

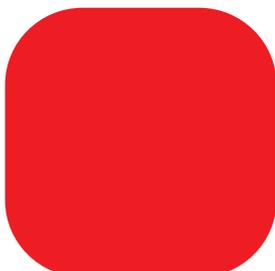
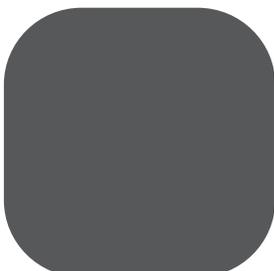
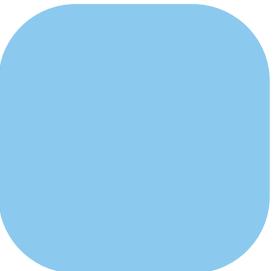
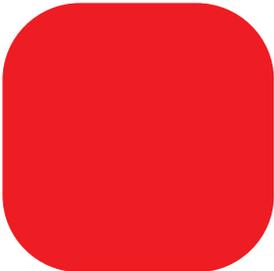
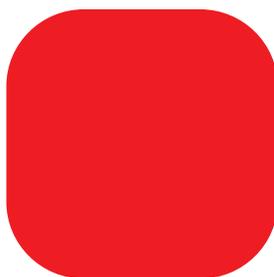


PERÚ

Ministerio
de la Producción

LAS MIPYME EN CIFRAS

2016





PERÚ

Ministerio
de la Producción

LAS
MIPYME
EN CIFRAS

2016

LAS MIPYME EN CIFRAS 2016

Editado por:

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

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

www.produce.gob.pe

1era Edición, Diciembre 2017

HECHO EL DEPOSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ N° 2018-00222

Se terminó de imprimir en Enero del 2018 en

NANUK E.I.R.L.

Las Acacias 388, Sta. Inés - Chaclacayo

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

**Directora General de la Oficina General de Evaluación
de Impacto y Estudios Económicos**

Lourdes del Pilar Álvarez Chavez

Director de la Oficina de Estudios Económicos

Renzo José Figueroa Palomino

Equipo Técnico

Mario Junior Huarancca Bellido

Yngrid Nelly Coronado Ayala

María Alejandra Barrientos Chavez

Eddy Santiago Zevallos Quispe

Daniel Gerardo Vásquez Benites

Victor Jesús Gamarra Echenique

Daniel Jesús Vargas Canchan

Edinson Edu Tolentino Raymondi

Pedro Alcides Loayza Taype

Dirección de arte

Christian Quispe

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos.

Oficina de Estudios Económicos

Diciembre - 2017

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
INFOGRAFÍA: RESUMEN EJECUTIVO

CAPITULO 1

LA ECONOMÍA EN EL PERIODO 2012-2016

PAG. 12

CAPITULO 2

CARACTERIZACIÓN DE LAS MIPYME FORMALES

PAG. 20

- 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
- 2.7. Mipyme según tipo de contribuyente

CAPITULO 3

CAPÍTULO TRIBUTARIO

PAG. 34

CAPITULO 4

LAS MIPYME Y EL EMPLEO

PAG. 40

- 4.1. Características generales del empleo en las Mipyme
- 4.2. Los salarios en las Mipyme

CAPITULO 5

TRABAJADOR INDEPENDIENTE

PAG. 48

CAPITULO 6

DINÁMICA EMPRESARIAL

PAG. 60

- 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

CAPITULO 7

FINANCIAMIENTO A LAS MIPYME

PAG. 78

- 7.1. Situación de la oferta de financiamiento a las Mipyme
 - 7.1.1. Cobertura y distribución
 - 7.1.2. Número de deudores Mipyme
 - 7.1.3. Saldo de créditos otorgados a las Mipyme
 - 7.1.4. Indicadores de calidad de crédito otorgado a las Mipyme
- 7.2. Situación de la demanda por financiamiento

CAPITULO 8

COMERCIO EXTERIOR DE LAS MIPYME**PAG. 92**

- 8.1. Exportaciones
 - 8.1.1. Intensidad tecnológica de las exportaciones
 - 8.1.2. Análisis de los productos exportados según tamaño
 - 8.1.3. Complejidad de las exportaciones
- 8.2. Importaciones
 - 8.2.1. Importaciones de acuerdo a la Clasificación de uso o destino económico (CUODE)
 - 8.2.2. Importaciones de acuerdo al país de origen

CAPITULO 9

PERFIL DE LA MUJER EMPRESARIA**PAG. 112**

- 9.1. Percepción de los conductores

CAPITULO 10

LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC) EN EL TEJIDO EMPRESARIAL**PAG. 130**

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

CAPITULO 11

INFORMALIDAD TRIBUTARIA EN LA MICROEMPRESA**PAG. 140**

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

BIBLIOGRAFÍA**PAG. 144****ANEXOS****PAG. 148**

- Anexo 1: Criterios para determinar a las Mipyme formales
- Anexo 2: Regímenes Tributarios
- Anexo 3: Resultados adicionales de la matriz de transición
- Anexo 4: Cuadros estadísticos de exportación
- Anexo 5: Características de la Encuesta Nacional de Empresas 2016
- Anexo 6: Cuadros estadísticos

INTRODUCCIÓN

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipyme) en América Latina juegan un papel muy importante en la cohesión social, ya que contribuyen significativamente a la generación de empleo, ingresos, a la erradicación de la pobreza y dinamizan la actividad productiva de las economías locales (CEPAL, 2009).

Asimismo, 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 su vinculación con otras empresas, factores que afectan su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento (CEPAL, 2016).

En Perú, el tejido empresarial formal está conformado en un 99.5% por micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme¹). 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 generaron en el 2016 el 88% del empleo en el sector privado.

Las Mipyme constituyen un segmento bastante dinámico en cuanto a sus tasas de creación y mortandad; se caracterizan por su marcada heterogeneidad en cuanto a sus características y desempeño. 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 ha planteado 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 MIYPME en Cifras 2016 se encuentra estructurada de la siguiente manera:

- **Capítulo I:** ofrece un panorama general de la economía peruana en el último quinquenio, para poner en contexto la situación de las Mipyme.
- **Capítulo II:** inicia el análisis específico de las Mipyme formales, de acuerdo a un conjunto de características básicas, como el estrato empresarial, el régimen tributario, las ventas, el número de trabajadores, entre otros.
- **Capítulo III:** 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 IV:** esta sección analiza el desarrollo del empleo por el lado de las empresas del sector privado.
- **Capítulo V:** analiza a los trabajadores independientes, a partir de

¹ Salvo cuando se señale explícitamente lo contrario, se denomina Mipyme a aquellas empresas con ventas anuales menores o iguales a 2,300 UIT.

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 VI:** se concentra en analizar la dinámica de las empresas: la entrada, la salida y la transición de estas desde un estrato a otro ¿Cuál es la magnitud de estos movimientos? ¿En qué departamentos o sectores económicos hay mayor movimiento? ¿Es el crecimiento de las empresas una tendencia natural o es más bien que la mayor parte de estas se encuentran en un nivel de subsistencia?
- **Capítulo VII:** evidencia la situación financiera de las Mipyme –en qué medida acceden al sistema financiero formal y bajo qué condiciones– en línea con la noción ampliamente aceptada de que el desarrollo de los mercados financieros es un determinante fundamental del crecimiento empresarial.
- **Capítulo VIII:** 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; además, se incluye el análisis del sector importador y se muestran los índices de complejidad por estrato empresarial tanto para las exportaciones como para las importaciones.
- **Capítulo IX:** se caracteriza a la mujer emprendedora, al mando de una micro o pequeña empresa. Es importante destacar que el presente capítulo presenta dos secciones: la sección I presenta un repaso de las principales características que presenta la mujer en el mercado de trabajo para el año 2014-2015, la sección II presenta los principales hallazgos en torno a la situación y perfil de las mujeres emprendedoras, analizando características personales, familiares, y de las empresas que son conducidas por las mujeres emprendedoras.
- **Capítulo X:** examina el desempeño que tienen las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) sobre el tejido empresarial peruano. Se analiza la penetración del e-commerce en el comercio peruano, además se crea un índice de adopción y uso de TIC y se examina su relación con la competitividad empresarial. Los capítulos mencionados hacen referencia a las empresas formales desde el punto de vista tributario (por la disponibilidad de información estadística).
- **Capítulo XI:** se enfoca en la estimación de la magnitud de la informalidad empresarial. De esta manera, consideramos 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.

Criterios para definir el estrato empresarial

Promedio de ventas anuales (en UIT) / Según Ley N° 30056



150 Microempresa



150 → 1700

Pequeña empresa



1700 → 2300

Mediana empresa



Handwritten text on a sign in the background, likely technical specifications or instructions. The text is mirrored and difficult to read, but appears to include terms like "Temperatura", "Peso", "Cantidad", and "Fecha".

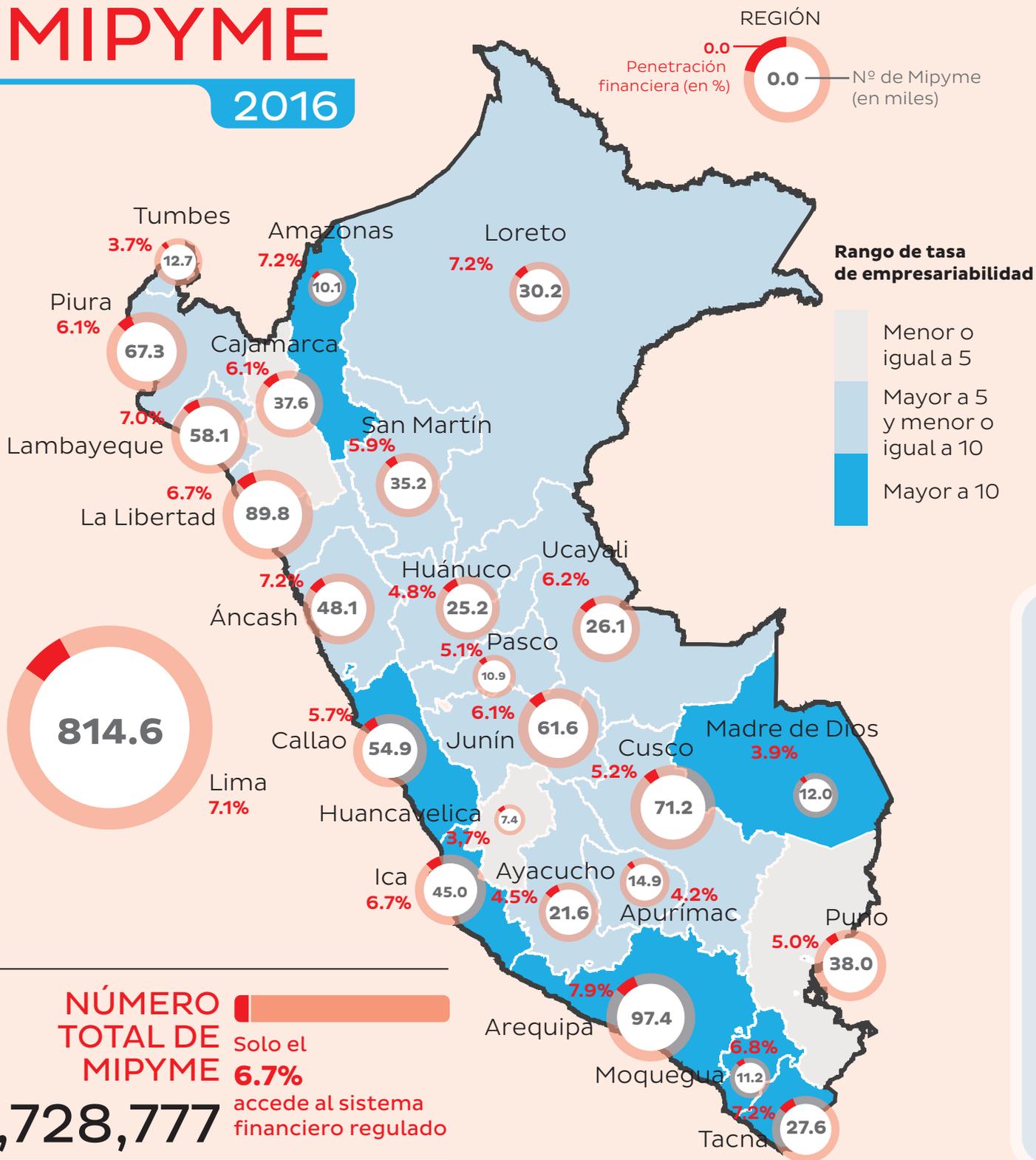
02A
3
RAB

LAS

MIPYME

2016

MIPYME POR REGIÓN



DATOS CLAVES



11 de cada 100

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

PEA OCUPADA DEL SECTOR PRIVADO



88.8%

son de la Mipyme



41%

de los trabajadores independientes iniciaron su negocio por Oportunidad



En el 2016, 13 de cada 100 Mipyme formales eran nuevas



27.7%

de los conductores de empresas formales en el 2016 fueron mujeres

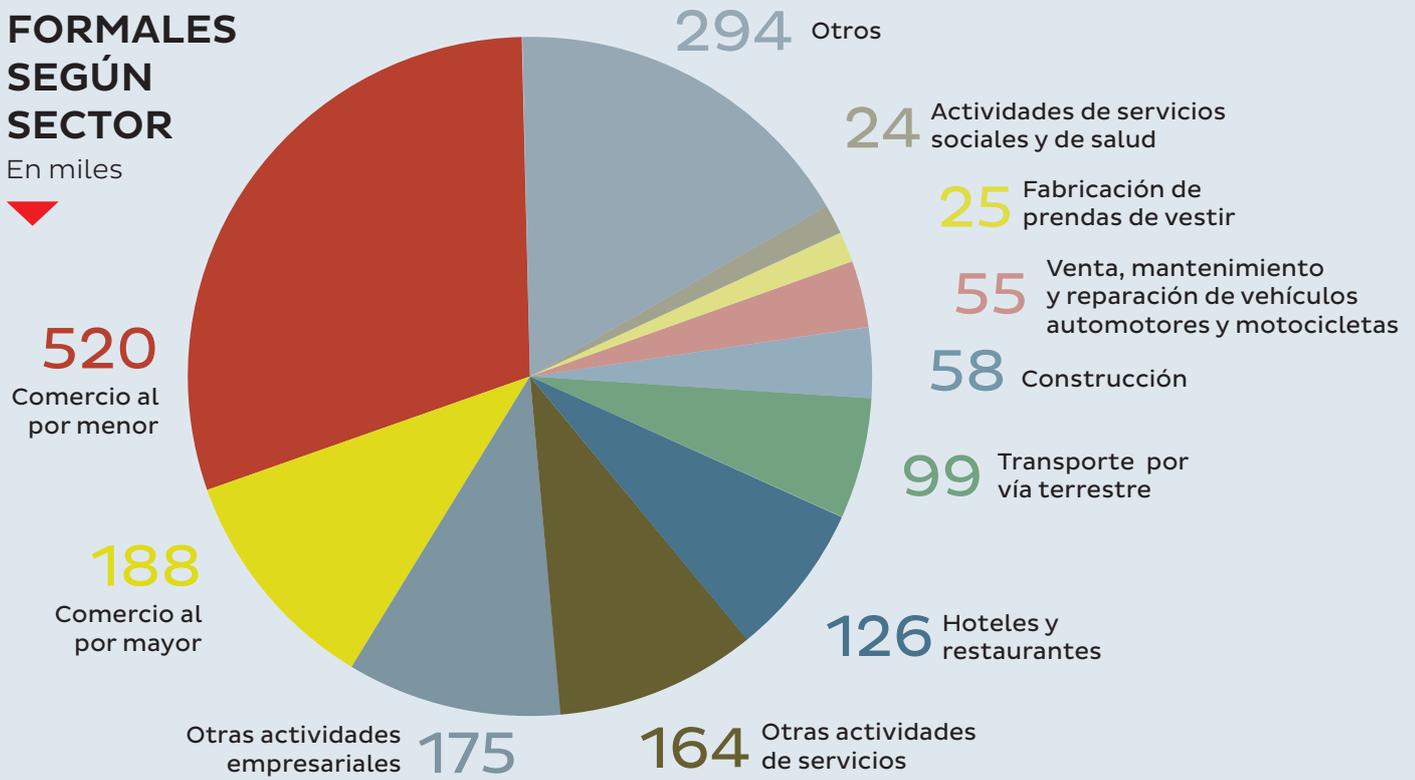


53.6%

de las microempresas no están inscritas en Sunat

MIPYME FORMALES SEGÚN SECTOR

En miles



PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYME FORMALES, 2016

Estrato empresarial	Edad promedio en años	Distribución (% del total de empresas formales)	Personal natural / Persona jurídica	Número de empresas exportadoras
Microempresa (6.6)	95.1	72.6 / 27.4	2,536	
Pequeña empresa (8.8)	4.3	13.3 / 86.7	2,375	
Mediana empresa (12.1)	0.2	4.5 / 95.5	294	

