



PERÚ

Ministerio
de la Producción

LAS MIPYME EN CIFRAS 2017



LAS
MIPYME
EN CIFRAS
2017

Las Mipyme en cifras 2017

Editado por:

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

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

www.produce.gob.pe

1.a Edición, Diciembre 2018

HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ N° XXXX-XXXXX

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

Director General de la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos

Juan Manuel García Carpio

Director de la Oficina de Estudios Económicos

Renzo José Figueroa Palomino

Equipo técnico

Eddy Santiago Zevallos Quispe

Sergio Enrique Saldaña Tantalean

Raquel Elena Rengifo Echevarría

Humberto Bruno Lozada Sanjinez

Daniel Jesús Vargas Canchán

Daniel Gerardo Vásquez Benites

Edinson Edu Tolentino Raymondi

Pedro Alcides Loayza Taype

Soleda Sandra Ruiz López

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos.

Oficina de Estudios Económicos

Diciembre - 2018

Calle Uno Oeste N° 050-060, piso 6, Urb Córpac, San Isidro

Teléfonos: 616 2222

www.produce.gob.pe

Lima 27 - Perú

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN
DEFINICIONES
INFOGRAFIA: RESUMEN EJECUTIVO

CAPÍTULO 1: **LA ECONOMÍA PERUANA EN EL PERIODO 2013-2017** 14

CAPÍTULO 2: **CARACTERIZACIÓN DE LAS MIPYME FORMALES** 26

- 2.1 La importancia de las Mipyme
- 2.2 Mipyme según estrato empresarial
- 2.3 Mipyme según ventas
- 2.4 Mipyme según número de trabajadores
- 2.5 Distribución sectorial de las Mipyme
- 2.6 Distribución espacial de las Mipyme

CAPÍTULO 3: **TRIBUTACIÓN Y LA MIPYME** 42

CAPÍTULO 4: **LAS MIPYME Y EL EMPLEO** 54

- 4.1 La importancia de las Mipyme en el empleo
- 4.2 Características generales del empleo en las Mipyme
- 4.3 Los salarios en las Mipyme

CAPÍTULO 5: **TRABAJADOR INDEPENDIENTE** 68

CAPÍTULO 6: **DINÁMICA EMPRESARIAL** 84

- 6.1 Experiencia de las empresas en el mercado
- 6.2 Tasa de entrada (creación)
- 6.3 Tasa de salida (mortalidad)
- 6.4 Tasa de empresarialidad
- 6.5 Matriz de transición

6.6 Análisis de supervivencia en la industria manufacturera

CAPÍTULO 7: **FINANCIAMIENTO A LAS MIPYME** 112

- 7.1 Situación de la oferta de financiamiento a las Mipyme
- 7.2 Situación de la demanda por financiamiento

CAPÍTULO 8: **COMERCIO EXTERIOR** 130

- 8.1 La Mipyme exportadora
- 8.2 Importaciones

CAPÍTULO 9: **PERFIL DE LA MUJER EMPRESARIA EN EL TEJIDO EMPRESARIAL FORMAL** 154

- 9.1 Características de los conductores según género
- 9.2 Percepciones de los conductores

CAPÍTULO 10: **TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC) EN EL TEJIDO EMPRESARIAL** 174

- 10.1. Adopción y uso de las TIC
- 10.2 Índice de las TIC y la competitividad empresarial
- 10.3 E-commerce en el desarrollo empresarial

CAPÍTULO 11: **INFORMALIDAD TRIBUTARIA EN LA MICROEMPRESA** 188

- 11.1 Estimación del total de las microempresas en el Perú
- 11.2 Estimación del número de microempresas informales

BIBLIOGRAFÍA: 194

ANEXOS: 204

- Anexo 1: Criterios para determinar a las Mipyme formales 204
- Anexo 2: Regímenes tributarios 208
- Anexo 3: Resultados adicionales de la matriz de transición 215
- Anexo 4: Características de la encuesta nacional de empresas 2017 218
- Anexo 5: Cuadros estadísticos 220

INTRODUCCIÓN

En América Latina, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) juegan un papel muy importante en la cohesión social debido fundamentalmente a su gran capacidad de generación de empleo, así como al rol que tienen como generadoras de riqueza (Ballina et al. 2015). Asimismo, este segmento de empresas contribuye a la disminución de la pobreza y a incrementar la prosperidad de la familia (Molina & Sánchez, 2016).

De otro lado, las Mipyme representan un sector clave para incrementar el crecimiento económico de la región. A saber, se caracterizan por una gran heterogeneidad en el acceso a mercados, tecnologías, financiamiento y capital humano, así como por su vinculación con otras empresas, factores que afectan su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento (CEPAL, 2016).

En el Perú, el tejido empresarial formal está conformado en un 99.5% Mipyme. Este segmento reúne agentes económicos que dinamizan y contribuyen al desarrollo económico del país. Una parte significativa de la población y de la economía dependen de la actividad y el desempeño de este segmento debido a su reconocida capacidad para generar empleo y su participación en la producción. Las Mipyme aportaron el 31% del valor agregado nacional y generaron el 89% del empleo en el sector privado en el 2017.

Las Mipyme constituyen un segmento bastante dinámico en cuanto a sus tasas de creación y mortandad. Esto hace que no sea adecuado pensar en las Mipyme como un conjunto uniforme de unidades productivas y menos pretender que las estrategias para incentivar su crecimiento sean igualmente efectivas cuando se implementan sin tener en cuenta sus particularidades.

En el marco de la política pública de fomento a la Mipyme y su internacionalización se planteó el importante 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 las intervenciones del sector, y que pueda servir de referencia para orientar el diseño de los distintos programas y acciones que sean capaces de impactar en el desarrollo productivo de las Mipyme.

Para el diseño de políticas de fomento y promoción de las Mipyme es necesario considerar alternativas adicionales para establecer mecanismos de coordinación institucional, fomentar y fortalecer el desarrollo de espacios de coordinación público-privados y buscar la continuidad de los programas para generar mayores capacidades y confianza en las instituciones y acumular nuevo aprendizaje.

Las Mipyme en cifras 2017 se encuentran estructurada de la siguiente manera:

Capítulo 1: Ofrece un panorama general de la economía peruana en el último quinquenio para poner en contexto la situación de las Mipyme.

Capítulo 2: Lleva a cabo un análisis específico de las Mipyme formales, de acuerdo a un conjunto de características básicas, como el tamaño empresarial, las ventas, el número de trabajadores, los sectores económicos, entre otros.

Capítulo 3: Emprende un análisis sobre aspectos tributarios de las Mipyme, así como su percepción sobre los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones tributarias nacionales y municipales.

Capítulo 4: Analiza el desarrollo del empleo por el lado de las empresas del sector privado, de acuerdo a un conjunto de características sectores económicos, nivel educativo, rango de edad y salarios.

Capítulo 5: Analiza a los trabajadores independientes a partir de la información de encuestas de hogares. Si bien no suele considerarse este segmento dentro de las estadísticas oficiales de las Mipyme, se trata de un conjunto amplio y heterogéneo de unidades productivas que merece ser estudiado ya que eventualmente pueden transitar al segmento Mipyme.

Capítulo 6: Analiza la dinámica de las empresas: la entrada, la salida y la transición de estas de un estrato a otro.

Capítulo 7: Evidencia la situación financiera de las Mipyme bajo un enfoque de oferta y demanda en línea con la noción ampliamente aceptada de que el desarrollo de los mercados financieros es un determinante fundamental del crecimiento empresarial.

Capítulo 8: Muestra a las Mipyme en el comercio internacional y sus avances en el acceso a mercados extranjeros. Lo que suele considerarse un hito dentro del proceso de crecimiento de las empresas.

Capítulo 9: Analiza a la mujer emprendedora, su situación y perfil al mando de una micro o pequeña empresa, así como sus características personales, familiares y de las empresas que son conducidas por mujeres emprendedoras.

Capítulo 10: Examina el desempeño que tienen las Tecnologías de la Información (TIC) sobre el tejido empresarial peruano. Se analiza la penetración del e-commerce en el comercio del país; además de crear un índice de adopción y uso de las TIC.

Capítulo 11: Estima la magnitud de la informalidad empresarial.

De esta manera, se considera que las estadísticas contenidas en este documento constituyen un punto de partida para el diagnóstico y propuesta de políticas vinculadas a la promoción y fomento de las Mipyme.

DEFINICIONES

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

Crterios para definir el estrato 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 **1700 UIT**



Mediana empresa: Ventas anuales superiores a **1700 UIT** y hasta el monto máximo de **2300 UIT**

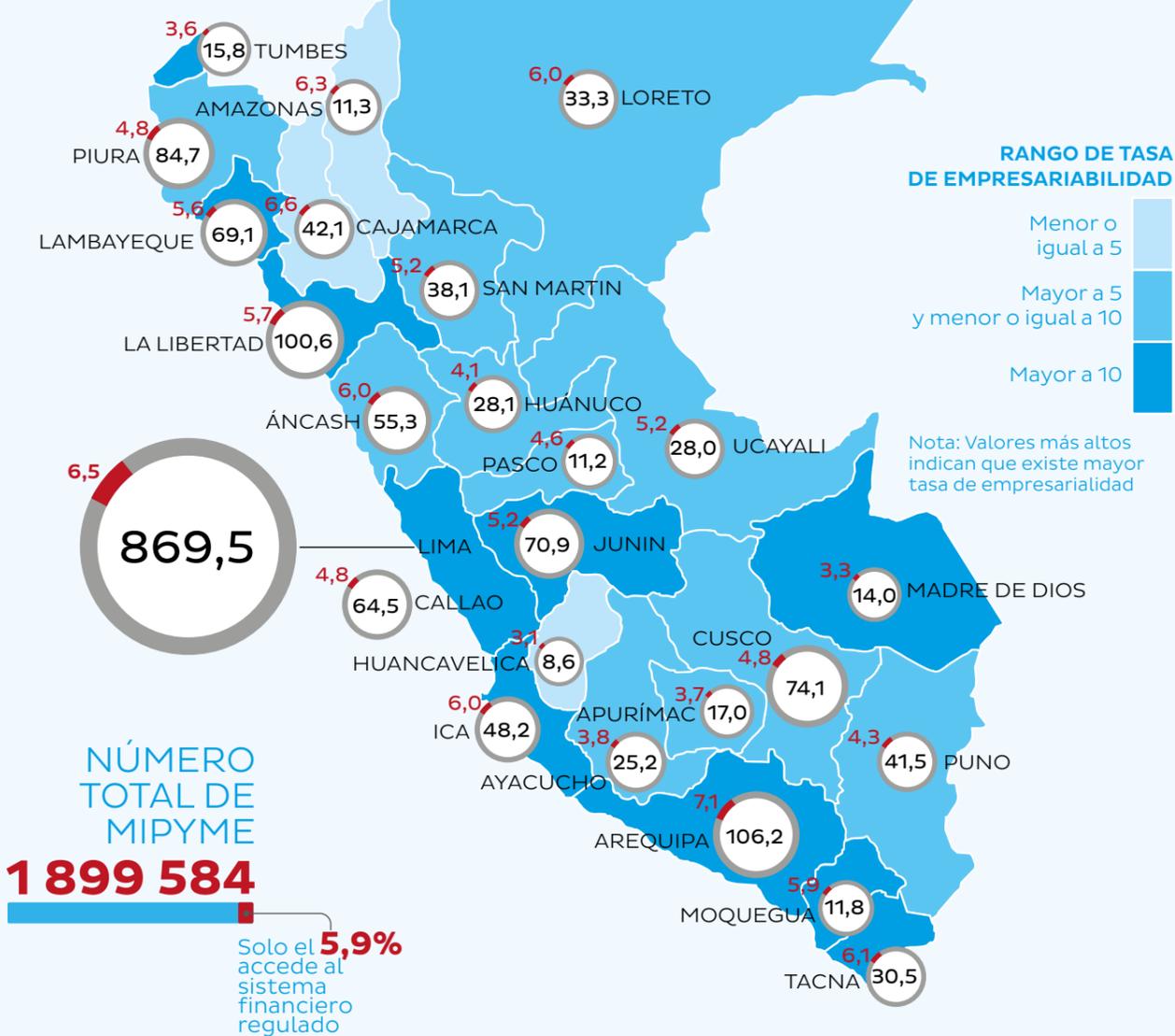
Fuente: Ley N° 30056
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE



LAS MIPYME EN CIFRAS 2017



MIPYME POR REGIÓN 2017



NÚMERO TOTAL DE MIPYME
1 899 584

Solo el **5,9%** accede al sistema financiero regulado

DATOS CLAVES

12 de cada 100 personas que pertenecen a la PEA ocupada son conductoras de una Mipyme formal

PEA OCUPADA DEL SECTOR PRIVADO **89,4%** son de la Mipyme

46,3% de los trabajadores independientes iniciaron su negocio por Oportunidad

En el 2017, el **58,2%** de las mujeres empresarias tuvieron educación superior

en el 2017 **32,2%** de los conductores de empresas formales fueron mujeres

48,4% de las microempresas no están inscritas en Sunat

S/. 173 000 fue la deuda promedio de una microempresa

Al cierre del **2017** la morosidad para el estrato Mipyme fue **10,0%**

32,3% de la PEA Ocupada del sector privado se encuentra en el sector agropecuario

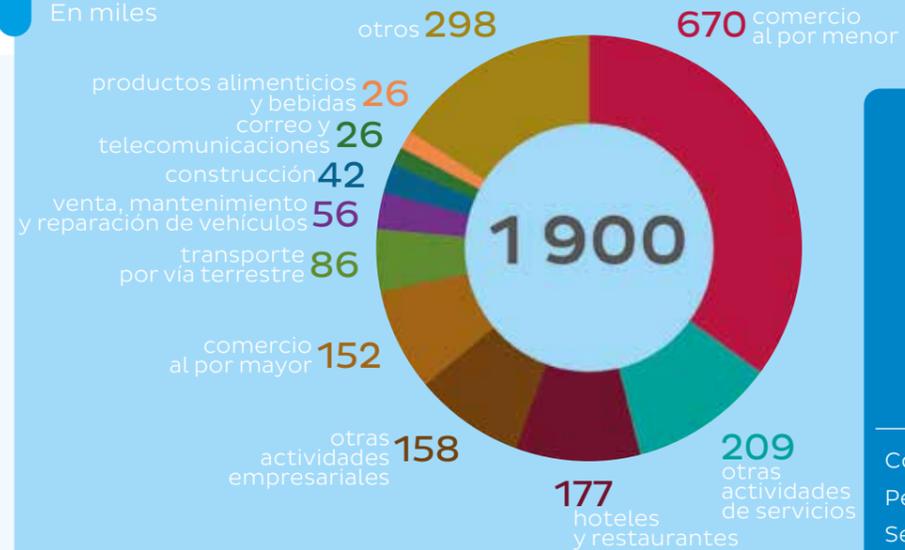
62,8% del valor de las exportaciones de las microempresas fueron bienes industrializados

82,1% de las empresas utilizan teléfonos móviles

16 de cada 100 empresas en el Perú realizaron ventas por internet

MIPYME FORMALES SEGÚN SECTOR

En miles



PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE UTILIZAN TIC POR SECTOR ECONÓMICO, 2017

Sector económico	Uso de computadora o portátil (%)	Uso de telefonía fija o móvil (%)
Construcción	93,8	95,5
Pesca	90,0	98,4
Servicios	76,3	94,1
Manufactura	71,9	94,6
Minería	68,1	93,2
Comercio	51,8	92,1
Total	65,6	93,3

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYME FORMALES, 2017

Estrato empresarial	Edad promedio en años	Empresas		Tipo de contribuyentes (%)		Número de empresas exportadoras
		Nº de empresas	Part. (% del total de empresas formales)	Persona natural	Persona jurídica	
Microempresa	7,7	1 836 848	96,22	82,0	18,0	3395
Pequeña	9,3	60 702	3,18	11,8	88,2	1292
Mediana	12,8	2034	0,10	3,8	96,2	208

MIPYME FORMALES POR RANGO DE TRABAJADORES, SEGÚN RANGO DE VENTAS, 2017

Rango de ventas	[0-5]	[6-10]	[11-20]	[21-50]	[51-100]	Mayor a 100
Hasta 5	1 161 651	5410	3218	1942	471	133
<5-13]	347 972	921	263	129	51	21
<13-50]	222 370	5479	1096	319	87	36
<50-150]	69 695	10 629	3909	908	106	32
<150-500]	23 129	8958	7512	3330	458	81
<500-1700]	4491	2942	3977	3938	1367	519
<1700-2300]	391	203	395	532	298	215
Total	1 829 699	34 542	20 370	11 098	2838	1037

CAPÍTULO 01

LA ECONOMÍA PERUANA EN EL PERIODO 2013-2017

La economía mundial registró tasas de crecimiento de alrededor de 3% en los últimos cinco años (FMI, 2017). En este periodo, entre los factores que afectaron su desempeño se pueden mencionar el bajo ritmo de la inversión, la desaceleración del comercio internacional, el lento crecimiento de la productividad y los elevados niveles de deuda. Asimismo, los bajos precios de las materias primas exacerbaron estos problemas en muchos países exportadores de materias primas desde mediados de 2014 (FMI, 2017).

A pesar de esta coyuntura mundial, la recuperación económica en América Latina y el Caribe está tomando fuerza. Así, luego de sufrir una contracción en 2016, el crecimiento retornó a terreno positivo en 2017, y se prevé que se dinamice aún más a corto plazo, apoyado por la reactivación de la demanda y una mejora en el comercio mundial, ante la mejora de las condiciones financieras, un leve repunte de los precios de las materias primas y una recuperación cíclica de la inversión privada interna (FMI, 2018).

En el caso de Perú, la actividad económica medida a través de la tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) fue positiva en los últimos cinco años (2013-2017) al registrar una tasa de crecimiento promedio anual de 3,6%, mayor en 2,6 puntos porcentuales al crecimiento alcanzado por América Latina y el Caribe (1,0%)¹. El avance de la economía peruana se dio en un contexto de lenta recuperación de la economía mundial, la cual creció un 3,5%, en promedio, en dicho periodo.

En el último año 2017, la economía peruana creció

2,5%

como resultado de la buena performance registrado en los sectores primarios, principalmente de minería

En el 2017, la economía peruana creció 2,5%, como resultado de la buena performance registrada en los sectores primarios, principalmente de minería, ante la recuperación de la inversión privada minera en un contexto de mayores precios de nuestros productos mineros de exportación, pero atenuada por la desaceleración del sector de comercio y servicios que fueron afectados por el fenómeno El Niño Costero. De otro lado, cabe destacar la recuperación del sector construcción asociado con la recuperación de la inversión privada y el mayor gasto público en el segundo semestre de 2017 (BCRP, 2018).

Según el BCRP se prevé que al cierre de 2018, la economía mundial crezca en 3,8%, considerando que las tensiones comerciales no aumentan y que los bancos centrales de las economías desarrolladas retiran en forma gradual su estímulo monetario. En tanto para el 2019, el avance sería de 3,7%, ante un menor dinamismo de EEUU y de otras economías desarrolladas.

Según el FMI se espera que el crecimiento mundial para **2018 y 2019** alcance una tasa de **3,9%** en dichos años

Por su parte, en el caso peruano se prevé un mayor impulso fiscal por la reconstrucción y destrabe de los principales proyectos de infraestructura, lo cual permitirá un mayor dinamismo de la inversión y el consumo (BCRP, 2018).

Gráfico 1.1
Evolución del PBI por grupo de países, 2013-2019
(variación porcentual)



Nota: (*) Cifras proyectadas para el periodo 2018-2019
Fuente: BCRP, World Economic Outlook-FMI
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En 2017, el PBI registró un crecimiento de **2,5%**, menor a lo registrado en 2016 (**4,0%**)

A nivel sectorial, el dinamismo fue heterogéneo con respecto a periodos anteriores y el promedio nacional. En 2017, el PBI registró un crecimiento de 2,5%, menor a lo registrado en 2016 (4,0%). Dicho crecimiento fue resultado de los avances de los sectores primarios, como minería e hidrocarburos (3,2%), pesca (4,7%) y agropecuario (2,6%), así como los sectores de construcción, comercio y servicios; no obstante, cabe resaltar que en el caso del sector minería, el crecimiento en 2017 fue menor en comparación a lo registrado el año previo (16,3%); mientras que en el caso del sector pesca mostró una recuperación en relación a 2016. Asimismo, el bajo crecimiento del PBI fue también por el retroceso en la manufactura, pues esta reportó una caída de 0,3%, relativamente menor en comparación a lo registrado el año previo.

Seguidamente se describen los principales resultados de los sectores económicos en 2017:

Cuadro 1.1
Evolución del PBI* según sector económico, 2013-2017
(variación porcentual)

Sectores económicos	2013	2014	2015	2016	2017	Crecimiento promedio anual 2013-2017
Agropecuario	2,7	1,6	3,5	2,7	2,6	3,2
Pesca	24,8	-27,9	15,9	-10,1	4,7	-4,1
Minería e hidrocarburos	4,9	-0,9	9,5	16,3	3,2	6,0
Manufacturas	5,0	-3,6	-1,5	-1,4	-0,3	-0,1
Electricidad y agua	5,4	4,9	5,9	7,3	1,1	5,1
Construcción	9,0	1,9	-5,8	-3,1	2,2	3,3
Comercio	5,9	4,4	3,9	1,8	1,0	4,0
Servicios	6,1	5,1	4,1	4,0	3,4	5,0
PBI	5,8	2,4	3,3	4,0	2,5	4,0

Nota: (*) PBI a valores constantes de 2007
Fuente: BCRP
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Sector agropecuario. Este sector registró un incremento de 2,6%, explicado por 2 efectos: el primero, relacionado a la mayor oferta de productos orientados al mercado interno como la papa, cebolla y ajo, y el segundo debido a una mayor producción de productos agroindustriales

dirigidos al mercado externo, principalmente en productos con mayor rentabilidad como el café, arándanos, cacao, entre otros. Cabe resaltar que el avance del sector agropecuario se produjo a pesar del contexto adverso suscitado por el fenómeno El Niño Costero a inicios



del 2017, y que llegó a afectar cultivos como el banano orgánico, uvas, limón y arroz (BCRP, 2017).

Sector pesca. Este sector registró un crecimiento de 4,7%, mayor en 14,8 puntos porcentuales al desempeño de 2016 que fue negativo (-10,1%). El crecimiento del sector fue resultado del incremento de la producción pesquera en 4,7%, debido a los mayores desembarques de anchoveta en el primer semestre de 2017. Esto a pesar de que se produjo en un contexto de suspensión de la segunda temporada de pesca en la zona norte-centro durante noviembre y diciembre ante la alta presencia de juveniles (BCRP, 2018). La especie de mayor impacto del sector pesquero fue la anchoveta para consumo humano indirecto, cuyo desembarque alcanzó las 3 165 490 toneladas en el 2017, comparadas

con las 2 732 734 toneladas capturadas en el 2016 (INEI, 2018).

Sector minería e hidrocarburos. La producción de este sector creció en 3,2% en 2017, como resultado de la mayor producción de cobre (4,5%) en los yacimientos de Toromocho y Las Bambas, y de zinc (10,2%) en el caso de Antamina (BCRP, 2018).

Sector manufactura. Este sector registró una caída de 0,3%, como resultado de la contracción del subsector fabril no primario en -0,9%, pero atenuado por el subsector fabril primario que aumentó en 2,0%. Entre los factores que incidieron en la caída del subsector no primario figuran la menor demanda de insumos, de bienes destinados a inversión como maquinarias, y a la contracción de la demanda de textiles por parte de los socios comerciales.

En el caso del sector pesca se registró un crecimiento de

4,7%

mayor en 14,8 puntos porcentuales al desempeño de 2016

Sector construcción.

Este sector creció en 2,2%, favorecido por la recuperación del sector construcción en el segundo semestre de 2017, luego de haberse afectado por una contracción del gasto público y por los efectos del fenómeno El Niño Costero producido en el primer trimestre de 2017. Asimismo, el avance del sector fue alentado por la buena performance de la inversión en la segunda mitad del año, lo cual se tradujo en un mayor consumo de cemento para proyectos inmobiliarios como centros comerciales y empresariales, y ante la ejecución de obras públicas (BCRP, 2017).

Sector comercio. Este sector registró un incremento de 1,0%, como resultado de un mayor dinamismo de las actividades de las ventas de vehículos, del comercio mayorista y minorista, principalmente a partir del tercer trimestre de 2017, ante un mayor incremento en los créditos al consumo.

Por el lado del gasto, la demanda interna registró un crecimiento de 1,6% en 2017, algo mayor al crecimiento del 2016 (1,1%), aunque todavía menor en comparación a los años 2013 y 2015. El bajo crecimiento de la demanda interna obedeció al menor consumo tanto público (1,0%) como privado (2,5%). Asimismo, por la caída de la inversión bruta interna (-0,7%), en particular por la caída de la inversión bruta fija, cuyos componentes como la inversión privada y pública aún registran bajas tasas de

El sector comercio, registró un incremento de **1,0%**, como resultado de un mayor dinamismo de las actividades de las **ventas de vehículos, del comercio mayorista y minorista**

crecimiento, incluso caída, como se aprecia en el caso de la inversión pública. Estos hechos se produjeron en un contexto negativo, ante el impacto del fenómeno El Niño en los primeros trimestres de 2017, así como por la paralización de varias obras de infraestructura debido al caso Lava Jato (BCRP, 2017).

Cuadro 1.2
Producto Bruto Interno por tipo de gasto
(variación porcentual)*

Componentes	2013	2014	2015	2016	2017
Demanda interna	7,3	2,2	2,9	1,1	1,6
Consumo privado	5,7	3,9	4,0	3,3	2,5
Consumo público	6,7	6,0	9,8	-0,6	1,0
Inversión bruta interna	11,5	-3,1	-2,8	-3,9	-0,7
Inversión bruta fija	7,9	-2,0	-5,2	-4,7	-0,3
i. Privada	7,1	-2,2	-4,2	-5,7	0,3
ii. Pública	11,1	-1,1	-9,5	-0,2	-2,3
Exportaciones	-1,3	-0,9	4,0	9,5	7,2
Importaciones	4,2	-1,4	2,4	-2,2	4,0
PBI	5,8	2,4	3,3	4,0	2,5

Nota: (*) Variación respecto al PBI a valores constantes de 2007
Fuente: BCRP
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Es importante también comprender la dinámica de los diferentes sectores respecto a su participación en el PBI debido a que tanto la producción, exportaciones y el crecimiento económico no son homogéneos para todos los sectores (Loayza y Raddatz, 2010).

Sector servicios. Este sector tiene el mayor aporte en el PBI. Al cierre de 2017, alcanzó una participación de 38,9%, le siguieron, el sector manufactura (16,5%), minería e hidrocarburos (14,4%) y comercio (10,2%). Por su parte, entre los sectores que poseen una menor participación en el PBI se encuentran el sector agropecuario (6,0%), construcción (5,1%) y pesca (0,7%). Cabe mencionar que las participaciones sectoriales mencionadas no mostraron un cambio significativo en su composición desde el año 2013.



El sector servicios aportó al PBI, al cierre de 2017, una participación de **38.9%**, le siguieron, el sector manufactura (**16.5%**), minería e hidrocarburos (**14.4%**) y comercio (**10.2%**)

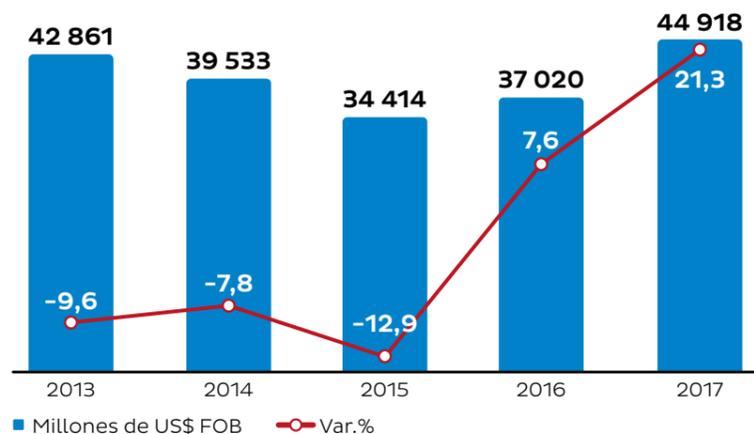
Cuadro 1.3
Participación en el PBI según sector económico*
(en porcentaje)

Sectores económicos	2013	2017
Agropecuario	5,3	6,0
Pesca	0,5	0,7
Minería e hidrocarburos	11,9	14,4
Manufactura	14,9	16,5
Construcción	6,8	5,1
Comercio	10,8	10,2
Servicios	40,3	38,9

Nota: (*) Participación respecto al PBI a valores constantes de 2007, el cual no considera los derechos de importación e impuestos a los productos.
Fuente: INEI, BCRP
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En relación al comercio exterior, el valor de las exportaciones registró una caída de 1,1% en promedio anual, entre los años 2013-2017. Caída que se produjo en un contexto de menor demanda externa, principalmente en los años comprendidos entre 2013 y 2015, registrando tasas de crecimiento negativas tal como se muestra en el siguiente gráfico. No obstante, posterior al 2015 se aprecia una recuperación de las exportaciones, las cuales llegaron a alcanzar en 2017 un valor de ventas de US\$ 44,918 millones, y una de las más altas tasas de crecimiento (21,3%).

Gráfico 1.2
Evolución de las exportaciones totales
(millones de US\$ FOB)



Fuente: BCRP
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

El buen resultado de las exportaciones se debió al aumento de los envíos de productos tradicionales de los rubros de minería, derivados de petróleo y pesqueros (harina de pescado), así como de productos no tradicionales, principalmente de los rubros de metalmecánica, siderometalúrgicos, joyería y pesqueros procesados, y en menor medida, por envíos de productos textiles, químicos, maderas y papeles, entre otros.

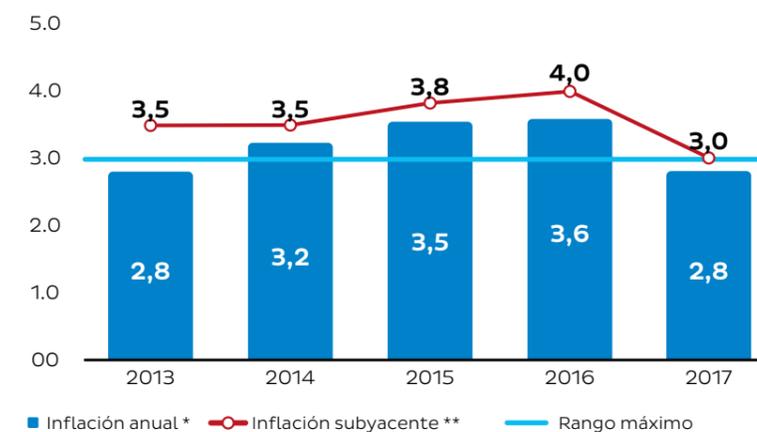
Cuadro 1.4
Estructura de las exportaciones según actividad económica*, 2017
(en porcentaje)

	Millones de US\$ FOB	Part. %	Var. %
Productos tradicionales			
Mineros	27 159	60,5	24,7
Petróleo y gas natural	3 358	7,5	51,7
Pesqueros	1 788	4,0	40,9
Agrícolas	820	1,8	-6,7
Productos no tradicionales	11 663	26,0	8,2
Agropecuarios	5 114	11,4	8,8
Químicos	1 380	3,1	2,8
Sidero-metalúrgicos y joyería	1 270	2,8	17,2
Textiles	1 268	2,8	6,0
Pesqueros	1 045	2,3	15,0
Minerales no metálicos	586	1,3	-8,5
Metal-mecánicos	511	1,1	14,8
Maderas y papeles, y sus manufacturas	340	0,8	5,4
Otros	150	0,3	4,9
Resto	130	0,3	29,9
Total Exportaciones	44 918	100,0	21,3

Nota: (*) Porcentaje respecto al valor FOB total en millones de US\$.
Fuente: BCRP
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Con relación a las importaciones, estas ascendieron a US\$ 38,652 millones, monto superior en 10,0% a lo registrado en 2016. Entre los rubros que más se importaron destacan las materias primas (9,5%) y bienes de consumo (5,0%). En tanto, las importaciones de bienes de capital, excluyendo materiales de construcción, disminuyeron (1,5%) aunque en menor ritmo que en el año previo (7,2%). Cabe destacar que el precio de las importaciones se elevó 5,4%, debido básicamente al alza de la cotización internacional del petróleo y hierro, lo que incrementó el precio de los insumos importados (BCRP, 2018).

Gráfico 1.3
Evolución de la inflación, 2013-2017
(variación porcentual)



Nota: (*) Inflación 12 meses. (**) No considera alimentos, bebidas, combustibles y servicios públicos y de transporte.
Fuente: BCRP
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Las exportaciones en el 2017 obtuvieron una de las tasas más altas de crecimiento

21,3%
alcanzando un valor de ventas de US\$ 44 918 millones

En relación a la dinámica de precios, la inflación anual² o la variación del índice de precios al consumidor (IPC) de Lima Metropolitana alcanzó una tasa promedio de 3,6% entre el 2013 y 2017, según información del BCRP. En el 2017, la tasa de inflación fue de 2,8% menor al nivel del rango máximo establecido en las metas explícitas de inflación (3,0%). Sin embargo, la inflación subyacente³ sí llegó al tope máximo en 2017, registrando una tasa de 3,0%, pero menor en 1%, en comparación con 2016.

servicios concentraron el 87,5% del total de Mipyme. En relación al sector externo, las Mipyme exportadoras fueron 6939, cifra inferior al nivel del año pasado. Asimismo, se evidenció no solo una reducción del número de empresas exportadoras, sino también de los montos exportados, situación sustentada en gran parte por el contexto internacional desfavorable, caracterizado por la reducción de la demanda de los socios comerciales y precios internacionales bajos.

En 2017, el segmento Mipyme estuvo conformado por 1 901 524 empresas, las cuales representaron un aumento de 10,0% respecto al 2016. A nivel sectorial, los sectores comercio y

Por otro lado, el ingreso y salida de empresas que exportaron se mantuvo relativamente constante en los años previos. Sin embargo, la participación de las Mipyme en el total

² Corresponde a la inflación de 12 meses.
³ Es aquella que no considera alimentos, bebidas, combustibles y servicios públicos de transporte.

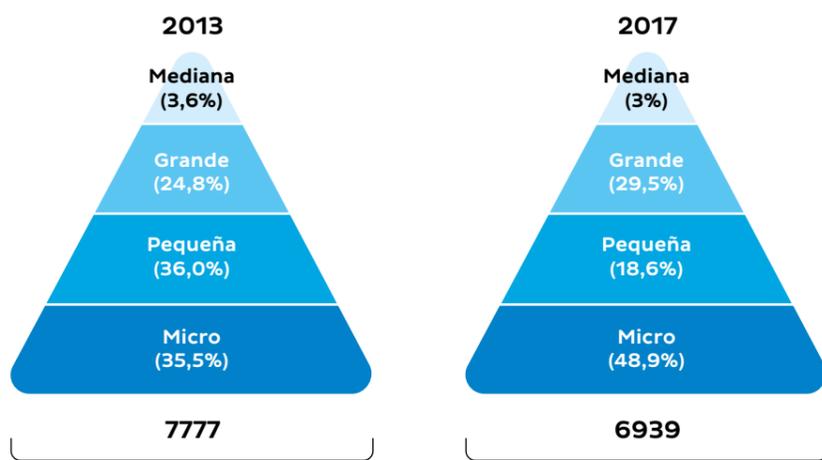
de empresas exportadoras disminuyó en el último año como consecuencia de una reducción en el número de pequeñas empresas exportadoras, al pasar de un 32,6% de pequeñas en 2016 a 18,6% en 2017.

En 2017, las Mipyme exportadoras formales conformaron el 70,6% del total de empresas exportadoras (cifra constante, pero decreciente en los últimos años). A pesar del gran número de Mipyme, su aporte en términos de valor exportado⁴ fue de 5,2%, lo cual evidencia la brecha existente entre estas y las grandes empresas, quienes exportaron el 94,8% restante.

La estructura del número de empresas exportadoras por estrato se mantuvo constante durante los últimos años. Como resultado de la baja capacidad exportadora de las Mipyme, su baja competitividad y el poco grado de elaboración y valor agregado de los productos exportados por este segmento. En relación a la competitividad, según el Índice de Competitividad Global⁵, el Perú ocupó el puesto 72 de 137 países en el ranking 2017-2018, retrocediendo 5 posiciones respecto al lugar 67 que ocupó en la entrega anterior. Según dicho reporte, los factores que más incidieron a la baja en el clima de negocios y la competitividad fueron la corrupción, la burocracia gubernamental, la poca efectividad de los incentivos a la inversión e impuestos, y la inadecuada infraestructura productiva.



Gráfico 1.4
Número de empresas exportadoras 2013-2017



Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

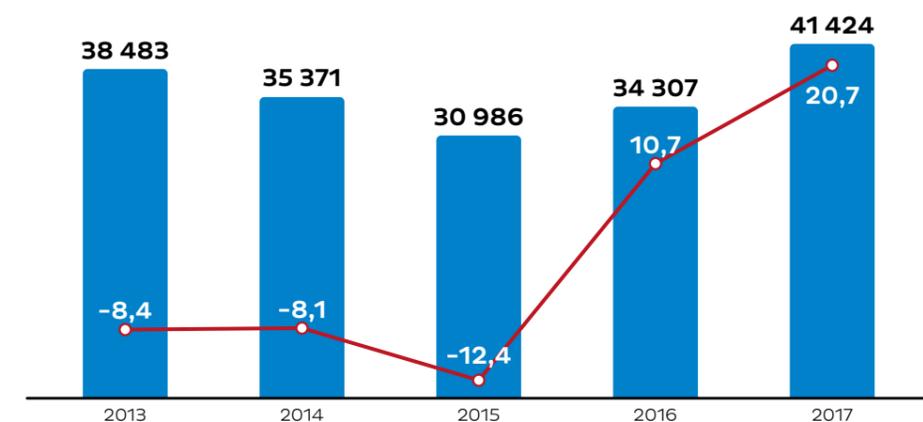
⁴ El monto exportado por empresas no necesariamente debe coincidir con lo señalado en el cuadro 1.4, debido a que existen diversos agentes que pueden realizar alguna exportación. En ese sentido, los montos exportadores de empresas (o Mipyme) solo consideran a aquellos agentes que exportan teniendo como documento el RUC.

⁵ El Índice de Competitividad Global es elaborado por el World Economic Forum (WEF). Para su construcción se incluyen doce pilares, entre los cuales se consideran instituciones, infraestructura, clima macroeconómico, entre otros.

En tanto, la alta participación de las grandes empresas en el monto exportado, se debió a empresas del sector minero, ya que siete productos minerales concentrados en alrededor de 50 empresas mineras explicaron el 70% de las exportaciones.

En 2017, las Mipyme exportadoras formales conformaron el **70,6%** del total de empresas exportadoras (cifra constante, pero decreciente en los últimos años).

Gráfico 1.5
Evolución de las exportaciones*, 2013-2017
(en millones US\$ FOB y Var. %)



(*) Corresponde al valor de las exportaciones sólo de las empresas exportadoras formales.
Fuente: Sunat 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En el 2017, las exportaciones de las Mipyme alcanzaron los US\$2339 millones, lo que representó un crecimiento de 4,9% más que el monto registrado en el 2013. Entre los sectores que tuvieron un mayor dinamismo dichos años figuran el sector minero (88,0%) y el sector de hidrocarburos (petróleo y derivados) con un crecimiento promedio anual de 15,7%. En contraste, los sectores que registraron una caída en el último quinquenio fueron textil (-21,6%), químicos (-7,0%) y pesquero no tradicional (-9,2%), entre otros.

Cuadro 1.5
Monto exportado de las Mipyme, según sector económico 2017
(en millones de US\$ FOB)

Sector económico	2013	2017	Tasa de crecimiento promedio anual 2013-2017 (%)
Agrícola	68	97	8,6
Agropecuario	486	663	6,7
Metal-mecánico	50	55	1,7
Minería no metálica	28	38	3,9
Minero	173	916	88,0
Pesquero no tradicional	202	116	-9,2
Pesquero tradicional	16	22	5,0
Petróleo y derivados	1	6	15,7
Químico	60	71	-7,0
Sidero-metalúrgico	23	30	18,5
Textil	582	206	-21,6
Otros	139	121	-5,1
Total	1829	2339	4,9

Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

El buen desempeño macroeconómico experimentado en los últimos cinco años se refleja también en el bienestar de las familias peruanas.

Indicador que es medido a través de la pobreza monetaria⁶. Sin embargo, en 2017, el número de personas pobres en el país fue de 6,9 millones, es decir, el 21,7% de la población nacional, el cual fue mayor en 1 punto porcentual a lo reportado en 2016 (20,7%).

El ligero aumento de la pobreza a nivel nacional, en 2017 respecto a 2016 fue el resultado del incremento en la incidencia de la pobreza en la zona urbana (1,2 puntos porcentuales) más que en la zona rural (0,6 puntos porcentuales), es decir, el aumento de la pobreza de la zona rural fue el doble de la pobreza urbana, tal y como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

La pobreza extrema rural en 2017 fue de

12,8%

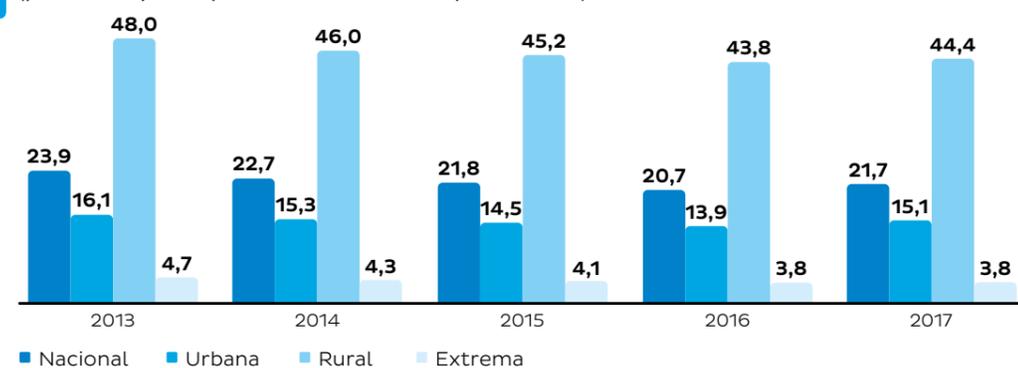
(menor en 0,4 puntos porcentuales a lo registrado en 2016)

Por su parte, en el caso de la pobreza extrema, esta se mantuvo en un 3,8% (lo que equivale a casi 1,2 millones de personas) en 2017 respecto de 2016. Por ámbito geográfico, la pobreza extrema tiene una mayor incidencia en la zona rural, antes que en la urbana. En efecto, la pobreza extrema rural en 2017 fue de 12,8% (menor en 0,4 puntos porcentuales a lo registrado en 2016); mientras que la pobreza extrema en la zona urbana fue de 1,17% (mayor en 0,3 puntos porcentuales a lo registrado en 2016).



Gráfico 1.6
Evolución de la incidencia de la pobreza total y extrema, según área de residencia, 2013-2017

(porcentaje respecto al total de la población)



Fuente: INEI-ENAHO 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

CAPÍTULO 02

CARACTERIZACIÓN DE LAS MIPYME FORMALES

En 2017, el número de Mipyme formales inscritas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) ascendió a 1 899 584, cifra que representó una participación del 99,5% del universo empresarial formal y un crecimiento de 9,9%, respecto al año 2016.

Al respecto, a fin de obtener el número de empresas formales se siguen cuatro criterios:

1. Que la empresa haya tenido un RUC vigente en el año bajo análisis.
2. Que la empresa perciba rentas de tercera categoría.
3. Que el tipo de contribuyente sea con fin lucrativo.
4. 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, así como a organizaciones y órganos extraterritoriales⁷.

En 2017, las Mipyme formales emplearon el

59,6%

de la PEA ocupada



2.1 La importancia de las Mipyme

La relevancia de las Mipyme radica en su contribución al desarrollo de la economía peruana, principalmente, a través de sus aportes en la generación de empleo y al valor agregado.

En 2017, las Mipyme formales emplearon el 59,6% de la PEA ocupada, situación que no presentó cambios significativos comparado con el año previo. Es importante resaltar que las microempresas concentraron cerca de la mitad del empleo formal (47,7%); mientras que la pequeña y mediana empresa contaron con una menor participación (9,9% y 2,0%). Al respecto, Tunal (2003) señaló que la importancia que tienen las microempresas en el mercado de trabajo es consecuencia de la capacidad que tienen para generar empleos con menores requerimientos.

Cuadro 2.1
Estimación del número de empleos en el sector privado, según estrato de empresa, 2017
(en porcentaje)

Tamaño empresarial	Tamaño empresarial		Part. % en la PEA ocupada
	Nº de personas	Part. %	
Microempresa	7 875 182	71,6	47,7
Pequeña empresa	1 633 225	14,8	9,9
Mediana empresa	332 464	3,0	2,0
Total de Mipyme	9 840 871	89,4	59,6
Gran empresa	1 165 534	10,6	7,1
Total del empleo en el sector privado	11 006 405	100,0	66,7

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.

Nota: El sector privado incluye practicantes, trabajadores familiares no remunerados e independientes que utilizan trabajadores familiares no remunerados.

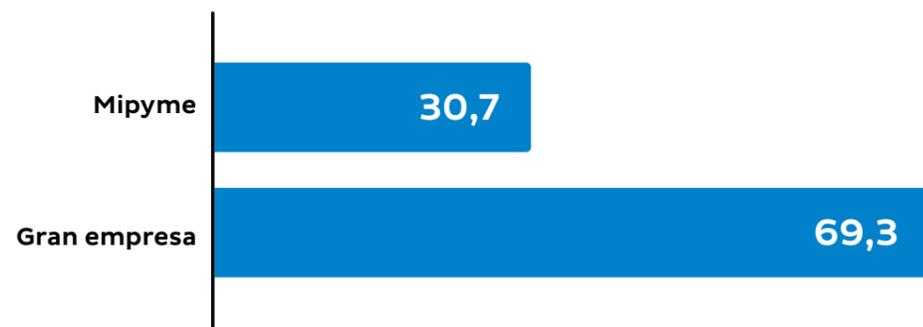
Fuente: INEI-ENAH0 2017

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE



Gráfico 2.1

Estimación del aporte de las empresas privadas no agropecuarias al valor agregado del sector privado, 2016 (en porcentaje)



Nota: No se incluye a las microempresas que tengan ventas por debajo de las 13 UIT. Asimismo, 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.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Por otro lado, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017, las Mipyme participaron con el 30,7% del valor agregado nacional en el año 2016. En la región latinoamericana, la contribución de las Mipyme al PBI fue de alrededor del 30%; mientras que en los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) esta tasa ascendió al 60% (OCDE/CEPAL, 2012).

La contribución de las Mipyme en el valor agregado contrastó con la contribución en el empleo. Esta situación podría sustentarse en la limitada productividad que presenta este segmento empresarial. Al respecto, la Organización Mundial del Comercio (WTO, 2016) señala que el bajo nivel de productividad de las PYME estaría asociado a la incapacidad para aprovechar las economías a escala, las dificultades que se enfrenta para tener acceso al crédito o las inversiones, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores.

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017, las Mipyme participaron con el

30,7%

del valor agregado nacional en el año 2016

2.2 Mipyme según estrato empresarial

De acuerdo al estrato empresarial, las Mipyme representaron el 99,5% del total de empresas en el 2017. Así, las microempresas formales determinaron el tejido empresarial formal abarcando el 96,2% del número total de empresas. De acuerdo a Saavedra et al. (2008), en América Latina esta distribución empresarial se mantuvo relativamente estable a lo largo de la última década pues, considerando la economía formal, las Mipyme concentraron el 99,5% de las empresas en la región, siendo en su mayoría microempresas (88,4% del total).

En cuanto a las pequeñas y medianas empresas (PYME) se encontró que este estrato empresarial abarcó tan solo el 3,3% del tejido empresarial. Si bien, la mayoría de estas empresas se encontraron articuladas a las grandes empresas nacionales o multinacionales, estas concentraron una baja proporción de empresas. En efecto, las PYME tienen particular importancia en la economía por la flexibilidad para adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleo (Luna, 2012). Sin embargo, la ausencia relativa de PYME representa una debilidad para el desarrollo del sector privado y, en general, de la economía peruana, pues las grandes empresas no cuentan con una base sólida para la subcontratación y una oferta de proveedores

Cuadro 2.2

Empresas formales, según estrato empresarial, 2017

Estrato empresarial ¹	Nº de empresas	%
Microempresa	1 836 848	96,2
Pequeña empresa	60 702	3,2
Mediana empresa	2 034	0,1
Total de Mipyme	1 899 584	99,5
Gran empresa	9 245	0,5
Total de empresas	1 908 829	100,0

^{1/} El estrato 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 del Contribuyente 2017

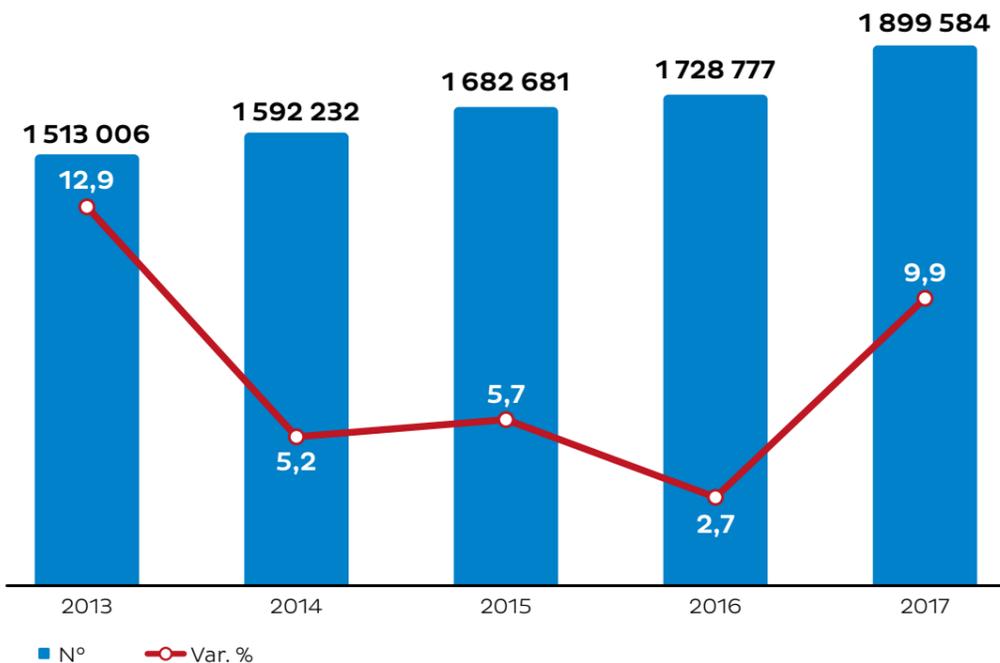
Elaboración: PRODUCE -OGEIEE

estables, de calidad y en crecimiento (Villarán, 2000).

En relación a la evolución de empresas, el número de Mipyme creció a un ritmo promedio anual de 7,2%, entre 2013 y 2017, crecimiento que guarda relación con el avance de la economía el cual fue en promedio 4,3% en el mismo periodo, acorde con las estadísticas del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Asimismo, Bardales (2012) señaló que el impulso a la generación de nuevas empresas se explica por las condiciones de mercado, tanto sectoriales como espaciales, que incidieron fuertemente sobre la decisión del empresario de entrar al mercado.



Gráfico 2.2
Evolución de las Mipyme formales, 2013- 2017



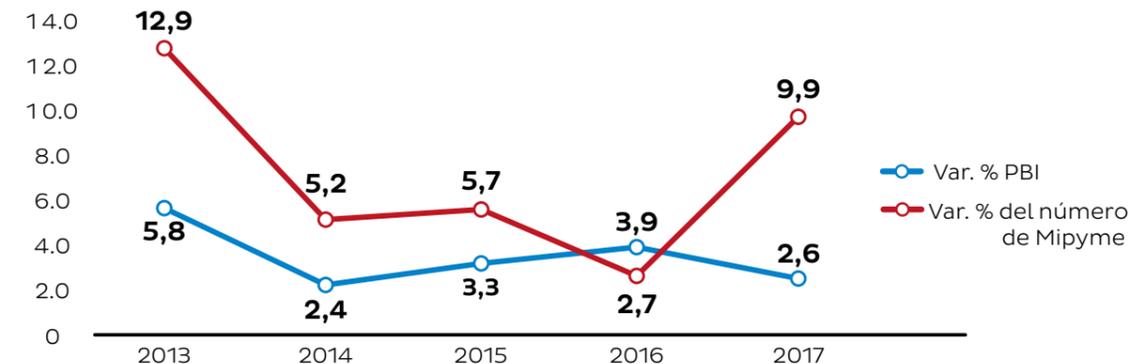
Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Asimismo, se pudo observar que la tasa de variación del número de Mipyme fue positiva en todos los años del periodo en referencia, alcanzando en 2013 un máximo crecimiento de 12,9%, respecto al año previo. En ese año, la economía peruana también registró una elevada tasa de crecimiento anual (5,8%). Cabe resaltar que, en el 2017, el crecimiento en el número de Mipyme fue mucho mayor comparado con los últimos tres años.

La literatura económica estudió el rol de las Mipyme sobre el crecimiento económico. En esa línea, Beck et al. (2005) investigaron la relación entre el tamaño empresarial y el crecimiento económico a partir de una muestra de 62 países para el periodo 1990-2000. Los autores encontraron que si bien existe una relación positiva entre el tamaño de las PYME y el crecimiento del PBI per cápita, no necesariamente se puede atribuir un impacto causal de las PYME al crecimiento económico.

Otros estudios, como el de Kantis et al. (2002), se enfocaron en las economías en desarrollo encontrando una relación positiva entre el crecimiento del número de empresas y el de la economía. Sin embargo, no todas las empresas que se crean en una economía aportan en la generación de la riqueza productiva. En el caso de la economía peruana, esto podría estar ocurriendo, puesto que se encuentra una baja relación positiva⁸ entre el crecimiento del número de empresas y la economía.

Gráfico 2.3
Crecimiento anual del número de Mipyme y del PBI (en porcentaje)



Fuente: Sunat y BCRP
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

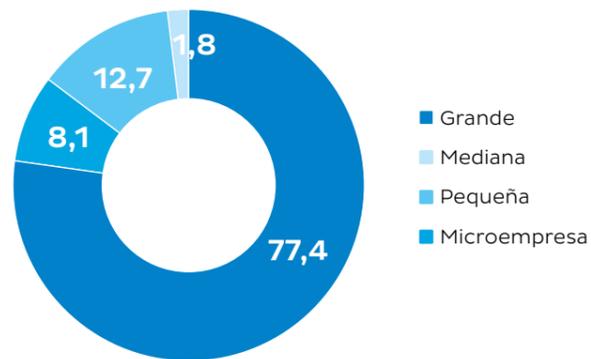
2.3 Mipyme según ventas

Una de las principales fuerzas que influye dentro y fuera de la organización empresarial, son las ventas, cuyo desenvolvimiento determina la permanencia de una firma en el mercado. Desde la óptica contable, los ingresos por ventas son una de las principales fuentes de ingresos de las empresas, siendo las regalías, los intereses y las rentas otras fuentes de ingresos también importantes. Asimismo, la teoría económica de la producción señala que las empresas tienen por objetivo maximizar los beneficios sujetos a una combinación óptima de factores (o insumos). Entonces, el nivel de ingresos podría diferenciar el desarrollo de una empresa en comparación con otra. Por ello, es relevante analizar cuál es la participación que tienen las empresas por tamaño y por sector en las ventas totales del país.

Al cierre del 2017, las ventas del segmento Mipyme representaron el 22,6% del total de ventas, situación que no presentó mayores cambios respecto al año previo. Este resultado es opuesto a la distribución del número de empresas, donde las Mipyme corresponden al 99,5% del total. De acuerdo al siguiente gráfico, las grandes empresas explican las tres cuartas partes de las ventas totales, a pesar de su reducido número de empresas. En ese sentido, la relación entre tamaño de empresa y el nivel de ventas presenta una relación directa; es decir, desde la óptica económica los mayores niveles de ventas se generaron por el estrato de gran empresa, que concentró las tres cuartas partes del total de ventas (77,4%).



Gráfico 2.4
Distribución de las ventas totales según estrato empresarial, 2017
 (en porcentaje)



Nota: Para estimar las ventas usamos las marcas de clase de los 24 intervalos de ventas que tiene la base de datos.
 Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE



En secuencia con el análisis anterior, se encontró que existe una alta concentración de Mipyme en los intervalos de ventas bajas (expresados en UIT anuales).

En el siguiente cuadro se puede observar que un total de 915,375 empresas formales tuvieron ventas anuales menores o iguales a 2 UIT, cifra que equivale al 48,2% del total de empresas formales. El 13,6% tuvo ventas anuales entre 2 y 5 UIT, y el 18,4% entre 5 y 13 UIT. Es así que el 80,1% de las Mipyme se encontró en el rango de ventas de hasta 13 UIT al año, y solo el 0,1% correspondió al rango de ventas entre 1700 y 2300 UIT anuales. En ese sentido, este análisis evidenció la heterogeneidad de las Mipyme en cuanto al rango de ventas, por lo que, se puede afirmar que la gran empresa es más resiliente ante un escenario coyuntural negativo, por lo que diversos estudios mencionan que estas adoptan más rápido nuevos procesos productivos lo que no repercute significativamente en sus ventas.



Cuadro 2.3
Mipyme formales, según rango de ventas, 2017

Rango de venta anual (UIT)	Mipyme		
	Número	Part. %	Acumulado
[0 - 2]	915 375	48,2	48,2
<2 - 5]	257 450	13,6	61,7
<5 - 13]	349 357	18,4	80,1
<13 - 25]	152 392	8,0	88,2
<25 - 50]	76 995	4,1	92,2
<50 - 75]	37 716	2,0	94,2
<75 - 100]	22 041	1,2	95,4
<100 - 150]	25 522	1,3	96,7
<150 - 300]	29 228	1,5	98,2
<300 - 500]	14 240	0,7	99,0
<500 - 850]	9 599	0,5	99,5
<850 - 1700]	7 635	0,4	99,9
<1700 - 2300]	2 034	0,1	100,0
Total	1 899 584	100,0	

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
 Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
 Elaboración: PRODUCE -OGEIEE

En relación a las microempresas, un grupo de instituciones públicas y privados⁹ realizaron una clasificación de este segmento empresarial de acuerdo al tipo de población involucrada, sus activos y su capacidad de generación de ingresos (Comité Coordinador, 1997).

En dicho documento se identificaron tres tipos de microempresas. El primero corresponde a microempresas de subsistencia y los otros dos tipos a microempresas de acumulación (simple o apilada).

Las microempresas de subsistencia se caracterizan por tener bajos niveles de productividad y niveles de ventas mínimos, por lo que los ingresos que obtienen son usados para gastos externos cubriendo muchas veces necesidades básicas del hogar del microempresario, como alimentación, vivienda, educación, entre otros (MTPE, 2006). Por otro lado, las microempresas de acumulación pueden ser de acumulación simple o acumulación apilada. En dichos casos, las microempresas generan excedentes que cubren los costos de su actividad y pueden invertir en el crecimiento de la empresa. Asimismo, en estas empresas es posible la acumulación de conocimiento tecnológico que conlleva a mejoras en productividad. Dada esta variedad es necesario reunir más evidencia sobre estos tipos de microempresa en el Perú.

2.4 Mipyme según número de trabajadores¹⁰

Al inicio del capítulo se hizo hincapié en el rol trascendental de las Mipyme en la generación de empleo, pues este estrato emplea al 59,6% de la PEA ocupada. En el 2017, el 96,3% de este segmento empresarial contaba con hasta cinco trabajadores, lo que representa una leve caída respecto al año anterior. Ello se debió a que gran parte de las Mipyme se constituyeron como personas naturales y registraron bajos niveles de ventas. Además, esta proporción de trabajadores varió de acuerdo al estrato empresarial: 98,1% de las microempresas, el 45,5% de las pequeñas empresas y el 19,2% de las medianas empresas tuvieron como máximo cinco trabajadores. Es decir, la importancia de las Mipyme – en términos de empleo – estuvo más vinculada al gran número de empresas que existen de manera agregada que a su capacidad individual para contratar trabajadores (Álvarez y Durán, 2009).

Cuadro 2.4
Mipyme formales por estrato empresarial, según rango de trabajadores, 2017

Rango de trabajadores	Micro	Pequeña	Mediana	Mipyme
[0 - 5]	1 801 688	27 620	391	1 829 699
%	98,1	45,5	19,2	96,3
[6 - 10]	22 439	11 900	203	34 542
%	1,2	19,6	10,0	1,8
[11 - 20]	8 486	11 489	395	20 370
%	0,5	18,9	19,4	1,1
[21 - 50]	3 298	7 268	532	11 098
%	0,2	12,0	26,2	0,6
[51 - 100]	715	1 825	298	2 838
%	0,0	3,0	14,7	0,1
[101 - 200]	178	485	149	812
%	0,0	0,8	7,3	0,0
Mayor a 201	44	115	66	225
%	0,0	0,2	3,2	0,0
Total	1 836 848	60 702	2 034	1 899 584
%	100	100	100	100

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

2.5 Distribución sectorial de las Mipyme

En relación a la distribución sectorial de las Mipyme, en 2017, el sector comercio y servicios congregaron a la mayor cantidad de empresas formales. En conjunto representaron el 87,6% del total de Mipyme. Asimismo, comercio y servicios son sectores económicos que representan un aporte importante al PBI y son la principal fuente de generación de empleo. Es así que, la distribución se encuentra sesgada hacia estos sectores. Se debe agregar también que el inicio de negocios dedicados a comercio de venta de bienes y servicios resultó más accesible que en otras actividades debido al bajo costo de entrada de las empresas al mercado.

Las Mipyme en la generación de empleo, usa al

59,6%

de la PEA ocupada



En el último quinquenio (2013–2017), el sector que presentó una mayor evolución en el número de Mipyme fue el de servicios

9,2%

Cuadro 2.5
Mipyme formales, según sector económico, 2013 y 2017

Sector económico	Mipyme 2013		Mipyme 2017	
	N°	%	N°	%
Comercio	694 358	45,9	878 285	46,2
Servicios	589 357	39,0	784 859	41,3
Manufactura	144 506	9,6	158 233	8,3
Construcción	47 378	3,1	41 916	2,2
Agropecuario	24 131	1,6	24 004	1,3
Minería	9 620	0,6	9 349	0,5
Pesca	3 656	0,2	2 938	0,2
Total	1 513 006	100	1 899 584	100

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013 y 2017
Elaboración: PRODUCE -OGEIEE

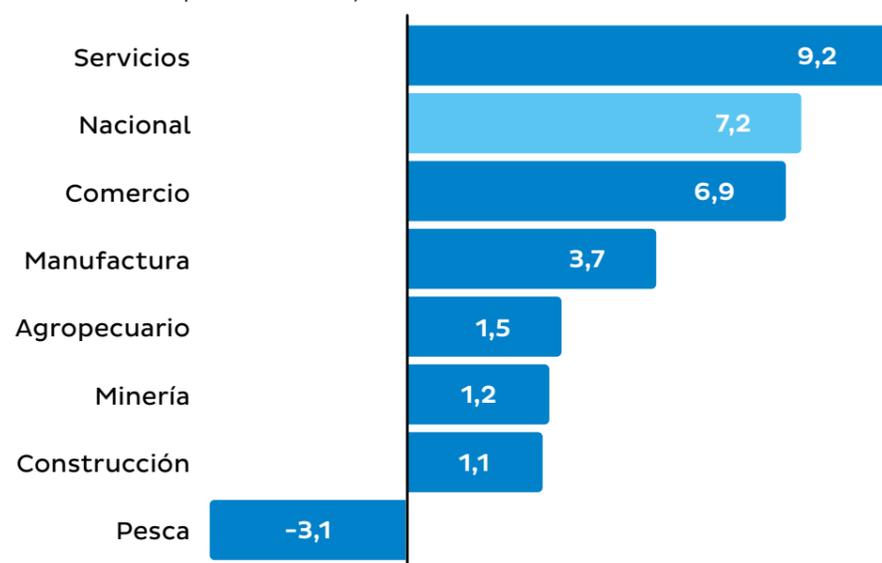
Por otro lado, el análisis previo indicó que es más difícil incursionar para las Mipyme en la producción de bienes del sector manufactura específicamente porque las exigencias de habilidades (mano de obra calificada) son mayores a diferencia del sector comercio y servicios. En efecto, los demás sectores (manufactura, construcción, agropecuario, minería y pesca), no mostraron mayor cambio en la estructura en el último quinquenio.

En el último quinquenio (2013–2017), los sectores que presentaron una mayor evolución en el número de Mipyme fueron servicios (9,2%) y comercio (6,9%). Siendo, el sector servicios el que superó al crecimiento promedio nacional del número de Mipyme que fue de 7,2%, mostrándose como el sector más dinámico en el periodo en mención. Por su parte, el sector comercio fue el segundo sector más dinámico en cuanto al crecimiento en el número de Mipyme, con una tasa

de crecimiento de 6,9%, mientras que en el sector manufactura, el número de empresas registró un crecimiento promedio de 3,7%, menor al promedio nacional. Pese a ello, el sector manufacturero es el tercer sector con mayor número de Mipyme y el tercer sector que más aportó al PBI nacional. Por último, el sector pesca registró una caída promedio de 3,1% en el mismo periodo, siendo el único sector con un desempeño negativo.

Gráfico 2.5
Tasa de crecimiento promedio anual de las Mipyme, según sectores, 2013-2017

(en variaciones porcentuales)



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013 y 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

De acuerdo al tamaño empresarial y sector económico, en todos los sectores, con excepción del sector pesquero, las microempresas concentraron entre el 90 y 95% del total de empresas por sector. Al respecto, en el sector pesca, caracterizado por tener el menor número de Mipyme, las microempresas representaron el 86,4% del total. En cuanto a las PYME, los sectores primarios (pesca y minería) y el sector construcción son los sectores que tuvieron mayores porcentajes de pequeña y mediana empresa (PYME). En efecto, el sector pesquero tuvo la mayor proporción de este segmento empresarial, explicado por el mayor porcentaje de pequeñas empresas.

Con estos resultados se encontró un tejido empresarial con una cantidad reducida de grandes empresas caracterizadas por su alta productividad y miles de microempresas con baja productividad. Lo que dejó en evidencia la ausencia de empresas que articulen el sector privado (PYME) que en las estadísticas se observó que tienen baja participación en el total de empresas. Estos resultados constituyen un aspecto fundamental al analizar la escala de producción eficiente y sus diferencias sectoriales. Por ello se debe tener en cuenta, además de las ventas, la amplia heterogeneidad entre sectores al momento de analizar la productividad empresarial.

La relevancia de sectores como comercio, servicios y manufactura estuvo en su dinamismo. Por ello, resulta de gran importancia desglosar las distintas actividades que componen dichos sectores. En ese sentido, el sector comercio se compone de tres grandes divisiones. En efecto, el comercio al por menor representó el 76,3% del total de Mipyme en este sector. Siendo las ventas al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en almacenes especializados¹¹ y las ventas al por menor en otros productos en almacenes especializados¹² las principales actividades de este subsector.

Cuadro 2.6
Empresas formales por estrato empresarial, según sector económico, 2017

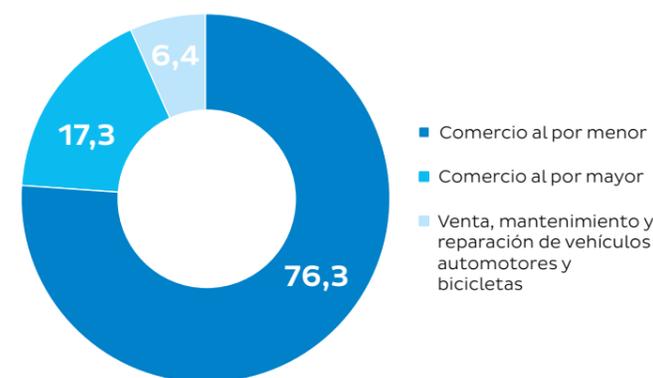
Sector económico	Estrato empresarial				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Agropecuario	23 034	841	129	347	24 351
Pesca	2 605	309	24	78	3 016
Minería	8 751	568	30	402	9 751
Manufactura	151 359	6 642	232	1 343	159 576
Construcción	37 500	4 286	130	506	42 422
Comercio	853 609	23 868	808	3 471	881 756
Servicios	759 990	24 188	681	3 098	787 957
Total	1 836 848	60 702	2 034	9 245	1 908 829

1/ El estrato 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 del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE -OGEIEE

Gráfico 2.6
Mipyme formales en el sector comercio, según división CIU, 2017 (en porcentaje)



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En el caso de servicios, el segundo sector con mayor concentración de Mipyme, el rubro “otras actividades de servicios comunitarias, sociales y personales” componen el mayor número de Mipyme, pues representaron el 28,9% del total de Mipyme en este segmento. Cabe mencionar que, a diferencia de los sectores primarios y secundarios, el sector servicios incluye una variedad de actividades. De acuerdo con Romero (2011), las actividades de este sector no son homogéneas dado que al interior se encuentran actividades tanto tradicionales como modernas con alto contenido de capital o baja utilización de este, elevado capital humano o baja utilización de este, con actividades inmersas en el mercado, pero también con alta participación de la economía informal. Por otro lado, el sector manufactura agrupó actividades económicas que transforman la materia prima e insumos diversos para generar bienes orientados al consumo humano (bienes finales) o al consumo de la industria (bienes intermedios). En el 2016, las actividades que predominaron en el sector manufacturero fueron la elaboración de productos alimenticios y bebidas (16,4%), fabricación de prendas de vestir (16,3%) y fabricación de muebles (12,5%).

Cuadro 2.7

Mipyme formales en sector servicios, según sección CIU, 2017

Sección	Descripción	Nº	%
O	Otras activ, de servicios comunitarias, sociales y personales	227 189	28,9
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	209 373	26,7
H	Hoteles y restaurantes	176 875	22,5
I	Transporte ,almacenamiento y comunicaciones	128 887	16,4
N	Actividades de servicios sociales y de salud (privada)	23 269	3,0
M	Enseñanza (privada)	14 398	1,8
J	Intermediación financiera	3 456	0,4
E	Suministro de electricidad, gas y agua	1412	0,2
Total		784 859	100

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
 Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Un aspecto muy importante en el análisis a nivel de sectores fue la participación de las distintas actividades económicas en términos de ventas. Así, se encontró que aun cuando las grandes empresas representaron alrededor del 0,5% de las ventas totales, obtuvieron un rol protagónico. En particular en sectores como construcción, donde la concentración de ventas en las empresas grandes fue menor (63,6%) y en otras donde generaron casi el total de ventas, como fue el caso de la minería (96,8%) y manufactura (84,9%).

Gráfico 2.7

Participación de las Mipyme formales en el sector manufacturero, según división CIU, 2017 (%)



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

2.6 Distribución espacial de las Mipyme

En este apartado se incluyó la distribución de las Mipyme a nivel regional. Acorde con la información proporcionada por Sunat, las regiones con mayor número de Mipyme fueron Lima, Arequipa, La Libertad, Piura y Cusco, regiones que en conjunto representaron el 65% del total de Mipyme peruanas. Además, estas cinco regiones tuvieron la mayor participación en el PBI nacional pues en conjunto aportaron con el 63% del PBI nacional en el 2017.

