peruano para optar por la formalización empresarial:

- i) Compleja tramitología (barreras burocráticas):** la formalización empresarial requiere realizar una serie de procedimientos administrativos que suponen una inversión de tiempo y dinero, y los cuales pueden tornarse complejos y engorrosos si las distintas entidades competentes no están coordinadas entre sí (OIT, 2018). Al respecto, cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva, entonces el emprendedor optará por la informalidad (Loayza, 2008).
- ii) Régimen tributario y laboral excesivo:** permanecer dentro de la formalización implica el pago de impuestos, cumplir las normas referidas a beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros (Loayza, 2008). En particular, para las unidades productivas más pequeñas, los costos de formalización y las tasas impositivas pueden ser difíciles de enfrentar, sobre todo en los primeros años de formación empresarial, dada su gran precariedad y los altos niveles de pobreza de las personas que emprenden. Por lo tanto, a fin de sobrevivir a la baja productividad, las empresas de menor tamaño lo compensan con la evasión de impuestos y el incumplimiento de las obligaciones laborales (OIT, 2018).
- iii) Deficiente estructura tecnológica y productiva:** las pequeñas unidades se caracterizan por tener una baja capacidad productiva lo que limita su capacidad para cumplir debidamente con sus obligaciones administrativas, laborales y tributarias. Estos bajos niveles de productividad corresponden a un conjunto de limitaciones internas y externas, así como, por ejemplo, el acceso limitado al financiamiento que les impide utilizar dicho recurso para invertir, innovar y acceder a nuevos mercados (OIT, 2018).
- iv) Bajos niveles de capacitación y asistencia técnica:** las MYPE peruanas suelen ser de tipo familiar, esto implica que no cuentan con una preparación y capacitación adecuada para afrontar las necesidades empresariales, ello representa una barrera para su crecimiento incluso dentro de la misma formalidad.

Gráfico 9.7:

## Esquema de los Determinantes de la formalización empresarial



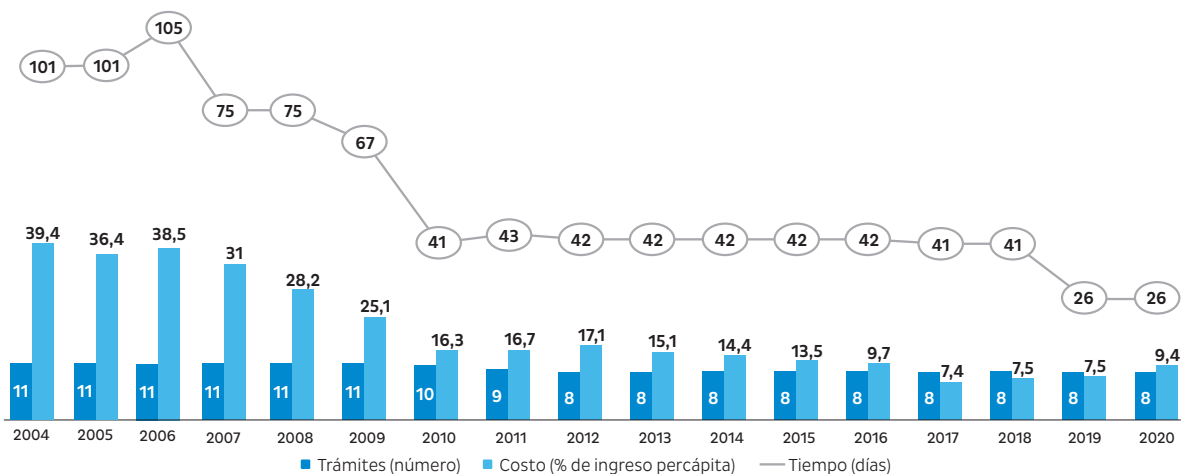
Fuente: Chen (2012)

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Bajo esta tipología de obstáculos a la formalización, se presenta algunos datos que revelan la situación que enfrentan las Mipyme en el Perú respecto de este tema. En el caso de las barreras burocráticas, de acuerdo con el Reporte Doing Business 2020 (Banco Mundial, 2020b), crear una empresa en el Perú requiere la realización de 8 trámites<sup>40</sup>, tarda un tiempo promedio de 26 días, y tiene un costo que asciende al 7,5% del ingreso per cápita. Al comparar con las cifras de los países de la Alianza del Pacífico, estas son más bajas que las del Perú. Por ejemplo, Chile requiere de 7 procesos a realizar, el tiempo a efectuar los trámites tarda 6 días y cuesta 5,7% del ingreso por persona. Respecto a Colombia y México se observa que, estos países presentan el mismo número de trámites que el Perú, un tiempo menor de 11 y 8 días respectivamente, pero con costos superiores de 14% del ingreso per cápita para Colombia y 16,2% para México (Ver Gráfico 9.8).