MIPYME FORMALES POR RANGO DE TRABAJADORES, SEGÚN RANGO DE VENTAS, 2016

cifras en número de empresas

Rango de trabajadores

	[0-5]	[6-10]	[11-20]	[21-50]	[51-100]	Mayor a 100
Hasta 5	936,054	927	357	223	55	31
<5-13]	334,173	592	97	27	2	3
<13-50]	266,639	3,974	685	107	15	11
<50-150]	96,126	8,838	2,550	537	40	8
<150-500]	34,912	9,286	5,730	2,174	337	47
<500-1700]	8,377	4,047	4,712	3,006	1,084	373
<1700-2300]	562	382	672	484	308	213

En el 2016 **149** mil soles fue la deuda promedio de una microempresa

Al cierre del **2016** más de 12 mil microempresas tenían deudas en condición de vencido, refinanciado o en cobranza judicial

37% de la PEA Ocupada del sector privado del estrato Mype se encuentra en el sector Agropecuario

53.4% del valor de las exportaciones de las microempresas fueron bienes industrializados

19% de las empresas utilizaron Terminal de Pagos (POS) para realizar transacciones

14 de cada 100 empresas que realizaron ventas por internet lo hicieron al exterior

LA ECONOMÍA EN EL PERIODO 2012-2016

Una de las principales variables que mide el desempeño de una economía es la actividad económica, la cual se mide a través de diversos indicadores macroeconómicos, siendo el más importante de estos la tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI). En los últimos 5 años, el Perú presentó una tasa de crecimiento promedio de 4.3%, superior al promedio mundial (3.4%) y muy por encima del promedio latinoamericano (1.2%). Asimismo, las proyecciones del Fondo Monetario Internacional estiman que la economía peruana continuará en una senda de crecimiento muy parecida al promedio mundial, tal como lo indica el gráfico siguiente.

Acorde con la literatura económica, el Perú es un país dependiente del contexto internacional (principio de economía pequeña y abierta). Los años

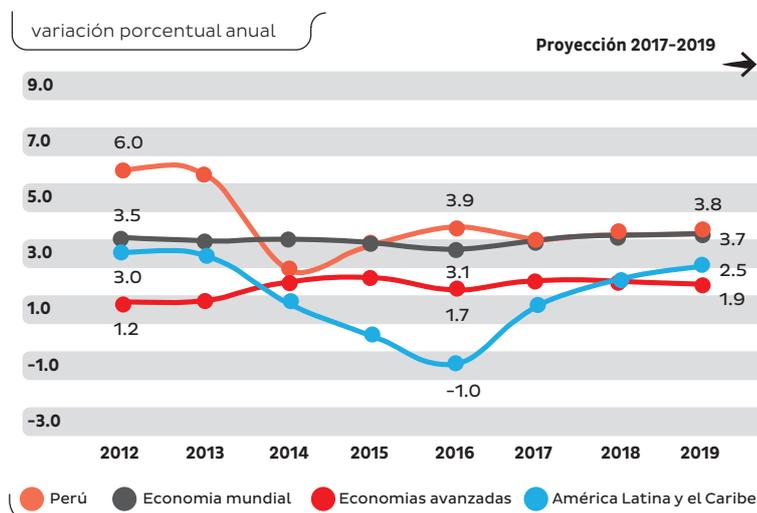
posteriores al llamado 'boom de las materias primas' entre los años 2002 y 2011 (Mendoza, 2013) han sido, en general, años de malos resultados macroeconómicos para la región (FMI, 2016) y, en particular, las crisis económicas y financieras posteriores al 2008 y 2011, la caída de la demanda china, la salida de capitales de países en desarrollo y el retroceso de las materias primas (tanto en volumen como en precios) afectaron en mayor medida a Perú (FMI, 2016).

En los últimos cinco años, el Perú creció a una tasa promedio anual de

4.3%

Gráfico 1.1

Crecimiento económico del PBI peruano y grupo de países, 2012-2019*



Nota: (*) Cifras proyectadas para el periodo 2017-2019
Fuente: International Monetary Fund. World Economic Outlook Data base 2017
Elaboración: PRODUCE - OGFIFF

Dado este contexto internacional adverso, la política fiscal y el manejo de las reservas internacionales han sido determinantes en Perú. La crisis de 2008 se enfrentó con una política monetaria y fiscal contra cíclica. Esta última, generó un impulso en el gasto público que llevó a un déficit fiscal de 1.3% en el 2009, el cual se redujo a 0.3% en el 2010, para luego generar superávits en los dos siguientes años. Además, durante el 2016, las intervenciones del BCRP en el mercado cambiario generaron un aumento de las reservas internacionales de US\$ 201 millones respecto al 2015 y el sector fiscal tuvo un resultado deficitario por segundo año consecutivo (2.1 y 2.6 % del PBI, en 2015 y 2016, respectivamente).

En el 2016, el crecimiento del PBI fue de 3.9%. A nivel sectorial, este crecimiento estuvo impulsado principalmente por el sector primario, en especial el sector

minero y el no primario, especialmente el sector servicios y en menor medida el sector comercio. En contraste, los sectores manufactura, construcción y pesca fueron los que incidieron negativamente sobre el crecimiento del PBI en el 2016.

El sector minería creció 16.3% en el 2016, la mayor tasa registrada desde 1980. Este resultado se sustenta por el avance de la producción de cobre que creció 40.1% en el 2016, debido al inicio de operaciones del proyecto minero Las Bambas y la ampliación de la mina Cerro Verde. Por otro lado, la producción de oro creció 4.2% en 2016; pasando de 4.7 a 4.9 miles de onzas troy, producto de un efecto base al incorporar, desde febrero, a los productores artesanales de Puno, Arequipa y Piura, así como la mayor producción de Madre de Dios y la mina Inmaculada (MINEM, 2016). Con estos resultados, el sector minería ha registrado

un crecimiento promedio anual de 6.0% en los últimos cinco años.

En cuanto al sector agropecuario, el crecimiento del PBI fue de 1.8%, menor al obtenido el año anterior (3.0%), principalmente por la menor oferta de productos agrícolas orientados al mercado interno. La campaña agrícola relacionada con la producción de 2016 se desarrolló en un contexto de déficit hídrico, lo que redujo la producción de cultivos andinos como papa, maíz amiláceo y trigo (BCRP, 2017).

En 2016, la participación del sector manufacturero ha sido del 13.0% en el PBI Nacional, dicha actividad registró una ligera disminución de 1.4% con relación al año anterior, ello se explica por el menor desempeño de los subsectores que lo componen, primario y no primario. En el subsector primario incidió la menor producción de la pesca industrial, mientras que, en el no primario, la industria textil y confecciones, y productos metálicos fueron las que más incidieron sobre el resultado del subsector. Cabe indicar que la industria de productos metálicos fue afectada por la contracción que ha sufrido en los últimos años el sector construcción, uno de sus principales demandantes. En el caso de la industria textil y confecciones, tanto la menor demanda nacional como externa de nuestros principales socios comerciales explicaron el desempeño negativo de ambas industrias. No obstante, pese a la disminución del sector manufacturero, industrias como las que refinan petróleo, procesan minerales metálicos como el cobre y elaboran productos de papel y cartón presentaron resultados positivos en el 2016. Asimismo, en el segundo semestre del 2016 el sector manufacturero ha mostrado una recuperación gradual, como resultado de la recuperación y el buen desempeño de las industrias de muebles, alimentos, bebidas, químicos, petróleo y equipos eléctricos y se prevé que el 2017 registre un resultado positivo alrededor del 1%.

Por otro lado, el sector construcción se redujo en 3.1% durante el 2016, resultado que deriva de la disminución de la inversión privada, por la culminación de grandes proyectos, la contracción de ventas en el mercado inmobiliario y el casi nulo crecimiento de la inversión pública (BCRP, 2017). Pese al desempeño negativo del año 2016, el sector

Cuadro 1.1

Evolución del PBI según sector económico, 2012-2016

variación porcentual anual

Sectores económicos	2012	2013	2014	2015	2016
Agropecuaria	6.3	1.1	1.3	3.0	1.8
Pesca	-36.2	23.0	-28.7	15.9	-10.1
Min. e Hidr.	1.8	5.1	-1.6	9.5	16.3
Manufactura	1.3	5.2	-1.1	-1.7	-1.4
Electr. y agua	5.9	3.4	5.2	6.0	7.3
Construcción	15.9	9.4	1.8	-5.8	-3.1
Comercio	8.5	4.9	1.9	4.0	1.8
Servicios	7.3	6.1	5.4	5.1	4.2
PBI	6.1	5.9	2.4	3.3	3.9

Fuente: INEI
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 1.2

Crecimiento promedio

en porcentajes

2012 - 2016



Fuente: BCRP
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

construcción presenta un crecimiento promedio anual de 3.4% en el último quinquenio, derivado principalmente de los resultados de 2012 (15.9%) y 2013 (9.4%), periodos caracterizados por el mayor avance de proyectos residenciales, de oficinas, mineros y de infraestructura pública que permitieron al sector crecer a este ritmo.

El sector comercio registró un crecimiento de 1.8% en el 2016, resultado que representa una desaceleración respecto al año pasado (4.0%). Esta desaceleración del sector coincide con el menor crecimiento del consumo privado y el crédito bancario de consumo; el crédito bancario de consumo pasó a registrar tasas de crecimiento por encima de 12.0% entre los años 2012 y 2015 a una tasa de 7.2% en el 2016.

Respecto a los sectores primarios restantes, el sector pesca experimentó una disminución de 10.1% debido a la menor actividad productiva registrada en el primer semestre influenciado por las desfavorables condiciones oceanográficas y climatológicas ocasionando menor disponibilidad de los recursos tanto para la industria de congelado como para la industria harinera; sin embargo, la incidencia del sector sobre el PBI nacional fue mínima, dada la baja participación de este en el PBI nacional. En cuanto a los sectores no primarios, el sector de electricidad y agua registró un avance de 7.3%. Por otro lado, el sector servicios tuvo un avance de 4.2%, siendo esta la menor tasa de crecimiento en el último quinquenio.

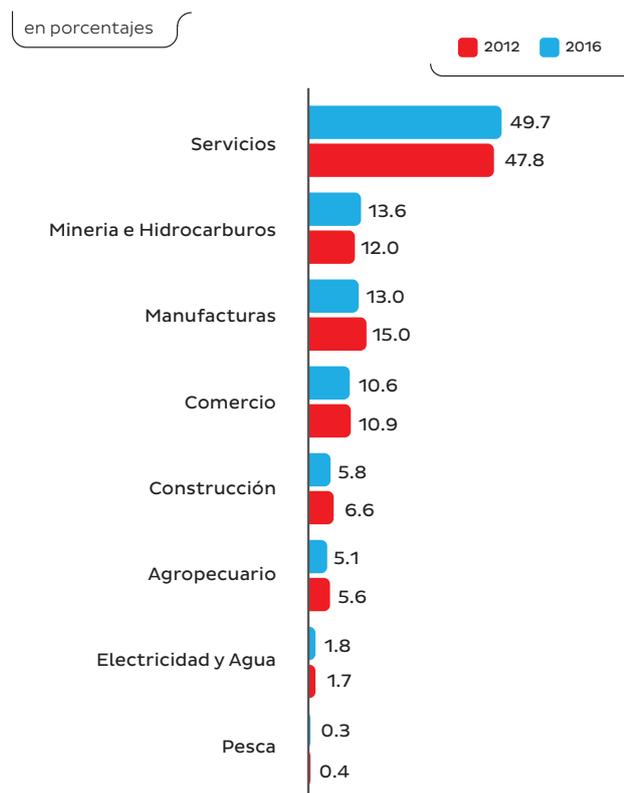
El gráfico 1.3 muestra la estructura del PBI a nivel sectorial. Se verifica que el sector servicios ha ganado cerca de 2 puntos porcentuales (p.p.) de participación en el PBI Nacional y el sector minería 1.5 p.p. entre 2012 y 2016. En el caso de la minería, la producción de cobre, plata y hierro explicaron el desempeño del sector en el último quinquenio. Cabe recordar que, en el caso del cobre, el Perú es uno de los principales productores a nivel mundial, y en el 2016 su producción alcanzó niveles históricos.

En contraste, los sectores construcción y manufactura perdieron 1 y 2 p.p., respectivamente. En el desempeño del sector construcción, sobre todo en el 2015 y 2016, incidió la paralización de proyectos mineros y de centros comerciales, el menor avance físico de obras públicas, la menor inversión en edificaciones de oficinas y residenciales². En el caso del sector manufactura, la menor producción de la industria de alimentos, textil y

Las exportaciones peruanas registraron por segundo año consecutivo una recuperación

Gráfico 1.3

PBI sectorial, 2012 y 2016



Fuente: BCRP (2017).
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Cuadro 1.2

Producto Bruto Interno por Tipo de Gasto, 2011-2016

variación porcentual anual

Componentes	2012	2013	2014	2015	2016
Demanda interna	7.3	7.3	2.2	2.9	0.9
Consumo privado	7.4	5.7	3.9	3.4	3.4
Consumo público	8.1	6.7	6.0	9.8	-0.5
Inversión bruta interna	6.5	11.4	-3.2	-1.4	-4.6
Inversión bruta fija	16.2	7.7	-2.1	-5.4	-4.5
i. Privada	15.5	6.9	-2.3	-4.4	-5.7
ii. Pública	19.9	11.1	-1.1	-9.5	0.6
Exportaciones	5.8	-1.3	-0.8	4.1	9.5
Importaciones	10.7	4.2	-1.4	2.4	-2.2
PBI	6.0	5.8	2.4	3.3	4.0

Fuente: BCRP (2017).
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

² En el tema residencial, un hecho que refleja también el menor dinamismo del sector, es la desaceleración del crédito hipotecario, en particular, el avance de las colocaciones bancarias en este tipo de créditos fue de 4.0% en el 2016, cuando entre el 2012 y 2015, esta variación fue de 17.8% en promedio.

confecciones explicaron la reducción en la participación de la manufactura en el PBI nacional.

Con respecto al comportamiento del PBI por tipo de gasto, el cuadro 1.2 muestra que la demanda interna (consumo privado, gasto público e inversión) sigue con una tendencia a la baja. En el 2016, ésta solo creció 0.9%, la tasa más baja en los últimos 10 años. Este resultado deriva de la caída de la inversión en 4.6% y del consumo público en 0.5%. Para el caso de la inversión privada, ésta ha venido contrayéndose en los últimos tres años y en el 2016 se redujo en 5.7%. En contraste, el consumo privado se mantuvo con un avance de 3.4% durante el 2016.

En cuanto al sector externo, las exportaciones registraron por segundo año consecutivo una recuperación en relación a los años 2013 y 2014. En el 2016, el valor exportado creció 9.5% en relación al año previo, mientras que el saldo de importaciones cayó en -2.2%. En conjunto, estos resultados generaron un saldo positivo de la balanza comercial (superávit) de US\$ 1,730 millones, lo cual representó una recuperación frente al saldo negativo del año 2015 (déficit de US\$ 3,150 millones).