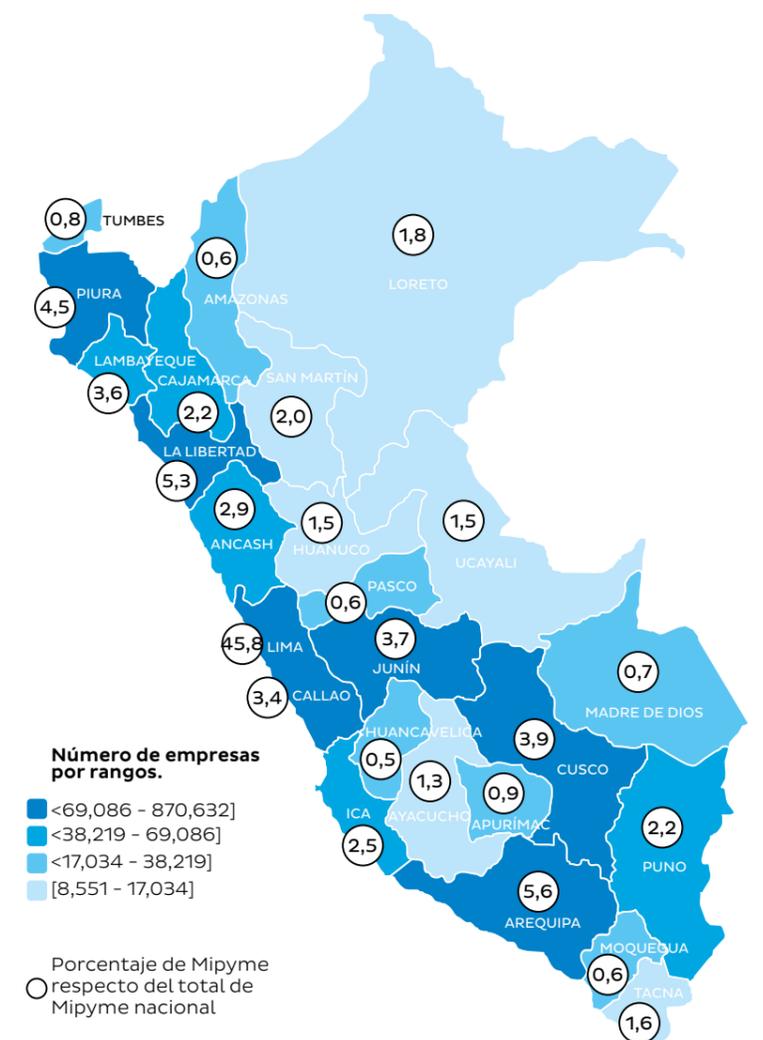
Estos resultados permitieron conjeturar la existencia de una relación entre el crecimiento económico regional y la concentración y distribución de las Mipyme a nivel nacional, es decir, las regiones que concentraron el mayor número de Mipyme también concentraron la mayor participación en la actividad económica nacional. Lo que guardaría relación con el acceso a mercados más amplios, así como el mayor acceso a servicios y bienes públicos.

Las regiones con mayor número de Mipyme fueron **Lima, Arequipa, La Libertad, Piura y Cusco**, regiones que en conjunto representaron el **65%** del total de Mipyme peruanas

Gráfico 2.8

Mipyme formales, según regiones-2017

(número de empresas y porcentajes)



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013 y 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En el último quinquenio 2013-2017, el crecimiento promedio del número de Mipyme fue de 7,2%, impulsado por regiones como Apurímac, Ayacucho y Huancavelica en las que el crecimiento promedio de este segmento empresarial estuvo entre 11%. En contraste, las regiones con menor crecimiento promedio en el número de Mipyme fueron Tacna, Pasco y Moquegua, con tasas menores a 4 y 6%.

Las regiones con menor crecimiento promedio en el número de Mipyme fueron **Tacna, Pasco y Moquegua**, con tasas menores a **4 y 6%**

Cuadro 2.8
Mipyme formales, según regiones, 2013- 2017

Regiones	2013	2017	Tasa de crecimiento promedio anual 2013-2017
Amazonas	8 448	11 298	8,4%
Áncash	44 199	55 252	6,3%
Apurímac	11 783	17 031	11,5%
Arequipa	85 556	106 234	6,8%
Ayacucho	16 976	25 187	11,3%
Cajamarca	31 912	42 060	8,1%
Callao	48 537	64 481	8,6%
Cusco	58 588	74 056	7,9%
Huancavelica	6 025	8 550	10,6%
Huánuco	20 261	28 143	9,8%
Ica	38 844	48 169	7,1%
Junín	54 675	70 943	7,9%
La Libertad	78 944	100 589	7,4%
Lambayeque	52 709	69 060	8,0%
Lima	722 372	869 537	6,3%
Loreto	26 338	33 265	7,5%
Madre de Dios	10 364	14 040	7,9%
Moquegua	10 526	11 830	4,4%
Pasco	9 812	11 215	5,6%
Piura	59 195	84 675	10,0%
Puno	30 953	41 471	9,1%
San Martín	27 405	38 141	9,6%
Tacna	25 421	30 505	5,8%
Tumbes	11 189	15 822	9,0%
Ucayali	21 974	28 030	8,6%
Total	1 513 006	1 899 584	7,2%

Cuando se realizó el análisis a nivel de regiones y tamaño empresarial las microempresas representaron más del 93% del total de empresas en todas las regiones. Como se mencionó en párrafos anteriores, la mayor parte de las microempresas tuvieron bajos niveles de ventas y se ubicaron en sectores con bajos niveles de productividad, lo que debilitó la estructura empresarial. En el caso de las PYME, este segmento tuvo poca presencia en todas las regiones, aunque algunas concentraron la mayor proporción de PYME como el caso de Lima, Loreto, Callao, Madre de Dios y Ucayali.

Con estos resultados se puede afirmar que existe una débil relación entre los estratos empresariales con escasas pequeñas y medianas empresas que, como se mencionó, constituyen los sectores intermedios de todo sector privado y son los que dan más cohesión a la economía.



Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013 y 2017
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

CAPÍTULO 03

En el Perú, como en cualquier país del mundo, todas las personas que realicen actividades empresariales deben cumplir con determinadas obligaciones tributarias¹³, para ello es necesario que se acojan a uno de los regímenes de tercera categoría¹⁴ establecidos en el sistema tributario nacional. En ese sentido, el impuesto a la renta de tercera categoría grava la renta obtenida por la realización de actividades empresariales que desarrollan las personas naturales y jurídicas y que constituyen un negocio habitual, generalmente estas rentas se producen por la participación de la inversión del capital y el trabajo.

En el país, a partir del año 2017, los regímenes tributarios sufrieron modificaciones. Antes de dicho periodo se contaba solo con tres regímenes: un Régimen General del Impuesto a la Renta¹⁵ (REG) y dos Regímenes Tributarios Simplificados (RTS). Estos son el Régimen Especial del Impuesto a la Renta¹⁶ (RER) y el Nuevo Régimen Único Simplificado¹⁷ (Nuevo RUS).

Desde enero de 2017 se incorporó el Régimen MYPE Tributario¹⁸ (RMT), sumando en total cuatro regímenes tributarios. El RMT no es el primer régimen orientado para las micro y pequeñas empresas, ya que con ese objetivo fue creado tanto el Nuevo RUS como el RER; la diferencia con estos regímenes es que estos tributan en base a sus ingresos y con el RMT se tributa en base a sus resultados o utilidad, en la cual se aplica una alícuota progresiva. El beneficio de esta diferencia es que el RMT puede deducir gastos, tributa en base a su utilidad y permite tener una tasa más atractiva que la del régimen general. Por otro lado, contribuye a la lucha contra la informalidad exigiendo a la cadena productiva el comprobante respectivo para poder sustentar su costo o gasto. Asimismo, el RMT comprende a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, las asociaciones de hecho de profesionales y similares, domiciliadas en el Perú cuyos ingresos netos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable.

Con respecto a los RTS, estos cuentan con beneficios especiales para las micro y pequeñas empresas (MYPE) y tienen como principal objetivo establecer el rápido acceso de las MYPE al sistema tributario, así como brindar facilidades para el pago de sus impuestos, de acuerdo con la realidad de sus negocios.

El RMT comprende a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, cuyos ingresos netos no superen las

**1700
UIT**

Desde enero de **2017** se incorporó el **Régimen MYPE Tributario (RMT)**, sumando en total cuatro regímenes tributarios

En ese sentido, el Nuevo RUS, que rige a partir del año 2004, es un régimen que, facilita a los pequeños contribuyentes a contribuir con el país. Consta de una cuota fija mensual por categoría que se calcula de acuerdo al monto de sus ingresos y compras, y que sustituye al Impuesto General a las Ventas (tipo IVA) y al Impuesto sobre la Renta, mientras que el RER es un régimen simplificado del Impuesto sobre la Renta que se basa en la aplicación de una alícuota diferencial para servicios y el resto de las actividades para determinar el impuesto resultante, la misma que permite atender la diferente rentabilidad que tienen las actividades señaladas. En el RER, el contribuyente debe cumplir sus obligaciones del Impuesto General a las Ventas por el régimen general, lo que le permite emitir facturas con crédito fiscal, posibilidad que le está vedada al pequeño contribuyente del Nuevo RUS.

El Régimen General (REG) es aquel régimen que no posee restricciones respecto a la actividad, ingresos, personal, otros; por ende, es el régimen más amplio de todos los regímenes de renta. Entre las características del régimen general, existe la obligación de realizar mensualmente pagos a cuenta, ya que la determinación del impuesto a la renta se realiza al finalizar el ejercicio, con lo cual es necesaria y obligatoria la presentación de la declaración jurada anual.

En esa línea, los regímenes cuentan con requisitos específicos que permiten identificar a las MYPE. Entre las variables que se utilizan para la identificación está el rango de ventas, el número de locales, actividades específicas, entre otras. (Ver anexo 2)



¹³ Código Tributario, Artículo 1º: La obligación tributaria, que es de derecho público, es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, siendo exigible coactivamente.

¹⁴ Las actividades generadoras de rentas de tercera categoría se encuentran especificadas en los artículos 28º de la Ley del Impuesto a la Renta y el 17º del Reglamento.

¹⁵ Determinación del impuesto a la renta de tercera categoría contenido en la Ley del Impuesto a la Renta

¹⁶ Régimen Especial del Impuesto a la Renta a que se refiere el Capítulo XV de la Ley del Impuesto a la Renta

¹⁷ Nuevo RUS aprobado por el Decreto Legislativo N° 937 y normas modificatorias.

¹⁸ El 20 de diciembre del 2016, con el Decreto Legislativo N° 1269 y su reglamento Decreto Supremo N° 403-2016-EF, se dio nacimiento y regulación del Régimen MYPE Tributario (RMT).

Cuadro 3.1
Regímenes Tributarios de Tercera
Categoría en el Perú, 2017

Régimen Tributario	Principales características y requisitos	Obligación Tributaria
Régimen General (REG)	<ul style="list-style-type: none"> No establece condiciones ni requisitos para acogerse Facturas, boletas de venta, tickets con derecho a crédito fiscal Declaración Jurada Anual 	<ul style="list-style-type: none"> Impuesto a la Renta (29,5%) IGV (18%) con derecho a crédito fiscal ISC (solo si estuviera afecto) Contribuciones a Essalud y ONP

Regímenes Tributarios Simplificados (RTS)

Régimen Especial (RER)	<ul style="list-style-type: none"> Personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país. Ingresos netos y adquisiciones anuales no debe superar los S/. 525 000. El valor de los activos fijos no debe superar los S/. 126 000 (no incluye predios ni vehículos) No más de 10 trabajadores por turno. Facturas, boletas, tickets con derecho a crédito fiscal. Declaración Jurada Mensual. No están obligados a la Declaración Jurada Anual. 	<ul style="list-style-type: none"> Impuesto a la Renta (1,5%) mensual. IGV 18% con derecho a crédito fiscal. 									
Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS)	<ul style="list-style-type: none"> Personas naturales, sucesiones indivisas domiciliadas en el país, que exclusivamente obtengan rentas por la realización de actividades empresariales. También, personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país que perciban rentas de cuarta categoría únicamente por actividades de oficios. Ingresos brutos mensuales y adquisiciones no mayores a S/. 8000. Equivalente a S/. 96 000 anuales. Actividades en un solo establecimiento. El valor de los activos fijos no debe superar los S/. 70 000 (no incluye predios ni vehículos) Emite: boletas y tickets sin derecho a crédito fiscal. Declaración Jurada Mensual. No están obligados a la Declaración Jurada Anual 	<ul style="list-style-type: none"> Un solo pago: cuota mensual, cada contribuyente paga la cuota mensual del Nuevo RUS según los montos mínimos y máximos de ingresos brutos y de adquisiciones mensuales. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Cat.</th> <th>Ingresos brutos o adquisiciones mensuales</th> <th>Cuota Mensual 2017</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Hasta s/. 5000</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Más de s/. 5000 hasta s/. 8000</td> <td>50</td> </tr> </tbody> </table>	Cat.	Ingresos brutos o adquisiciones mensuales	Cuota Mensual 2017	1	Hasta s/. 5000	20	2	Más de s/. 5000 hasta s/. 8000	50
Cat.	Ingresos brutos o adquisiciones mensuales	Cuota Mensual 2017									
1	Hasta s/. 5000	20									
2	Más de s/. 5000 hasta s/. 8000	50									

Régimen MYPE Tributario (RMT)

Régimen MYPE Tributario (RMT)	<ul style="list-style-type: none"> Personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país. Ingresos Netos anuales no debe superar las 1700 UIT. Deben llevar los siguientes libros contables: <ul style="list-style-type: none"> Ingresos netos anuales hasta 300 UIT: Registro de ventas, registro de compras y Libro Diario de formato simplificado. Ingresos netos anuales superiores a 300 UIT obligados a llevar libros según art. 65° de la Ley del Impuesto a la Renta. Facturas, boletas y todo lo demás permitido con derecho a crédito fiscal. Pueden acogerse todas las actividades económicas. Declaración jurada mensual y anual. 	<ul style="list-style-type: none"> Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1,5% o coeficiente. Impuesto a la Renta anual se determinará según la escala progresiva acumulativa de acuerdo al siguiente detalle: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Renta Neta Anual</th> <th>Tasas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hasta 15 UIT</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Más de 15 UIT</td> <td>29,5%</td> </tr> </tbody> </table> IGV 18% con derecho a crédito fiscal. 	Renta Neta Anual	Tasas	Hasta 15 UIT	10%	Más de 15 UIT	29,5%
Renta Neta Anual	Tasas							
Hasta 15 UIT	10%							
Más de 15 UIT	29,5%							

Nota: 1/ Hasta el 31 de diciembre de 2016 existían 5 categorías
Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

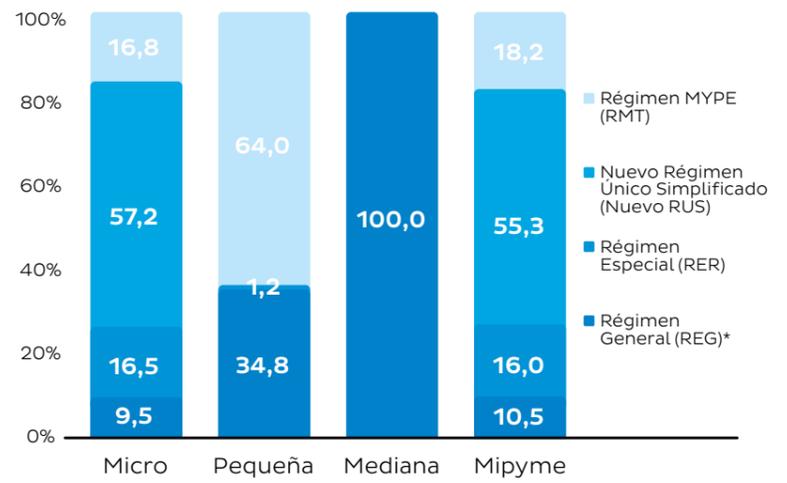
En el año 2017, el
57,2%
de las microempresas
se acogieron al
Nuevo RUS



Es notable que la mayor parte de las Mipyme se acoge al Nuevo RUS (55,3%), al Régimen MYPE Tributario (18,2%) y al Régimen Especial (16,0%); sin embargo, la proporción varía según el tamaño empresarial. Como es de esperarse, los Regímenes Tributarios Simplificados (RTS) tienen una gran participación en la microempresa debido a que estos regímenes se encuentran enfocados en las empresas de menor tamaño. En efecto, en el año 2017, el 57,2% de las microempresas se acogieron al Nuevo RUS y el 16,5% al Régimen Especial, lo que equivalió al 73,7% de las microempresas.

Asimismo, ninguna empresa pequeña perteneció al Nuevo RUS y solo el 1,2% de ellas se encontró en el Régimen Especial debido a que los RTS tienen restricciones con respecto al ingreso (y a las compras en el caso del Nuevo RUS) para poder acogerse a ellos. A saber, el límite en el ingreso bruto que establece el Nuevo RUS es de S/. 8000 mensuales y en el ingreso neto que establece el RER es de S/. 525 000 anuales.

Gráfico 3.1
Mipyme formales según tamaño
empresarial y régimen tributario, 2017
(en porcentaje)



Nota: El tamaño empresarial ha sido definido según Ley N° 30056.
Nota: (*) Incluye otros regímenes tributarios (agrario, Amazonía, frontera, otros)
Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017, el **25,7% de las MYPE** calificaron al nuevo Régimen MYPE Tributario como regular, el **22,9%** bueno y solo el **2,3%** malo

Por otro lado, se puede observar que el Régimen MYPE Tributario tiene una gran participación en el micro y pequeña empresa. El 16,8% de las microempresas y el 64,0% de las pequeñas empresas pertenecen a ese régimen debido a que todas las actividades económicas pueden acogerse al Régimen MYPE Tributario, además que este régimen permite a las empresas deducir gastos y costos, acceder al crédito tributario, emitir comprobantes con derecho a crédito fiscal. Es así que, en la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017, el 25,7% de las MYPE calificaron al nuevo Régimen MYPE Tributario como regular, el 22,9% bueno y solo el 2,3% malo.

En cuanto al Régimen General, este tiene el 34,8% de participación de la pequeña empresa y el 100% de la mediana empresa. Esto es porque dicho régimen no establece condiciones ni requisitos para acogerse. No obstante, gran parte de las microempresas (9,5%) se acogen a este régimen a pesar de poder acogerse a algún Régimen Tributario Simplificado (RTS) que les conllevaría a afrontar menores obligaciones tributarias.

Ahora, si bien los RTS ofrecen facilidades tributarias, también establecen limitaciones que las microempresas toman en consideración para incorporarse al Régimen MYPE Tributario o Régimen General. Por un lado, al acogerse al Nuevo RUS no es posible emitir facturas de venta, lo cual evita que las empresas que pertenecen a este régimen puedan hacer negocios con empresas a gran escala. Y, por otro lado, el Régimen Especial no permite la deducción del costo y gasto necesarios para la producción y mantenimiento lo cual podría afectar la rentabilidad del negocio.

Asimismo, debe tenerse en cuenta que existen negocios cuyo rango de ventas depende mucho de las fechas especiales en el calendario, por lo cual pueden presentar meses de bajos ingresos y meses en los cuales las ventas se impulsan por el gran consumo masivo debido a las celebraciones (Vigil Vidal, 2012). Por lo anterior, las microempresas que tienen una alta volatilidad en sus ventas prefieren registrarse bajo el Régimen MYPE Tributario o Régimen General, para evitar superar el valor máximo de ventas, adquisiciones, número de trabajadores, entre otros, y así evitar sanciones por parte de la Administración Tributaria.

El Régimen MYPE Tributario, permite a las empresas deducir gastos y costos, acceder al crédito tributario y emitir comprobantes con derecho a crédito fiscal. Por eso el

16,8%

de las microempresas pertenecen a este régimen

El número de contribuyentes inscritos en los Regímenes Tributarios Simplificados (RTS) representó un crecimiento positivo y significativo en los últimos cinco años. La tasa de crecimiento promedio de las Mipyme acogidas al Nuevo RUS y al Régimen Especial del Impuesto a la Renta fue 14,3% y 1,7%, respectivamente. Asimismo, en el periodo 2012-2016, el número de contribuyentes acogidos al Régimen General también registró un crecimiento positivo (4,1%), no obstante, en 2017 presentó una disminución en 67,7 puntos porcentuales, como consecuencia de la migración de las empresas al Régimen MYPE Tributario (347 mil empresas).



Cuadro 3.2

Principales limitaciones de los Regímenes Tributarios Simplificados

Régimen	Limitación	Implicancia
Nuevo RUS	No puede emitir facturas y solo el 6% de comprobantes emitidos por un Nuevo RUS son deducibles para el cliente	Los clientes pueden ser consumidores intermedios como las empresas y no solo consumidores finales como las personas, por lo cual las empresas como clientes necesitan que se les entregue facturas para sustentar gasto y/o costo para poder usar el crédito fiscal del IGV
Régimen Especial (RER)	Para el cálculo del impuesto a la renta no es posible deducir los costos y/o gastos necesarios en el que incurre la empresa para producir, sino que se aplica un porcentaje fijo sobre las ventas netas mensuales efectuadas	Si el porcentaje que representa la ganancia de la empresa con respecto a las ventas es menor que el porcentaje establecido por el RER entonces ya no será rentable para las empresas seguir en ese régimen. Por ejemplo, si el porcentaje de ganancia es 1% con respecto a las ventas y el impuesto que se paga es 1,5% con respecto a las ventas, claramente habrá pérdidas

Fuente: Sunat y Castillo (2009)
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

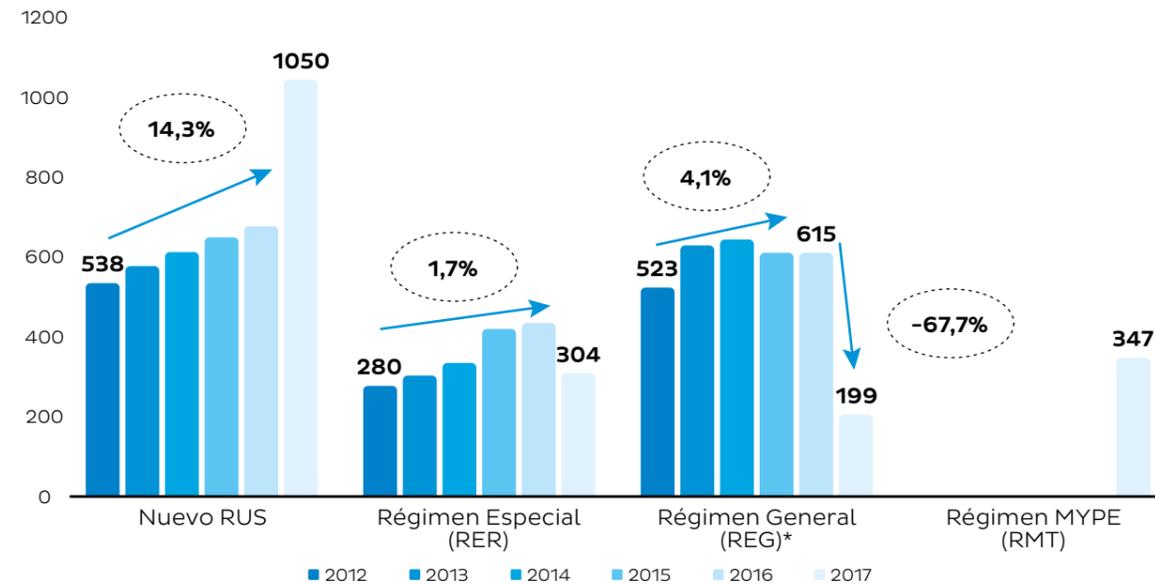
Cabe señalar que, en el año 2014, la gran mayoría de Mipyme se acogieron al Régimen General; sin embargo, en los años 2015, 2016 y 2017, esta situación varió porque la mayoría de Mipyme se acogieron al nuevo RUS. Esto posiblemente pueda deberse a la estrategia de

que la Sunat implementó a mediados del año 2015 con la finalidad de explicar, tanto a los microempresarios registrados como a los no registrados en la Administración Tributaria, los beneficios de la formalización y brindar información acerca de las obligaciones tributarias (Sunat, 2015).

En el año 2017 se pudo notar que con la creación del Régimen MYPE Tributario y la eliminación de la tercera, cuarta y quinta categoría del Nuevo Régimen RUS, las firmas migraron de regímenes tributarios. En esa línea, del total de Mipyme inscritas en 2016, alrededor de 1,4 millones

Gráfico 3.2
Evolución del número de Mipyme inscritas en los regímenes tributarios de Tercera Categoría, 2012-2017

(en porcentaje)



Nota: (*) Incluye otros regímenes tributarios (agrario, Amazonía, frontera, otros)
Fuente: Sunat y Castillo (2009)
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

continuaron operando en 2017 bajo el mismo tamaño empresarial. No obstante, variaron en cuanto al régimen tributario, siendo que:

- El 10,1% de las Mipyme que en 2016 se encontraron en el Régimen Especial, en 2017 migraron al Régimen MYPE Tributario.
- El 64,9% de las firmas que en 2016 pertenecieron al Régimen General, al año siguiente transitaron al Régimen MYPE Tributario.
- El 3,0% de empresas que en 2016 estuvieron inscritas bajo el Régimen del Nuevo RUS, en 2017 pasaron a formar parte del Régimen Especial, y el 1,8% al Régimen MYPE Tributario.

Al analizar las Mipyme por sector económico y régimen tributario se pudo observar que el Régimen General tuvo una gran participación en los sectores construcción (32,3%), agropecuario (29,5%), pesca (24,6%) y minería (23,0%), mientras que el nuevo RUS registró una mayor concentración en los sectores comercio, servicios y manufactura con el 67,0%, 48,2% y 44,3%, respectivamente.

En cuanto al régimen especial, este concentró el 31,2% del sector minería y 29,2% de manufactura. Asimismo, se observó que el Régimen MYPE tributario tuvo una mayor presencia en el sector construcción (62,3%), pesca (30,6%) y minería (28,0%).

De otro lado, una empresa puede estar constituida legalmente como persona natural o jurídica. Por lo general, dicha elección depende de la actividad económica que realiza, del capital disponible, de si son una o más personas las que invierten en la empresa, entre otros factores.

Según el portal Crece Negocios (2015), las personas naturales pueden acceder a ciertos beneficios, tales como bajos costos de constitución de una empresa, pocos requerimientos de inversión, el acceso a un régimen tributario simplificado sin las exigencias de llevar y presentar tantos documentos contables, y

Cuadro 3.3
Matriz de transición de las Mipyme según Régimen Tributario, 2016-2017

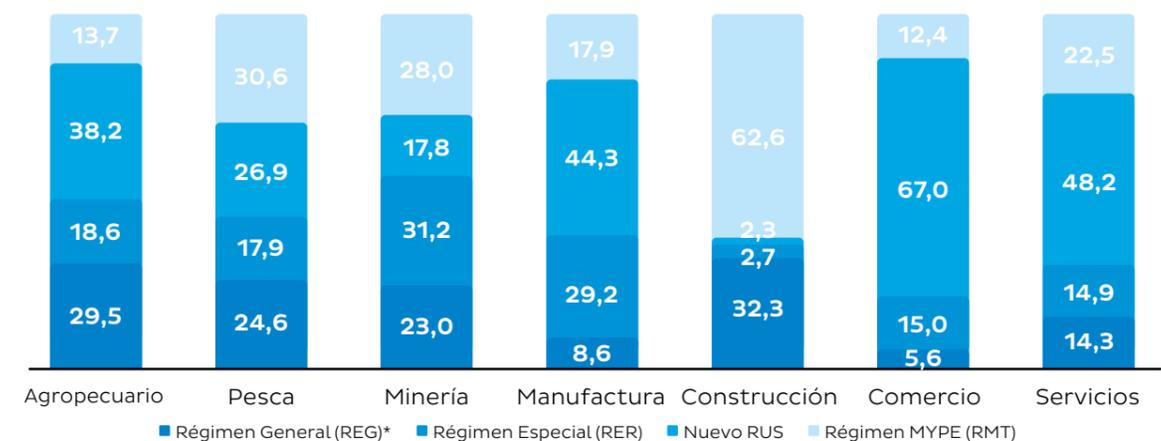
(en porcentaje)

Tamaño empresarial	2017				Total general
	Régimen Especial	Régimen General*	Régimen Nuevo RUS	Régimen MYPE Tributario	
Régimen Especial	87,5%	1,7%	0,7%	10,1%	100,0%
2016 Régimen General	2,2%	32,7%	0,3%	64,9%	100,0%
Régimen Nuevo RUS	3,0%	0,2%	95,0%	1,8%	100,0%

Nota: (*) Incluye otros regímenes tributarios (agrario, Amazonía, frontera, otros)
Fuente: Registro Único del Contribuyente 2016 y 2017 - Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 3.3
Mipyme según sector económico y régimen tributario, 2017

(en porcentaje)



Nota: (*) Incluye otros regímenes tributarios (agrario, Amazonía, frontera, otros)
Fuente: Sunat y Castillo (2009)
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

con la posibilidad de ser liquidadas o vendidas fácilmente. Sin embargo, este tipo de empresas también presentan algunas limitaciones: tienen responsabilidad ilimitada y presentan menos posibilidades de acceder a créditos financieros. Mientras que, si la empresa se constituye como una

persona jurídica, esta tiene responsabilidad limitada, mayor disponibilidad de capital y mayores posibilidades de acceder a un crédito financiero. No obstante, presenta una mayor dificultad al momento de constituirla y una mayor cantidad de documentos contables.

La gran mayoría de las Mipyme se constituyeron como persona natural (79,7%). Sin embargo, este porcentaje varió según el estrato empresarial: el 82,0% de las microempresas se constituyeron como persona natural, mientras que esta cifra para la pequeña empresa solo ascendió al 11,8% y es aún menor para la mediana (3,8%) y gran empresa (3,1%).

En el caso de las Mipyme constituidas como personas jurídicas, la relación es inversa debido a que solo el 18,0% del total de las microempresas están constituidas bajo este tipo de contribuyente. Es importante destacar que en los tres estratos de análisis, la Sociedad Anónima Cerrada es el tipo de personería jurídica que más destaca, seguida de las Empresas Individuales de Responsabilidad limitada. Por lo tanto, los datos muestran que, a mayor estrato empresarial, mayor es la probabilidad de que la empresa se constituya como una persona jurídica.

La gran mayoría de las Mipyme se constituyeron como persona natural

79,7%

siendo las microempresas las que en mayor porcentaje se constituyeron (82%)

Cuadro 3.4
Mipyme formales, según tipo de contribuyente, 2017
(en porcentaje)

Tipo empresa	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Mipyme	Gran empresa	Total
Persona natural con negocio	1 506 024	7 143	77	1 513 244	286	1 513 530
%	82,0	11,8	3,8	79,7	3,1	79,3
Sociedad Anónima Cerrada	160 754	30 947	1 191	192 892	5 061	197 953
%	8,8	51,0	58,6	10,2	54,7	10,4
Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	113 373	12 252	226	125 851	580	126 431
%	6,2	20,2	11,1	6,6	6,3	6,6
Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	39 301	6 688	217	46 206	818	47 024
%	2,1	11,0	10,7	2,4	8,8	2,5
Sociedad Anónima	10 121	3 098	274	13 493	2 338	15 831
%	0,6	5,1	13,5	0,7	25,3	0,8
Sociedad Irregular	2 656	269	5	2 930	15	2 945
%	0,1	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Sociedad Civil	1 522	183	15	1 720	35	1 755
%	0,1	0,3	0,7	0,1	0,4	0,1
COOPERATIVAS, SAIS, CAPS	1 214	42	22	1 278	63	1 341
%	0,1	0,1	1,1	0,1	0,7	0,1
Sucesión Indivisa con negocio	1 197	27	2	1 226	3	1 229
%	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
Otros	686	53	5	744	46	790
%	0,0	0,1	0,2	0,0	0,5	0,0
Total	1 836 848	60 702	2 034	1 899 584	9 245	1 908 829

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT.

Fuente: Sunat, Registro Único de Contribuyente 2017

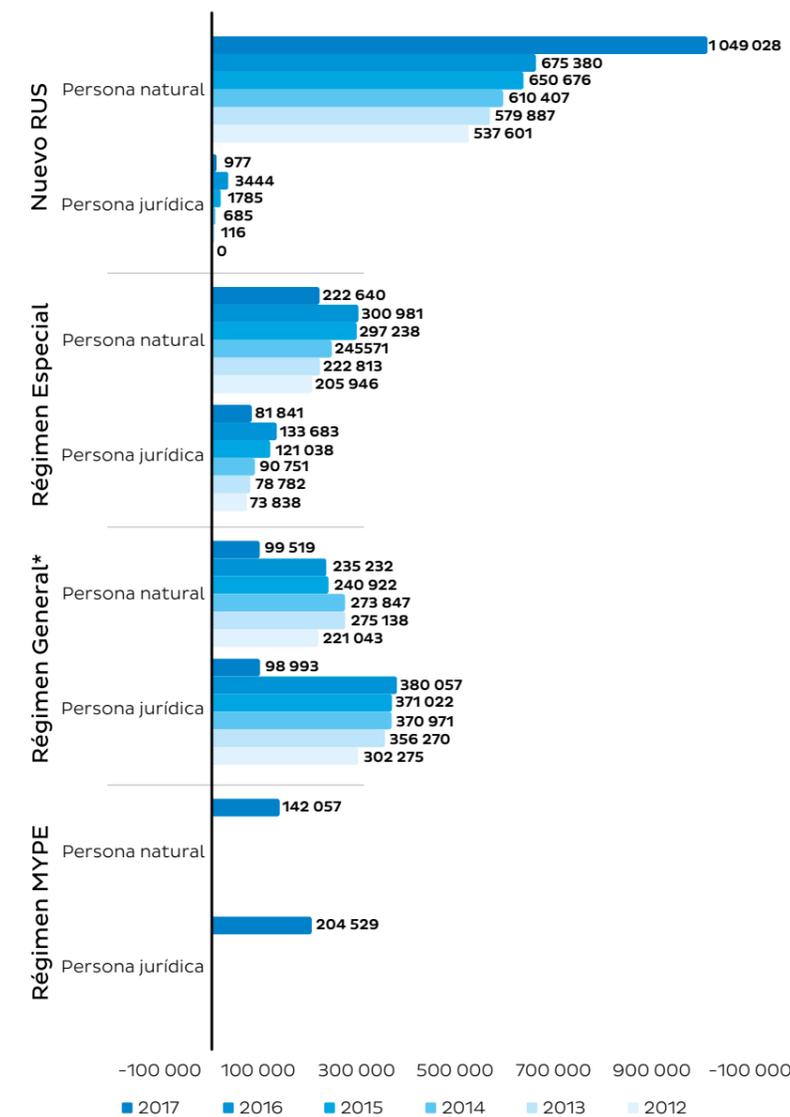
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Al hacer el análisis por tipo de contribuyente, tanto persona natural como jurídica¹⁹, se observó un crecimiento positivo. En cuanto al Nuevo RUS, se registró que a partir del 2013 hubo un crecimiento positivo de la inscripción de la persona jurídica en el régimen, lo que se debió, principalmente, a la inclusión de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) en el régimen (Ley N° 30056)²⁰; no obstante, en el 2017 se notó una disminución, como consecuencia de la eliminación de las tres últimas categorías del Nuevo RUS, a través del Decreto Legislativo N° 1270²¹, quedando en su mayoría personas naturales sujetas a la primera y segunda categoría.

De otro lado, se observó un crecimiento constante del número de Mipyme inscritas en el Régimen Especial hasta el 2016. Al año siguiente (2017) se verificó una reducción tanto de la persona jurídica como natural. Lo mismo sucede con las Mipyme acogidas al Régimen General, esta denota una disminución tanto para la persona natural como jurídica, esto es principalmente por la transición de las empresas al Régimen MYPE Tributario.

A continuación, se muestra la calificación otorgada por las empresas a los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones tributarias tanto para el año 2015 como para el año 2016, utilizando la Encuesta Nacional de Empresas (ENE).

Gráfico 3.4
Evolución del número de Mipyme inscritas en los regímenes tributarios de tercera categoría según tipo de contribuyente, 2012-2017



Nota: (*) Incluye otros regímenes tributarios (agrario, Amazonía, frontera, otros)

Fuente: Sunat y Castillo (2009)

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

¹⁹ Para aquella clasificación se ha tomado como persona natural y jurídica a las personas que tributan como tal de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta. En específico, sociedades conyugales y las sucesiones indivisas tributan como personas naturales.

²⁰ Literal c) incorporado por el artículo 21° de la Ley N° 30056, publicada el 2 julio de 2013.

²¹ Artículo 7°. - Categorización del Nuevo RUS.

Según el **ranking Doing Business 2018**, las mayores trabas para hacer negocios se encuentran en el **tiempo destinado a pagar impuestos** y en los **procesos posteriores a la declaración de impuestos**.

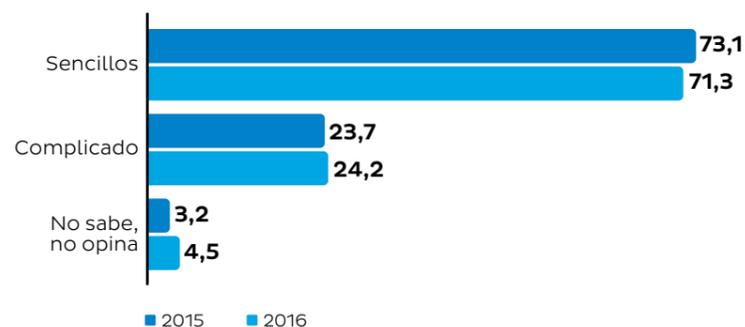
En el año 2016, el 71,3% de las empresas afirmó que los procedimientos para el cumplimiento del pago de impuestos nacionales (tales como el impuesto a la renta, impuesto general a las ventas, impuesto selectivo al consumidor, entre otros.) fueron sencillos. Dicho porcentaje fue menor en 1,8% respecto al año previo, mientras que el 24,2% de las empresas manifestó que los procedimientos para realizar el pago de impuestos fueron complicados (+0,4 p.p. respecto al 2015).

Además, cabe destacar que, en concordancia con el párrafo anterior, el Perú retrocedió dieciséis posiciones en la categoría pago de impuestos del ranking Doing Business 2018²². Dicha categoría comprende cuatro indicadores: i) pagos, ii) tiempo, iii) tasa total de impuestos y iv) el índice posterior al pago de impuestos. De lo cual, se desprende que las mayores trabas para hacer negocios se encuentran en el tiempo destinado a pagar impuestos y en los procesos posteriores a la declaración de impuestos. De acuerdo a esto, a través de la ENE

2017, se verificó que el 21,2% de las Mipyme tuvieron dificultades para realizar el pago de impuestos, siendo el principal motivo “no contar con los recursos” (43,9%) y “no poder pagar a tiempo” (37,1%).

En ese sentido, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) viene impulsando una serie de mejoras en la declaración de los impuestos y contribuciones sociales, utilizando herramientas informáticas que permitieron no solo reducir significativamente los tiempos de procesamiento, validación y generación de las declaraciones, sino también mejorar la calidad de la información (Sunat, 2015).

Gráfico 3.5
Calificación por parte de las empresas de los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones respecto a los impuestos nacionales 2015 – 2016
(en porcentaje)



Nota: Resultado del análisis de 4456 empresas que respondieron la ENE 2016 y ENE 2017.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016 y 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE



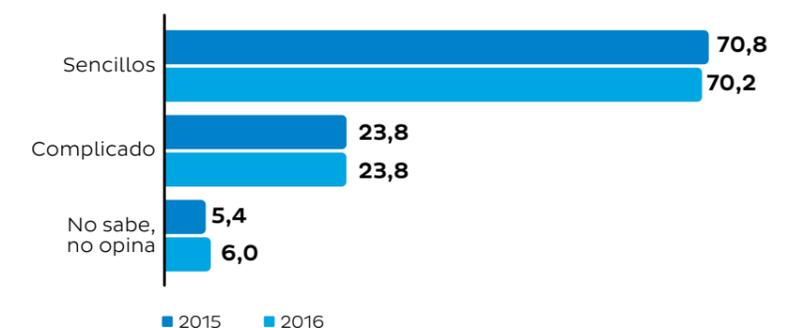
A saber, uno de los instrumentos implementados por la Sunat fue la Planilla Electrónica²³, mediante la cual los empleadores cumplen con sus obligaciones de tipo laboral, de seguridad social y tributaria, entre otros, a través de una ventanilla única que facilita el registro y cumplimiento de sus obligaciones (Sunat, 2015). Asimismo, a fin de otorgar mayores facilidades a los contribuyentes, la Administración Tributaria creó el instrumento Mis declaraciones y pagos²⁴ que permite acceder a formularios virtuales, presentar declaraciones y pagos, y realizar consultas sobre las declaraciones presentadas y pagos efectuados; por lo que este servicio irá eliminando progresivamente el uso del Programa de Declaración Telemática (PDT), así como otros formularios virtuales o físicos para presentar las referidas declaraciones.

²³ La Planilla Electrónica es el documento llevado a través de los medios informáticos desarrollados por la Sunat, en el que se encuentra la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.
²⁴ Resolución de Superintendencia N° 335-2017/SUNAT
²⁵ El Fondo de Compensación Municipal se constituye con los siguientes recursos: El rendimiento del Impuesto de Promoción Municipal, el rendimiento del Impuesto al Rodaje y el Impuesto a las Embarcaciones de Recreo.

De acuerdo con el artículo 3° del Decreto Legislativo N° 776 “Ley de Tributación Municipal”, las municipalidades perciben ingresos tributarios por los impuestos municipales, las contribuciones y tasas que determinen los consejos municipales, los impuestos nacionales creados en favor de las municipalidades y recaudados por el Gobierno Central (como el Impuesto de Promoción Municipal – IPM – cuya base imponible es la misma que corresponde al IGV y tasa impositiva 2%) y los contemplados en las normas que rigen El Fondo de Compensación Municipal²⁵. Sin embargo, los tributos a cargo de las municipalidades son el impuesto predial, impuesto de alcabala, impuesto al patrimonio vehicular, impuesto a las apuestas, impuesto a los juegos, impuesto a los espectáculos públicos no deportivos y los arbitrios.

En el año 2016, el 70,2% de las empresas afirmó que los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones tributarias municipales fueron sencillos, 0,6 p.p. menos que el año previo. Así, cabe señalar que mientras en el 2015 el 23,8% afirmó que los procedimientos de pago de tributos municipales fueron complicados, hoy en día el porcentaje se mantiene.

Gráfico 3.6
Calificación por parte de las empresas de los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones respecto a los tributos municipales 2015 – 2016
(en porcentaje)



Nota: Resultado del análisis de 4456 empresas que respondieron la ENE 2016 y ENE 2017.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016 y 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

CAPÍTULO 04

LAS MIPYME Y EL EMPLEO

Como se mencionó en el capítulo 2, el segmento Mipyme tiene una significativa importancia dentro de la estructura productiva de una economía, tanto por su aporte a la producción nacional como por su potencial de absorción de empleo.

Este capítulo analiza la evolución del empleo generado por las empresas del sector privado²⁶ utilizando información de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) para el periodo 2013-2017, ejecutada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), con el objetivo de generar indicadores que permitan conocer la evolución de la pobreza, el bienestar y las condiciones de vida de los hogares.



4.1 La importancia de las Mipyme en el empleo

La importancia de las Mipyme en el empleo está determinada principalmente por dos factores: el primero corresponde a la participación de este segmento empresarial en la estructura del empleo y el segundo concierne a la creación de empleo que generan las Mipyme.

La participación de las PYME en el empleo bordea el

67,0%

Los resultados indican que aproximadamente el 60,0% de empleos corresponde al segmento Mipyme, lo que verifica su importancia en la estructura del empleo.

En América Latina y el Caribe, la OIT señaló que existían alrededor de **10 millones de MYPE** durante el 2013

Con respecto al primer factor, Deijl et al. (2013)²⁷ señalan que las PYME cuentan con una importante participación en el empleo total, incluso si se clasifica a los países por nivel de ingresos o por regiones²⁸. En efecto, según Ayyagari et al. (2010), citado por Deijl et al. (2013), la participación de las PYME en el empleo bordea el 67,0%. Criscuolo et al. (2014) ofrecen evidencia relevante acerca de la participación de las Mipyme en el empleo total para 18 países miembros de la OCDE. Los resultados indican que aproximadamente el 60,0% de empleos corresponde al segmento Mipyme, lo que verifica su importancia en la estructura del empleo. En el caso de América Latina y el Caribe, la Organización Internacional del Trabajo (2015) – OIT señaló que existían alrededor de 10 millones de MYPE responsables del 47,0% del empleo durante el 2013; a pesar de su alta informalidad y baja productividad.

En cuanto al segundo factor, la OIT (2015) refirió que existe evidencia empírica sólida que verifica que las PYME son un verdadero motor de creación de empleo. Al respecto, Ayyagari et al. (2010), citado por Deijl et al. (2013), encuentran que en la mayoría de países evaluados en su estudio más del 50,0% de la creación neta de empleo²⁹ corresponde al estrato empresarial de menor tamaño (5 a 99 empleados). En esta misma línea, Dinh et al. (2010) verifican que la relación entre el tamaño de la empresa y el crecimiento del empleo es negativa, lo cual indica que a medida que el tamaño de la empresa se incrementa, el aporte a la creación de empleo se reduce.

²⁷ En un estudio encargado por la OIT y la Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ).

²⁸ El autor clasifica los países en 6 regiones: (1) Norte y Este de África, (2) Oeste de Europa y Asia Central, (3) Oeste de Asia y el Pacífico, (4) América Latina y el Caribe, (5) África y (6) Sur de Asia.

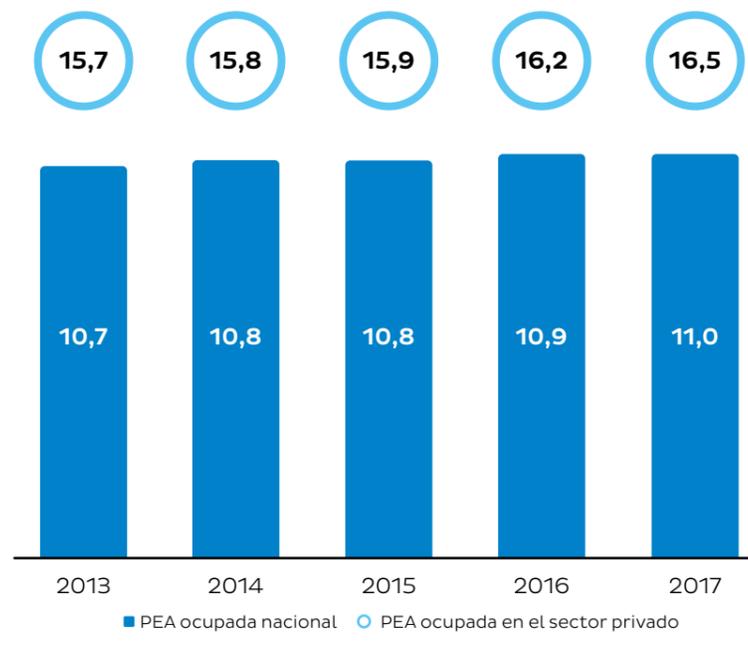
²⁹ La creación neta de empleo hace referencia a la diferencia entre los empleos creados por empresas nuevas o ya existentes y los empleos destruidos, bien por contracción de las empresas ya existentes o como consecuencia del cierre de las mismas.

En Latinoamérica, las definiciones con respecto a los estratos empresariales fueron diversas y descansan sobre criterios como empleo, ventas, activos, si la unidad económica pertenece a determinado sector económico tal como manufactura, comercio o servicios; entre otros. Incluso en diversos países de la región existe más de un criterio, tal como era el caso de Perú antes de 2013, año a partir del cual, se emplea una clasificación de estrato empresarial por rango de ventas tras la promulgación de la Ley N° 30056. Sin embargo, para el desarrollo del presente capítulo se utilizará el número de trabajadores como criterio para definir los estratos empresariales. Al respecto, a nivel internacional, de acuerdo a clasificaciones por rango de trabajadores utilizadas por el Banco Mundial, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD por sus siglas en inglés) y la Unión Europea³⁰, las empresas con menos de 250 trabajadores son consideradas en la categoría Mipyme.

El empleo en el sector privado representa el 67,5% de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada (16,5 millones). Esto significa cerca de 11 millones de puestos de trabajo para los peruanos, lo que genera un efecto multiplicador en el bienestar de sus familias. Las Mipyme abarcan el 88,8% del empleo generado por el sector privado, superando ampliamente el número de puestos de trabajo creado por las grandes empresas³¹.



Gráfico 4.1
Evolución de la Población Económicamente Activa Ocupada Nacional y en el sector privado, 2013 - 2017 (variación porcentual anual)



Fuente: INEI-ENAH0 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

4.2 Características generales del empleo en las Mipyme

Entre el 2013 y el 2017, la cantidad de personal que conformaban la PEA en el sector privado no se modificó sustancialmente. En efecto, en dicho periodo, la cantidad de personas ocupadas en este sector creció a un ritmo promedio anual de 0,8%, registrando un total de 11,0 millones (67,5% de la PEA ocupada) al cierre de 2017. De este grupo, el 88,7% corresponde al segmento Mipyme.

Asimismo, se identificó que el número de trabajadores de las empresas que cuentan con 251 o más trabajadores creció a un ritmo promedio de 0,4% por año, entre el 2013 y 2017. En tanto, el número de trabajadores en el segmento Mipyme creció a un ritmo de 0,8% por año en el mismo periodo (0,7% en la categoría de 2 a 10 trabajadores, y 1,2% en las categorías de 11 a 100 trabajadores y 0,6% de 101 a 250 trabajadores).

Por otro lado, es necesario mostrar que no existió una considerable recomposición de la fuerza laboral empleada por los distintos tamaños de empresas en los últimos años. Más aún, es altamente posible que las tendencias de emprendimiento consoliden más la tendencia a que las firmas de menor tamaño alberguen más empleo, independientemente del grado de formalidad que logren ostentar, y más allá de la discusión sobre el grado en que el emprendimiento puede convertirse en una restricción al crecimiento económico³².

El empleo en el sector privado representa el **67,5% de la (PEA) ocupada (16,5 millones)**. Esto significa cerca de 11 millones de puestos de trabajo. Las Mipyme abarcan el **88,8%** del empleo generado por el sector privado,

Cuadro 4.1
Número de empleos en el sector privado, según rango de trabajadores, 2013 - 2017

Tamaño empresarial (rango de trabajadores)	2013	2014	2015	2016	2017	TCPA* (*) 2013-2017
2 a 10	7 593 363	7 609 800	7 697 698	7 803 352	7 875 182	0,7
11 a 100	1 621 759	1 577 172	1 622 896	1 548 375	1 633 225	1,2
101 a 250	315 728	307 400	326 711	356 642	332 464	0,6
251 a más	1 188 339	1 268 359	1 178 202	1 230 801	1 165 534	0,4
Total	10 719 188	10 762 732	10 825 507	10 939 169	11 006 405	0,8

Nota: El tamaño 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.

Fuente: INEI- ENAH0
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

³² Naudé (2010). Entrepreneurship, developing countries and development economics: new approaches and insights. Small business economics.

³⁰ La clasificación utilizada en la mayor parte de estudios elaborados por estas organizaciones establece que se considera pequeñas y medianas empresas a aquellas empresas que tienen entre 10 y 250 trabajadores.

³¹ Según definición internacional por número de trabajadores (con más de 250 trabajadores).

Gráfico 4.2
Composición del empleo en el sector privado según rango de trabajadores, 2013 y 2017



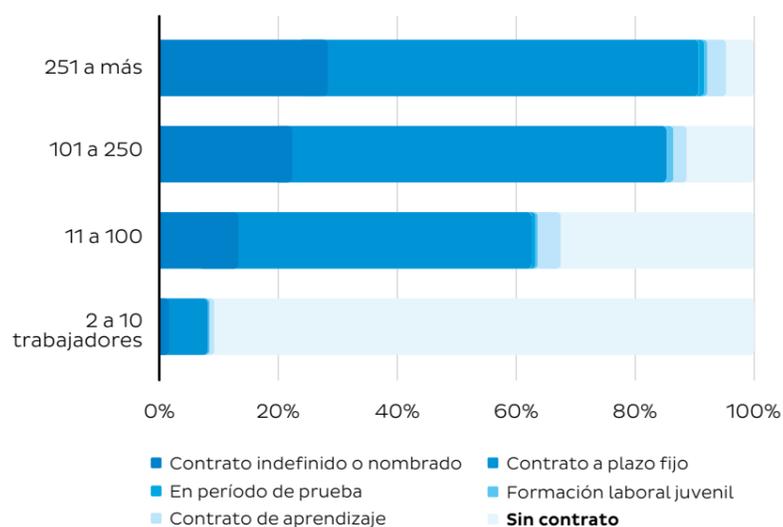
Nota: El tamaño empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: microempresa hasta 10 trabajadores; pequeña empresa de 11 a 100 trabajadores; mediana empresa de 101 a 250 trabajadores; y gran empresa más de 251 trabajadores.

Fuente: INEI-ENAH0

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En el último quinquenio, la composición del empleo en el sector privado no presentó variaciones significativas. Las cifras mostraron que la mayor parte del empleo se concentró en el segmento de empresas con 2 a 10 trabajadores (71,6%). Por el contrario, son las grandes empresas las que disminuyeron su participación pasando de 11,1 a 10,6% en el periodo en mención.

Gráfico 4.3
Participación de trabajadores del sector privado según tamaño empresarial y modalidad de contratación, 2017 (participación porcentual)



Nota: El tamaño 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.

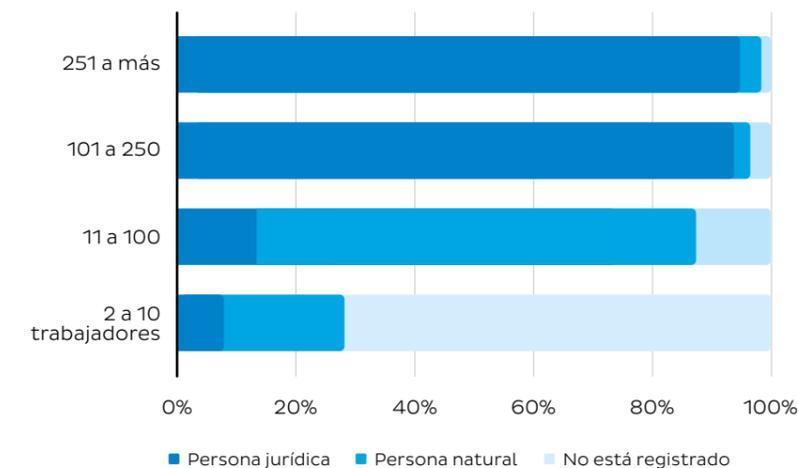
Fuente: INEI-ENAH0 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

De manera complementaria, se puede observar que dentro del empleo de microempresas (de 2 a 10 trabajadores), hay mayor cantidad de unidades productivas sin ningún registro tributario, es decir, permanecen en la informalidad y no tributan a la autoridad que administra los impuestos. Al 2017, 5,9 millones de personas reportaron que las unidades productivas para las que trabajan no se encontraban registradas en Sunat; de todas ellas, 5,6 millones corresponderían al tamaño empresarial micro. De igual forma, dentro de este tamaño existen escasas unidades constituidas como personas jurídicas ante Sunat.

Complementariamente, existe otra noción de informalidad desde el enfoque laboral, la cual consiste en omitir o no registrar a los trabajadores de la empresa bajo algún tipo de contrato. Hacia el 2017, un total de 5,0 millones de personas señalaron que no poseían ningún contrato o vínculo laboral con la unidad productiva para la cual prestaban servicios. Similarmente al caso previo, 4,3 millones de estas personas se encontraban laborando para una empresa de tamaño micro; es decir, alrededor del 55,1% de todas las personas que laboran en una microempresa.

Gráfico 4.4
Participación de trabajadores del sector privado, según tamaño empresarial y formalización, 2017 (participación porcentual)



Nota: El tamaño 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.

Fuente: INEI-ENAH0 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

La participación de la informalidad, principalmente bajo la noción laboral, revela que las unidades productivas no logran alcanzar una mayor escala de producción con los niveles de empleo que poseen. Esto implica que la informalidad es una consecuencia de la baja productividad dentro de estas unidades, por lo que no pueden brindar salarios competitivos ni mucho menos los beneficios laborales que otorga la formalidad. Una consecuencia directa de todo esto es que, incluso dentro de las microempresas formales, los niveles de productividad sean los más bajos entre todos los estratos de la economía. Lo observado para el caso de la economía peruana es que estas empresas poco productivas no salen (o "mueren") del mercado como consecuencia de la competencia formal. Más aún, es la formalidad la que muchas veces se ve afectada por la competencia desleal que la informalidad supone.

Cuadro 4.2
Distribución regional de los trabajadores del sector privado, según rango de trabajadores, 2017

Regiones	2 a 10 trabajadores	11 a 100 trabajadores	101 a 250 trabajadores	251 a más trabajadores	Total
Amazonas	164 855	7657	293	1272	174 077
Áncash	335 276	46 156	13 761	35 242	430 435
Apurímac	180 499	8838	255	1195	190 787
Arequipa	265 362	73 874	17 774	65 098	422 108
Ayacucho	236 419	18 371	2215	4002	261 007
Cajamarca	597 809	24 695	811	16 581	639 896
Callao	152 041	86 478	20 687	86 091	345 297
Cusco	474 467	27 178	5145	23 688	530 478
Huancavelica	203 519	9372	2424	1503	216 819
Huánuco	288 830	18 060	1852	5855	314 597
Ica	146 637	45 735	16 516	48 433	257 322
Junín	443 840	36 238	6185	29 473	515 736
La Libertad	461 997	107 582	17 174	68 927	655 679
Lambayeque	276 498	53 607	12 035	49 304	391 444
Lima	1 760 928	826 981	178 194	566 012	3 332 115
Loreto	266 724	30 765	4886	11 488	313 863
Madre de Dios	44 966	4735	835	1886	52 422
Moquegua	42 266	6153	1167	9793	59 379
Pasco	99 560	8270	4 092	8594	120 516
Piura	420 087	65 257	14 278	75 192	574 814
Puno	482 657	48 191	4002	14 921	549 771
San Martín	268 336	35 207	3739	15 089	322 370
Tacna	90 509	11 015	810	10 426	112 760
Tumbes	45 798	7676	930	6035	60 439
Ucayali	125 305	25 135	2403	9433	162 276
Total	7 875 182	1 633 225	332 464	1 165 534	11 006 405

Nota: El tamaño 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.
Fuente: INEI - ENAHO 2017
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

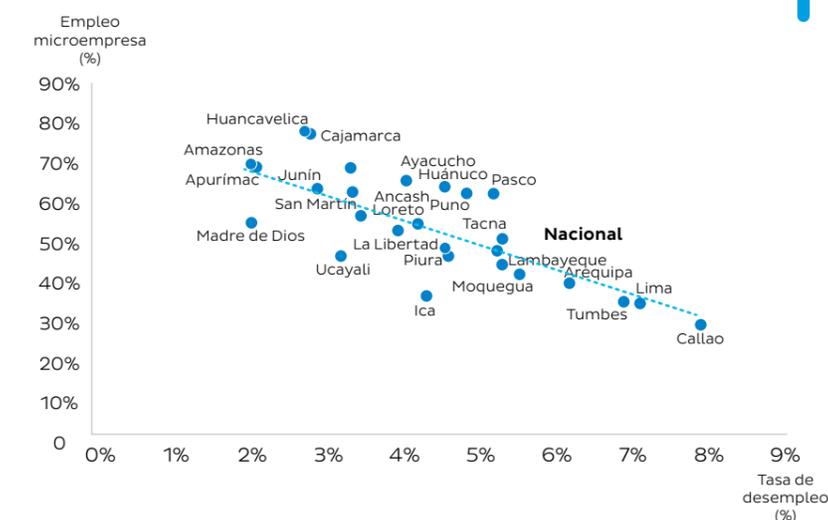
Por otro lado, no es posible generalizar los niveles de productividad o de informalidad de las unidades productivas a lo largo del país; la amplia heterogeneidad se evidencia, entre otros indicadores, a través de la distribución regional del empleo. Como puede verse en el cuadro 4,2, solo en la región de Lima se encuentra el 22,4% de la mano de obra empleada por microempresas, y un 30,3% de toda la mano de obra empleada por el sector privado. Más aún, en comparación con el año 2007, la mano de obra del tamaño micro en Lima creció 11,5 p.p., solo superado por Pasco, Madre de Dios, Junín, La Libertad y Huancavelica en donde alcanzaron tasas de crecimiento para ese estrato de 28,8%, 27,8%, 18,5%, 15,2% y 14,6%, respectivamente. Una explicación parcial de este comportamiento radica en el bajo nivel de urbanidad que existía en las ciudades del interior del país; conforme las ciudades empiezan a crecer y las zonas rurales se desocupan, se incrementa la demanda por mano de obra que no necesita ser calificada.

Con lo anterior es posible realizar algunas inferencias relacionadas al rol de la microempresa (la unidad empresarial más abundante y pequeña) y el desempleo en cada región. En particular, las elevadas tasas de desempleo en algunas regiones coinciden con un menor empleo generado por unidades productivas de menor tamaño, o MYPE. Este es el caso de

regiones como Lima, Callao, Tumbes y en menor medida Arequipa. De manera equivalente, las regiones de Apurímac, Madre de Dios y Amazonas presentaron tasas de desempleo bajas al 2017 y también ostentaron mayores tasas de empleo generado por microempresas o unidades productivas con menos de diez trabajadores. Hay una correlación negativa entre ambas tasas, lo cual desliza la posibilidad de que el desempleo puede ser atacado con la proliferación de unidades productivas pequeñas altamente demandantes de mano de obra.

Solo en la región de Lima se encuentra el **22,4%** de la mano de obra empleada por microempresas, y un 30,3% de toda la mano de obra empleada por el sector privado

Gráfico 4.5
Tasas de desempleo y empleo generado por microempresas del sector privado, 2017



Fuente: INEI-ENAHO 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

A nivel de los principales sectores, el empleo generado por empresas presentó tendencias disímiles en los últimos años. Del cuadro 4,3 se distingue que el empleo creció más, en promedio, en el sector de pesca con un 2,1% entre los últimos 5 años. En orden de importancia

le sigue el sector servicios con 1,5% de crecimiento, y en menor medida el sector agropecuario con 0,8%. También es importante constatar que el empleo en el sector manufactura fue el que más cayó en dicho periodo, con un decrecimiento promedio de -1,0%.

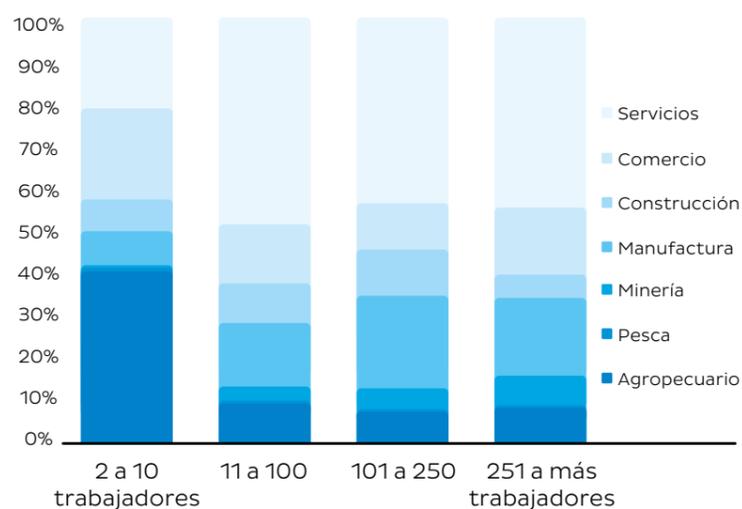
Cuadro 4.3
Empleo en empresas del sector privado, según sector económico, 2013-2017

Sector	2013	2017	TCPA
Agropecuario	3 420 237	3 551 182	0,8%
Pesca	55 314	61 392	2,1%
Minería	187 779	186 156	-0,2%
Manufactura	1 271 142	1 209 157	-1,0%
Construcción	850 662	821 536	-0,7%
Comercio	2 139 637	2 166 860	0,3%
Servicios	2 794 418	3 010 122	1,5%
Total	10 719 188	11 006 405	0,5%

Nota: TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual
 Fuente: INEI - ENAHO 2017
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

De manera complementaria, es preciso notar que, si bien el sector pesca experimentó un crecimiento promedio de su empleo, este sector sigue siendo el que menor empleo generó para todos los tamaños empresariales. Aquí es necesario indicar que no todos los sectores fueron altamente intensivos en mano de obra o trabajo. En ese sentido, destacó el sector agropecuario y el de servicios como aquellos que demandan más empleo.

Gráfico 4.6
Distribución del empleo en empresas del sector privado, por tamaño empresarial, según sector económico, 2017
 (participación porcentual)

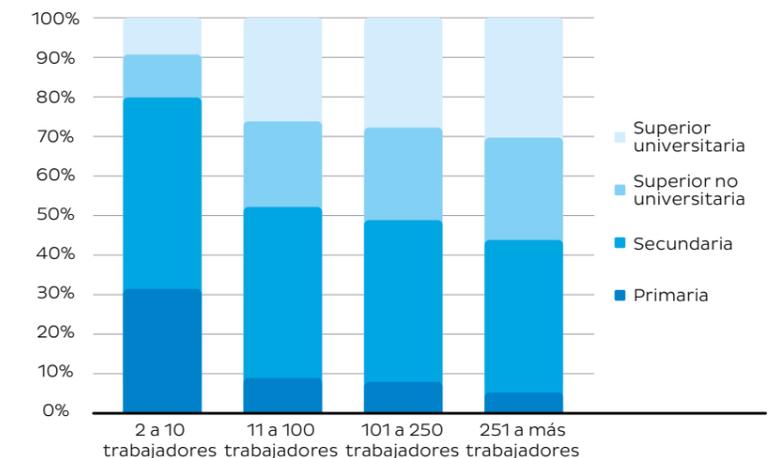


Nota: El tamaño empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: microempresa hasta 10 trabajadores; pequeña empresa de 11 a 100 trabajadores; mediana empresa de 101 a 250 trabajadores; y gran empresa más de 251 trabajadores.
 Fuente: INEI-ENAHO 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En particular, el sector agropecuario demandó más mano de obra en el tamaño empresarial más pequeño lo cual contrasta con los tamaños más grandes; la diferencia entre ambas demandas diferenciadas radicaría en las habilidades necesitadas para la pequeña agricultura y la gran agricultura, siendo esta más intensiva en capital y conocimientos. Por su parte, la manufactura de cualquier tamaño siempre requiere algunos conocimientos específicos relacionados a los bienes que produce y al capital que emplea. Con todo ello, no debe resultar casual que en el tamaño más pequeño o micro la mayor cantidad de trabajadores no posea nivel educativo superior. Esto puede ser apreciado en el gráfico 4.7.

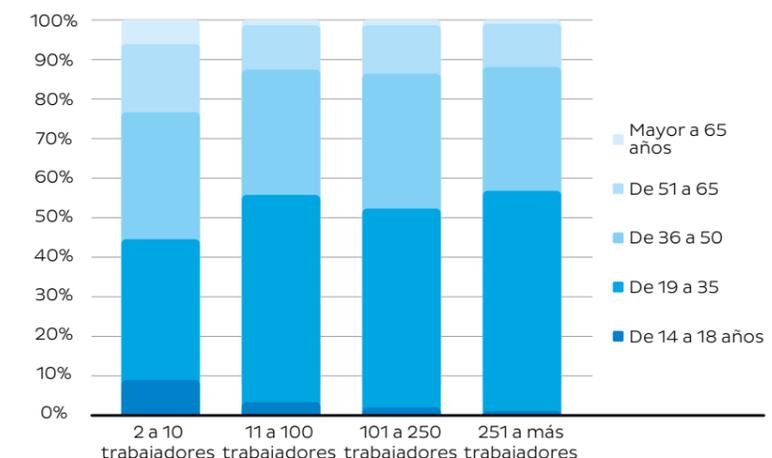
Evidentemente, los bajos niveles educativos influyeron negativamente en la productividad de estas firmas, haciendo que, de forma agregada, toda la oferta de la economía presente baja productividad. Así, un shock de productividad totalmente exógeno y positivo sería, por ejemplo, la inmigración masiva de mano de obra barata, pero con mayor calificación. Complementariamente, los tamaños empresariales más pequeños emplean una mayor proporción de población dependiente: personas en edad de trabajar no adultas y adultas mayores de 65; esto permite disminuir el desempleo, pero con niveles salariales poco competitivos y probablemente sin los beneficios laborales

Gráfico 4.7
Distribución del empleo en empresas del sector privado, por tamaño empresarial y nivel educativo
 (participación porcentual)



Nota: El tamaño 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.
 Fuente: INEI-ENAHO 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 4.8
Distribución del empleo en empresas del sector privado, por estrato empresarial y grupos etarios
 (participación porcentual)



Nota: El tamaño 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.
 Fuente: INEI - ENAHO 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

adecuados. No obstante, la premisa de que las microempresas son las que más empleo generan se mantiene. En contraposición, las empresas más grandes emplean a más del 87% de trabajadores entre los 19 y 50 años.

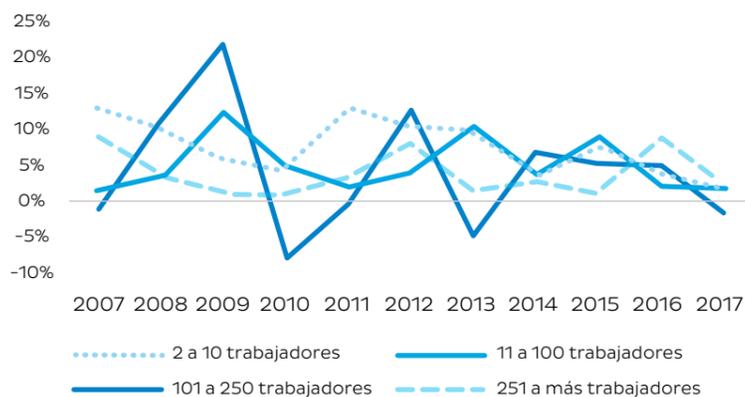
4.3 Los salarios en las Mipyme

Las características de las Mipyme explicadas en este capítulo permiten determinar la oferta y demanda de la fuerza laboral. El resultado de estas fuerzas determina los salarios en el mercado. A continuación, se presenta el análisis de los salarios haciendo énfasis en el segmento Mipyme.

Así, el crecimiento promedio del salario mensual es bastante disímil a través de los diferentes tamaños empresariales. De todos ellos, el crecimiento más volátil es el de mediana empresa (de 101 a 250 trabajadores), en donde también el empleo presenta más rotación y movilidad.

En promedio, desde el 2012, este tamaño empresarial superó los 1500 soles mensuales en ingresos para más de 310 mil trabajadores que se encuentran en este tamaño. Por otro lado, pequeñas y grandes empresas tuvieron tasas de crecimiento de sus salarios promedio mensuales más moderados en los últimos años. Hacia el 2017, un trabajador de una gran empresa tenía un ingreso mensual promedio superior a los 2 mil soles; en el caso de pequeña empresa, este bordea los 820 soles

Gráfico 4.9
Crecimiento promedio anual de los ingresos mensuales de la PEA ocupada en empresas del sector privado, según tamaño empresarial, 2007-2017 (participación porcentual)



Nota: El tamaño 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.
Fuente: INEI- ENAHO 2007-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Las pequeñas y grandes empresas tuvieron tasas de crecimiento de sus salarios promedio mensuales. Un trabajador de una gran empresa tenía un ingreso mensual promedio superior a los

2000

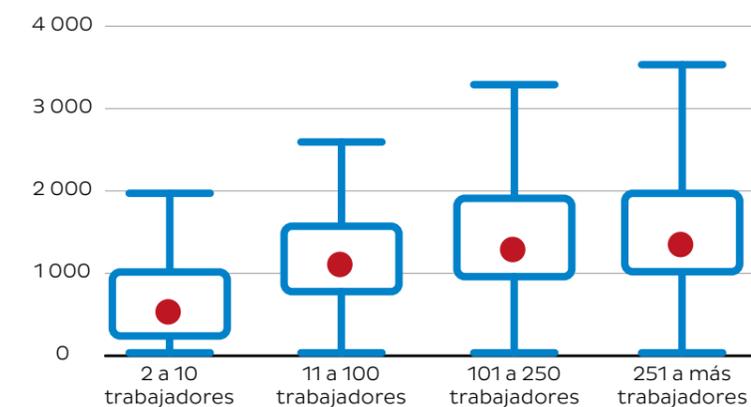
nuevos soles, hacia el 2017

mensuales. De todas formas, es importante conocer mayores estadísticas más allá de los promedios para encontrar qué tan distintos son los ingresos dentro de cada tamaño empresarial.