**Gráfico 9.8:**

**Tiempo, número de trámites y costo para constituir una empresa, 2004-2020**



Fuente: Doing Business, 2004-2020  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

En línea con ello, respecto a la percepción de las regulaciones por parte del Estado, a través de la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2018, se estima que el 90,6% de las Mipyme consideran entre excesiva y muy excesiva la actividad de fiscalización y sanción de la SUNAT en materia tributaria; el 62,2% de las Mipyme califican entre excesiva y muy excesiva a la actividad de fiscalización y sanción en materia laboral realizada por la SUNAFIL; y el 44,2% de las Mipyme coinciden que la fiscalización y sanción en materia de regulación ambiental de las autoridades sectoriales son excesivas.

40 Buscar y reservar el nombre de la empresa, elaborar la minuta y la escritura pública, inscribir a la empresa en Registros Públicos, registrar a la empresa y obtener el RUC, registrar electrónicamente los libros contables, registrar a los empleados para seguridad social, determinar el nivel de riesgo del local, y recibir una inspección y obtener la licencia.



# Referencias

# Referencias

Alexander W. Bartik, M. B. (18 de Julio de 2021). PNAS. Obtenido de PNAS: <https://www.pnas.org/doi/10.1073/pnas.2006991117>

Alonso, & Galve. (2008). El emprendedor y la empresa: Una revisión teórica de los determinantes a su constitución.

Amieva, J., & Urriza, B. (2000). Crisis Bancarias: causas, costos, duración, efectos y opciones de política. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Ardic, Mylenko, & Saltane. (2012). Access to Finance by Small and Medium Enterprises: a Cross-Country Analysis with.

Asgary, A., Ozdemir, A. I., & Özyürek, H. (2020). Small and Medium Enterprises and Global Risks: Evidence from Manufacturing SMEs in Turkey. *International Journal of Disaster Risk Science*, 11(1), 59-73.

Avolio, & Di Laura. (2017). Progreso y evolución de la inserción de la mujer en actividades productivas y empresariales en América del Sur. *Revista de la CEPAL N° 122*. Agosto de 2017.

Avolio, B. (2008). "El perfil de las mujeres empresarias en el Perú", tesis, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ballou, R. H. (2004). *Logística, Administración de la cadena de suministro*. Ciudad de México: Pearson Educación.

Banco Central de Reserva del Perú. (2020b). Reporte de inflación. Setiembre 2020. Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2020-2021.

Banco Central de Reserva del Perú. (2021). Reporte de Estabilidad Financiera. Noviembre 2021.

Banco Central de Reserva del Perú. (2021). Reporte de inflación. Diciembre 2021. Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2021-2023.

Banco Mundial. (2016). *Análisis Integral de la Cadena Logística en el Perú*. Lima: Biblioteca Nacional del Perú.

Banco Mundial. (2020b). Reporte Doing Business 2020.

Banco Mundial. (2021). *Global Economic Perspective - June 2021*.

Banco Mundial. (2021b). *Global Report del GEM (Global Entrepreneurship Monitor)*.

BCRP. (2020c). Moneda N° 182. El programa Reactiva Perú.

BCRP. (26 de Julio de 2021). Banco Central de Reserva del Perú. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual/memoria-2021.html>

Beck, & Demirgüç-Kunt. (2006). Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint.

CAF. (2020). Mipymes: motor para superar la crisis del COVID-19 en América Latina.

Cámara, N. (2022). DiGiX 2022 Update: A Multidimensional Index of Digitization. Madrid: BBVA Research.

Cano, Orue, & et.al. (2015). Modelo de Gestión Logística para Pequeñas y Medianas Empresas en México. Ciudad de México.