El buen resultado de las exportaciones se debe al aumento de los volúmenes promedio de las exportaciones tradicionales (11.6%), principalmente de cobre, oro, café y derivados del petróleo, productos que en conjunto representaron más del 70% del total exportado. Por otra parte, las exportaciones no tradicionales registraron una caída de 1.1% debido a los menores embarques de productos textiles, químicos, pesqueros y de minerales no metálicos, caída parcialmente compensada por el incremento de los productos agropecuarios. Este grupo de productos representó el otro 30% del total de exportaciones.

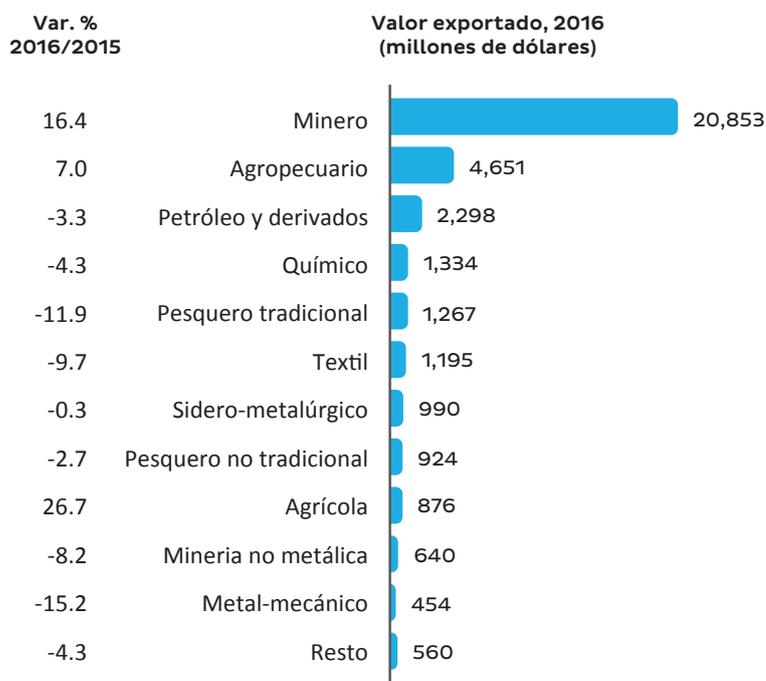
Con relación a las importaciones, como se mencionó, éstas tuvieron una caída promedio de 2.2% como consecuencia de los menores pedidos de bienes de capital, insumos y bienes de consumo. Los dos principales socios comerciales del Perú continuaron siendo China y Estados Unidos. Las transacciones con estos países representaron el 40.7% del total de comercio realizado.

En general, todos los tipos de bienes reportaron menores pedidos en el último año. Bienes de Consumo (-1.6%), Insumos (-4.8%), Bienes de Capital (-7.4%). Las caídas que explican la mayor parte de la disminución de importaciones de Bienes de Consumo

Gráfico 1.4

Estructura de exportaciones según actividad económica, 2016

crecimiento y millones de dólares

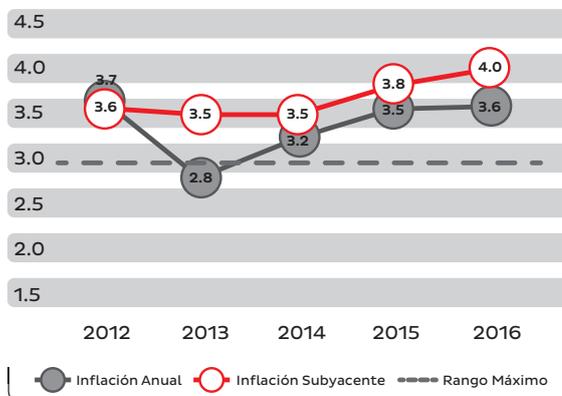


Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 1.5

Inflación 2012-2016

variación porcentual promedio anual

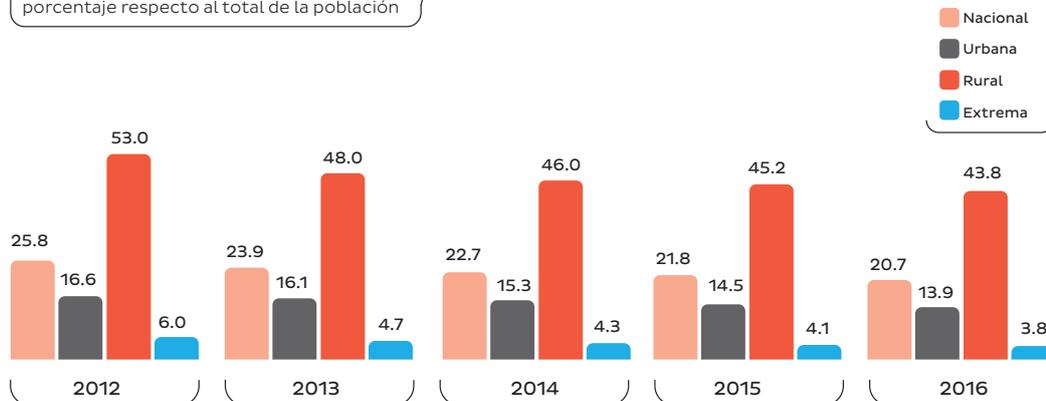


Fuente: BCRP
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 1.6

Evolución de la incidencia de la pobreza total y extrema, según área de residencia, 2012-2016

porcentaje respecto al total de la población



Fuente: INEI - ENAHO (2017)
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

son las de Bienes No Duraderos (-2.3%). Por el lado de los Insumos, las materias primas para la Industria explican la mayor parte de la caída (-8.1%). Cabe resaltar que existe un aumento de las importaciones de combustibles (4.0%). Por el lado de los Bienes de Capital, caen la importación de Materiales de Construcción (-21.7%), Materias Primas para la Agricultura (-10,1%) y Materias Primas para la Industria (-7.3%).

Por otro lado, se encuentra la inflación, indicador que refleja la salud de la economía y que en el último lustro registró un incremento promedio anual de 3.4%, ubicándose fuera del rango meta establecido por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). En el 2016, la inflación creció ligeramente de 3.5% en el 2015 a 3.6%, principalmente por el incremento de precios de servicios tales como comidas fuera del hogar, educación, así como por incrementos en las tarifas eléctricas y servicios de transporte. En contraste, los precios de los alimentos bajaron, a consecuencia de la reversión de los incrementos de finales de 2015 por anomalías climatológicas. (BCRP, 2017).

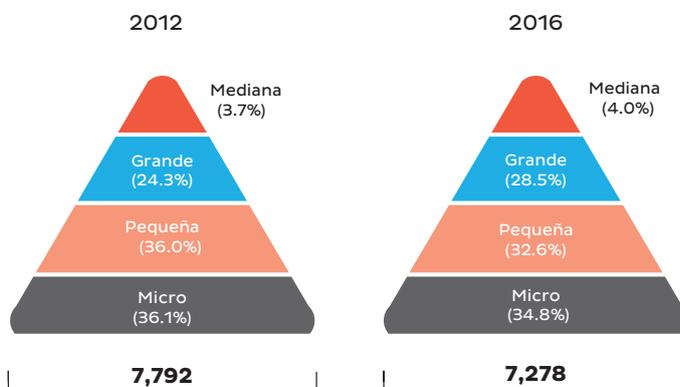
El buen desempeño macroeconómico experimentado, se refleja también, en el bienestar de las familias peruanas, situación medida a través del indicador de pobreza monetaria. En el 2016, 264 mil personas salieron de la pobreza, cifra que representa una reducción de la incidencia de la pobreza en 1.1 p.p. respecto al 2015. Asimismo, en el último quinquenio, el porcentaje de la población total que se encuentra en condiciones de pobreza pasó de 25.8% en el 2012 a 20.7% en 2016. En cuanto

264 mil

personas salieron de pobreza en el año 2016

Gráfico 1.7

Número de empresas exportadoras 2012-2016



Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE



a la pobreza extrema, situación que afecta principalmente a la población rural, esta alcanzó el 3.8% en el 2016, lo que implicó una reducción de 0.3 p.p. respecto al 2015. A finales de 2015, se plantearon los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) como una renovación de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) desde las Naciones Unidas. El primer pilar de los ODS es el referido a la erradicación de la pobreza extrema al 2030; en ese sentido, Perú tiene un nuevo reto en materia social con el fin de alinearse a los objetivos trazados a nivel mundial.

En lo que respecta a la Mipyme, este segmento estuvo conformado por 1 millón 728 mil 777 empresas formales en el 2016, 2.7% por encima de lo registrado el año previo. A nivel sectorial, el 85.6% de las Mipyme pertenecen a los sectores comercio y servicios; le siguen manufactura y construcción con participaciones de 8.8% y 3.4% respectivamente.

Con respecto a la presencia en el mercado externo, el número de Mipyme que exportó fue de 5,205 en el 2016 (48.7% microempresas y 45.6% pequeñas empresas). Una característica que destaca en el tejido empresarial exportador, es que si bien la mayoría de empresas exportadoras en el Perú son Mipyme (71.5%), el valor exportado por estas, solo representa el 3.8% del valor exportado nacional y el 4.0% del valor exportado por las grandes empresas.

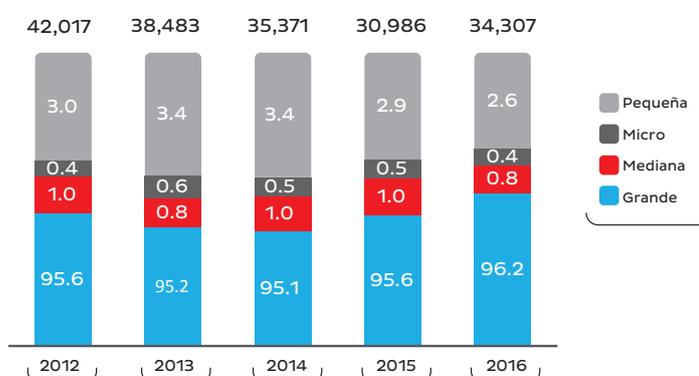
El monto exportado por las Mipyme alcanzó los US\$ 1,317 millones en 2016, de los cuales el 68.3% correspondió a exportaciones de la pequeña empresa, 20.3% de la mediana empresa y 11.5% de la micro empresa. En este periodo, el valor exportado por la Mipyme registró una caída de 4.2%. El descenso de los envíos hacia Suiza, en particular, de oro en forma primaria; y de langostinos congelados y polos hacia Estados Unidos, afectaron el desempeño de las exportaciones de las Mipyme en este año. En menor medida, incidió el desempeño negativo de las exportaciones a Ecuador y China por parte de las Mipyme, que cayeron en 13.3% y 16.9%.

Acorde con el gráfico 1.8, las exportaciones de las Mipyme representaron el 3.8% del total exportado en 2016. Esta participación cayó cerca de 1.5 p.p. con respecto al 2012, como consecuencia de la menor demanda de productos de los sectores textil y pesquero.

En el último quinquenio, las exportaciones Mipyme se han reducido a un ritmo promedio anual de 2.4%. A nivel sectorial, las exportaciones del sector textil y pesquero no tradicional fueron las que más se redujeron. En contraste, destacó el avance de las exportaciones del sector agropecuario, minero y de la industria del petróleo y derivados. En el caso del sector agropecuario, destaca el

Gráfico 1.8

Evolución de las exportaciones por estrato empresarial. 2012-2016



Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

mayor nivel exportado de este sector, pasando de un valor promedio de alrededor de 460 millones de dólares entre 2011 y 2013 a 540 millones entre 2014 y 2016, resultados que han hecho que Perú se ubique dentro de los principales proveedores de alimentos a nivel mundial.

Por otra parte, el desempeño exportador de un país se asocia usualmente al nivel de competitividad de sí mismo y de sus principales competidores. En este sentido, según la última entrega del Indicador de Competitividad Global elaborado por el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés), el Perú se ubica en el puesto 72 de 137 países en el ranking de competitividad, 5 puestos por debajo del registrado en la entrega previa. Los factores clave que más incidieron a la baja fueron la corrupción, la burocracia gubernamental, la poca efectividad de los incentivos a la inversión e impuestos. En el tema de infraestructura, si bien hubo una mejora en el score (puntaje para el ranking) y ubicación en el ranking, aún persisten problemas asociados que juegan en contra de la mejora de la competitividad; los costos logísticos son un ejemplo de ello.

Según el Banco Mundial, los costos logísticos en el Perú son altos. Acorde con el gráfico 1.9, el costo logístico para los exportadores, medido como porcentaje del PBI, es de 12.6% para el Perú, mientras que para países como Alemania, Estados Unidos y Holanda, este se encuentra entre 8.3% y 8.8%. Por su parte, otro estudio de la misma entidad³, señala que exportar desde Perú puede ser hasta 5 veces más caro que un país de la OCDE. En el caso particular de la cebolla, los costos logísticos representan el 50.0% del costo total del producto, en la quinua el 38.0%, en la uva el 33.0% y en el café y el cacao el 21.0%⁴ y 16.0%, respectivamente. En tanto, en el caso de la OCDE, en promedio, los costos logísticos representan el 10.0% del costo total del producto.

Cuadro 1.3

Monto exportado de las Mipyme, según sector económico 2012/2016

en millones US\$ FOB

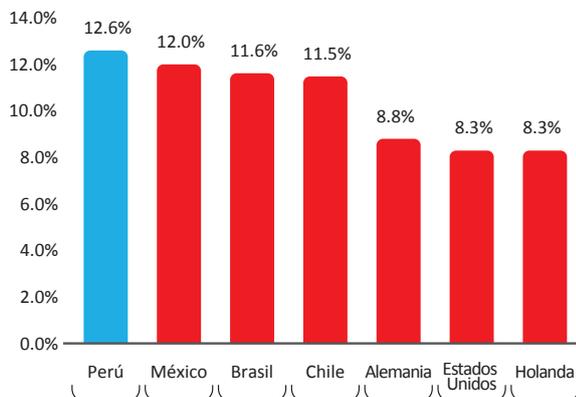
Sectores económicos	2012	2016	Tasa de crecimiento promedio anual 2012-2016
Agrícola	64	69	6.0%
Agropecuario	480	533	4.2%
Metal-mecánico	51	44	1.6%
Minería no metálica	31	26	-0.2%
Minero	39	170	50.0%
Pesquero no tradicional	187	96	-12.5%
Pesquero tradicional	17	9	-1.7%
Petróleo y derivados	3	1	78.3%
Químico	102	46	-15.4%
Resto	157	105	-5.6%
Sidero-metalúrgico	13	15	4.1%
Textil	693	200	-15.2%
Total	1,837	1,317	-2.4%

Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 1.9

Costo logístico para exportadores, 2012-2016

porcentaje del PBI



Fuente: Presentación de Documento de Política: Productividad, Competitividad y Diversificación productiva 2016-2021 - Banco Mundial.
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

³ Banco Mundial (2016). Análisis integral de la logística en el Perú – 5 cadenas de exportación.

⁴ Este costo se encuentra entre 8.0% y 14.0% en Colombia y 10.0% en Nicaragua.



CARACTERIZACIÓN DE LAS MIPYME FORMALES

A finales de 2016, en el Perú existían 1,728,777 Mipyme inscritas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), cifra que representó el 99.5% del total de empresas formales y un crecimiento de 2.7%, respecto de 2015.

Para obtener el número de empresas formales se siguen cuatro criterios: (I) que la empresa haya

tenido un RUC vigente en el año bajo análisis, (II) que la empresa perciba rentas de tercera categoría, (III) que el tipo de contribuyente sea con fin lucrativo y (IV) que la actividad económica declarada no corresponda a las categorías de intermediación financiera, administración pública y defensa, hogares privados con servicio doméstico, otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y organizaciones y órganos extraterritoriales⁵.

Las Mipyme formales emplearon el

59.9%

de la PEA ocupada en el 2016



⁵ Ver Anexo 1 para mayor detalle.

2.1. La importancia de las Mipyme

La contribución de las Mipyme a la economía nacional se traduce principalmente a través de sus aportes en la generación de empleo y al valor agregado en las distintas actividades económicas. Las Mipyme formales emplearon el 59.9% de la PEA ocupada en el 2016, situación que no presenta cambios comparado con el año previo. Asimismo, de los tres estratos empresariales incluidos en el segmento Mipyme, el segmento de la microempresa es el que generó más empleo. Al respecto, Tunal Santiago (2003) señala 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 de capital.