En el gráfico 4.10 es posible conocer que las distribuciones de los ingresos mensuales promedio de medianas y grandes empresas son similares, y ambas están concentradas en el rango de entre 1 mil y 2 mil soles mensuales. Si bien este gráfico excluye valores muy elevados, es necesario indicar que, en el caso de la gran empresa, hay trabajadores que logran superar los 5 mil soles mensuales. Asimismo, los promedios mensuales de microempresas presentan una distancia considerable frente a los promedios de los demás tamaños empresariales; más aún, no se observa que en este tamaño algún trabajador supere los 2 mil soles al mes. Adicionalmente, la distribución de ingresos en el tamaño de microempresas tiene una distribución poco asimétrica, más bien orientada hacia la derecha, es decir hacia salarios más bajos.



Gráfico 4.10
Distribución del ingreso laboral promedio mensual de la PEA ocupada del sector privado, según tamaño empresarial, 2017 (nuevos soles)

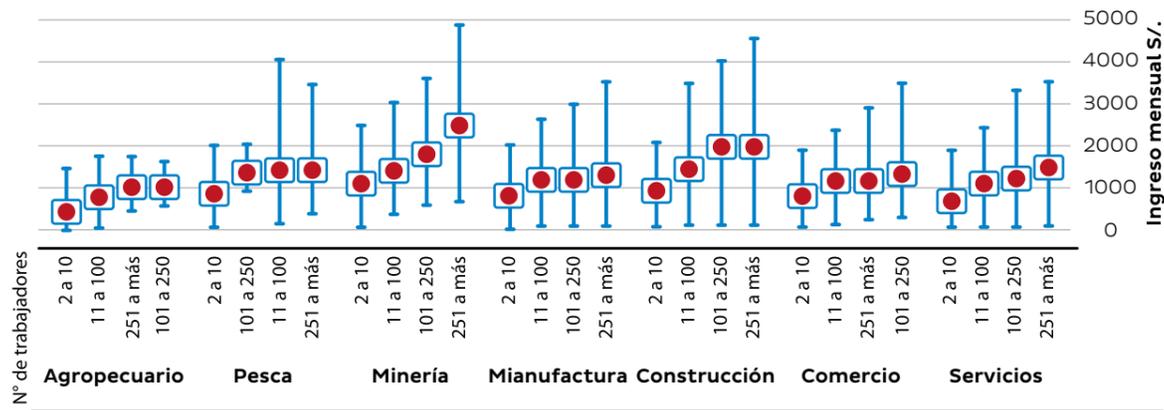


Fuente: INEI-ENAHO 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Complementariamente, es posible encontrar mayores contrastes a través de la desagregación de la fuerza laboral en los respectivos sectores económicos más representativos. Se puede verificar que, en el sector agropecuario, los ingresos mensuales promedio son menos distantes entre sí en todos los tamaños empresariales, y también en el sector de comercio. Adicionalmente, es posible apreciar que dentro de los tamaños empresariales en el sector agropecuario no hay mucha dispersión de los ingresos, lo cual si sucede en el caso de comercio. Similar panorama presenta el sector de manufactura.

Gráfico 4.11

Distribución del ingreso laboral promedio mensual de la PEA ocupada del sector privado, según tamaño empresarial y sector económico, 2017 (nuevos soles)



Fuente: INEI-ENAH0 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Por el contrario, dos de los sectores en donde se apreciaron mayores distancias entre los promedios de ingresos de cada tamaño son minería y construcción; además la dispersión de ingresos es aún mayor dentro de los tamaños empresariales que conforman dichos sectores. También se evidenció que el sector pesca presentó una elevada dispersión en los ingresos de sus trabajadores. Adicionalmente, el análisis de la distribución de ingresos permitió ir encontrando mayores brechas a nivel geográfico. De este modo, es notorio que las zonas de la región costa centro (exceptuando Lima Metropolitana) tienen menor dispersión de ingresos y a su vez sus tamaños empresariales presentan promedios de ingresos con baja distancia entre sí.

En contraste, la costa y la sierra sur presentaron mayor dispersión en la distribución de sus ingresos. Más aún, es notorio que, en el caso de las empresas más grandes, los promedios se encuentran sesgados hacia la derecha, lo que configura una distribución asimétrica y con muchos ingresos bajos y muy pocos salarios altos. De esta manera también fue posible evidenciar que los salarios en los tamaños empresariales más bajos también se encontraron sesgados hacia la derecha. Esto implica que, en la sierra sur, incluso en las unidades productivas más pequeñas, hubo notorias diferencias en los ingresos.

Previamente se indicó que la minería es el sector que presentó mayor heterogeneidad en ingresos.

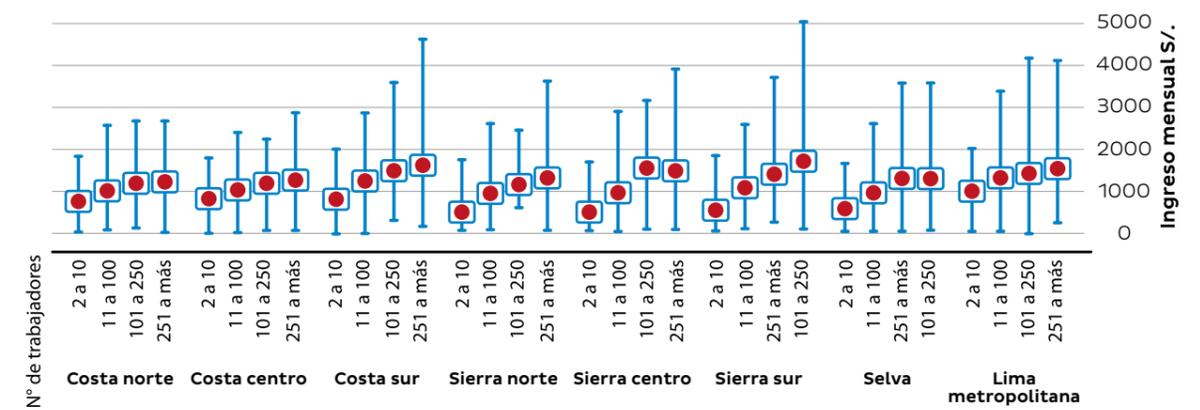
Dos de los sectores en donde se apreciaron mayores distancias entre los promedios de ingresos de cada tamaño son **minería y construcción**

No es casual que este sector se localice principalmente en el sur del país, en regiones como Arequipa, Cusco, Moquegua y Puno. A partir de la distribución de los ingresos en estas zonas, es notorio que el sector minero no tenga un claro arrastre de su desempeño con los demás sectores y estratos conexos. Es preciso que haya mayor integración intersectorial e intrasectorial para que

los beneficios que conlleva el sector minero puedan ser esparcidos al resto de unidades productivas; esto ejemplifica la desconexión que se mencionó al inicio del presente capítulo. En ese sentido, un programa de desarrollo de proveedores y de transferencia tecnológica es esencial para elevar la productividad de los factores al interior de las firmas más pequeñas.

Gráfico 4.12

Distribución del ingreso laboral promedio mensual de la PEA ocupada del sector privado, según tamaño empresarial y dominios geográficos, 2017 (nuevos soles)



Fuente: INEI-ENAH0 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

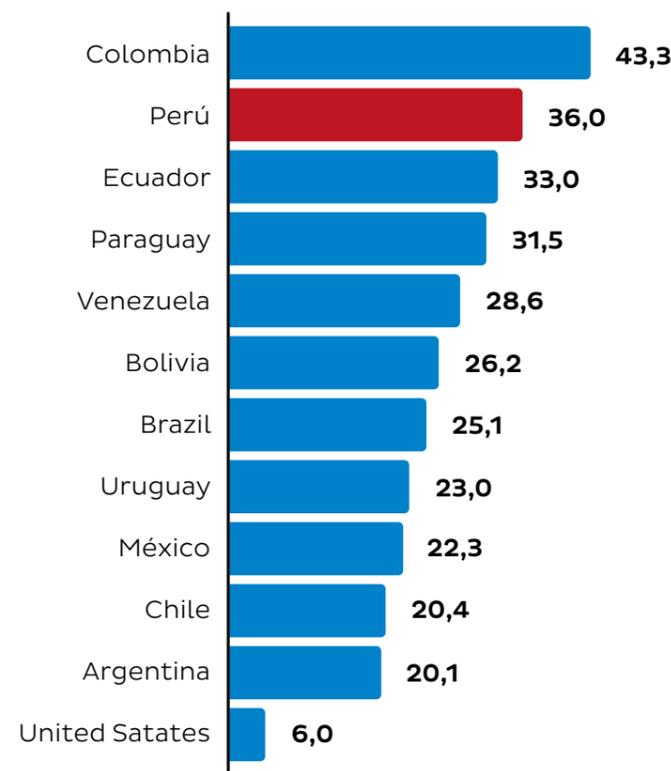
CAPÍTULO 05

TRABAJADOR INDEPENDIENTE

En el ámbito mundial, la creciente dinámica que viene teniendo el empleo proveniente del trabajador independiente ha despertado el interés de académicos y hacedores de política dentro de los diseños y políticas que se deben aplicar para el crecimiento económico de una región, sustentado en factores

claves como la generación de empleo y el incremento de ingreso laboral dentro de la actividad económica para la cual se desarrolla este tipo de empleo. Por tanto, es importante poder caracterizar este tipo de trabajador dada su importancia para economías en desarrollo como es el caso de la economía peruana.

Gráfico 5.1
Trabajadores independientes en América Latina, 2017*
(participación porcentual)



Fuente: OIT 2017
Elaboración: PRODUCE-OEE
1/ OIT, Encuesta sobre fuerza de trabajo

La participación del trabajador independiente sobre el empleo total para América Latina fue de alrededor de 28,7%, ello quiere decir que de cada diez trabajadores tres fueron independientes. Según la Organización Internacional de Trabajo (OIT, 2017), este porcentaje se mantuvo estable para países en desarrollo durante el periodo 2017. El Gráfico 5.1, muestra como en ciertos países de Latinoamérica la participación de trabajadores independientes superó el 30,0%. En el caso peruano esta participación fue de un 36,0%; sin embargo, aún no se logró superar a países como Argentina y Chile (participación de 20,1% y 20,4%, respectivamente), que obedecieron a cambios positivos dentro de las políticas públicas y/o reformas internalizadas por dichos países. El presente capítulo busca caracterizar la situación de los trabajadores independientes en el Perú.

A continuación, se examinan solo algunos aspectos de los trabajadores independientes: tipo de trabajador independiente, características propias de los trabajadores (edad, nivel educativo, nivel de ingresos, distribución geográfica y sectorial, niveles de pobreza, entre otras), situación de la protección social (cobertura de salud y sistema de pensiones), y características de las actividades o negocios que desarrollan.

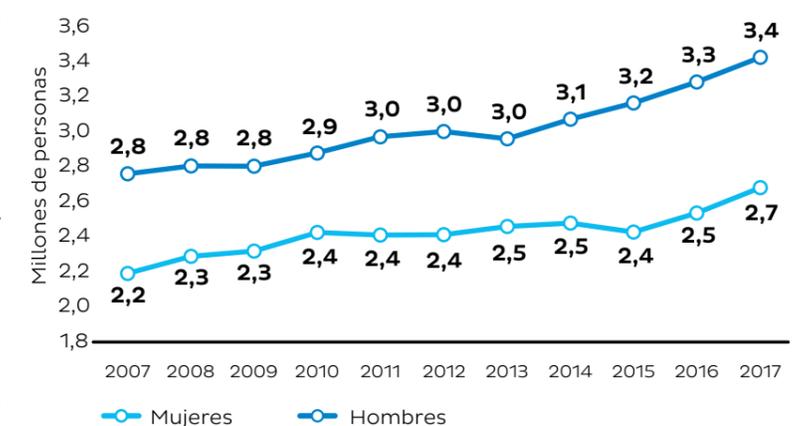
La Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) permitió caracterizar a los trabajadores independientes. Este estrato, denominado trabajadores autónomos, bordeó el 36,9% de la PEA ocupada a nivel nacional para el 2017. Durante la última década (2007-2017), el número de trabajadores autónomos obtuvo un crecimiento promedio anual de 2,1%, avance superior al crecimiento de la población económicamente activa ocupada (1,5%). Asimismo, poco menos de la mitad de los trabajadores independientes fueron mujeres (43,9% del total en el 2017). La proporción de hombres y mujeres se mantuvo casi constante durante los últimos diez años.

Durante la última década (2007-2017), el número de trabajadores autónomos obtuvo un crecimiento promedio anual de

2,1%

avance superior al crecimiento de la población económicamente activa ocupada (1,5%)

Gráfico 5.2
Número total de trabajadores independientes por sexo, 2007-2017
(millones de personas)



Fuente: INEI-ENAH 2007 - 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Por otro lado, también se observó la existencia de dos grandes grupos de trabajadores independientes o autónomos con características propias. El primero, compuesto por aquellos independientes que trabajaron con familiares no remunerados, los cuales constituyeron un importante segmento que compone la población ocupada del país tras alcanzar en el 2017 los 2,5 millones de trabajadores y representar el 14,9% del total de la PEA ocupada; el segundo grupo estuvo compuesto por independientes que laboraron sin Trabajadores Familiares no Remunerados (TFNR), los cuales alcanzaron los 3,6 millones de trabajadores y representaron la quinta parte (22,1%) de la PEA ocupada.

El rol de la experiencia laboral y el nivel educativo fueron factores positivos para el próspero crecimiento de los trabajadores independientes (Yamada Fukusaki & Yamada Fukusaki, 2009). Al respecto, la edad promedio de los trabajadores independientes fue mayor que la encontrada para los asalariados. En el 2017, la edad promedio de los asalariados fue de 36 años, mientras que los independientes con TFNR fue de 47 años y en el caso de los trabajadores independientes sin TFNR fue de 44 años.

Trabajadores independientes, 2007 y 2017

Cuadro 5.1

Tipo de trabajador independiente	2007		2017	
	Nº trabajadores	Part. (%)	Nº trabajadores	Part. (%)
Independiente con TFNR	2 190 992	44.4	2 453 852	40.2
Independiente sin TFNR	2 747 787	55.6	3 645 797	59.8
Total de independiente	4 938 779	100.0	6 099 649	100.0

Fuente: INEI - ENAHO 2007 y 2017
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Estos promedios ocultaron una gran diferencia a nivel de trabajador independiente y asalariado. Los resultados del siguiente cuadro muestran que la participación de los trabajadores independientes fue mayor en edades avanzadas, en comparación con los trabajadores asalariados. Una de las razones que podría justificar dicho comportamiento fue la mayor proporción de empleo independiente que

se produjo a partir de los 44 años. La explicación se debió probablemente a un fenómeno de exclusión del mercado laboral asalariado: por el lado de la demanda sería el mayor costo que puede implicar un trabajador con experiencia para una empresa; y por el lado de la oferta, existe una depreciación de las calificaciones para el trabajo, ocasionando que el trabajo independiente se convierta en una oportunidad para la generación de ingresos (OIT, 2007).

Trabajadores independientes por rango de edad, 2017

Cuadro 5.2

Descripción	Total millones de trabajadores	Total	2017 (en porcentaje)				Edad promedio (en años)
			14 a 29	30 a 44	45 a 64	65 a más	
Independiente con TFNR	2,5	100	8,9	41,8	38,4	10,9	47
Independiente sin TFNR	3,6	100	19,0	36,2	34,8	10,0	44
Asalariados	7,7	100	37,1	38,0	22,9	2,0	36
Empleador o patrono	0,7	100	11,1	38,9	42,0	8,0	46

Fuente: INEI - ENAHO 2017
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

De acuerdo con Trejos Solórzano (2001), la educación formal y la capacitación extraescolar favorecieron el desenvolvimiento de las personas al mando de un negocio. En el caso peruano, el nivel educativo que registraron los trabajadores independientes sin TFNR fue superior al nivel de aquellos con TFNR. Así, en el siguiente gráfico, se observa que el 24,2% de los trabajadores independientes sin TFNR tuvieron educación superior, mientras que los trabajadores independientes con TFNR el porcentaje cayó a 10,4%. Por tanto, de manera agregada, los trabajadores independientes presentaron bajos niveles de educación, dado que el 81,3% de ellos alcanzó, en el mejor de los casos, el grado de instrucción secundaria. Por el contrario,

los empleadores o patronos muestran mejores niveles educativos, dado que el 35,7% de ellos alcanzó educación superior.

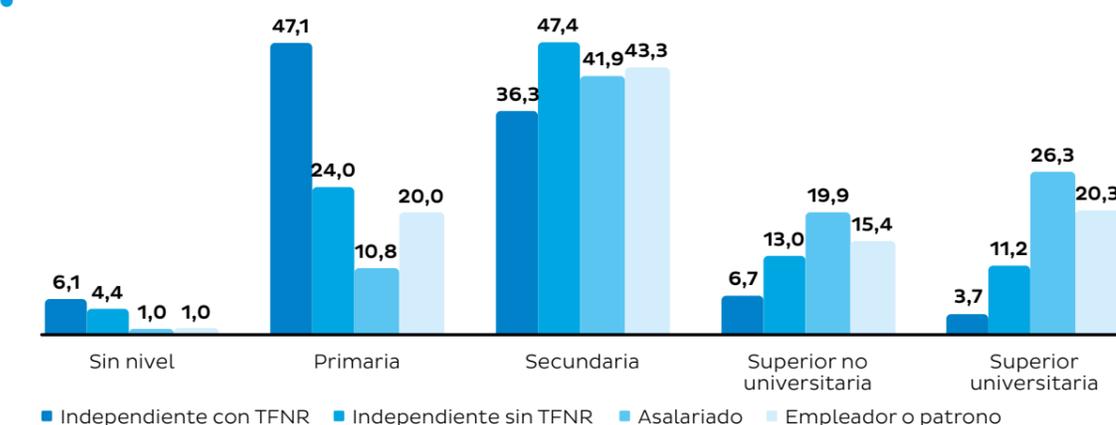
Una de las dimensiones más notorias de la heterogeneidad de los trabajadores independientes se refiere a los ingresos laborales, los cuales estuvieron relacionados con las horas trabajadas. En el 2017, los trabajadores independientes ganaron menos que los trabajadores asalariados. El ingreso promedio de los primeros representó el 46% del ingreso promedio de los últimos. Este comportamiento se explica, en parte, por el mayor número de horas que laboraron los trabajadores asalariados y por el bajo nivel educativo que presentaron los trabajadores independientes.

El nivel de ingreso laboral mensual se incrementó a un ritmo moderado en el periodo 2007-2017 para el caso de los trabajadores independientes, registrando una tasa de crecimiento promedio anual de 7,2%. Sin embargo, esta categoría ocupacional percibió un menor ingreso mensual frente al asalariado y al empleador. En el 2017, el trabajador independiente con y sin TFNR percibió un ingreso promedio mensual de S/. 657 y S/. 821, respectivamente, mientras que el ingreso promedio mensual del empleador o patrono fue de S/. 2544. Esta última categoría ocupacional experimentó un incremento del ingreso laboral a una tasa de crecimiento promedio anual de 8,3% durante los últimos diez años. Esta dinámica de crecimiento estuvo asociada al comportamiento procíclico del ingreso laboral.

Gráfico 5.3

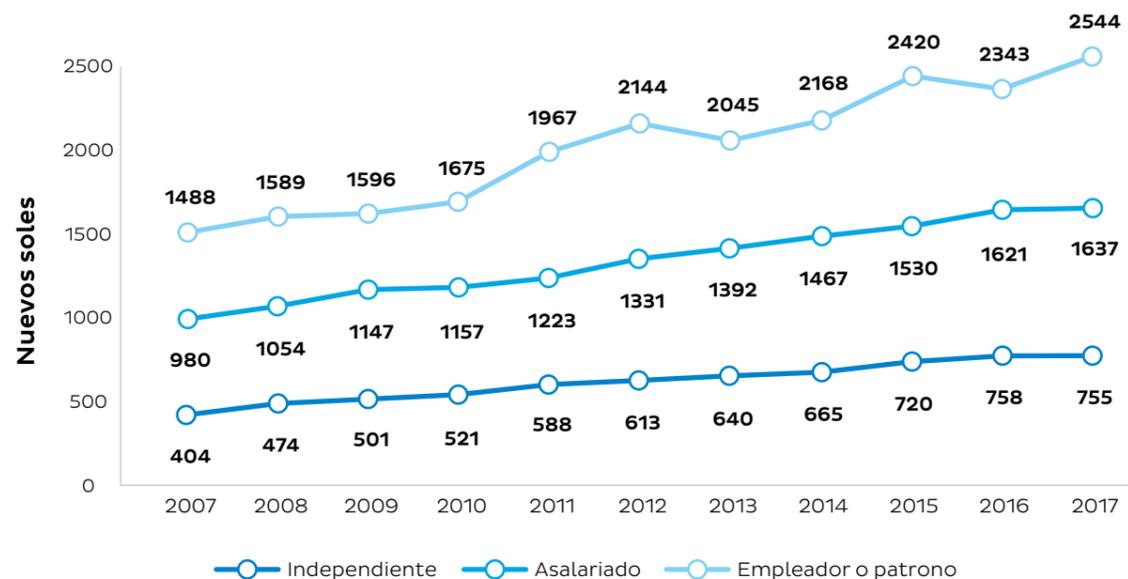
Distribución de los trabajadores independientes vs. empleador o patrono, según nivel educativo, 2017

(en porcentaje)



Fuente: INEI-ENAHO 2017
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 5.4
Ingreso laboral promedio mensual, según categoría ocupacional, 2007-2017¹
(nuevos soles)



1/ Ingreso laboral mensual real en la ocupación principal
Fuente: INEI-ENAH0 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

La marcada brecha en los niveles de productividad de los trabajadores independientes, según nivel educativo, se reflejó en el importante diferencial de ingresos existente entre ellos. Así, el ingreso promedio mensual de los dos millones de independientes que alcanzaron un nivel educativo de primaria bordeó los S/. 498; en tanto, el de los 500 mil independientes con educación superior universitaria completa fue de S/. 1425. De esta manera, los mayores ingresos de los trabajadores autónomos que tuvieron, al menos, nivel de educación secundaria permitirían concluir que son

una población con relativa capacidad contributiva para acceder a programas de seguridad en salud y pensiones. Sin embargo, hay que tener presente que dichos promedios esconden distribuciones bastante distintas.

Por otro lado, según estimaciones, existen alrededor de 2,6 millones de trabajadores independientes que, en el mejor de los casos, terminaron la secundaria. Estos tienen ingresos inferiores a la remuneración mínima vital, lo que no les permitiría pagar un mínimo de prestaciones para acceder a los beneficios de la protección social.

Otro aspecto importante es analizar la desigualdad de los ingresos para el trabajador independiente. El coeficiente de Gini resulta útil para este propósito puesto que mide el grado de concentración del ingreso, el cual varía entre cero y uno (entre más cercano de cero, mayor igualdad en la distribución del ingreso). La desigualdad en la distribución de los ingresos es uno de los problemas socioeconómicos latentes en la actualidad, el cual se encuentra estrechamente relacionado con el nivel de pobreza. Durante la última década, la desigualdad en el ingreso laboral de la ocupación principal para el grupo de asalariados se redujo. No obstante, para el grupo de trabajadores independientes, el nivel de desigualdad se mantuvo, en promedio, elevado y constante (mayor de 0,5).

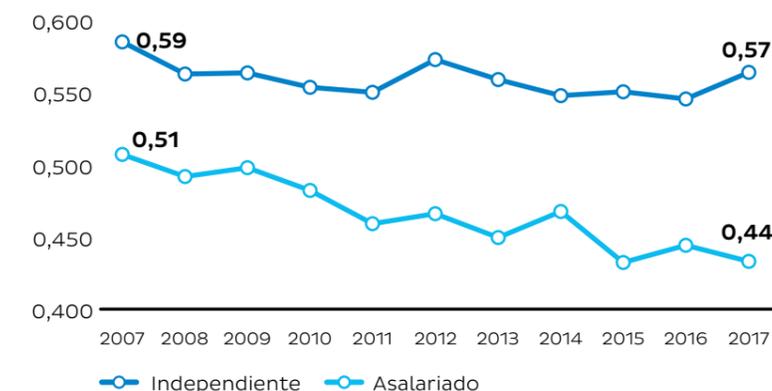
Cuadro 5.3
Ingreso y hora promedio de los trabajadores independientes y asalariados, según nivel educativo, 2017

Nivel educativo	Ingresos promedio mensual ¹ (Nuevos Soles)		Jornada promedio ¹ / (horas/semana)	
	Trabajador independiente	Asalariados	Trabajador independiente	Asalariados
Promedio general	755	1 638	37	42
Sin nivel	305	587	29	35
Primaria	498	904	35	41
Secundaria	823	1 777	40	45
Superior no universitaria	988	1 477	38	42
Superior universitaria	1 425	2 466	34	38

1/ En la ocupación principal
Fuente: INEI-ENAH0 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

El análisis de la PEA ocupada según categoría ocupacional también se puede dividir en dos sectores: formal e informal³³. La informalidad se caracteriza por ser de pequeña escala, con bajo nivel de organización, poca o ninguna distinción entre trabajo y capital como factores de producción. Además, sus relaciones laborales se basan en el empleo ocasional, parentesco o relaciones personales y sociales, más que en contratos con garantías formales (OIT, 2014).

Gráfico 5.5
Desigualdad según categoría ocupacional*, 2007-2017
(basado en el ingreso por hora en la ocupación principal)



* Cifras más cercanas a cero representan mayor igualdad
Fuente: INEI-ENAH0 2007-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

33 En las bases de datos de la ENAH0, a partir del año 2014, se incorpora una variable denominada "ocupinf". Esta variable describe la situación de informalidad del individuo, clasificando el empleo en formal e informal.

Cuadro 5.4
Trabajadores según categoría ocupacional por situación de informalidad, 2016 y 2017
 (en porcentaje)

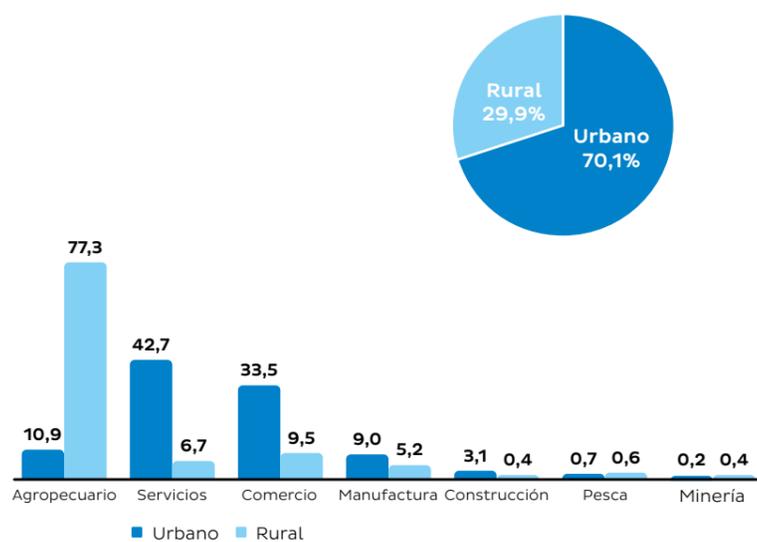
Grupo ocupacional	2016		2017	
	empleo informal	empleo formal	empleo informal	empleo formal
Independiente con TFNR	89,4	10,6	89,0	11,0
Independiente sin TFNR	84,9	15,1	86,2	13,8
Asalariado	55,0	45,0	55,5	44,5
Empleador	52,1	47,9	51,4	48,7

Fuente: INEI-ENAH0 2015-2016
 Elaboración: PRODUCE -OGEIEE

En el 2017, poco más de la mitad de empleadores (51,4%) fueron informales, cifra que se redujo en 0,8 puntos porcentuales respecto al 2016. Asimismo, el 89,4% de los trabajadores independientes con TFNR perteneció al sector informal en el 2016, resultado que se redujo en el 2017, cuando la tasa de informalidad registrada fue de 89,0%.

Tomando en cuenta la zona de residencia de los 6,1 millones de trabajadores independientes existentes en el país, el 70,1% residió en zonas urbanas y laboraron principalmente en los sectores de servicios y comercio, actividades caracterizadas por contar con bajos niveles de productividad. De esta manera, el 42,7% de trabajadores independientes que residió en zonas urbanas se encontraron en el sector

Gráfico 5.6
Distribución de los trabajadores independientes por área, según sector económico, 2017
 (en porcentaje)



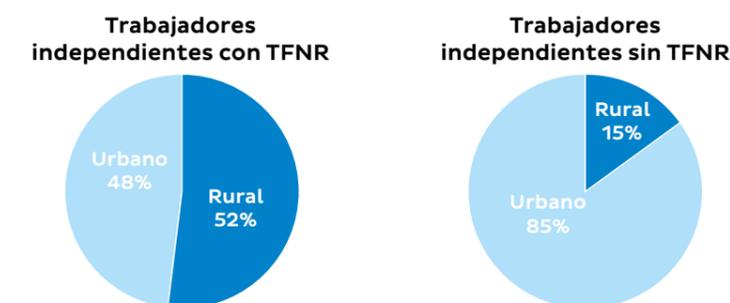
Fuente: INEI-ENAH0 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

servicios, mientras que el 33,5% se dedicaron al comercio. Por otra parte, el 10,9% de trabajadores autónomos se ubicaron en zonas rurales, concentrados principalmente en actividades extractivas, especialmente la agricultura de subsistencia. Así, el 77,3% de trabajadores independientes ubicados en zonas rurales laboraron en el sector agropecuario, dedicados mayormente al cultivo de productos agrícolas.

Asimismo, el segmento de trabajadores independientes que laboraron con familiares no remunerados (TFNR) se distinguió por realizar mayormente actividades en las zonas rurales del país (52%). En este grupo podemos encontrar, mayoritariamente, a los agricultores de subsistencia que trabajaron con sus familias. Estos ejercen, junto con su familia, la explotación mixta³⁴ entre ovejas o ganado vacuno.

En el 2017, poco más de la mitad de empleadores **51,4%** fueron informales, cifra que se redujo en 0,8 puntos porcentuales respecto al 2016

Gráfico 5.7
Distribución de los trabajadores independientes por área geográfica, 2017

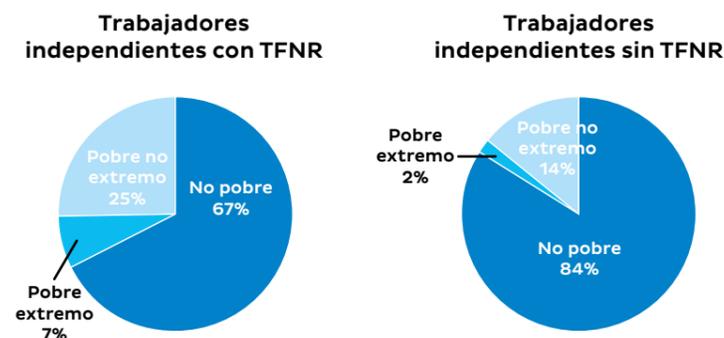


Fuente: INEI-ENAH0 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Por el contrario, el segmento de trabajadores independientes que no contaron con TFNR se concentró principalmente en el área urbana (85%) y estuvo compuesto mayormente por trabajadores no calificados como taxistas, comerciantes vendedores al por menor (no ambulatorio), vendedores ambulantes, personal de servicio no clasificado, entre otros oficios y ocupaciones precarias.

Con respecto a los niveles de pobreza para este segmento laboral, en promedio el 4,6% de trabajadores independientes se encontraron en situación de pobreza extrema; en tanto, en promedio el 19,7% fueron pobres no extremos. Es decir, en promedio el 24,4% de trabajadores autónomos se encontraron en situación de pobreza, cifra superior en más de dos puntos porcentuales a la tasa registrada a nivel nacional (22,4%). Este resultado fue producto de los bajos ingresos que percibieron, la concentración en actividades de servicios, comercio y agricultura, y el bajo nivel educativo que poseyeron.

Gráfico 5.8
Distribución de los trabajadores independientes por nivel de pobreza monetaria 2017



Fuente: INEI-ENAH0 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE



Los trabajadores independientes con TFNR presentaron mayores niveles de pobreza. En el 2017, alrededor del

32,6%

se encontró en situación de pobreza (extrema y no extrema),

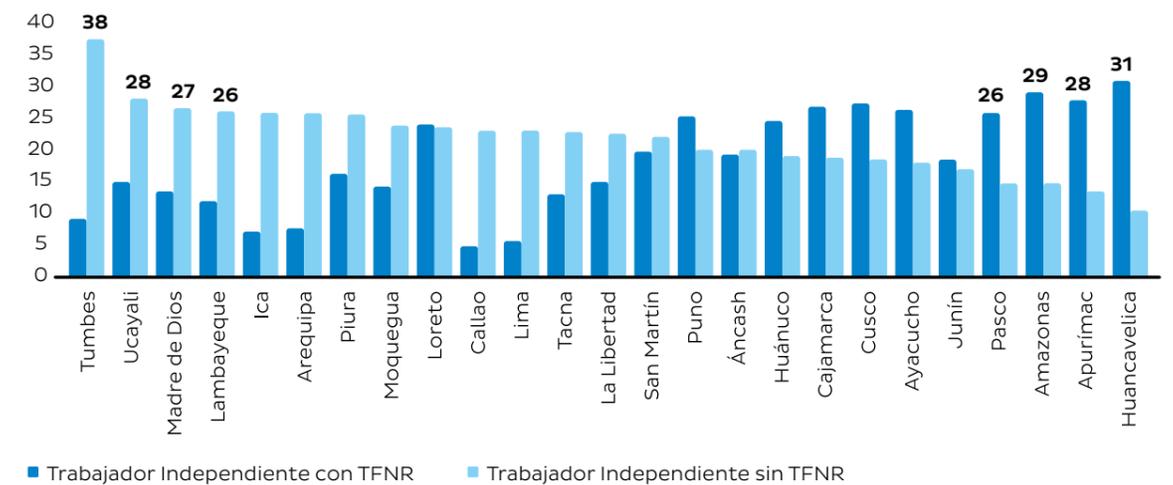
Los trabajadores independientes con TFNR presentaron mayores niveles de pobreza que aquellos que no contaron con TFNR. En el 2017, alrededor del 32,6% del primer grupo se encontró en situación de pobreza (extrema y no extrema), mientras que solo el 16,2% de los autónomos sin TFNR se encontraron en esta situación. Este resultado se debió a que los trabajadores independientes con TFNR generalmente se encontraron en zonas rurales, dedicados principalmente a la agricultura de subsistencia y la cría de animales.

Considerando el análisis por región, la proporción de trabajadores independientes en la PEA ocupada varió

significativamente en cada una. Al respecto, Huancavelica, Amazonas, Cajamarca y Apurímac fueron las regiones que contaron con la mayor participación de trabajadores independientes con TFNR en su estructura productiva. Por otro lado, Madre de Dios, Ucayali, Lambayeque y Tumbes fueron las regiones que poseyeron un porcentaje alto de trabajadores independientes sin TFNR.

Asimismo, esta distribución podría explicarse en función a los datos de la publicación del INEI a través de su reporte de pobreza 2017, estas regiones se encontraron en el grupo con incidencia más alta de pobreza, misma que fluctuó entre 52,3% y 47,4%.

Gráfico 5.9
Participación de los trabajadores independientes en la PEA ocupada, según regiones, 2017 (en porcentaje)



Fuente: INEI-ENAH0 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Con respecto a información de protección social, la ENAHO identificó varias de las obligaciones propias de una relación laboral asalariada o de los trabajadores por cuenta propia, que constituyeron rasgos de formalidad, entre ellos el acceso a un seguro de salud o una pensión de jubilación. En el caso del seguro de salud, la encuesta indagó si el trabajador se encontró asegurado en el Seguro Social de Salud (Essalud), en un seguro privado, en una empresa prestadora de servicios de salud o en el seguro de las Fuerzas Armadas o Policiales. En cuanto a las pensiones de jubilación, la ENAHO recogió información de afiliación al sistema privado, al sistema nacional o a algún otro sistema previsional.

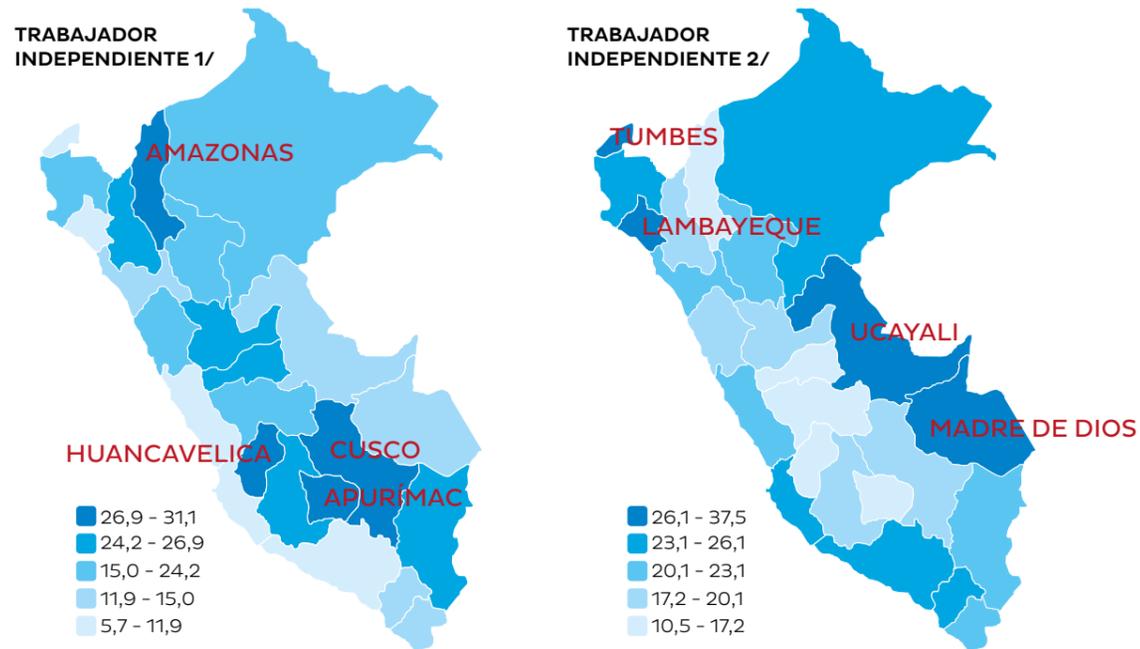
Un **54,7%** de trabajadores independientes se atendió a través del **Seguro Integral de Salud (SIS)**, dirigido a la población más pobre del país

Por su condición de trabajador independiente, usualmente relacionada al sector informal, el 32,1% no fue capaz de acceder a seguros de salud. Sin embargo, alrededor de la décima parte (11,7%) se atendió en Essalud, seguro al que accedieron, probablemente, a través de otros empleos dependientes o por sus mismos negocios cuando estos fueron parcialmente formales. Otro 54,7% de trabajadores independientes se atendió a través del Seguro Integral de Salud (SIS), dirigido a la

población más pobre del país. De esto se pudo deducir que los seguros privados se encontraron fuera de las posibilidades de inversión de la mayoría de trabajadores independientes. Si bien lograron algunos avances con la implementación del SIS para el aseguramiento público focalizado en personas en situación de pobreza, aún una gran proporción de la población no contó con seguro de salud, parte de esta población no aseguradas fueron los trabajadores independientes.

Gráfico 5.10

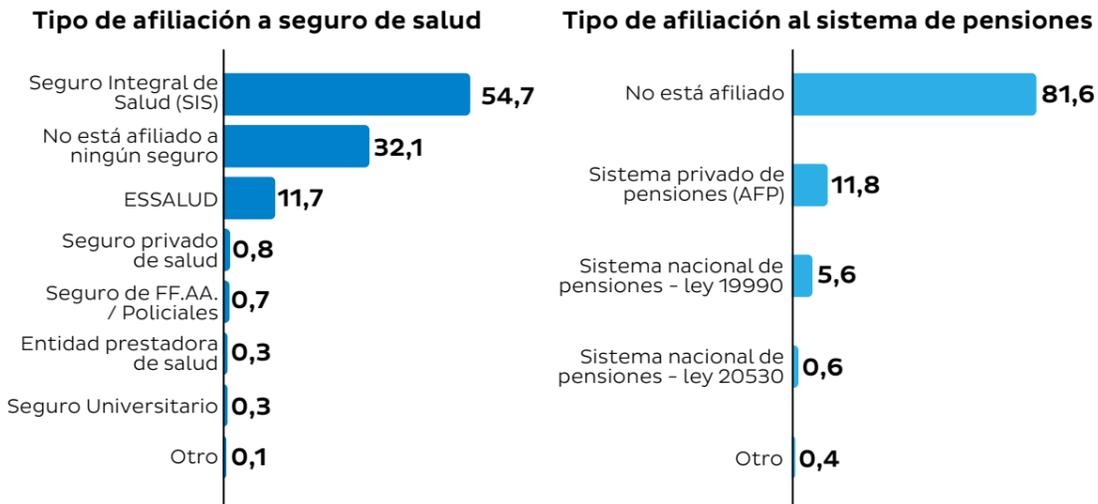
Participación de los trabajadores independientes en la PEA ocupada, según regiones, 2017 (en porcentaje)



1/ Trabajador Independiente con TFNR
 2/ Trabajador Independiente sin TFNR
 Fuente: INEI-ENAH0
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Trabajadores independientes según protección social 2017 (en porcentaje)

Gráfico 5.11



Nota: No suma el 100 % porque una persona puede estar afiliado a más de un sistema de prestación de seguro, y además puede estar afiliado a más de un sistema de pensiones.

Fuente: INEI-ENAH0 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En cuanto a la afiliación a los sistemas de pensiones, los datos de la ENAH0 mostraron que el 81,6% de trabajadores independientes no estuvieron afiliados a un sistema de pensiones, a pesar de que tuvieron la posibilidad de afiliarse voluntariamente. En tal sentido, surgió la necesidad de desarrollar políticas que generen un marco que amplíe la cobertura de la seguridad social, tanto en salud como pensiones.

Cabe recordar que los trabajadores independientes no estuvieron comprendidos en ningún régimen laboral. Sin embargo, al recibir un pago formal por su trabajo o servicios, debieron contar con un registro tributario (Registro Único de Contribuyente o RUC) en la Sunat. El 12,4% de trabajadores independientes tuvo RUC y adoptó generalmente la personería natural como tipo de contribuyente.

Alrededor de nueve de cada diez trabajadores independientes no se encontraron registrados en Sunat y manifestaron que las principales razones por las que no se registraron fueron: no lo consideró necesario (47,8%), su negocio fue pequeño (35,2%), fue un trabajo eventual (9,3%), entre otras. Por otra parte, solo el 3,2% llevó las cuentas mediante libros contables debido a que las actividades que desarrollaron fueron, mayormente, desubsistencia, o no se encontraron obligados a llevar libros contables a causa del Régimen Tributario al que pertenecieron.



Gráfico 5.12

Trabajadores independientes según rasgos de formalidad 2017 (en porcentaje)

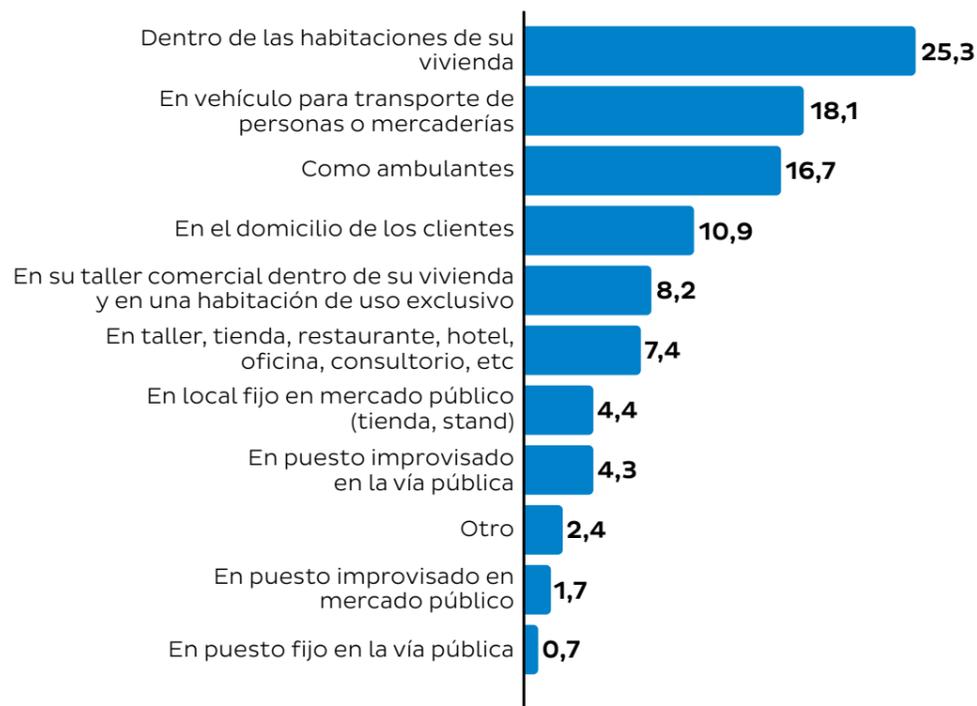


Fuente: INEI-ENAH0 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Otra característica importante del trabajador independiente fue el lugar donde desempeñó su negocio o actividad. En ese sentido, el 25,3% de trabajadores independientes desempeñaron sus actividades dentro de las habitaciones de sus viviendas (bodegas, restaurantes, etc.), lo que demostró la precariedad y poca productividad de la mayoría de actividades que realizaron. En tanto, el 18,1% de los negocios emprendidos por estos trabajadores se llevaron a cabo en vehículos de transporte de personas o mercaderías (taxistas, choferes, mototaxistas, etc.), el 16,7% en las calles (como ambulantes) y el 10,9% en el domicilio de sus clientes (por ejemplo, albañiles), entre otros.

Gráfico 5.13

Trabajadores independientes, según lugar donde desempeñó su negocio o actividad 2017 (en porcentaje)



Fuente: INEI-ENAH0 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Los trabajadores independientes que iniciaron sus negocios, la mayoría lo hizo por necesidad económica

53,7%

Obtener mayores ingresos (18,8%) y el deseo de ser independientes (16,3%)

Al analizar las razones por las cuales los trabajadores independientes iniciaron su negocio o actividad, la mayoría declaró haberlo hecho por necesidad económica (53,7%). Muy por debajo de esta categoría se encontró la intención de obtener mayores ingresos (18,8%) y el deseo de ser independientes (16,3%).

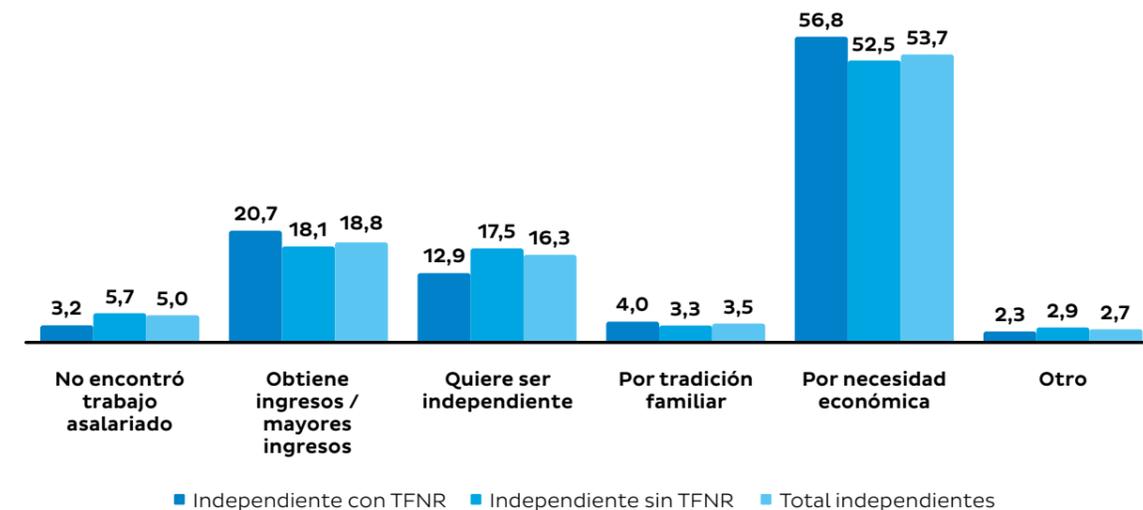
Si bien el orden de importancia de las razones se mantuvo para los dos tipos de trabajadores independientes, algunas brechas fueron importantes de destacar. Por ejemplo, en

el caso de los trabajadores independientes sin TFNR, el 52,5% declaró haber iniciado sus actividades por necesidad económica, mientras que para los trabajadores autónomos con TFNR, dicha cifra fue superior en 4,3 puntos porcentuales. Es así como se concluye de forma general que, según

las cifras presentadas, los trabajadores independientes con TFNR mostraron mayormente indicadores precarios, en comparación con aquellos que no contaron con TFNR.

Gráfico 5.14

Trabajadores independientes, según motivo por el cual iniciaron su negocio o actividad, 2017 (en porcentaje)



Fuente: INEI-ENAH0 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Un análisis adicional, lo proporcionó la matriz de transición por categoría ocupacional, herramienta que mostró la migración entre las categorías de una determinada unidad de análisis (empresas, personas, entre otras) en un periodo de tiempo determinado. La matriz estuvo compuesta por dos ejes: el vertical que mostró las diferentes categorías en que la unidad de análisis pudo encontrarse al inicio del periodo, y el horizontal que detalló la categoría de la unidad de análisis al final del periodo. Los siguientes cuadros analizaron las transiciones que sufrieron las categorías ocupacionales en el tiempo. Con ello se conoció cuál fue la probabilidad de

que una persona con una determinada categoría ocupacional, por ejemplo, trabajador independiente sin TFNR, se convirtió en un empleador o un trabajador asalariado. Como el análisis es temporal, se trabajó con la base de datos Panel de la ENAH0 2013-2017, pero para el análisis se usaron los años 2014 y 2017.

En el 2014, de la muestra panel analizada, el 26,1% fueron trabajadores independientes con TFNR, 17,4% trabajadores independientes sin TFNR, 32,1% asalariados (empleo u obrero), 4,9% empleadores (patronos), y el 19,5% fueron TFNR. En el 2017, el 25,1% perteneció a la categoría de independientes con TFNR, el 19,9% a independientes

sin TFNR, el 33,1% a los asalariados, el 4,2% a los patronos y el 17,7% fueron trabajadores familiares no remunerados.

Por otra parte, se observó que la mayoría de personas no cambiaron de categoría ocupacional. Se apreció que el 78,0% de trabajadores asalariados, el 64,7% de TFNR y el 63,7% de trabajadores independiente con TFNR se mantuvo en su categoría inicial para el año 2017. No sucedió así para el caso de los trabajadores independientes sin TFNR, en la que solo el 57,9% se mantuvo en su categoría ocupacional inicial. Lo mismo ocurrió con los empleadores o patronos, solo el 32,4% se mantuvo en la misma categoría para el año 2017.

Cuadro 5.5
Matriz de transición, según categoría ocupacional, 2014-2017

2014 \ 2017	Categoría ocupacional					TOTAL
	Independiente con TFNR	Independiente sin TFNR	Asalariado	Empleador	TFNR	
Independiente con TFNR	457	128	56	31	45	717
Independiente sin TFNR	81	277	67	15	38	478
Asalariado	54	77	688	17	46	882
Empleador	45	23	14	44	10	136
TFNR	53	43	84	9	347	536
TOTAL	690	548	909	116	486	2749

Nota: no se usa el factor de expansión
Fuente: INEI-ENAH Panel 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Cuadro 5.6
Matriz de transición, según categoría ocupacional, 2014-2017
(en porcentaje)

2014 \ 2017	Categoría ocupacional					TOTAL
	Independiente con TFNR	Independiente sin TFNR	Asalariado	Empleador	TFNR	
Independiente con TFNR	63,7	17,9	7,8	4,3	6,3	100
Independiente sin TFNR	16,9	57,9	14,0	3,1	7,9	100
Asalariado	6,1	8,7	78,0	1,9	5,2	100
Empleador	33,1	16,9	10,3	32,4	7,4	100
TFNR	9,9	8,0	15,7	1,7	64,7	100

Nota: no se usa el factor de expansión
Fuente: INEI-ENAH Panel 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Al analizar la transición de manera agregada se observó que el 4,3% de trabajadores independientes con TFNR en el 2014 se convirtieron en empleadores al 2017. En tanto, el 3,1% de trabajadores independientes sin TFNR se convirtieron en empleadores al 2017. Los resultados también mostraron que un porcentaje

importante de trabajadores que empezaron como independientes, tanto con o sin TFNR, con el transcurrir del tiempo se convirtieron en trabajadores asalariados. Asimismo, la probabilidad de que un empleador o patrono se convirtiera en un trabajador independiente fue alta. En efecto, de los

136 patronos que hubo en el año 2014, el 33,1% migró a la categoría de trabajadores independientes con TFNR al 2017, el 16,9% a la categoría de trabajadores independientes sin TFNR, el 10,3% se convirtieron en trabajadores asalariados, el 7,4% pasaron a ser TFNR y el 32,4% se mantuvo como empleador o patrono.



CAPÍTULO 06

Una línea de investigación central dentro de la literatura sobre el tejido empresarial es la que estudia las características del proceso de creación, salida y supervivencia empresarial. Esta línea también analiza las características de la tasa de empresarialidad de una economía y la transición³⁵ del tejido empresarial a través del tiempo. En los últimos años, sin embargo, la limitada disponibilidad de datos sobre la unidad empresarial no permitió analizar en detalle las características de estos procesos.

El presente capítulo inicia con un breve resumen sobre la importancia de la dinámica empresarial, seguido de la caracterización de la experiencia del tejido empresarial a nivel general, por tamaño de empresa y a nivel sectorial. Posteriormente, se analiza la tasa de entrada, de salida y la tasa de empresarialidad. Finalmente, en la última sección se indaga sobre la transición y supervivencia empresarial; no obstante, y tal como se explicará en dichos apartados, estos resultados presentan algunas limitaciones.

El estudio de la creación de empresas, por una parte, y de la desaparición de empresas, por otra, supone separar los dos procesos determinantes del aumento neto del número de empresas. Estudiar estos dos procesos por separado tiene dos ventajas: (i) muestra el flujo empresarial, cuyo resultado final es el crecimiento neto del número de empresas y (ii) ayuda a determinar si este crecimiento neto se debe a una reducida desaparición empresarial o bien a una elevada tasa de creación que compensa una desaparición elevada de empresas.



Asimismo, la tasa de empresarialidad aporta información sobre el grado de iniciativa empresarial de las personas que pertenecen a la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada, información que puede ser desagregada a nivel regional. En tanto, el análisis de la matriz de transición proporciona información, en este caso, acerca de la migración entre tamaños empresariales durante un período determinado. Por su parte, si bien los procesos de creación y salida empresarial son importantes, también lo es la supervivencia empresarial, pues todo emprendimiento de negocio tiene asociado un reto, el de sobrevivir en el mercado; y la cuantificación de su valor, así como la identificación de sus factores determinantes permitirían plantear medidas correctivas en los aspectos más débiles y significativos.

Cuando un proceso de cambio implica beneficios, como **aporte en la producción nacional y generación de empleo**; es importante entender la magnitud, las tendencias y condiciones específicas de la dinámica empresarial peruana

Por último, en la medida en que el proceso de cambio implica beneficios, como aporte en la producción nacional y generación de empleo; y costos, refiriéndose al cierre de empresas menos eficientes, es importante entender la magnitud, las tendencias y condiciones específicas de la dinámica empresarial peruana, sobre todo en las Mipyme, segmento muy dinámico dentro de la estructura empresarial, donde la entrada, crecimiento, declive, salida y cambio de giro de las empresas son sucesos que ocurren con frecuencia³⁶.

Cuando una empresa lleva más de un período elaborando un bien o servicio aprende a producirlo mejor, se hace con el know how del proceso productivo, lo que se traduce en una disminución del coste unitario a medida que aumenta la producción acumulada (Steinberg, 2004). Este resultado es producto de “aprender haciendo”: cuanto más produce una empresa, más aprende a producir de forma eficiente.

Así, el incremento de la experiencia da lugar a la posibilidad de disminuir los costes; sin embargo, no existe necesariamente una garantía para que eso ocurra, puesto que el aumento en la productividad y la reducción de los costes solo puede lograrse con el cumplimiento de las metas de producción, la adopción de nuevas tecnologías, un esfuerzo constante para eliminar los gastos innecesarios, entre otros factores.

6.1 Experiencia de las empresas en el mercado

La teoría económica asocia el nivel de experiencia con el desempeño de las empresas. Las curvas de aprendizaje por ejemplo, también llamadas economías de escala dinámicas, hacen referencia al aumento de la productividad que se produce a través de la experiencia acumulada (Arrow, 1962).

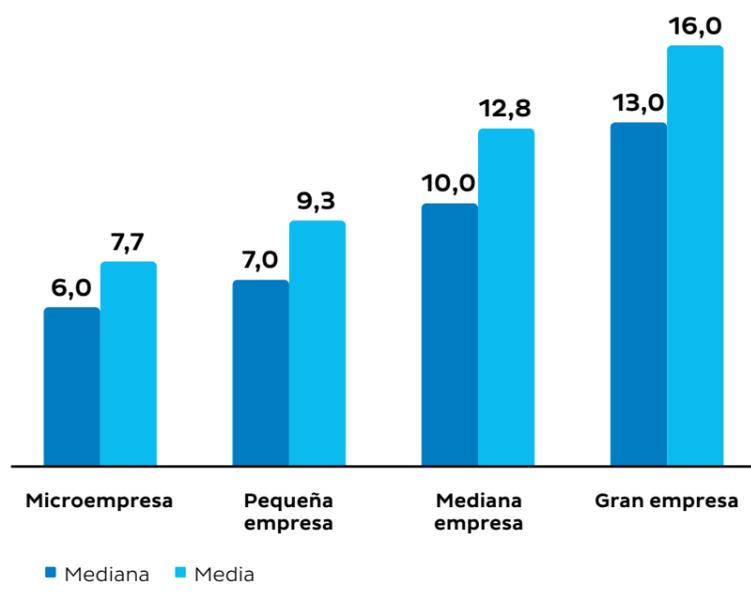
Para determinar los años que tiene la empresa en el mercado se utilizó la variable denominada “fecha de inicio de actividad”. Esta variable indica cuándo la empresa empezó a realizar actividades económicas en el mercado. En ese sentido, para obtener la edad que la empresa tiene en el mercado se restó al año 2017 la fecha de inicio de actividades. Luego para realizar el análisis de permanencia de las empresas en el mercado (entiéndase a permanencia como el tiempo que tiene la empresa en el mercado desde que obtuvo su RUC) se utiliza la media y la mediana³⁷.

En el gráfico siguiente se muestra la edad promedio de las empresas formales por tamaño empresarial al año 2017. Tal como se observa, el valor de la media aritmética es mayor a la mediana en todos los estratos. Estadísticamente, este hecho evidencia una distribución de frecuencias asimétrica hacia la derecha, asociada a la variable edad, afectada posiblemente por valores extremos. Por tanto, usarla como medida de tendencia central puede llevarnos a producir un sesgo. Para corregir dicho sesgo, se utilizará la mediana como medida de tendencia central, dado que esta no se ve afectada por valores extremos y, por tanto, es una medida más representativa para la interpretación de los resultados.

El gráfico también muestra una clara relación directa entre el tamaño empresarial y la permanencia de la empresa en el mercado, es decir, a mayor tamaño le corresponde una edad promedio mayor. En tal sentido, mientras la mediana de la edad en el tamaño micro es de 6, la pequeña es 7, la mediana 10 y la grande 13. En el caso de las medianas y grandes, estos resultados podrían representar un proceso de crecimiento y consolidación en el mercado.



Gráfico 6.1
Promedio de años en el mercado de las empresas formales, según tamaño empresarial, 2017



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

³⁷ La media y la mediana son medidas de tendencia central, denominadas así, debido a que su valor suele situarse hacia el centro del conjunto de datos ordenados por magnitud. En este trabajo se utilizará en particular, la mediana y la media aritmética dado que son las más comunes, aunque existen otras medidas como la moda y otros tipos de media, como la geométrica y la armónica.

la edad promedio de la pequeña, mediana y gran empresa del **sector manufacturero** es superior a los demás sectores

El porcentaje de empresas con hasta 5 años de permanencia en el mercado es de **48,6%**

en el caso de la micro, **40,2%** en la pequeña y **25,4%** en la mediana

Tal como ocurre en el caso anterior, la relación directa entre tamaño y permanencia en el mercado se mantiene para cada uno de los sectores considerados. No obstante, existe mucha heterogeneidad de la edad promedio de la empresa a este nivel, según se muestra en el siguiente cuadro. Por ejemplo, la edad promedio de la pequeña, mediana y gran empresa del sector manufacturero es superior a los demás sectores. Asimismo, el sector manufacturero presenta la mayor brecha de edad entre micro y gran empresa, puesto que la gran empresa, en promedio, tiene catorce años más de experiencia que la microempresa.

Si ahora vemos la distribución del tejido empresarial por rango de edad y tamaño empresarial, se encuentra que el tejido empresarial peruano se caracteriza por contar con empresas jóvenes, sobre todo en los estratos de menor tamaño. El porcentaje de empresas con hasta 5 años de permanencia en el mercado es de 48,6% en el caso de la micro, 40,2% en la pequeña y 25,4% en la mediana. En el caso de la grande, si bien la proporción de empresas con hasta 5 años de permanencia en el mercado es alta (17,4%), mayor es la proporción con experiencia superior a los 20 años, 29,4%.

Cuadro 6.1
Número de años promedio en el mercado de las empresas formales por estrato empresarial según sector económico, 2017

Sector económico	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Agropecuaria	6,0	7,0	9,0	12,0
Pesca	5,0	5,0	9,5	12,0
Minería	3,0	5,0	7,0	14,0
Manufactura	6,0	8,0	13,0	20,0
Construcción	4,0	6,0	10,0	12,0
Comercio	6,0	7,0	10,0	13,0
Servicios	6,0	7,0	11,0	12,0

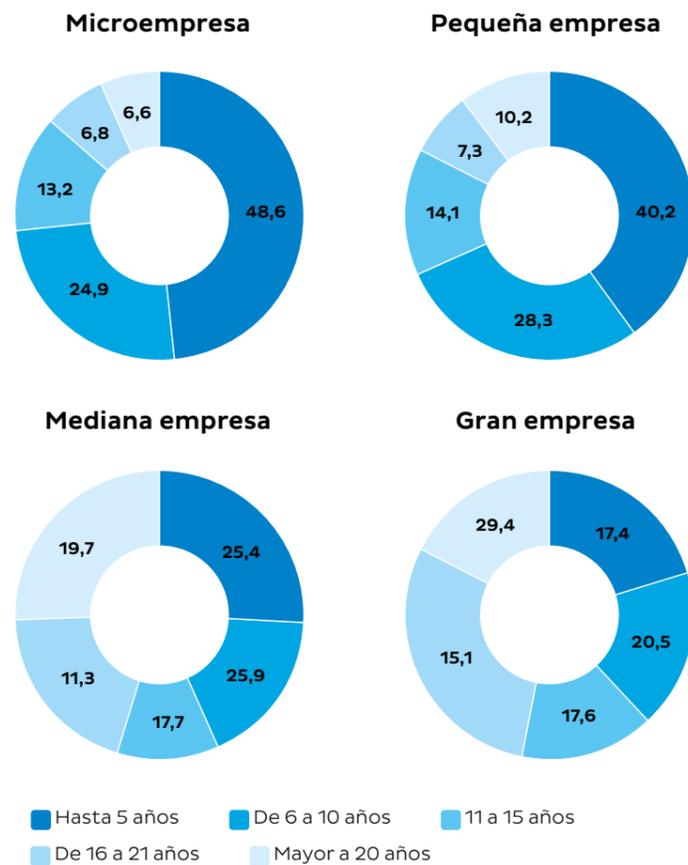
Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Parámetro referencial para la gran empresa (aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2,300 UIT)

Nota: El promedio es representado por la mediana (percentil 50)

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 6.2
Años promedio en el mercado de las empresas formales por tamaño empresarial, según rango de edad, 2017



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Acorde con lo anterior, la TEB muestra el porcentaje de empresas que ingresan al mercado en un determinado año con respecto a las operativas en ese año. En el 2017, el Perú alcanzó un valor de 3,5%; es decir, de cada 100 empresas existentes en 2017, 4 estuvieron registradas como nuevas en este periodo.

Para valorar si en efecto, la creación anual de empresas fue elevada o no, es necesario disponer de un marco de referencia con el cual establecer comparaciones. En el siguiente cuadro se recogió información sobre las tasas de entrada bruta de algunos países de la Organización para la Cooperación y

6.2 Tasa de entrada (creación)

La tasa de creación o tasa de entrada bruta (TEB) se define como el porcentaje que representan las empresas creadas en un periodo t, en relación con las empresas operativas en el mismo periodo. La construcción de esta variable se realiza a partir de los datos sobre la fecha de inscripción original³⁸.

$$TEB = \left(\frac{N_t}{TE_t} \right) * 100$$

Donde:

Nt: Son las empresas con fecha de inscripción original (nuevas o nacidas) en el periodo t.

TEt: Es el stock de empresas activas en el año t, las cuales se encuentran en el directorio de empresas en cada periodo.

³⁸ Esta variable indica el periodo en que el contribuyente se inscribió en el Registro Único del Contribuyente por primera vez. Una empresa cuyo tipo de contribuyente sea una persona natural con negocio podría tener varias fechas de inscripción original. En efecto, según la Resolución de Superintendencia N° 210-2004/SUNAT, en su artículo 10 manifiesta: Los sujetos inscritos que hubieran solicitado la baja de inscripción de su RUC por traspaso de empresa unipersonal, cierre o cese definitivo o quiebra en el caso de personas naturales, o cuya inscripción hubiera sido dada de baja de oficio por la SUNAT en base a lo señalado en el artículo 9°, podrán solicitar su reactivación.

Cuadro 6.2
Comparación internacional de la tasa bruta de entrada de empresas formales (en porcentaje)

Desarrollo Económicos (OCDE) y otros no miembros, tasas que se emplearon como marco comparativo.

Los resultados indicaron que, de los 28 países considerados como marco comparativo, Bélgica tuvo la menor tasa de creación anual de empresas. Con información al 2015, la tasa de creación empresarial de este país fue de 3,5%, mientras que Malta fue la economía con mayor tasa de creación empresarial, 23,5% también con data 2015.

Los datos sobre las tasas de entrada bruta de los países que conformaron el marco comparativo deben interpretarse con precaución, debido a que es posible que existan diferencias metodológicas en la definición de empresa y su nacimiento, así como por el hecho de que se refieren a distintos periodos de tiempo.

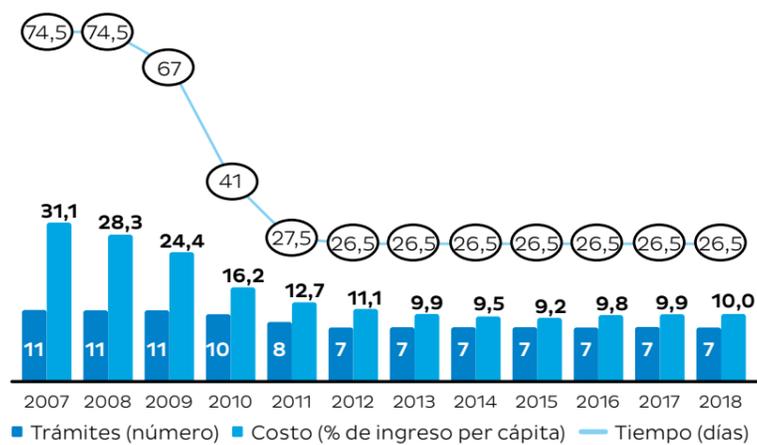
País	Periodo de evaluación	TEB
Alemania	2015	6,4
Austria	2015	8,7
Bélgica	2015	3,5
Bulgaria	2015	13,1
Chipre	2012	5,8
Croacia	2015	9,0
Dinamarca	2014	10,7
Eslovenia	2015	10,4
España	2015	10,1
Estonia	2015	14,2
Finlandia	2015	10,7
Francia	2015	11,3
Hungría	2015	19,4
Italia	2015	11,2
Letonia	2015	10,8
Lituania	2015	8,8
Luxemburgo	2015	9,7
Malta	2015	23,7
Noruega	2015	10,3
Nueva Zelanda	2015	12,5
Países Bajos	2015	9,0
Perú	2017	3,5
Polonia	2015	23,1
Portugal	2015	10,0
Reino Unido	2015	15,7
República Checa	2015	12,0
República Eslovaca	2015	9,5
Rumania	2015	10,4
Suecia	2015	10,2

Nota: La tasa de creación presentada por la OECD abarca desde la división 05 hasta la 82 del CIU revisión 4, excepto el grupo CIU 642. Fuente: OECD Stat y Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017. Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Uno de los factores que podría explicar la tasa de entrada de 3,5% es la reducción continua de los costos administrativos y burocráticos para iniciar un negocio formal, especialmente en la Mipyme. Dentro de las mejoras más destacadas se encuentran: (i) la obligación de pagar un porcentaje mínimo de capital social en un banco como requisito para construir una MYPE, esto ha contribuido a disminuir los costos económicos, (ii) la creación del sistema de ventanilla única para la constitución de una empresa, el cual ha ayudado a reducir los trámites y disminuir los tiempos para iniciar una empresa y (iii) las facilidades para la constitución de empresas a través de los Centros de Desarrollo Empresarial. Así, el número de trámites de apertura de un negocio pasó de 11 a 7 entre el período 2007-2018. En tanto, el tiempo promedio de apertura de un negocio pasó de 74,5 a 26,5 días³⁹, durante el mismo periodo.

Calá (2008) señaló que también pueden existir factores regionales y sectoriales que determinen la entrada de firmas como las características del mercado laboral, la estructura empresarial, la concentración espacial de las actividades económicas. Más aún, en economías en desarrollo, aspectos como el nivel de pobreza y la economía informal pueden tener un rol protagónico en la entrada y salida de firmas. Asimismo, Elert (2014) mencionó que se deben tener en cuenta tres grupos de variables que determinan la tasa de entrada: municipales, institucionales y las relacionadas con la organización industrial (Elert, 2014).

Gráfico 6.3
Costo, trámites y tiempo para constituir una empresa, 2007-2018



Fuente: Doing Business, 2007-2018
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En el 2017 se inscribieron en el Registro Único del Contribuyente, 67 025 empresas, de las cuales el 99,9% fueron Mipyme, las cuales se distribuyeron de la siguiente manera: 66 919 microempresas y 101 pequeñas empresas.

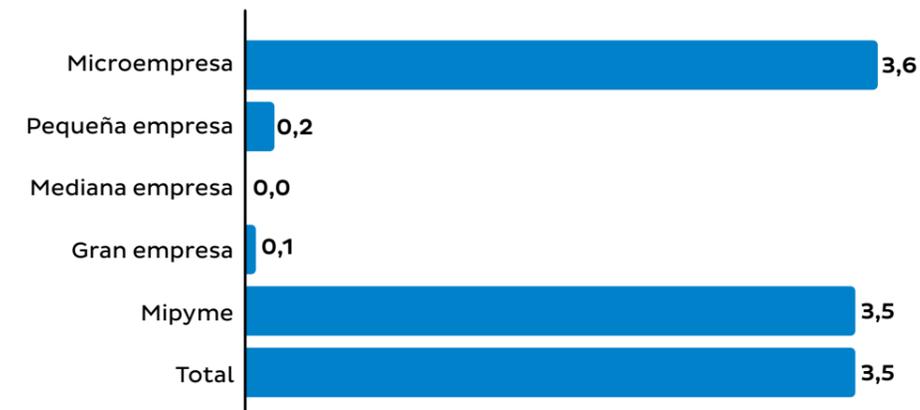
A diferencia de lo que ocurre con la edad promedio, la tasa de creación guarda una relación inversa con el tamaño empresarial. En tal sentido, conforme el tamaño empresarial crece la tasa de creación asociada al estrato es menor. Así, por ejemplo, durante el 2017, mientras la tasa de creación fue de 3,6% en el estrato microempresa, en la pequeña empresa fue de

0,2%, y solo de 0,1% en la gran empresa. En particular, las Mipyme tuvieron una tasa de creación de 3,5%, es decir, de cada 100 empresas existentes en 2017, cuatro (4) se habían registrado como nuevas en este periodo.