CAPECE. (2022). Reporte oficial de la industria ecommerce en el Perú: La democratización del comercio electrónico como política nacional para acelerar el desarrollo de la economía. Lima: Observatorio Ecommerce.

Carpenter, R., & Peterse, B. (2002). Is The Growth Of Small Firms Constrained By Internal Finance? *The Review of Economics and Statistics*, 298-309.

Castells, M., & Portes, A. (1989). "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", en A. Portes, M. Castells y L. A. Benton (eds.): *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, pp. 11-37, Baltimore, MD, The Johns.

CEPAL. (2021). Datos y hechos sobre la transformación digital. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL. (2021). La paradoja de la recuperación en América Latina y el Caribe.

Chen, M. A. (2012). The informal economy: Definitions, theories and policies (Vol. 1, No. 26, pp. 90141-4). WIEGO working Paper.

COMEXPERU. (11 de Febrero de 2022). Semanario 1107 - Comercio Exterior. Obtenido de Exportaciones Peruanas logran récord histórico con envíos por US\$56,306 millones en 2021: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-peruanas-logran-record-historico-con-envios-por-us-56306-millones-en-2021#:~:text=Las%20exportaciones%20totales%20entre%20enero,al%20mismo%20periodo%20de%202020>.

Daeren, L. (2000). "Mujeres empresarias en América Latina: El difícil equilibrio entre dos mundos de trabajo. Desafíos para el futuro", documento presentado en el Primer Seminario Internacional de la Mujer Empresaria "SIME 2000".



De Paz, Gaddis, & Muller. (07 de Setiembre de 2021). Banco Mundial Blogs. La COVID-19 pone de relieve que aún está pendiente la tarea de garantizar la igualdad de las mujeres emprendedoras. Obtenido de <https://blogs.worldbank.org/es/voces/la-covid-19-pone-de-relieve-que-aun-esta-pendiente-la-tarea-de-garantizar-la-igualdad-de-las>

De Soto, H. (1989). *The Other Parth: The Invisible Revolution in the Third World*, HarperCollins.

Dini, M., & Heredia, A. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a la pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. Santiago: Naciones Unidas.

Dini, M., & Stumpo, G. (2019). "Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para la políticas de fomento. Síntesis", Documentos de Proyectos (LC/TS.2019/20), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Dini, M., & Stumpo, G. (2020). "Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento". CEPAL.

Dini, M., Gligo, N., & Patiño, A. (2021). *Transformación digital de las mipymes: elementos para el diseño de políticas*. Santiago: Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/99), Comisión Económica.

Erdogan, A. (2018). *Factors affecting SME access to bank financing: an interview study with Turkish Bankers*.

Estrada, S., Restrepo, L., & Ballesteros, P. (2010). *Análisis de los costos logísticos en la administración de la cadena de suministro*. *Scientia et Technica*, 272-277.

FMI. (2021). *Perspectivas Económicas. Un largo y sinuoso camino hacia la recuperación*.

Fredland. (1976). *Un análisis transversal de la falla de una pequeña empresa*. *American Journal of Small Business*.

Grupo la República. (25 de OCTUBRE de 2022). LRDATA. Obtenido de LRDATA: <https://data.larepublica.pe/avance-vacunacion-covid-19-peru/>

Gutama, & Jiménez. (2019). *El emprendimiento y su evolución como una alternativa laboral en el contexto latinoamericano: una revisión de literatura* (Bachelor's thesis).

Hart, K. (1973). *Informal income opportunities and urban employment in Ghana*. *The Journal of Modern African studies*, 11(1), 61-89.

Heller, L. (2010). "Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos", serie Mujer y Desarrollo, N° 93 (LC/L.3116-P), Santiago, Comisión Económica de América Latina y el Caribe (CEPAL).

Hiu, X. (2016). E-commerce platforms and international trade: A large-scale field experiment.

INEI. (2017). Perú: Estructura empresarial, 2016.

INEI. (2019). Perú: Estructura Empresarial, 2018.

INEI. (2020). Encuesta de Opinión sobre el impacto del Covid-19 en las empresas.

ITC. (2020). COVID-19: El gran confinamiento y su impacto en las pequeñas empresas.

Jhonson, J. C., Wood, D. F., & Wardlow, D. (1999). Contemporary Logistics. New York: Prentice Hall.