Por otro lado, las Mipyme participan con el 28.9% del valor agregado nacional. En la Región, la contribución de las Mipyme al PBI es de alrededor del 30%; mientras que en los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) esta tasa asciende al 60% (OCDE/CEPAL, 2012).

La contribución de la Mipyme en el valor agregado contrasta 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 de 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.



Cuadro 2.1

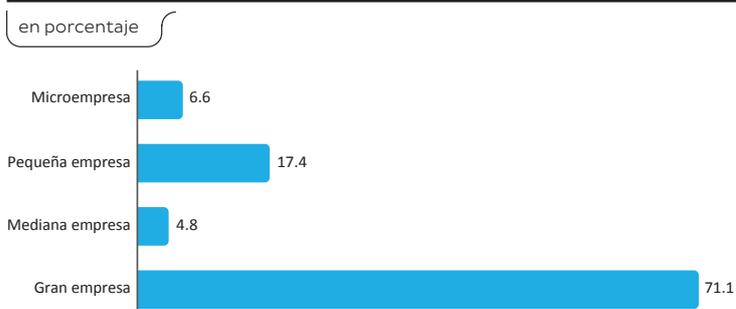
Estimación del número de empleos en el sector privado, según estrato de empresa, 2016

Tamaño empresarial	Empleo en el sector privado		Part. % en la PEA ocupada
	Nº de personas	Part. %	
Microempresa	7,803,352	71.3	48.2
Pequeña empresa	1,548,375	14.2	9.6
Mediana empresa	356,642	3.3	2.2
Total de Mipyme	9,708,369	88.7	59.9
Gran empresa	1,230,801	11.3	7.6
Total del empleo en el sector privado	10,939,170	100.0	67.5

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. El sector privado incluye practicantes, trabajadores familiares no remunerados e independientes que utilizan trabajadores familiares no remunerados.
Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 2.1

Estimación del aporte de las empresas privadas formales al valor agregado del sector privado por tamaño empresarial, 2015



Nota: No se incluye a las microempresas que tengan ventas por debajo de las 20 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. Para la estimación de utilizó un pool de datos de las ENE 2015-2016, esto con el objetivo de obtener una estimación más consistente.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

La contribución de la Mipyme en el valor agregado asciende a

28.9%

2.2. Mipyme según estrato empresarial

La estructura empresarial peruana del 2016 no presenta cambios sustanciales respecto a lo que ha venido ocurriendo en los últimos años, puesto que la gran mayoría de las empresas formales son microempresas (95.1%). El estrato de las PYME presenta una baja participación, con 4.3% de pequeñas empresas y 0.2% de medianas empresas. Las pequeñas y medianas empresas (PYME) tienen particular importancia en la economía por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleo (Luna Correa, 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 estable, de calidad y en crecimiento (Villarán, 2000).

Por lo tanto, la estructura empresarial peruana posee un estrato de microempresas con un mayoritario número de empresas y con una importante contribución al empleo, mientras que, en el otro extremo, se tiene a la gran empresa que alcanza a representar el 0.5% del total de empresas, pero que explica el grueso del Producto Bruto Interno (PBI). En el intermedio se observa un sector PYME con pocas empresas que generan poco empleo y aportes al PBI. Por ello, uno de los componentes fundamentales para construir un sector privado estable y competitivo es lograr una apropiada armonía entre los diversos estratos empresariales (micro, pequeña, mediana y gran empresa).

En relación a la evolución de empresas, el número Mipyme ha crecido a un ritmo anual promedio de 6.1% entre el 2012 y 2016, crecimiento que guarda relación con el avance de la economía el cual fue en promedio 4.3% en los últimos cinco años, acorde con las estadísticas del BCRP.

El siguiente gráfico muestra la evolución del número de Mipyme y su variación durante el último quinquenio. En este periodo, la tasa de variación del número de empresas Mipyme fue positiva en todos los años, alcanzando un valor máximo de 12.9% en el 2013. En este año, la economía peruana también registró una elevada tasa de crecimiento anual (5.8%), cifra igual al crecimiento potencial del PBI (Banco Central de Reserva, 2014). Estos resultados, se alinean a lo señalado por Bardales (2012), quien indica que el impulso a la generación de nuevas empresas es explicado por las condiciones de

Cuadro 2.2

Empresas formales, según estrato empresarial, 2016

Estrato empresarial ¹	Nº de empresas	%
Microempresa	1,652,071	95.1
Pequeña Empresa	74,085	4.3
Mediana empresa	2,621	0.2
Total de Mipyme	1,728,777	99.5
Gran Empresa	8,966	0.5
Total de empresas	1,737,743	100.0

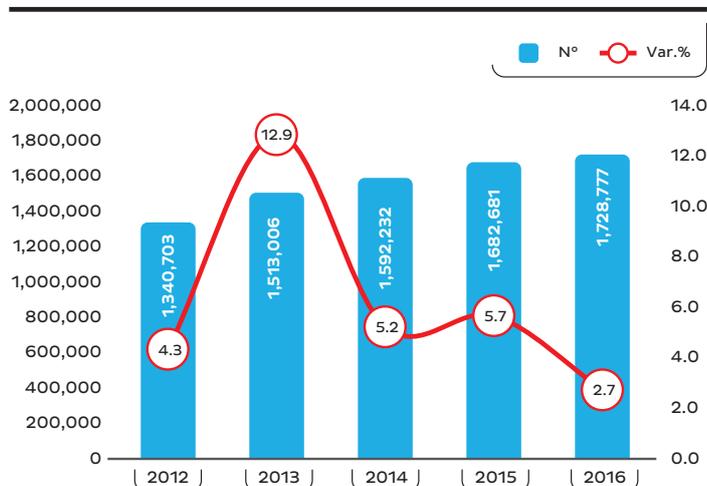
¹ El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT. Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016. Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

99.5%

del total de empresas formales pertenecen al estrato Mipyme

Gráfico 2.2

Evolución de las Mipyme formales, 2012-2016



Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Fuente: SUNAT, Registro Único del Contribuyente 2012-2016. Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

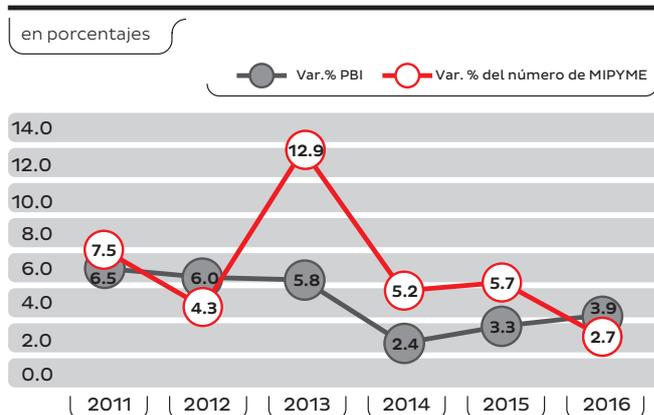
mercado, tanto sectoriales como espaciales, que inciden fuertemente sobre la decisión del empresario de entrar al mercado.

La literatura económica ha estudiado el rol de las Mipyme sobre el crecimiento económico. En esa línea, Beck, Demirguc-Kunt & Levine (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 capita, no necesariamente se

puede atribuir un impacto causal de las Pyme al crecimiento económico. Otros estudios, como el de Kantis, Masahiko & Masahiko (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 posiblemente podría estar ocurriendo, puesto que se encuentra una baja relación positiva⁶ entre el crecimiento del número de empresas y la economía.

Gráfico 2.3

Crecimiento anual del número de Mipyme y del PBI



Fuente: Sunat, BCRP
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

El número Mipyme ha crecido a un ritmo anual promedio de

6.1%

entre el 2012 y 2016

2.3. Mipyme según ventas

Las ventas son el pilar de cualquier organización empresarial, pues sin ventas no hay ingresos y sin ingresos una firma no es sostenible en el mercado. Desde la óptica contable, los ingresos por ventas son una de las principales fuentes de ingreso para las empresas, siendo las regalías, los intereses y las rentas otras fuentes de ingresos también importantes. Asimismo, la teoría económica de la producción nos 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.

Las ventas del segmento Mipyme representaron aproximadamente la cuarta parte del total de ventas en el 2016, situación que no presenta mayores cambios respecto al año previo. Este resultado es opuesto a la distribución del número empresas, donde las Mipyme concentran el 99.5% del total. En particular, a pesar de que las grandes empresas representan el 0.5% del total de empresas formales, realizan el 76.5% del total de ventas.

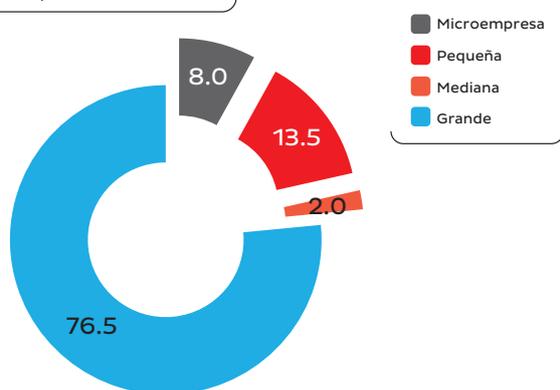
Complementando el análisis, es posible estudiar la composición de las Mipyme según los rangos de venta. El análisis revela que existe una alta

⁶ El coeficiente de correlación entre el crecimiento de las Mipyme y el PBI, para los seis años analizados, es de 0.45. Asimismo, el coeficiente de correlación con respecto al crecimiento del PBI per cápita y el crecimiento del número de Mipyme es 0.44 para el mismo periodo

Gráfico 2.4

Estimación de la distribución general de las ventas totales según estrato empresarial, 2016

en porcentaje del total de ventas



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 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 2.3

Mipyme formales, según rango de ventas, 2016

Rango de venta anual (UIT)	Mipyme		
	Número	Part. %	Acumulado
[0 - 2]	688,878	39.8	39.8
<2 - 5]	248,769	14.4	54.2
<5 - 13]	334,894	19.4	73.6
<13 - 25]	167,019	9.7	83.3
<25 - 50]	104,412	6.0	89.3
<50 - 75]	48,410	2.8	92.1
<75 - 100]	28,214	1.6	93.7
<100 - 150]	31,475	1.8	95.6
<150 - 300]	35,190	2.0	97.6
<300 - 500]	17,296	1.0	98.6
<500 - 850]	11,782	0.7	99.3
<850 - 1700]	9,817	0.6	99.8
<1700 - 2300]	2,621	0.2	100.0
Total	1,728,777	100.0	

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

concentración de Mipyme en los intervalos de ventas bajas (expresados en UIT anuales).

En el 2016, 688 mil 878 empresas formales tuvieron ventas anuales menores o iguales a 2 UIT, cifra que equivale al 39.8% del total de empresas formales. El 14.4% tuvo ventas anuales entre 2 y 5 UIT y el 19.4% entre 5 y 13 UIT. Comparado con el año 2012, el número de Mipyme con ventas de hasta 13 UIT se ha incrementado en 34.2%, mientras que el número de Mipyme con ventas entre 1700 y 2300 UIT anuales creció 6.9%.

Con la finalidad de comprender los diversos tipos de microempresas, un grupo de instituciones públicas y privadas⁷ realizó 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 identifican tres tipos de microempresas, el primero corresponde a microempresas de subsistencia y los dos tipos siguientes a microempresas de acumulación (simple o apilada). Las microempresas de subsistencia se caracterizan por tener bajos niveles de productividad y niveles de venta 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 (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006). Por otro lado, las microempresas de acumulación pueden ser de acumulación simple o acumulación apilada. En estos 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 de empresas, resulta necesaria más evidencia sobre estos tipos de microempresa en el Perú.

⁷ El estudio, que tiene por título "Libro Blanco de la Microempresa", realiza un diagnóstico de la situación de las microempresas en El Salvador en 1997.

2.4. Mipyme según número de trabajadores⁸

Previamente se mencionó que las Mipyme juegan un rol muy importante en la generación de empleo, pues emplean al 59.9% de la PEA ocupada. En el 2016, el 97.0% de este segmento empresarial contaba con hasta cinco trabajadores, lo cual representa un leve incremento comparado con el año anterior. Además, la proporción de empresas con hasta cinco trabajadores varía de acuerdo al estrato empresarial: 98.8% en las microempresas, 58.4% en las pequeñas empresas y 21.4% en las medianas empresas.

La importancia de las Mipyme – en términos de empleo – está más vinculada al gran número de empresas que existen de manera agregada que a su capacidad individual para contratar trabajadores (Alvarez & Duran, 2009), ya que gran parte de las Mipyme se constituyen como personas naturales y registran bajos niveles de ventas.



Cuadro 2.4

Mipyme formales por estrato empresarial, según rango de trabajadores, 2016

Rango de trabajadores	Micro	Pequeña	Mediana	Mipyme
[0 - 5]	1,632,992	43,289	562	1,676,843
%	98.8	58.4	21.4	97.0
[6 - 10]	14,331	13,333	382	28,046
%	0.9	18.0	14.6	1.6
[11 - 20]	3,689	10,442	672	14,803
%	0.2	14.1	25.6	0.9
[21 - 50]	894	5,180	484	6,558
%	0.1	7.0	18.5	0.4
[51 - 100]	112	1,421	308	1,841
%	0.0	1.9	11.8	0.1
[101 - 200]	33	338	153	524
%	0.0	0.5	5.8	0.0
Mayor a 201	20	82	60	162
%	0.0	0.1	2.3	0.0
Total	1,652,071	74,085	2,621	1,728,777
%	100	100	100	100

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

97.0%

de las Mipyme formales tienen hasta cinco trabajadores

2.5. Distribución sectorial de las Mipyme

En el 2016, los sectores en los que se concentró la mayor proporción de Mipyme formales fueron comercio y servicios. Aproximadamente ocho de cada diez empresas pertenecen a estos sectores, situación que permanece sin mayores cambios cuando se compara con el resultado del año 2012. Este comportamiento es explicado por el gran número de microempresas que existe en ambos sectores (95.1% en cada sector). Asimismo, comercio y servicios son sectores económicos que, en conjunto, contribuyen con el 60.1% del PBI y son fuente importante de generación de

empleo. Además, la apertura de negocios dedicados a comercio de venta de bienes y/o servicios resulta menos complicado que la de otras actividades, esto debido al bajo costo de entrada (barreras de entrada) y baja productividad de las empresas que componen estos sectores.

Por otro lado, un 14.4% de Mipyme se dedicó a la producción de bienes (manufactura, construcción, agropecuario, minería y pesca), porcentaje 1 p.p. por debajo del registrado en 2012.

Los sectores con mayor crecimiento promedio⁹ en el número de Mipyme en los últimos cinco años fueron minería

(10.7%), servicios (8.3%) y construcción (8.1%). Estos tres sectores superaron el crecimiento promedio nacional del número de Mipyme que fue de 6.1%. Aunque cabe precisar que, si bien el sector minero tiene la mayor tasa de crecimiento en el número de Mipyme, es un sector que contiene solo al 0.7% del total de empresas en dicho segmento empresarial. Aun así, las Mipyme mineras casi se han duplicado en el último lustro, en particular en las siguientes actividades: (i) extracción de minerales metalíferos no ferrosos¹⁰, (ii) explotación de diversas minas y

⁸ La cantidad de trabajadores se ha obtenido en base al número de trabajadores dependientes declarados por las empresas mediante la Planilla Electrónica (PDT 601), correspondiente al mes de diciembre del ejercicio.

⁹ Nos referimos a la tasa de crecimiento promedio anual.

¹⁰ Excepto los minerales de uranio y torio.