La relación inversa entre la tasa de creación y el tamaño de empresa, se verifica también, si se clasifica al tejido empresarial por rango de ventas. A rangos de venta de menor dimensión, le corresponden tasas de entrada bruta mayores que las asociadas a rangos de venta de mayor magnitud.

A nivel sectorial, de las 67 020 Mipyme recién registradas en 2017, el 91,8% estuvo concentrado en dos sectores, comercio (44,6%)

Gráfico 6.4
Tasa de creación según tamaño empresarial, 2017 (en porcentaje)



Nota: 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 del Contribuyente 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

y servicios (47,2%). En tanto, un 0,1% correspondió al sector pesca, 0,6% al sector agropecuario y 0,7% al sector minería. Los sectores manufactura y construcción participaron con el 6,0% y 0,8% de nuevas Mipyme registradas o reactivadas en 2017, respectivamente.

En el caso de la minería, la TEB se ubicó en 5,3%, situación que podría sustentarse en el desempeño positivo del sector durante el 2017 principalmente por la mayor producción de cobre de Toromocho y las Bambas (BCRP, 2018), aun cuando dicho sector se desaceleró comparado con 2016 (16,3%).

Por otro lado, en el caso del sector servicios, se registró una tasa de entrada de 4,0%, que acompañó a un crecimiento de 4,2% del PBI de dicho sector, pese a la desaceleración experimentada comparada con el año previo 2016 (28,6%). También, el sector comercio obtuvo una tasa de entrada de 3,4, situación que se pudo asociar al crecimiento del PBI del sector (2,7%), al igual que en los sectores anteriores se observó un menor crecimiento en el PBI comparado con el 2016 (2,9%).

En el 2017 se inscribieron en el Registro Único del Contribuyente, 67 025 empresas, de las cuales el

99,9%

fueron Mipyme, distribuidas de la siguiente manera: **66 919** microempresas y **101** pequeñas empresas.

Cuadro 6.3

Tasa de entrada bruta de las Mipyme formales, según sector económico, 2017

Sector económico	Total Mipyme	Mipyme nacidas		TEB
		Nº Mipyme	Part. %	
Agropecuario	24 004	374	0,6	1,6
Pesca	2938	54	0,1	1,8
Minería	9349	497	0,7	5,3
Manufactura	158 233	3994	6,0	2,5
Construcción	41 916	548	0,8	1,3
Comercio	878 285	29 898	44,6	3,4
Servicios	784 859	31 655	47,2	4,0
Total	1 899 584	67 020	100,0	3,5

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Los resultados a nivel regional, permitieron identificar las regiones con mayor número de empresas Mipyme nacidas en 2017. Lima ocupa el primer lugar con 27 942 nuevas Mipyme. Le sigue Arequipa con 4375, La Libertad con 3792, Piura con 2973 nuevas Mipyme y Cusco con 2954.

En cada una de las regiones del listado anterior, el mayor número de empresas Mipyme nuevas se se concentró en los sectores comercio y servicios, seguidos de los sectores de manufactura y construcción. En el caso del comercio, las nuevas empresas se concentraron en el comercio minorista.

En Lima, en el rubro servicios, destacó el ingreso de nuevas empresas dedicadas a actividades inmobiliarias, hoteles y restaurantes y captación, depuración y distribución de agua. En Apurímac, las nuevas empresas del sector minero correspondieron a las actividades de extracción de minerales metalíferos y actividades de explotación de otras minas y canteras. En Madre de Dios, las nuevas empresas del sector minero también se concentraron en extracción de minerales metalíferos y actividades de explotación de otras minas y canteras. En el caso del sector servicios, las nuevas empresas se concentraron en las actividades de hoteles y restaurantes, y actividades inmobiliarias.

Regiones con mayor número de empresas Mipyme nacidas en 2017. Lima ocupa el primer lugar con **27 942**. Le sigue Arequipa con **4375**, La Libertad con **3792**, Piura con **2973** y Cusco con **2954**

Cuadro 6.4

Tasa de entrada bruta de las Mipyme formales según regiones, 2017

Región	Nº de Mipyme	Mipymes nacidas		TEB
		Nº Mipyme	Part. %	
Amazonas	11 298	428	0,6	3,8
Áncash	55 252	1843	2,7	3,3
Apurímac	17 031	846	1,3	5,0
Arequipa	106 234	4375	6,5	4,1
Ayacucho	25 187	1026	1,5	4,1
Cajamarca	42 060	1381	2,1	3,3
Callao	64 481	2070	3,1	3,2
Cusco	74 056	2954	4,4	4,0
Huancavelica	8550	359	0,5	4,2
Huánuco	28 143	1175	1,8	4,2
Ica	48 169	2056	3,1	4,3
Junín	70 943	2888	4,3	4,1
La Libertad	100 589	3792	5,7	3,8
Lambayeque	69 060	2919	4,4	4,2
Lima	869 537	27 942	41,7	3,2
Loreto	33 265	1000	1,5	3,0
Madre de Dios	14 040	683	1,0	4,9
Moquegua	11 830	369	0,6	3,1
Pasco	11 215	386	0,6	3,4
Piura	84 675	2973	4,4	3,5
Puno	41 471	1503	2,2	3,6
San Martín	38 141	1461	2,2	3,8
Tacna	30 505	947	1,4	3,1
Tumbes	15 822	697	1,0	4,4
Ucayali	28 030	947	1,4	3,4
Nacional	1 899 584	67 020	100,0	3,5

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

6.3 Tasa de salida (mortalidad)

La tasa de mortalidad o tasa de salida bruta (TSB), se define como el porcentaje de las empresas que cierran en un periodo t en relación a las empresas operativas en ese mismo periodo. La construcción de esta variable se realiza a partir de los datos sobre la fecha de baja⁴⁰.

$$TSB = \left(\frac{B_t}{TE_t} \right) * 100$$

Donde:

Bt: Son las empresas con fecha de baja en el período t, tomando como referencia una fecha de corte.

TEt: Es el stock de empresas activas en el año t, las cuales se encuentran en el directorio de empresas en cada período.

Para obtener la fecha de baja se debe considerar dos puntos importantes: (I) tener acceso a la base del Padrón General y (II) especificar una fecha de corte.

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, 2001). La creación de empresas genera un efecto neto positivo sobre el tejido empresarial y el nivel de actividad 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 salida de empresas del mercado.

En el Perú, la tasa de salida empresarial fue de 2,1% durante el 2017, lo cual indica que, de cada 100 empresas existentes en 2017, 2 salieron del mercado en el mismo periodo.

Al igual que en el caso de la tasa de entrada, es conveniente establecer un marco comparativo para el resultado de la tasa de salida con el objetivo de valorar la magnitud del proceso de desaparición de empresas. Este marco se refleja en el siguiente cuadro, en el cual se muestran las tasas de salida bruta anuales de países que pertenecen a la OCDE y otros que no pertenecen. Entre los países considerados, las mayores tasas de mortalidad empresarial fueron las de Dinamarca y Polonia, con valores de 19,9% y 14,7% anual respectivamente. Mientras que las tasas más bajas fueron las de Bélgica (0,9%), Perú (2,1%) y Letonia (2,1%). Perú

tuvo una tasa de salida que puede considerarse un valor bajo respecto al promedio de la tasa de mortalidad presentada por los otros países.

Comparación internacional de la tasa bruta de salida de empresas formales

Cuadro 6.5

(en porcentaje)

País	Periodo de evaluación	TSB
Australia	2015	8,2
Austria	2015	8,1
Bélgica	2015	0,9
Canadá	2014	8,7
República Checa	2015	9,0
Dinamarca	2015	19,9
Estonia	2015	9,6
Finlandia	2015	10,7
Francia	2015	11,1
Alemania	2015	7,5
Hungría	2015	13,0
Irlanda	2015	3,0
Italia	2015	9,0
Letonia	2015	2,1
Lituania	2015	5,9
Luxemburgo	2015	8,7
Países bajos	2015	8,4
Nueva Zelanda	2015	10,2
Noruega	2015	9,0
Perú	2017	2,1
Polonia	2014	14,7
Portugal	2015	9,5
República Eslovaca	2015	11,5
Eslovenia	2015	6,9
España	2015	10,1
Suecia	2015	9,7
Reino Unido	2015	10,8
Rumania	2015	13,7

Nota: La tasa de salida presentada por la OECD abarca desde la división 05 hasta la 82 del CIU revisión 4, excepto el grupo CIU 642.

Fuente: OECD-STAT, Sunat
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Por tamaño empresarial, al igual que el caso de la entrada, las tasas de salida más altas corresponden a estratos más bajos del tejido empresarial. En tal sentido, mientras las microempresas tuvieron una tasa de salida de 2,2%, las grandes presentaron una de 1,1% durante el 2017, con excepción de la pequeña empresa que tuvo una tasa de salida de 0,5%, nivel más bajo que el resto. En tanto, el segmento Mipyme registró una tasa de salida de 2,1%.

En el 2017, el número total de empresas que salieron del mercado fue de 40 309, distribuidas de la siguiente forma: 39 883 microempresas, 289 pequeñas empresas, 33 medianas empresas y 104 grandes empresas.

A nivel sectorial, de las 40 205 Mipyme que salieron del mercado en el 2017, el 82,1% correspondió a empresas de los sectores comercio (42,3%) y servicios (39,8%). Asimismo, un 9,7% fueron empresas del sector manufactura y 4,3% pertenecían al sector construcción. En tanto, los sectores agropecuario y minero participaron, cada uno, con 1,6% y 2,0% en el total de empresas Mipyme que salieron del mercado, respectivamente.

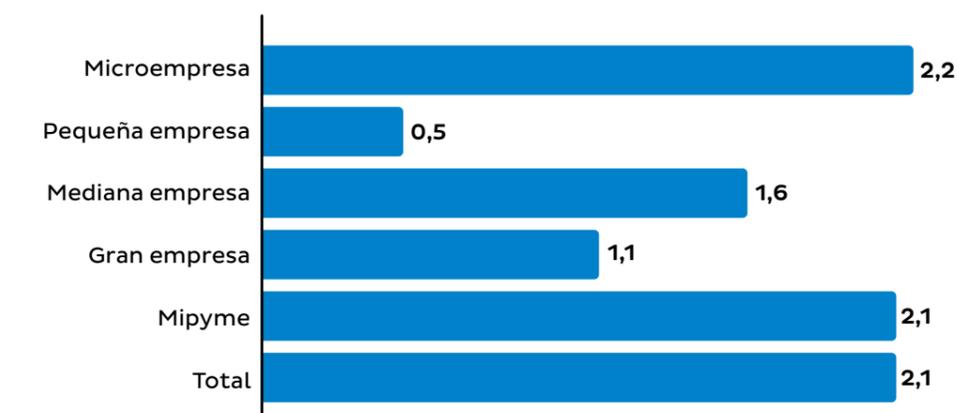
Respecto a las causas de la salida del mercado de una empresa en un determinado periodo, la teoría económica indica que esta puede darse debido a la intensidad de la competencia, condiciones de mercado o condiciones generales del entorno. En este último punto, un contexto desfavorable de crecimiento económico (desaceleración o recesión), podría generar una elevada rotación de empresas que podría incluso derivar en un proceso demográfico negativo (Kantis y Federico, 2014).



Gráfico 6.5

Tasa de salida, según tamaño empresarial, 2017

(en porcentaje)



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En el sector minero, la salida de empresas se dio en las actividades de extracción de minerales metalíferos, extracción de otras minas y canteras y extracción de petróleo crudo y gas natural. A nivel de regiones, Arequipa (22,9%), Ucayali (10,5%), Apurímac (9,3%) e Ica (8,8%) registraron las mayores tasas de salida en el sector minero. En el sector construcción, la salida de empresas se dio en los rubros de construcción de edificios, acondicionamiento de edificios, terminación de edificios. Por último, en el caso del sector manufacturero, la salida de empresas se concentró principalmente en las actividades de fabricación de maquinaria de oficina, reciclamiento y fabricación de coque y productos de la refinación de petróleo.

A nivel regional, los resultados de la tasa de salida bruta pusieron de manifiesto que Loreto, San Martín, Ucayali, Cusco y Arequipa presentaron las tasas de salida más altas. En contraste, las tasas más bajas se reportaron en Moquegua, Tumbes, Piura, Huancavelica y Tacna.

Tal y como se mencionó anteriormente, la salida de empresas se debió en parte a condiciones generales del entorno. Sin embargo, se observó que las regiones con tasas altas de salida mostraron un desempeño positivo, salvo Cusco, por lo que otros factores pudieron influir en la salida de empresas tales como el clima de negocios, la rentabilidad de las firmas, las perspectivas de las regiones, entre otros.

Aun cuando la minería aportó 0,5 puntos porcentuales de crecimiento del PBI en 2017

3,8%
el sector se desaceleró comparado con 2016 (16,3%)

Cuadro 6.6
Tasa de salida bruta de las Mipyme formales, según sector económico, 2017

Sector económico	Total Mipyme	Mipyme que salieron en 2017		TSB 2017
		Nº Mipyme	Part. %	
Agropecuario	24 004	637	1,6	2,7
Pesca	2938	138	0,3	4,7
Minería	9349	816	2,0	8,7
Manufactura	158 233	3896	9,7	2,5
Construcción	41 916	1719	4,3	4,1
Comercio	878 285	17 007	42,3	1,9
Servicios	784 859	15 992	39,8	2,0
Total	1 899 584	40 205	100,0	2,1

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Cuadro 6.7
Tasa de salida bruta de las Mipyme formales, según regiones, 2017

Región	Nº de Mipyme	Mipyme que salieron		TSB
		Nº Mipyme	Part. %	
Amazonas	11 298	219	0,5	1,9
Ancash	55 252	1028	2,6	1,9
Apurímac	17 031	355	0,9	2,1
Arequipa	106 234	2481	6,2	2,3
Ayacucho	25 187	466	1,2	1,9
Cajamarca	42 060	852	2,1	2,0
Callao	64 481	1334	3,3	2,1
Cusco	74 056	1740	4,3	2,3
Huancavelica	8550	131	0,3	1,5
Huánuco	28 143	543	1,4	1,9
Ica	48 169	906	2,3	1,9
Junín	70 943	1267	3,2	1,8
La Libertad	100 589	2105	5,2	2,1
Lambayeque	69 060	1340	3,3	1,9
Lima	869 537	19 442	48,4	2,2
Loreto	33 265	854	2,1	2,6
Madre de Dios	14 040	308	0,8	2,2
Moquegua	11 830	210	0,5	1,8
Pasco	11 215	250	0,6	2,2
Piura	84 675	1337	3,3	1,6
Puno	41 471	753	1,9	1,8
San Martín	38 141	915	2,3	2,4
Tacna	30 505	438	1,1	1,4
Tumbes	15 822	261	0,6	1,6
Ucayali	28 030	670	1,7	2,4
Total	1 899 584	40 205	100,0	2,1

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

6.4 Tasa de empresarialidad

Belso Martínez (2004) refiere que en la literatura económica existe una amplia diversidad de debates y aproximaciones conceptuales al término empresarialidad. En ese sentido, Crecente et al. (2013) definen la tasa de empresarialidad como el número de empresas existentes en un momento determinado dividido por la población activa (Crecente Romero, Crespo Espert, Martí, & García Tabuena, 2013).

Por su parte, Cámaras (2001) manifiesta que la empresarialidad se refiere a las características de las empresas y los empresarios de una economía, a la cultura empresarial y la inclinación a crear empresas. Por lo tanto, la empresarialidad juega un papel clave en una economía de mercado. Si bien es difícil establecer una medida estadística de la empresarialidad, pues no puede medirse de manera directa, su presencia se manifiesta en comportamientos que solamente constituyen variables aproximadas de la misma (Cámaras, 2001). Para ello, el autor utiliza la densidad empresarial como proxy para medir la tasa de empresarialidad al igual que Belso Martínez (2004), pues calcula el número de empresas de una región por cada mil habitantes⁴¹.

41 Cámaras (2001) afirma: La densidad empresarial es un indicador de la malla de empresas de una localidad que, además, puede tomarse como indicador de empresarialidad de una región. Por lo tanto, el indicador de densidad permitirá determinar cuáles son las regiones españolas con mayor nivel de empresarialidad. (p.51)

Esta variable aporta información sobre el grado de iniciativa empresarial de la población residente en distintas regiones.

Por otra parte, la tasa de empresariedad es un indicador relativo que permite establecer comparaciones entre regiones de distinto tamaño. Para el caso de esta publicación, la tasa de empresariedad será definida como la relación entre el número de Mipyme formales y la población económicamente activa ocupada. Esta tasa representa el porcentaje de la PEA ocupada que eligió ser conductor de una Mipyme formal.



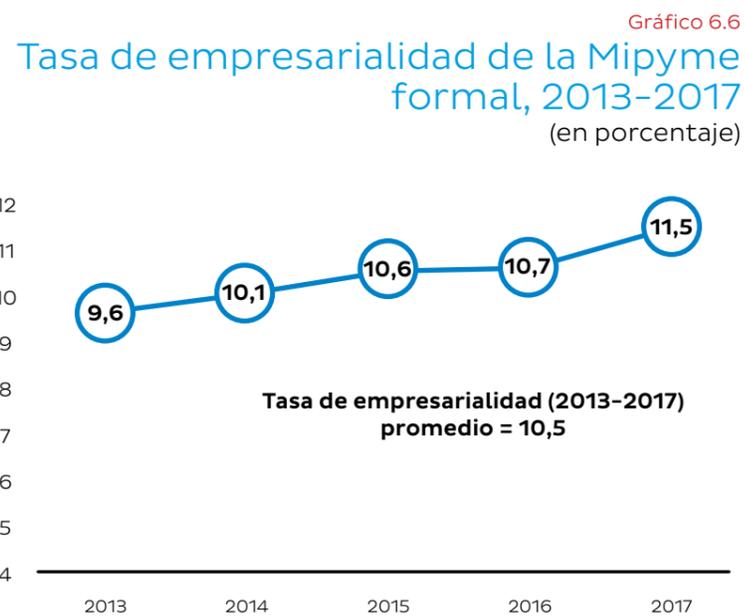
La tasa de empresariedad es un indicador relativo que permite establecer la relación entre el **número de Mipyme formales** y la **población económicamente activa ocupada**

A nivel regional, destacaron 6 regiones por contar con tasas de empresariedad por encima del promedio nacional en el último año (11,5%). Madre de Dios contó con una tasa de 17,1%, Tacna con 17,0%, Lima con 16,8%, la tasa de Arequipa fue de 15,7%, Callao 12,1% y la región Tumbes se ubicó en 12,0%.

En contraste, las regiones con menor tasa de empresariedad fueron Huancavelica con 3,2%, Amazonas con una tasa de 4,7%, Cajamarca 4,8%, Puno con 5,4% y Huánuco con un resultado de 6,2%. Un hecho a resaltar es que la tasa de empresariedad creció en todas las regiones en relación al resultado registrado en 2013.

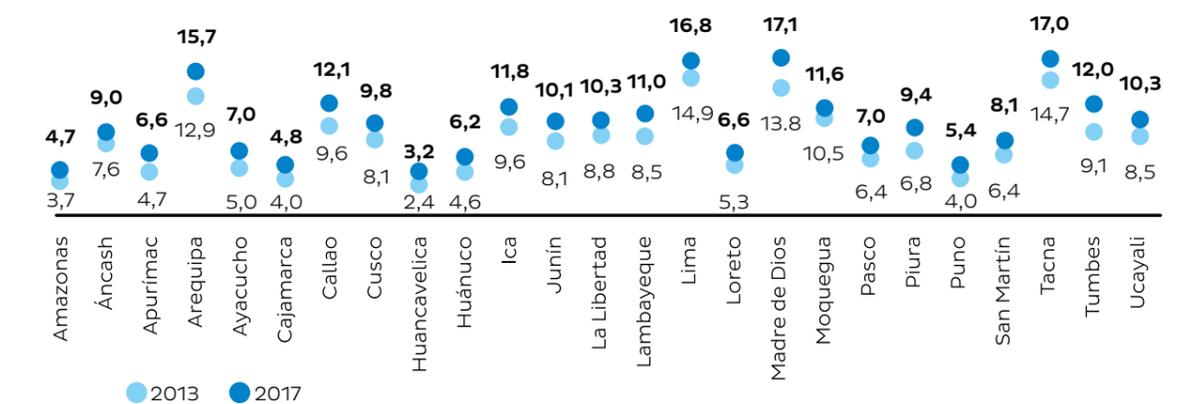
$$\text{Tasa de empresariedad} = \left(\frac{\text{Número de Mipyme formales}}{\text{PEA ocupada}} \right) * 100$$

En el último quinquenio, la tasa de empresariedad creció de manera continua y en el 2017 alcanzó un valor de 11,5%, resultado que refleja que en el Perú de cada 100 personas que pertenecieron a la PEA ocupada, en promedio, 12 fueron conductoras de una Mipyme formal.



Fuente: Sunat, Registro Único de Contribuyente 2013-2017
Fuente: INEI, ENAHO 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 6.7
Tasa de empresariedad, según regiones, 2013 y 2017
(en porcentaje)



Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013-2017; INEI, ENAHO 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

La matriz de transición está compuesta por dos ejes: **el vertical**, que muestra las diferentes categorías en las que se encuentran las empresas al **inicio del período** y el **horizontal** que da cuenta de la categoría en que se encuentran las empresas al **final del período** considerado

6.5 Matriz de transición

Una de las medidas que se utiliza 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 análisis⁴² en un periodo de estudio determinado. La matriz de transición está compuesta por dos ejes: el vertical, que muestra las diferentes categorías en las que se encuentran las empresas al inicio del periodo y el eje horizontal queda cuenta de la categoría en que se encuentran las empresas al final del periodo considerado.

Formalmente, mediante estas matrices es posible estimar la probabilidad de que una empresa se encuentre en una cierta categoría en un momento del tiempo, dado que —en un período anterior— esta misma empresa se encontraba en otra categoría.



La presente sección tiene como objetivo analizar las transiciones de tamaño (crecimiento) que experimentan las empresas en el tiempo. De ello, es posible determinar cuál es la probabilidad de que una empresa con un tamaño determinado, por ejemplo, microempresa, recorra el ciclo hacia la pequeña, mediana o gran empresa.

El análisis es temporal y se utilizan las bases de Sunat correspondientes al periodo 2007–2017. Además, el análisis contempla la construcción de dos matrices:

- i. Una que considera la muestra de empresas que operan necesariamente al comienzo y término del periodo, es decir, solo las sobrevivientes (panel).
- ii. Otra que considera a todas las empresas, es decir, que controla la salida de las firmas del mercado al final del periodo.

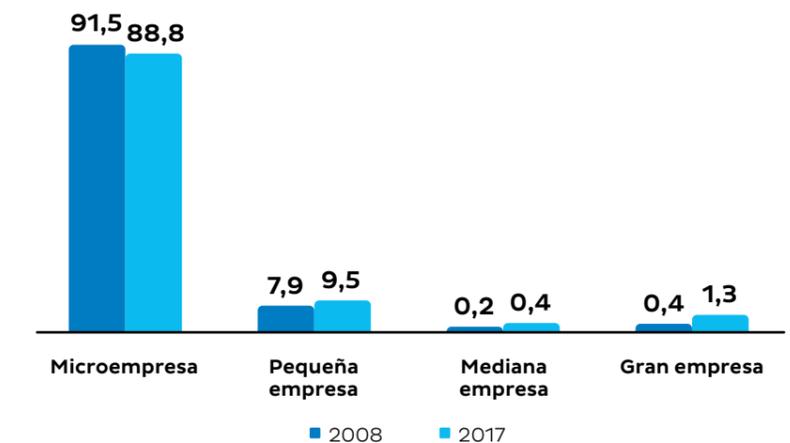
Se trabajó con la primera matriz (sobrevivientes) debido a que representa un conjunto completo de empresas con información en un periodo de tiempo (2007–2017). Además, se tuvo certeza de que estas empresas operaron durante todo el período. La segunda matriz (sobreviviente y no sobreviviente) contiene información de aquellas empresas que habrían dejado de operar en el mercado, pero esta condición es una aproximación que se explicará más adelante.

La fuente de información para la elaboración de la primera matriz fue el Registro Único del Contribuyente (RUC) para el periodo 2007–2017 que contó con el universo de empresas formales peruanas, las cuales cumplieron los criterios mencionados en el anexo 1. Según este reporte, en el 2017 existieron 84 500 empresas que tuvieron como fecha de inscripción original el año 2007⁴³. De estas, 25 930 iniciaron operaciones en el año de inscripción original (2007) y se mantuvieron activas en el mercado entre el 2007 y 2017. Adicionalmente, se consideró el tamaño inicial de las empresas un año posterior al de la fecha

de inscripción original, esto para tener una mejor comparabilidad de los resultados.

En el 2008, de las empresas analizadas el 91,5% eran microempresas, el 7,9% pequeñas empresas y el 0,6% medianas y grandes empresas. En el 2017, el mismo grupo de empresas analizadas se distribuyó de la siguiente forma: 88,8% eran microempresas; 9,5% pequeñas empresas y el 1,7% mediana y gran empresa. Estos resultados indicaron que entre el 2007 y 2017 hubo un proceso de crecimiento neto positivo de tamaño empresarial, es decir, en términos netos, el número de microempresas se redujo y el número de pequeñas, medianas y grandes aumentó.

Gráfico 6.8
Empresas bajo análisis (nacidas en 2007), según tamaño empresarial, 2008 y 2017 (en porcentaje)



Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2007–2017. Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

La transición de tamaño empresarial, descrito en el párrafo anterior, puede verificarse también considerando la proporción de empresas que crecen y decrecen. Por un lado, las empresas que migraron a un estrato superior se encontraron por encima de la diagonal principal de la matriz de transición (Ver cuadro 6.8), y en conjunto representaron el 7,4% del total de empresas en análisis. Por otro lado, las empresas que migraron a un estrato inferior se encontraron por debajo de dicha diagonal y representaron el 3,9% del total.

En el análisis de la transición por tamaño se encontró que del total de microempresas nacidas en 2007 solo 1549 empresas (6,5%) estuvieron registradas como pequeñas empresas en el 2017, 30 (0,1%) como medianas y 109 (0,5%) como gran empresa. De las nacidas como pequeña empresa, 57 (2,8%) pasaron a ser medianas en el 2017, 138 (6,8%) pasaron al estrato grande y 954 (46,7%) al estrato microempresa. En el caso de las nacidas como medianas en 2007, 23 empresas (39,7%) migraron a un estrato superior, 12 (20,7%) pasaron al estrato pequeña empresa y 17 (29,3%) se convirtieron en microempresas.

Otra característica resaltante de la matriz de transición es que la mayoría de empresas no cambió de estrato durante el periodo de análisis. En el caso de la microempresa, el 92,9% se mantuvo en su estrato, en la pequeña empresa se mantuvieron el 43,7% y en la gran empresa el 67,5%. No ocurrió lo mismo en el caso de la mediana empresa, estrato en el cual solo el 10,3% se mantuvo en su estrato. (Ver Cuadro 6.9)

En conclusión, el análisis de la matriz de transición para las empresas sobrevivientes muestra dos resultados interesantes:

- La gran mayoría de empresas se mantuvo en su tamaño inicial.
- El flujo neto de empresas que migraron a un estrato superior fue positivo, es decir, se evidenció un proceso de crecimiento de estrato en el tejido empresarial.

Del total de microempresas nacidas en 2007 solo 1549 empresas

6,5%

estuvieron registradas como pequeñas empresas en el 2017, 30 (0,1%) como medianas y 109 (0,5%) como gran empresa

En el anexo 3, siguiendo la metodología anterior, se muestran los resultados de la matriz de transición para tres periodos distintos: (i) Matriz de transición de empresas nacidas en 2008, desde 2009-2017. (ii) Matriz de transición de empresas nacidas en 2009, desde 2010-2017. (iii) Matriz de transición de empresas nacidas en 2010, desde 2011-2017. Los resultados confirmaron las dos conclusiones mencionadas anteriormente.

Cuadro 6.8
Matriz de transición de empresas nacidas en 2007, desde 2008-2017

2008 \ 2017	2017				Total
	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	
Microempresa	22 029	1549	30	109	23 717
Pequeña	954	892	57	138	2041
Mediana	17	12	6	23	58
Grande	26	9	2	77	114
Total	23 026	2462	95	347	25 930

Nota: 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 del Contribuyente 2007-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Cuadro 6.9
Matriz de transición de empresas nacidas en 2007, 2008-2017 (en porcentaje)

2008 \ 2017	2017				Total
	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	
Microempresa	92,9	6,5	0,1	0,5	100,0
Pequeña	46,7	43,7	2,8	6,8	100,0
Mediana	29,3	20,7	10,3	39,7	100,0
Grande	22,8	7,9	1,8	67,5	100,0

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2007-2017
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Consideremos ahora la matriz de transición de empresas formales totales (sobrevivientes y no sobrevivientes). En este caso, la transición considera también una categoría más, la de saliente, es decir, una empresa puede migrar a un estrato superior o inferior pero también puede haber salido del mercado durante el 2017, situación que ha sido categorizada como saliente.

Para definir la salida de las firmas del mercado, seguimos el criterio usado por varios estudios, entre ellos el estudio de Bardales (2009), en el que una empresa operativa en el año t es declarada saliente si deja de aparecer en la base de datos durante todo un año posterior ($t+n$). Este criterio da como resultado

un acercamiento a la supervivencia. Las empresas salen de la cobertura de la base si aparte de reportarse liquidadas o dadas de baja definitiva pueden también haberse fusionado con otras empresas o dadas de baja provisional, baja provisional de oficio, anulación provisional por acto ilícito, entre otras.

Este criterio exige tener en cuenta dos aspectos. El primero relacionado al cuidado en la interpretación de los resultados que involucren el tema de supervivencia. Para ello se asume que una empresa sale del mercado si no la encontramos en la base de datos del año ($t+n$). Sin embargo, esto no es necesariamente así porque es posible conjeturar que

la empresa solo tenga una baja provisional y luego reactive su número de RUC. El segundo aspecto es que se incluye a todas las empresas formales que cumplieron con los criterios del anexo 1 en el año 2007. Es decir, no se considera a las empresas cuya fecha de inscripción original y fecha de inicio de actividad fue realizada durante el año 2007. Sin embargo, a pesar de estas dos aclaraciones, se concluye que el ejercicio efectuado proporciona mayor aproximación sobre la proporción de empresas que salen del mercado, según el tamaño empresarial. Además de ello, se debe precisar que se trabaja solo con dos años: t y $t+n$, es decir no se considera lo que sucede con la empresa dentro de este intervalo de tiempo.

En el 2007 existieron 942 697 empresas formales, de las cuales el 94,8% eran microempresas, 4,5% pequeñas empresas y 0,7% medianas y grandes empresas. Por otro lado, al observar la matriz de transición en porcentajes (Cuadro 6.11), se evidenció una relación negativa entre el tamaño de empresa y el porcentaje de empresas que salió del mercado. Así, del total de microempresas registradas como tal en el 2007, el 57,5% salió del mercado al término del 2017, en el caso de la pequeña empresa, el porcentaje de empresas que salió del mercado fue de 45,3%, en la mediana empresa 30,3% y en la gran empresa 21,7%.

En el anexo 3 se presentan los resultados de la matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes para tres periodos de tiempo adicionales: 2008-2017, 2009-2017, y 2010-2017. Estos resultados mostraron que, a medida que el periodo de tiempo es más corto, la proporción de empresas que salieron del mercado disminuyó; sin embargo, siguió siendo alta tanto para la micro como para la pequeña empresa.



Cuadro 6.10
Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2007 hasta 2017

2007 \ 2017	2017					
	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Salieron	Total
Microempresa	367 986	10 654	219	713	513 694	893 266
Pequeña	10 489	10 531	677	1782	19 410	42 889
Mediana	268	242	91	508	481	1590
Grande	508	321	133	2913	1077	4952

Nota: 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 del Contribuyente 2007-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Luego de analizar los resultados se puede concluir que la mayor parte de las empresas, en especial las microempresas, salieron del mercado y, además, muy pocas de este grupo migraron hacia un tamaño superior (pequeña, mediana o gran empresa).

Si se consideran los resultados de las tasas de entrada y salida, los resultados revelan que las empresas de menor tamaño presentan tasas de creación y salida altas, pero tasas de supervivencia bajas.

Cuadro 6.11

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2007 hasta 2017 (en porcentaje)

2007 \ 2017	2017					
	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Salieron	Total
Microempresa	41,2	1,2	0,0	0,1	57,5	100,0
Pequeña	24,5	24,6	1,6	4,2	45,3	100,0
Mediana	16,9	15,2	5,7	31,9	30,3	100,0
Grande	10,3	6,5	2,7	58,8	21,7	100,0

Nota: 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 del Contribuyente 2007-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Estos resultados sugieren que los programas públicos de apoyo y asistencia técnica para las empresas tienen que basarse en políticas selectivas, en que el tamaño inicial de la empresa no debe constituir la única variable a tomar en cuenta. Además, es necesario observar la tendencia sobre el crecimiento de la empresa y la capacidad de supervivencia de estas. Ello muestra que algunos programas deberían ser rediseñados para focalizarse en empresas con potencial de crecimiento y mayor tasa de supervivencia. Por otra parte, los resultados destacan la heterogeneidad empresarial como característica dominante en el tejido empresarial peruano. Dicha característica implica efectos de manera diferente en la eficiencia agregada.

6.6 Análisis de supervivencia en la industria manufacturera

Los procesos de entrada y salida de empresas de un mercado específico determinan la constante competencia y evolución de la industria. Asimismo, ambos procesos tienen implicancias en la asignación de recursos, y mejoras de productividad e innovación en la industria (Esteve-Pérez, Llopis y Llopis, 2004).

Asimismo, acorde a Audretsch, citado por Kantis y Federico (2014), uno de los factores determinantes de la creación de empresas es la posibilidad de explotar una innovación. Con esto último en mente, no se

puede dejar de lado el hecho de que dicha oportunidad tenga asociada un reto importante, el de sobrevivir en el mercado. En este sentido y en línea con lo planteado en el párrafo anterior, el análisis de supervivencia empresarial cobra vital importancia debido a que permite una adecuada focalización de las políticas industriales propuestas desde el Ministerio de la Producción (PRODUCE).

Actualmente, existe una vasta literatura sobre el análisis de entrada, salida y supervivencia empresarial.

En este último caso, y para propósitos de este documento, se presentan dos apartados. El primero se refiere a la tasa de supervivencia para empresas nacidas en un mismo periodo, es decir, para un grupo de empresas nacidas en el año t , se realiza el seguimiento para determinar la proporción de empresas que continúan en el mercado entre los años t y $t+n$, siendo $t+n$, el último periodo con el que se cuenta información. El segundo apartado concierne a la determinación de los factores que inciden positiva o negativamente sobre la supervivencia de las firmas.

En cuanto al primer apartado, la tasa de supervivencia adquiere algunas particularidades de acuerdo a la fecha de origen de la empresa y el periodo en que se mide la tasa de supervivencia. En el caso particular que concierne a este documento, se evaluó a las empresas nacidas en el periodo 2008⁴⁴ con el objetivo de tener un máximo de nueve años de historia.



Tal como se observa en el gráfico adjunto, el mismo año de su creación, el 3,2% de empresas salió del mercado. Con este resultado, la tasa de supervivencia del grupo en análisis fue de 96,8% en el año de su creación. Al primer año, el 75,4% de empresas se mantuvo en el mercado y al tercer año, la tasa de supervivencia alcanzó el 43,3%. En tanto, transcurridos nueve años, el porcentaje de empresas supervivientes del grupo nacido en el 2008 fue de 22,3%.

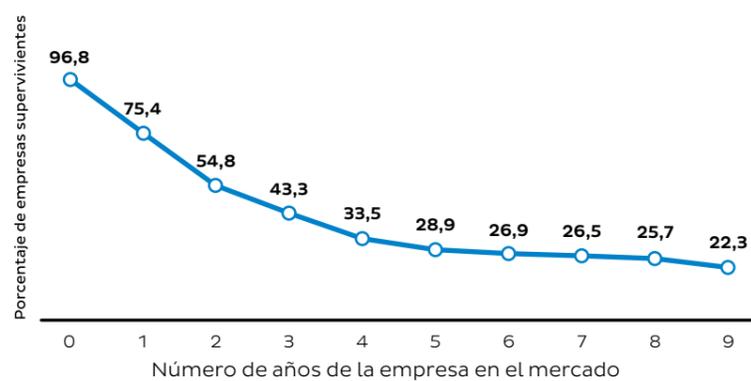
En sectores como el agropecuario y pesca, las tasas de supervivencia son menores. En el caso del sector agropecuario, el

12,6%

de empresas nacidas en el 2008 se mantuvo en el mercado pasados nueve años.

Gráfico 6.9

Tasa de supervivencia de empresas nacidas en el 2008 (en porcentaje)



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente, 2008-2017
Elaboración: PRODUCE-OGIEIE

A nivel sectorial, la supervivencia a nueve años fue mayor en empresas dedicadas a la construcción, comercio y manufactura. Esto en principio fue una buena noticia, pues ambas actividades generaron empleo para una importante proporción de la fuerza de trabajo nacional y en el caso de la manufactura cumplió un rol de generación de valor agregado. No obstante, el desempeño de estos sectores en los últimos años, constituye un contexto adverso en el que no solo puede producirse una elevada rotación de empresas, sino que además las perspectivas de supervivencia serían más bajas (Kantis y Federico, 2014).

En sectores como el agropecuario y pesca, las tasas de supervivencia son menores. En el caso del sector agropecuario, el 12,6% de empresas nacidas en el 2008 se mantuvo en el mercado pasados nueve años. Esta proporción fue de 16,8% en el caso del sector pesca. Los sectores minería y servicios contaron con tasas de supervivencia a nueve años de 22,5% y 20,9%, respectivamente.

Luego de esta breve introducción sobre supervivencia, en el segundo apartado se analizan sus determinantes. En principio se hace un repaso de los que la literatura económica considera como los principales, para posteriormente estimar un modelo econométrico.

De acuerdo a lo mencionado en Esteve-Pérez et al. (2004) existe una relación positiva entre el tamaño, edad de la empresa y la supervivencia de esta. Los autores argumentan, siguiendo a Stinchcombe (1995), que las firmas nuevas enfrentan mayor riesgo de fracaso en comparación con las empresas más grandes y antiguas. Durante su inicio, las empresas se enfrentan a los problemas de lograr una estructura organizativa y un nivel de eficiencia adecuado para mantenerse en el mercado, lo que incluye la adquisición de capital adecuado y mano de obra, establecer relaciones comerciales con los proveedores y obtener clientes para sus productos. Aún más importante, las firmas no saben todavía

si tienen algunas de las características necesarias para adaptarse al entorno competitivo y sobrevivir. A medida que pasa el tiempo las empresas pasan por un proceso de aprendizaje sobre su eficiencia relativa y competitividad en el mercado. Las empresas menos eficientes aprenden sobre su ineficiencia relativa y salen del mercado y las empresas sobrevivientes acumulan experiencia e información para que el aprendizaje reduzca el riesgo de salida del mercado.

Por otro lado, los autores mencionan que las actividades de exportación e Investigación y Desarrollo (en adelante I+D) son importantes determinantes en la supervivencia de las empresas. Esta importancia



radica en que la competencia en los mercados internacionales, que presumiblemente es más fuerte que la doméstica, hace que las empresas operen en un ambiente de extrema presión competitiva e interactúan con la frontera tecnológica, por ende, están asociadas a una mayor eficiencia y probabilidades de supervivencia. Con respecto a las actividades de I+D, estas se relacionan positivamente con la ventaja competitiva de la empresa y por lo tanto con sus perspectivas de supervivencia.

Los mismos autores también destacan el efecto de la estructura de la empresa sobre la supervivencia empresarial. Señalan que la predicción teórica es que las corporaciones de responsabilidad limitada se enfrentan a una mayor probabilidad de salir del mercado que las empresas de otras estructuras, dado que los conductores de las empresas con estructura de responsabilidad limitada emprenden proyectos con rendimientos esperados y riesgos de fracaso relativamente altos.

La educación y el capital humano inmerso en la empresa, tal como lo señala Quatraro y Vivarelli (2014) fueron demostrados como factores importantes en la supervivencia de las empresas, tanto al inicio de sus actividades como su posterior rendimiento en el mercado. Los autores señalan que los aspectos de capital humano resultan especialmente importantes en los sectores de alta tecnología, dado que afectan significativamente la entrada de las empresas basadas en el conocimiento. Además, señalan que las restricciones de crédito y la falta de capital financiero deberían limitar la probabilidad de supervivencia de las empresas.

Para demostrar la evidencia empírica de los posibles factores que incrementan o disminuyen la probabilidad de supervivencia de las empresas manufactureras se usa un modelo de duración⁴⁵. Esta técnica tiene como objetivo modelar el tiempo que se tarda en ocurrir un determinado suceso. En este análisis el suceso hace mención a la salida del mercado por parte de las empresas. Adicionalmente, se debe mencionar que el concepto central en el análisis de supervivencia es la tasa de riesgo (hazard rate), la cual se define como la probabilidad que posee una firma de salir del mercado en un momento determinado, dado que sobrevivió hasta ese periodo.

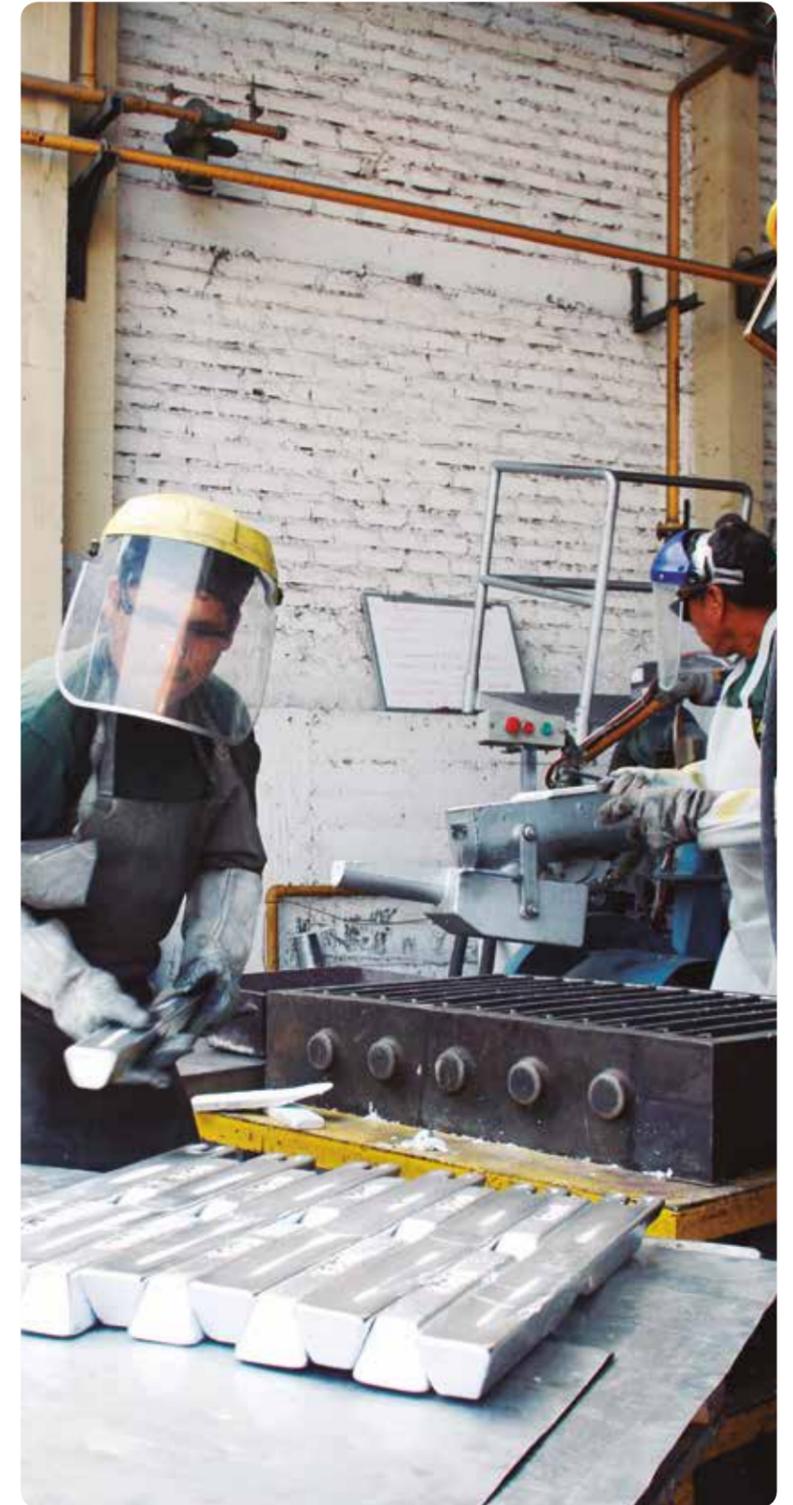
En esa línea, se lleva a cabo un análisis paramétrico de los modelos de duración⁴⁶ basado en la distribución de Weibull. La elección de esta distribución frente a las diversas distribuciones (Gompertz, Log-normal, Log-logística, entre otras) se basó en los criterios de información de pérdida de Akaike y Schwarz, significancia de variables y a su enorme flexibilidad respecto a las otras distribuciones.

Para investigar los posibles determinantes de la supervivencia de las empresas, se utilizó tres fuentes de información:

- i. Registro Consolidado Crediticio de Deudores del mes de diciembre para el periodo 2010 - 2017, proveniente de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).
- ii. Registro Único del Contribuyente 2008 - 2017.
- iii. El Sistema de Comercio Especial del periodo 2008 - 2017. Las dos últimas bases de datos fueron proporcionadas por Sunat.

El grupo de empresas bajo análisis se construyó considerando aquellas que existieron entre los años 2008 y 2017⁴⁷, es decir, se consideraron las empresas del registro 2008 y las que entraron y salieron a partir de este periodo hasta el 2017. Asimismo, a partir de la revisión bibliográfica y teniendo en cuenta las limitaciones de información y con el objetivo de cuantificar el impacto de los factores que influyen en la supervivencia de las empresas se consideraron cuatro variables:

- i. Acceso al mercado externo, definida como una variable dummy que toma el valor de uno si la empresa registró exportaciones entre los años 2008 y 2017 y cero en otro caso.
- ii. Acceso al financiamiento, definida mediante una dummy que toma el valor de uno si la empresa tuvo un crédito entre los años 2010 y 2017 y cero en otro caso⁴⁸.
- iii. Rango de edades de las empresas, definida a través de los años de experiencia de la empresa.
- iv. Tamaño de la empresa⁴⁹, medida a través del rango de trabajadores. Adicionalmente, en la estimación de la ecuación se incorpora un conjunto de variables dummies regionales. Con este control se pretende capturar la posible heterogeneidad a nivel regional.



45 Cabe precisar que el motivo por el cual se hace uso de este tipo de técnicas respecto a los métodos tradicionales de regresión (modelos Logit, por ejemplo), se debe a que estos últimos presentan varios problemas como el no aprovechamiento de la información sobre el momento del tiempo en el cual se produce la entrada de la empresa al mercado, así como la incapacidad de aprovechar la información contenida en las observaciones censuradas (Fuentelsaz, Gómez & Polo, 2004).

46 Se optó por realizar este tipo de análisis debido a que las variables consideradas en el modelo no satisfacen la condición de proporcionalidad puesta en el modelo de Cox (modelo semiparamétrico). Este modelo era en principio el prioritario para realizar la estimación debido a su enorme generalización.

47 Se eligió la fecha más antigua como fecha de inicio. Para la asignación del tamaño de estrato, se escogió el tamaño de empresa menor, que en la práctica debería ser el inicial. Además, se escogió el tamaño del inicio del periodo debido a que nos brinda una categorización más adecuada de la estructura por estrato de la que se parte.

48 El inicio en el 2010, se debe a la disponibilidad de información con la que se posee.

49 En la literatura la medida del estrato empresarial se ha basado en tres variables: el número de trabajadores, las ventas, y los activos. Para el caso de la presente estimación la variable tamaño empresarial está definida según el rango de trabajadores: Microempresa (hasta 10 trabajadores), pequeña empresa (de 11 a 100 trabajadores), mediana empresa (de 101 a 200 trabajadores), y gran empresa (mayor a 200 trabajadores). Cabe precisar que, la elección del estrato empresarial según rango de trabajadores se debe a su baja volatilidad, es decir tiende a mantenerse constante en el tiempo.

Los resultados respaldan lo planteado por la teoría. En tal sentido, la edad guarda una relación negativa con el riesgo de salir del mercado. Cuando la empresa tiene entre seis a diez años en el mercado, el riesgo de salir de este disminuye en 95,3%⁵⁰, en comparación a una empresa en el rango de edad de la categoría base

(hasta 5 años de experiencia). Asimismo, cuando una empresa tiene entre 11 a 20 años o más de 20 años de experiencia en el mercado, el riesgo de salir del mercado disminuye casi por completo, en ambos casos, se reduce alrededor del 99% respecto al riesgo asociado a las empresas jóvenes cuya edad es menor a 5 años.

Por otro lado, se verificó que las empresas que presentaron algún saldo de exportación positivo en el periodo 2008 - 2017 tuvieron un riesgo de salir del mercado 7,5% menor que el registrado por aquellas que no exportaron en dicho periodo. Asimismo, el riesgo de salir del mercado se redujo cuando la empresa tuvo acceso al crédito. En efecto, las empresas que presentaron algún crédito entre los años 2010 y 2017 tuvieron un riesgo de salir del mercado 36,1% más bajo que las del grupo que no tuvo crédito en el mismo periodo.

En cuanto al tamaño empresarial, se constató una relación positiva entre esta y la supervivencia de las empresas. Esto significa, por ejemplo, que pertenecer al estrato de pequeña empresa disminuyó el riesgo de salir del mercado en alrededor del 90% respecto a una microempresa. Cuando la empresa pertenece al estrato mediana empresa, el riesgo se redujo en 95,1% y en el caso de la gran empresa, el riesgo se redujo en 96,6%.

Los resultados de este análisis empírico otorgan evidencia de los factores claves en la supervivencia de las empresas manufactureras. En particular, y en línea con la evidencia internacional, se encuentra que tanto la experiencia empresarial, el nivel de acceso a mercados extranjeros, acceso a financiamiento y el estrato empresarial son factores cruciales para el desarrollo empresarial industrial peruano.

Cuadro 6.12

Análisis de supervivencia en la Industria Manufacturera, 2008 - 2017

Variables	Coefficientes	Hazard Ratio
Edad: 6-10 años	-3,0654***	0,0466
Edad: 11-20 años	-4,5798***	0,0103
Edad: 20 a más años	-5,8495***	0,0029
Emp. Exportadora	-0,0782***	0,9248
Acceso a financiamiento	-0,4485***	0,6386
Pequeña empresa	-2,3068***	0,0996
Mediana empresa	-3,0079***	0,0494
Gran empresa	-3,3807***	0,0340
Observaciones	273,891	
Log-likelihood	-129755	
Wald	165437	
Prob-chi2	0	

Nota: *** Significativo al 1%, ** Significativo al 5%, * Significativo al 10%.
 Nota: El estudio ha considerado el uso de un periodo de análisis que va desde el 2008 hasta el 2017. Esto con el objetivo de contar con un mayor número de eventos relacionados al estudio (cierre de empresas) y, además, de reducir el efecto que puede tener un suceso específico ocurrido en un año y que podría afectar al evento.
 Fuente: Sunat, SBS.
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE



CAPÍTULO 07

FINANCIAMIENTO A LAS MIPYME

El rol fundamental del sistema financiero en una economía consiste en convertir los ahorros en inversión. Al respecto, Bagehot (1873)⁵¹ consideraba que las finanzas hacen que el capital se enfoque en aquellas transacciones más rentables. Para Schumpeter (1912)⁵² el sistema financiero constituye un componente fundamental que facilita el crecimiento de las economías a través de la dotación de recursos a los proyectos más innovadores. Esta asignación de recursos tendría como objetivo promover la producción de nuevos bienes y aplicar nuevas formas de producción y comercialización.

Para Cameron (1967)⁵³ el sistema financiero permite descentralizar y redistribuir recursos monetarios desde aquellos agentes adversos al riesgo (ahorristas) hacia aquellos emprendedores más arriesgados (inversionistas). Además, estimula las inversiones, pues reduce los costos de transacción y promueve la asignación de capital en industrias en un estado inicial o incipiente.

A nivel de empresas, el financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocido como factor clave para asegurar que aquellas firmas con potencial genuino de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas (Salloum & Vigier, 1997). Al respecto, existe abundante literatura que respalda el efecto positivo que tiene el financiamiento sobre el crecimiento de las firmas⁵⁴.

Acorde con lo expuesto, el desarrollo del sistema financiero es primordial para el desarrollo de una economía. En tal sentido, Patrick (1966)⁵⁵ consideraba que el desarrollo del sistema financiero responde tanto a factores de demanda como de oferta. Por un lado, la expansión de los puntos de atención y los servicios financieros responden para atender la demanda del sector real de la Economía (inversionistas con nuevos proyectos y ahorristas con fondos)⁵⁶.

Los canales de atención y productos financieros se expanden también para atender a sectores con potencial crecimiento,

nacientes o incipientes. En este caso, dicha expansión cumple las funciones de transferir recursos de los sectores tradicionales (sin crecimiento), a los sectores modernos (con potencial crecimiento) y promueve el emprendimiento en estos sectores modernos.

7.1 Situación de la oferta de financiamiento a las Mipyme

7.1.1 Cobertura y distribución

El financiamiento en el Perú proviene tanto de entidades bancarias como no bancarias. En este último grupo destacan las empresas financieras, las cajas municipales y las Edpyme. En los últimos años, el número de distritos atendidos por el sistema financiero creció considerablemente, pese a la complicada geografía del territorio nacional. En 2017, la proporción de distritos atendidos por el sistema financiero fue de 79,4%, más de 50 puntos porcentuales que la registrada en 2008, 26,8%. La mayor expansión de las redes de atención de entidades financieras se registró entre el 2013 y 2017, periodo en el cual el número de nuevos distritos atendidos casi triplicó al registrado en el quinquenio anterior, 2008 – 2012.

En 2017, la proporción de distritos atendidos por el sistema financiero fue de **79,4%**, más de **50 puntos porcentuales** que la registrada en 2008, **26,8%**

Al respecto, la expansión de las redes de atención del sistema financiero, tal como señalan Aparicio, Huayta, y Bohorquez (2016) tiene la capacidad reducir los costos de transacción de las operaciones financieras para las familias rurales más lejanas. En consecuencia, es posible que las familias reciban transferencias de zonas alejadas, generando con ello, mayores oportunidades de consumo y aumento del gasto del hogar. En tal sentido, si bien lo anterior corresponde a una premisa para los hogares, en las áreas rurales un hogar puede ser al mismo tiempo una unidad productiva.

7.1.2 Número de deudores Mipyme

Al cierre de diciembre de 2017, el segmento Mipyme contó con 111 666 empresas que registraron operaciones crediticias en el sistema financiero, cifra que representó una reducción de 3,2% con respecto a la registrada en el periodo similar del año anterior. Con este resultado, el indicador de inclusión financiera, es decir, la proporción de empresas con acceso al crédito, fue de 6,0%⁵⁷ para el segmento Mipyme, 0,7 puntos porcentuales por debajo del resultado de 2016.

Cuadro 7.1

Número de distritos con acceso al sistema financiero, 2015-2017

	2015	2016	2017
Nº distritos a nivel nacional*	1867	1874	1874
Distritos con presencia del Sistema Financiero (oficina, ATM o Cajero Corresponsal)	1185	1293	1488
%	63,5	69,0	79,4

Fuente: SBS – Reporte de inclusión financiera
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

51 Bagehot, W. (1873). Lombard Street: A description of the money market. Scribner, Armstrong & Company.
52 Schumpeter, J. A. (1961). The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (1912/1934).
53 Cameron, R. E. (1967). Banking in the early stages of industrialization: a study in comparative economic history. New York: Oxford University Press.
54 (Gallego & Loayza, 2000; Beck, Demirgüç & Maksimovic, 2002; Beck, Demirgüç, Lavaen & Levine, 2004; Beck & Demirgüç-Kunt, 2006; Musso & Schiavo, 2008; Teruel & Segarra, 2010; Rahaman, 2011; Tsoukas, 2011; Quicazán, 2012; Markovic & Stemmer, 2017; Dimelis et al., entre otros)
55 Patrick, H. T. (1966). Financial development and economic growth in underdeveloped countries. Economic development and Cultural change, 14(2), 174-189.
56 Los inversionistas tienen proyectos pero no cuentan con financiamiento y los ahorristas son agentes más adversos al riesgo que cuentan con excedentes.

57 Para la construcción del indicador se consideró cualquier crédito colocado a las Mipyme.

La reducción de clientes Mipyme con acceso al crédito al cierre de 2017 podría explicarse por las políticas crediticias que vienen aplicando las entidades financieras con el objetivo de lograr una mejor selección de sus clientes, frente a los problemas de incremento de la morosidad en los últimos años. (BCRP, 2017)⁵⁸.

Por tamaño de empresa, solo el 4,5% de microempresas formales contaba con crédito en el sistema financiero a diciembre de 2017. Esta proporción fue de 2,7% en el caso de microempresas con ventas menores o iguales a 13 UIT y 13,5% en las microempresas con ventas superiores a 13 UIT. Por su parte, la proporción de pequeñas empresas con acceso al crédito fue de 45,1%, mientras que en la mediana empresa dicha proporción fue 61,6%. Para las grandes empresas, el acceso al crédito alcanzó el 68,3%.

de nuevos deudores que ingresó al término de 2016, y tal como se señaló podría explicarse por la mayor prudencia de las entidades financieras en la selección de nuevos clientes frente a las crecientes tasas de morosidad ocurridas en los últimos años.

Por región, el 58,4% de nuevas Mipyme con acceso al crédito provino de Lima, mientras que el 5,0% de Arequipa. A nivel de sector destaca el ingreso de nuevas empresas en los sectores servicios y comercio, sectores que concentraron el 47,1% y 29,9% de nuevas Mipyme que ingresaron al sistema financiero a finales de 2017, respectivamente.

Cuadro 7.2 Acceso al financiamiento según estrato, 2017

Tamaño de empresa	Nº de empresas registradas en SUNAT	Nº de empresas registradas en el SF Diciembre de 2016	% Participación en el SF
Microempresa	1 836 848	83 043	4,5%
Menos de 13 UIT	1 522 182	40 529	2,7%
Más de 13 UIT	314 666	42 514	13,5%
Pequeña	60 702	27 370	45,1%
Mediana	2 034	1 253	61,6%
MIPYME	1 899 584	111 666	6,0%
Gran	9 245	6 316	68,3%
Total	1 908 829	117 982	6,2%

*Se consideran los créditos vigentes, vencidos, refinanciados y reestructurados, y cualquier tipo de crédito utilizado al menos una vez en el periodo en cuestión.

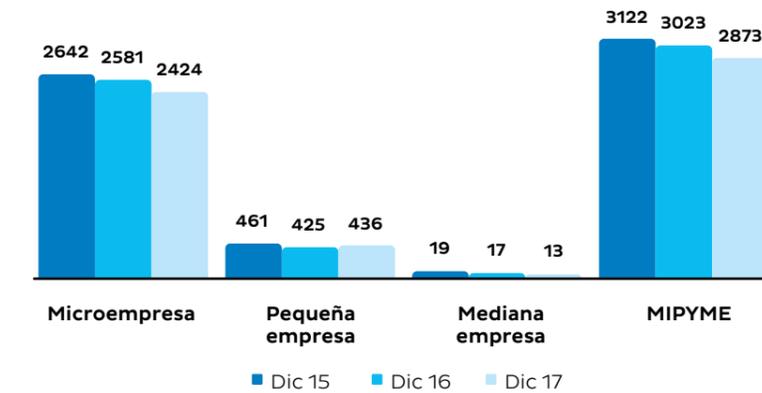
Fuente: SBS RCC 2017 - SUNAT 2017

Elaboración: PRODUCE OEE

Con respecto al ingreso de nuevos deudores, el gráfico 7.1 muestra que, al cierre de diciembre de 2017, obtuvieron crédito en el sistema financiero 2873 nuevas empresas formales del segmento Mipyme. Este resultado es 5,0% menor al número

Por otro lado, entre el 2013 y 2017, el indicador de inclusión financiera presentó un desempeño decreciente. Al respecto, al término de 2013, este indicador fue de 7,5%, mientras que a fines de 2017 se ubicó en 6,0%. En particular, ello se debe a

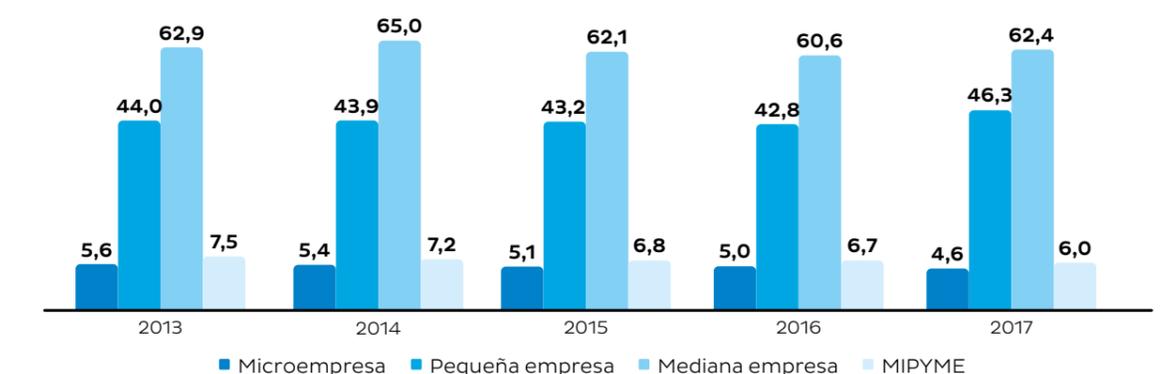
Gráfico 7.1 Cantidad de nuevos deudores según estrato empresarial, 2016



Fuente: SBS-Sunat

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 7.2 Evolución anual de la inclusión financiera de Mipyme (en porcentaje)



Nota: Se consideran los créditos vigentes, vencidos, refinanciados y reestructurados, cualquier tipo de crédito utilizado al menos una vez en el periodo en cuestión.

Fuente: SBS 2016-SUNAT 2016

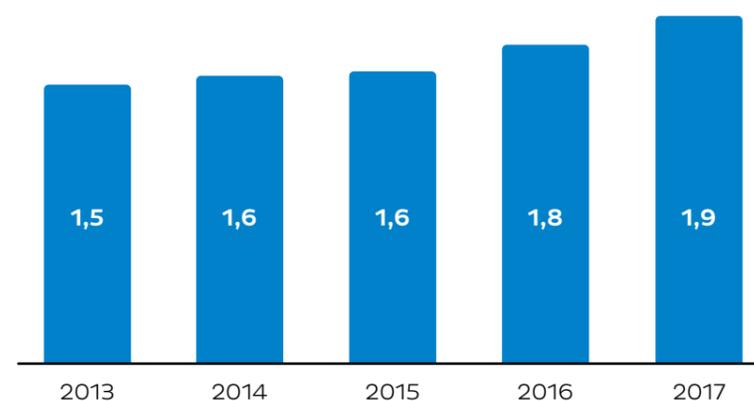
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

que la entrada de nuevas empresas Mipyme al tejido empresarial creció a un ritmo mayor que el número de empresas que accede al crédito en los últimos cinco años.

Otra de las formas de medir el acceso al crédito es considerar a las personas naturales que cuentan con créditos empresariales, pues dentro del tejido empresarial, en particular en el estrato microempresa, existe una proporción importante de empresas informales. En tal sentido, si bien Morón, Salgado, y Seminario (2012) sostienen que el mayor problema que enfrentan las empresas unipersonales es la falta de acceso al crédito, es posible que parte de las empresas unipersonales puedan estar accediendo al crédito⁵⁹.

Considerando lo anterior, según muestra el gráfico 7.3, el número de personas naturales con microcréditos viene creciendo consecutivamente, y a diciembre de 2017, este grupo alcanzó los 1,9 millones. A este resultado, le corresponde un crecimiento de 8,3% respecto del número registrado el periodo similar de 2016.

Gráfico 7.3
Número de personas naturales con crédito para microempresa (en millones)



Fuente: SBS 2017 - SUNAT 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

7.1.3 Saldo de créditos otorgados a las Mipyme

A diciembre de 2017, el crédito⁶⁰ otorgado a las empresas del segmento Mipyme alcanzó los 32 542 millones de soles. Por estrato, el 44,9% de este saldo estuvo concentrado en la microempresa, el 44,8% en la pequeña empresa y el restante 10,3% en la mediana.

El crédito registrado a fines de 2017 para el segmento Mipyme presentó una ligera reducción de 0,1% respecto del valor registrado a diciembre de 2016. En este resultado, pese a que destaca el aumento de 14,5% del crédito al estrato microempresa, incidió la reducción del crédito a la pequeña empresa, apreciándose una reducción de 10,7% en 2017. Esta variación equivale a una

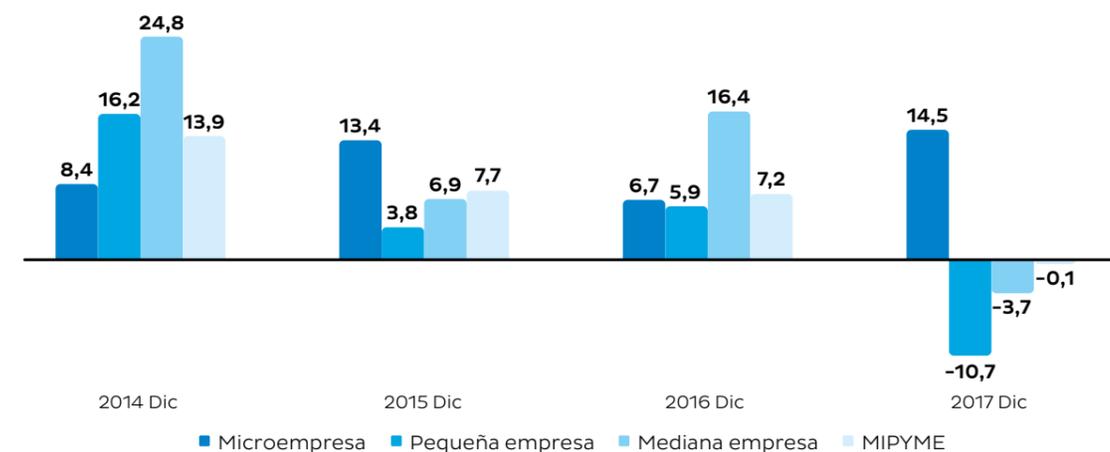
A fines de 2017, el crédito otorgado a las empresas del segmento Mipyme alcanzó los **32 542 millones de soles**.

Por estrato, el **44,9%** de este saldo estuvo concentrado en la microempresa, el **44,8%** en la pequeña empresa y el restante **10,3%** en la mediana

contribución negativa de 5,4 puntos porcentuales en el resultado de 2017. Por su parte, el crédito a la mediana empresa se redujo en 3,7%, no incidiendo de manera significativa sobre la variación del crédito al segmento Mipyme al cierre de 2017.

La reducción del crédito otorgado a la pequeña empresa se debió esencialmente a la caída del crédito al sector comercio, el cual se redujo 18,4%. En especial, destacó la disminución del crédito en las regiones de Lima y Loreto. El crédito a la pequeña empresa, estuvo afectado también por el descenso del saldo colocado al sector agropecuario, saldo que se redujo en 54,3% al cierre de diciembre de 2017, en particular, en las empresas ubicadas en Lima, Ica y Lambayeque.

Gráfico 7.4
Evolución de las colocaciones a los estratos Mipyme (variación % interanual)



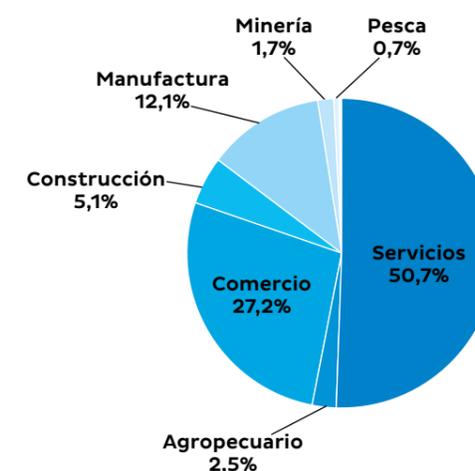
Fuente: SBS - Sunat, 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

A nivel sectorial, el crédito otorgado al segmento Mipyme estuvo concentrado principalmente en los sectores servicios y comercio a diciembre de 2017, 50,7% y 27,2%, respectivamente. El sector manufactura concentró el 12,2% del crédito al segmento Mipyme, el sector construcción el 5,1%, la minería el 1,7%, y los sectores agropecuario y pesca tuvieron participaciones de 2,5% y 0,7%, respectivamente.

Conforme se aprecia en el gráfico 7,6, a diciembre de 2017, los saldos de los créditos otorgados a las Mipyme de los sectores comercio, agropecuario y construcción se redujeron en 7,5%, 9,5% y 14,4%, respectivamente. Estas variaciones, contribuyeron

en conjunto con -3,3 puntos porcentuales en el resultado obtenido a diciembre de 2017. Por su parte, el resto de sectores presentó resultados positivos, destacando el avance del crédito al sector servicios, el cual creció 5,8% respecto de lo registrado a diciembre de 2016.

Gráfico 7.5
Composición sectorial de los créditos al estrato Mipyme al 2017 (en porcentaje)



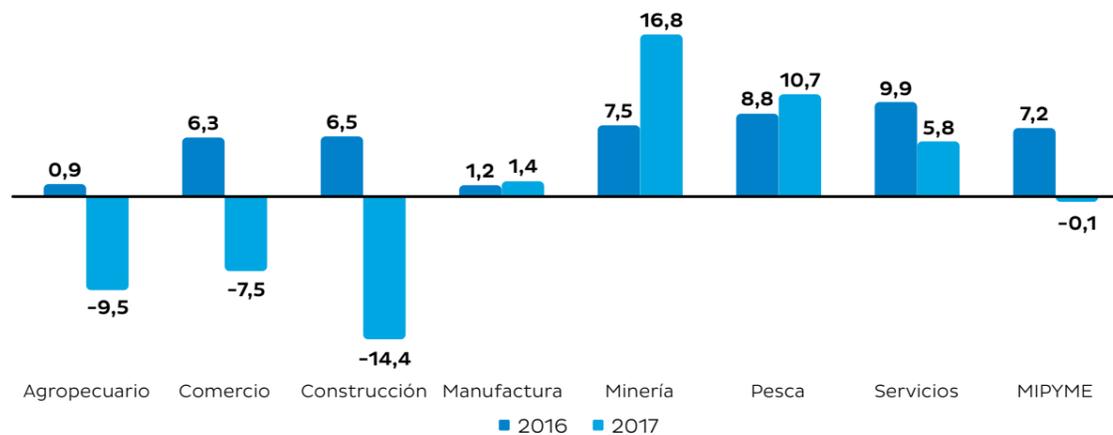
Fuente: Sunat-SBS
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

⁶⁰ 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. El saldo equivalente a créditos a personas (créditos de consumo e hipotecarios) representan el 3,1% de todas las colocaciones en diciembre 2016.

Gráfico 7.6

Evolución de los saldos colocados a la Mipyme según sectores económicos

(% Interanual)



Fuente: Sunat-SBS
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

A nivel regional, Lima constituye el 65,5% del crédito otorgado al segmento Mipyme a diciembre de 2017. Le siguen Arequipa, La Libertad, Lambayeque y Piura con 4,2%, 4,1%, 2,8% y 2,7%, respectivamente. En contraste, el crédito al segmento Mipyme de Pasco y Huancavelica solo representó el 0,3% y 0,1% del total de crédito otorgado a este segmento a nivel nacional.