Jütting, & Laiglesia. (2009). Employment, poverty reduction and development: What's new? In *Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries*, JP Jütting and JR Laiglesia (eds.) Paris: OECD.

King, R., & Levine, R. (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might be Right. *The Quarterly Journal of Economics*, 717-737.

Kuntchev et al., e. (2013). What Have We Learned from the Enterprise Surveys Regarding Access to Credit by SMEs?

León, & Huari. (2010). Determinantes del proceso de emprendimiento empresarial femenino en el Perú.

Loayza. (2008). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú.

Maloney, Perry, Arias, Fajnzylber, Mason, & Saavedra- Chanduvi . (2007). Informality: Exit and Exclusion, World Bank.

Manosalvas, L. R., Baque, L. K., & Peñafiel, G. A. (2020). Estrategia de control interno para el área de inventarios en la empresa Ferricortez. *Universidad & Sociedad*, 288-293.

Marcouiller, D., Ruiz de Castilla, V., & Woodruff, C. (1997). Formal measures of the informal - sector wage gap in Mexico, El Salvador, and Peru. *Economic development and cultural change*, 45(2), 367-392.

Marneou, E. (2011). El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: un análisis multivariante. *Revista Internacional Administración y Finanzas*.

MEF. (2020). Plan Económico del Perú frente al COVID-19. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/planeconomicocovid19/>



Minniti, Arenius, & Langowitz. (2005). Global entrepreneurship monitor. 2004 Report on Women and Entrepreneurship.

Moser, C. O. (1978). Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development?. *World Development*, 6(9-10), 1041-1064.

MTC. (2022). Resultados de la Encuesta Nacional de Logística. Lima, Perú.

Naciones Unidas, C. (2021). Balance preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe.

Navarro, Saenz, & Alarcón. (2018). Factores que Limitan la Formalización de las Micro y Pequeñas del Sector Manufacturero en Perú.

Novella, R., & Rosas-Shady, D. (2022). Talento digital en el Perú 2022: ¿qué demanda el mercado laboral?: resultados de una muestra de empresas líderes. BID.

OCDE. (2001). Understanding the digital divide. OECD Digital Economy Papers.

OCDE. (2019). Panorama del comercio electrónico-Políticas, Tendencias y Modelos de Negocios. París: Asociación Mexicana de Internet.

OCDE. (2019). Perspectivas económicas de la OCDE, Volumen 2019 Número 1.

OIT. (2003). Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo.

OIT. (2013). La economía informal y el trabajo decente: Una guía de recursos sobre políticas apoyando la transición hacia la formalidad.

OIT. (2018). Políticas de Formalización en América Latina - Avances y Desafíos.

OIT. (2019). La brecha salarial entre hombres y mujeres en América Latina. En el camino hacia la igualdad salarial. Lima: OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2019. 108 p. (OIT Américas, Informes Técnicos 2019/16).

OIT. (2020a). Diagnóstico sobre economía informal. Énfasis en el sector comercio de los países del norte de Centroamérica: El Salvador, Honduras y Guatemala.

OIT. (2020b). Entorno MIPYME. Medidas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe frente a la crisis de la COVID-19.

OIT. (2020c). Perú. Impacto de la Covid-19 en el empleo y los ingresos laborales. Panorama Laboral en tiempos de la Covid-19.

Organización Mundial del Comercio. (2016). Informe del Comercio Mundial 2016 - Igualdad de condiciones para el comercio de las Pymes.

Park, H., Urmeneta, R., & Mulder, N. (2019). El desempeño de empresas exportadoras según su tamaño: una guía de indicadores y resultados.

PRODUCE. (2021). Las Mipyme en Cifras 2020.

Ranis, G., & Stewart, F. (1999). V-goods and the role of the urban informal sector in development. *Economic development and cultural change*, 47(2), 259-288.

Ruvínová, S., & Sebtí, M. (2021). THE WTO TRADE COST INDEX AND.

Sethuraman, S. V. (1976). The urban informal sector: Concept, measurement and policy. *Int'l. Lab. Rev.*, 114, 69.

Terjesen, & Amorós. (2010). Female Entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: Characteristics, Drivers and Relationship to Economic Development.

The World Bank. (2012). Drivers of Entrepreneurship and Post-Entry Performance. Microeconomic Evidence from Advanced and Developing Countries.