Cuadro 2.5

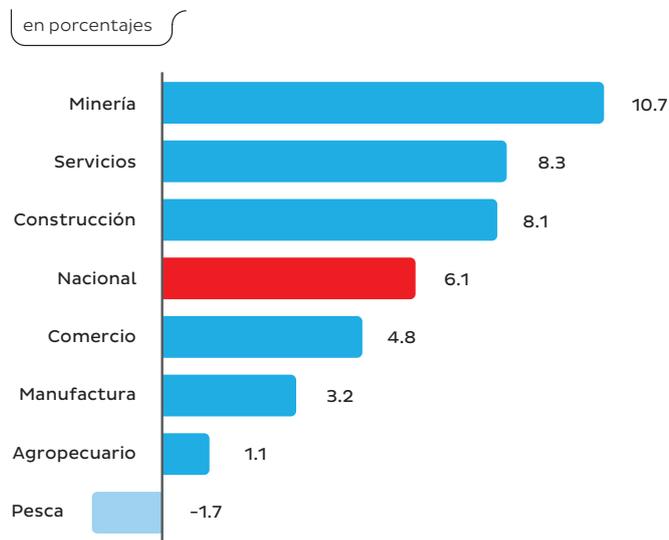
Mipyme formales, según sector económico, 2012 y 2016

Sector económico	Mipyme 2012		Mipyme 2016	
	Nº	%	Nº	%
Comercio	630,193	47.0	762,127	44.1
Servicios	504,589	37.6	718,008	41.5
Manufactura	131,731	9.8	151,584	8.8
Construcción	39,662	3.0	58,093	3.4
Minería	22,298	1.7	23,908	1.4
Agropecuario	8,793	0.7	11,562	0.7
Pesca	3,437	0.3	3,495	0.2
Total	1,340,703	100	1,728,777	100

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 2.5

Tasa de crecimiento anual promedio de las Mipyme, según sectores, 2012-2016



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011 y 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

canteras, y (iii) extracción de piedra, arena y arcilla.

El sector servicios concentró el 41.5% del total de Mipyme en el 2016. Del mismo modo, el sector construcción fue el tercer sector más dinámico en cuanto a crecimiento en el número de Mipyme, aunque abarcó solo al 3.4% de este segmento empresarial. Respecto al sector manufactura, el número de empresas registró un crecimiento promedio de 3.2%, menor que el periodo anterior y por debajo del promedio nacional. Pese a ello, el sector manufacturero es el tercer sector con mayor número de Mipyme y el tercer sector que más aporta al PBI nacional (13.0% en el 2016). Por último, el número de empresas del sector pesquero registró una ligera disminución de 1.7%, en promedio, respecto a los últimos cinco años.

De acuerdo al tamaño empresarial y sector económico, como se puede apreciar en el cuadro 2.6, en todos los sectores, con excepción del sector pesquero, las microempresas concentran entre el 90 y 95% del total de empresas por sector. En el sector pesca, las microempresas representan el 79.4% del total. En cuanto a las PYME, los sectores primarios (agropecuario, pesca y minería) y el sector construcción son los sectores que tienen mayores porcentajes de PYME. En efecto, el sector pesquero contiene la mayor proporción de este segmento empresarial, explicado por el mayor porcentaje de pequeñas empresas. En el caso de las grandes empresas, nuevamente, son los sectores primarios los que tienen mayor concentración respecto al resto de sectores.

Los sectores comercio y servicios concentran cerca del

86%

de las Mipyme formales

Cuadro 2.6

Empresas formales por estrato empresarial, según sector económico, 2016

Sector económico	Estrato empresarial ¹				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Agropecuario	21,852	1,942	114	347	24,255
Pesca	2,838	635	22	80	3,575
Minería	10,673	833	56	404	11,966
Manufactura	143,693	7,600	291	1,336	152,920
Construcción	52,814	5,087	192	456	58,549
Comercio	731,643	29,445	1,039	3,367	765,494
Servicios	688,558	28,543	907	2,976	720,984
Total	1,652,071	74,085	2,621	8,966	1,737,743

^{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 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 2.7

Distribución de empresas por estrato, según sector económico, 2012 y 2016

en porcentaje

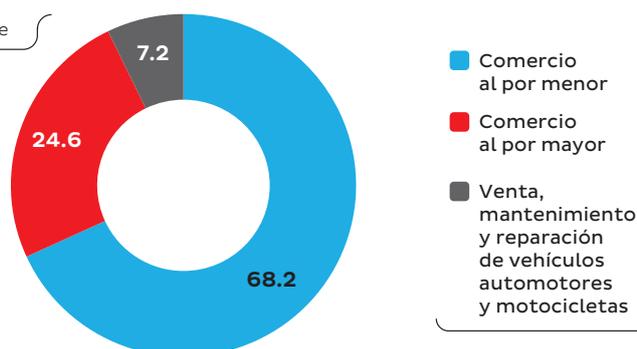
Sector económico	Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
	2012	2016	2012	2016	2012	2016	2012	2016
Agropecuario	90.7	90.1	7.9	8.0	0.3	0.5	1.1	1.4
Pesca	78.7	79.4	18.1	17.8	0.7	0.6	2.5	2.2
Minería	85.8	89.2	10.3	7.0	0.6	0.5	3.3	3.4
Manufactura	93.1	94.0	5.8	5.0	0.2	0.2	0.9	0.9
Construcción	86.9	90.2	11.7	8.7	0.4	0.3	1.0	0.8
Comercio	94.8	95.6	4.5	3.9	0.2	0.1	0.5	0.4
Servicios	94.7	95.5	4.7	4.0	0.2	0.1	0.5	0.4

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 2.6

Mipyme formales en el sector comercio, según división CIU, 2016

en porcentaje



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Por otro lado, analizando la evolución de la participación de cada estrato empresarial según sectores económicos, podemos identificar que no hubo cambios significativos, salvo a nivel de micro y pequeña empresa en los sectores minería y construcción, como puede apreciarse en el cuadro 2.7. Los resultados muestran que el porcentaje de microempresas en el sector minero aumentó en 3.4 p.p. explicado por una caída en la misma magnitud en la participación de las pequeñas empresas. Situación similar experimentó el sector construcción, que tuvo un incremento de 3.3 p.p. en la participación de las microempresas, a costa de una caída de 3.0 p.p. en el porcentaje de pequeñas empresas.

La relevancia de sectores como comercio, servicios y manufactura es tal que, aproximadamente, nueve de cada diez Mipyme pertenecen a estos sectores. Por ello, resulta de gran importancia desglosar las distintas actividades que componen dichos sectores.

En primer lugar, el sector comercio se compone de tres grandes divisiones: i) comercio al por menor que representó el 68.2% del total de Mipyme en este sector, siendo los rubros de ventas al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en almacenes especializados¹¹ y de ventas al por menor en otros productos en almacenes especializados¹², los de mayor importancia en este subsector: ii) comercio al por mayor, que representó el 24.6%; y iii) la venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas, que representó el 7.2%.

En segundo lugar, dentro del sector servicios, las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler formaron el subsector con mayor número de Mipyme. En conjunto, estas actividades representaron el 31.8% del total de Mipyme del sector servicios.

Cabe mencionar que el sector servicios incluye múltiples 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 del mismo, elevado capital humano o baja utilización del mismo, con actividades inmersas en el mercado pero también con alta participación de la economía informal.

¹¹ Clase 5220 CIU Revisión 3.

¹² Clase 5239 CIU Revisión 3.

Cuadro 2.8

Mipyme formales en sector servicios, según sección CIIU, 2016

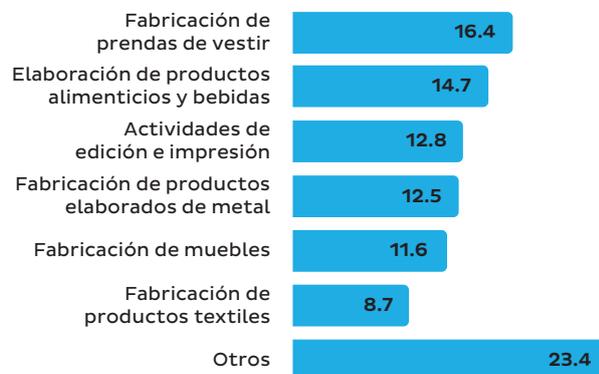
Sección	Descripción	N°	%
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	228,626	31.8
O	Otras activ. de servicios comunitarias, sociales y personales	180,522	25.1
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	137,186	19.1
H	Hoteles y restaurantes	126,113	17.6
N	Actividades de servicios sociales y de salud (privada)	24,468	3.4
M	Enseñanza (privada)	15,953	2.2
J	Intermediación financiera	3,564	0.5
E	Suministro de electricidad, gas y agua	1,576	0.2
Total		718,008	100.0

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
 Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 2.7

Participación de las Mipyme formales en el sector manufacturero, según división CIIU, 2016

en porcentaje



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE



Cuadro 2.9

Estimación de la participación sectorial en las ventas totales por tamaño, 2016

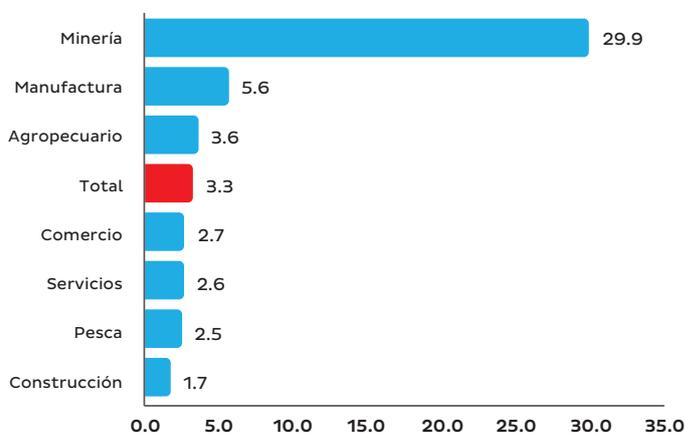
porcentaje del total

Sector económico	Estrato empresarial				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Agropecuario	4.8	14.0	3.0	78.2	100.0
Comercio	9.7	15.0	2.2	73.1	100.0
Construcción	7.7	24.9	3.8	63.6	100.0
Manufactura	5.1	8.6	1.4	84.9	100.0
Minería	0.7	2.1	0.5	96.8	100.0
Pesca	3.6	22.0	3.0	71.4	100.0
Servicios	9.9	15.5	2.1	72.5	100.0

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 2.8

Brecha en ventas de empresas grandes y resto de las empresas, 2016 (Cociente entre ventas empresas grandes/ventas de las Mipyme)



Nota: Para estimar las ventas usamos las marcas de clase de los 24 intervalos de ventas que tiene la base de datos de Sunat. Para hallar el cociente de ventas de las empresas grandes entre las ventas de las Mipyme, se estima el total de ventas registrado por las empresas grandes y se divide entre el estimado total de ventas registrado por las Mipyme para cada sector.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

En el sector manufacturero, predominaron las industrias que elaboran prendas de vestir (16.4%), y elaboración de productos alimenticios y bebidas (14.7%). En ambas actividades, el número de Mipyme creció a un ritmo promedio de 3% por año entre el 2012 y 2016, resultado similar al ritmo de crecimiento del número de Mipyme en todo el sector manufacturero.

Otro aspecto importante en el análisis a nivel de sectores, es la participación de las distintas actividades económicas en términos de ventas. Como se puede observar en el cuadro 2.9, las grandes empresas generan casi la totalidad de las ventas del sector empresarial formal, como en el caso de la minería (96.8%) y manufactura (84.9%) y aun cuando la concentración de ventas es menor, como en construcción (63.6%), la diferencia con las ventas de los otros estratos es substancial.

Otra forma de aproximarse a la diferencia entre las ventas por estrato empresarial, es utilizando el cociente entre las ventas de las grandes empresas y las ventas del segmento Mipyme. A este cociente le denominamos “brecha de ventas”; en el sentido que nos permite estimar el número de veces que las ventas de las Mipyme están contenidas en las ventas de las grandes empresas. Acorde con el siguiente gráfico, en promedio, las ventas de las Mipyme están contenidas 3.3 veces en las ventas de las grandes empresas. A nivel sectorial, la mayor brecha se presenta en el sector minería donde las ventas de las Mipyme están contenidas casi 30 veces en las ventas de las grandes empresas. En la manufactura y el sector agropecuario, la brecha de ventas es de 5.6 y 3.6 veces, respectivamente.

2.6. Distribución espacial de las Mipyme

En este apartado incluimos la distribución de las Mipyme a nivel regional. Acorde con la información proporcionada por Sunat, las regiones con mayor número de Mipyme son Lima, Arequipa, Cusco, La Libertad y Piura, regiones que en conjunto representan el 66% del total de Mipyme peruanas. Además, estas cinco regiones tienen la mayor participación en el PBI nacional; en conjunto aportaron con el 68% del PBI nacional en el 2016.

Estos resultados permiten 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 concentran el mayor número de Mipyme también concentran la mayor participación en la actividad económica nacional. Ello guardaría relación con el acceso a mercados más amplios, así como el mayor acceso a servicios y bienes públicos.

En el último quinquenio, 2012 – 2016, el crecimiento promedio anual del número de Mipyme fue 6.1%. Este nivel de crecimiento fue impulsado por regiones como Madre de Dios, Apurímac y San Martín en las que la tasa de crecimiento promedio anual de los últimos cinco años del número de Mipyme estuvo entre 9 y 10%. En contraste, las regiones con menor crecimiento promedio en el número de Mipyme fueron Tacna, Áncash y Moquegua, con tasas menores al 5%.

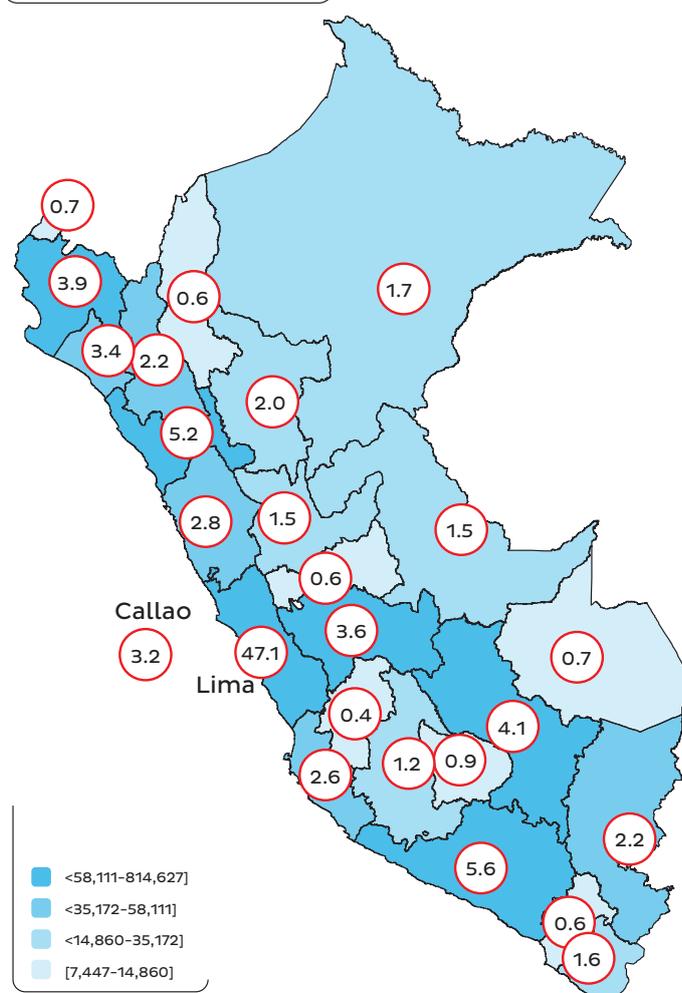
Al realizar el análisis a nivel de regiones y tamaño empresarial se encuentra que las microempresas representan más del 93% del total de empresas en todas las regiones. Como se mencionó en párrafos anteriores, gran parte de las microempresas tienen bajos niveles de ventas y se ubican en sectores con bajos niveles de productividad, lo cual debilita la estructura empresarial. En el caso de las PYME, este segmento tiene poca presencia en la mayoría de las regiones, solo Lima, Loreto, Callao, Madre de Dios y Ucayali, tienen una proporción superior o muy cercana a la media.