Si bien en la región Lima se concentró la mayor parte del crédito del segmento Mipyme, su saldo solo creció 0,09% al cierre de 2017. Por su parte, en Piura y Arequipa, las colocaciones a este segmento crecieron continuamente en los dos últimos años. Tanto en Piura como en Arequipa destacó

el crecimiento del crédito en los sectores manufactura y servicios. En Arequipa, destacó también el avance del crédito al sector comercio. Al cierre de 2017, el crédito al segmento Mipyme de este sector creció 7,4% respecto del similar periodo de 2016.

Por otro lado, Cusco, Ucayali, Áncash y Lambayeque presentaron los resultados más desalentadores en términos de incidencia. En estas regiones, destacó la reducción de los saldos de los créditos otorgados al segmento Mipyme, principalmente de los sectores comercio y servicios. Además, en Ucayali y Áncash, el resultado se acentuó debido a la reducción en el crédito de los sectores manufactura y construcción.

Otras regiones donde destaca el aumento del crédito son Apurímac, Amazonas y Moquegua. En el último quinquenio, el crédito a la Mipyme en Apurímac presentó una tasa de crecimiento promedio de 17,9% por año. En Amazonas y Moquegua, estas tasas fueron de 9,9% y 7,6% por año, respectivamente. Si bien este crecimiento fue importante, en conjunto, estas tres regiones solo representaron el 1,1% del crédito total otorgado a la Mipyme en el Perú a diciembre de 2017.

El crédito a la Mipyme también procede de operaciones de arrendamiento, descuento y factoring. Al respecto, en las operaciones de arrendamiento, la entidad financiera (arrendadora) se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al cliente (arrendatario), obligándolo a este último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, un cargo por concepto por interés, más los gastos adicionales que incluía el contrato.

Por su parte, el descuento y el factoring pueden ser consideradas como operaciones de adelanto de liquidez. En estos contratos, la entidad financiera recibe del cliente títulos valores (letras o facturas negociables), por los cuales le otorga una proporción del monto facturado en el título valor.

A nivel regional, Lima constituye el

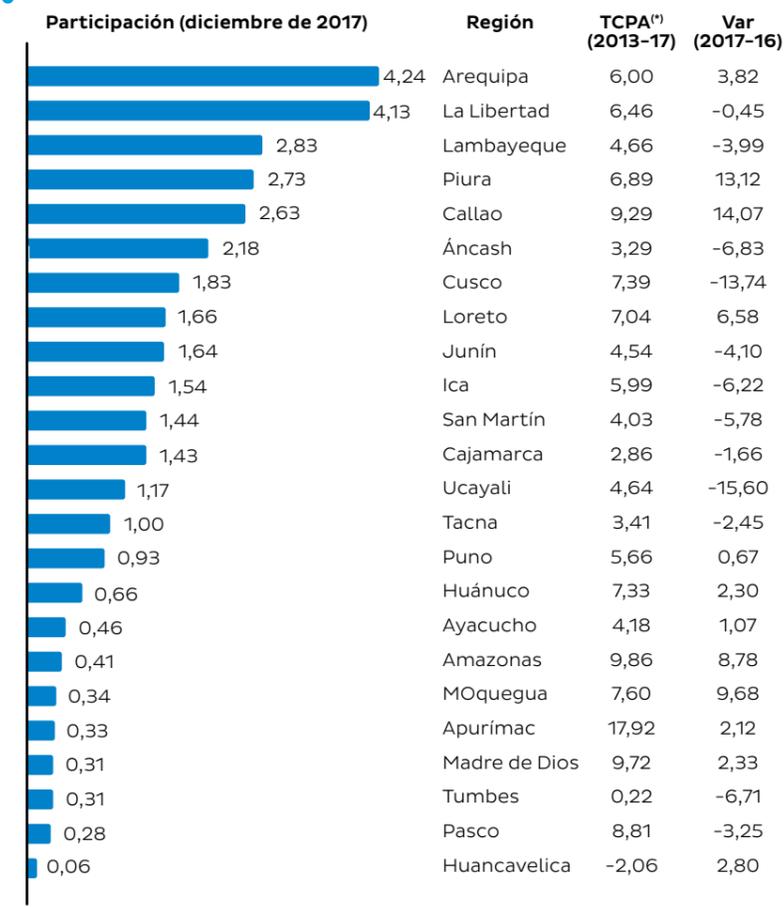
65,5%

del crédito otorgado al segmento Mipyme a diciembre de 2017. Le siguen Arequipa, La Libertad, Lambayeque y Piura con 4,2%, 4,1%, 2,8% y 2,7%, respectivamente

Gráfico 7.7

Crecimiento y participación de las colocaciones al segmento Mipyme según regiones

(en porcentaje)



(*) TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual

Fuente: SBS-Sunat
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

El descuento constituye una operación menos riesgosa que el factoring, pues la entidad financiera que recibe el título valor tiene la posibilidad de realizar la cobranza tanto al proveedor como al cliente en caso de impago. En cambio, en el factoring, solo el agente que emite la factura para el proveedor tiene la responsabilidad de devolver el dinero financiado. No obstante, en este caso, los criterios para ser sujeto de crédito, solo tienen importancia secundaria para suscribir el contrato (Klapper, 2005), pues lo relevante es la solvencia de los clientes del prestatario. Bajo este enfoque es posible derivar más instrumentos financieros enfocados en los activos que pueda ostentar una empresa de tamaño micro, tanto activos tangibles como intangibles (patentes, habilidades certificadas, etc).

A diciembre de 2017, el saldo financiado de las **operaciones de arrendamiento** alcanzó los **3309 millones de soles** al cierre de diciembre de 2017

Gráfico 7.8
Distinción entre modalidades de operación



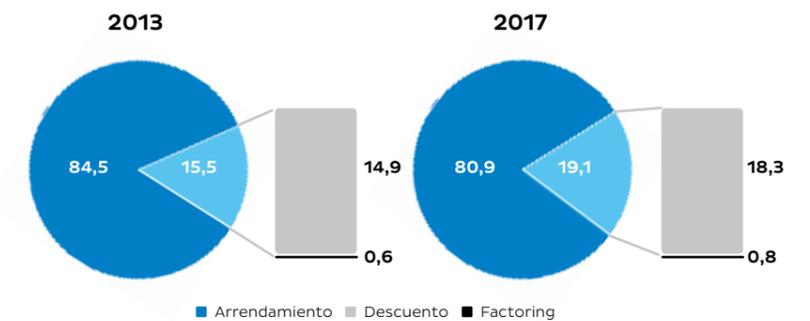
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En el Perú, el financiamiento otorgado a través de estas tres operaciones (arrendamiento, descuento y factoring) está dominado principalmente por las operaciones de arrendamiento, las cuales constituyeron el 80,9% del saldo total financiado bajo estas tres operaciones a diciembre de 2017. Por su parte, las operaciones de descuento representaron el 18,3% en el mismo periodo, mientras que el factoring solo concentró el 0,8% del saldo total financiado a través de estas operaciones.

En el gráfico 7.9, se aprecia una reducción de 3,5 puntos porcentuales en la participación del financiamiento a través de operaciones de arrendamiento entre diciembre de 2017 y diciembre de 2013. Esta reducción se trasladó casi por completo a la cuota correspondiente a las operaciones de descuento, pues dicha cuota creció 3,4 puntos porcentuales entre los mismos periodos.

A diciembre de 2017, el saldo financiado de las operaciones de arrendamiento alcanzó los 3309 millones de soles al cierre de diciembre de 2017, resultado 6,5% por debajo de lo registrado en el mismo periodo del año anterior. A nivel sectorial, el saldo de operaciones de arrendamiento de las empresas pequeñas del sector servicios en Lima fue el que más creció.

Gráfico 7.9
Crédito al segmento Mipyme según instrumento financiero, dic 2013 / dic 2017
(en porcentaje)



Fuente: SBS-Sunat
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 7.10
Colocaciones al segmento Mipyme según instrumento financiero
(en millones de soles y porcentaje)



Fuente: SBS-SUNAT
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

7.1.4 Indicadores de calidad de crédito otorgado a las Mipyme

En esta sección se analizan dos indicadores de calidad crediticia:

- La tasa de morosidad, definida como el cociente de los créditos atrasados y los créditos directos⁶¹.
- El rating según clasificación crediticia del deudor. Esta última definida como la categoría de riesgo que el sistema asigna a un cliente en función del tipo de crédito y el atraso que presenta en el pago de sus créditos⁶².

Según muestra el gráfico 7.11, la tasa de morosidad del segmento Mipyme fue de 10,1% al cierre de diciembre de 2017. El crédito otorgado a la microempresa presentó una tasa de morosidad de 17,0% al cierre del mismo periodo. Por su parte, el crédito a la pequeña y mediana empresa presentó tasas de morosidad de 4,8% y 2,5% al cierre de 2017.

Acorde con el gráfico adjunto, se aprecia una reducción de la tasa de morosidad en el crédito otorgado en todos los estratos del segmento Mipyme. Dicha reducción podría explicarse tal y como se señaló por las políticas crediticias menos flexibles que aplicaron las entidades financieras para hacer frente a las crecientes tasas de morosidad.

A nivel de sector, la morosidad se redujo principalmente en los sectores comercio y manufactura. En estos sectores, el saldo atrasado (vencidos y en cobranza judicial) se redujo 26,1% y 22,6%, respectivamente. En la reducción del saldo atrasado del sector comercio incidió la disminución del saldo en cobranza judicial, el cual se redujo en 29,6%, y en menor medida, la contracción del vencido, este último se redujo en 18,6%.

Por su parte, la reducción de la tasa de morosidad en el sector manufactura se explica por el efecto que tuvo tanto la caída de los saldos atrasados como la expansión de las colocaciones en situación vigente. El saldo vencido se redujo 28,5%, el saldo en cobranza judicial se redujo 19,4% y el saldo vigente creció 2,7%.

La proporción de empresas Mipyme con crédito en cinco o más entidades financieras pasó de

6,1%
en 2012 a 4,3%
en 2017

Si se desagregan las colocaciones del segmento Mipyme según el número de entidades con las que este segmento tiene deuda, se aprecia que la proporción de empresas Mipyme que mantienen deuda con solo un intermediario ha permanecido casi invariante en los últimos cinco años. En 2012, esta proporción fue de 47,1% y en 2017 fue de 49,4%.

Por su parte, los clientes compartidos, es decir, la proporción de empresas Mipyme con deuda en dos o más entidades pasó de 52,9% en 2012 a 50,6% en 2017, contando con mayor participación las empresas Mipyme con deuda en dos o tres entidades. Las Mipyme con deuda en dos entidades representaron el 25,8% del total de Mipyme con crédito al cierre de 2017, mientras que las Mipyme con deuda en tres entidades representaron el 13,9% en el mismo periodo. Esta estructura permaneció similar respecto a la estructura registrada al cierre de diciembre de 2012.

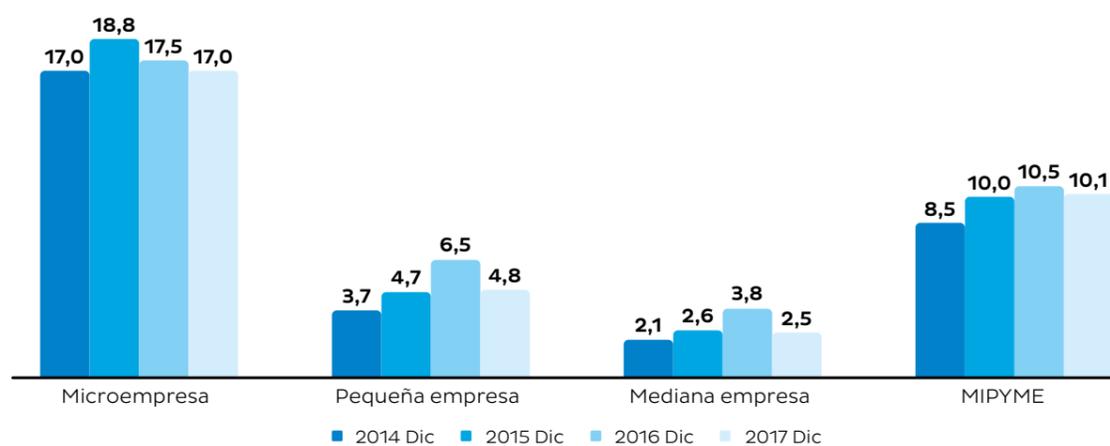
En cuanto a las Mipyme con deuda en 4 entidades, estas representaron el 6,6% del total de empresas Mipyme con crédito al término de 2017 y 7,8% al cierre de diciembre de 2012. Finalmente, la proporción de empresas Mipyme con crédito en cinco o más entidades financieras pasó de 6,1% en 2012 a 4,3% en 2017.

Acorde con lo expuesto, la proporción de clientes Mipyme compartidos se mantuvo casi invariante. No

obstante, según muestra el cuadro 7.5, se aprecia un deterioro en la calidad del crédito en cada una de las categorías consideradas: clientes únicos y compartidos. En el caso de clientes Mipyme con deuda en una sola entidad, su tasa de morosidad pasó de 2,4% en 2012 a 4,9% en 2017, lo que representó un crecimiento de 2,5 puntos porcentuales.



Gráfico 7.11
Evolución de la morosidad según estrato empresarial
(en porcentaje)



Fuente: SBS – Sunat, 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

⁶¹ Acorde con la definición de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (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.

⁶² En la resolución SBS 11356 – 2008 se definen las clasificaciones crediticias del deudor. Esta clasificación depende del número de días de atraso y del tipo de crédito según clasificación SBS. Tales clasificaciones, en orden de calidad crediticia son: (i) Normal, (ii) con problemas potenciales (CPP), (iii) deficiente, (iv) dudoso, y (v) pérdida.

Acorde con el BCRP (2017), el deterioro de la cartera Mype en los últimos años se debió al **deficiente modelo de concesión** con el cual operaron algunas entidades no bancarias, afectando principalmente a los créditos otorgados a los **sectores comercio y agricultura**

Para empresas Mipyme con deuda en dos entidades financieras, su ratio de morosidad aumentó casi cinco puntos porcentuales entre 2013 y 2017, mientras que dicha tasa aumentó en 5,3 puntos porcentuales en el caso de las Mipyme con deuda en cuatro entidades financieras. En conjunto, las empresas con deuda en dos y cuatro entidades financieras representaron cerca del 40% del saldo de crédito otorgado a la Mipyme y el 32,4% del total de empresas Mipyme que cuentan con crédito⁶³.

Acorde con el BCRP (2017), el deterioro de la cartera Mype en los últimos años se debió al deficiente modelo de concesión con el cual operaron algunas entidades no bancarias, afectando principalmente a los créditos otorgados a los sectores comercio y agricultura. En el caso de las medianas empresas afectó el sinceramiento de los malos créditos otorgados al sector construcción y manufactura⁶⁴.

El segundo indicador de calidad de cartera es el rating según clasificación crediticia del deudor. En los últimos cinco años, la participación de la cartera de menor riesgo (clasificación normal) en el total de crédito otorgado a la Mipyme, se redujo consecutivamente, pasando de 85,5% a diciembre de 2013 a 80,5% al cierre de 2017. Lo que equivale a una reducción de cinco puntos porcentuales entre ambos periodos.

Cuadro 7.3 Morosidad del crédito Mipyme por número de entidades financieras, 2012/2017

N° de entidades con las que registra deuda	2012			2017		
	N° de deudores	Saldo (millones de S./.)	Ratio de morosidad (%)	N° de deudores	Saldo (millones de S./.)	Ratio de morosidad (%)
1	50 122	6751	2,4	55 170	10 602	4,9
2	26 102	5443	4,6	28 859	9048	9,5
3	15 310	4306	8,6	15 542	6143	12,0
4	8324	2713	7,2	7377	3695	12,5
De 5 a más	6446	2665	14,3	4801	3055	22,4
Mipyme	106 304	21 878	6,2	111 749	32 542	10,1

Fuente: SBS-Sunat
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

63 Estos resultados siguen la tendencia mostrada en los reportes de estabilidad financiera elaborados por el Banco Central de Reserva del Perú. De acuerdo con estos reportes, a setiembre de 2012, el indicador de morosidad de las microempresas fue de 5,9%, el indicador de las pequeñas empresas 8,0% y el de las medianas 4,5%. A partir de estos resultados y el saldo de la deuda para cada categoría (micro, pequeña y mediana) se puede construir un indicador de morosidad para la Mipyme, el cual resultó 6,0% para este periodo. Con el mismo procedimiento, y considerando que el indicador de morosidad fue de 10,3% para la mediana empresa y 9,5% para la Mype (micro y pequeña empresa), se obtuvo un indicador de morosidad de 9,9% para el segmento Mipyme. Sin embargo, (hablar sobre la diferencia entre el segmento Mipyme de Produce y la SBS.

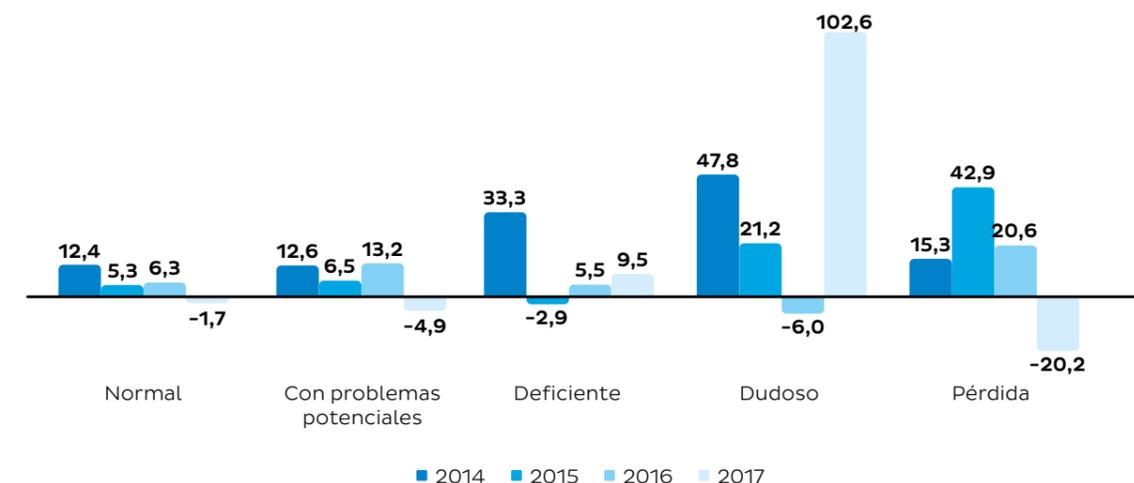
64 BCRP (2017). Reporte de Estabilidad Financiera, mayo de 2017.

Por su parte, las participaciones de las carteras clasificadas en dudoso y pérdida dentro del total del crédito al segmento Mipyme aumentaron en 3,6 y 1,1 puntos porcentuales, respectivamente. En conjunto, estas carteras representaron el 12,6% del crédito otorgado al segmento Mipyme. En consecuencia, se observó una tendencia que contempla el deterioro de la cartera del segmento Mipyme.

En 2017, dicha tendencia se mantuvo pues las deudas Mipyme en clasificación normal y con problemas potenciales se redujeron en 1,7% y 4,9%, respectivamente. En tanto, los saldos en clasificación deficiente y dudoso (mayor riesgo) se incrementaron en 9,5% y 102,6%. En el caso de la clasificación pérdida su saldo se redujo en 20,2%. Particularmente, las colocaciones en pérdida del estrato mediana se redujeron en -51,4%, luego de haberse expandido más de 200% en 2015 y 2016. Asimismo, los saldos en clasificación pérdida de los estratos micro y pequeña empresa se redujeron en 12,9% y 37,6%, respectivamente.

Por tamaño de empresa, el saldo en clasificación normal para las microempresas se incrementó en 7,8% al término de diciembre de 2017. No obstante, dicho crecimiento no pudo contener la contracción de los saldos en clasificación normal correspondientes a los estratos pequeña y mediana empresa, los cuales se redujeron en 7,7% y 4,4%, respectivamente.

Gráfico 7.12
Evolución interanual de la clasificación crediticia de las colocaciones a Mipyme (en porcentaje)



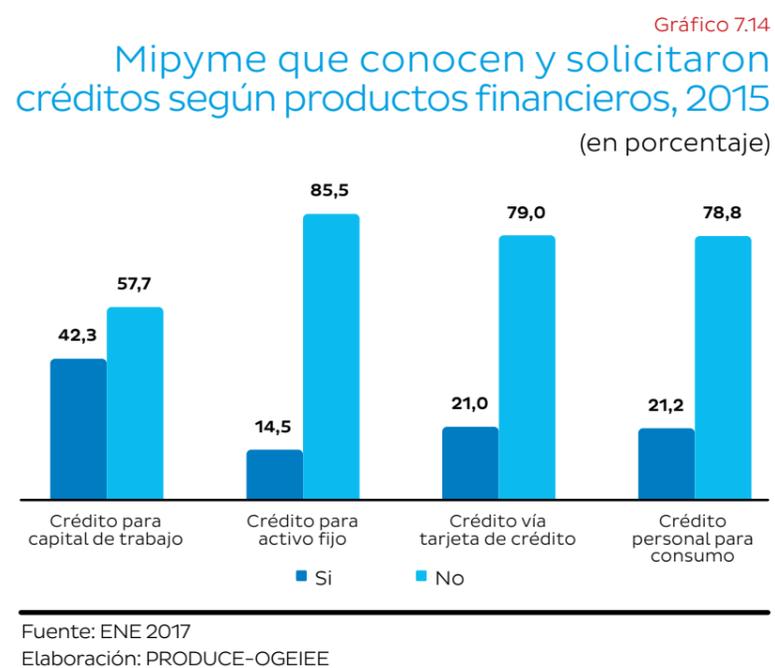
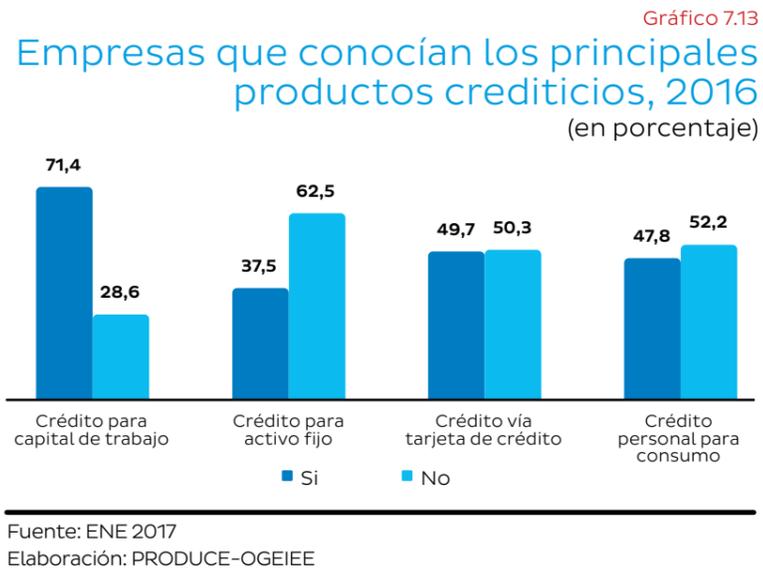
Fuente: SBS-Sunat
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

7.2 Situación de la demanda por financiamiento

La última Encuesta Nacional de Empresas recoge información de empresas con ventas mayores a 13 UIT que no incluye al sector agropecuario correspondiente al periodo fiscal 2016. Esta encuesta incluye un módulo con preguntas sobre financiamiento, el cual permite caracterizar parcialmente la demanda de crédito de las empresas del segmento Mipyme en el Perú. En esta sección se empleará la información de los productos más comunes en el sistema financiero peruano. Estos son: el crédito para capital de trabajo, el crédito para activo fijo, el crédito personal para consumo y el crédito vía tarjeta de crédito.

El crédito para capital de trabajo está orientado principalmente a la adquisición de insumos, mercadería o para contratar mano de obra, mientras que el crédito para activo fijo se emplea para la compra de bienes de capital. Los empresarios también emplean créditos de consumo para fines del negocio, los cuales pueden ser provistos a través de tarjetas de crédito o como un crédito personal⁶⁵.

Considerando lo anterior, la Encuesta Nacional de Empresas reveló que el 71,4% de empresas Mipyme en el Perú conocía el crédito para capital de trabajo, el 37,5% conocía los créditos para activo fijo y el 49,7% conocía el crédito vía tarjeta de crédito. Respecto al crédito personal para consumo, el 47,8% de empresas Mipyme en el Perú manifestó conocer el referido producto.



⁶⁵ Los créditos vía tarjeta de crédito pertenecen a un grupo de créditos denominados revolving. Estos créditos, acorde con la Resolución SBS 11356 - 2008, son aquellos en los que se permite que el saldo del crédito fluctúe en función a las decisiones del deudor, permitiendo la reutilización del saldo cuando este ya ha sido cancelado. Por su parte, los créditos personales para consumo están más vinculados a los denominados créditos no revolving, los cuales, según esta misma resolución, son aquellos créditos reembolsables en cuotas, siempre que los montos pagados no puedan ser reutilizables por el deudor.

Por otro lado, según se aprecia en el gráfico 7.14, el 42,3% de empresas Mipyme que conocían el crédito para capital de trabajo, solicitó el referido producto en 2016. En el caso del crédito para activo fijo, el 14,5% de las Mipyme que conocían el referido producto lo solicitaron en el mismo periodo. Respecto a los créditos de consumo para fines del negocio, la proporción de empresas Mipyme que solicitaron financiamiento, tanto vía tarjeta de crédito como por préstamo personal y que, además, conocía dichos productos bordeó el 21%.

De acuerdo con lo expuesto, más del 50% de empresas Mipyme que tuvieron conocimiento sobre los principales productos financieros que ofrece el mercado, no solicitó tales productos. Al respecto, de este grupo de empresas, el 60,3% manifestó que no solicitó el crédito porque no lo necesitaba, el 14,0% porque no contaba con título de propiedad y el 9,3% por considerar muy elevados los intereses del crédito. Por su parte, el 4,5% no solicitó financiamiento por considerar los trámites engorrosos, mientras que el 1,6% no lo hizo por falta de garantía o colateral, lo cual le hubiera permitido ser sujeto de crédito.

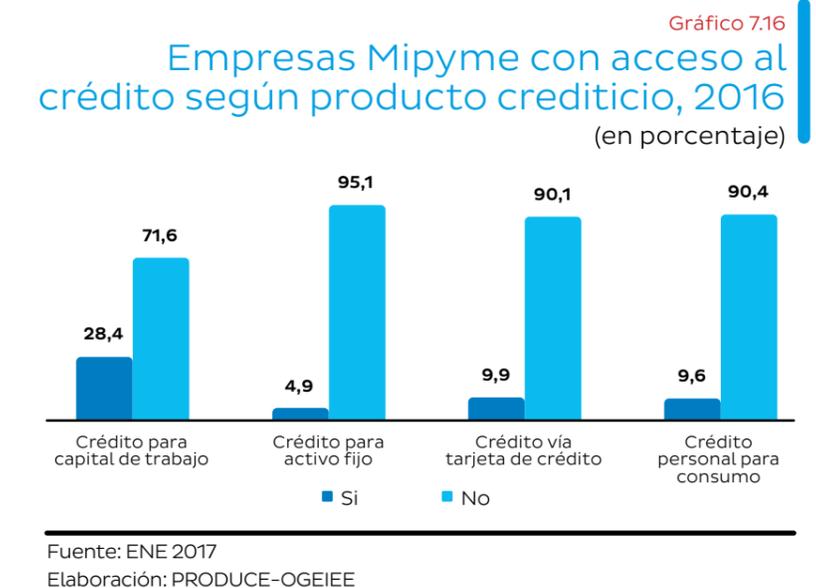
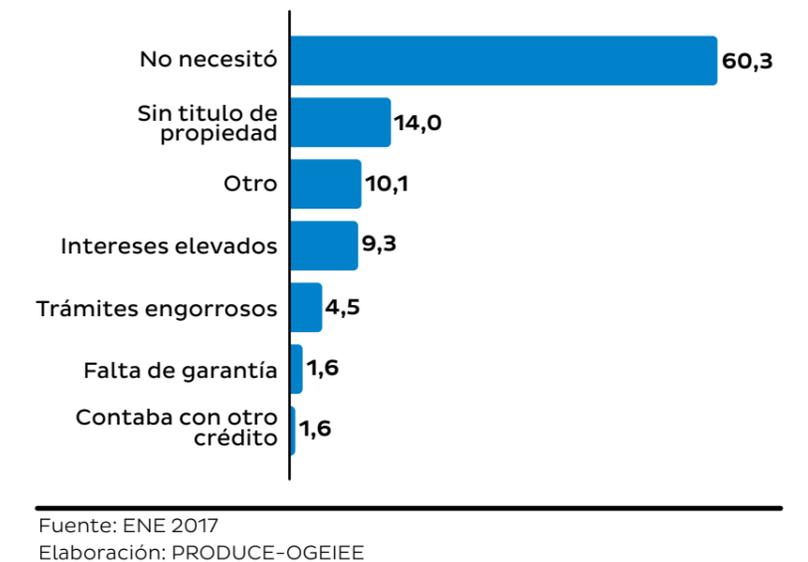
En cuanto al acceso, según muestra el gráfico adjunto, el porcentaje de empresas Mipyme que contaba con crédito en el 2016 fue bajo. En este periodo, destacó el crédito para capital de trabajo, pues el 28,4% de empresas Mipyme en el Perú contaba con este producto. En el caso del crédito para activo fijo, solo

el 4,9% de empresas Mipyme tuvo acceso, mientras que para el crédito de consumo para fines del negocio, tanto a través de tarjeta de crédito o préstamo personal, el acceso fue de 9,9% y 9,6%, respectivamente.

Gráfico 7.15

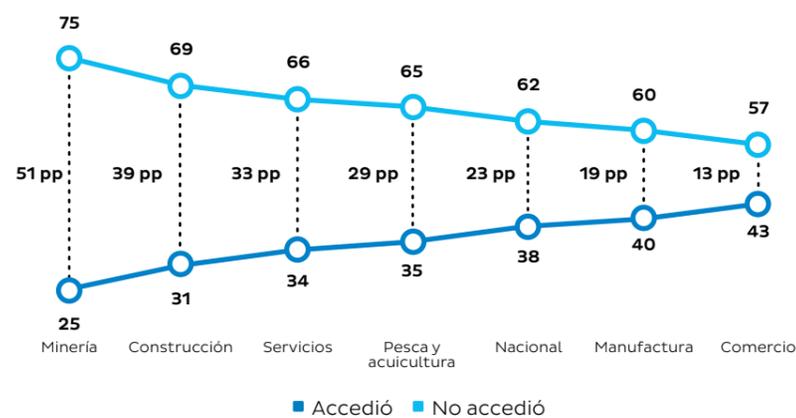
Razones de las Mipyme para no solicitar créditos para capital de trabajo, inversión en activo fijo o consumo, 2015

(en porcentaje)



A nivel de sector, la mayor proporción de empresas Mipyme con acceso al crédito se registró en los sectores comercio y manufactura, sectores cuyos resultados fueron superiores al promedio nacional. Tal y como muestra el gráfico 7.17, en estos sectores el acceso al crédito de las Mipyme fue de 43% y 40%, respectivamente. Por su parte, los sectores con menor proporción de empresas con acceso al crédito fueron minería y construcción. En tal sentido, según muestra el gráfico adjunto, el acceso al crédito en estos sectores fue de 25% y 31%.

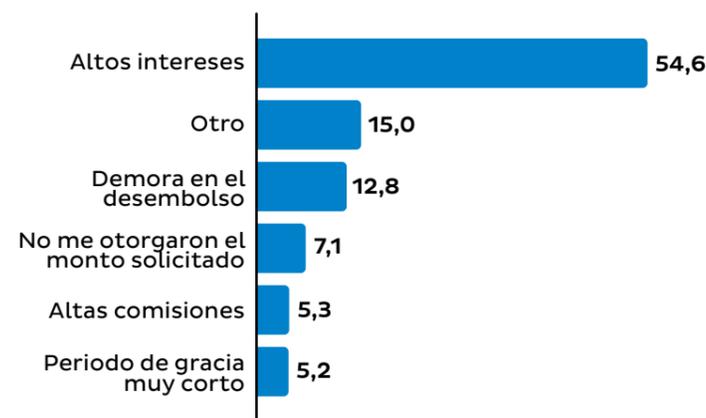
Gráfico 7.17
Empresas que accedieron a créditos según sector económico, 2016 (en porcentaje)



Fuente: ENE 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Dentro del grupo de empresas Mipyme que tuvieron acceso al crédito en 2016, el 54,6% reportó que tuvo problemas a causa de los altos intereses del crédito, el 12,8% indicó que hubo demora en el desembolso del crédito, mientras que el 7,1% manifestó que el monto otorgado fue diferente al solicitado. En menor medida, el 5,3% indicó que las comisiones del crédito fueron muy elevadas. Por último, para el 5,2% de empresas Mipyme que tuvieron acceso al crédito, el periodo de gracia otorgado por la entidad financiera fue muy corto.

Gráfico 7.18
Principales problemas de las empresas con los créditos de capital de trabajo, inversión en activo fijo o consumo, 2015 (en porcentaje)



Fuente: ENE 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

De lo expuesto, se desprende que la demanda de productos crediticios enfrenta barreras particulares. Por un lado, se aprecia que un alto porcentaje que tiene conocimiento sobre productos financieros no lo solicita argumentando principalmente que no los necesita, que no cuentan con título de propiedad o que no cuentan con garantía. Estas dos últimas razones podrían limitar al empresario a solicitar financiamiento pues tiene la percepción de no ser considerado como sujeto de crédito. Al respecto, Kon & Storey (2003), indican que las empresas se encuentran muchas veces autoexcluidas del mercado crediticio debido a la propia percepción de que no podrán ser sujeto de crédito.

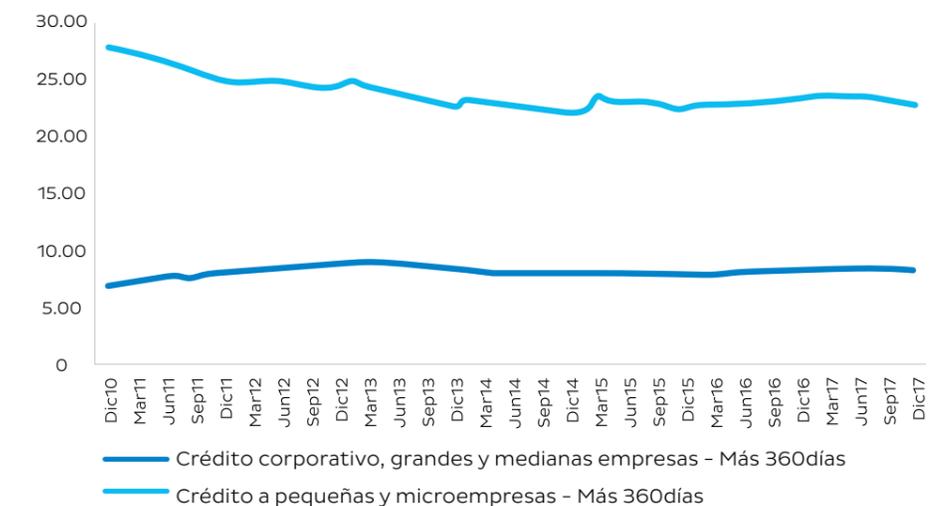
Por otro lado, el costo del financiamiento constituye uno de los principales problemas que el empresariado peruano enfrenta. De acuerdo con un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2016), el costo del financiamiento en el Perú fue uno de los más caros en América Latina, superado solo por Honduras y Brasil.

Según refiere Choy et al. (2015)⁶⁶, los componentes de la tasa de interés son los costos financieros de los fondos prestables, los costos de operación y los costos por riesgo de crédito⁶⁷. Estos dos últimos asociados a los dos principales problemas de información que aborda la teoría económica: la selección adversa y el riesgo moral.

Acorde los autores, el desempeño de la tasa de interés depende principalmente de los costos operativos y el riesgo de crédito. Al respecto, señalan que mayores niveles de riesgo requieren mayor trabajo de monitoreo y selección, lo cual eleva los costos de la operación. Esto es particularmente característico en las operaciones de menor escala, es decir, en los créditos a la microempresa.

En efecto, tal y como muestra el gráfico adjunto, las tasas de interés para los estratos más bajos, micro y pequeña empresa son más elevadas que para las medianas y grandes empresas. Sin embargo, tal como muestra el gráfico se aprecia una ligera reducción de las tasas de interés para los créditos micro y pequeña empresa, reducción que podría atribuirse al aumento de la competencia, dada la mayor cantidad de entidades financieras que atienden a tales estratos (Céspedes & Orrego, 2014).

Gráfico 7.19
Tasa de interés bancaria promedio en moneda nacional según tipo de crédito (en porcentaje)



Nota: El tipo de crédito está definido según el reglamento de la SBS, y es distinto al empleado por Sunat y PRODUCE para definir estratos empresariales.

Fuente: SBS-BCRP
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

⁶⁶ Choy, M., Costa, E., & Churata, E. (2015). Radiografía del costo del crédito en el Perú. Revista Estudios Económicos, 30, 25-55.
⁶⁷ Acorde con el BCRP, los costos de operación se generan por la captación de recursos; por la operatividad de la institución y el mantenimiento de la infraestructura; y por la administración del riesgo de crédito, siendo este último característico de cada prestatario y de la política de administración del riesgo de la entidad financiera. Es así que, una entidad orientada a la provisión de microcréditos tenderá a concentrar mayores costos operativos por administración del riesgo, ya sean ex ante o ex post al otorgamiento del crédito.

CAPÍTULO 08

COMERCIO EXTERIOR

Existe un debate en si la asociación positiva entre productividad y desempeño exportador en las empresas es el resultado de un impacto posterior o anterior al momento en el que la empresa empieza a exportar. Ambas hipótesis fueron denominadas en la literatura como “aprendizaje por exportar” y “autoselección”, respectivamente.

El aprendizaje por exportar hace referencia al incremento de la productividad producto de las ganancias en conocimiento y transferencia de tecnología, al acceder a los mercados internacionales (Álvarez y García, 2008), mientras que la hipótesis de la autoselección, indica que solo las firmas que previamente mejoraron su desempeño empresarial - en especial su productividad - son capaces de afrontar los costos de exportar (Melitz, 2003). La evidencia empírica parece apoyar en mayor medida esta segunda hipótesis (Wagner, 2007). Para el caso peruano, los estudios de Tello (2004, 2012) y Ruiz (2014) tienden a confirmar lo indicado en el párrafo anterior, que las empresas de menor productividad se encuentran

orientadas al mercado interno, mientras que las más productivas deciden además producir para el mercado externo. Por lo tanto, mejorar el desempeño exportador en el Perú requiere incrementar la productividad empresarial.

Un análisis de la productividad y el status exportador de las empresas peruanas es presentado en el gráfico N° 8.1. Los resultados muestran que la distribución de la productividad de las empresas exportadoras se encuentra desplazada a la derecha de las no exportadoras. En ese sentido, teniendo en cuenta que las Mipyme en el Perú se caracterizan por sus bajos índices de productividad (PRODUCE, 2014), el presente capítulo busca caracterizar el desempeño exportador de este importante segmento empresarial, para lo cual se recurre al análisis de un conjunto de aspectos básicos, como el estrato empresarial de las empresas exportadoras, el valor exportado, la intensidad tecnológica, los principales productos y los destinos. Adicionalmente, se complementa el capítulo con un análisis de las Mipyme importadoras.

La fuente de información proviene del Registro Único del Contribuyente 2017 y de la Declaración Única de Aduanas (DUA) 2017, ambas pertenecientes a la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat).

el indicador cayó a 0,2 para la microempresa, subió a 2,1 para la pequeña empresa, 10,2 para la mediana empresa y 22,1 para la gran empresa. Esto último revela que la proporción de empresas que exportan en el Perú es baja, lo cual no es propio de nuestro país, sino que suele ser una característica del tejido empresarial latinoamericano.

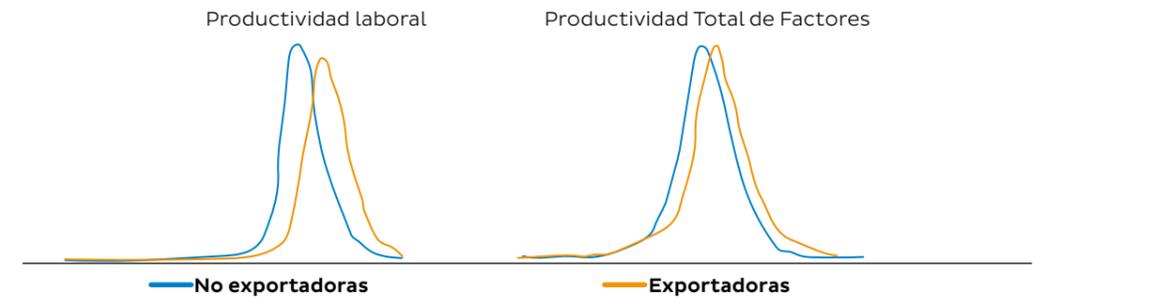
En 2017, el número de empresas exportadoras ascendió a 6939 de las cuales el

70,5%

fueron Mipyme y el 29,5% gran empresa

Gráfico 8.1

La relación entre productividad y status exportador a nivel de empresas en el Perú



Nota: La Productividad Total de Factores se estima mediante una regresión entre el producto (Y) y los factores de producción: trabajo (L) y capital (K), a través del método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) restringidos utilizando la base de datos de la Encuesta Nacional de Empresas 2017. Los resultados arrojan estimadores de 0,32 y 0,67 para el factor capital y trabajo respectivamente, ambos coeficientes son estadísticamente significativos a un nivel de confianza del 1%. Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2017 y Sunat. Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

8.1 La Mipyme exportadora

8.1.1 Características generales

En 2017, el número de empresas exportadoras ascendió a 6939 de las cuales el 70,5% fueron Mipyme y el 29,5% gran empresa. No obstante, pese a que las Mipyme representan más de dos tercios de las empresas exportadoras, la razón de empresas exportadoras entre empresas totales es mucho menor en comparación con la gran empresa. Así, tan solo 0,3 de cada 100 Mipyme exportaron en 2017; esta razón se incrementó conforme el estrato empresarial fue mayor, es decir, mientras que

Cuadro 8.1

Empresas exportadoras por estrato empresarial, 2017

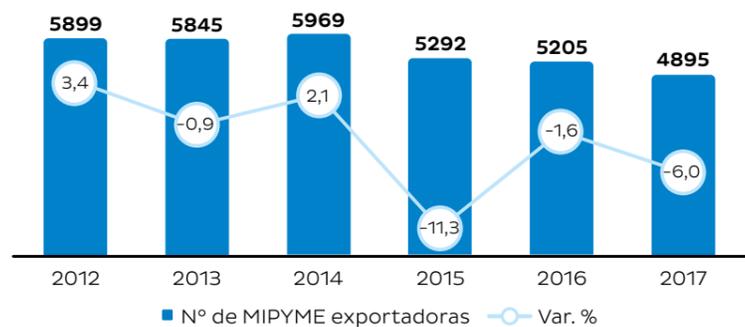
Estrato empresarial	Empresas Exportadoras		Total de empresas	Razón N° de exportadoras/total de empresas
	N°	Part. %		
Microempresa	3395	48,9	1 836 848	0,2
Pequeña empresa	1292	18,6	60 702	2,1
Mediana empresa	208	3,0	2034	10,2
Gran empresa	2044	29,5	9245	22,1
Total	6939	100,0	1 908 829	0,4

Fuente: Sunat 2017. Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Al respecto, un estudio de la CEPAL (Urmeneta, 2016) revela que menos del 1,0% del total de empresas en América Latina realizan exportaciones, mientras que en los países desarrollados esta proporción es mucho mayor. Otra observación a considerar es que a medida que la Mipyme adquiere experiencia exportadora, incrementan su productividad y ventas, logrando así convertirse al estrato de gran empresa. Sin embargo, lo cierto es que el número de Mipyme exportadoras, como se puede observar en el Gráfico 8.2, viene cayendo desde el 2012.

Las exportaciones en 2017 ascendieron a **41 424 millones de dólares**, de los cuales las Mipyme concentraron apenas el **5,6%** del total exportado, mientras que la gran empresa el restante **94,4%**

Gráfico 8.2
Evolución del número de Mipyme exportadoras, 2017



Fuente: Sunat 2012-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Esta tendencia decreciente en el número de Mipyme exportadoras se debe a la alta tasa de mortalidad de las mismas en los mercados internacionales. De acuerdo con el MINCETUR (2015), tan solo una de cada diez empresas sigue exportando luego de diez años. Para esta institución, las diversas razones que explican dicho resultado son:

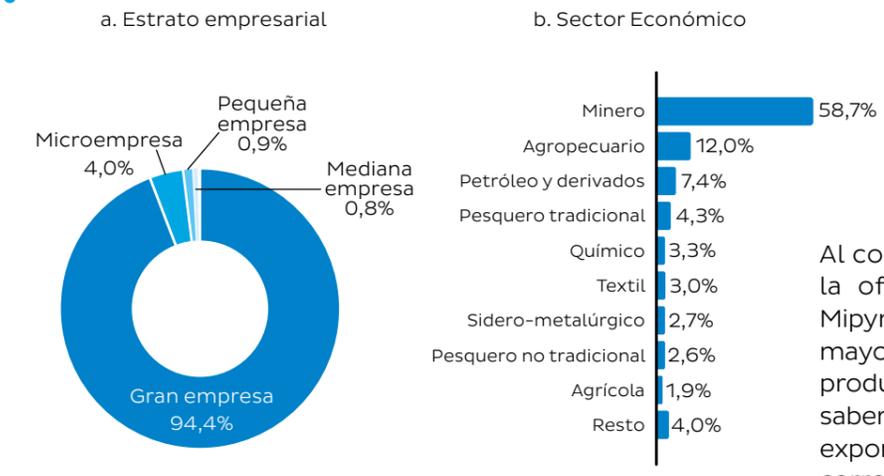
- i. Desconocimiento de mercados internacionales.
 - ii. Desconocimiento de los mecanismos de exportación.
 - iii. Limitaciones financieras.
- Por su parte, Malca y Rubio (2017) señalan que acceder y mantenerse en los mercados internacionales requiere de una gran inversión en recursos, inversión que es limitada en el caso de las Mipyme.

Las exportaciones en 2017 ascendieron a 41 424 millones de dólares, de los cuales las Mipyme concentraron apenas el 5,6% del total exportado, mientras que la gran empresa el restante 94,4%. Esto revela un gran contraste respecto a la participación de la Mipyme en el número de empresas. Así, mientras que la microempresa representó el 48,9% de las empresas exportadoras, en cuanto al total exportado tan solo concentró el 4,0%. En tanto,

la pequeña empresa representó el 18,6% de las empresas exportadoras y el 0,9% del total exportado; la mediana empresa representó el 3,0% de las empresas exportadoras y el 0,8% del total exportado. Por el contrario, la gran empresa representó menos de un tercio (29,5%) de las empresas exportadoras, pero concentró el 94,4% del total exportado.



Gráfico 8.3
Valor de exportación por estrato empresarial y sector económico, 2017



Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Por otra parte, a menudo se suele señalar que el Perú es un país primario exportador debido a que sus exportaciones se encuentran altamente concentradas en recursos naturales. Al respecto, en 2017 el 72,3% de las exportaciones peruanas correspondieron a productos tradicionales; el 58,7% fueron productos mineros, el 7,4% fueron petróleo y derivados, el 4,3% fueron productos pesqueros tradicionales y el 1,9% productos agrícolas. El resto de las exportaciones

correspondieron a productos no tradicionales dentro los cuales se encuentran los productos agropecuarios (12,0), químicos (3,3%), textil (3,0%), sidero-metalúrgico (2,7%), pesquero no tradicional (2,6%), entre otros (4,0%).

Sin embargo, como ya se mencionó anteriormente, gran parte de las exportaciones se encontraron concentradas en la gran empresa, por lo que estas definieron en gran medida la estructura y la oferta exportable del Perú.

Al concentrarse tan solo en la oferta exportable de la Mipyme se pudo observar una mayor participación de los productos no tradicionales. A saber, en 2017 el 55,5% de las exportaciones de las Mipyme correspondieron a productos no tradicionales, mientras que el restante 44,5% a productos tradicionales. Entre los principales productos no tradicionales exportados por la Mipyme estuvieron los productos mineros con una participación de 39,2% del total exportado, agropecuarios con el 28,3% de participación, seguido por el textil (8,8%) y el pesquero no tradicional (4,9%). Un caso a resaltar es el sector agropecuario exportador o agroexportador, cuyo buen desempeño en la última década permitió que el Perú se ubique entre los diez principales proveedores de alimentos en el mundo.

De acuerdo con el estrato empresarial, el **70,6%** del valor exportado por las Mipyme estuvo concentrado en la **microempresa**, el **15,2%** en la **pequeña empresa** y el **14,2%** en la **mediana empresa**

Cuadro 8.2
Empresas exportadoras por estrato empresarial, 2017

Sector económico	Total Mipyme		Participación por estrato empresarial		
	Valor (millones de US\$)	Part. %	Micro	Pequeña	Mediana
Minero	916	39,2	79,2	8,6	12,3
Agropecuario	663	28,3	63,6	16,3	20,0
Textil	206	8,8	78,0	18,5	3,5
Pesquero no tradicional	116	4,9	77,3	7,4	15,3
Agrícola	97	4,1	82,7	2,4	14,8
Químico	71	3,0	32,4	40,0	27,6
Metal-mecánica	55	2,4	32,3	56,4	11,3
Madera y papeles	47	2,0	76,2	18,5	5,2
Minería no metálica	38	1,6	49,3	50,0	0,7
Sidero-metalúrgico	30	1,3	32,3	51,6	16,1
Pesquero tradicional	22	0,9	40,6	12,3	47,1
Pieles y cuero	14	0,6	84,0	15,0	1,0
Petróleo y derivados	6	0,3	18,4	81,6	0,0
Resto	59	2,5	80,6	10,9	8,5
TOTAL	2339	100,0	70,6	15,2	14,2

Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

De acuerdo con el estrato empresarial, el 70,6% del valor exportado por las Mipyme estuvo concentrado en la microempresa, el 15,2% en la pequeña empresa y el 14,2% en la mediana empresa. Considerando la concentración por sector económico, la exportación de pieles y cuero (84,0%) y productos agrícolas (82,7%) fue principalmente realizada por la microempresa, mientras que la pequeña empresa tuvo mayor participación en los sectores de petróleo y derivados (81,6%) y metal-mecánica

(56,4%) y la mediana empresa en los sectores pesquero tradicional (47,1%) y químico (27,6%).

Las características generales de las Mipyme exportadoras hasta el momento revelaron que estas concentraron la mayor parte de las empresas exportadoras; no obstante, el valor exportado y la razón entre empresas exportadoras por estrato empresarial se encontró muy por debajo de la gran empresa. Al respecto, diversos investigadores

tienden a señalar que esto se debe a que las Mipyme se caracterizaron por tener relaciones comerciales de muy corta duración, repercutiendo en una alta tasa de mortandad en los mercados internacionales. Por otra parte, el análisis por sector económico da cuenta de que las Mipyme se especializaron mucho más en los sectores no tradicionales, debido -entre otras cosas- a sus bajas barreras de entrada y costos de producción en comparación con los sectores tradicionales.

A continuación, se analizan las exportaciones de las Mipyme por intensidad tecnológica, los principales productos y mercados, su tasa de sobrevivencia, lo cual permitirá tener una visión más amplia de la participación de este segmento empresarial en los mercados internacionales.

8.1.2 Exportaciones por intensidad tecnológica

Reciente literatura sostiene que el desarrollo económico no solo se alcanza con un mayor nivel de exportaciones, sino también con un mayor contenido tecnológico de estas (Hausmann et al., 2014; Hausmann, Hwang y Rodrik, 2006; Hausmann y Klinger, 2006). Por ello, siguiendo a Lall (2000)⁶⁸ las exportaciones por intensidad tecnológica se clasifican en cuatro ⁶⁹.

Los resultados presentados en el Gráfico 8.3 muestran que el 74,2% de las exportaciones peruanas en 2017 correspondieron a bienes primarios, lo cual guarda relación con lo analizado en la sección anterior, en donde se señaló que más de dos tercios de las exportaciones correspondieron a productos tradicionales. El restante 26,8% estuvo comprendido por productos manufactureros y otras

transacciones repartidos de la siguiente forma: el 18,1% fueron productos basados en recursos naturales, el 4,8% fueron productos de baja tecnología, el 2,4% fueron productos de tecnología media, el 0,4% fueron productos de alta tecnología y el 0,1% fueron otras transacciones.

Con lo anterior, quedó evidenciado que el Perú mostró una canasta de exportaciones poco sofisticada, en la cual la participación de los productos de media y alta tecnología alcanzaron aproximadamente el 3%, mientras que en nuestros pares de la región como Chile, Colombia, Brasil y México, este porcentaje ascendió a 6%, 10%, 24% y 62%, respectivamente⁶⁹.

Sin embargo, si bien la mayor parte de las exportaciones fueron bienes tradicionales, no sucedió lo mismo con el número de empresas exportadoras porque estas representaron el 19,7% del total (Ver Gráfico 8.4 b). Esto indicaría que la canasta de exportaciones en el Perú fue poco diversificada y se encontró altamente concentrada en pocas empresas que en su gran mayoría pertenecieron al estrato empresarial de la gran empresa. Por su parte, las empresas que exportaron

bienes de baja tecnología representaron el 28,4% del total, seguido de las de tecnología media (20,1%). Entonces, el problema no parece ser que existan pocas empresas que exporten bienes con un mayor grado de sofisticación, sino que el valor de estas exportaciones aún es bajo.

En el caso de las exportaciones de la Mipyme, en comparación con el total de empresas, se incrementó la participación de los bienes industrializados, específicamente la de los productos de baja tecnología (13,3%), tecnología media (3,3%) y alta tecnología (0,5%), mientras que la participación de los bienes primarios (68,8%) y los basados en recursos naturales (13,9%) se redujo.

Por estrato empresarial, la microempresa mantuvo una participación de 74,0% en las exportaciones de bienes primarios y de 62,8% en la de bienes industrializados, lo cual reflejó una clara orientación de este segmento empresarial hacia la exportación de recursos naturales. Por su parte, la pequeña empresa concentró el 11,2% de la exportación de bienes primarios y 24,1% de bienes industrializados, dentro de este último destaca su participación en la exportación de bienes de

⁶⁸ Lall, Sanjaya (2000) construye un clasificador de exportaciones por intensidad tecnológica para lo cual utiliza las categorías agregadas de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) revisión 2, a tres dígitos. La categorización de los niveles tecnológicos se basa en los niveles generales de las actividades de investigación y desarrollo, requisitos sencillos en materia de especialización y la proporción de científicos e ingenieros que participan en estas actividades.

⁶⁹ Se clasifica las exportaciones por intensidad tecnológica, para lo cual se establecen las siguientes categorías de productos:
Bienes primarios: Son productos que sustentan su ventaja competitiva básicamente en la dotación de recursos naturales, lo cual no significa la ausencia de tecnología en el proceso de su obtención, pero sí el grado en el que se puede prescindir de ella para llevar a cabo la actividad.

Manufactura basada en recursos naturales: Son productos cuyo proceso productivo no implica mayor sofisticación, más allá del uso de capital y tecnología específica, por el contrario, el uso de mano de obra sí es más intensivo.

Manufactura de baja tecnología: Estos productos tienden a tener tecnologías estables y bien difundidas, incorporadas principalmente en las máquinas y equipos.

Manufactura de tecnología media: Agrupa los productos que requieren habilidades especiales y tienen escala de producción intensiva en bienes de capital y productos intermedios.

Manufactura de alta tecnología: Productos con tecnologías avanzadas y de cambios muy rápidos, con grandes inversiones en I + D y con énfasis principal en el diseño del producto. Su ventaja comparativa está presidida por los factores tecnológicos.

Gráfico 8.4
Valor de exportación y número de empresas exportadoras por intensidad tecnológica, 2017
 (en porcentaje)

a. Valor de exportación



b. N° de empresas exportadoras



Fuente: Sunat 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Cuadro 8.3
Exportadoras por estrato empresarial e intensidad tecnológica, 2017

Intensidad tecnológica	Total Mipyme		Participación por estrato empresarial		
	Valor (millones de US\$)	Part. %	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
A. Bienes Primarios	1609	68,8	74,0	11,2	14,8
B. Bienes Industrializados	724	31,0	62,8	24,1	13,1
Basados en recursos naturales	324	13,9	56,2	24,0	19,8
Baja tecnología	310	13,3	75,7	17,9	6,4
Tecnología media	78	3,3	45,0	42,0	12,9
Alta tecnología	12	0,5	25,1	67,4	7,5
C. Otras transacciones	5	0,2	85,5	12,1	2,4
TOTAL	2339	100,0	70,6	15,2	14,2

Fuente: Sunat 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

tecnología media (42,0%) y alta tecnología (67,4%), siendo un segmento marcadamente más orientado a la exportación de bienes con un mayor contenido tecnológico. El caso de la mediana empresa fue similar al de la micro, su orientación exportadora se centró mayormente en bienes primarios (14,8%) y basados en recursos naturales (19,8%).

Dentro de los productos primarios el producto exportado por las Mipyme más importante fue el oro en bruto. Este registró en 2017 envíos por 876 millones de dólares y una participación de 54,4% (Ver Cuadro 8.4). Le siguieron en importancia, el café sin descafeinar con una participación de 4,3%, los mangos frescos con 3,8%, las paltas frescas con 3,5% y la quinua con 3,1%, entre otros (31,0%).

En tanto, los desperdicios y desechos de cobre representaron el 9,4% de las exportaciones de bienes basados en recursos naturales realizados por la Mipyme, a este le siguieron los crustáceos, camarones y langostinos congelados con 8,9% de participación, las nueces cocidas con 6,0%, los moluscos y calamares congelados con 3,9%, vegetales preparados y mixtura de vegetales con 3,9%, entre otros (68,0%). A diferencia de los bienes primarios, en este segmento de bienes basados en recursos naturales se observó una menor concentración de las exportaciones en pocos productos. A saber, mientras que en la primera categoría los cinco principales productos concentraron el 69,0% del valor exportado (tan solo el oro en bruto concentró el 54,4%), en la segunda categoría los cinco principales productos tan solo concentraron el 32,0% del valor exportado. En adelante, para los siguientes segmentos de intensidad tecnológica, se seguirá analizando esto último, una mayor diversificación de las exportaciones.

Por su parte, en general las prendas de vestir concentraron la mayor parte de las exportaciones de bienes de baja tecnología realizadas por la Mipyme, por encima de otras categorías pertenecientes al mismo segmento, como los productos textiles, de cuero y calzado, hierro y acero y la metalmecánica. En 2017, el principal producto de baja tecnología exportado por la Mipyme fueron los T-shirts de algodón con una participación de 9,7%, seguido de los

artículos de joyería con 4,7%, las prendas y complementos de vestir para bebés con 4,3%, los jersey, pullover, cárdigan y chalecos de lana con 3,7%, los jersey, pullover, cárdigan y chalecos de algodón con 3,5%, entre otros (74,2%).

Cuadro 8.4

Principales productos exportados por la Mipyme por intensidad tecnológica, 2017

Intensidad tecnológica	Valor FOB (en millones de USD)	Part. %
Bienes primarios		
Oro en bruto	876	54,4
Café sin descafeinar	68	4,3
Mangos frescos	61	3,8
Paltas frescas	56	3,5
Quinua	49	3,1
Resto	499	31,0
Total	1609	100,0
Basados en recursos naturales		
Desperdicios y desechos de cobre	30	9,4
Crustáceos, camarones y langostinos congelados	29	8,9
Nueces cocidas	20	6,0
Moluscos y calamares congelados	13	3,9
Vegetales preparados y mixtura de vegetales	13	3,9
Resto	220	68,0
Total	324	100,0
Baja tecnología		
T-shirts de algodón	30	9,7
Artículos de joyería	14	4,7
Prendas y complementos de vestir para bebés	13	4,3
Jersey, pullover, cárdigan y chalecos de lana	11	3,7
Jersey, pullover, cárdigan y chalecos de algodón	11	3,5
Resto	230	74,2
Total	310	100,0
Tecnología media		
Politereftalato de etileno con viscosidad mayor a 78ml/g	8	10,4
Juguetes con ruedas	6	7,5
Fertilizantes de origen animal o vegetal	3	4,2
Politereftalato de etileno con viscosidad menor a 78ml/g	3	4,0
Copolímeros de acetato de vinilo	2	1,9
Resto	56	72,0
Total	78	100,0
Alta tecnología		
Equipos de telecomunicaciones	2	18,5
Máquinas y aparatos eléctricos	1	5,8
Medicamentos	1	5,7
Helicópteros	1	4,6
Saponinas	0	3,2
Resto	8	62,3
Total	12	100,0

Fuente: Sunat 2017
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

En 2017, los principales productos exportados por la Mipyme en este segmento fueron los **equipos de telecomunicaciones** con una participación de **18,5%**, seguidos por la **maquinaria y aparatos eléctricos** con **5,8%**

Los productos de alta tecnología están conformados por sustancias químicas básicas, maquinaria y equipo, automóviles y equipos de transmisión de radio y televisión, entre otros bienes manufacturados como los juguetes y los instrumentos musicales. Sin embargo, en nuestro país la categoría de productos que más destacaron en este segmento de intensidad tecnológica fueron las sustancias químicas básicas, así se tuvo como principal producto exportado por la Mipyme en 2017 al Politereftalato de etileno con viscosidad mayor a 78ml/g con una participación de 10,4%, seguido por los juguetes con ruedas con 7,5%, los fertilizantes de origen animal y vegetal con 4,2%, los Politereftalato de etileno con viscosidad menor a 78ml/g con 4,0% y los copolímeros de acetato de vinilo con 1,9%, entre otros (72,0%).

Finalmente, los productos de alta tecnología estuvieron conformados por productos farmacéuticos, equipos de telecomunicaciones, maquinaria y equipo eléctrico, equipos médicos y aeronaves, entre otros. En 2017, los principales productos exportados por la Mipyme en este segmento fueron los equipos de telecomunicaciones con una participación de 18,5%, seguidos por la maquinaria y aparatos eléctricos con 5,8%, los medicamentos con 5,7%, los helicópteros con 4,6% y las saponinas con 3,2%, entre otros (62,3%).

En conclusión, las Mipyme exportadoras, de acuerdo con la clasificación de exportaciones por intensidad tecnológica realizada por Lall (2000), se encontraron especializadas en mayor medida en la exportación de bienes primarios que en la de bienes industrializados, la cual fue una constante si se analiza las exportaciones a nivel de país. Ya dentro del segmento de bienes primarios se observó una alta concentración de las exportaciones en productos de oro en bruto. Por su parte, dentro de los bienes industrializados destacó el segmento de productos basados en

recursos naturales y de baja tecnología, mientras que los productos de media y alta tecnología se encontraron bastante rezagados. Por lo tanto, si bien las Mipyme tuvieron una mayor participación del grupo de bienes industrializados dentro de su canasta de exportaciones en comparación con el país, la variación fue mínima, por lo que no se podría decir que las Mipyme tuvieron una mayor especialización en la exportación de bienes más sofisticados.

Una política que busque promover la diversificación productiva y de exportaciones, así como la sofisticación del aparato productivo a nivel nacional, deberá tener en cuenta que la falta de diversificación y sofisticación de la economía aqueja a todos los estratos empresariales por igual.



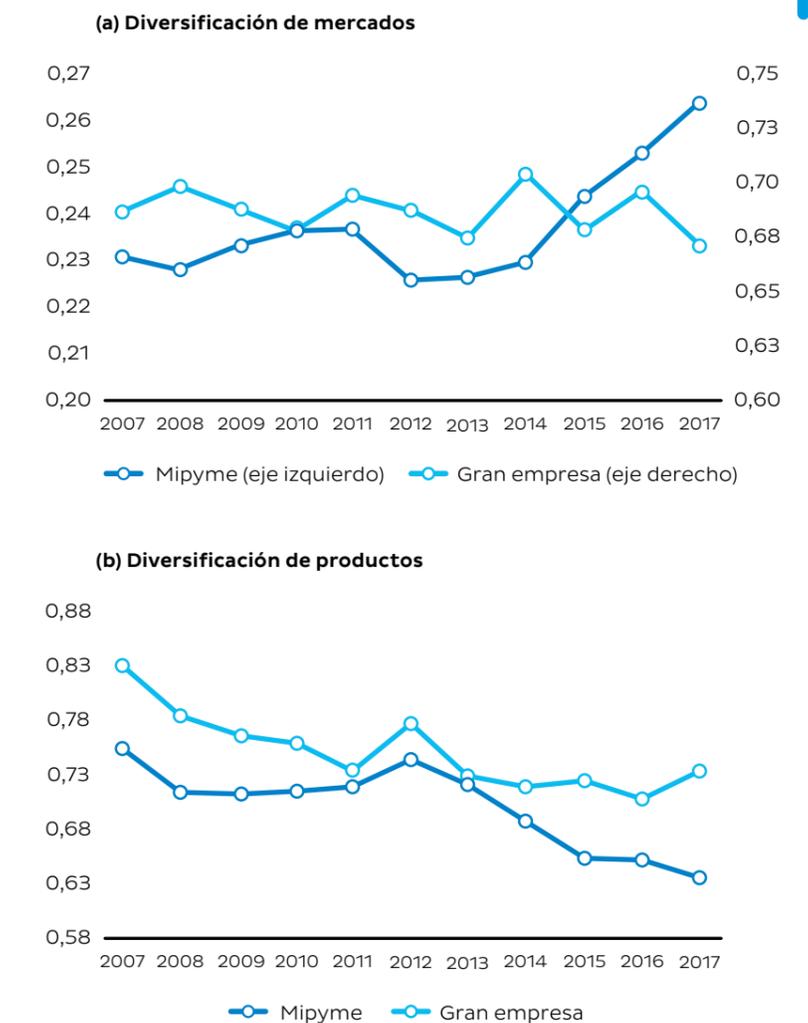
8.1.3 Productos y mercados de exportación

Una forma de medir la competitividad de las empresas exportadoras es a través del número de mercados y productos de exportación. En ese sentido, se construyó un índice de entropía de diversificación exportadora en términos de productos y mercados por estrato empresarial para el periodo 2007-2017⁷⁰. Los resultados presentados en el Gráfico 8.5 a, revelaron que, a lo largo del periodo de análisis, el estrato de gran empresa tuvo un mayor índice de diversificación de mercados; no obstante, este se mantuvo casi constante, en torno a 0,68 y 0,70. Por otra parte, las Mipyme mantuvieron un menor índice de diversificación de mercados, en torno a 0,23 y 0,27, aunque en este último caso si se vio un incremento en los últimos 4 años. Esto quiere decir que la Mipyme vinieron incrementando el número de mercados a los que exporta.

Asimismo, en cuanto a la diversificación exportadora en término de productos, si bien la gran empresa mantuvo un índice mayor, este no pareció estar muy lejos al registrado por las Mipyme, como si sucedió en el caso de la diversificación de mercados de exportación. Lo que sí fue evidente, fue que el índice de diversificación de productos de exportación

promedio por empresa vino cayendo. En 2007, el índice de diversificación de productos fue de 0.83 para la gran empresa y 0.75 para la Mipyme. En 2017, este indicador descendió hasta 0,73 en el caso de la gran empresa y 0,63 en el caso de la Mipyme.

Gráfico 8.5
Diversificación de exportaciones en términos de productos y mercados por estrato empresarial, 2007 - 2017



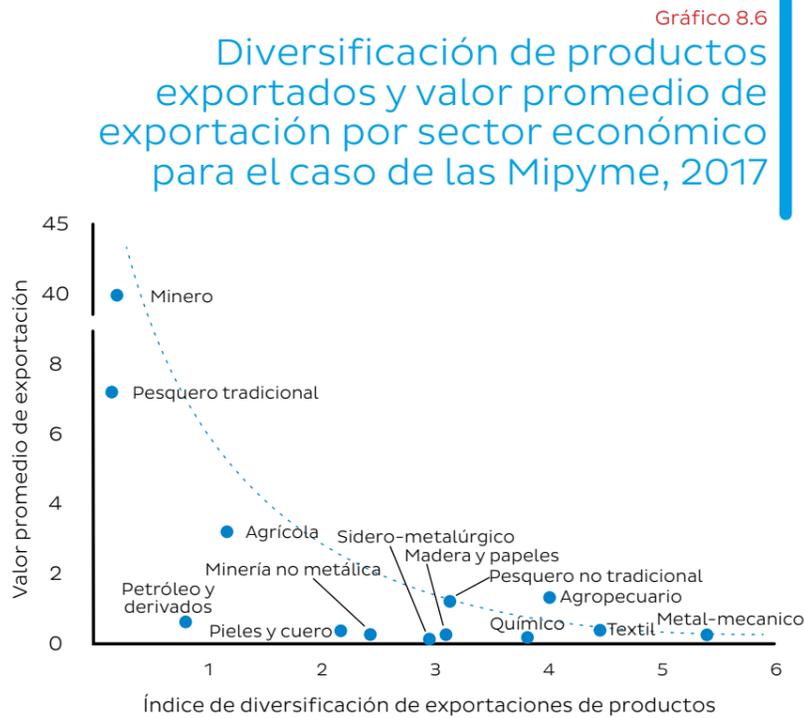
Fuente: Sunat 2007-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

70 El índice de entropía para medir el grado de diversificación exportadora en términos de productos (mercados) se construye a partir de las exportaciones por partida (país de destino) utilizando la siguiente fórmula.

$$IE = \sum_i^n S_i \ln \left(\frac{1}{S_i} \right)$$

Donde S_i es la participación de cada partida (país de destino) en las exportaciones totales por empresa. Posteriormente, se multiplica la participación S_i por el logaritmo natural de uno entre la participación S_i

Una revisión de la diversificación de exportaciones de las Mipyme por sector económico permite observar que existe una menor diversidad de productos exportados en el sector minería, pesquero no tradicional, agrícola y de petróleo y derivados, mientras que, por el contrario, sectores como la metal-mecánica, textil, agropecuario y químico, muestran una mayor diversidad de productos exportados. Sin embargo, al parecer existe una relación inversa entre el índice de diversificación de exportaciones con el valor promedio exportado. Es decir, aquellos sectores en donde la variedad de productos exportados es menor, el valor promedio de exportación es más alto, mientras que, aquellos sectores en donde la variedad de productos exportados es mayor, el valor promedio de exportación es más bajo. Esto implica que, si se quiere incrementar la diversificación de exportaciones de productos de las Mipyme, y con ellos su productividad y competitividad, se debe enfocar en incrementar el valor promedio exportado de aquellos sectores en donde el índice de diversificación de exportaciones es mayor.