Tokman, V. E. (1987). El sector informal: quince años después. *El Trimestre Económico*.

Trejos. (2001). La mujer microempresaria en Nicaragua: Situación y características a finales de los años noventa.

Urmeneta, R. (2016). Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: el aporte de las Pymes. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Velarde, J. (2022). La Crisis Financiera Global de 2008: respuesta de política monetaria y lecciones aprendidas. En M. Ortiz, & D. Winkelried, *Hitos de la reforma macroeconómica en el Perú 1990-2020: la recompensa de los tamías* (págs. 256-272). Lima: Universidad del Pacífico.

Ven, V. d. (1993). "The development of an infrastructure for entrepreneurship".

WEF. (2018). Digital Transformation initiative. World Economic Forum Annual Meeting.

WEF. (2022). A digital silver bullet for the world: digitalization. World Economic Forum Annual Meeting.

Wimpey, Goldstein, Gonzáles, & Papineni. (10 de Diciembre de 2020). IPI GLOBAL OBSERVATORY. Obtenido de Salvaguardar el empoderamiento económico de las mujeres a raíz de la pandemia de COVID-19: <https://theglobalobservatory.org/2020/12/safeguarding-womens-economic-empowerment-in-wake-of-covid-19/>

World Bank. (2020). Small and Medium Enterprises in the Pandemic.

World Bank. (2022a). Global Economic Prospects. June 2022.

World Bank. (2022b). Encuestas empresariales. Que negocios experimentan. Obtenido de <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploretopics/gender>

World Trade Organization. (2020). HELPING MSMES NAVIGATE THE COVID-19 CRISIS.

Worldometer. (5 de Agosto de 2021). Worldometer. Obtenido de <https://www.worldometers.info/coronavirus/>

Yamada. (1996). «Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries: Theory and Evidence». En Economic Development and Cultural Change.

**Anexos**

## ANEXO A: RESULTADOS ADICIONALES DEL CAPÍTULO 2

### Anexo A1: Resultados adicionales de la caracterización de las Mipyme

**Cuadro N° A1.1:**

#### Empresas formales según régimen tributario y tamaño empresarial, 2021

Régimen Tributario	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Mipyme	Gran empresa
Nuevo Rus	714 087	54	4	714 145	0
(%)	35,1	0,1	0,1	33,7	0,0
RMT	722 016	60 329	253	782 598	210
(%)	35,5	75,0	8,9	36,9	1,9
Régimen Especial	450 018	1 771	10	451 799	30
(%)	22,1	2,2	0,4	21,3	0,3
Régimen General	136 981	17 541	2 536	157 058	10 165
(%)	6,7	21,8	89,2	7,4	93,3
Otros*	11 912	740	41	12 693	494
(%)	0,6	0,9	1,4	0,6	4,5
<b>TOTAL</b>	<b>2 035 014</b>	<b>80 435</b>	<b>2 844</b>	<b>2 118 293</b>	<b>10 899</b>
(%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: (\*) Corresponde al Régimen Amazonía, Agrario y Frontera  
Fuente: Sunat - Registro Único de Contribuyentes, 2021  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE - Oficina de Estudios Económicos

Cuadro N° A1.2:

## Mipyme formales según tipo de contribuyente, 2021

Tipo de Contribuyente	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Mipyme	Gran empresa	Total
Persona Natural con Negocio*	1 434 203	10 712	138	1 445 053	293	1 445 346
%	70,5	13,3	4,9	68,2	2,7	67,9
Sociedad Anónima Cerrada	299 478	40 443	1 714	341 635	6 401	348 036
%	14,7	50,3	60,3	16,1	58,7	16,3
Empresa Individual de Resp, Ltda	220 147	18 976	441	239 564	1 017	240 581
%	10,8	23,6	15,5	11,3	9,3	11,3
Soc, Com, Respons, Ltda	57 807	7 049	266	65 122	936	66 058
%	2,8	8,8	9,4	3,1	8,6	3,1
Sociedad Anónima	11 964	2 706	268	14 938	2 099	17 037
%	0,6	3,4	9,4	0,7	19,3	0,8
Sociedad Irregular	2 914	192	2	3 108	16	3 124
%	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Cooperativas, SAIS, CAPS	1 945	55	2	2 002	41	2 043
%	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1
Sociedad Civil	1 727	191	7	1 925	37	1 962
%	0,1	0,2	0,2	0,1	0,3	0,1
Sucesión Indivisa con Negocio*	1 601	41	1	1 643	2	1 645
%	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1
Univers, Centros Educat, y Cult,	1 142	12	0	1 154	1	1 155
%	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1
Comunidad campesina, nativa, comunal	924	1	0	925	0	925
%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sociedad Minera de Respons, Limitada	474	15	3	492	7	499
%	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Sociedad Anónima Abierta	218	27	2	247	45	292
%	0,0	0,0	0,1	0,0	0,4	0,0
Sociedad por Acciones Cerrada	252	3	0	255	0	255
%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sociedad Conyugal con Negocio*	185	8	0	193	2	195
%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sociedad en Comandita por Acciones	21	3	0	24	0	24
%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Empresa de Propiedad Social	8	1	0	9	0	9
%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sociedad Colectiva	4	0	0	4	2	6
%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>2 035 010</b>	<b>80 435</b>	<b>2 844</b>	<b>2 118 289</b>	<b>10 897</b>	<b>2 129 186</b>

Nota (\*): Incluye casos en los cuales durante el ejercicio de la empresa pertenecía a contribuyente o sociedad sin negocio  
Fuente: Sunat 2021

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE – Oficina de Estudios Económicos

## Anexo A2: Resultados adicionales de la dinámica empresarial

**Cuadro N° A2.1:**

### Matriz de transición de empresas nacidas en 2012, desde 2012-2021

2012 \ 2021	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Total
Microempresa	540 272	15 510	327	859	556 968
Pequeña	24 691	17 393	838	1 808	44 730
Mediana	585	611	169	523	1 888
Grande	1 279	831	332	4 203	6 645
Total	566 827	34 345	1 666	7 393	610 231

Fuente: Sunat 2012-2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE - Oficina de Estudios Económicos

## Anexo B: Resultado adicionales del capítulo 5

**Cuadro N° B.1:**

### Valor de exportación de las Mipyme por país de destino, 2019-2021

País de destino	Millones de US\$-FOB			Var. % 2021/2020	Part. % 2021
	2019	2020	2021		
India	320	195	1 316	349,8	30,5
Estados Unidos	386	385	784	103,4	18,2
Emiratos Árabes Unidos	202	159	306	72,9	7,1
Chile	107	108	238	121,5	5,5
China	44	49	227	407,4	5,3
Países Bajos (Holanda)	87	68	164	109,7	3,8
Brasil	28	28	119	329,8	2,8
España	82	62	105	53,7	2,4
Ecuador	85	77	104	31,7	2,4
Colombia	70	58	84	37,4	2,0
Resto de países	553	417	863	80,7	20,0
Total	1 979	1 618	4 311	136,1	100,0

Fuente: SUNAT 2019-2021

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE - Oficina de Estudios Económicos

## Anexo C: Metodología del Índice de Madurez Digital del capítulo 6

### • Valoración de la madurez digital en las variables del modelo

El estudio estableció la valoración de la madurez digital a nivel de cada una de las 50 variables/ preguntas que conforman el modelo, elaborando para este fin una escala de valoración de madurez digital que va del 1 al 5 en función de las respuestas que registren los encuestados, el tipo de pregunta y las opciones de respuesta. En el caso de las respuestas basadas en la escala de Likert, el puntaje más elevado corresponde a las respuestas con mayor grado de acuerdo, mientras que, en las preguntas con diversas opciones de respuesta, los puntajes más altos fueron dados a las respuestas que registren mayor número de tenencias de elementos, tal y como sucede en el caso de las preguntas relacionadas al número empleado de redes sociales, equipos tecnológicos, canales de venta, etc.

En ese sentido, se estableció que la valoración con un puntaje de 5 representa la plena madurez digital, mientras que el puntaje más bajo 1 representa una madurez incipiente.

### • El índice de madurez digital

Sobre la base del nivel de madurez digital de cada variable/pregunta planteada en la escala del 1 al 5, la investigación consideró pertinente estimar el nivel de madurez digital en una escala de porcentajes de 0 a 100%, la cual puede aplicarse individualmente a cada variable/pregunta, así como también a nivel de dimensión (conjunto de variables) y de forma global (conjunto de dimensiones).