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

Cuadro 2.9

Mipyme formales, según regiones-2016

número de empresas y porcentajes



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIEE

Las regiones Lima, Arequipa, Cusco, La Libertad y Piura representan el

66%
del total de Mipyme

Cuadro 2.10

Número de Mipyme formales, según regiones, 2012- 2016

Regiones	2012	2016	Tasa de crecimiento promedio anual 2012-2016
Madre de Dios	9,587	12,030	10.8%
Apurímac	9,885	14,860	10.7%
San Martín	24,097	35,172	9.3%
Ayacucho	14,720	21,568	9.1%
Cusco	50,720	71,173	9.1%
Puno	26,842	38,005	9.0%
Huánuco	17,625	25,213	8.7%
Huancavelica	5,166	7,447	8.4%
Ucayali	18,518	26,064	8.1%
Ica	34,154	44,982	7.2%
Cajamarca	28,492	37,647	6.7%
Amazonas	7,543	10,149	6.7%
La Libertad	70,279	89,822	6.2%
Junín	48,551	61,568	5.9%
Piura	52,639	67,325	5.9%
Arequipa	76,417	97,405	5.8%
Lima	640,547	814,627	5.7%
Callao	42,608	54,913	5.6%
Loreto	23,155	30,247	5.2%
Lambayeque	47,066	58,111	5.2%
Pasco	8,555	10,851	5.2%
Tumbes	10,290	12,691	5.1%
Tacna	22,982	27,641	4.8%
Áncash	40,747	48,051	3.6%
Moquegua	9,518	11,215	3.4%
Total	1,340,703	1,728,777	6.1%

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012 y 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 2.11

Proporción de empresas formales por estrato, según regiones, 2016

porcentaje del total

Región	Estrato empresarial (%)				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Amazonas	96.4	3.3	0.1	0.2	100
Áncash	97.0	2.8	0.1	0.1	100
Apurímac	96.8	3.0	0.1	0.1	100
Arequipa	95.7	3.9	0.1	0.3	100
Ayacucho	96.6	3.2	0.1	0.1	100
Cajamarca	96.2	3.4	0.1	0.2	100
Callao	95.1	4.1	0.2	0.6	100
Cusco	97.5	2.3	0.1	0.2	100
Huancavelica	98.2	1.7	0.0	0.1	100
Huánuco	96.7	3.0	0.1	0.2	100
Ica	96.4	3.2	0.1	0.3	100
Junín	97.1	2.6	0.1	0.2	100
La Libertad	95.9	3.7	0.1	0.3	100
Lambayeque	96.9	2.8	0.1	0.2	100
Lima	93.6	5.4	0.2	0.8	100
Loreto	95.1	4.4	0.1	0.4	100
Madre de Dios	95.5	4.0	0.1	0.4	100
Moquegua	97.4	2.3	0.1	0.2	100
Pasco	96.7	3.1	0.1	0.1	100
Piura	96.3	3.3	0.1	0.3	100
Puno	96.0	3.2	0.1	0.6	100
San Martín	96.2	3.4	0.1	0.3	100
Tacna	97.0	2.7	0.1	0.2	100
Tumbes	97.1	2.6	0.1	0.2	100
Ucayali	95.5	4.0	0.1	0.4	100
Total	95.1	4.3	0.2	0.5	100

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)
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE



2.7. Mipyme según tipo de contribuyente

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 de CreceNegocios (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 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. Por otro lado, 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. Sin embargo, presenta una mayor dificultad al momento de constituirla y una mayor cantidad de documentos contables.

El siguiente cuadro muestra la distribución de las empresas formales según el tipo de contribuyente en el 2016. Destaca el hecho que el 69.6% de las empresas formales son personas naturales, debido a que la mayor parte del tejido empresarial peruano son microempresas. Por su parte, la mayoría de sociedades

anónimas cerradas está constituida por personalidad jurídica.

El siguiente cuadro recoge la distribución de las empresas formales peruanas según el tipo de contribuyente adoptado y el estrato empresarial. La gran mayoría de la Mipyme se constituye como persona natural (70.0%). Sin embargo, este porcentaje varía según el estrato empresarial: el 72.6% de las microempresas se constituyeron como persona natural, mientras que esta cifra para la pequeña empresa sólo ascendió a la séptima parte y es aún menor para la mediana y gran empresa.

Para el caso de las personas jurídicas, la relación es inversa, debido a que sólo el 27.4% 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.

Cuadro 2.12

Empresas formales, según tipo de contribuyente, 2016

Tipo de contribuyente	Nº de empresas	Nº de empresas
Persona natural	1,210,323	69.6
Sociedad anónima cerrada	260,780	15.0
Empresa individual de responsabilidad limitada	168,996	9.7
Sociedad comercial de responsabilidad limitada (SCRL)	63,628	3.7
Sociedad anónima	20,493	1.2
Sociedad irregular	5,384	0.3
Sociedad civil	2,103	0.1
Otros	6,036	0.3
Total de empresas formales	1,737,743	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, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Cuadro 2.13

Mipyme formales, según tipo de contribuyente, 2016

Tipo de contribuyente	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total de Mipyme
Persona natural	1,200,077	9,848	118	280	1,210,043
%	72.6	13.3	4.5	3.1	70.0
Sociedad anónima cerrada	218,890	35,603	1,508	4,779	256,001
%	13.2	48.1	57.5	53.3	14.8
Empresa individual de Resp. Ltda.	152,702	15,434	305	555	168,441
%	9.2	20.8	11.6	6.2	9.7
Sociedad comercial de Resp. Ltda.	54,183	8,324	326	795	62,833
%	3.3	11.2	12.4	8.9	3.6
Sociedad anónima	14,065	3,777	304	2,347	18,146
%	0.9	5.1	11.6	26.2	1.0
Sociedad irregular	5,002	359	7	16	5,368
%	0.3	0.5	0.3	0.2	0.3
Sociedad civil	1,854	200	13	36	2,067
%	0.1	0.3	0.5	0.4	0.1
Otros	5,298	540	40	158	5,878
%	0.3	0.7	1.5	1.8	0.3
Total de empresas formales	1,652,071	74,085	2,621	8,966	1,728,777
%	100	100	100	100	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, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

TRIBUTARIO

Todos los agentes que realizan actividades empresariales dentro de un sistema económico deben cumplir con determinadas obligaciones tributarias, para ello es necesario que se acojan a uno de los regímenes de tercera categoría¹³ establecidos en el sistema tributario. En el Perú, hasta el año 2016, existían tres regímenes tributarios que se encontraban diseñados de acuerdo a las principales características y necesidades de las empresas; un Régimen General del Impuesto a la Renta (REG) y dos Regímenes Tributarios Simplificados (RTS) que cuentan con beneficios especiales

para las Micro y Pequeñas empresas (MYPE). Estos regímenes simplificados son el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) y el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS).

Con respecto a los RTS, es relevante señalar que 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. Para ello, estos regímenes cuentan con requisitos específicos que permiten identificar a las MYPE. Entre las variables que se utilizan para la identificación, se tiene al rango de ventas, el número de locales, actividades específicas, entre otros. (Ver anexo 2)



¹³ Las actividades generadoras de rentas de tercera categoría se encuentran especificadas en el artículo 28° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobada por Decreto Supremo N° 179-2004-EF, y sus modificatorias.

Cuadro 3.1

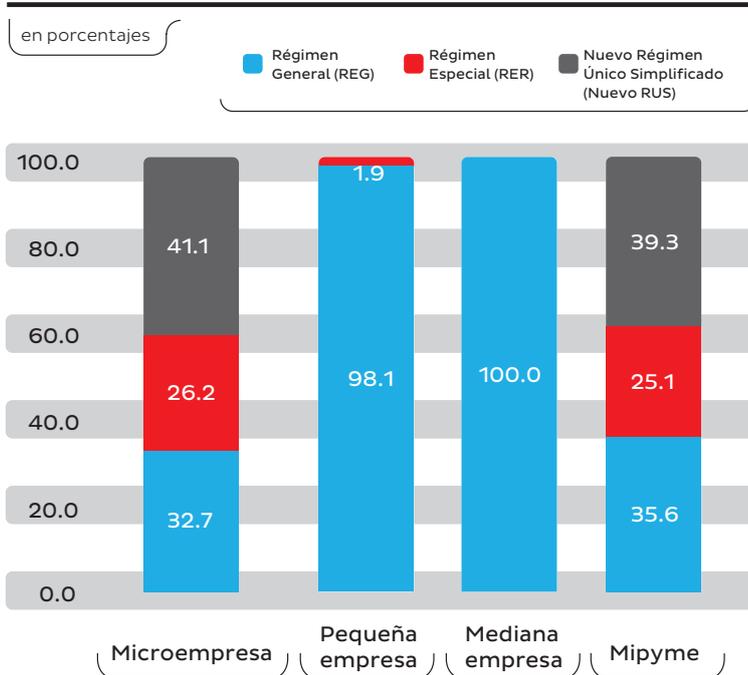
Regímenes Tributarios de tercera categoría en el Perú, 2016

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 (28%) - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Impuesto a la Renta (cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales) - 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 y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (Ley N°30056). - Ingresos Brutos mensuales y adquisiciones no mayores a S/. 30,000. Equivalente a S/. 360,000 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. 	Un solo pago: cuota mensual de acuerdo a ingresos brutos o adquisiciones.

Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

Gráfico 3.1

Mipyme formales según régimen tributario, 2016



Nota: El estrato empresarial ha sido definido según Ley N° 30056.
Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

De los datos proporcionados por Sunat, se observa que la mayor parte de las Mipyme se acoge al Nuevo RUS (39.3%) y al Régimen General (35.6%); sin embargo, la proporción varía según el estrato empresarial. Como es de esperarse, los Regímenes Tributarios Simplificados (RTS) tienen una gran participación para la microempresa, ello debido a que estos regímenes se encuentran enfocados en las empresas de menor tamaño. En efecto, en el año 2016, el 41.1% de las microempresas se acogieron al Nuevo RUS y el 26.2% al Régimen Especial, lo que equivale al 67.3% de las microempresas.

Asimismo, ninguna empresa pequeña pertenece al Nuevo RUS y solo el 1.9% de ellas se encuentra en el Régimen Especial, ello 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

64.4%

de las Mipyme se acoge a los Regímenes Tributarios Simplificados (RTS).

Cuadro 3.2

Principales limitaciones de los Regímenes Tributarios Simplificados

Régimen	Limitación	Implicancia
Nuevo RUS	No puede emitir facturas ¹⁴ y solo el 6% de comprobantes emitidos por un Nuevo RUS son deducibles para el cliente ¹⁵ .	Los clientes pueden ser consumidores intermedios como las empresas (personas jurídicas) y no solo consumidores finales como las personas naturales, 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

¹⁴ No es posible ejercer el derecho al crédito fiscal ni sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios.

¹⁵ Podrá ser deducible como gasto y/o costo las Boletas de Venta o Tickets que emita el contribuyente que pertenece al Nuevo RUS solo hasta el límite de 6% de los montos acreditados mediante comprobantes de pago que otorgan derecho a deducir y que se encuentren anotados en el Registro de Compras. Dicho límite no podrá superar, en el ejercicio gravable, las 200 UIT.

La tasa de crecimiento promedio de las Mipyme acogidas al Nuevo RUS y al Régimen Especial del Impuesto a la Renta fue

6.0% y 11.6%

límite en el ingreso bruto que establece el Nuevo RUS es de S/. 30,000 mensuales y en el ingreso neto que establece el RER es de S/. 525,000 anuales.

Por otro lado, se puede observar que el Régimen General tiene una gran participación en la pequeña y mediana empresa. El 98.1% de las pequeñas empresas y el 100% de las medianas empresas pertenecen a ese régimen, ello debido a que los Regímenes Tributarios Simplificados establecen topes en los ingresos para poder acogerse a ellos. En el caso de las microempresas, el 32.7% de estas pertenece al Régimen General.

Ahora, si bien los RTS ofrecen facilidades tributarias, también establecen limitaciones que las microempresas toman en consideración para incorporarse al 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 con mucha estacionalidad en términos de venta. Para éstos, las ventas dependen mucho de las fechas especiales en el calendario, es decir, las temporadas bajas y altas de venta que generan 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 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 número de contribuyentes inscritos en los Regímenes Tributarios Simplificados (RTS) ha presentado un crecimiento positivo y significativo en los últimos cuatro años. La tasa de crecimiento promedio de las Mipyme

acogidas al Nuevo RUS y al Régimen Especial del Impuesto a la Renta fue 6.0% y 11.6%, respectivamente. Además, el número de contribuyentes acogidos al Régimen General también ha presentado un crecimiento positivo en los últimos cuatro años (4.1%), pero mucho menor que aquellos que pertenecen a los RTS.

Cabe señalar que, para el año 2014, la gran mayoría de Mipyme se encontraban acogidas al Régimen General; sin embargo, para el año 2015 y 2016, esta situación ha variado y ello se manifiesta en que la mayoría de Mipyme se encuentran acogidas al nuevo RUS. Ello posiblemente pueda deberse a la estrategia de orientación tributaria que la Sunat ha implementado 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).

Gráfico 3.2

Evolución del número de Mipyme inscritas en los regímenes tributarios de tercera categoría, 2012-2016

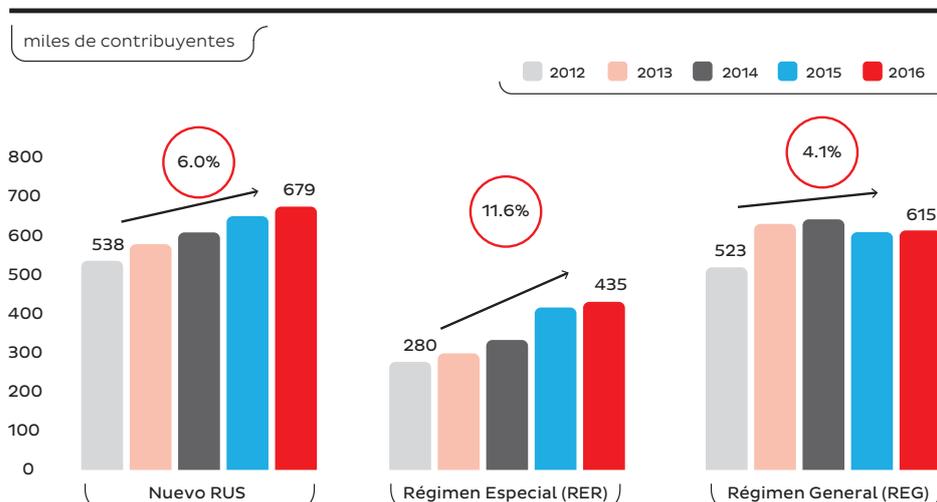
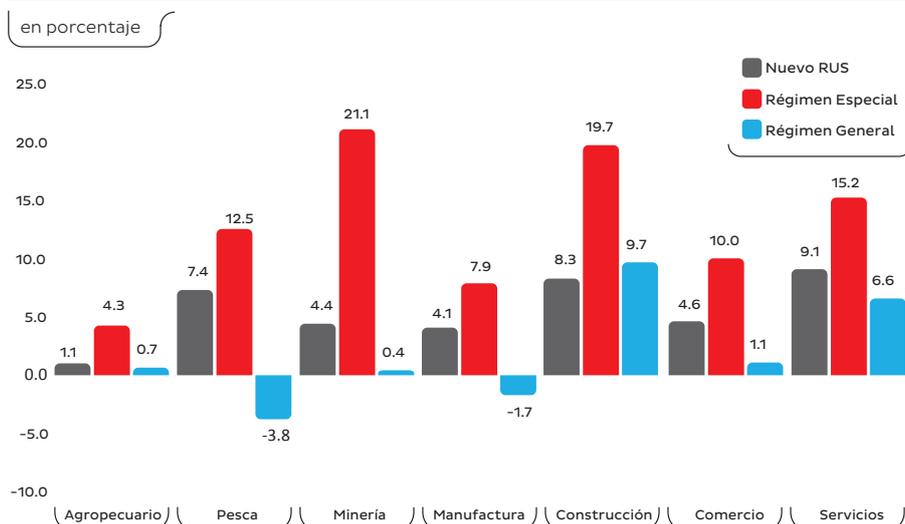


Gráfico 3.3

Tasa de crecimiento promedio de las Mipyme inscritas en los regímenes de renta de tercera categoría según sector económico, 2013-2016



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

Al analizar las tasas de crecimiento promedio de las Mipyme inscritas en los regímenes de renta de tercera categoría por sectores, se puede observar que el número de contribuyentes acogidos al Régimen General ha disminuido en los últimos cuatro años para dos sectores de la economía (pesca y manufactura). Sin embargo, ello no está relacionado necesariamente con una disminución del número de contribuyentes, por el contrario, lo que se registra es un aumento, pero con una tendencia a inscribirse en los RTS, gracias a las facilidades de acogimiento a la Administración Tributaria explicadas en el párrafo anterior.