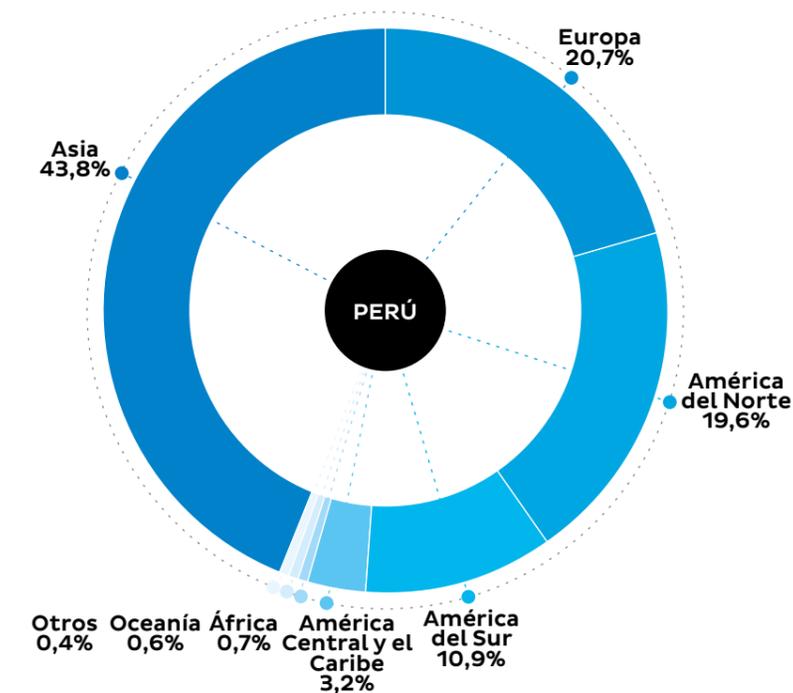
Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Por otro lado, de acuerdo con la zona geográfica de destino, las exportaciones peruanas se encontraron concentradas mayormente en el continente asiático el cual concentró el 43,8% de las exportaciones totales. Asimismo, le siguieron en importancia Europa con el 20,7% de las exportaciones totales, América del Norte con el 19,6% y América del Sur con el 10,9%. Más rezagado se encontró América Central y el Caribe con 3,2%, África con 0,7% y Oceanía con 0,6%, entre otros (0,4%). Cabe señalar, que en las últimas dos décadas se produjo una mayor cantidad de acuerdos comerciales bilaterales entre el Perú y países asiáticos. Al respecto, se pueden mencionar los Tratados de Libre Comercio

(TLC) vigentes con China, Singapur, Corea del Sur, Japón y Tailandia. Asimismo, también resalta la participación del país en importantes espacios de diálogo y cooperación con países asiáticos como es el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), del cual ya ejerció la presidencia en dos años: 2008 y 2016.

En cuanto a la Mipyme, en 2017, el **25,2%** del valor exportado tuvo como país de destino a Estados Unidos

Gráfico 8.7
Valor de exportación por zona geográfica de destino, 2017



Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

En cuanto a la Mipyme, en 2017, el 25,2% del valor exportado tuvo como país de destino a Estados Unidos, constituyéndose en el principal socio comercial para este segmento empresarial. Asimismo, la Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) de las exportaciones a Estados Unidos en los últimos diez años (2008-2017) registró un valor positivo en torno a 8,0%, mientras que la variación anual entre el 2016 y 2017 registró un crecimiento de 65,0%.

Como se señaló anteriormente, otro destino importante para las exportaciones de las empresas peruanas, y en este caso, para las Mipyme, fueron los países asiáticos.

A saber, entre los principales diez países de destino, 4 fueron países asiáticos, entre los cuales se encontraron India con una participación de 15,8% en el total exportado, seguido por Emiratos Árabes Unidos con 12,6%, China con 4,0% y Corea del Sur con 2,0%. Sin embargo, lo más resaltante fue el abrumador crecimiento de las exportaciones a estos países en la última década. Así, la TCPA del periodo 2008-2017 para India fue 75,6%, Emiratos Árabes Unidos 92,4%, Corea del Sur 18,8% y China 3,3%.

Por otro lado, las exportaciones de las Mipyme hacia países de América del Sur no crecieron a la misma velocidad que los anteriores dos casos. Por ejemplo, en el caso de Chile la TCPA del

periodo 2008-2017 fue de 9,0%, para Ecuador, fue de 6,8% y Colombia de 0,1%. En tanto, la variación de las exportaciones en 2017 con respecto a 2016 también indicó una menor dinámica. Esta fue de 10,6% para Chile, 2,1% para Ecuador y 1,4% para Colombia.

Por su parte, los países europeos con mayor participación como destinos de exportación de las Mipyme fueron Holanda con 4,2% y España con 3,9% del valor total exportado. Si bien ambos países mantuvieron la TCPA del periodo 2008-2017 relativamente bajas en comparación con los otros casos expuestos, si mostraron mejores indicadores en cuanto a la variación anual entre el 2017 y 2016. Así, el crecimiento en el último año de las exportaciones de las Mipyme a Holanda fue de 26,0% y para España 12,6%.

Los países europeos con mayor participación como destinos de exportación de las Mipyme fueron Holanda con

4,2%
y España con 3,9% del valor total exportado

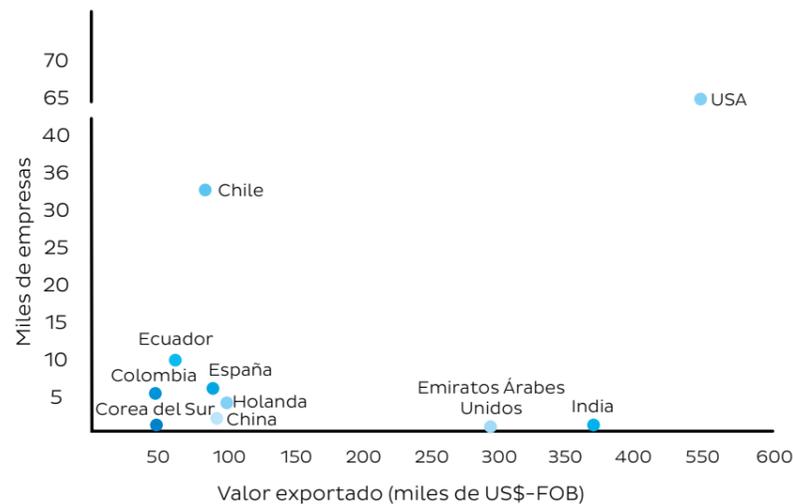
Cuadro 8.5
Valor de exportación de las Mipyme por país de destino, 2008, 2016 y 2017

País de destino	Millones de US\$-FOB			TCPA 2008-2017	Var. % 2017/2016	Part. % 2017
	2008	2016	2017			
Estados Unidos	296	358	590	8,0	65,0	125,2
India	2	21	370	75,6	1662,0	15,8
Emiratos Árabes Unidos	1	37	294	92,4	696,7	12,6
Holanda	48	78	99	8,3	26,0	4,2
China	69	44	93	3,3	110,7	4,0
España	66	80	90	3,6	12,6	3,9
Chile	39	76	84	9,0	10,6	3,6
Ecuador	35	61	63	6,8	2,1	2,7
Corea del Sur	10	19	47	18,8	152,4	2,0
Colombia	46	46	47	0,1	1,4	2,0
Resto de países	561	489	562	0,0	15,0	24,0
TOTAL	1173	1309	2339	8,0	78,6	100,0

Fuente: Sunat 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Sin embargo, si se analiza el número de Mipyme que exportaron por país de destino, se observó que Estados Unidos se constituyó no solo como el destino más importante en valor exportado, sino también en número de Mipyme que exportaron a dicho país. Por el contrario, países asiáticos como India y Emiratos Árabes Unidos, si bien concentraron un alto valor de las exportaciones de las Mipyme, su participación en empresas que accedieron a estos mercados se vio mermada.

Gráfico 8.8
Mipyme: Valor exportado y número de empresas por país de destino, 2017



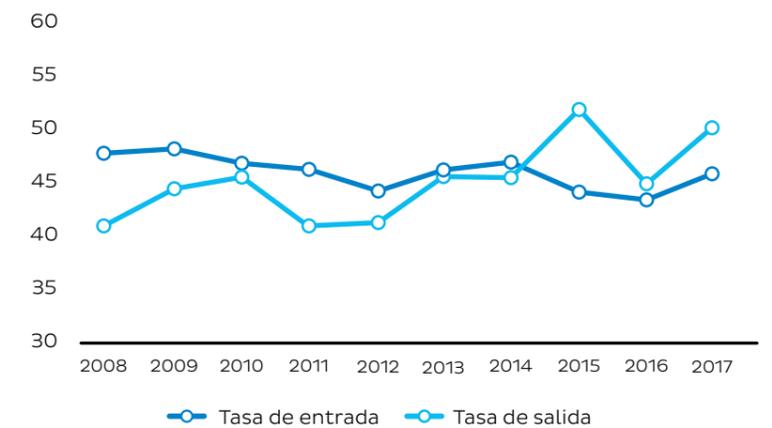
Fuente: Sunat 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Por lo tanto, mejorar la competitividad exportadora requiere que se implementen estrategias de ampliación y profundización de mercados: Ampliación en el caso de mercados en donde el valor de las exportaciones está concentrado en pocas empresas, como es el caso de Emiratos Árabes Unidos e India, por lo que, para mejorar la productividad de las Mipyme exportadoras se hace imprescindible romper con la barreras que limitan su acceso a estos países; mientras que la profundización, en el caso de mercados como Chile, Ecuador y España, en donde existe un mayor número de Mipyme exportando a estos destinos, pero que, sin embargo, el valor promedio aún es muy bajo, por lo que en este caso las políticas públicas deberían ir orientadas a fortalecer las relaciones comerciales e identificar mayores oportunidades de negocio.

8.1.4 Análisis de supervivencia de la Mipyme exportadora

La principal característica de las empresas exportadoras peruanas es que mantienen relaciones de muy corta duración. En efecto, la tasa anual de salida en 2017 fue de 50,5%, porcentaje superior a la tasa anual de entrada (45,8%). Esto significa que de cada diez empresas que empiezan a exportar en un año determinado, aproximadamente cinco dejarán de exportar en el periodo siguiente. Por lo tanto, reducir las altas tasas de mortandad de las empresas exportadoras

Gráfico 8.9
Tasa anuales de entrada y salida de las empresas exportadoras en el Perú, 2008-2017

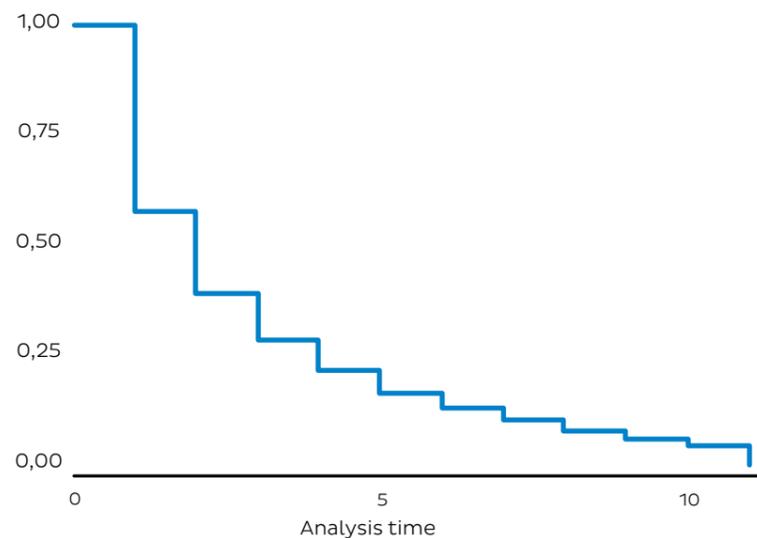


Fuente: Sunat 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

constituye una necesidad de políticas públicas. Al respecto, Malca-Guaylupo y Rubio-Donet (2013) señalan que las empresas exportadoras pequeñas ven incrementada su probabilidad de permanencia en los mercados internacionales por cada año adicional exportando. Esto confirma lo mencionado por Alonso y Donoso (2000), quienes sostienen que la acumulación de experiencia en los mercados exteriores reduce los costos de exportar y genera economías de aprendizaje.

Por otra parte, el estimador de supervivencia Kaplan-Meier de la función de supervivencia de las empresas exportadoras en el Perú revela que la probabilidad de que estas se mantengan exportando luego de un año es de 55%, luego de dos años 35%, luego de tres años 27% y así sucesivamente. Al final, la probabilidad de que una empresa en el Perú siga exportando luego de diez años es de 4%.

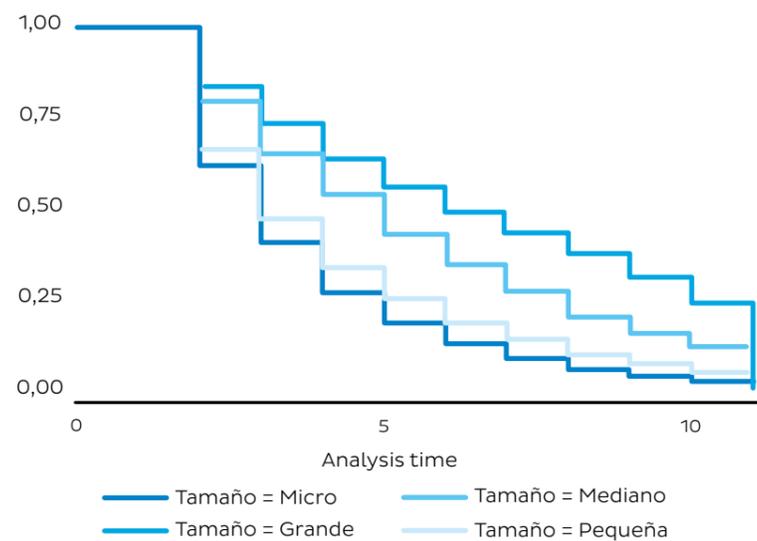
Gráfico 8.10
Estimador Kaplan-Meier de la función de supervivencia para las empresas exportadoras en el Perú



Fuente: Sunat 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Sin embargo, la anterior situación parece describir mejor a las micro y pequeñas empresas exportadoras que a las medianas y grandes. En este último caso, la probabilidad de supervivencia se ve considerablemente incrementada, tal como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 8.11
Estimador Kaplan-Meier de la función de supervivencia para las empresas exportadoras en el Perú por estrato empresarial



Fuente: Sunat 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

8.2 Importaciones

En el último quinquenio, el número de Mipyme importadoras vino incrementándose de manera sutil, pero significativa. En efecto, se pasó de 23 076 Mipyme importadoras, en el 2011, a 23 934 en el 2016, lo cual significó un crecimiento del 3,7% en los últimos cinco años. Sin embargo, en 2017 las Mipyme importadoras disminuyeron hasta 27 199, rompiendo con la tendencia positiva que se vino reportando anteriormente. En cuanto al estrato empresarial, las Mipyme representaron el 84,9% del total de importadoras; el 47,4% fueron microempresas, el 35,1% pequeñas empresas y el 2,4% medianas empresas. Por su parte, la gran empresa concentró al 15,1% restante de empresas importadoras.

Ante ello, al analizar la participación de las Mipyme importadoras en los sectores económicos, se pudo observar que, en el 2017, el 96,8% de ellas se concentraron en los sectores “comercio”, “servicios” y “manufactura”. Así, cabe destacar que se registraron disminuciones en el número de Mipyme importadoras de un año a otro, tanto en el sector “comercio” como en el sector “manufactura” de -1,2% y -1,3%, respectivamente.

Por su parte, se presentó una subida en el valor de las importaciones en el último año. En efecto, se pasó de US\$ 3258 millones en el 2015, a US\$ 3707 millones en el 2017. Ello significó una subida de US\$ 2657 millones en términos CIF⁷¹.



Cuadro 8.6

Evolución de las empresas importadoras según estrato empresarial, 2013 – 2017

Año	Número de empresas	Estrato empresarial					Total
		Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Mipyme	Gran empresa	
2013	Número	13 475	9994	708	24 177	3854	28 031
	%	48,1	35,7	2,5	86,3	13,7	100
2014	Número	13 143	9884	752	23 779	3910	27 689
	%	47,5	35,7	2,7	85,9	14,1	100
2015	Número	12 724	9990	782	23 496	4072	27 568
	%	46,2	36,2	2,8	85,2	14,8	100
2016	Número	12 978	10 222	734	23 934	4147	28 081
	%	46,2	36,4	2,6	85,2	14,8	100
2017	Número	12 877	9550	656	23 083	4116	27 199
	%	47,4	35,1	2,4	84,9	15,1	100

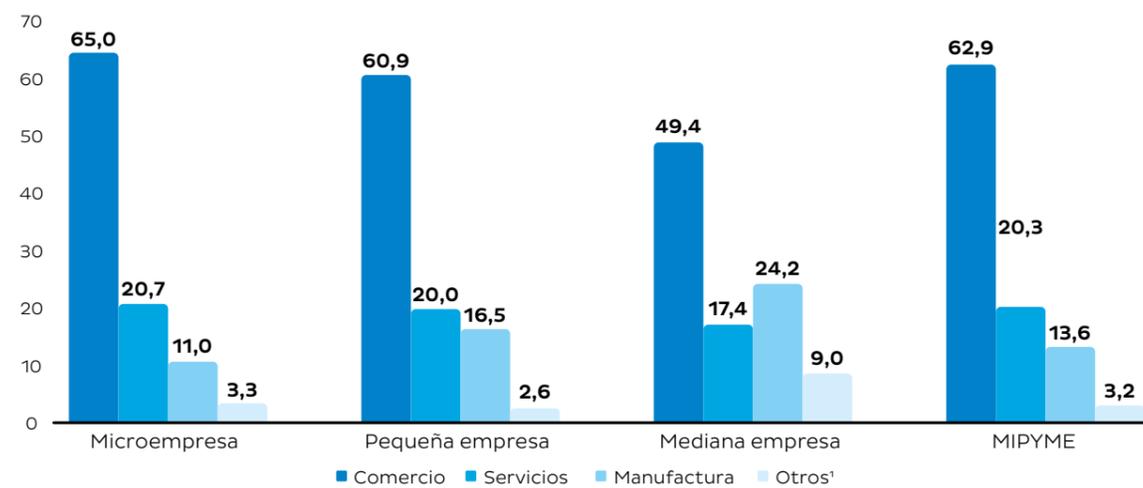
Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT.

Fuente: Sunat 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

⁷¹ CIF (Cost, Insurance and Freight) es la suma del costo, el seguro y el flete. El costo hace referencia al costo de la mercancía (Cost), el seguro es aquel que cubre los posibles daños o deterioros que pueda sufrir la mercancía (Insurance) y el flete es el costo de transporte de la mercancía (Freight).

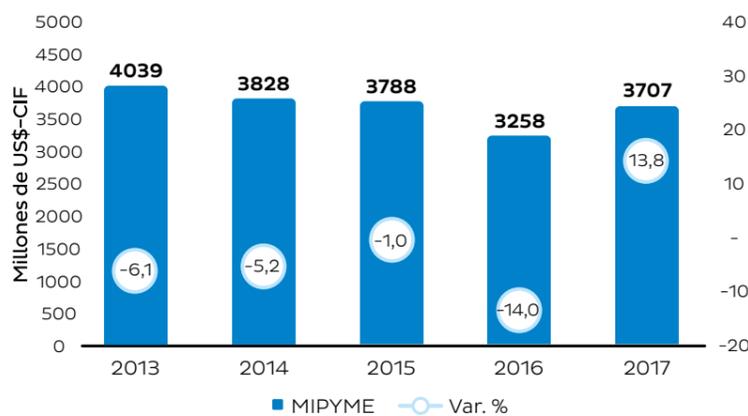
Gráfico 8.12
Participación de las Mipyme importadoras en los sectores económicos, 2017

(en porcentaje)



1/ Otros: Agropecuario, pesca, minería y construcción
Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 8.13
Evolución de las importaciones hechas por las Mipyme formales, 2013-2017



Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat 2013-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Esta subida en las importaciones registradas en el último año se debió a un incremento en las importaciones realizadas por el sector pesca (69,5%), servicios (42,3%), agropecuario (37,5%), manufactura (17,0%), comercio (7,7%) y construcción (0,2%).

En el año 2017, el valor de las importaciones totales ascendió a US\$ 35 815 millones, 9,8% más que en el 2016. Las Mipyme alcanzaron una participación de 10,3%, equivalente a US\$ 3707 millones. El reciente incremento en las importaciones pareció haber beneficiado más a las Mipyme. A saber, las microempresas incrementaron sus importaciones en 25,5% con respecto al 2016, las pequeñas empresas en 9,8% y las medianas empresas en 19,0%.

Por su parte, las grandes empresas concentraron el 89,7% del total de importaciones en el 2017. De igual manera, comparando con el año previo, el valor de importación de este estrato empresarial se incrementó en 9,3%.

Importaciones de acuerdo con la Clasificación de uso o destino económico (CUODE)

De acuerdo con la Clasificación del Comercio Exterior según uso o destino económico (CUODE), en el 2016, el 35,2% de las importaciones realizadas por las Mipyme, correspondieron al rubro de “bienes de capital y materiales de construcción” (US\$ 1379 millones). Dentro de aquel rubro destacaron las importaciones de “bienes de capital para la Industria” con un aporte de 24,9% al total de importaciones del año. Dentro del mismo, el que más creció en 2017 fueron las importaciones de “bienes de capital para la agricultura” con 37,0%, seguido de los “materiales de construcción” con 24,6%, los “bienes de capital para la agricultura” con 17,6% y los equipos de transporte con 13,7%.

Por su parte, el rubro de “bienes de consumo” aportó con el 30,9% al total de importaciones realizadas por las Mipyme en el 2017, equivalente a US\$ 1147 millones, 10,8% más que el año anterior. Dentro del rubro las importaciones de “bienes de consumo no duradero” fueron las que más crecieron con una variación de 15,7%, seguido de los “bienes de consumo duradero” con una variación de 3,9%.

Cuadro 8.7
Valor CIF de las importaciones Mipyme según sectores económicos, 2015 - 2016

(Millones de US\$)

Sectores Económicos	2016	2017	Participación %	Var. %
				2017/2016
Comercio	2371	2553	68,9	7,7
Servicios	469	667	18,0	42,3
Manufactura	327	382	10,3	17,0
Agropecuario	34	47	1,3	37,5
Pesca	16	27	0,7	69,5
Minería	19	9	0,2	-53,9
Construcción	21	21	0,6	0,2
Total	3258	3707	100,0	13,8

Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 8.8
Valor CIF de las importaciones Mipyme según tamaño empresarial, 2016 y 2017

Tamaño empresarial	2016		2017		Var. %
	US\$-CIF	%	US\$-CIF	%	17/16
Microempresa	565	1,7	709	2,0	25,5
Pequeña empresa	2 239	6,9	2 458	6,9	9,8
Mediana empresa	454	1,4	540	1,5	19,0
Gran empresa	29 374	90,0	32 109	89,7	9,3
Total	32 632	100,0	35 815	100,0	9,8

Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Por último, el rubro de “materias primas y productos intermedios” contribuyó con el 31,8%, equivalente a US\$ 1180 millones, mayor en 12,0% al año anterior. Dentro del rubro las importaciones de “insumos

para la agricultura” fueron las que más crecieron con una variación de 27,2%, seguido de los “combustibles, lubricantes y otros conexos” con una variación de 15,6% y los “insumos para la industria” con 10,9%.

Cuadro 8.9

Monto importado de las Mipyme según CUODE, 2016 – 2017

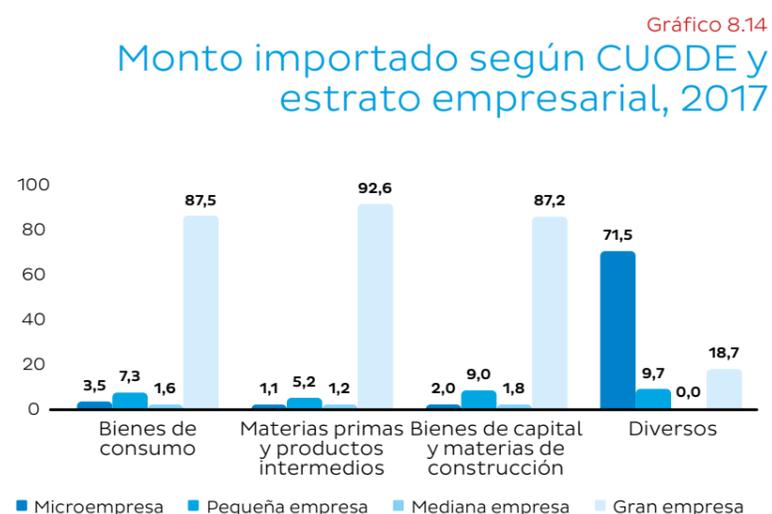
Uso o destino económico	2016		2017		Var. 17/16 (%)
	Millones US\$-CIF	%	Millones US\$-CIF	%	
Bienes de consumo	1035	31,8	1147	30,9	10,8
Bienes de consumo no duradero	611	18,8	707	19,1	15,7
Bienes de consumo duradero	423	13	440	11,9	3,9
Materias primas y productos intermedios	1053	32,3	1180	31,8	12,0
Combustibles, lubricantes y otros conexos	23	0,7	27	0,7	15,6
Insumos para la agricultura	62	1,9	79	2,1	27,2
Insumos para la industria	969	29,7	1074	29,0	10,9
Bienes de capital y materias de construcción	1168	35,9	1379	37,2	18,0
Materiales de construcción	136	4,2	169	4,6	24,6
Bienes de capital para la agricultura	27	0,8	37	1,0	37,0
Bienes de capital para la industria	786	24,1	924	24,9	17,6
Equipos de transporte	218	6,7	248	6,7	13,7
Diversos	2	0,1	2	0,1	-1,4
Total	3258	100,0	3707	100,0	13,8

1/ Dentro de la categoría "Diversos" se encuentran importaciones de películas, dibujos, grabados, entre otros.

Fuente: Sunat 2017

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

Tal y como se puede observar en el gráfico 8.14, las grandes empresas fueron las que concentraron más del 87% de las importaciones en cada uno de los rubros (excepto en diversos). En particular, las empresas grandes concentraron el 92,6% de las importaciones en el rubro de "materias primas y productos intermedios", 87,2% en el de "bienes de capital y materias de construcción" y el 87,5% en el de "bienes de consumo".



1/ Dentro de la categoría "Diversos" se encuentran importaciones de películas, dibujos, grabados, entre otros. Ver Anexo 7 para mayor detalle

Fuente: Sunat 2017

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

Importaciones de acuerdo con el país de origen

Al hacer el análisis de las importaciones de acuerdo con el país de origen fue notable que más de la mitad de nuestras compras del exterior provinieron de China (45,2%) y Estados Unidos (10,2%). Sin embargo, en el caso de China, el valor de las importaciones subió en 10,5% en el 2017, con respecto al 2016, mientras que con Estados Unidos este porcentaje fue menor (6,8%).

Al tomar en cuenta el tipo de bienes de importación se observó que, en el caso de Estados Unidos, el 43,4% de las importaciones originarias de ese país fueron bienes de capital y materiales de construcción, mientras que en el caso de China estas importaciones representaron el 31,1%.

Por otro lado, Brasil y Chile fueron los países de la región que lideraron las compras que se realizaron del exterior con participaciones de 4,2% y 2,9%, respectivamente. Sin embargo, el tipo de producto importado de estos países fue diferente, mientras que de Brasil se importó principalmente "bienes de capital y materias de construcción" (45,6%), de Chile se importaron "bienes de consumo" (48,9%).

Más de la mitad de nuestras compras del exterior provinieron de China

45,2%

y Estados Unidos (10,2%). Sin embargo, en el caso de China, el valor de las importaciones subió en 10,5% en el 2017, con respecto al 2016

Cuadro 8.10

Monto importado de las Mipyme, según país de origen, 2016 – 2017

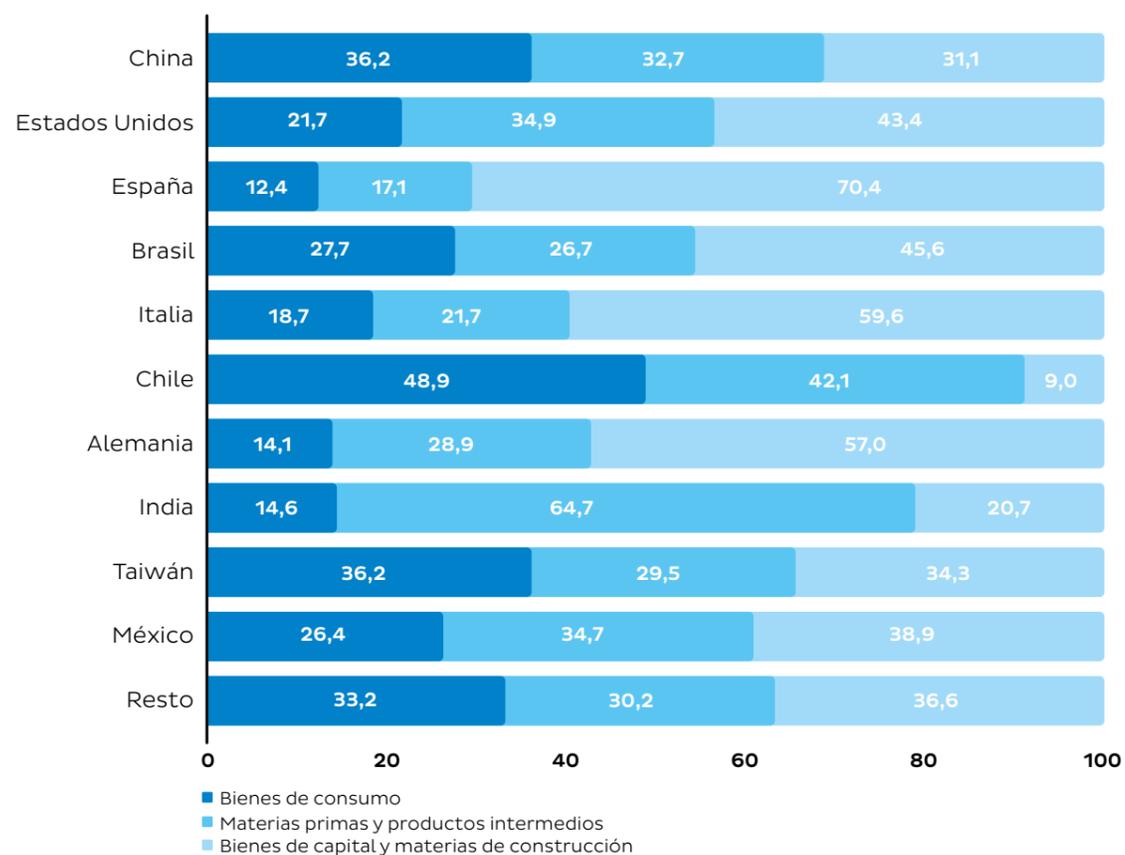
Uso o Destino Económico	2016		2017		Var. 17/16 (%)
	Millones US\$-CIF	%	Millones US\$-CIF	%	
China	1517	40,0	1676	45,2	10,5
Estados Unidos	355	9,4	379	10,2	6,8
España	100	2,6	213	5,7	112,6
Brasil	132	3,5	156	4,2	18,0
Italia	104	2,7	113	3,0	8,6
Chile	100	2,6	108	2,9	7,7
Alemania	95	2,5	100	2,7	5,8
India	75	2,0	84	2,3	11,8
Taiwán	78	2,0	80	2,2	3,0
México	62	1,6	69	1,9	11,0
Resto	639	16,9	729	19,7	14,1
Total	3258	100,0	3707	100,0	13,8

Fuente: Sunat 2017

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

Gráfico 8.15

Monto importado de las Mipyme, según país de origen y tipo de bienes, 2016-2017



Nota: No se consideró dentro del gráfico a la categoría "diversos" por su baja participación: 0,1% en el total de importaciones

Fuente: Sunat 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Desagregando el análisis por principales productos importados según estrato empresarial, las microempresas importaron "manzanas frescas" por un valor de US\$ 19,4 millones, ocupando el primer lugar entre los productos importados por parte de estas empresas en el 2017. Le sigue la importación de "arroz" (18,5 millones) y "demás libros, folletos e impresos similares" (13,2 millones).

Con respecto a las pequeñas empresas, los principales productos importados fueron las "partes destinadas a las máquinas de las partidas 8501 u 8502" por un valor de 92,1 millones, seguido de los "dispositivos semiconductores fotosensibles" (80,8 millones), las "manufacturas diversas de plástico y demás materiales" (25,7 millones), entre otros.

Por su parte, los principales productos importados por las medianas empresas fueron el "arroz" por un valor de 11,3 millones, seguido de "los demás motores de émbolo" (10,8 millones), los "tejidos de punto de anchura superior a 30 cm" (6,7 millones), entre otros.

Cuadro 8.11

Principales productos importados por las microempresas, 2017

Producto (Descripción subpartida nacional)	Categoría*	Mills. US\$-CIF	Part. (%)
Manzanas frescas	BCND	19,4	2,7
Arroz	BCND	18,5	2,6
Demás libros, folletos e impresos similares	BCND	13,2	1,9
Jurel congelado	BCND	10,2	1,4
Manufacturas diversas de plástico y demás materiales	BCD	9,6	1,4
Árboles, arbustos de frutas comestibles	IPA	8,6	1,2
Maníes sin cascara, incluso quebrantados	IPA	8,0	1,1
Peras frescas	BCND	7,4	1,0
Los demás juguetes; modelos reducidos a escala	BCND	5,7	0,8
Los demás pescados frescos	BCND	5,1	0,7
(*) BCI: Bienes de capital para la industria, MC: Materiales de construcción, BCND: Bienes de consumo no duradero, IPI: Insumos para la Industria, IPA: Insumos para la Agricultura, BCD: Bienes de consumo duradero	Resto	602,9	85,1
Total		708,8	100,0

Fuente: Sunat 2017

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 8.12

Principales productos importados por las pequeñas, 2017

Producto (Descripción subpartida nacional)	Categoría*	Mills. US\$-CIF	Part. (%)
Partes destinadas a las máquinas de las partidas 8501 u 8502	BCI	92,1	3,7
Dispositivos semiconductores fotosensibles	IPI	80,8	3,3
Manufacturas diversas de plástico y demás materiales	BCD	25,7	1,0
Mantas de fibras sintéticas	BCND	19,1	0,8
Los demás calzados con suela de caucho	BCND	17,8	0,7
Las demás chapas o compuestas	MC	17,2	0,7
Los demás tejidos hilados de filamentos sintéticos	IPI	13,4	0,5
Tejido de punto de anchura superior a 30 cm	IPI	13,4	0,5
Los demás juguetes; modelos reducidos a escala	BCND	12,9	0,5
Los demás convertidores estáticos	BCI	12,7	0,5
(*) BCD: Bienes de consumo duradero; BCND: Bienes de consumo no duradero; BCI: Bienes de capital para la industria; IPI: Insumos para la industria	Resto	2152,3	87,6
Total		2457,6	100,0

Fuente: Sunat 2017

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

En cuanto a la gran empresa, los principales productos importados fueron los “**aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos**” por un valor de **2005 millones**



Cuadro 8.13
Principales productos importados por las medianas, 2017

Producto (Descripción subpartida nacional)	Categoría*	Mills. US\$-CIF	Part. (%)
Arroz	BCND	11,3	2,1
Los demás motores de émbolo	EQT	10,8	2,0
Tejido de punto de anchura superior a 30 cm	IPI	6,7	1,2
Las demás topadoras frontales	BCI	6,3	1,2
Los demás neumáticos	EQT	5,1	0,9
Tortas de las extracciones del aceite de soja	IPA	4,9	0,9
Los demás cementos hidráulicos	MC	4,9	0,9
Las demás construcciones y sus partes	MC	4,7	0,9
Tejidos de punto teñidos	IPI	4,7	0,9
Los demás calzados con suela de caucho	BCND	4,6	0,9
(*) BCD: Bienes de consumo duradero; BCND: Bienes de consumo no duradero; BCI: Bienes de capital para la industria; IPI: Insumos para la industria; CLPC: Combustibles, lubricantes y otros conexos	Resto	476,3	88,1
Total		540,4	100,0

Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En cuanto a la gran empresa, los principales productos importados fueron los “aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos” por un valor de 2005 millones, seguido de los “teléfonos móviles (celulares)” (1073 millones), los “demás coches de turismo” (734 millones), entre otros.

Cuadro 8.14
Principales productos importados por las grandes, 2017

Producto (Descripción subpartida nacional)	Categoría*	Mills. US\$-CIF	Part. (%)
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	CLPC	2005	6,2
Teléfonos móviles (celulares)	BCI	1073	3,3
Los demás coches de turismo	BCD	734	2,3
El demás maíz amarillo	IPI	619	1,9
Los demás vehículos de transporte ensamblados	BCD	552	1,7
Los demás trigos y morcajo	IPI	480	1,5
Tortas de la extracción del aceite de soja	IPA	445	1,4
Los demás aparatos receptores de televisión	BCD	430	1,3
Máquinas automáticas para tratamiento y procesamiento de datos	BCI	339	1,1
Aceite de soja en bruto	IPI	332	1,0
(*) BCD: Bienes de consumo duradero; BCND: Bienes de consumo no duradero; BCI: Bienes de capital para la industria; IPI: Insumos para la industria; CLPC: Combustibles, lubricantes y otros conexos	Resto	25 098	78,2
Total		32 109	100,0

Fuente: Sunat 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

CAPÍTULO 09

PERFIL DE LA MUJER EMPRESARIA EN EL TEJIDO EMPRESARIAL FORMAL

La mayor incorporación de mujeres en el mercado de trabajo amplió el crecimiento y la competitividad en el mundo. Estos resultados se desprenden, entre otros, de un estudio mundial de estadísticas y datos de investigación realizados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), publicados en el 2015, la mujer en la gestión empresarial: cobrando impulso en América Latina y el Caribe.

En el Perú, la participación de la mujer en la fuerza laboral, en el año 2017, se incrementó en 2,8%, respecto al año 2016; representando de esta manera el 44,2% de la PEA ocupada; sin embargo, el ingreso promedio mensual de la mujer proveniente del trabajo en el área urbana decreció en 0,7%, y su participación en el ingreso fue tan solo del 67,5% del ingreso de los hombres⁷². Al respecto, Atal et al. (2009) estimaron que, en América Latina, los hombres ganaron en promedio 10% más que las mujeres.

En el Perú, la participación de la mujer en la fuerza laboral, en el año 2017, se incrementó en

2,8%

respecto al año 2016; representando de esta manera el 44,2% de la PEA ocupada

No obstante, uno de los campos en los que destacó el rol de la mujer fue el empresarial, donde se desarrolló no solo como creadora, sino como impulsadora de proyectos productivos. Por ello, esta sección pretendió caracterizar la participación de la mujer empresaria en el tejido empresarial peruano. Para ello, haciendo uso conjunto de las Encuestas Nacionales de Empresas (ENE) de los años 2016 y 2017 se efectuó un análisis descriptivo sobre variables relacionadas con las características del conductor(a) de la empresa; así como características de las propias firmas a nivel de micro, pequeña, mediana y gran empresa.



Con la ENE 2016 y 2017, cuyos periodos de referencia son 2015 y 2016, respectivamente, se recopiló información de las empresas que desarrollaron actividades económicas en los 24 departamentos del país y en la Provincia Constitucional del Callao. La población objetivo estuvo conformada por empresas formales localizadas en el territorio nacional y que en el año 2015 tuvieron ventas iguales o mayores a 20 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), y respecto al año 2016, ventas iguales o mayores a 13 UIT. La menor cota inferior respecto a las ventas del año 2016 tuvo básicamente por objetivo dar una mayor representatividad a unidades productivas de

menor tamaño. La encuesta permitió realizar estimaciones hasta un nivel de inferencia nacional, división por actividad económica según la clasificación CIIU revisión 4, y departamental. Por esta razón, el análisis según la estratificación empresarial fue referencial. Finalmente, a efectos de una mejor comparabilidad y continuidad en la mejora de la robustez en los resultados se realizaron las siguientes acciones: (i) Formar un pool de datos⁷³ entre las ENE 2016 y 2017. (ii) Unir las categorías de mediana y gran empresa en una sola. (Para una mejor comprensión sobre el diseño de la ENE 2016 se sugiere revisar el anexo 05).

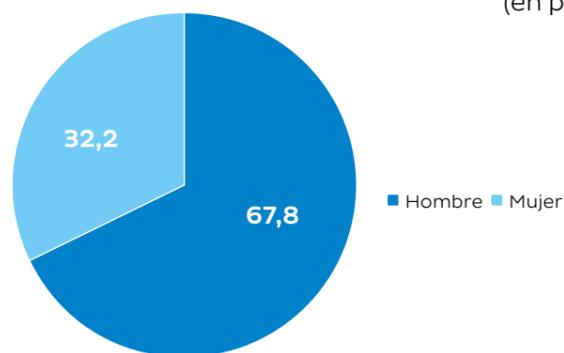
La unidad de análisis fue el conductor o responsable de la gestión de la empresa. Según el glosario de términos de la ENE 2017 y 2016, el conductor fue la persona responsable de la conducción administrativa-operativa de la empresa y fue responsable de la toma de decisiones. En el caso de las MYPE, generalmente, el cargo fue desempeñado por el propietario, la persona natural que ejerce los derechos de propiedad de la empresa.

9.1 Características de los conductores según género

De acuerdo con la ENE, durante el periodo 2016-2017, el 32,2% de los conductores de empresas formales fueron mujeres, es decir treinta y dos de cada 100 conductores de empresas formales fueron mujeres, siendo este porcentaje moderadamente superior al periodo 2015-2016, en 4,5 puntos porcentuales, ello explicado entre otros por una mayor incorporación de unidades productivas pequeñas en la muestra (ENE, 2017), la cual se vio corroborada al ser categorizado según tamaño empresarial.

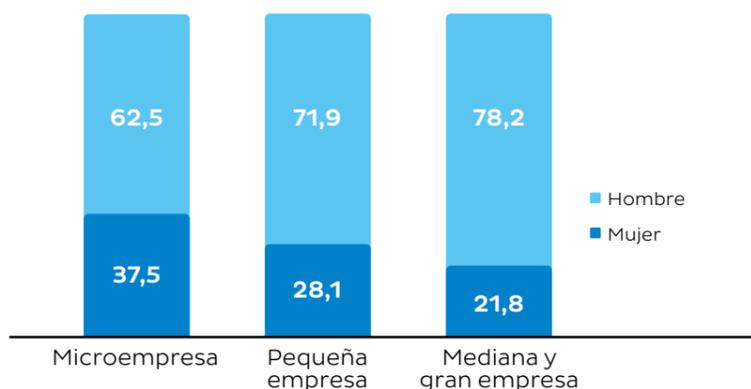
El gráfico 9.2 muestra a diferencia de los empresarios varones, una relación inversa entre participación de mujeres conductoras y el tamaño de empresa, manteniéndose en líneas generales similar estructura porcentual que el pool de datos que la precede (2015-2016), a excepción de la microempresa, donde es mayor la concentración de emprendimientos femeninos y por ende menor la de los hombres. Según el BID y el Banco Mundial (2010), este resultado permite realizar una serie de conjeturas. En primer lugar, es posible que solo una pequeña fracción de mujeres cuente con las habilidades empresariales necesarias para administrar correctamente una empresa más grande (Halford y Leonard, 2001; Marlow, 1997; Carter, 2000). Y, en segundo lugar, las compañías cuyas propietarias son mujeres en América Latina pueden ver obstaculizado su crecimiento por ciertas barreras que afectan mucho más a las mujeres que a los hombres, por ejemplo: el cuidado de los hijos (Shelton & John, 1996), el acceso al financiamiento (Hisrich & Brush, 1984), las condiciones de mercado (Jamali, 2009). Además de ello, las entidades señalan que puede ser posible que las mujeres simplemente prefieran tener empresas más pequeñas o que el menor tamaño de sus negocios refleje una eficiente división del trabajo en el hogar (James, 2012).

Gráfico 9.1
Conductor de la empresa, según sexo, 2017
(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 9.2
Conductores de la empresa, según tamaño empresarial, 2017
(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

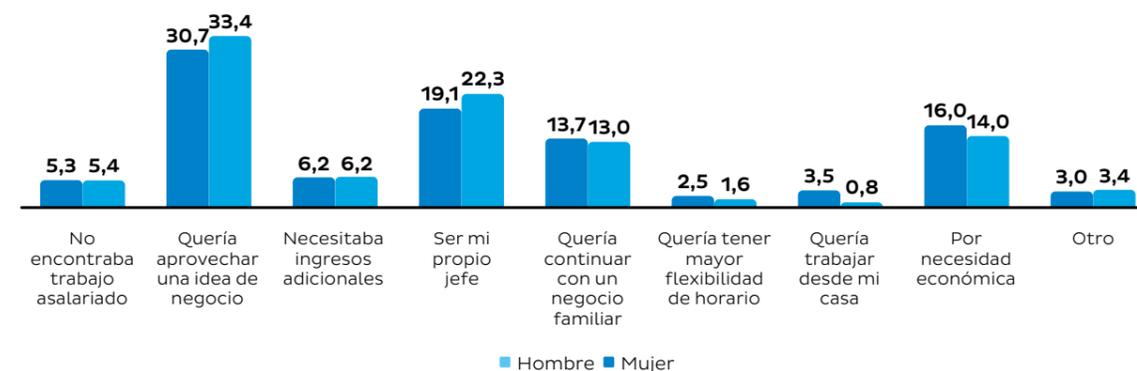
Según el pool de datos ENE 2016-2017, el emprendimiento empresarial de las MYPE, en el Perú, expresado en términos de motivos o razones para el inicio de un negocio o actividad empresarial, muestra como el motivo más importante en ambos sexos, el de “aprovechar una idea de negocio”, siendo en puntos porcentuales mayor en varones empresarios, correspondiente a la pequeña empresa. En cuanto

a la microempresa, otros motivos de importancia es la de “ser mi propio jefe”, donde es porcentualmente mayor el varón, la “necesidad económica”, donde la mujer empresaria prevalece sobre el hombre y el de “querer continuar con un negocio familiar”, donde para ambos sexos se presentan magnitudes similares. En la pequeña empresa los otros tres motivos de importancia son: “querer continuar con un negocio familiar”, donde la mujer es mayor que en el hombre hasta en 9,1 p.p.; el “ser mi propio jefe”, en el cual el hombre es mayor y relegado a un cuarto lugar “por necesidad económica”, donde también la mujer al igual que en la microempresa sigue prevaleciendo sobre el varón, aunque con menores magnitudes porcentuales en ambos sexos.

Según el BID y el Banco Mundial (2010), las compañías cuyas propietarias son mujeres en América Latina pueden ver obstaculizado su crecimiento por ciertas barreras que afectan mucho más a las mujeres que a los hombres, por ejemplo: el cuidado de los hijos

En la literatura mundial, así como en ciertas instituciones especializadas se tiene claro el papel o rol que desempeña el emprendimiento a nivel internacional, el cual es reconocido como motor de desarrollo económico tanto local como global. Es así que entre otros aportes teóricos, se diferencia las motivaciones para el emprendimiento, en aprovechamiento de oportunidades y por necesidad⁷⁴.

Gráfico 9.3
Razones para el inicio de negocio o actividad de una microempresa, según sexo, 2017
(en porcentaje)

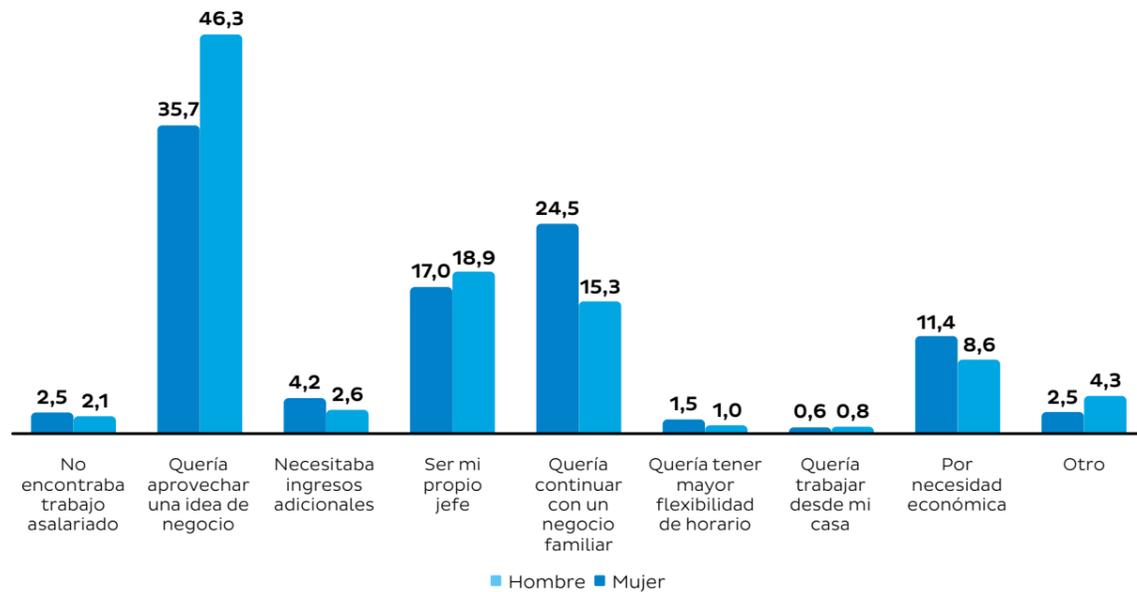


Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

⁷⁴ Se ha considerado como motivaciones por necesidad los siguientes: ¿No encontraba trabajo asalariado?; ¿necesitaba ingresos adicionales?; ¿por necesidad económica? Asimismo, se ha considerado como motivaciones por oportunidad los siguientes: ¿Quería aprovechar una idea de negocio?; ¿Ser mi propio jefe?; ¿Quería continuar con un negocio familiar?; ¿Quería tener mayor flexibilidad de horarios?; ¿Quería trabajar desde mi casa?

Gráfico 9.4

Razones para el inicio de negocio o actividad de una pequeña empresa, según sexo, 2017 (en porcentaje)



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Las motivaciones para el emprendimiento por necesidad se dan mayormente en los países subdesarrollados, donde las empresas que ejecutan una idea de negocio lo realizan por lo general de manera informal y apresurada, sin un previo conocimiento del mercado. Se puede decir que este tipo de emprendimientos resultan o desembocan en una aventura empresarial, llevada a cabo por aquellos que buscan solucionar algún tipo de dificultad financiera o salir del desempleo. Por otro lado, los emprendimientos por aprovechamiento de oportunidades se dan más regularmente en los países desarrollados, donde se materializan ideas en empresas con potencial de crecimiento, ya que nacen luego de la observación del mercado. Según este enfoque y criterio de evaluación,

los emprendimientos por aprovechamiento de oportunidad son mayores que las motivaciones por necesidad en la micro y pequeña empresa. En la pequeña empresa son mayores las magnitudes porcentuales por aprovechamiento de oportunidad que en la microempresa, pero en la microempresa son mayores las magnitudes porcentuales de emprendimientos por necesidad.

Las probables causas detrás de este relativo menor empoderamiento de la mujer estarían en una mayor carencia de oportunidades en el mercado de trabajo dependiente e independiente, aunado a un crecimiento de algunos sectores claves en la economía regional, ya un escaso y/o eficiente apoyo de parte del

gobierno local y central. El desarrollar la actividad empresarial, como conductor de una empresa, demanda un proceso de acumulación de conocimientos, experiencia y recursos. De ahí que, por lo general, los emprendedores suelen tener edades más avanzadas que los que se insertan en una relación laboral dependiente (Trejos Solórzano, 2001). En el caso de las mujeres conductoras de una empresa, la edad promedio ronda los 46 años, tres años menos que los hombres. Asimismo, el 91,2% de las mujeres empresarias tiene entre 25 y 64 años, mientras que para el caso de los hombres empresarios en el mismo rango de edad es de 88,6%. Cabe resaltar que el 7,4% de las mujeres empresarias tiene más de 65 años, lo cual sugiere que

el mercado podría estar reduciendo fuertemente la demanda laboral femenina. Esto guarda relación con los hallazgos reportados en Trejos (2001) para el caso nicaragüense, donde señala que existe una presión adicional fuera de la necesidad de la acumulación de recursos que impulsa a las mujeres a desarrollar actividades por su cuenta conforme aumenta su edad.

El cuadro 9.1 sugiere que al interior del grupo definido como mujeres empresarias, no se observan diferencias sustanciales en cuanto a la edad promedio y la distribución por rangos de edad según tamaño empresarial; sin embargo, al comparar con la información de los hombres empresarios existen algunas diferencias que conviene destacar. En el ámbito de la microempresa, la edad promedio de la mujer empresaria es de 46 años, dos años menor a la registrada como promedio por los hombres. Por otra parte, las conductoras mujeres en el rango de 25 a 49 años para todos los tamaños empresariales son proporcionalmente mayores que los hombres tamaño por tamaño, dándose el caso inverso en el rango de 50 a 64 años y en el de 65 años a más. Estos resultados revelan que, en promedio, los hombres deciden emprender y/o permanecer en un negocio a una edad más avanzada en comparación con la mujer dentro de estos tamaños o categorías empresariales.

Cuadro 9.1

Conductores por grupos de edad, según tamaño empresarial, 2017 (en porcentaje)

Descripción	Total	Rango de edad en años (%)				Edad promedio (años)
		18 a 24	25 a 49	50 a 64	65 a más	
Conductoras mujeres	100,0	1,5	62,4	28,8	7,4	46
Microempresa	100,0	1,3	62,8	28,3	7,5	46
Pequeña Empresa	100,0	2,0	63,3	28,4	6,3	46
Mediana y Gran Empresa	100,0	1,1	57,7	32,3	8,9	48
Conductores hombres	100,0	0,7	55,1	33,4	10,7	49
Microempresa	100,0	1,0	58,2	30,7	10,0	48
Pequeña Empresa	100,0	0,4	53,6	33,7	12,3	49
Mediana y Gran Empresa	100,0	0,2	49,3	40,4	10,1	50

Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. 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.

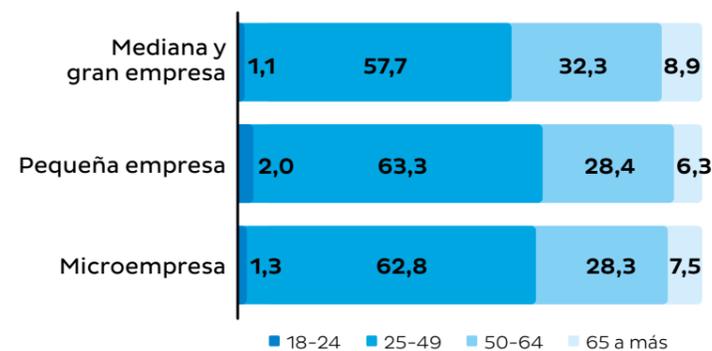
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Los resultados del gráfico 9.5 muestran que para todos los tamaños empresariales, la mayor proporción de mujeres conductoras se encuentra en los 25 y 49 años de edad, siendo las mujeres jóvenes las más emprendedoras. Vale la pena mencionar que, en las categorías de mediana y gran empresa, la proporción es inferior a la pequeña y microempresa. Estos resultados guardan relación con la evidencia reportada en Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012, donde revelan que la mitad de los emprendedores en el mundo tienen entre 25 y 44 años.

En el caso de las mujeres conductoras de una empresa, la edad promedio ronda los 46 años. Asimismo, el **91,2%** de las mujeres empresarias tiene entre 25 y 64 años

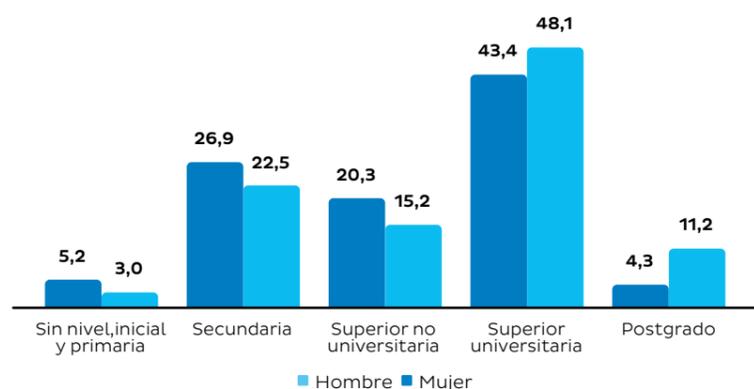
La educación es una herramienta que permite adquirir conocimiento y desarrollar competencias para suministrar a una persona un sustento mediante un empleo, oficio u ocupación, o crear una empresa. Obviamente para esto se requiere una educación de calidad a lo largo de toda la formación (Rovayo, 2009). Asimismo, Barrenechea (2014) encontró que el tamaño de la ciudad, el autoempleo y la educación universitaria tienen un impacto positivo sobre el número de negocios nuevos registrados. Las estadísticas del gráfico 9.6 muestran que las empresarias suelen tener menores niveles de educación, en comparación con los hombres que poseen un negocio. Es así que el 4,3% de las mujeres empresarias tienen estudios de postgrado, menor en 6,9 p.p. al promedio de los hombres empresarios. Algo similar sucede con el nivel superior universitario. Por otro lado, el 26,9% de las empresarias alcanzó un nivel educativo de secundaria, mientras que para los hombres que poseen un negocio, el promedio es menor en 4,4 puntos porcentuales. Este capital humano menos especializado puede limitar la productividad y el crecimiento de un negocio.

Gráfico 9.5
Conductoras por tamaño empresarial, según grupos de edad, 2017
(participación porcentual)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 9.6
Conductoras, según nivel educativo, 2017
(en porcentaje)

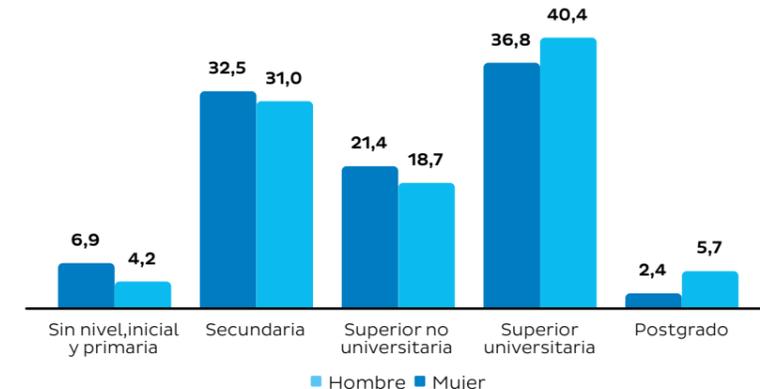


Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Los gráficos 9.7, 9.8 y 9.9 muestran estadísticamente que el nivel educativo se relaciona de manera positiva con el tamaño de la empresa, manteniéndose la estructura respecto al pool de datos ENE 2015-2016. En general, las microempresas muestran un bajo nivel educativo en comparación con los otros tamaños empresariales, y lo mismo podemos decir de las pequeñas empresas en relación a la mediana y gran empresa. En cuanto a la microempresa se aprecia que la mayor parte de los hombres empresarios (40,4%) y mujeres empresarias (36,8%) se caracterizan por alcanzar el nivel educativo superior universitario, siendo como se mencionó proporcionalmente menor que en la pequeña y sobre todo con la mediana y gran empresa, mientras que se observa una importante proporción de empresarios, en especial de mujeres en los niveles educativos de secundaria, superior no universitaria y el de "sin nivel, inicial y primaria".

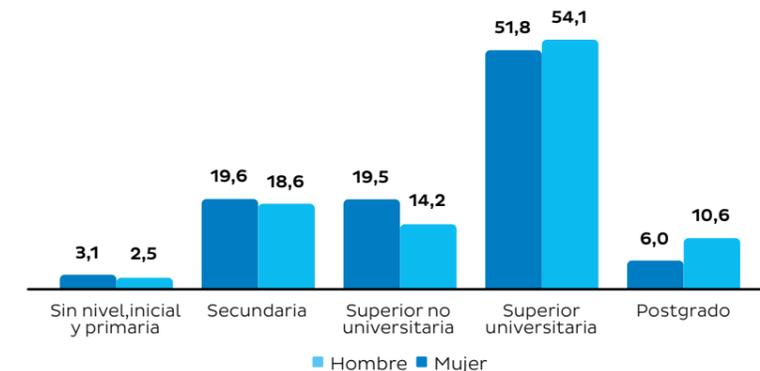
De otro lado, el nivel educativo promedio de los conductores de una pequeña empresa (gráfico 9.8) es superior al nivel educativo que registran los conductores de una microempresa, pero menor que en la mediana y gran empresa. Así, se observa que la mayor parte de hombres (54,1%) y mujeres (51,8%) conductoras de una pequeña empresa alcanzan la educación superior universitaria. Además, en este tamaño empresarial es

Gráfico 9.7
Microempresa: Conductoras, según nivel educativo, 2017
(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 9.8
Pequeña empresa: Conductoras, según nivel educativo, 2017
(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

relevante resaltar que se superior universitaria en mantiene ligeramente relación al sexo femenino, mayor la proporción de donde la participación de hombres empresarios que los primeros es mayor en acceden a una educación 2,3 puntos porcentuales.

En el caso de la mediana y gran empresa (gráfico 9.9), los conductores se caracterizan por tener un relativo alto grado de educación superior universitaria y de postgrado. En efecto, el 86,0% de los empresarios tienen un nivel educativo superior universitario y de postgrado, mientras que solo el 72,3% de las mujeres empresarias alcanzaron este nivel, existiendo por tanto una brecha de 13,7 puntos porcentuales. Cabe destacar, la mayor proporción de mujeres empresarias con nivel universitario (2,6 p.p. más que los hombres), a diferencia de los otros dos tamaños empresariales.

En nuestra sociedad, las mujeres han ido incrementado sus años de educación, asfaltando el camino para participar dentro de empresas que conlleven mayores desafíos que requieran conocimientos avanzados y talento (Pizarro & Guerra, 2010). De igual modo, Legazpe (2015) indicó que las mujeres de hoy en día están mejor calificadas, ocupan puestos de mayor responsabilidad y en consecuencia es mayor el costo de oportunidad de interrumpir la carrera profesional.

Los tres gráficos anteriores muestran que existe desigualdad en la participación por género a nivel empresarial. Esta desigualdad se transforma en un problema cuando hay un impedimento para el

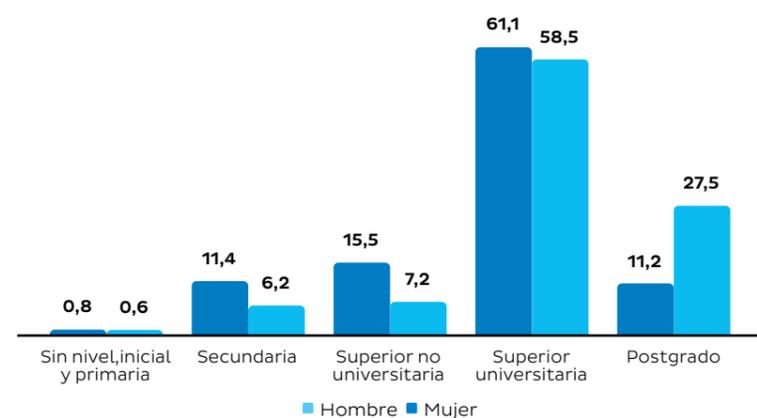
desarrollo de conductas y deseos legítimos, comúnmente asociados a patrones sociales, culturales y simbólicos y no a una diferencia en términos de preferencias de los individuos. Si las mujeres, por el solo hecho de su condición, se sienten impedidas para satisfacer sus preferencias, entonces existe un problema de índole social y económico que se traduce en la pérdida del potencial valioso que, en este caso, se refleja en una pérdida de capital humano en el mercado laboral (Pizarro & Guerra, 2010).

En el caso de la mediana y gran empresa, los conductores se caracterizan por tener un relativo alto grado de educación superior universitaria y de postgrado. En efecto, el

86%

de los empresarios tienen un nivel educativo superior universitario y de postgrado, mientras que solo el 72,3% de las mujeres empresarias alcanzaron este nivel

Gráfico 9.9
Mediana y gran empresa: conductoras, según nivel educativo, 2017
(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Las mujeres emprendedoras más jóvenes se encuentran en las regiones de **Apurímac y Ayacucho**, mientras que aquellas que poseen una **mayor experiencia** se encuentran en las regiones de **La Libertad, Ica y Lima**

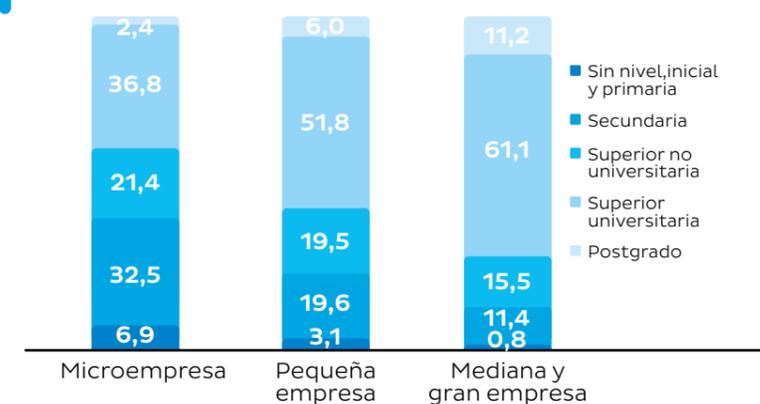
El gráfico 9.10 muestra un consolidado de niveles educativos por tamaño, donde se aprecia que a mayores logros educativos de las empresarias se asocian de manera positiva con la magnitud empresarial. Resaltando que la diferencia proporcional de puntos porcentuales es aproximadamente nueve veces más del menor nivel educativo de la microempresa respecto a la mediana y gran empresa y de aproximadamente cinco veces más del nivel de postgrado de la mediana y gran empresa respecto a la microempresa.

Trejos (2001) sugiere que la forma de inserción de las mujeres al mercado de trabajo está fuertemente determinada no solo por sus características individuales (edad, nivel educativo), sino también por las características del hogar del que forman parte: relación de parentesco, área geográfica, niveles de pobreza, entre otras. Las mayores responsabilidades dentro del hogar también obligan a insertarse para generar los recursos que demanda el hogar. En la microempresa, la participación

de la mujer como conductoras empresariales por relación de parentesco muestra un destacable doble rol de esta como madre y empresaria a su vez. Aproximadamente seis de cada diez mujeres son conductoras de microempresas en su condición de cónyuges y tres de cada diez son jefas de hogar. Existiendo en este último un predominio de los hombres, mayor hasta en 59,0 puntos porcentuales.

Tal y como se mencionó anteriormente, el 32,2% de los conductores de una empresa son mujeres y tienen, en promedio, 46 años de edad, mientras que a nivel regional (gráfico 9.12), estas características presentan diferencias significativas que vale la pena mencionar. Las mujeres emprendedoras más jóvenes se encuentran en las regiones de Apurímac y Ayacucho, mientras que aquellas que poseen una mayor experiencia se encuentran en las regiones de La Libertad, Ica y Lima. Por otra parte, en todas las regiones, la proporción de hombres empresarios es superior al 50,0%; no obstante, las regiones de Cuzco, Junín y Huancavelica presentan la mayor proporción de mujeres conductoras de una empresa formal.

Gráfico 9.10
Distribución de conductoras, según nivel educativo, 2017
(en porcentaje)

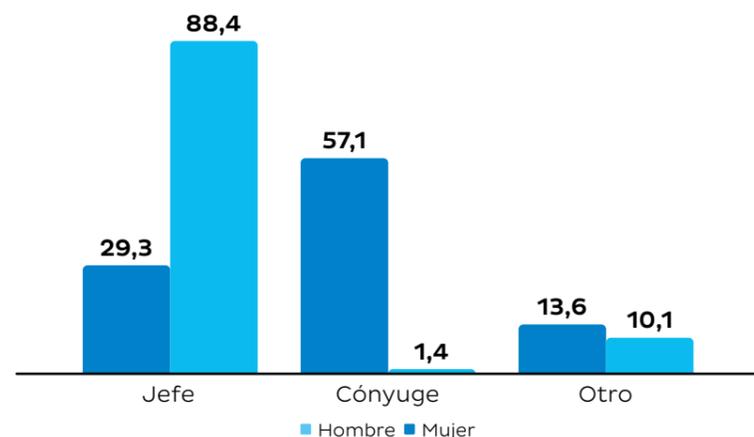


Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Gráfico 9.11

Microempresa: Conductoras empresariales por relación de parentesco, 2017

(en porcentaje)



Nota: Se estima el total de microempresas (diferente al reportado por la ENE 2016-2017) usando la metodología del número de conductores con datos de la Encuesta Nacional de Hogares 2017. Esta metodología permite estimar el número de microempresas a través del número de conductores; para lo cual considera a los ocupados que declaran ser empleadores o patronos y a los trabajadores independientes que declaran tener a su cargo trabajadores familiares no remunerados. El tamaño empresarial es determinado en base al número de trabajadores: Microempresa de hasta 10 trabajadores.

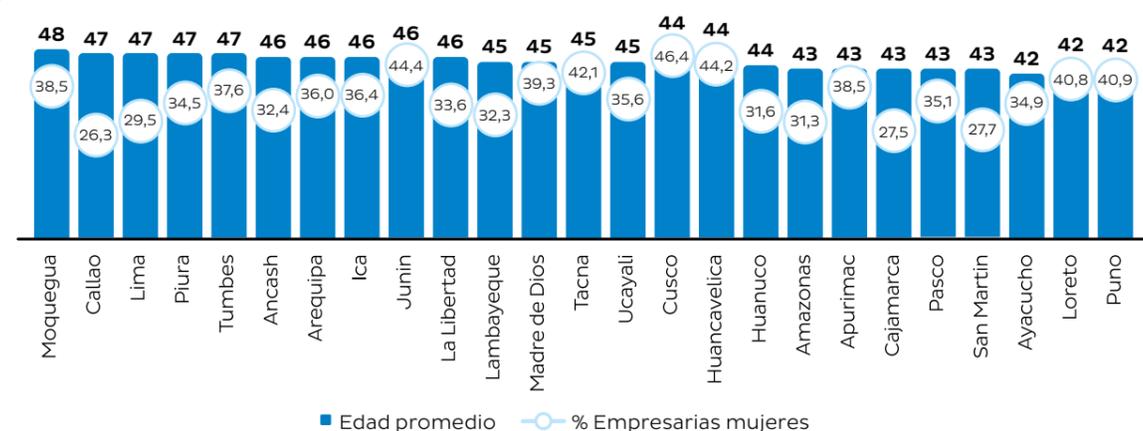
Fuente: INEI-ENAO 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

La capacitación empresarial es una herramienta estratégica indispensable para el crecimiento y formación tanto para el emprendedor (empresario) como para los empleados. Un emprendedor o empresario capacitado estará preparado para enfrentar desafíos y aumentar sus niveles de competitividad y crecer (Centro de Competitividad e Innovación del Estado de Aguascalientes, 2016). Según el cuadro 9.2, a la pregunta si ¿Asistió el conductor o responsable de la empresa a algún evento de capacitación o asistencia técnica relacionado a temas de gestión empresarial o de producción?; solamente 17 de cada 100 mujeres empresarias manifestaron haber asistido a algún evento, lo cual estaría indicando una relativa menor predisposición de parte del sexo femenino en mejorar sus capacidades de gestión empresarial.

Gráfico 9.12

Edad promedio y porcentaje de conductoras, según regiones, 2017



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Asimismo, la asistencia a estas capacitaciones es mayor en las pequeñas empresas y en ambos sexos.

En cuanto a la cultura empresarial asociativa, esta es entendida como un mecanismo de cooperación voluntaria entre dos o más empresas para realizar negocios conjuntos en mejores condiciones y lograr resultados favorables para la empresa.

Según el gráfico 9.13, el porcentaje de mujeres conductoras que pertenece a alguna organización o agrupación con fines empresariales es de tan solo un 6,5%, siendo menor en 2,6 p.p. que en los hombres. Existiendo por tanto una escasa motivación de las conductoras mujeres en pertenecer a alguna organización o agrupación empresarial, la cual debe ser promovida adecuadamente.

Tanto para las mujeres y hombres que están a cargo de una empresa, las principales formas de organización o agrupación que adoptan son dos:

- i. Asociación.
- ii. Cámaras de comercio.

Siendo mayor en las mujeres la preferencia por las asociaciones y en los varones por las cámaras de comercio y los consorcios.

Teniendo en cuenta los niveles de pobreza en las microempresas, en el gráfico 9.15 se aprecia que las mujeres se encuentran en una mejor posición relativa que los hombres; aunque en referencia al año 2016 hay un ligero aumento de la pobreza extrema (de 2,5% en

2016 a 2,9% en 2017) en las mujeres emprendedoras. De la estructura porcentual se puede observar un mayor porcentaje de mujeres empresarias (82,2%) que de hombres (66,7%) ubicados en la zona de no pobreza, lo que conlleva a la existencia de más pobreza en hombres que en mujeres. Siendo mayor la pobreza no

Cuadro 9.2

Asistencia a algún evento de capacitación o asistencia técnica relacionado a temas de Gestión Empresarial o de producción, 2017

(en porcentaje)

Descripción	Capacitación del conductor (%)		
	Total	Si	No
Mujer	100,0	16,5	83,5
Microempresa	100,0	14,1	85,9
Pequeña Empresa	100,0	22,6	77,4
Hombre	100,0	20,0	80,0
Microempresa	100,0	16,5	83,5
Pequeña Empresa	100,0	25,7	74,3

Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.