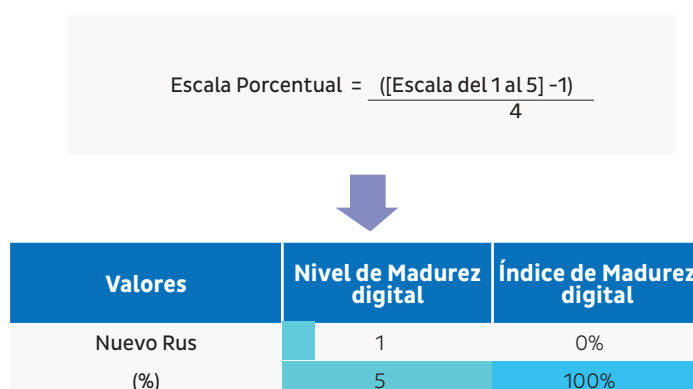
De esta forma, para convertir la escala de madurez de cada variable registrada en una escala del 1 al 5, hacia una escala de 0 a 100%, se estableció utilizar la fórmula de conversión que muestra Ilustración 1. Este mismo procedimiento se empleó también en el caso de las preguntas con opción de respuesta múltiple y preguntas con respuesta única con varias opciones de respuesta, utilizando para ello una asignación de valores del 1 al 5 que variará de acuerdo a cada pregunta.

Así, a continuación, se presenta la fórmula de conversión empleada:



## Ilustración N° 1

### Formulación del índice de madurez digital



Fuente: Universidad del Pacífico (2022)

De acuerdo al algoritmo planteado, el menor nivel de la escala del 1 al 5 corresponde al 0% de madurez digital, mientras que al puntaje más alto (es decir, el valor 5) le corresponde el 100% de madurez digital.

Asimismo, a nivel de dimensión se consideró el cálculo del promedio simple de los niveles de madurez de las variables/preguntas que conforman la dimensión evaluada, mientras que para el cálculo del Nivel de Madurez global se tomó en cuenta el promedio ponderado de los niveles de madurez digital de las dimensiones y cuyos pesos de ponderación son equivalentes al número de variables de cada dimensión. En ambos casos, se consideró la escala del 0 al 100%.

#### • Nivel de madurez digital

De acuerdo a la literatura consultada, la mayoría de los modelos de madurez digital definen entre tres y cinco niveles de madurez, siendo este último el número más utilizado, empleando además diversos nombres para denominar a los niveles, tales como “Inicial”, “Intermedio”, “Avanzado”, etc.

En el caso de la presente investigación, acorde con lo observado en otras iniciativas previas que abordan el tema de la transformación digital en las empresas peruanas, se consideró pertinente establecer cuatro niveles de madurez digital, los cuales van desde el nivel incipiente hasta un nivel avanzado en función del grado de implementación de tecnologías digitales en las empresas.

En línea con lo anterior, de acuerdo al resultado del Índice de Madurez Digital medido en una escala del 0% al 100%, se determinaron los niveles de madurez digital en cuatro niveles: incipiente – muy bajo, básico – bajo, intermedio – medio y avanzado – alto. La siguiente tabla describe la clasificación:

### Cuadro N° C.1

## Escala de medición del nivel de madurez digital

Índice de Madurez Digital	Nivel de Madurez Digital
0% - 25%	Incipiente - Muy Bajo
26% - 50%	Básico - Bajo
51% - 75%	Intermedio - Medio
76% - 100%	Avanzado - Alto

Fuente: Universidad del Pacífico (2022)

En ese contexto, este planteamiento toma como referencia los niveles de digitalización establecidos por el PRODUE (2021) como parte de la estrategia para impulsar la adopción digital de las MYPE en el sector producción a nivel nacional. Así, la escala de madurez planteada por esta investigación abarca desde un nivel incipiente, en el que las empresas cuentan con infraestructura tecnológica y habilidades digitales mínimas, hasta un nivel avanzado, en el que existe un uso adecuado y dominio avanzado de las tecnologías digitales en la mayoría de dimensiones del negocio. A continuación, se describen los niveles de madurez digital establecidos en la investigación:

### Cuadro N° C.2

## Descripción de niveles de madurez digital

Nivel de Madurez Digital	Descripción
<b>Incipiente - Muy Bajo</b>	La organización no cuenta con conocimientos y/o habilidades básicas para la adopción de tecnologías digitales, por lo que su proceso de implementación es nulo o incipiente, careciendo del uso de tecnologías digitales en la ejecución de las actividades diarias de la empresa.
<b>Básico - Bajo</b>	La organización cuenta con conocimientos y habilidades digitales básicas para el proceso de implementación de tecnologías digitales, por lo que se encuentra en una fase temprana de integración. Se observa un uso básico de tecnologías digitales (correo electrónico, canales de venta en línea, redes sociales, uso de software de ofimática, etc.).
<b>Intermedio - Medio</b>	La organización se encuentra encaminada en el incremento de conocimientos/habilidades y en la aplicación de tecnologías digitales en las actividades del negocio. Se observa un uso cotidiano de las tecnologías digitales (redes sociales, plataformas de negocio, canales de venta, etc.), así como la existencia de software específico y/o especializado y uso y análisis de datos por parte de la organización.
<b>Avanzado - Alto</b>	La organización ha implementado las tecnologías digitales en todas las actividades del negocio, empleando tecnologías digitales especializadas e invirtiendo en recursos tecnológicos y formación de conocimientos/habilidades en el personal de la empresa. Se observa el uso adecuado y avanzado de tecnologías digitales, se cuenta con procesos digitalizados y uso y análisis de los datos para potenciar la toma de decisiones futuras.

Fuente: Universidad del Pacífico (2022)

## • Brechas digitales

Finalmente, entendiendo que una brecha es una distancia entre una situación real o actual y una situación de referencia, sea esta óptima o deseada, se define a la “brecha digital” como el nivel de madurez digital que le falta alcanzar a un grupo determinado respecto a la plena madurez digital o respecto a otro grupo referente.

En ese sentido, la brecha digital hace referencia al potencial que tienen las organizaciones para poder aprovechar las oportunidades de “acceso”, “uso” y “apropiación” de las tecnologías digitales. Asimismo, de acuerdo a la literatura sobre transformación digital, la brecha digital suele medirse restando el nivel de madurez digital de la organización, respecto a un nivel de referencia que puede ser un estado “óptimo” o “pleno”, respecto a un grupo referente como por ejemplo el nivel de madurez digital de las empresas más grandes, y/o respecto a un espacio temporal pasado como por ejemplo el nivel de madurez registrado el año o quinquenio anterior.

De acuerdo a lo planteado, el presente estudio se determinó estimar la brecha digital de las empresas en el Perú desde tres perspectivas diferentes: la brecha digital respecto a la “Plena Madurez”, la cual mide la distancia del nivel de madurez digital obtenido por las organizaciones respecto un valor de 100% del Índice de Madurez Digital (plena madurez); la brecha digital respecto a la “madurez digital de las empresas grandes”, la cual mide la distancia del nivel de madurez digital obtenido por las micro, pequeñas y medianas empresas respecto al nivel de madurez digital que registran las grandes empresas (grupo de referencia); y, finalmente, la brecha digital respecto a “tipo de servicio”, el cual mide la distancia entre el nivel de madurez digital de las organizaciones de un sector económico específico respecto al nivel de madurez digital de un sector económico considerado como referente.

La figura siguiente muestra la descripción de las brechas de madurez digital:

### Ilustración N° 2

#### Definición de brechas digitales empleadas en la investigación

1

**Brecha Digital respecto a la plena madurez:**

Nivel de madurez digital que le falta alcanzar a un grupo para llegar a plena madurez.

2

**Brecha Digital respecto a la madurez de las empresas grandes**

Nivel de madurez digital que le falta alcanzar a un grupo (microempresa, pequeña empresa o mediana empresa) para llegar al nivel de madurez de las grandes empresas.

3

**Brecha Digital respecto al tipo de servicio**

Nivel de madurez digital que le falta alcanzar a un grupo (manufactura, comercio o servicios) para llegar al nivel de madurez de uno de estos grupos considerados como referentes.

Fuente: Universidad del Pacífico (2022)

## **MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN**

Calle Uno Oeste 060 - Urbanización Córpac, San Isidro - Lima

Central Telefónica: 616-2222

[www.gob.pe/produce](http://www.gob.pe/produce)

 /minproduccion

 @minproduccion

 producegob

 minproduccion