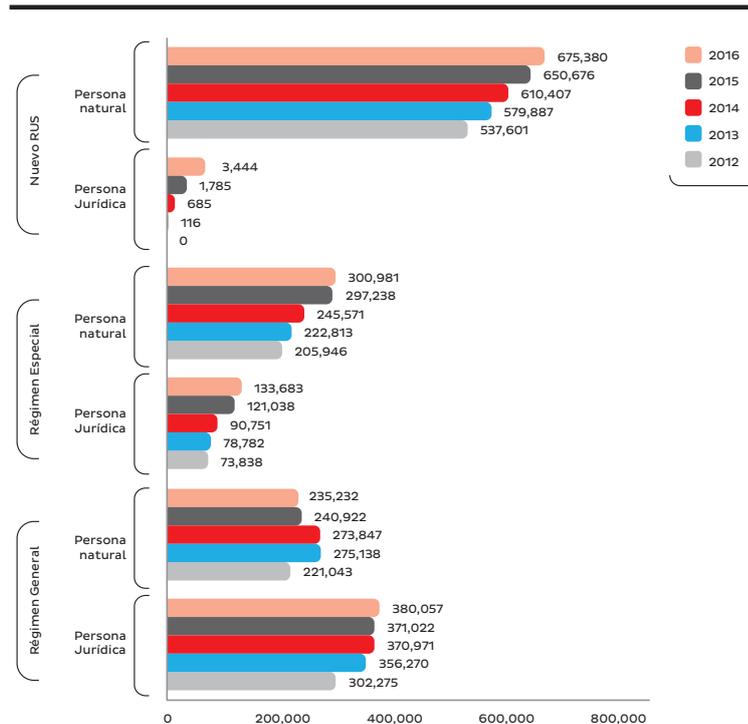
Al hacer el análisis por tipo de contribuyente, tanto persona natural como jurídica¹⁶, se observa un crecimiento positivo. En cuanto al Nuevo RUS, se registra que a partir del 2013 hay un crecimiento positivo de la inscripción de personas jurídicas en el régimen, lo cual se debe, principalmente, a la inclusión de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) en el régimen con la Ley N° 30056¹⁷. Asimismo, se observa un crecimiento constante del número de Mipyme inscritas en el Régimen

¹⁶ 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.

¹⁷ Literal c) incorporado por el artículo 21° de la Ley N° 30056, publicada el 2 julio de 2013.

Gráfico 3.4

Evolución del número de Mipyme inscritas en los regímenes tributarios de tercera categoría según tipo de contribuyente, 2012-2016



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

Especial. Sin embargo, se observa una disminución de las Mipyme acogidas en el Régimen General tanto para la persona natural como jurídica.

A continuación, se muestra la calificación otorgada por las empresas a los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones tributarias tanto para el año 2014 como para el año 2015, utilizando la Encuesta Nacional de Empresas (ENE). Se aprecia que, en el año 2015, el 74.4% de las empresas afirma 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.) son sencillos. Dicho porcentaje es mayor en 4.9 p.p. respecto al año previo. Por su parte, mientras que en el 2014 el 28.2% de las empresas manifestaba que los procedimientos para realizar el pago de impuestos eran complicados, en el 2016, la cifra se reduce a 22.7%.

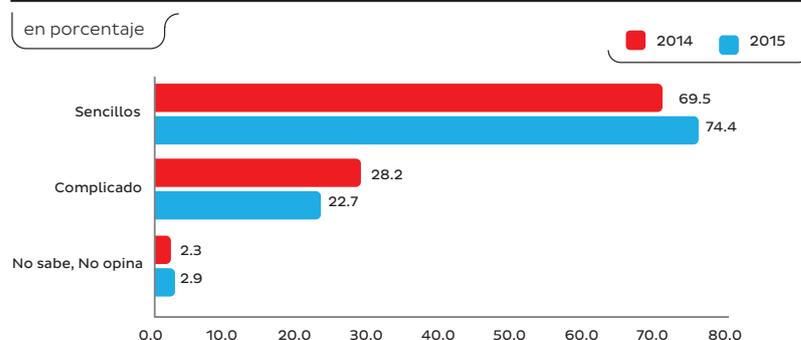
Además, cabe destacar que, en concordancia con el párrafo anterior, el Perú mejoró ocho posiciones en la categoría “pago de impuestos” del ranking Doing Business 2016¹⁸. Dicho resultado se debe a que la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) impulsó una serie de mejoras en la declaración de los impuestos y contribuciones sociales, utilizando herramientas informáticas que han permitido no solo reducir significativamente los tiempos de procesamiento, validación y generación de las declaraciones, sino también mejorar la calidad de la información (Sunat, 2015).

A saber, uno de los instrumentos que ha permitido lograr este avance en el ranking anual ha sido la Planilla Electrónica¹⁹ desarrollada por Sunat, 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).

De acuerdo con el artículo 3° del D.L. 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 Municipal²⁰. Sin embargo, los tributos a cargo de las

Gráfico 3.5

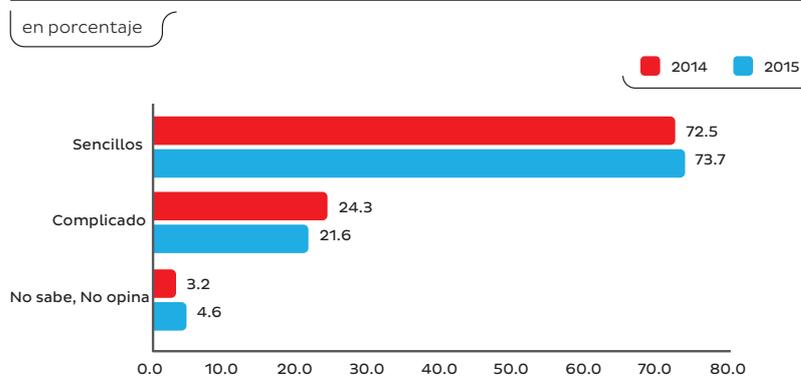
Calificación por parte de las empresas de los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones respecto a los impuestos nacionales 2014 - 2015



Nota: Resultado del análisis de 3,766 empresas que respondieron la ENE 2015 y ENE 2016.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015 y 2016
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

Gráfico 3.6

Calificación por parte de las empresas de los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones respecto a los tributos municipales 2014 - 2015



Nota: Resultado del análisis de 3,766 empresas que respondieron la ENE 2015 y ENE 2016.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015 y 2016
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

municipalidades son el impuesto predial, el impuesto de alcabala, el impuesto al patrimonio vehicular, el impuesto a las apuestas, el impuesto a los juegos, el impuesto a los espectáculos públicos no deportivos, y los arbitrios.

En el año 2015, se observa que el 73.7% de las empresas afirma que los

procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones tributarias municipales son sencillos, 1.2 p.p. más que el año previo. Así, cabe señalar que, mientras en el 2014 el 24.3% afirmaba que los procedimientos de pago de tributos municipales eran complicados, hoy en día lo hace el 21.6% de empresas.

¹⁸ El Perú pasó del puesto 58 al 50 en la categoría pago de impuestos.

¹⁹ 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.

²⁰ 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.

LAS MIPYME Y EL EMPLEO

Como se mencionó en el capítulo 2, el segmento Mipyme es de importancia significativa dentro de la estructura productiva de una economía, tanto en su aporte a la producción nacional como en su potencial de absorción de empleo. Respecto a este último punto, la Organización Internacional del Trabajo (2015) – OIT– señaló que en América Latina y el Caribe existían alrededor de 10 millones de MYPE responsables del 47.0% del empleo durante el 2013; ello a pesar de su alta informalidad y baja productividad. Dada la vital importancia de las Mipyme en términos de empleabilidad, el presente capítulo analiza la presencia de las Mipyme en el mercado laboral, enfocándose en los principales indicadores socioeconómicos.

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. Con respecto al primer factor, Deijl, Kok & Van Essen (2013)²¹ 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 regiones²². 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, Gal & Menon (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 cuanto al segundo factor, la OIT (2015) refiere 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 empleo²³ corresponde al estrato empresarial de menor tamaño (5 a 99 empleados). En esta misma línea, Dinh, Mavridis & Nguyen (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.

Por otro lado, la importancia de las Mipyme en la empleabilidad se mantiene aun cuando la economía atraviesa una recesión económica. Al respecto, Varum & Rocha (2013) señalan que las recesiones en la economía portuguesa durante el periodo 1988-2007 tuvieron efectos negativos en el crecimiento del empleo de las empresas. Sin embargo, después de controlar la heterogeneidad de las firmas en las distintas industrias, encuentran que el empleo en firmas pequeñas fue el menos afectado durante un evento recesivo. Los autores mencionan que durante épocas recesivas las grandes empresas reaccionan rápidamente reduciendo personal mientras las pequeñas empresas no parecen reducir abruptamente su personal. Además, justifican su hallazgo bajo el argumento que las pequeñas empresas suelen tener salarios más bajos en comparación con las grandes empresas, por lo que la necesidad de reducir el empleo, durante las desaceleraciones económicas, es menor.

Si extrapolamos los resultados al caso peruano, podríamos conjeturar que,

²¹ En un estudio encargado por la OIT y la Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ).

²² 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.

²³ 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.



Las Mipyme abarcan el

88.8%

del empleo generado por el sector privado.

dado que muchas pequeñas empresas están basadas en trabajadores familiares no remunerados (TFNR) – sobre todo personas naturales con negocio que, en el 2016, representaron el 69.7% del tejido empresarial formal – probablemente no requieran reducir el empleo súbitamente frente a un choque generado por una situación recesiva. Asimismo, estas empresas pueden utilizar otros medios para controlar los costos de mano de obra en periodo de crisis. En particular, los miembros de la familia activos en la empresa son más propensos a aceptar un recorte salarial.

Mención aparte requiere la calidad del empleo generado en los estratos de menor tamaño empresarial. En relación al tema, Chacaltana (2001) menciona

que, si bien los estratos micro y pequeña empresa concentran el mayor número de trabajadores, ello no significa necesariamente que estos estratos sean la mejor vía para generar empleo de calidad en el Perú. El autor señala que la calidad se encuentra vinculada con atributos propios del centro de trabajo – tales como la seguridad, limpieza, escaso ruido, entre otros – así como por el nivel salarial, la protección social, el potencial de desarrollo laboral, etc. La evidencia empírica señala que los estratos más bajos del tamaño empresarial son los que mayoritariamente carecen de dichas características, ello debido a los elevados costos laborales no salariales.

En Latinoamérica, las definiciones con respecto a los estratos empresariales

han sido 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 Europea²⁴, las empresas con menos de 250 trabajadores son consideradas en la categoría Mipyme.

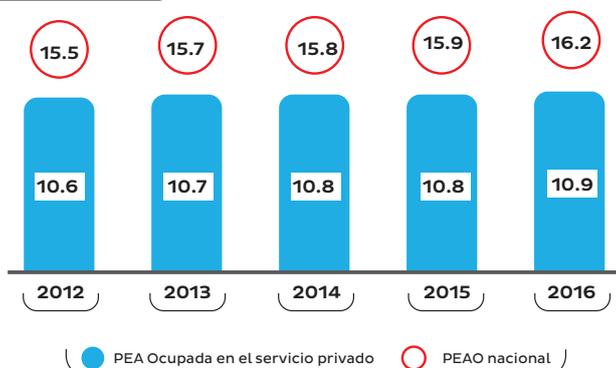
En esta sección, se analiza la evolución del empleo generado por las empresas del sector privado²⁵ utilizando información de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) para el periodo 2012-2016, la cual es ejecutada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y tiene como objetivo generar indicadores que permitan conocer la evolución de la pobreza, del bienestar y de las condiciones de vida de los hogares.

El empleo en el sector privado representa el 67.5% de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada. 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 empresas²⁶. Asimismo, durante el último quinquenio, la PEA se incrementó en más de medio millón de personas, lo que significó un crecimiento promedio anual de 1.1%; mientras la participación del sector privado en la generación de empleo se mantuvo alrededor del 68.0%, tal como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 4.1

Evolución de la Población Económicamente Activa Ocupada Nacional y en el Sector Privado, 2012–2016

millones de personas



Fuente: INEI - ENAHO 2012-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

²⁴ 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.

²⁵ El sector privado incluye practicantes, trabajadores familiares no remunerados e independientes que utilizan trabajadores familiares no remunerados.

²⁶ Según definición internacional por número de trabajadores (con más de 250 trabajadores).

4.1. Características generales del empleo en las Mipyme

Entre el 2012 y el 2016, la cantidad de personal que conformaban la PEA en el sector privado, no se ha modificado sustancialmente. En efecto, en dicho periodo, la cantidad de personas ocupadas en este sector creció a un ritmo promedio anual de 1.0%, registrando un total de 10.9 millones (67.5% de la PEA ocupada) al cierre de 2016. De este grupo, el 88.7% corresponde al segmento Mipyme.

Asimismo, se ha identificado que el número de trabajadores de las empresas

que cuentan con 251 o más trabajadores, ha crecido a un ritmo promedio de 5.1% por año entre el 2012 y 2016. En tanto, el número de trabajadores en el segmento Mipyme ha crecido a un ritmo de 0.5% por año en el mismo periodo (0.4% en la categoría de 2 a 10 trabajadores, y 1.2% en las categorías de 11 a 100 trabajadores y de 101 a 250 trabajadores).

En el último quinquenio, la composición del empleo en el sector privado no presenta variaciones significativas. Las cifras muestran que la

mayor parte del empleo se concentra en el segmento de empresas con 2 a 10 trabajadores. Sin embargo, la participación de este segmento en la composición del empleo privado, ha caído ligeramente entre el 2012 y el 2016, a consecuencia del destacado incremento del número de empleos en las grandes empresas (con 251 trabajadores a más).

Uno de los motivos de esta ligera movilidad laboral podría estar asociada al incremento de la fuerza laboral

Cuadro 4.1

Número de empleos en el sector privado, según rango de trabajadores, 2012-2016

Estrato empresarial (rango de trabajadores)	2012	2013	2014	2015	2016	TCPA* (%) 2012-2015
2 a 10	7,595,779	7,593,363	7,609,800	7,697,698	7,803,352	0.4%
11 a 100	1,536,616	1,621,759	1,577,172	1,622,896	1,548,375	1.2%
101 a 250	321,968	315,728	307,400	326,711	356,642	1.2%
251 a más	1,142,517	1,188,339	1,268,359	1,178,202	1,230,801	5.1%
Total	10,596,880	10,719,188	10,762,732	10,825,507	10,939,170	1.0%

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

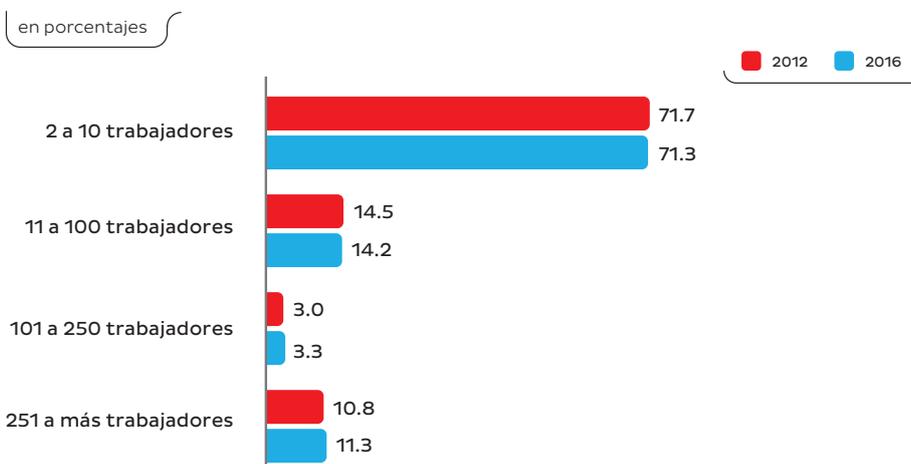
(*) TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual.