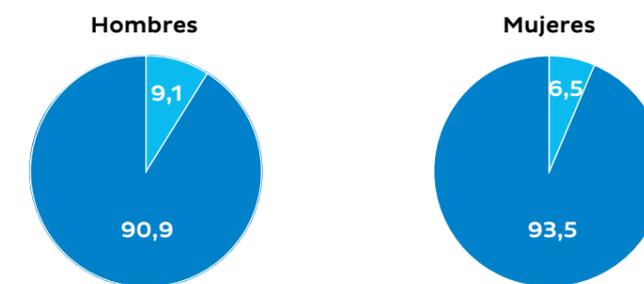
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 9.13

Participación en alguna organización o agrupación con fines empresariales, 2017

(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017

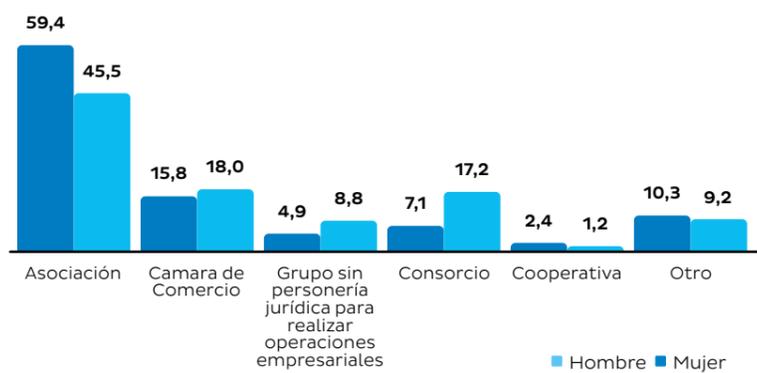
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

extrema en varones en 10,6 p.p. y en la pobreza extrema algo menor, 4,9 puntos porcentuales. Esto se podría explicar por la mayor participación que tienen los hombres productores en el sector agro y en el área rural, sectores caracterizados por tener mayores tasas de pobreza (Escobal, Fort, & Zegarra, 2015).

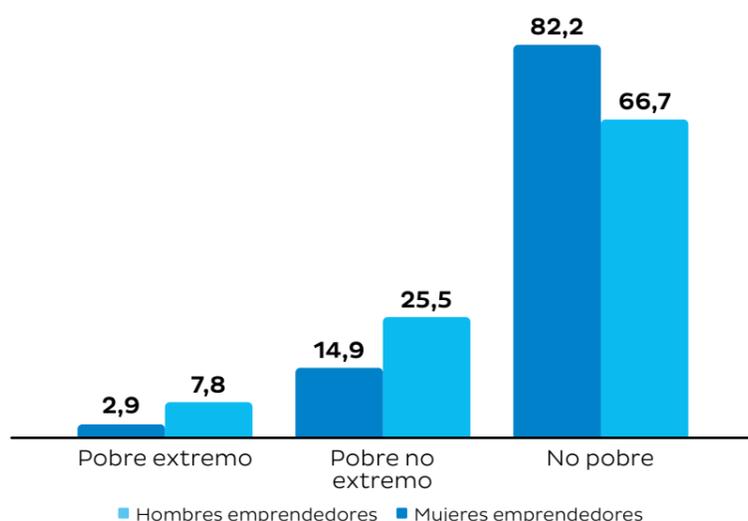
En relación a las microempresas dirigidas por mujeres, los niveles de pobreza monetaria en los últimos años presentaron cambios positivos. Según el gráfico 9.16, los niveles de pobreza extrema disminuyeron en 4,7 p.p. entre los años 2007 y 2017; siendo este menor que la diferencia entre los años 2006 y 2016 que fue de 6,9 p.p., debido a que en el año de referencia 2006, los datos de pobreza fueron mayores que el 2007, y respecto al año 2017, este tuvo un ligero incremento sobre todo en pobreza extrema que el año 2016. Algo similar para los niveles de pobreza no extrema pasando de 29,3% en el 2007 a 14,9% en el 2017. Por otro lado, el porcentaje de mujeres emprendedoras categorizadas como no pobres, es decir, que sus ingresos son mayores al costo de una canasta total de bienes y servicios mínimos ha ido aumentando en el tiempo, aunque en el año 2017 haya permanecido prácticamente estable. Ante estos resultados, se puede observar que la participación en emprendimientos por parte de las mujeres, independientemente del tamaño de la empresa, ayuda a erradicar los niveles de pobreza que pudieran generarse entre ellas.

Gráfico 9.14
Tipo de organización o agrupación al que perteneció o se incorporó, 2017
(en porcentaje)



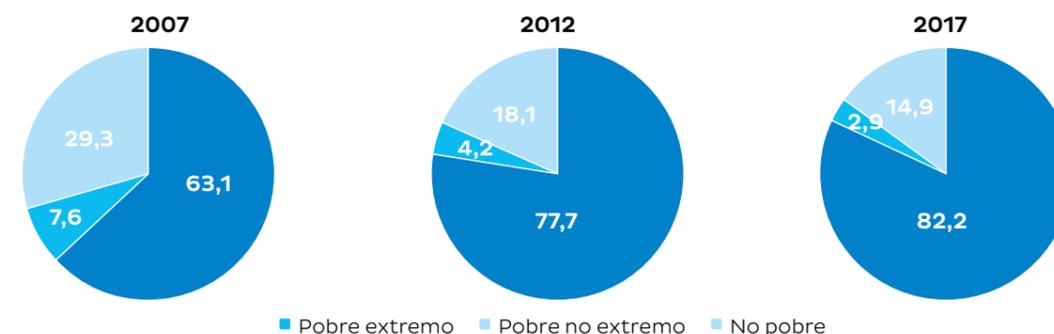
Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016 y 2017.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 9.15
Microempresa: Conductoras por niveles de pobreza, 2017
(en porcentaje)



Nota: Se estima el total de microempresas (diferente al reportado por la ENE 2016-2017) usando la metodología del número de conductores con datos de la Encuesta Nacional de Hogares 2017. Esta metodología estima el número de microempresas a través del número de conductores, para lo cual considera a los ocupados que declaran ser empleadores o patronos y a los trabajadores independientes que declaran tener a su cargo trabajadores familiares no remunerados. El tamaño empresarial es determinado en base al número de trabajadores: Microempresa de hasta 10 trabajadores.
Fuente: INEI-ENAH0 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 9.16
Microempresa: Distribución de conductoras por nivel de pobreza monetaria, 2007, 2012 y 2017
(en porcentaje)



Nota: Se estima el total de microempresas (diferente al reportado por la ENE 2016-2017) usando la metodología del número de conductores con datos de la Encuesta Nacional de Hogares 2017. Esta metodología estima el número de microempresas a través del número de conductores, para lo cual considera a los ocupados que declaran ser empleadores o patronos y a los trabajadores independientes que declaran tener a su cargo trabajadores familiares no remunerados. El tamaño empresarial es determinado en base al número de trabajadores: Microempresa de hasta 10 trabajadores.
Fuente: INEI-ENAH0 2007, 2012 y 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Para el emprendedor, la decisión de comprar o alquilar un local para desarrollar su negocio es influenciada por el capital inicial, así como el riesgo que está dispuesto asumir. Alquilar un local da mayor flexibilidad, menos responsabilidad en mantenimiento y seguridad del espacio, tampoco hay vinculación a créditos hipotecarios, mientras que, comprar un local supone un activo tangible que exime los pagos de alquileres (Entrepreneur, 2010). Al respecto, las estadísticas del cuadro 9.3 sugieren que no existe diferencias significativas por sexo del conductor en cuanto al tipo de local donde se desarrollan los negocios, siendo el de mayor preferencia el local alquilado, que el de administrar un local propio.

Cuadro 9.3
Conductoras por tipo de local principal de la empresa, según tamaño empresarial, 2017
(en porcentaje)

Descripción	Tipo de local (%)				
	Total	Propio	Alquilado	Cedido	Total
Conductoras mujeres	100,0	34,2	50,1	12,9	2,7
Microempresa	100,0	35,7	46,0	15,0	3,4
Pequeña Empresa	100,0	32,7	54,2	11,0	2,2
Mediana y Gran Empresa	100,0	29,5	64,8	5,6	0,1
Conductoras hombres	100,0	33,1	53,6	11,6	1,8
Microempresa	100,0	34,9	47,0	15,3	2,8
Pequeña Empresa	100,0	33,1	57,0	9,2	0,8
Mediana y Gran Empresa	100,0	28,1	65,7	5,4	0,8

Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. Se excluye los valores missing. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Según tamaño empresarial de un local, y una relación se da una relación directa inversa entre tamaño de empresa y la preferencia por administrar un local propio. Según tamaño empresarial de un local, y una relación se da una relación directa inversa entre tamaño de empresa y la preferencia por administrar un local propio.

Una empresa puede estar constituida legalmente como persona natural o jurídica. Por lo general, dicha elección depende de la actividad económica que realiza, el capital disponible, la cantidad de personas que intervienen en la empresa, entre otros factores (Ministerio de la Producción, 2015). Como se aprecia en el cuadro 9.4, hay un porcentaje mayor de empresas con personería jurídica lideradas por conductores hombres (71,1%), que por mujeres (52,2%); dándose el caso inverso en las empresas con tipo de personería natural, donde la mayor parte está constituida por empresarias mujeres.

Asimismo, los resultados revelan que a medida que aumenta el tamaño empresarial, las empresas se constituyen como persona jurídica, tanto para las empresas conducidas por mujeres como por hombres, teniendo estas últimas una moderada mayor participación. Caso inverso se presenta en el caso de empresas como persona natural, donde a menor tamaño empresarial se tiene una mayor participación de empresarios hombres y mujeres, sobre todo de esta última.

Esta relación es justificada por la necesidad de contar con mayor disponibilidad de capital, mayor inversión y mayor cantidad de documentos contables al constituirse como persona jurídica, requisitos que, lógicamente, son difíciles de conseguir para empresas de menor tamaño.

Cuadro 9.4
Conductoras por tipo de organización, según tamaño empresarial, 2017
(en porcentaje)

Descripción	Tipo de organización (%)		
	Total	Personanatural	Persona jurídica ¹
Mujer	100,0	47,8	52,2
Microempresa	100,0	67,8	32,2
Pequeña empresa	100,0	17,8	82,2
Mediana empresa	100,0	2,6	97,4
Hombres	100,0	28,9	71,1
Microempresa	100,0	50,7	49,3
Pequeña empresa	100,0	10,5	89,5
Mediana y gran empresa	100,0	0,9	99,1

Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. Se excluye los valores missing. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

La distribución de las empresas según actividad productiva muestra que dichos negocios suelen concentrarse en pocos sectores económicos, tanto en empresas conducidas por hombres como por mujeres. Al respecto, se observa en el cuadro 9.5 que el 97,5% de las empresas conducidas por mujeres se ubican en los sectores de comercio, servicios y manufactura y en los hombres se presentan en una proporción menor (92,5%), donde la prevalencia de las conductoras mujeres se da en el sector comercio y el de hombres en el sector servicios. Incluso al analizar la distribución de las empresas por tamaño se observa que hay una ligera mayor proporción de pequeñas empresas que microempresas en el sector comercio en ambos sexos, dándose el caso inverso para el sector servicios.

Exportar es esencial para una economía pequeña y abierta como la peruana porque permite acceder a un mercado más amplio (Ministerio de la Producción, 2014). El aumento del comercio y la globalización económica coincidieron con mayores niveles de educación, participación en el mercado laboral y logros profesionales de las mujeres (Banco Mundial, 2010). Sin embargo, la proporción de empresas exportadoras todavía es pequeña. Al respecto, solo el 2,6% del total de las empresas de propiedad de una mujer exportaron, situación similar se presentó para el caso de los hombres (4,3%). Dicha proporción a nivel de tamaño empresarial muestra una relación directa entre tamaño de empresa y proporción de exportadores, donde son las empresas exportadoras conducidas por hombres las que prevalecen sobre las mujeres.

Cuadro 9.5
Conductoras por sectores económicos, según tamaño empresarial, 2017
(en porcentaje)

Descripción	Sectores económicos ¹ (%)						
	Total	Pesca	Minería	Manufactura	Construcción	Comercio	Servicios
Conductoras mujeres	100	0,1	0,3	9,1	2,1	54,0	34,4
Microempresa	100	0,1	0,1	9,5	1,5	53,3	35,5
Pequeña Empresa	100	0,2	0,4	8,1	3,5	56,2	31,5
Mediana y Gran Empresa	100	0,1	0,7	9,0	2,0	53,3	34,9
Conductoras hombres	100	0,5	1,0	11,3	6,1	39,9	41,2
Microempresa	100	0,2	0,7	12,1	4,4	40,7	41,9
Pequeña Empresa	100	0,7	1,0	10,7	8,6	43,0	35,8
Mediana y Gran Empresa	100	0,5	1,8	10,0	6,2	32,7	48,8

Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT.

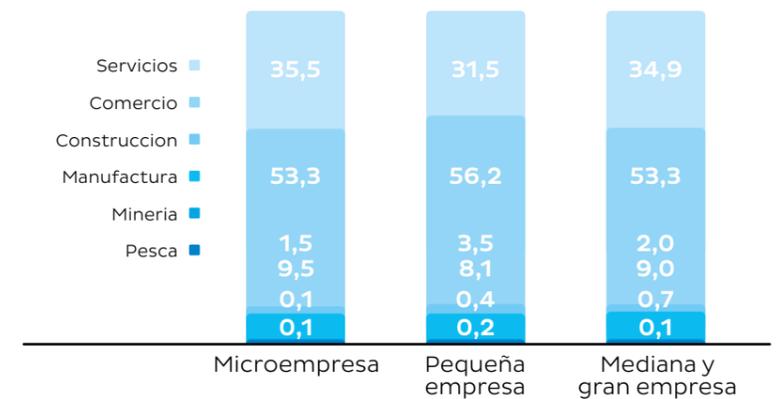
1/ Actividad económica principal de la empresa.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Hay un porcentaje mayor de empresas con personería jurídica lideradas por conductores hombres **71,1%** que por mujeres (52,2%); dándose el caso inverso en las empresas con tipo de personería natural, donde la mayor parte está constituida por empresarias mujeres.

Gráfico 9.17
Distribución de conductoras por sector económico, según tamaño empresarial, 2017
(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. 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.

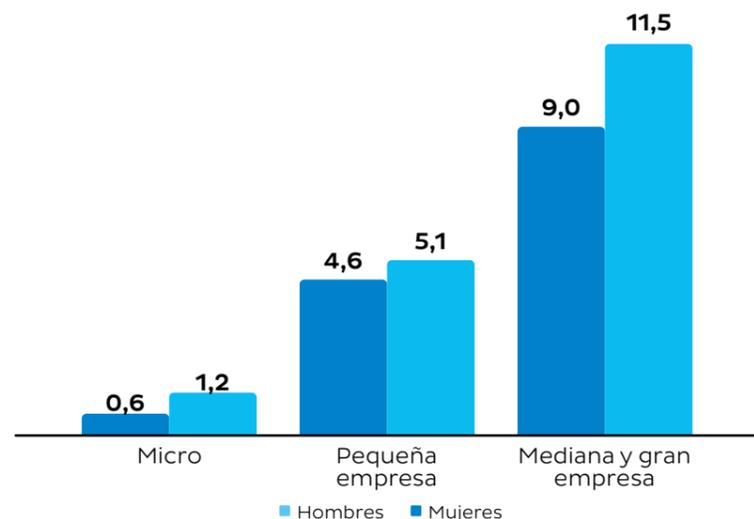
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 9.18

Proporción de empresas exportadoras por sexo del conductor, según tamaño empresarial, 2017

(en porcentaje)



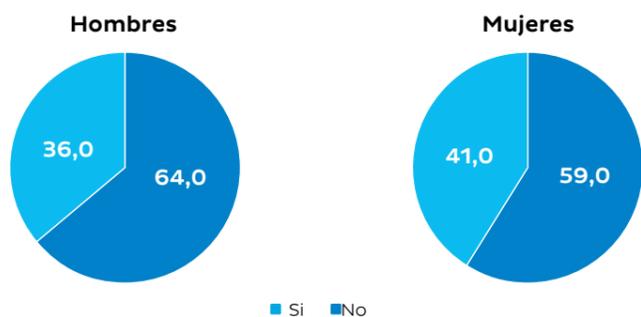
Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 9.19

Acceso al crédito para iniciar un negocio, 2017

(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. Se excluyen los valores missing. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Un elemento esencial para el crecimiento de toda empresa es el acceso al crédito. De hecho, la evidencia internacional revela que la falta de acceso al financiamiento es uno de los mayores obstáculos para el crecimiento de las empresas (Banerjee & Duflo, 2014). En el caso peruano, contrario a la evidencia internacional, no existen diferencias considerables en cuanto al acceso al crédito para iniciar un negocio entre hombres y mujeres empresarias (Hisrich & Fulop, 1994). Según el gráfico 9.19, el 41,0% de las empresarias conductoras de una MYPE accedieron a un crédito al momento de iniciar su negocio, cifra superior en 5,0 p.p. a lo registrado por hombres empresarios en las mismas condiciones.

Considerando el tipo de institución que otorga el crédito para iniciar un negocio se observa en el gráfico 9.20 que el crédito otorgado se encuentra concentrado en la banca múltiple, siendo esta preferida por empresarios de ambos sexos, aunque en el caso de los varones ligeramente superior al de las mujeres. Según data correspondiente, por cada 100 mujeres empresarias, 56 de ellas recurrieron a la banca múltiple solicitando un crédito para iniciar un negocio. En un segundo expectante lugar se encuentran las cajas municipales, donde la preferencia es mayor por parte del sexo femenino (18,8%); y los préstamos familiares como una tercera opción, en el cual también las mujeres prevalecen sobre los empresarios varones. Este último podría ser explicado por la falta de cultura financiera, de un historial crediticio, entre otros, a fin de un financiamiento de acceso fácil y rápido.

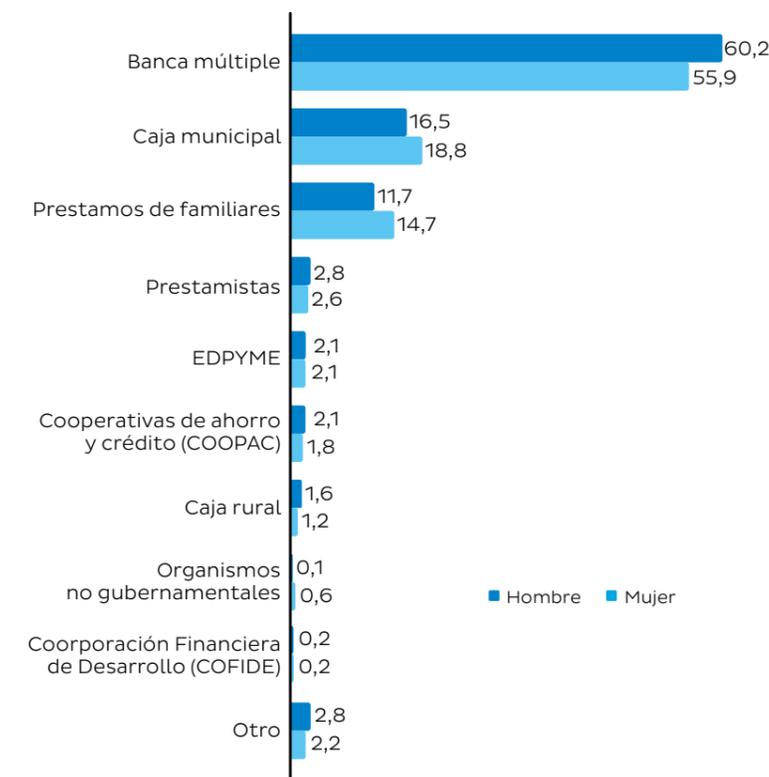
9.2 Percepciones de los conductores

La competencia formal entre empresas tiene efectos positivos para los consumidores, pues cuentan con más alternativas para elegir. Además, mejora la productividad de los empresarios que compiten entre sí, pues les obliga a estar siempre al máximo nivel, generando ideas de mejoras, teniendo rentabilidad al tratarse la competencia como un indicador de que el nicho de mercado es provechoso, entre otros (Hunt, 2000). Al

Gráfico 9.20

Conductoras de una MYPE, según tipo de institución que le otorgó el crédito para iniciar su negocio, 2017

(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. Se excluyen los valores missing. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

respecto, cuando se les pregunta a los empresarios por el nivel de competencia para su principal producto o servicio en el mercado, el 89,0% de las mujeres empresarias responde que existe mucha competencia. En el caso de los hombres empresarios, el porcentaje para dicha afirmación es algo menor, 85,1%. Al observar el nivel o grado de competencia por tamaño empresarial se puede percibir una relativa menor consideración en nivel de competencia cuando es más grande el tamaño de

empresas y este es conducido por empresarios hombres.

La informalidad vulnera la productividad de las empresas que conforman un determinado sector. También puede perjudicar el crecimiento agregado de la productividad mediante los efectos de una competencia injusta. Si bien, las empresas informales tienden a ser pequeñas y menos productivas, evadir impuestos y eludir la regulación empresarial les ayuda a reducir sus costos.

Cuadro 9.6

Cantidad de competencia considerada en el mercado principal, 2017

(en porcentaje)

Descripción	Competencia en el mercado (%)				
	Total	Mucha competencia	Poca competencia	No hay competencia	No sabe
Mujeres	100	89,0	8,9	1,6	0,5
Microempresa	100	89,0	8,9	1,6	0,4
Pequeña empresa	100	89,6	8,9	1,2	0,4
Mediana y gran empresa	100	87,6	8,6	2,2	1,5
Hombres	100	85,1	11,8	1,8	1,3
Microempresa	100	87,1	10,2	1,9	0,9
Pequeña empresa	100	86,0	11,0	1,9	1,0
Mediana y gran empresa	100	78,3	17,7	1,3	2,7

Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. Se excluyen los valores missing. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Si esto compensa su desventaja en productividad, les permite conseguir una participación en el mercado de sus competidores formales más productivos en formas ineficientes y retardar el proceso de destrucción creativa de empresas improductivas, disminuyendo así la productividad agregada. (OCDE, 2011, pág. 165).

Según el cuadro 9.7, la ENE 2017 señaló que el 79,6% de las empresarias identificaron que existe competencia informal para su principal producto o servicio; en el caso de los empresarios, dicho porcentaje es menor en 4,1 puntos porcentuales. Como era de esperarse, esta percepción es mayor para las empresas de menor tamaño.

Opinión sobre la existencia de competencia informal para su principal producto o servicio en el mercado, 2017

(en porcentaje)

Descripción	Competencia informal			
	Total	Si	No	No sabe
Mujer	100,0	79,6	15,3	5,1
Microempresa	100,0	82,1	13,5	4,4
Pequeña empresa	100,0	78,4	18,2	3,4
Mediana y gran empresa	100,0	67,6	19,1	13,3
Hombres	100,0	75,5	19,7	4,8
Microempresa	100,0	81,1	15,6	3,3
Pequeña empresa	100,0	75,8	19,0	5,2
Mediana y gran empresa	100,0	59,7	31,9	8,5

Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. Se excluyen los valores missing. El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT.

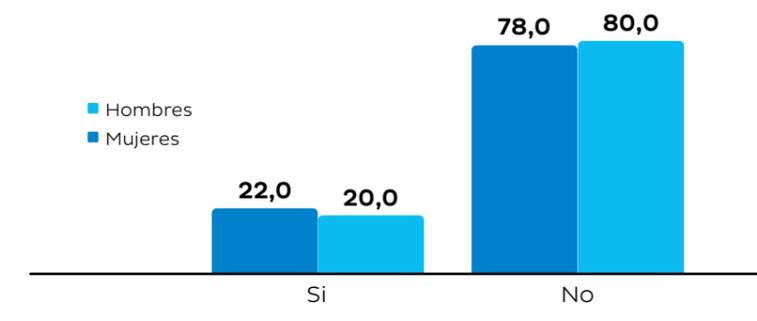
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

El incremento de la delincuencia no es ajeno al mundo empresarial. Según el gráfico 9.21, hay en promedio un 20,6% de empresas encuestadas que fueron víctimas de algún hecho delictivo. En efecto, el 22,0% de empresarias fue víctima de algún hecho delictivo, cifra ligeramente superior en 2,0 p.p. a la registrada por los varones. Esta situación hace que las empresas destinen un mayor presupuesto para la seguridad empresarial, por ejemplo: más personal de vigilancia e incremento de la infraestructura de seguridad (cámaras de vigilancia, alarmas, cercos eléctricos, entre otros). Además de ello, afectan negativamente a las inversiones, pues genera desconfianza en los inversionistas (Rosenthal & Ross, 2010).

Conductores que han sido víctima de algún hecho delictivo que atente contra la seguridad de su empresa, 2017

(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

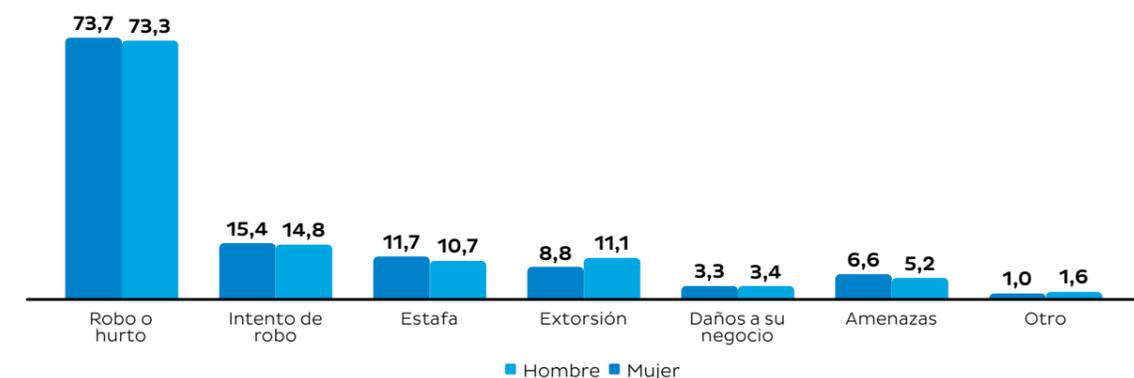
Los hechos delictivos más frecuentes que ocurrieron en una empresa fueron cuatro: robo o hurto, intento de robo, estafa y extorsión. Las estadísticas del gráfico 9.22 muestran que los

robos son los delitos más recurrentes para los empresarios de ambos sexos. Por otro lado, cabe resaltar que la extorsión es el delito que está cobrando mayor notoriedad, sobre todo en los hombres empresarios.

Gráfico 9.22

Empresarios que fueron víctimas de algún hecho delictivo, según tipo delictivo

(en porcentaje)



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2016-2017. Se excluyen los valores missing. No suma el 100 % porque una empresa puede haber sido víctima de más de un hecho delictivo

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

CAPÍTULO 10

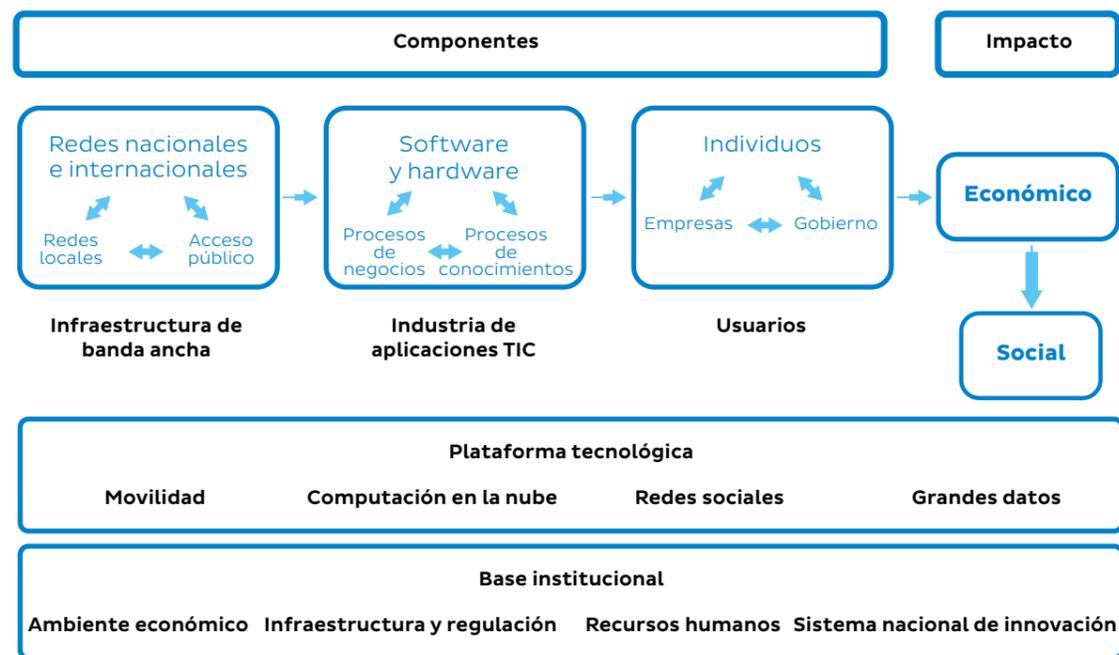
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC) EN EL TEJIDO EMPRESARIAL

Las tecnologías de la información y comunicación (TIC) son un conjunto de servicios, redes, software y dispositivos de hardware que se integran en sistemas de información interconectados y complementarios con la finalidad de gestionar datos, información y procesos de manera efectiva, mejorando la productividad de los ciudadanos, gobierno, y empresas, dando como resultado una mejora en la calidad de vida (Concytec, 2016).

La incorporación de las TIC a los diferentes procesos productivos y de gestión, el comercio electrónico, entre otros, tienden a alterar completamente el patrón de organización y dinámica del tejido empresarial y permite aumentos sustanciales de productividad, todo ello enmarcado en el Ecosistema de la Economía Digital (CEPAL, 2013).

Figura 10.1

Ecosistema de la Economía Digital



Fuente: CEPAL

En esta sección, se adoptará la definición de TIC realizada por el INEI (2016), entidad que define a las TIC como el conjunto de herramientas, habitualmente de naturaleza electrónica, utilizadas para la recopilación, almacenamiento, tratamiento, difusión y transmisión de la información. En específico, se considera tanto a los dispositivos físicos (equipos informáticos, redes de telecomunicación, otros) como el software o aplicaciones informáticas que funcionan sobre estos equipos y similares.

Estos tipos de herramientas son económicamente importantes para el desarrollo empresarial. En efecto, la Comisión Europea⁷⁵ (2018) señala que las TIC son vitales para la competitividad de Europa en una economía mundial actual cada vez más digitalizada, pues facilitan la adopción de actividades de innovación y la introducción de cambios organizacionales. Asimismo, la Comisión contempla una nueva política de cohesión, mediante la cual se pretende destinar más de 20 mil millones de euros del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y del Fondo de Cohesión para inversiones en el ámbito de las TIC durante el periodo de financiación 2014-2020, cuyo objetivo es crear un mercado único digital.

De acuerdo con el Banco Mundial (2016), las **tecnologías digitales**, como también se les conoce a las **TIC**, promueven el desarrollo de las economías a través de una considerable reducción del costo de las transacciones económicas y sociales para las empresas, individuos y el sector público

De acuerdo con el Banco Mundial (2016), las tecnologías digitales⁷⁶, como también se les conoce a las TIC, promueven el desarrollo de las economías a través de una considerable reducción del costo de las transacciones económicas y sociales para las empresas, individuos y el sector público. Ello debido a que fomentan la innovación, cuando los costos de transacción bajan a cero; aumentan la eficiencia, a medida que las actividades y los servicios existentes se vuelven más baratos, más rápidos y más convenientes, e incrementan la inclusión; dado que las personas tienen acceso a servicios que antes estaban fuera de su alcance.



Asimismo, Katz y Callorda (2015) mencionan que la contribución de la digitalización⁷⁷ al incremento de la producción y empleo se manifiesta a través de la redefinición de modelos de negocios más aptos para entrar a nuevos mercados y al mismo tiempo mediante la expansión de su cobertura en los mercados, donde ya viene desarrollándose. Así también, la digitalización torna más fácil el desarrollo

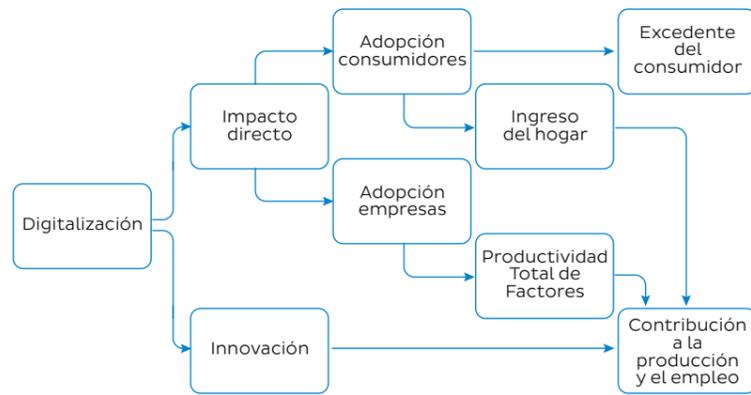
de marcas y productos a través de la utilización de redes sociales que contribuyen a la creación de poder de marca y de canales de retroalimentación que permiten adaptar mejor los productos a los requerimientos del mercado; así también, la digitalización permite la introducción de nuevas tecnologías, lo que lleva al desarrollo de métodos más productivos para la empresa. Estos mecanismos de transmisión que genera la adopción de TIC pueden ser observados en el siguiente gráfico.

⁷⁵ Commission of the European Communities.

⁷⁶ El Banco Mundial define a las tecnologías digitales como el Internet, teléfonos móviles y todas las otras herramientas para recopilar, almacenar, analizar y compartir información de forma digital.

⁷⁷ El autor concibe la digitalización como el uso de tecnologías digitales que permitan generar, procesar y compartir información. Estas tecnologías digitales incluyen la informática y las telecomunicaciones, lo que está inmerso en las TIC.

Figura 10.2
Mecanismo de transmisión del impacto económico de la digitalización en la producción y empleo



Fuente: Katz y Callorda (2015)
 Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

En base a los párrafos anteriores, resulta evidente la gran importancia de las TIC en el desempeño empresarial. Es por ello que se pretende caracterizar la participación de las TIC en el tejido empresarial peruano, en ese sentido se considera oportuno dividir el presente capítulo en tres secciones. La primera parte presenta una caracterización del uso e implementación de las TIC por parte de los conductores de empresas con la finalidad de mostrar la situación y evolución de las TIC en el desempeño empresarial peruano. La segunda parte propone la creación de un índice en base a diferentes indicadores relacionados a las TIC y se analiza su relación con la competitividad empresarial. Finalmente, la tercera parte desarrolla los principales hallazgos en torno a la compra y venta de productos o servicios a través de sistemas electrónicos, lo que se conoce como **e-commerce**.

A fin de realizar el análisis correspondiente de las TIC en el tejido empresarial peruano se utiliza la información de la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017⁷⁸.

10.1. Adopción y uso de las TIC

Las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) revolucionaron el mundo desde su aparición, pues facilitaron no solo el proceso de producción, sino que además impulsaron el intercambio de información en todas las empresas del mundo. Tal es la magnitud de su extensión que, hoy en día, resulta imposible concebir una empresa exitosa sin el apoyo de las TIC para administrar su negocio. A saber, su implementación en el proceso productivo hizo que las empresas sean cada vez más eficientes y competitivas dado que permiten ahorrar tiempo y reducir costos.

En la actualidad, la adopción de las TIC y particularmente del Internet, es un tema cada vez más relevante en las agendas públicas de todos los países. En efecto, de acuerdo con el reporte Digital Economy Outlook 2017, elaborado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), señala que la adopción de las TIC fomenta el desarrollo económico puesto que favorece la productividad, la competencia y el acceso al conocimiento, además de que incrementa la comunicación y facilita las transacciones de negocios, lo que a su vez posibilita nuevas formas de empleo para la población (OCDE, 2017).

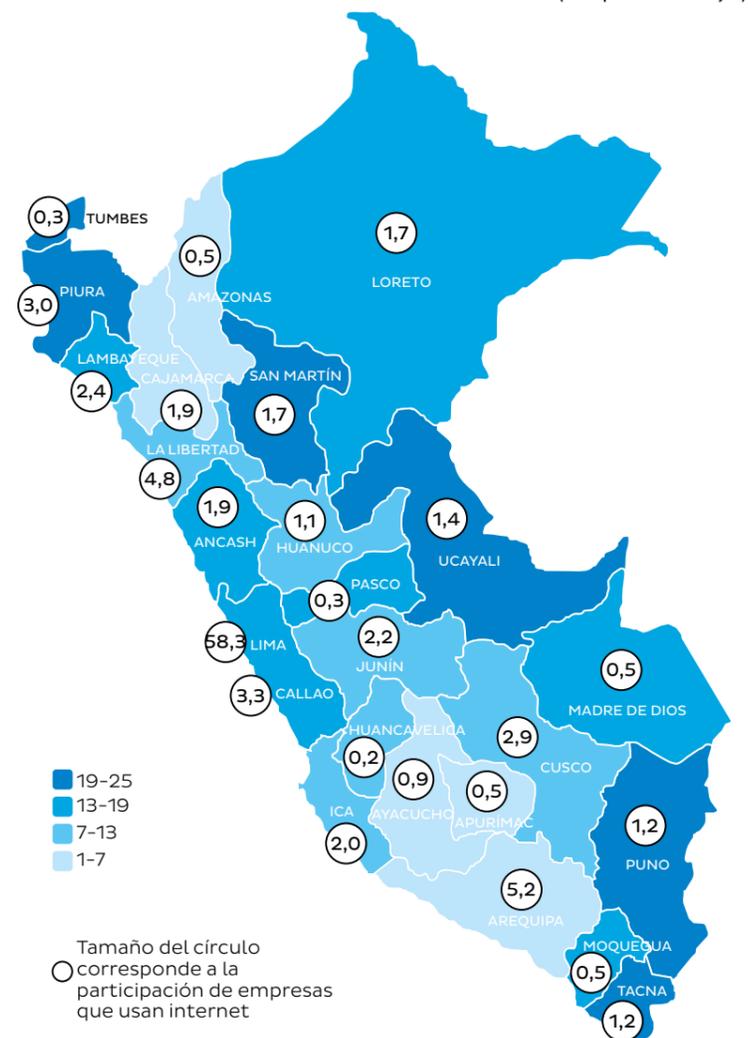
Las TIC tienen un impacto directo e indirecto sobre la productividad y, por consiguiente, en el desempeño empresarial y la economía en su conjunto. El impacto directo puede medirse mediante inversiones directas de capital en TIC a lo largo del tiempo, mientras que el impacto indirecto se calcula por los cambios en los procesos productivos a través de estas tecnologías, tal como señalan Atrostic y Nguyen (2005). En línea con estos autores, CEPAL (2016) indica que el creciente uso y producción de contenidos digitales, la incorporación de las TIC en procesos productivos y de gestión, la expansión del comercio electrónico y la aparición de nuevos sectores vinculados a estos servicios permiten aumentos sustanciales de productividad.

Según la ENE 2017, casi la mayoría de empresas formales (95,4%) contó con servicios de Internet a nivel nacional en 2016. Por su parte, al hacer el análisis de manera sectorial se encuentra que el 84,7% de empresas que contaron con Internet se concentra en comercio (40,3%) y servicios (40,4%), mientras que los siguientes sectores concentraron el 15,2% subsecuente: manufactura (10,3%) y construcción (3,9%). A nivel regional se identificó que el mayor porcentaje de empresas que cuentan con el servicio de Internet se concentró en Lima (58,3%), seguido de Arequipa (5,2%), La Libertad (4,8%) y Callao (3,3%), tal y como lo muestra el siguiente gráfico.

A nivel regional se identificó que el mayor porcentaje de empresas que cuentan con el servicio de Internet se concentró en Lima

58,3%
 seguido de Arequipa (5,2%), La Libertad (4,8%) y Callao (3,3%)

Gráfico 10.1
Empresas que contaron con servicios de Internet según regiones, 2016
 (en porcentaje)

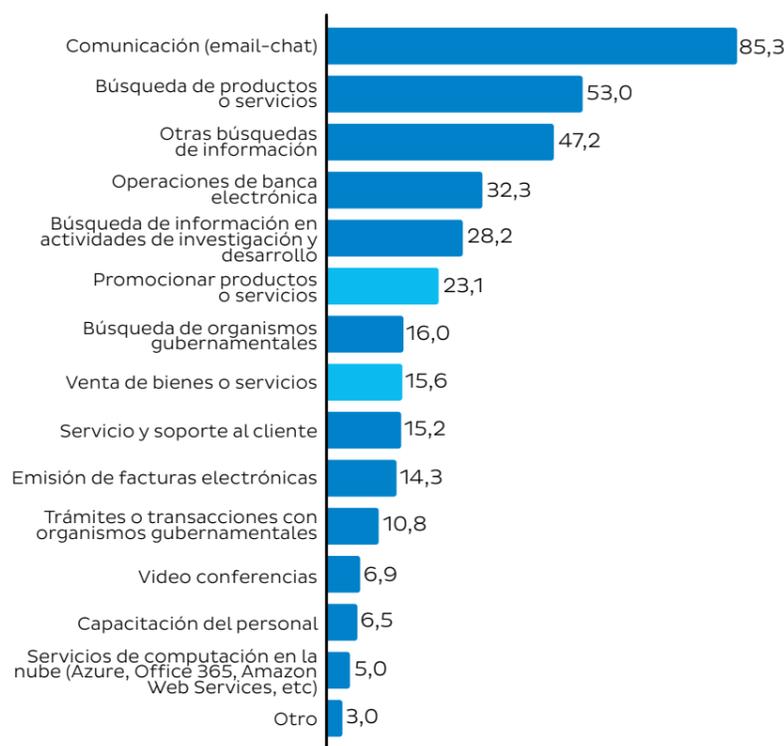


Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2017
 Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Los sectores y regiones donde se concentraron la mayor cantidad de empresas que utilizaron Internet fueron aquellas que reunieron la mayor cantidad de empresas en el tejido empresarial peruano, existiendo una competencia ardua entre ellas. Al respecto, cabe señalar que el uso de Internet por parte de las empresas permitió lograr ventajas como el acceso a información sobre productos, clientes, empresas del sector y competencia. Asimismo, permitió prever nuevas oportunidades de negocios al crear puntos de venta accesibles desde cualquier lugar del mundo. Las diversas ventajas brindadas por el uso de Internet permitieron a las empresas enfrentar un mercado cada vez más globalizado y competitivo a nivel regional e internacional.

Sin embargo, la alta penetración de Internet en el tejido empresarial peruano no se encuentra necesariamente relacionada con la actividad productiva de la empresa. En efecto, la principal actividad que realizaron las empresas que tuvieron acceso a la Internet fue la “comunicación (email-chat)” (85,3%), seguida de “búsqueda de productos o servicios” (53,0%), mientras que menos de la tercera parte de las empresas que contaron con Internet la utilizaron para “promocionar sus productos” (23,1%) o “ventas de bienes o servicios” (15,6%). Estas cifras revelan la utilización poco productiva de las tecnologías digitales en el tejido empresarial peruano.

Gráfico 10.2
Servicios o actividades en la que las empresas utilizan Internet, 2016
 (en porcentaje)



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

Las cifras mencionadas, en el párrafo anterior, hacen evidente la necesidad de generar capacidades a los conductores de las empresas para que puedan aprovechar adecuadamente las herramientas digitales y así aumentar su desempeño empresarial. El reto a cumplir se hace aún más complejo debido a que solo el 13,4% de los conductores de las micro y pequeñas empresas (MYPE) que asistieron algún evento de capacitación, durante el 2016, se interesaron por temas relacionados a la “Tecnología de Información y Comunicación”.

La principal actividad que realizaron las empresas que tuvieron acceso a la Internet fue la “comunicación (email-chat)”

85,3%

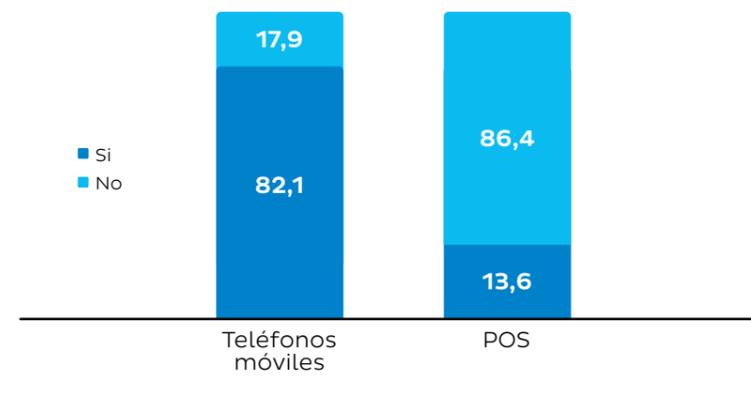
seguida de “búsqueda de productos o servicios” (53,0%), mientras que menos de la tercera parte la utilizaron para “promocionar sus productos” (23,1%) o “ventas de bienes o servicios” (15,6%)

Por otro lado, una herramienta muy ligada a las TIC son los teléfonos móviles. La importancia de este tipo de herramientas sobre el desempeño empresarial radica en la mayor asociatividad de los empresarios, dado que permite cubrir sus necesidades de mayor comunicación y coordinación, así como incrementar sus oportunidades comerciales dado que acceden a mayor información.

De acuerdo con Huaroto y Agüero (2012), estos autores realizaron una revisión de literatura sobre la relación que existe entre el uso de los móviles dentro de las MYPE en América Latina y encontraron que existe un número importante de autores que hallaron resultados significativos de los servicios celulares sobre el desempeño empresarial. Por ejemplo, Zegarra (2008), encontró un rol muy importante en el servicio móvil dado que permite facilitar el comercio y producción de los empresarios, así como mejorar la gestión interna del negocio y comunicar mejor a los productores, comerciantes y clientes de la zona. En la misma línea, Barrantes et al (2011) encontró evidencia del uso de móviles por parte de los empresarios con énfasis en que los efectos positivos fueron más intensos en los productores de mayor tamaño.

Asimismo, otro dispositivo tecnológico inmerso en las TIC y de suma utilidad para los empresarios es el Terminal de Pago (POS). Este dispositivo permite gestionar tareas relacionadas con la venta, tales como el cobro de tarjeta de crédito o débito en el lugar donde se encuentre el cliente. Las ventajas de contar con un POS en el negocio son básicamente superar las barreras del efectivo, ganar más clientes, ofrecer compras más seguras y elevar el consumo promedio de los establecimientos.

Gráfico 10.3
Utilización de los Servicios de Telefonía Móvil y el Terminal de Pagos (POS), 2016
 (en porcentaje)



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

No obstante, la adopción de la telefonía móvil en el tejido empresarial peruano es mayor al uso del Terminal de Pagos (POS). Al respecto, se puede mencionar que, en el 2016, mientras el 82,1% del total de empresas disponía de teléfonos móviles, solo el 13,6% usó Terminal de Pago (POS).

Según el INEI, la infraestructura y las posibilidades de conectividad de las TIC son la base para la implementación de la sociedad de la información. Dentro de los elementos básicos que componen la infraestructura tecnológica de una empresa se consideran las computadoras, la conexión a Internet y los servicios de telefonía, en los cuales, las empresas presentan variaciones considerables según actividades económica. Al mismo tiempo, observar la adopción de las TIC por

parte de los trabajadores es crucial, dado que permite medir la penetración de estos tipos de tecnologías en el quehacer productivo de la empresa, y posteriormente evidenciar su impacto en el nivel de ventas o valor agregado por trabajador. Así también, resulta importante observar los esfuerzos que realizan las empresas en la capacitación de sus trabajadores en temas referidos a las TIC, más aún cuando estos tipos de herramientas pueden generar impactos positivos en el desempeño empresarial.

Cuadro 10.1
Principales indicadores de TIC de las empresas según sector económico, 2016
(en porcentaje)

Sector económico	Pesca	Minería	Manufactura	Servicios	Construcción	Comercio	Total
Uso de computadora o portátil	90,0	68,1	71,9	76,3	93,8	51,8	65,6
Uso de telefonía fija o móvil	98,4	93,2	94,6	94,1	95,5	92,1	93,3
Intranet	7,6	7,0	4,8	8,1	9,4	3,1	5,6
Extranet	13,8	4,4	1,2	3,3	2,8	0,8	2,0
Página web	37,9	33,3	35,1	38,9	41,3	21,5	30,8
Personal ocupado usan computadoras	29,9	27,5	30,8	47,7	54,2	33,9	39,9
Personal ocupado usan internet	43,2	38,9	48,0	67,1	62,5	66,5	64,1
Personal ocupado capacitado en TIC	23,2	20,2	28,4	32,1	24,8	43,7	34,9

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2017
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

De acuerdo a la ENE-2017, a nivel sectorial, más del 50% de las empresas en todos los sectores económicos utilizaron computadoras y casi un 100% usó la telefonía fija o móvil, tal y como se observa en el cuadro 10.1.

Otros tipos de herramientas utilizadas por las empresas fueron las redes informáticas internas (Intranet) y externas (Extranet). Estas herramientas fueron útiles para compartir información de compradores, proveedores, clientes dentro y fuera de una organización. La adopción y uso de Intranet (5,6%) fue mayor al de Extranet (2,0%). Entre los sectores que tuvieron un mayor uso en 2016 destacaron los sectores de minería, construcción y servicios. Este último sector le dio un mayor uso debido a la ventaja de compartir información de clientes.

En cuanto al uso de página web se puede mencionar que el 30,8% de las empresas utilizó página web, posiblemente con el objetivo de impulsar ventas, obtener publicidad a bajo costo, mejorar el servicio al cliente, entre otros beneficios.

Finalmente, el personal ocupado que hace un mayor uso de computadoras e Internet se encontró en los sectores de servicios, comercio y construcción. Asimismo, fueron estos mismos sectores donde las empresas se preocuparon más por capacitar a los trabajadores en el uso de las TIC.

10.2 Índice de las TIC y la competitividad empresarial

La adopción y utilización intensa de las TIC por las empresas peruanas son procesos que constituyen cambios en los desarrollos productivos que aumentan la productividad y reducen los costos. Por ello, en la medida que la intensidad de uso productivo de las TIC se masifique, los beneficios, tanto a nivel económico y social, se incrementarán. Por ello, es importante identificar si el país se encuentra rezagado respecto a los demás países de la región en temas ligados a la digitalización, específicamente en la adopción de tecnología.

Al respecto, el World Economic Forum (WEF), en su último Reporte de Competitividad Global 2018, realizó un

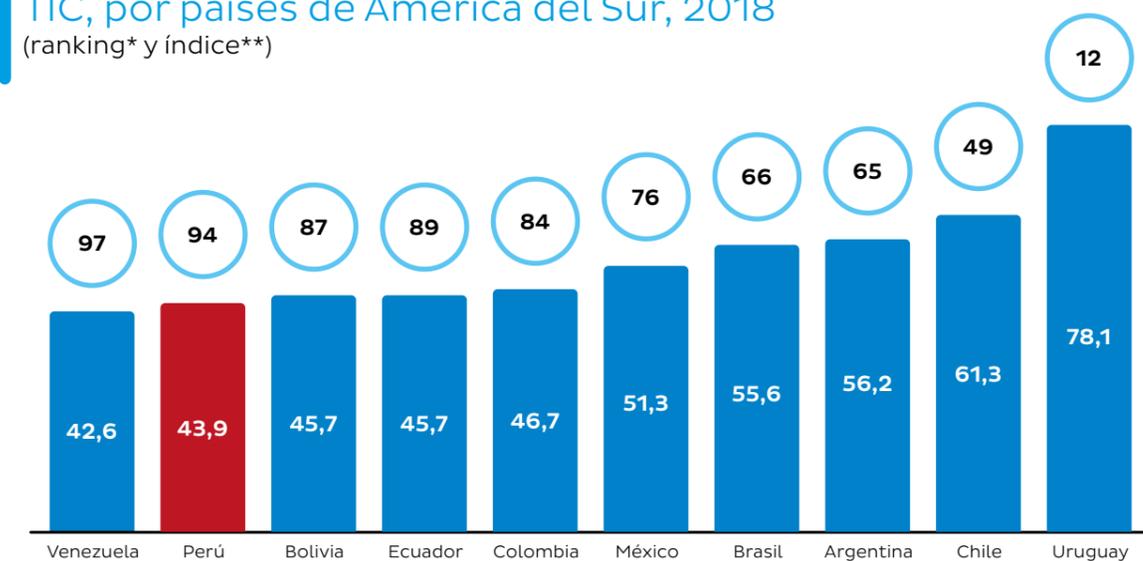
comparativo de 144 economías a nivel mundial con respecto a 12 principales pilares agrupados en cuatro componentes (habilidades del entorno, capital humano, mercados, y factores de innovación y sofisticación) que sustentaron su posicionamiento para la generación de desarrollo económico y la atracción de inversiones. En el caso específico del pilar de adopción de las TIC, el reporte muestra a Singapur y Estados Unidos como los principales países que tienen un mayor alcance en la adopción de las TIC.

En relación a Perú se identificó que en 2018 la economía peruana se ubicó en la posición 94 del ranking de adopción de TIC (cayendo tres posiciones en relación a lo indicado en el reporte de 2017), teniendo como aspecto positivo el aumento en las suscripciones para uso de teléfono celular y el aumento en la población que usa Internet.



Gráfico 10.4

Ranking e índice de la adopción de las TIC, por países de América del Sur, 2018 (ranking* y índice**)



Nota: (*) El ranking elaborado a partir de 144 países, se muestra dentro del círculo.

(**) El índice o score fluctúa en una escala de 0 a 100, donde 0 representa la situación óptima de frontera.

Fuente: Reporte de Competitividad Global 2018-2019, WEF.

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

Listado de variables que conforman el índice de digitalización

Disponibilidad de TIC

Número de computadoras
Internet
Sitio web
Intranet
Extranet

Uso de TIC

Comunicación (e-mail)
Búsqueda de información
Promoción de productos o servicios al cliente
Venta de productos o servicios (e-commerce)
Operaciones de banca electrónica
Compra de productos o servicios (e-commerce)
Uso de Terminal de Pago (POS)

Habilidades o capacidades para el uso de TIC

Porcentaje de empleados que utiliza PC en el trabajo
Porcentaje de empleados que utiliza Internet para su trabajo

Fuente: Adaptado de Alderete (2011)
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Finalmente, para términos de presentación, el índice obtenido en el paso anterior se normaliza de tal manera que se encuentren en un rango de 0 a 100. Para ello, utilizamos la siguiente fórmula:

Donde, $\text{Índice}_{\text{normalizado}}$: Valor normalizado del índice.
 $\text{Índice}_{\text{Min}}$: Rango mínimo de la variable X
 $\text{Índice}_{\text{Max}}$: Rango máximo de la variable X

$$\text{Índice}_{\text{normalizado}} = \left(\frac{\text{Índice} - \text{Índice}_{\text{min}}}{\text{Índice}_{\text{max}} - \text{Índice}_{\text{min}}} \right) \cdot 100$$

En esa línea, el presente apartado desarrolla la construcción de un índice sintético a partir de múltiples indicadores que reflejan la disponibilidad, utilización y capacidad del uso de las TIC. El objetivo de la construcción del mencionado indicador es realizar un ranking que refleje las brechas según región y sector económico sobre la adopción y utilización de la digitalización, así como su relación con el desempeño empresarial.

A menudo, en la investigación científica, no es viable medir directamente algunas variables conceptuales o abstractas como se dan en el caso de la adopción de TIC. Sin embargo, es posible medirla indirectamente por medio de un conjunto de indicadores. En ese sentido, las estadísticas son útiles al proporcionar una serie de procedimientos y modelos de carácter multivariado que permiten obtener un índice a partir de un conjunto amplio de indicadores. Por ello, y dado el objetivo planteado, se hace uso del método de Análisis de Componentes Principales (ACP).

En la actualidad, diversos investigadores utilizaron métodos de análisis multivariado para buscar interrelaciones entre diversas variables. Respecto a la digitalización, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), por medio del Consejo Nacional de la Competitividad, encargó al investigador Raúl Katz⁷⁹ elaborar un estudio sobre la evaluación de impacto de la implantación de un arreglo institucional que impulse el desarrollo de las TIC

en el Perú. En dicho estudio, el autor calcula la digitalización a través de un índice compuesto basado en seis pilares (asequibilidad, confiabilidad de redes, accesibilidad, capacidad, utilización y capital humano), los cuales estuvieron compuestos por múltiples indicadores cuantitativos. El autor hizo uso del ACP y del Análisis Factorial (AF) para la construcción del índice compuesto para 198 países.

Por su parte, Alderete (2012) utilizó técnicas multivariadas de AF y ACP categóricos con el objetivo de construir un indicador resumido, **a partir de tres indicadores compuestos alternativos: uso, preparación e impacto de las TIC**. La autora menciona que el índice elaborado a través de dichas técnicas servirá para realizar comparaciones a nivel de estrato empresarial y regional sobre la adopción del uso de las TIC en las pequeñas y medianas empresas del sector servicios.

En línea con los estudios mencionados, con la diferencia de que la unidad de análisis es la empresa y la información es a nivel de todas las actividades productivas desarrolladas en la economía peruana durante el 2016, se procederá a la elaboración del índice de adopción y uso de las TIC, las que por términos prácticos se denominarán índice de digitalización.

El método de ACP⁸⁰ tiene el siguiente objetivo: dada n observaciones de p variables, se analiza si es posible representar adecuadamente esta información con un número menor de variables construidas como combinaciones lineales de las originales (Peña, 2002); es decir, el ACP es un método multivariado que ayuda a expresar la información de un conjunto amplio de elementos en nuevas variables llamadas componentes principales. En muchos casos es posible que con solo algunas de estas nuevas variables se obtenga un resumen importante de la información que contienen las variables iniciales (Véliz, 2016).

Siguiendo a Véliz (2016), los componentes principales pueden ordenarse de tal manera que el primer componente principal que se construye es el que mayor cantidad de información resume. El segundo componente relevante es una nueva combinación lineal no correlacionada con el primero que recoge la mayor cantidad de información que no captó el primer componente y así sucesivamente hasta obtener tantos componentes principales como variables originales se tenga. Lo interesante de este método es que los primeros componentes pueden captar la mayor cantidad de información contenida en los datos originales, pues al desecharse el resto de los componentes es posible analizar los datos en un espacio de menor dimensión.

Respecto a la construcción del índice sintético⁸¹, se puede mencionar que el método de ACP asigna pesos relativos a cada una de las variables que contribuyen a un índice, de tal forma que su representatividad sea máxima; en otras palabras, se obtiene el índice que captura el máximo porcentaje posible de la varianza conjunta de las variables originales.

A partir de la revisión bibliográfica y teniendo en consideración la disponibilidad, utilización y capacidades para el uso de las TIC por parte de las empresas del país se aplica el ACP, y posteriormente la construcción del índice de digitalización en base a las variables listadas en el siguiente cuadro.

Posteriormente, utilizando la técnica estadística descrita⁸², el índice de digitalización se construye formalmente de la siguiente manera:

$$\text{Índice}_i = \frac{\sum_{j=1}^3 \mu_j C_j}{\sum_{j=1}^3 \mu_j}$$

Donde:
 μ_j : Son los j autovalores de la matriz de correlaciones de los datos originales
 C_j : Son los j componentes principales.

⁸¹ Se ha optado por utilizar el ACP para la construcción del índice debido a que no existe consenso sobre la importancia relativa de las variables originales que lo componen, como ocurre en el caso de la digitalización.

⁸² Los resultados del ACP mostraron que los 3 principales componentes explican el 76% de la información, por lo que luego de considerar pruebas prácticas (método Kaiser, gráfico de sedimentación y porcentaje de variación explicada) se optó por la elección de este número de componentes.

Por tanto, la lectura del índice de digitalización es la siguiente: valores cercanos a 0 indican que la empresa se encuentra en niveles bajos de adopción y uso de TIC respecto a otras empresas del país; los valores positivos indican una alta tasa de digitalización y será mayor a medida que crece la puntuación, mientras que valores cercanos a 100 indican una alta utilización de este tipo de tecnologías.

Los resultados obtenidos parecen demostrar que existen diferencias en las medias del índice de digitalización según regiones y sectores económicos. Al respecto, y como era de esperarse, las empresas con mayor penetración en la adopción y uso de TIC desarrollan sus actividades en el sector servicios y se ubican en la región Lima. Este hallazgo va en línea con la mayor infraestructura y accesibilidad que proporciona estar ubicado en la capital del país, así como la alta competencia en la búsqueda de clientes en el sector servicios.

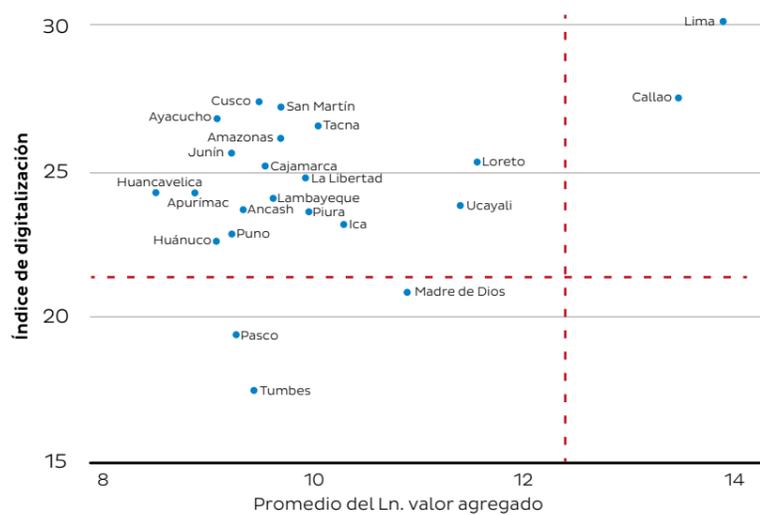
En el siguiente gráfico se incluye un análisis transversal entre el índice de digitalización (promedio) y el logaritmo natural del valor agregado para todas las regiones del país. Se aprecia una relación directa y positiva entre dichas variables, pues la digitalización aumenta la competencia, genera nuevos modelos de negocios, nuevas formas de compra y venta y nuevos requerimientos de habilidades (capital humano).

Por lo que, en general, las TIC ayudan al incremento del valor agregado de las empresas, y estas contribuyen al Valor agregado regional y nacional. Asimismo, se puede mencionar que las regiones con un buen desempeño empresarial, entendido como un alto nivel del valor agregado, y alto índice de digitalización son Lima y Callao. Por el contrario, las regiones con reducidos niveles de valor agregado y digitalización fueron Huánuco, Huancavelica y Pasco.

Por otro lado, el siguiente gráfico muestra la distribución del índice de digitalización a nivel sectorial. Este gráfico, por lo menos, sugiere dos importantes resultados:

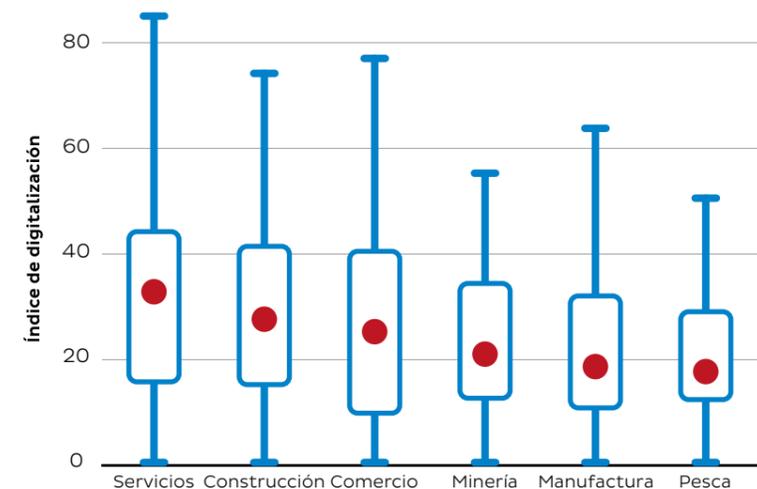
- i. Los sectores servicios y construcción agrupan aquellas empresas con mayor penetración y uso de TIC, mientras los sectores de pesca y manufactura se encuentran relativamente más rezagados.
- ii. La brecha existente entre sectores es relativamente pequeña y se aglomera en los estratos bajos del índice de digitalización. Lo que induce a diseñar políticas con el objetivo de promover mayor accesibilidad a infraestructura para así estimular a las firmas un mayor uso de TIC y poder beneficiarse de sus múltiples ventajas.

Gráfico 10.5
Relación entre índice de digitalización⁸³ y logaritmo del valor agregado según regiones, 2017



Nota: Se utilizó el deflactor espacial para el cálculo del valor agregado a nivel regional.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2017.
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 10.6
Desempeño sectorial del índice de digitalización, 2016 (índice, 0-100)



Nota: Las casillas de color azul identifican el rango intercuantílico (percentil 25 y 75, respectivamente).
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2017.
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En base a la ENE-2017 se identificó que en 2016, el 21,5% de empresas formales realizó actividades de promoción comercial. Los tres principales medios para promocionar sus productos fueron el reparto de volantes, afiches u otros impresos (45,1%), Internet (29,4%) y la publicidad en televisión (21,1%). A saber, la promoción de productos o servicios por medio del Internet facilita el ingreso de empresas a nuevos mercados. Por lo que es crucial empoderar este medio de promoción, más aún cuando la penetración del Internet tanto a nivel empresarial como de hogares es alta en el país.

10.3 E-commerce en el desarrollo empresarial

El comercio electrónico, también conocido como e-commerce, consiste en la compra y venta de productos o servicios a través de sistemas electrónicos, tales como la Internet. Las ventajas que proporciona el comercio electrónico al tejido empresarial son abundantes. Promueven, principalmente, la inclusión de las firmas en la economía mundial mediante la expansión del comercio, aumentan la productividad e intensifica la competencia en el mercado lo cual hace propicia la innovación.

Gráfico 10.7
Principales medios a través de los cuales las empresas promocionan sus productos o servicios, 2016 (en porcentaje)



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

⁸³ Cabe mencionar que los valores del índice de digitalización obtenidos con la ENE-2017 difieren de los valores obtenidos con la ENE-2016 debido a la construcción del factor de expansión, pues se consideran diferentes estratos muestrales en cada tamaño empresarial. Asimismo, se considera el marco muestral a todas las empresas con un nivel de ventas mayores a 20 UITs en el caso de la ENE-2016 y de ventas mayores a 13 UITs en el caso de la ENE-2017.

En 2016 en el Perú, solo **cuatro de cada cien** empresas realizaron ventas por Internet. Asimismo, el porcentaje del valor de sus ventas por Internet fue de **33.8%**, respecto de las ventas totales.

En 2016, la proporción de empresas con acceso a Internet ascendió a 95,4%. Asimismo, en el mismo periodo de análisis, alrededor del 30,8% de empresas utilizaron página web. Esto parece sugerir que la adopción del comercio electrónico por parte de las empresas peruanas se encuentra en una primera etapa, pues para considerar que una empresa maneja de manera satisfactoria el comercio electrónico no solo es necesario que cuente con la conexión a Internet, sino que además posea sitios web con la finalidad de dar a conocer sus productos o servicios a toda la comunidad.

En el Perú, solo cuatro de cada cien empresas realizaron ventas por Internet. Asimismo, el porcentaje del valor de sus ventas por Internet fue de 33,8%, respecto de las ventas totales. Dichas empresas manifestaron que el principal producto vendido a través de esta plataforma fueron productos físicos (67,2%); es decir, productos que fueron pedidos en línea y que se hicieron llegar en físico, teniendo como principales compradores a clientes particulares (80,5%), seguido de empresas privadas (40,5%). Solo un 21,5% de las empresas que realizaron ventas por Internet estuvo dirigida al exterior.

Por otro lado, las compras mediante Internet tuvieron una mayor presencia respecto a las ventas. Así, en 2016, el 10,2% de las empresas realizaron compras por Internet, porcentaje mayor en 5,8 p.p. a las empresas que vendieron por Internet.

Cuadro 10.3
Comercio electrónico, 2016

Uso de comercio electrónico	Número de empresas	Porcentaje (%)
Compras por Internet	42 645,8	10,2
Ventas por Internet	18 566,3	4,4
Ventas por Internet al exterior	3 984,6	21,5

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



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, fue todavía bajo en las empresas del país, según se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 10.4
Intensidad del comercio electrónico en el Perú, según actividad, 2016

Sector económico	Ratio de compra (%)	Ratio de venta (%)
Pesca y acuicultura	42,3	51,4
Minería	8,6	70,6
Manufactura	25,2	22,8
Servicios	23,6	36,0
Construcción	22,2	46,1
Comercio	47,9	34,7
Nacional	33,4	33,8

Nota: los datos son obtenidos a partir de la siguiente pregunta: en el año 2016, aproximadamente, ¿qué porcentaje representaron las ventas (compras) por Internet del total de sus ventas?
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016.
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Ahora bien, según CEPAL (2016), la intensidad de las ventas por Internet puede verse impulsado por un uso más intensivo de la publicidad en línea, la difusión en redes sociales, la automatización de procesos de recolección de datos (que permite la comparación de precios), la adopción de teléfonos inteligentes y la mayor oferta de plataformas de este medio con alcance global o de carácter nacional.

Cabe destacar que, no siempre los sectores que tienen el mayor porcentaje de empresas con acceso a Internet tienen el mayor porcentaje de empresas conectadas al comercio electrónico. En efecto, la masificación de este sistema depende de la disponibilidad de infraestructura y otras variables socioeconómicas, las cuales se hacen más notorias en las regiones del Perú. En ese sentido, el 48,3% de empresas manifestó

tener alguna dificultad o problema en las operaciones de compra por Internet. En tanto, el 21,1% de empresas que realizaron ventas por Internet manifestó tener alguna dificultad o problema en sus operaciones.

Se puede concluir, de forma general, que el e-commerce en el país se encuentra en una primera fase, por lo que resulta decisivo realizar políticas específicas con el objetivo de mejorar la infraestructura, el acceso y el capital humano para un mejor aprovechamiento de las bondades del comercio electrónico.

CAPÍTULO 11

La informalidad es una característica de los países en vías de desarrollo que debe ser entendida como un fenómeno complejo y multifacético. Loayza (2008) señala que la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal y la capacidad de participar en los mercados internacionales. En tal sentido, es fundamental reexaminar las posibles causas y la importancia de este fenómeno en países en vías de desarrollo como el Perú.

La Porta y Schleifer (2008) realizan un recuento de la literatura existente sobre las posibles causas de la informalidad y destacan tres enfoques: la visión romántica, la visión del parásito y la visión dual. El enfoque romántico⁸⁴, relacionado con los trabajos de De Soto (1989, 2000), sostiene que las empresas informales son potenciales empresas productivas que están limitadas por el sistema impositivo y las regulaciones del gobierno, así como por la falta de derechos de propiedad seguros y el escaso acceso al financiamiento. Así, la formalización será más atractiva si las barreras impositivas y regulatorias se atenúan.

Los autores destacan que los otros dos enfoques definen a las empresas informales como menos productivas no solo porque están privadas de los beneficios de la formalidad, sino porque, además, tienen conductores menos calificados. La visión del parásito⁸⁵ señala que las empresas informales deciden permanecer pequeñas e improductivas para evadir la regulación y además resuelven evadir impuestos para poder competir en precios con las empresas formales e incluso quitarles mercado⁸⁶. Por su parte, la visión dual sostiene que las firmas formales cuentan con características muy diferentes a las de las firmas informales. A saber, bajo este enfoque, las empresas informales no representan amenaza alguna para las empresas formales pues las primeras son ampliamente ineficientes e incapaces de competir en precios con las segundas. Así, el hecho de ser formal no representa un valor agregado suficiente como para asumir costos regulatorios.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática, las **unidades de producción informal** no se encuentran registradas en la administración tributaria (INEI, 2016)

Cabe señalar que la informalidad hace evidente su importancia en épocas de recesión, pues se convierte en una alternativa real de generación de empleo al servir como refugio para quienes pierden sus puestos de trabajo. Al respecto, Herrera, Roubaud y Suárez Rivera (2004) advierten que mientras la producción y el empleo formal disminuyen cuando hay una crisis, el empleo informal aumenta actuando como un amortiguador en situaciones adversas. Asimismo, los autores añaden que la economía informal es dinamizadora del comercio y los servicios, especialmente con gran demanda de empleo. Además, resaltan el rol de la economía informal haciendo énfasis en su integración con los segmentos más pobres de la población.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática, las unidades de producción informal no se encuentran registradas en la administración tributaria⁸⁷ (INEI, 2016). Según lo anterior, en este capítulo se define informalidad a partir de la omisión del registro de la actividad en la Sunat.

En este sentido, toda aquella empresa que no tiene RUC es clasificada como “informal”. Luego, tomando como referencia la estimación del número total de microempresas y el número de microempresas formales que se obtiene de la Sunat, es posible calcular, por diferencia, el número de microempresas informales.

Para estimar la informalidad se utiliza dos bases de datos:

- i. (i) el Registro Único del Contribuyentes (RUC).
- ii. (ii) el módulo de empleo e ingreso de la ENAHO. Ambas bases se complementan al momento de explorar la evolución de la informalidad empresarial en el país.

11.1 Estimación del total de las microempresas en el Perú

Debido a la carencia de información y a la elevada informalidad que existe en el estrato de las microempresas es complicado obtener cifras precisas del tamaño del sector. Ante esa situación, en

el año 2006, la Dirección de la Micro y Pequeña Empresa (DNMPE) del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) propuso usar el módulo de empleo e ingresos de la ENAHO para aproximar el tamaño del sector y sugirió dos metodologías para estimar el total de microempresas:

- i. el rango de trabajadores.
- ii. el número de conductores.

La primera metodología consiste en establecer rangos de trabajadores (de 02 a 04, de 05 a 10, de 11 a 20, de 21 a 50 y de 51 a 100). Luego para cada rango se calcula la PEA ocupada (empleador, asalariados privados, trabajadores familiares no remunerados – TFNR y trabajadores independientes que emplean TFNR). Finalmente, en cada intervalo de trabajadores, se divide la PEA ocupada entre la marca de clase⁸⁸ y se obtiene así el número de empresas por rango de trabajadores.

84 The romantic view

85 The parasite view

86 Dichos conceptos se encuentran respaldados por los estudios empíricos hechos por The McKinsey Global Institute: Farrell (2004)

87 De acuerdo con el INEI, la economía informal tiene dos dimensiones: i) el sector informal, que hace referencia a las unidades de producción informal que no están registradas en la administración tributaria (SUNAT), y ii) el empleo informal que hace referencia a aquellos empleos que no tienen beneficios que la ley establece (seguridad social, gratificaciones, vacaciones pagadas y otros).

88 La marca de clase es el punto medio de cada intervalo.

Sin embargo, esta metodología presenta tres desventajas; la primera, es que no existe una metodología que sustente el punto de corte entre los rangos establecidos; la segunda, al desagregar los rangos de trabajadores se amplía la diferencia entre las marcas de clase; y por último, presenta un sesgo a la baja, lo que determina una subestimación del número total de empresas.

La segunda metodología estima el número total de microempresas a través del número de conductores de negocios o empresas para lo cual considera a los ocupados que declaran ser empleadores o patronos de negocios y a los trabajadores independientes que declaran tener a su cargo trabajadores familiares no remunerados. Según el Manual del Encuestador de la ENAHO, un empleador o patrono es la persona que explota su propia empresa o negocio o que ejerce por su cuenta una profesión u oficio y tiene uno o más trabajadores remunerados a su cargo. Asimismo, un trabajador independiente es la persona que explota su propio negocio o que ejerce por su cuenta una profesión u oficio; no tiene trabajadores remunerados a su cargo.

La principal desventaja de esta metodología es tomar como proxy el número de empresas al total de empleadores (patronos) y trabajadores independientes con trabajadores familiares no remunerados (TFNR) a cargo. Esto se debe a que la ENAHO es una encuesta de hogares y no de empresas.

Ambos métodos de cálculo ofrecen una aproximación al número total de microempresas informales a nivel nacional. En este documento se utiliza la segunda metodología debido a que, en este caso, es el propio conductor quien reporta la existencia del negocio o empresa.

Es importante indicar que en publicaciones anteriores se consideró únicamente a la ocupación principal, lo cual generaba una subestimación del número total de microempresas pues algunos negocios se desarrollan a partir de la ocupación secundaria. Por ello, para estimar el total de microempresas informales a nivel nacional se considera la ocupación principal y secundaria.

Por otro lado, para hacer que las cifras sean lo más comparables con la información proporcionada por Sunat, se seleccionaron las actividades económicas que tienen por objetivo generar lucro. Esta clasificación permitió identificar a los contribuyentes que desarrollan actividades lucrativas. Según este

criterio, las secciones⁸⁹ no incluidas en la presente estimación son:

- J: Intermediación financiera, se excluye la clase 6511 Banca Central.
- L: Administración pública y defensa.
- P: Hogares privados con servicio doméstico.
- O: Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales, del cual se excluye a la división 91 (actividades de asociaciones).
- Q: Organizaciones y Órganos extraterritoriales



Finalmente, para denominar el tamaño empresarial se considera el número de trabajadores, de acuerdo con los rangos establecidos por la Ley MYPE del 2008—Ley N° 28015, Decreto Legislativo N° 1086⁹⁰. Según el criterio de número de trabajadores únicamente, esta norma establece que una microempresa puede tener hasta 10 trabajadores y una pequeña empresa de 11 a 100 trabajadores.

De acuerdo con los rangos establecidos por la **Ley MYPE del 2008—Ley N° 28015, Decreto Legislativo N° 1086**, una microempresa puede tener **hasta 10 trabajadores** y una pequeña empresa de **11 a 100 trabajadores**

Cuadro 11.1 Estimación del total de microempresas según actividad principal y secundaria, 2013-2017

(estimación de acuerdo al número de conductores)

Actividad económica	2013	2014	2015	2016	2017
Principal	3 024 891	3 007 031	2 970 972	3 102 563	3 588 167
Secundaria	593 186	593 122	541 603	573 366	28 996
Total	3 618 076	3 600 152	3 512 575	3 675 929	3 617 163

Nota 1: El sector de las microempresas comprende a empleadores o patronos de negocio y a independientes con trabajadores no remunerados a su cargo.

Nota 2: El tamaño empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores.

Fuente: INEI - ENAHO 2013- 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

11.2 Estimación del número de microempresas informales

Existe una amplia heterogeneidad en las dimensiones de la informalidad, lo que dificulta encontrar el número de empresas formales e informales de una manera única y precisa. Al respecto, Díaz (2014) sintetiza la informalidad en dos dimensiones: informalidad laboral e informalidad tributaria.

En el caso de la primera se distingue varios criterios (rasgos) para identificar las obligaciones propias de una relación laboral formal, como el acceso a un seguro de salud, una pensión de jubilación, gratificaciones y a un contrato de trabajo. En el caso de la segunda, los criterios son la tenencia de RUC de la empresa, si la empresa tiene un sistema de contabilidad y si se encuentra registrada como persona jurídica.

Para obtener el número de microempresas informales tributariamente, es necesario calcular el total de microempresas formales. En ese sentido, el total de microempresas formales, se estima en base al Registro Único del Contribuyente, el cual es proporcionado por la Sunat. Cabe mencionar que, el total de microempresas formales difiere del número mostrado en el cuadro 2.2 debido a que se utilizan

criterios diferentes para determinar el estrato empresarial; en este caso, el cálculo se realiza mediante el número de trabajadores, en tanto que en el cuadro 2.2 es según el rango de venta.

Cuadro 11.2
Número de microempresas formales, 2013-2017

(estimación de acuerdo al número de conductores)

Tamaño empresarial	2013	2014	2015	2016	2017
Microempresa	1 496 320	1 571 121	1 660 224	1 706 655	1 866 113

Nota: El estrato empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores.

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

El número estimado de microempresas informales se obtiene de la diferencia entre el total de microempresas estimadas con información de la ENAHO y las registradas en la base de la Sunat. Esta metodología fue propuesta en su momento por la DNMPE del MTPE. Posteriormente, fue adoptada por el Ministerio de la Producción.

En el siguiente cuadro, se muestran los resultados de la estimación de las microempresas informales para el periodo 2013-2017. A partir de estas estimaciones se puede calcular la evolución de la participación de las microempresas formales e informales desde el punto de vista tributario. En efecto, el porcentaje de microempresas formales se incrementó del 41,4% al 51,6% entre los años 2013 y 2017, respectivamente.

Este resultado muestra que, durante el último quinquenio, la proporción de microempresas formales aumentó en diez puntos porcentuales. Este aumento, en gran parte, se explica por los importantes avances en la reducción de costos administrativos burocráticos para iniciar un negocio formal de manera más fácil, especialmente para la micro y pequeña empresa. Entre las mejoras más destacadas se tiene, en primer lugar, la obligación de pagar un porcentaje mínimo de capital social en un banco como requisito para construir una MYPE y, en segundo lugar, la creación del sistema de ventanilla única para la constitución de una empresa que ayuda a reducir la cantidad de trámites y disminuir los tiempos en el procedimiento

para iniciar una empresa. Asimismo, el Ministerio de la Producción creó el Centro de Desarrollo Empresarial (CDE) a fines del año 2016. Los CDE son espacios de atención gratuita implementados en alianza con otras instituciones públicas y privadas a nivel nacional, donde los emprendedores podrán recibir asesoría y asistencia técnica para el inicio del negocio.

Sin embargo, a pesar de este importante avance, 48,4% de las microempresas no están inscritas en Sunat. De modo que para seguir avanzando se debe tener en cuenta que la informalidad es un fenómeno heterogéneo pues tiene características particulares que varían entre sectores económicos. Dichas características se

Cuadro 11.3
Estimación del número de microempresas informales, 2013-2017

Año	Número total estimado de microempresas ¹	Microempresas Empresas formales	Microempresas informales (estimadas por diferencia)	En porcentaje	
				Formales	Informales
2013	3 618 076	1 496 320	2 121 756	41,4	58,6
2014	3 600 152	1 571 121	2 029 031	43,6	56,4
2015	3 512 575	1 660 224	1 852 351	47,3	52,7
2016	3 675 929	1 706 655	1 969 274	46,4	53,6
2017	3 617 163	1 866 113	1 751 050	51,6	48,4

Nota: el número total de microempresas se estima con información de la ENAHO y el método de conductores. En tanto, el número de microempresas formales provienen del padrón de contribuyente de la Sunat.

1/ Incluye actividad principal y secundaria

observan en las normativas sectoriales y en la naturaleza misma de cada sector, vale decir su capacidad para generar utilidades.

Esto evidencia un gran reto para las políticas públicas que promueven la formalidad. Sobre todo si existe una relación negativa entre la tasa de crecimiento de la informalidad y la tasa de crecimiento del PBI per cápita, así como con la tasa de crecimiento de la fuerza laboral (La Porta & Shleifer, 2014)⁹¹.



91 La Porta y Schleifer (2014) estiman un modelo de efectos fijos con datos de panel para 68 países para el periodo 1990 - 2012. La variable endógena es la tasa de crecimiento de la fuerza laboral autoempleada (medida de la informalidad) y las variables exógenas son las tasas de crecimiento del PBI per cápita y la fuerza laboral.

A

Alderete, M. (2012). Medición de las tecnologías de información y la comunicación en empresas de servicios de Colombia. Colombia.

Alonso, J. & Donoso, V. (2000). Modelización del comportamiento de la empresa exportadora española. ICES Sector Exterior Español (788). España

Alvarez, M., & Duran, J. (2009). Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas.

Álvarez, R. & García, A. (2008). "Productividad, innovación y exportaciones en la industria manufacturera Chilena", Working Papers N° 476, Banco Central de Chile.

Arrow, K. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *The Review of Economic Studies*, 29(3).

Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2011). Small vs. young firms across the world: contribution to employment, job creation, and growth. The World Bank.

B

Bagehot, W. (1873). *Lombard Street: A description of the money market*. Scribner, Armstrong & Company.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2010). *La Era de la Productividad*. (C. Pagés, Ed.)

Banco Mundial. (2010). *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe*. Washington.

Banco Mundial. (2016). *Informe sobre el desarrollo mundial 2016: Dividendos digitales*, cuadernillo del "Panorama general", Banco Mundial, Washington DC. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento CC BY 3.0 IGO.

Banco Mundial. (2018). *Doing Business 2018: Reforma para crear trabajos*.

Banerjee, A., & Duflo, E. (2014). Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program. *The Review of Economic Studies*, 81 (2)(287), 572-607.

Bardales, J. (2012). *Generación de empresas formales en el Perú: magnitud, coadyuvantes y barreras a nivel sectorial y regional*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). Obtenido de Investigaciones en empresa y finanzas: http://old.cies.org.pe/investigaciones/empresa_finanzas

Bardales, J., & Castillo, J. (2009). *Crecimiento de las empresas manufactureras en el Perú: un análisis de sus determinantes internos y del ciclo de transición*. Lima.

Barrantes, R. (2006). *Estado de la cuestión. Asequibilidad de los servicios de telefonía móvil en América Latina*. DIRSI.

Barreneche, A. (2014). *Analyzing the determinants of entrepreneurship in European cities*. Dordrecht: Springer Science & Business Media.

Banco Central de Reserva. (2017a). *Síntesis Económica - Diciembre 2016*. Lima: BCRP.

Banco Central de Reserva. (2018). *Memoria Anual 2017*. Lima, Perú.

Banco Central de Reserva. (2018). *Reporte de Inflación*. Lima, Perú.

Beck, T. (2010). *Finance and Oil: Is there a resource curse in financial development?*

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2005). *SMEs, Growth, and Poverty: Cross country evidence*. NBER Working Paper, 11224.

Belso, J. (2004). *Tasa óptima de empresariedad y desarrollo económico. Evidencias para el caso español*. *Estudios de Economía*, 207-225.

Banco Interamericano de Desarrollo – Banco Mundial. (2010). *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe*. Washington.

C

Calá, C. (2008). *Sectoral and regional determinants of firm dynamics in developing countries: evidence for low-, medium- and high-tech manufacturing in Argentina*. National University of Mar de la Plata.

Cameron, R. (1967). *Banking in the early stages of industrialization: a study in comparative economic history*. New York: Oxford University Press.

Cantner, U., Dreßler, K., & Krüger, J. (2006). Firm survival in the German automobile industry. *Empirica*, 49-60.

Centro de Competitividad e Innovación del Estado de Aguascalientes. (2016). *Acerca de nosotros: Capacitación Empresarial*. Obtenido de <http://www.cecoi.org.mx/atencion-y-desarrollo-empresarial/capacitacion-empresarial/>

Céspedes, N. (2017). La demanda de crédito a nivel de personas: RCC conoce a ENAHO (No. 2017-009). BCRP

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2009). *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa: una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. Santiago: CEPAL GTZ .

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2013). *Economía digital para el cambio estructural y la igualdad*. Santiago de Chile: CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2014). *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso del Perú*. Santiago.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2016). *Acerca de Microempresas y Pymes*. Obtenido de *Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME)* : <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2016). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.

Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnología (2016). *Programa Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación en Tecnologías de la Información y Comunicación*. Lima, Perú.

Choy, M., Costa, E., & Churata, E. (2015). Radiografía del costo del crédito en el Perú. *Revista Estudios Económicos*, 30, 25-55.

Crecente, F., Crespo, J., Martí, F., & García, A. (2013). *Convergencia de la tasa de empresariabilidad en España y sus regiones desde la transición española hasta la recesión*.

Criscuolo, C., Gal, P., & Menon, C. (2014). *The dynamics of employment growth*.

D

Deijl, C., de Kok, J., & Essen, V. (2013). *Is small still beautiful? Literature review of recent empirical evidence on the contribution of SMEs to employment creation*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

Díaz, J. (2014). *Formalización empresarial y laboral*. En R. Infante, & J. Chacaltana (Edits.), *Hacia un desarrollo inclusivo el caso del Perú*. Naciones Unidas.

Dinh, H., Mavridis, D., & Nguyen, H. (2010). *The binding constraint on firms' growth in developing countries*. The World Bank.

E

Elert, N. (2014). *What determines entry? Evidence from Sweden*. Heidelberg: Springer Science & Business Media.

Entrepreneur. (2010). *¿Comprar o alquilar un local?* Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/263850>

Escobal, J., Fort, R., & Zegarra, E. (2015). *Agricultura peruana: Nuevas miradas desde el Censo Agropecuario*. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE).

F

Fondo Monetario Internacional. (2017). *Situación y Perspectivas de la Economía Mundial 2017*.

Fondo Monetario Internacional. (2018). *Perspectivas Económicas: Las Américas*.

Fuentelsaz, L., Gómez, J., Polo. (2004). *Aplicaciones del análisis de supervivencia a la investigación en economía de la empresa*. Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa, 081-114.

Fundación INCYDE. (2001). *La creación de empresas en España: Análisis por regiones y por sectores*. Madrid.

G

Garmaise, M. J., & Natividad, G. (2018). *Financial Flexibility: At What Cost?* Universidad de Piura.

Greenwald, B. C., Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1984). *Informational imperfections in the capital market and macro-economic fluctuations*.

H

Hausmann, R et al. (2014). The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity. Center for International Development, Harvard University.

Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2006). "What You Export Matters." Working Paper. Center for International Development, Harvard University.

Hausmann, R., & B. Klinger. 2006. "Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space." Working Paper No. 128. Center for International Development, Harvard University.

Herrera, J., Roubaud, F., & Suárez, A. (2004). El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina. Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

Hisrich, R., & Brush, C. (1984). The Woman Entrepreneur: Management Skills and Business Problems. *Journal of Small Business Management*, 22(1), 30-37.

Hisrich, R., & Fulop, G. (1994). The Role of Women Entrepreneurs in Hungary's Transition Economy. *International Studies of Management & Organization*, 24(4), 100-117.

Huaroto, A., & Agüero, A. (2012). Uso de móviles y MYPE: Revisión de la literatura y marco teórico para su estudio. Lima, Perú.

Hunt, S. (2000). *A General Theory of Competition: Resources, Competences, Productivity and Economic Growth*. California: Sage Publications, Inc.

I

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2016). Producción y empleo informal en el Perú. Cuenta satélite de la economía informal 2007-2015. Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). Boletín Mensual. Producción Nacional. Lima, Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2016). Perú: Tecnología de información y comunicación en las empresas, EEA 2015. Lima.

J

Jamali, D. (2009). Constraints and opportunities facing women entrepreneurs in developing countries: A relational perspective. *Gender in management: An International Journal*, 24(4), 232-251.

James, H. (2012). Success of Women Micro-Enterprise Development. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 2(9), 1-9.

K

Kantis, H., & Federico, J. (2014). Dinámica empresarial y emprendimientos dinámicos: ¿Contribuyen al empleo y la productividad? El caso argentino. *Banco Interamericano de desarrollo*, 3.

Kantis, H., Masahiko, I., & Masahiko, K. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Kon, Y., Storey, D. J. (2003). A Theory of Discouraged Borrowers. *Small Business Economics*, 37-49. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/40229276>

L

La Porta, A., & Shleifer, A. (2014). Informality and development. Working Paper 20205. National Bureau of Economic Research.

La Porta, R., & Shleifer, A. (2008). The unofficial economy and economic development. Working Paper 14520. National Bureau of Economic Research.

Lall, S. (2000). *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98*. Oxford Development Studies, Taylor & Francis Journals.

Legazpe, N. (2015). *Mujer, Trabajo y Familia en España*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Luna, J. (2012). Influencia del capital para la competitividad de las pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato. México, México: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.

M

Malca, O., & Rubio, J. (2013). La continuidad y el desempeño exportador de la empresa peruana. *Journal of Business*, Vol.5 (1): 52-75.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015). *Plan Estratégico Nacional Exportador 2025*. Lima.

Ministerio de la Producción (2014). *Plan Nacional de Diversificación Productiva*. Lima.

Ministerio de la Producción. *Las Mipyme en cifras 2016*. Lima, Perú.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2006). La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur. Perú: MTPE.

O

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2011). Estudios Económicos de la OCDE: México 2011. OECD Publishing.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2017). OCDE Digital Economy Outlook 2017.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico / Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2012). Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de Pymes para el cambio estructural.

Organización Internacional del Trabajo. (2007). Economía Informal, Trabajadores Independientes y Cobertura de la Seguridad Social en Argentina, Chile y Uruguay. Santiago.

Organización Internacional del Trabajo. (2014). La transición de la economía informal a la economía formal.

Organización Mundial del Comercio. (2010). Informe sobre el Comercio Mundial - El Comercio de los Recursos Naturales.

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

Organización Internacional de Trabajo. (2011). Trabajadores Independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina. (F. Bertranou, & R. Maurizio, Edits.)

P

Patrick, H. (1966). Financial development and economic growth in underdeveloped countries. *Economic development and Cultural change*, 14(2), 174-189

Peña, D. (2002). Análisis de datos multivariantes (Vol. 24). McGraw-Hill Madrid.

Pérez-Esteve, Sanchis, A., & Llopis, J. (2004). The determinants of survival of Spanish manufacturing firms. *Review of Industrial Organization*, 25(3), 251-273.

Pizarro, O., Guerra, M. (2010). Rol de la mujer en la gran empresa. Banco Interamericano de Desarrollo.

Q

Quatraro, F., & Vivarelli, M. (2014). Drivers of Entrepreneurship and Post-entry Performance of Newborn Firms in Developing Countries. World Bank Group.

R

Romero, J. (2011). El sector servicios en la economía: el significado de los servicios a empresas intensivos en conocimiento.

Rosenthal, S., & Ross, A. (2010). Violent crime, entrepreneurship and cities. *Journal of Urban Economics*, 67(1), 135-149.

Rovayo, G. (2009). El emprendimiento y la educación no siempre van en la misma dirección. *Polémica-Revista del Instituto de Economía USFQ*, 96-103.

Ruiz, E. (2014). "Elección de los modos de exportación: Evidencia de empresas peruanas". Working Papers N° 2014-004, Banco Central de Reservas del Perú.

S

Schumpeter, J. (1961). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (1912/1934)*.

Shelton, B., & John, D. (1996). The Division of Household Labor. *Annual Review of Sociology*, 22, 299-322.

Steinberg, S. (2004). La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Madrid.

Stinchcombe, A., & March, J. (1965). Social structure and organizations. *Advances in strategic management*, 229-259.

Stolbov, M. (2013). The finance-growth nexus revisited: From origins to a modern theoretical landscape.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2015). ¿A qué régimen puedes pertenecer según tu actividad o tipo de renta? Obtenido de Guía Tributaria: <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/tipos-de-contribuyente.html>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2015). Nota de prensa N° 151-2015: SUNAT visitará pequeños negocios para brindarles orientación sobre su crecimiento empresarial. Lima.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2015). Perú mejora en rubro pago de impuestos en el ranking doing business 2016. Nota de Prensa N° 220-2015. Lima.

T

Tello, M. (2004). La capacidad exportable del Perú. Centrum: Centro de Negocios.

Tello, M. (2012), "Costos de entrada a exportar, diversificación y productividad: Un enfoque a nivel de firmas manufactureras en el Perú: 2002-2007". Centrum: Centro de Negocios. Agosto de 2012.

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

Tunal, G. (2003). El Problema de Clasificación de las Microempresas. Actualidad Contable Faces, 78-91.

U

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

V

Véliz, C. (2016). Análisis multivariante: métodos estadísticos multivariantes para la investigación. Lima: Cengage Learning.

Vigil, P. (2012). Fechas Calendario: oportunidades para el consumo. Obtenido de Diario Gestión: <http://blogs.gestion.pe/mercadosyretail/2012/07/fechas-calendario-oportunidade.html>

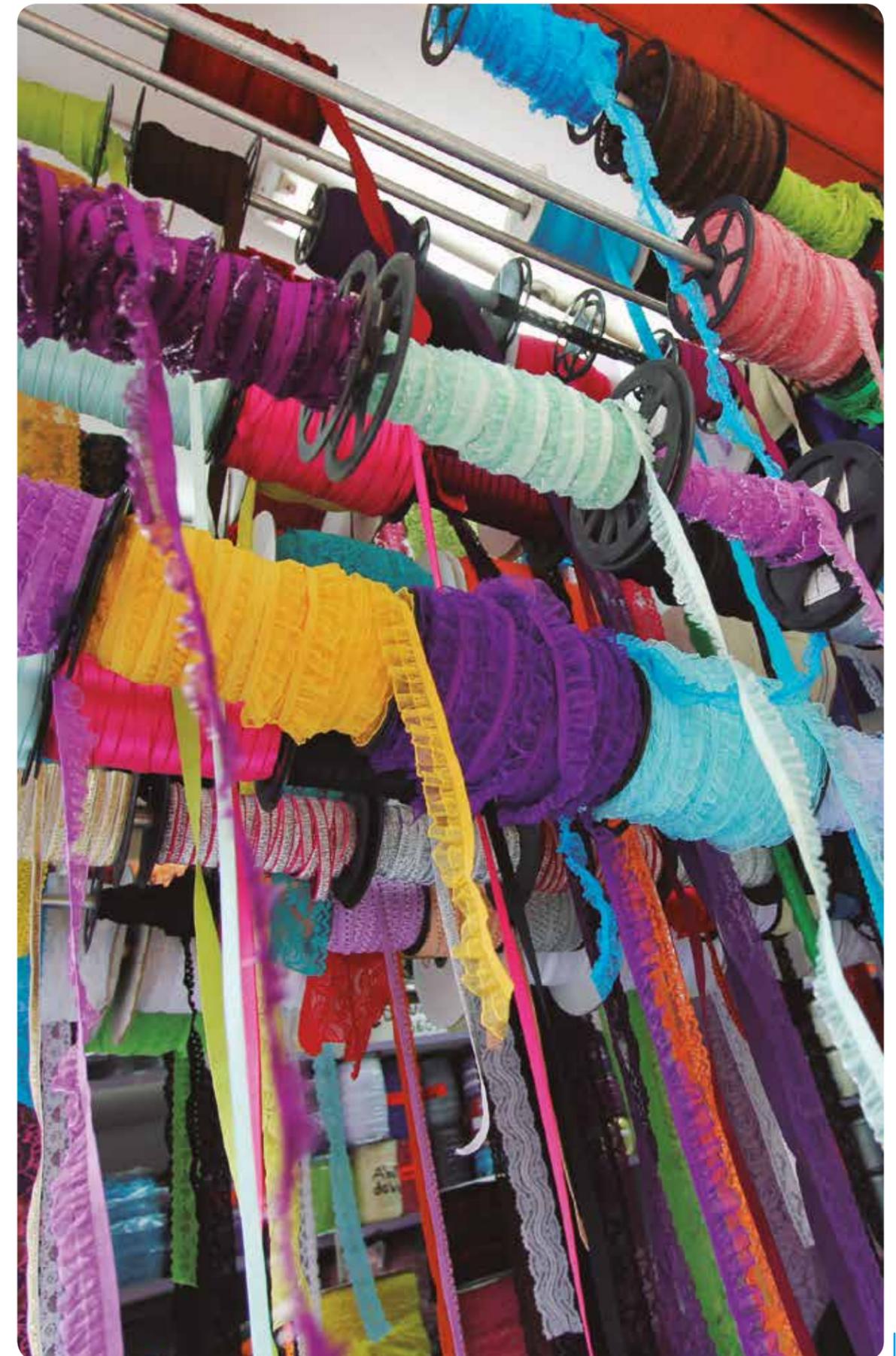
W

Wagner, J. 2007. "Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data". The World Economy.

Wurgler, J. (2000). Financial markets and the allocation of capital. Journal of financial economics, 58(1-2), 187-214.

Z

Zegarra, J. (2008). La telefonía móvil entre los productores y comerciantes de la Feria 16 de Julio de El Alto, Bolivia.



ANEXOS

ANEXO 1: CRITERIOS PARA DETERMINAR A LAS MIPYME FORMALES

Según Ley N° 30056⁹², que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial; ubica a las micro, pequeñas y medianas empresas en alguna de las siguientes categorías empresariales establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

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 1700.

Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.



Con el objetivo de determinar el número de empresas que cumplen con las características de Mipyme, la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos (OGEIEE) tomó como base el Registro Único de Contribuyentes (RUC) del 2017, cuya fuente es la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat). Esa información se ajustó a los criterios de la reserva tributaria, según lo establecido por el Código Tributario⁹³. Además, se aplicaron los criterios de selección que a continuación se detallan para determinar el número de Mipyme formales:

RUC vigente

El RUC⁹⁴ es el padrón que contiene los datos de identificación de las actividades económicas y otras informaciones relevantes de los sujetos inscritos. El Número RUC es único y consta de once dígitos, siendo de uso obligatorio en toda declaración o trámite que se realice ante la Sunat.

Por otra parte, el número de RUC puede perder su vigencia en los siguientes casos:

- Quiebra o disolución de la empresa.
- Fusión o escisión de la empresa.
- Fallecimiento del contribuyente, si es persona natural.
- Baja temporal, a solicitud del contribuyente por suspensión de actividad.
- Baja de oficio, proceso a través del cual la Sunat verifica el comportamiento tributario de los contribuyentes inscritos en el RUC.

Con la aplicación de este criterio, se seleccionó a las empresas que desarrollaron actividades económicas formales durante el 2017 (suponiendo que el RUC vigente es una condición necesaria para ser empresa formal).

93 El artículo 85 del Texto Único Ordenado del Código Tributario (TUO) señala lo siguiente: Tendrá carácter de información reservada, y únicamente podrá ser utilizada por la Administración Tributaria, para sus fines propios, la cuantía y la fuente de las rentas, los gastos, la base imponible o, cualesquiera otros datos relativos a ellos, cuando estén contenidos en las declaraciones e informaciones que obtenga por cualquier medio de los contribuyentes, responsables o terceros.

94 Si bien es obligación de los contribuyentes la modificación y/o actualización permanente de la información registrada en el RUC, algunos contribuyentes no comunican oportunamente el cambio de dichos cambios.

Con la aplicación de este secundocriterio se identificó a los contribuyentes que tuvieron ingresos por la explotación de alguna actividad económica.

Tipo del contribuyente

El sistema del Registro Único de Contribuyentes identifica al contribuyente por el tipo de organización que asume para desarrollar su actividad económica, sea como persona natural o jurídica, en sus diferentes modalidades y según la naturaleza de la actividad que desarrollará. Los tipos de contribuyentes considerados son:

- Persona natural con negocio
- Sociedad conyugal
- Sucesión indivisa
- Empresa individual de responsabilidad limitada
- Sociedad civil
- Sociedad irregular
- Sociedad en comandita simple
- Sociedad colectiva
- Universidades, centros educativos y culturales
- Comunidad campesina, nativa y comunal
- Cooperativas, SAIS, CAPS
- Empresa de propiedad social
- Sociedad anónima
- Sociedad en comanditas por acciones
- Sociedad comercial de responsabilidad limitada
- Sociedad anónima abierta
- Sociedad anónima cerrada
- Sociedad minera de responsabilidad limitada



Actividad económica

Otro criterio de selección aplicado al RUC del 2017 fue la variable 'actividad económica'. Esta información es declarada por el contribuyente y registrada en el sistema del RUC, según las definiciones contenidas en la CIU⁹⁶ revisión 3.

Renta de tercera categoría

Según la legislación tributaria⁹⁵, la renta de tercera categoría se refiere a los ingresos generados por la explotación de cualquier actividad económica o de servicios y, en general, de cualquier otra actividad que constituya un negocio habitual de compra, producción, venta, permuta o disposición de bienes.

Los ingresos generados por desarrollar una actividad empresarial efectuada por personas naturales y/o jurídicas están afectos al Impuesto a la Renta de Tercera Categoría, para lo que es elección del contribuyente acogerse a uno de los siguientes regímenes tributarios vigentes:

- Régimen Único Simplificado (RUS)
- Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)
- Régimen MYPE Tributario (RMT)
- Régimen General (RG)

La CIU es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme elaborada y divulgada por la oficina de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), esto con el objeto de satisfacer las necesidades de los que buscan datos económicos clasificados conforme a categorías de las actividades económicas comparables internacionalmente.

La CIU comprende un sistema de notación alfanumérico y presenta jerárquicamente cuatro niveles de clasificación integrados entre sí en el orden siguiente: sección, división, grupo y clase.

Se revisaron las secciones, las divisiones, los grupos y las clases contenidas en la CIU y se seleccionaron las actividades económicas que tienen por objetivo generar lucro. Esta clasificación permitió identificar a los contribuyentes que desarrollan actividades lucrativas. Según este criterio, las secciones no incluidas en el presente estudio son:

Sección:

J: Intermediación financiera; se excluye la clase 6511 Banca Central

L: Administración pública y defensa

P: Hogares privados con servicio doméstico

O: Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales, del cual se excluye la división 91 (actividades de asociaciones)

Q: Organizaciones y órganos extraterritoriales

Con la aplicación de los criterios descritos al Registro Único del Contribuyente, se determinó un registro de **1908 829** empresas formales para el 2017.

Estructura jerárquica de la CIU revisión 3

Nivel	Categoría	Nomenclatura
Nivel 1	Sección	Alfanumérico (A - Q)
Nivel 2	División	2 dígitos
Nivel 3	Grupo	3 dígitos
Nivel 4	Clase	4 dígitos

Fuente: INEI
Elaboración: PRODUCE-OEE

ANEXO 2: REGÍMENES TRIBUTARIOS

El Impuesto a la Renta de Tercera categoría, tal como lo indica el artículo 28° y todos sus incisos del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (IR), grava la renta obtenida por la realización de las diversas actividades empresariales que desarrollan las personas naturales y jurídicas. Generalmente estas rentas se producen por la participación conjunta de la inversión del capital y el trabajo.

Para los efectos de esta renta existen cuatro regímenes tributarios: el Régimen General del Impuesto a la Renta (REG), Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) y el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS) y el Régimen MYPE Tributario (RMT).

Nuevo Régimen Único Simplificado – Nuevo RUS⁹⁷

El Nuevo RUS fue aprobado por Decreto Legislativo N° 937 y normas modificatorias. A dicho régimen pueden acogerse las personas naturales, sucesiones indivisas domiciliadas en el país que exclusivamente obtengan rentas por actividades empresariales. Asimismo, pueden acogerse personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país que perciban rentas de cuarta categoría únicamente por actividades de oficios⁹⁸.

Los requisitos para acogerse a este régimen son⁹⁹:

- El monto de los ingresos brutos no debe superar los S/. 96 000 en el transcurso de cada año, o los S/. 8000 durante algún mes en particular. Esto, no será de aplicación a los sujetos que se encuentren ubicados en la “Categoría Especial”¹⁰⁰.

- El valor de los activos fijos afectados a la actividad con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 70 000.
- Las adquisiciones y compras relacionadas con el giro del negocio no deben superar los S/. 96 000 en el transcurso de cada año o los S/. 8000 durante algún mes. Esto, no será de aplicación a los sujetos que se encuentren ubicados en la “Categoría Especial”.
- Realizar actividades en un sólo establecimiento o una sede productiva.

A la vez existen ciertas actividades económicas que no se pueden acoger al Nuevo RUS. En ese sentido no podrán acogerse al presente Régimen los sujetos que¹⁰¹:

- Presten el servicio de transporte de carga de mercancías siempre que sus vehículos tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM (Toneladas Métricas).
- Presten el servicio de transporte nacional o internacional de pasajeros.
- Efectúen y/o tramiten cualquier régimen, operación o destino aduanero; excepto se trate de contribuyentes:

- Cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera, que realicen importaciones para el consumo que no excedan de US\$ 500 (quinientos y 00/100 dólares americanos) por mes, de acuerdo a lo señalado en el Reglamento.
- Que efectúen exportaciones de mercancías a través de los destinos aduaneros especiales o de excepción previstos en los incisos b) y c) del artículo 98 de la Ley General de Aduanas, con sujeción a la normatividad específica que las regule; y/o,
- Que realicen exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación, al amparo de lo dispuesto en la normatividad aduanera.

- Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
- Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana; los intermediarios y/o auxiliares de seguros.
- Sean titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- Sean titulares de agencias de viaje, propagandas y/o publicidad.

- Realicen venta de inmuebles.
- Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.
- Entreguen bienes en consignación.
- Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- Realicen alguna de las operaciones gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC).
- Realicen operaciones afectas al Impuesto a la Venta del Arroz Pilado (IVAP).

Dentro de las obligaciones que tiene la empresa que se acoge al Nuevo RUS se encuentran las siguientes: (I) realizar el pago mensual de la cuota que le corresponde de acuerdo a sus ingresos brutos o adquisiciones de acuerdo al Cronograma de Obligaciones Tributarias y (II) sustentar la tenencia de la mercadería mediante los comprobantes de pago correspondientes, que serán archivados cronológicamente.

A la vez, podrán emitirse solo los siguientes comprobantes de pago:

- Boleta de Venta
- Tickets
- Cintas emitidas por máquinas registradoras sin derecho a crédito fiscal

97 Fuente: Guía y Legislación Tributaria – Sunat

98 Numeral 2.1 del artículo 2° del Decreto Legislativo N° 937

99 Artículo 3° del Decreto Legislativo N° 937

100 Los siguientes sujetos podrán ubicarse en la “Categoría Especial”, siempre que el total de sus ingresos brutos y de sus adquisiciones anuales no exceda, cada uno, de S/ 60 000: a) Sujetos que se dediquen únicamente a la venta de frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos, raíces, semillas y demás bienes especificados en el Apéndice I de la Ley del IGV e ISC, realizada en mercados de abastos. b) Sujetos dedicados exclusivamente al cultivo de productos agrícolas y que vendan sus productos en su estado natural.

101 Numeral 3.2 del artículo 3° del Decreto Legislativo N° 937.

El Nuevo RUS reúne un solo pago mensual al impuesto a la renta, impuesto general a las ventas, impuesto de promoción municipal. Así, sustituye con un único tributo, de liquidación mensual, tres impuestos.

De cumplir con los requisitos para ser contribuyente del Nuevo RUS, la empresa debe verificar a cuál de las dos (2) categorías pertenecen sus niveles de ingresos y adquisiciones para cumplir con sus obligaciones tributarias.

- Sujetos dedicados exclusivamente al cultivo de productos agrícolas y que vendan sus productos en su estado natural.

Los contribuyentes ubicados en la "Categoría Especial del NUEVO RUS" deberán presentar anualmente una declaración jurada informativa a fin de señalar sus 5 (cinco) principales proveedores, en la forma, plazo y condiciones que establezca la Sunat.

• Actividades de servicio, entendiéndose como tales a cualquier otra actividad no señalada expresamente en el inciso anterior.

Los requisitos para acogerse a este régimen son¹⁰⁵:

• Los ingresos netos anuales no deben superar los S/. 525 000

• El monto de las adquisiciones¹⁰⁶ afectadas a la actividad acumuladas anuales no deben superar los S/. 525 000.

• El valor de los activos fijos afectados a la actividad, exceptuando predios y vehículos, no supere los S/. 126 000.

• El personal afectado a la actividad no debe ser mayor a 10 personas por turno de trabajo.

• No prestar ninguno de los servicios no permitidos en forma expresa para este régimen que se encuentran en el inciso b) del artículo 118° de la LIR.

Los contribuyentes que se acojan al RER deben cumplir con declarar y pagar mensualmente el Impuesto a la Renta equivalente al 1,5% de sus ingresos netos mensuales provenientes de sus rentas de tercera categoría, así como el 18% correspondiente al IGV y al Impuesto de Promoción Municipal.

De la misma forma, existen contribuyentes que se encuentran impedidos¹⁰⁷ de acogerse al RER y son los que se dediquen a las siguientes actividades¹⁰⁸:

• Realicen actividades calificadas como contratos de construcción según las normas del IGV, aunque no estén gravadas con ese impuesto.

• Presten el servicio de transporte de carga de mercancías siempre que sus vehículos tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM (Toneladas Métricas).

• Presenten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.

• Organicen cualquier tipo de espectáculo público.

• Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana; los intermediarios y/o auxiliares de seguros.

• Sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.

• Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.

• Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, y otros productos derivados de los Hidrocarburos¹⁰⁹.

• Realicen venta de inmuebles.

• Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.

• Realicen las siguientes actividades, según la revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIU Revisión 4 aplicable en el Perú según las normas correspondientes:

- Médicos y odontólogos.

- Veterinarias.

- Jurídicas.

- Contabilidad, teneduría de libros y auditoría, consultoría fiscal.

- Arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico.

- Programa c i ó n informática, consultoría de informática y actividades conexas; actividades de servicios de información; edición de programas de informática y de software en línea y reparación de ordenadores y equipo periféricos.

- A s e s o r a m i e n t o empresarial y en materia de gestión.

- Obtengan rentas de fuente extranjera¹¹⁰.

Dentro de las obligaciones que deben de cumplir los contribuyentes de este Régimen Especial, se encuentran las siguientes:

- Presentación de la declaración correspondiente establecida por el cronograma de vencimientos de obligaciones tributarias mensuales.

- Los sujetos del presente Régimen anualmente presentarán una declaración jurada la misma que se presentará en la forma, plazos y condiciones que señale la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat). Dicha declaración corresponderá al inventario realizado el último día del ejercicio anterior al de la presentación.

- El pago del impuesto mensual IGV-Renta y demás obligaciones tributarias (Si no se presenta la declaración del impuesto dentro del plazo legal se generará una infracción y con ella una multa).

- Deberán registrar sus operaciones en los registros de ventas e ingresos y en los registros de compras¹¹¹.

Tipos de comprobantes que pueden emitir:

- Facturas

- Boletas de Venta

- Tickets emitidos por máquinas registradoras que dan derecho al crédito fiscal

- Factura electrónica a través de Sunat virtual

Categorías del Nuevo RUS

Categorías	Ingresos brutos o adquisiciones mensuales	Cuota mensual (S/.)
1	Hasta S/. 5000	20
2	Más de S/. 5000 hasta S/. 8000	50

Fuente: Sunat

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Existe una "Categoría Especial" dirigida a aquellos contribuyentes cuyos ingresos brutos y compras que no superen los S/. 60, 000 nuevos soles anuales, es decir, que la cuota aplicable de pago será de S/. 0.00, quedarán exentos de realizar declaraciones y pago alguno.¹⁰²

Los casos aplicables para esta categoría especial son los siguientes¹⁰³:

- Sujetos que se dediquen únicamente a la venta de frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos, raíces, semillas y demás bienes especificados en el Apéndice I de la Ley del IGV e ISC, realizada en mercados de abastos.

Régimen Especial de Renta – RER¹⁰⁴

El RER se encuentra regulado en el Capítulo XV (artículo 117° al 124°-A) de la Ley del Impuesto a la Renta y en el Capítulo XV (artículos 76° al 85°) del Reglamento. Es un régimen tributario enfocado a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, domiciliadas en el país, que obtengan rentas de tercera categoría procedentes de:

• Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a la venta de bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.

102 Resolución de Superintendencia N° 032-2004/Sunat.

103 Numeral 7.2 del artículo 7° del Decreto Legislativo N° 937

104 Fuente: Guía Tributaria - Sunat

105 Artículos 117° al 124° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, modificado por el D.L N° 968 y por el D.L N° 1112.

106 Las adquisiciones a las que se hace referencia no incluyen las de los activos fijos.

107 Estas exclusiones se han dado a lo largo del tiempo debido a criterios adoptados a partir de casos observados por la administración tributaria con el fin de evitar mayores riesgos a la evasión y elusión en el pago de impuestos.

108 Artículo 118° del D.S.179-2004-EF TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

109 De acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustible Líquidos y otros productos derivados de Hidrocarburos.

110 Incorporado por la tercera disposición complementaria modificatoria del Decreto Legislativo N° 1269, publicado el 20.12.2016, vigente a partir del 1.1.2017.

111 Artículos 117° al 124° del D. S. N° 179-2004-EF TUO de la Ley del Impuesto a la Renta y modificatorias, y normas de la Planilla Electrónica.

Régimen MYPE Tributario (RMT)¹¹²

Mediante Decreto Legislativo N° 1269, vigente desde el 01.01.2017, se ha creado el Régimen MYPE Tributario, la misma que comprende a Personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, las asociaciones de hecho de profesionales y similares que obtengan rentas de tercera categoría, domiciliadas en el país y cuyos ingresos netos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable.

No están comprendidos en el RMT los que incurran en cualquiera de los siguientes supuestos¹¹³:

- Quienes tengan vinculación, directa o indirectamente, en función del capital con otras personas naturales o jurídicas; y, cuyos ingresos netos anuales en conjunto superen el límite de 1700 UIT.
- Sean sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento permanente en el país de empresas unipersonales, sociedades y entidades de cualquier naturaleza constituidas en el exterior.
- Quienes en el ejercicio gravable anterior hayan obtenido ingresos netos anuales superiores a 1700 UIT.

Los contribuyentes que cumplan con los requisitos previos, podrán incluirse en el RMT, y deberá considerar:



- De iniciar actividades, podrá acogerse con la declaración jurada mensual del mes de inicio de actividades, efectuada dentro de la fecha de su vencimiento.
- Si proviene del RER, podrá acogerse en cualquier mes del ejercicio gravable, mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda.
- Si proviene del Régimen General, podrá afectarse con la declaración del mes de enero del ejercicio gravable siguiente.
- Si proviene del NRUS, podrá acogerse en cualquier mes del ejercicio gravable, mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda.

Además, por el año 2017, la Sunat incorporará de oficio a los contribuyentes que al 31.12.2016 estuvieron tributando en el Régimen General y cuyos ingresos netos del ejercicio 2016 no superaron las 1700 UIT, salvo que por el período de enero de 2017 se hayan acogido al Nuevo RUS (NRUS) o al Régimen Especial de Renta (RER), con la declaración correspondiente al mes de enero del 2017, sin perjuicio que la Sunat pueda en virtud de su facultad de fiscalización incorporar a estos sujetos en el Régimen General de corresponder.

Respecto al Impuesto a pagar, los Pagos a cuenta se determina conforme a lo siguiente:

Pagos a cuenta del Impuesto a la Renta

Ingresos netos anuales	Pagos a cuenta
Hasta 300 UIT	1%
Más de 300 UIT hasta 1700 UIT	Coficiente o 1.5%

Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Además, deberá presentar declaración jurada anual para determinar el impuesto a la renta, de acuerdo con tasas progresivas y acumulativas que se aplican a la renta neta¹¹⁴:

Tasa del Impuesto RMT

Renta neta anual	Tasas
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29,5%

Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

De otro lado, dentro de las obligaciones que deben de cumplir los contribuyentes del RMT es que deben llevar los siguientes libros contables:

Ingresos netos anuales hasta 300 UIT: Registro de ventas, registro de compras y Libro Diario de formato simplificado.

Ingresos netos anuales superiores a 300 UIT obligados a llevar libros según art. 65° de la Ley del Impuesto a la Renta.

Respecto a los comprobantes de pago que pueden emitir los sujetos del RMT al realizar sus ventas o prestar sus servicios son boletas de ventas o Tickets, facturas, notas de crédito, notas de débito, guías de remisión remitente y/o transportista, en los casos que se realice traslado de mercaderías.

Régimen General de Renta – REG¹¹⁵

El Régimen General no establece condiciones ni requisitos para acogerse; por lo tanto, cualquier empresa legalmente establecida puede acogerse a este régimen y al IGIV.

De manera que puedan acogerse a este régimen las personas naturales y jurídicas que generen rentas de tercera categoría, la adopción del mismo puede realizarse en cualquier momento del año si el contribuyente proviene del Nuevo RUS, RER o RMT, o con la inscripción en el RUC de ser el caso, en el mes en que inicie actividades.

De acuerdo a lo mencionado, si bien no existe un requisito esencial para formar parte del régimen general, ya sea porque se decide registrar en este o debido a que surgió un traslado de un régimen a otro, este régimen ampara también como contribuyentes a personas naturales, sucesiones indivisas, sociedades conyugales y asociaciones de hecho de profesionales

y similares, todas estas con negocio puesto que están conducidas a obtener una ganancia producto de sus actividades empresariales¹¹⁶.

En el Régimen General, los contribuyentes tienen derecho a deducir sus gastos o costos para fines tributarios. Por lo tanto, cuando obtienen bienes y/o servicios necesarios para su actividad, deberán pedir que le otorguen facturas, recibos por honorarios, o ticket que den derecho al crédito fiscal y/o que permitan sustentar gasto o costo.

Las obligaciones que todo contribuyente del régimen general debe seguir son:

- Realizar el pago de los montos mensuales a cuenta establecidos referentes al impuesto a la renta.
- Llevar el registro de todas las operaciones realizadas por la empresa en los libros y registros correspondientes.
- Inscribirse en los registros de la Sunat.
- Presentar una declaración anual con el fin de regularizar el pago del Impuesto a la Renta.



ANEXO 3: RESULTADOS ADICIONALES DE LA MATRIZ DE TRANSICIÓN

Matriz de empresas sobrevivientes

Matriz de transición de empresas nacidas en 2008, desde 2009-2017

2009 \ 2017	2017				TOTAL
	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	
Microempresa	27 980	1765	28	120	29 893
Pequeña	887	916	56	175	2034
Mediana	10	12	2	26	50
Grande	17	12	3	66	98
Total	28 894	2705	89	387	32 075

Nota: El estrato 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 del Contribuyente 2008-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Matriz de transición de empresas nacidas en 2009, desde 2009-2017

		2017				TOTAL
		Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	
2010	Microempresa	30 933	1865	27	83	32 908
	Pequeña	1045	1129	53	170	2397
	Mediana	19	12	3	25	59
	Grande	31	6	6	85	128
	Total	32 028	3 012	89	363	35 492

Nota: El estrato 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 del Contribuyente 2009-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Matriz de transición de empresas nacidas en 2010, desde 2011-2017

		2017				TOTAL
		Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	
2011	Microempresa	35 824	1915	26	79	37 844
	Pequeña	1210	1280	51	147	2688
	Mediana	27	13	5	18	63
	Grande	29	18	11	88	146
	Total	37 090	3226	93	332	40 741

Nota: El estrato 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 del Contribuyente 2010-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Matriz de empresas totales (sobrevivientes y no sobrevivientes)

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2008 hasta 2017

		2017				Salieron	TOTAL
		Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa		
2008	Microempresa	429 592	11 458	195	749	552 980	994 974
	Pequeña	13 076	12 783	704	1664	21 276	49 503
	Mediana	297	336	124	564	520	1841
	Grande	608	404	194	3381	1127	5714

Nota: El estrato 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 del Contribuyente 2008-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2009 hasta 2017

		2017				Salieron	TOTAL
		Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa		
2009	Microempresa	488 316	13 299	183	735	571 702	1 074 235
	Pequeña	13 638	14 582	822	1805	19 790	50 637
	Mediana	307	334	139	670	435	1885
	Grande	557	340	174	3549	867	5487

Nota: El estrato 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 del Contribuyente 2009-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2010 hasta 2017

		2017				Salieron	TOTAL
		Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa		
2010	Microempresa	548 658	14 077	204	671	574 481	1 138 091
	Pequeña	16 092	17 254	809	1673	19 761	55 589
	Mediana	354	450	182	621	424	2031
	Grande	655	440	236	4142	869	6342

Nota: El estrato 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 del Contribuyente 2010-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

ANEXO 4: CARACTERÍSTICAS DE LA ENCUESTA NACIONAL DE EMPRESAS 2017

La Encuesta Nacional de Empresas 2017 (ENE 2017), recopiló información de las empresas que desarrollaron actividades económicas en los 24 departamentos del país y en la Provincia Constitucional del Callao. Asimismo, el período de referencia es el año 2016. La población objetivo está conformada por las empresas formales localizadas en el territorio nacional y que en el año 2016 tuvieron ventas iguales o mayores a 13 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Respecto a la cobertura sectorial, la ENE 2017, recopiló información, según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) revisión 4, en los siguientes sectores:

- Pesca.
- Explotación de minas y canteras
- Industrias manufactureras
- Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
- Suministro de agua; evacuación de aguas residuales
- Construcción
- Comercio al por mayor y al por menor
- Transporte y almacenamiento
- Actividades de alojamiento y servicios de comidas
- Información y comunicaciones
- Actividades financieras.
- Actividades inmobiliarias
- Actividades profesionales, científicas y técnicas
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo a las empresas
- Enseñanza privada.
- Atención de la salud humana y de asistencia social privada
- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas
- Otras actividades de servicios

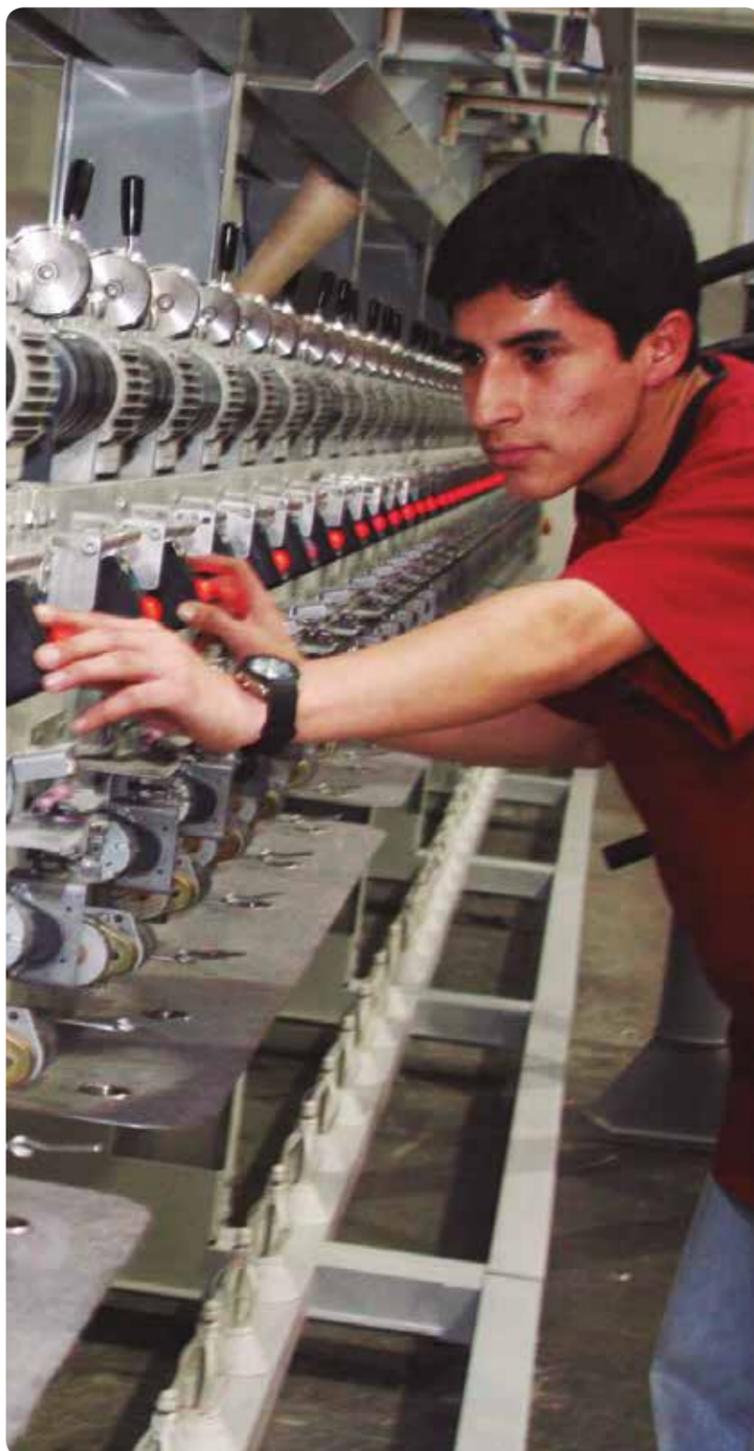
El marco de empresas estuvo conformado por 426 mil 316 empresas que provienen del Directorio Central de Empresas y Establecimientos, el cual es actualizado con información del Padrón de Contribuyentes de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) y de las operaciones estadísticas que ejecuta el Instituto Nacional de Estadística e Informática. El marco contiene a las grandes, medianas, pequeñas y parte de las micro empresas dado que el corte inferior es de 13 UIT. Para disminuir la varianza y obtener una mejor representatividad de la muestra se estratificó el marco, para ello se consideró dos estratos, uno autorepresentado o forzoso y otro muestral. El estrato forzoso comprende las grandes empresas y otras que por su importancia es necesaria tenerla en la muestra. El estrato forzoso comprende a 9 mil 173 empresas. El estrato no forzoso (muestral) está conformado por 426 mil 316 empresas, entre medianas, pequeñas y micro empresas.

El tipo de muestra fue probabilística, estratificada, unietápica e independiente a nivel de división de la Clasificación Internacional Industrial (CIIU) revisión 4. El estrato forzoso fue auto representado, cada empresa de este estrato tuvo una probabilidad igual a 1,0 de ser incluida en la muestra. En el estrato no forzoso (muestral), se efectuó el cálculo utilizando el algoritmo de Lavallée-Hidiroglou en cada división de la CIIU Revisión 4.

El tamaño de la muestra de la Encuesta Nacional de la Empresa 2017 fue 22 653 empresas. La muestra es independiente en cada una de las 81 divisiones de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme Rev. 4. La precisión es del 7%, el nivel de confianza es del 95% y la tasa de no respuesta del 15%.

Finalmente, respecto al nivel de inferencia, se puede estimar resultados para los siguientes niveles:

- Nacional
- División de Actividad Económica según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 4.
- Departamental.



Cuadro 1
Microempresas formales, según
regiones, 2012-2017

Región	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Amazonas	7294	8145	8368	9135	9802	11 258
Áncash	39 206	42 555	43 112	45 770	46 671	54 003
Apurímac	9596	11 451	12 950	13 746	14 405	16 595
Arequipa	73 123	82 079	87 371	92 002	93 537	102 819
Ayacucho	14 229	16 361	18 398	20 202	20 863	24 533
Cajamarca	27 293	30 653	31 639	34 569	36 315	41 109
Callao	40 329	46 239	48 892	51 693	52 537	62 330
Cusco	49 248	56 943	60 886	67 539	69 499	72 771
Huancavelica	5046	5895	6315	6997	7319	8 437
Huánuco	17 040	19 571	20 443	22 677	24 418	27 901
Ica	32 654	37 230	40 313	42 165	43 484	46 883
Junín	47 135	53 122	55 280	57 713	59 909	69 961
La Libertad	67 371	75 846	80 457	84 681	86 430	97 488
Lambayeque	45 406	51 021	52 003	54 352	56 407	67 644
Lima	597 448	678 536	716 278	752 047	768 764	828 526
Loreto	21 853	24 958	25 801	27 730	28 863	33 236
Madre de Dios	9067	9 884	10 978	11 277	11 533	14 001
Moquegua	9262	10 265	10 506	10 862	10 941	11 565
Pasco	8242	9468	9 525	10 194	10 503	11 006
Piura	50 489	56 923	59 927	63 019	65 001	82 806
Puno	25 796	29 872	32 080	34 749	36 730	40 407
San Martín	23 143	26 365	27 835	31 592	33 939	38 064
Tacna	22 254	24 664	25 660	26 412	26 875	29 987
Tumbes	9946	10 835	11 408	12 176	12 352	15 564
Ucayali	17 539	20 897	21 859	24 006	24 974	27 954
Total	1 270 009	1 439 778	1 518 284	1 607 305	1 652 071	1 836 848

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Cuadro 2

Pequeñas empresas formales, según regiones, 2012-2017

Región	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Amazonas	239	289	287	305	338	38
Áncash	1501	1609	1584	1359	1347	1227
Apurímac	288	322	344	406	444	432
Arequipa	3180	3374	3408	3545	3771	3344
Ayacucho	476	603	590	625	681	639
Cajamarca	1167	1220	1258	1197	1300	914
Callao	2197	2214	2231	2278	2284	2073
Cusco	1440	1607	1509	1554	1632	1265
Huancavelica	118	129	118	123	125	111
Huánuco	565	674	717	693	767	234
Ica	1469	1580	1509	1453	1462	1258
Junín	1374	1505	1537	1598	1617	956
La Libertad	2829	3010	2999	3110	3306	3030
Lambayeque	1604	1637	1579	1625	1651	1380
Lima	41 473	42 157	42 827	43 709	44 133	39 553
Loreto	1260	1342	1413	1 385	1341	25
Madre de Dios	499	460	367	420	480	35
Moquegua	250	256	253	268	264	259
Pasco	310	338	324	303	340	204
Piura	2097	2210	2193	2313	2249	1812
Puno	1008	1051	1095	1172	1235	1035
San Martín	931	1015	1103	1149	1195	63
Tacna	700	735	714	705	741	502
Tumbes	331	341	334	340	327	247
Ucayali	937	1030	1020	1029	1055	66
Total	68 243	70 708	71 313	72 664	74 085	60 702

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Cuadro 3

Medianas empresas formales, según regiones, 2012-2017

Región	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Amazonas	10	14	11	12	9	2
Áncash	40	35	52	38	33	22
Apurímac	1	10	8	5	11	4
Arequipa	114	103	100	104	97	71
Ayacucho	15	12	22	21	24	15
Cajamarca	32	39	35	37	32	37
Callao	82	84	98	92	92	78
Cusco	32	38	38	41	42	20
Huancavelica	2	1	2	1	3	2
Huánuco	20	16	17	15	28	8
Ica	31	34	39	39	36	28
Junín	42	48	43	55	42	26
La Libertad	79	88	91	80	86	71
Lambayeque	56	51	52	46	53	36
Lima	1626	1679	1714	1808	1730	1458
Loreto	42	38	53	43	43	4
Madre de Dios	21	20	14	21	17	4
Moquegua	6	5	7	8	10	6
Pasco	3	6	7	7	8	5
Piura	53	62	84	80	75	57
Puno	38	30	29	66	40	29
San Martín	23	25	36	31	38	14
Tacna	28	22	21	15	25	16
Tumbes	13	13	12	10	12	11
Ucayali	42	47	50	37	35	10
Total	2451	2520	2635	2712	2621	2034

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012-2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Cuadro 4

Mipyme formales por sectores económicos, según estrato empresarial, 2012-2017

Año	Tamaño	Agropecuario	Pesca	Minería	Manufactura	Construcción	Comercio	Servicios
2012	Micro	20 459	2775	7802	123 764	34 830	600 361	480 018
	Pequeña	1770	639	939	7687	4690	28 774	23 744
	Mediana	69	23	52	280	142	1058	827
2013	Micro	22 241	2939	8704	136 607	42 027	665 175	562 085
	Pequeña	1810	687	877	7639	5166	28 135	26 394
	Mediana	80	30	39	260	185	1048	878
2014	Micro	21 833	3011	12764	137 745	43 648	691 164	608 119
	Pequeña	1943	503	722	7457	5309	28 088	27 291
	Mediana	103	25	44	297	193	1047	926
2015	Micro	22 165	2813	12767	140 908	50 004	715 500	663 148
	Pequeña	1926	663	843	7531	4882	28 704	28 115
	Mediana	93	21	59	293	197	1091	958
2016	Micro	21 852	2838	10 673	143 693	52 814	731 643	688 558
	Pequeña	1942	635	833	7600	5087	29 445	28 543
	Mediana	114	22	56	291	192	1039	907
2017	Micro	23 034	2605	8751	151 359	37 500	853 609	759 990
	Pequeña	841	309	568	6642	4286	23 868	24 188
	Mediana	129	24	30	232	130	808	681

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

Fuente: SUNAT, Registro Único del Contribuyente 2012-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Cuadro 5

Evolución de las empresas formales por estrato empresarial, 2012-2017

Año	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Total
2012	1 270 009	68 243	2451	7908	1 348 611
2013	1 439 778	70 708	2520	8306	1 521 312
2014	1 518 284	71 313	2635	8388	1 600 620
2015	1 607 305	72 664	2712	8781	1 691 462
2016	1 652 071	74 085	2621	8966	1 737 743
2017	1 836 848	60 702	2034	9245	1 908 829

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Parámetro referencial para la gran empresa (aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT)

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Cuadro 6

Empresas formales por estrato empresarial, según regiones, 2017

Región	Estrato empresarial				Total
	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	
Amazonas	11 258	38	2	21	11 319
Áncash	54 003	1227	22	74	55 326
Apurímac	16 595	432	4	22	17 053
Arequipa	102 819	3344	71	295	106 529
Ayacucho	24 533	639	15	35	25 222
Cajamarca	41 109	914	37	83	42 143
Callao	62 330	2073	78	352	64 833
Cusco	72 771	1265	20	102	74 158
Huancavelica	8437	111	2	6	8556
Huánuco	27 901	234	8	37	28 180
Ica	46 883	1258	28	125	48 294
Junín	69 961	956	26	94	71 037
La Libertad	97 488	3030	71	280	100 869
Lambayeque	67 644	1380	36	136	69 196
Lima	828 526	39 553	1458	6686	876 223
Loreto	33 236	25	4	112	33 377
Madre de Dios	14 001	35	4	45	14 085
Moquegua	11 565	259	6	23	11 853
Pasco	11 006	204	5	9	11 224
Piura	82 806	1812	57	201	84 876
Puno	40 407	1035	29	242	41 713
San Martín	38 064	63	14	97	38 238
Tacna	29 987	502	16	52	30 557
Tumbes	15 564	247	11	25	15 847
Ucayali	27 954	66	10	91	28 121
Total	1 836 848	60 702	2034	9245	1 908 829

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Parámetro referencial para la gran empresa (aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT)

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Cuadro 7

Mipyme formales, según regiones, 2012-2017

Región	Año					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Amazonas	7543	8448	8666	9452	10 149	11 319
Áncash	40 747	44 199	44 748	47 167	48 051	55 326
Apurímac	9885	11 783	13 302	14 157	14 860	17 053
Arequipa	76 417	85 556	90 879	95 651	97 405	106 529
Ayacucho	14 720	16 976	19 010	20 848	21 568	25 222
Cajamarca	28 492	31 912	32 932	35 803	37 647	42 143
Callao	42 608	48 537	51 221	54 063	54 913	64 833
Cusco	50 720	58 588	62 433	69 134	71 173	74 158
Huancavelica	5166	6025	6435	7121	7447	8556
Huánuco	17 625	20 261	21 177	23 385	25 213	28 180
Ica	34 154	38 844	41 861	43657	44 982	48 294
Junín	48 551	54 675	56 860	59 366	61 568	71 037
La Libertad	70 279	78 944	83 547	87 871	89 822	100 869
Lambayeque	47 066	52 709	53 634	56 023	58 111	69 196
Lima	640 547	722 372	760 819	797 564	814 627	876 223
Loreto	23 155	26 338	27 267	29 158	30 247	33 377
Madre de Dios	9587	10 364	11 359	11 718	12 030	14 085
Moquegua	9518	10 526	10 766	11 138	11 215	11 853
Pasco	8555	9812	9856	10 504	10 851	11 224
Piura	52 639	59 195	62 204	65 412	67 325	84 876
Puno	26 842	30 953	33 204	35 987	38 005	41 713
San Martín	24 097	27 405	28 974	32 772	35 172	38 238
Tacna	22 982	25 421	26 395	27 132	27 641	30 557
Tumbes	10 290	11 189	11 754	12 526	12 691	15 847
Ucayali	18 518	21 974	22 929	25 072	26 064	28 121
Total	1 340 703	1 513 006	1 592 232	1 682 681	1 728 777	1 908 829

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Parámetro referencial para la gran empresa (aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT)

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012-2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIIE

Cuadro 8

Mipyme formales por ventas anuales en rangos de UIT, según región, 2017

Departamento	Rango de ventas UIT anuales						Total de Mipyme
	Hasta 13 UIT]13-75]]75-150]]150-850]]850-1700]]1700-2300]	
Amazonas	10 851	365	42	32	6	2	11 298
Áncash	46 338	6608	1057	1104	123	22	55 252
Apurímac	13 979	2249	367	395	37	4	17 031
Arequipa	82 285	17 633	2901	2967	377	71	106 234
Ayacucho	20 921	3108	504	555	84	15	25 187
Cajamarca	35 672	4687	750	810	104	37	42 060
Callao	51 762	8969	1599	1840	233	78	64 481
Cusco	61 439	10 012	1320	1110	155	20	74 056
Huancavelica	7488	825	124	102	9	2	8550
Huánuco	26 059	1683	159	211	23	8	28 143
Ica	38 386	7396	1101	1114	144	28	48 169
Junín	61 634	7374	953	854	102	26	70 943
La Libertad	80 151	14 949	2388	2685	345	71	100 589
Lambayeque	57 023	9354	1267	1214	166	36	69 060
Lima	656 003	143 347	29 176	34 253	5300	1458	869 537
Loreto	32 413	803	20	24	1	4	33 265
Madre de Dios	13 261	701	39	34	1	4	14 040
Moquegua	9639	1610	316	237	22	6	11 830
Pasco	9699	1107	200	189	15	5	11 215
Piura	70 793	10 430	1583	1624	188	57	84 675
Puno	33 893	5687	827	918	117	29	41 471
San Martín	37 009	1015	40	58	5	14	38 141
Tacna	25 007	4442	538	460	42	16	30 505
Tumbes	13 332	1986	246	216	31	11	15 822
Ucayali	27 145	763	46	61	5	10	28 030
Total	1 522 182	267 103	47 563	53 067	7635	2034	1 899 584

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Cuadro 9

Mipyme formales por estrato empresarial, según sección CIU, 2017

Sección	Descripción de la sección CIU	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	23 034	841	129	347	24 351
B	Pesca	2605	309	24	78	3016
C	Explotación de minas y canteras	8751	568	30	402	9751
D	Industrias manufactureras	151 359	6642	232	1343	159 576
E	Suministro de electricidad, gas y agua	1268	135	9	101	1513
F	Construcción	37 500	4286	130	506	42 422
G	Comercio	853 609	23 868	808	3471	881 756
H	Hoteles y restaurantes	174 369	2461	45	148	177 023
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	121 032	7628	227	1001	129 888
J	Intermediación financiera	3199	241	16	182	3638
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	199 086	9,970	317	1281	210 654
L	Enseñanza(privada)	14 338	59	1	59	14 457
M	Servicios sociales y de salud	22 156	1087	26	113	23 382
N	Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	224 542	2607	40	213	227 402
Total		1 836 848	60 702	2034	9245	1 908 829

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Parámetro referencial para la gran empresa (aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT)
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Cuadro 10

Mipyme formales por rango de trabajadores, según regiones, 2017

Regiones	Rango de trabajadores							Total de Mipyme
	[0-5]	[6-10]	[11-20]	[21-50]	[51-100]	[101-200]	201 a más	
Amazonas	11 091	124	61	32	8	3	0	11 319
Áncash	54 265	544	305	147	36	21	8	55 326
Apurímac	16 854	107	45	35	5	4	3	17 053
Arequipa	102 250	2042	1191	655	200	113	78	106 529
Ayacucho	24 905	169	75	48	19	2	4	25 222
Cajamarca	41 111	495	294	167	46	22	8	42 143
Callao	61 973	1199	815	466	190	81	109	64 833
Cusco	72 475	829	463	254	79	38	20	74 158
Huancavelica	8 479	35	27	9	4	1	1	8 556
Huánuco	27 527	357	177	82	26	8	3	28 180
Ica	46 695	827	459	206	61	22	24	48 294
Junín	69 833	620	325	175	40	21	23	71 037
La Libertad	97 452	1710	951	492	133	85	46	100 869
Lambayeque	67 501	898	452	209	80	34	22	69 196
Lima	826 597	21 235	13 696	8655	2968	1533	1539	876 223
Loreto	32 343	490	287	156	54	31	16	33 377
Madre de Dios	13 783	157	97	38	5	3	2	14 085
Moquegua	11 482	197	90	52	12	17	3	11 853
Pasco	10 987	129	62	31	11	1	3	11 224
Piura	82 425	1195	646	383	126	57	44	84 876
Puno	41 022	336	197	111	28	9	10	41 713
San Martín	37 182	586	272	138	33	17	10	38 238
Tacna	29 858	360	191	108	24	11	5	30 557
Tumbes	15 565	139	68	56	14	2	3	15 847
Ucayali	27 259	419	241	129	41	17	15	28 121
Total	1 830 914	35 199	21 487	12 834	4243	2153	1999	1 908 829

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

6Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