Fuente: INEI - ENAHO 2012-2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 4.2

Participación del empleo en el sector privado, según rango de trabajadores, 2012-2016



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

Fuente: INEI - ENAHO 2012-2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

con mayor calificación que busca oportunidades en empresas de mayor tamaño. Otro motivo asociado a esta ligera recomposición de la estructura del empleo, según estrato empresarial, sería el crecimiento del número de empresas. El segundo mayor crecimiento en número de empresas se produjo en el segmento de grandes empresas (13.4% en el periodo en referencia). De ello se desprende que las empresas grandes estén demandando más trabajadores en diferentes áreas de producción, pues están más encadenadas con la economía y las industrias proveedoras de insumos.

En relación a la distribución del empleo en el sector privado, en todas las regiones la mayor parte de la fuerza laboral trabaja en empresas de 2 a 10 trabajadores. Huancavelica se mantiene como la región que concentra la mayor proporción de su fuerza laboral en dicho estrato empresarial (95.6%). Por su parte, la Provincia Constitucional de Callao, Lima e Ica poseen la fuerza laboral más fragmentada en distintos estratos, asimismo, son las regiones con menor proporción de fuerza laboral que trabaja en empresas de dos a diez trabajadores, tal como se indica en el siguiente gráfico.

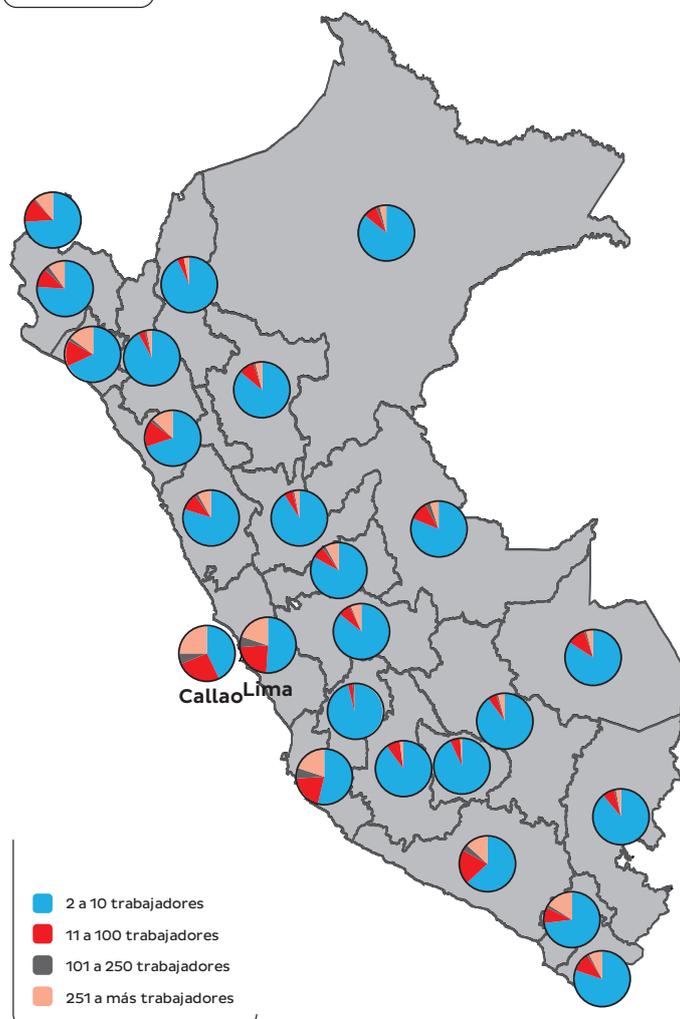
El cuadro 4.2 muestra la distribución sectorial del empleo en el sector privado. Se observa que el sector agropecuario es el sector más importante en cuanto a generación de empleo, debido a que concentra el 33.0% del empleo privado total, seguido de servicios (26.7%) y comercio (18.9%). Sin embargo, este último sector, así como el manufacturero y minero han disminuido su participación, hecho que va en línea con el débil crecimiento mostrado por estos sectores en los últimos años. En contraste, los demás sectores han aumentado su participación, destacando el sector servicios, el cual aumentó en 1 punto porcentual en el 2016 en comparación con el 2012.

En el periodo de referencia, el empleo total en empresas del sector privado aumentó en 342 mil trabajadores. El sector servicios fue el que tuvo el mayor incremento en el nivel de empleo, con 194 mil trabajadores adicionales, seguido por el sector agropecuario (173 mil trabajadores adicionales) y el sector construcción (65 mil trabajadores adicionales).

Gráfico 4.3

Participación en el empleo del sector privado por estrato empresarial según regiones, 2016

en porcentaje



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.

Fuente: INEI - ENAHO 2016.

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Los sectores agropecuario, servicios y comercio concentran

78.6%

del empleo privado.

Por otro lado, la distribución del empleo por estrato empresarial (rango de trabajadores) es bastante heterogéneo entre los diversos sectores. En el cuadro 4.3 se puede observar que las Mipyme concentran el 88.8% del empleo del sector privado. Asimismo, cuentan con la mayor proporción en cada uno de los siete sectores. Cabe resaltar que el empleo que generan las Mipyme se concentra en sectores productivos de menor requerimiento de capital humano como es el caso de

los sectores agropecuario, comercio y pesca. Por su parte, el sector minero concentra el mayor número de empleos generados por empresas grandes (251 a más trabajadores), aunque a nivel global, se mantiene como el segundo sector con menor demanda de trabajadores a nivel nacional, por encima del sector pesquero, cuya participación en el empleo privado alcanza solo el 0.5%.

Con respecto al nivel educativo que poseen los trabajadores del sector privado, los estratos micro²⁷ y pequeña²⁸

Cuadro 4.2

Empleo en empresas del sector privado, según sector económico, 2012-2016

Sector económico	2012		2016		TCPA (*) 2012-2016
	Trabajadores	%	Trabajadores	%	
Agropecuario	3,440,011	32.5	3,613,028	33.0	0.4%
Servicios	2,723,512	25.7	2,917,950	26.7	2.0%
Comercio	2,081,243	19.6	2,071,951	18.9	0.7%
Manufactura	1,319,285	12.4	1,243,894	11.4	0.0%
Construcción	797,047	7.5	861,824	7.9	3.0%
Minería	193,920	1.8	176,081	1.6	-1.1%
Pesca	41,862	0.4	54,441	0.5	-2.6%
Total	10,596,880	100.0	10,939,169	100.0	1.0%

Nota: TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual
Fuente: INEI - ENAHO 2012-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 4.3

Empleo en empresas del sector privado, por estrato empresarial, según sector económico, 2016

participación porcentual

Sector económico	2 a 10 trabajadores	11 a 100 trabajadores	101 a 250 trabajadores	251 a más trabajadores	Total
Agropecuario	92.0	4.4	0.7	2.9	100.0
Pesca	74.2	12.1	4.2	9.4	100.0
Minería	18.2	22.3	9.7	49.7	100.0
Manufactura	56.1	19.5	6.0	18.4	100.0
Construcción	68.8	18.8	4.3	8.1	100.0
Comercio	78.4	10.6	2.1	8.9	100.0
Servicios	51.2	24.7	5.3	18.9	100.0
Total	71.3	14.2	3.3	11.3	100.0

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.
Fuente: INEI - ENAHO 2012-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

40%

del empleo privado en las microempresas se concentra en el ámbito rural

²⁷ Se considera microempresa aquellas que tienen hasta 10 trabajadores.

²⁸ Se considera pequeña empresa aquellas que tienen entre 11 y 100 trabajadores.

empresa cuentan mayoritariamente con una fuerza laboral con un nivel educativo secundario como máximo, mientras las empresas de mayor envergadura (de 101 trabajadores a más) presentan marcadamente trabajadores con un capital humano más preparado, y es que poseen en su mayoría trabajadores con estudios superiores (técnicos o universitarios). Esta estructura no ha presentado cambios significativos en el último quinquenio; sin embargo, se puede observar, que el estrato pequeña empresa está absorbiendo más trabajadores con estudios superiores.

Asimismo, en el cuadro 4.4 se observa que el empleo del sector

privado se concentra mayoritariamente en la zona urbana. Además, este porcentaje aumenta a medida que escalamos el estrato empresarial (rango de trabajadores). A pesar que las aglomeraciones urbanas crecen sostenidamente en las últimas décadas, un poco más del 40% del empleo privado en empresas de 2 a 10 trabajadores se concentra en el ámbito rural. Muchas de estas empresas son pequeños negocios de subsistencia, lo que genera poco dinamismo económico en la zona rural en comparación con centros urbanos.

Otra característica que destaca de las Mipyme, similar a las grandes empresas, es que la fuerza laboral que emplean

suelen concentrarse en aquellos trabajadores cuya edad se encuentra entre 19 a 35 años y además, tiene una participación mayoritariamente masculina. Así por ejemplo, el 59.2% de trabajadores que laboran en medianas empresas tienen una edad que se ubica entre 19 a 35 años. Asimismo, 7 de cada 10 trabajadores, en ese mismo estrato, es hombre. Finalmente, cabe indicar que al igual que la distribución por nivel educativo, por rangos de edades, sexo y área geográfica donde viven los trabajadores no ha variado significativamente en el último quinquenio, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 4.4

Principales características del empleo en empresas del sector privado, por estrato empresarial, 2012-2016

en porcentajes

Categoría	2012				2016			
	2 - 10	11 - 100	101 - 250	251 a más	2 - 10	11 - 100	101 - 250	251 a más
Nivel educativo								
Primaria	37.4	10.9	5.8	5.8	36.2	9.9	6.6	5.6
Secundaria	43.8	43.2	42.5	36.0	45.3	40.9	41.0	35.9
Superior no universitaria	10.2	20.9	22.3	27.6	10.3	22.3	23.4	24.7
Superior universitaria	8.6	25.0	29.4	30.6	8.2	26.9	29.0	33.8
Área geográfica								
Rural	40.5	10.8	6.1	4.8	37.5	8.1	4.0	4.4
Urbano	59.5	89.2	93.9	95.2	62.5	91.9	96.0	95.6
Rango de edad								
De 14 a 18 años	12.0	5.5	1.3	1.7	9.3	3.5	1.1	1.4
De 19 a 35 años	35.2	55.0	59.2	56.9	35.7	53.2	48.5	56.5
De 36 a 50 años	31.5	29.0	30.0	30.4	31.8	31.1	37.4	30.3
De 51 a 65 años	15.6	9.2	8.8	10.3	17.4	10.5	11.9	11.2
Mayor a 65 años	5.6	1.3	0.7	0.7	5.8	1.6	1.0	0.7
Sexo								
Hombre	54.9	64.7	67.6	67.9	55.8	64.5	66.7	66.2
Mujer	45.1	35.3	32.4	32.1	44.2	35.5	33.3	33.8
Total	100.0							

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.

Fuente: INEI - ENAHO 2012-2016.

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

4.2. Los salarios en las Mipyme

Las características de las Mipyme explicadas a lo largo de este capítulo permiten determinar la oferta y demanda de la fuerza laboral. El principal resultado de estas dos fuerzas es la determinación de los salarios en el mercado. Los datos entre el 2012 y el 2016 permiten verificar que a un estrato superior (por número de trabajadores) le corresponde un ingreso laboral promedio mayor. Esta característica se refleja también, en

el hecho que el ingreso obtenido mensualmente por los trabajadores de una microempresa representa cerca el 40.0% del ingreso obtenido por los trabajadores de empresas grandes, resultado que muestra la existencia de brechas significativas entre los ingresos de diferentes estratos empresariales.

Durante el periodo 2012 - 2016, el

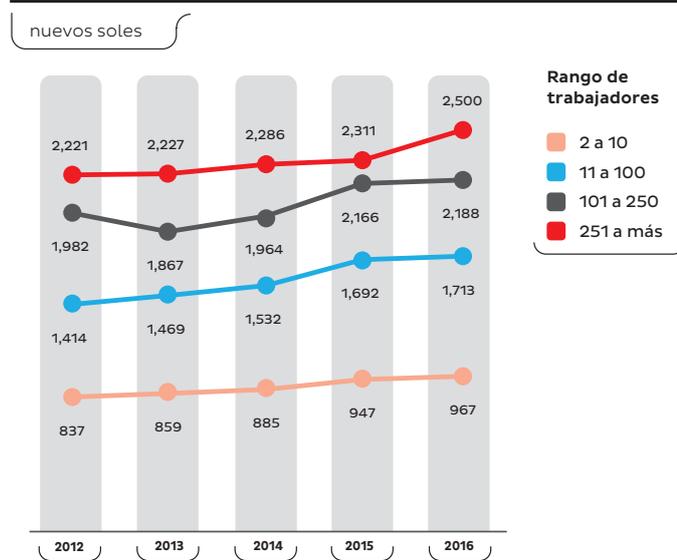
ingreso laboral promedio que ofrece el sector privado formal ha crecido a un ritmo promedio anual de 4.6%, resultado menor al registrado el quinquenio previo, hecho que guarda relación con la desaceleración de la economía en el último quinquenio.

Por estrato empresarial, el ingreso promedio de la gran empresa²⁹ es mayor

²⁹ Se considera gran empresa a aquella que tiene de 251 a más trabajadores

Gráfico 4.4

Evolución del ingreso laboral promedio mensual de la PEA ocupada en empresas del sector privado, según estrato empresarial, 2012-2016



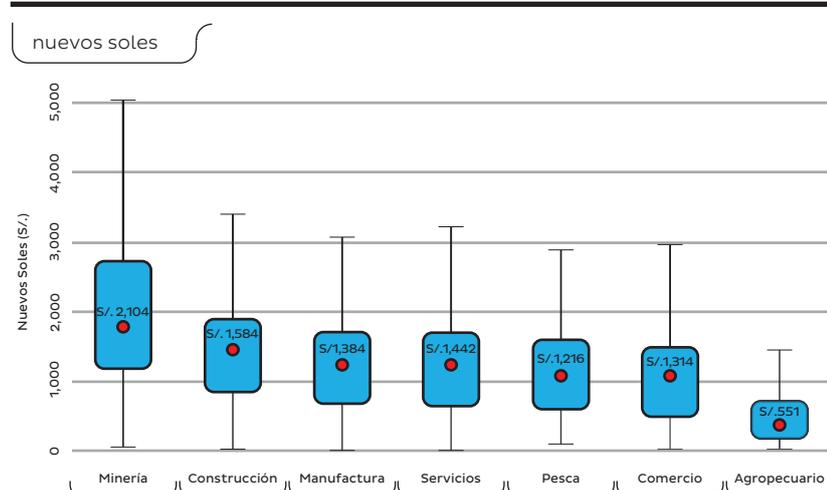
Nota: Se considera solo el ingreso promedio mensual en la actividad principal, el cual es deflactado con el índice de precios al consumidor. El estrato empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores; pequeña empresa de 11 a 100 trabajadores; mediana empresa de 101 a 250 trabajadores; y gran empresa más de 251 trabajadores.
Fuente: INEI - ENAHO 2012 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

al del resto de estratos. La gran empresa tiene una estructura productiva más especializada que requiere de personal calificado y por ende demandante de mayores ingresos. No obstante, los ingresos del segmento Mipyme aumentaron en mayor medida que los del estrato gran empresa en el último quinquenio. En particular, los ingresos de la pequeña empresa crecieron a un ritmo promedio de 4.8% por año, y los de la mediana lo hicieron a una tasa de 5.1% por año.

Por sector económico, el mayor nivel de ingreso promedio de los trabajadores pertenecientes a las Mipyme del sector privado corresponde la minería; mientras que los trabajadores del sector agropecuario presentaron los menores ingresos; la cuarta parte de los ingresos del sector minero. Esta característica va en línea con las heterogeneidades de la productividad según sector económico, en el sentido que la evidencia empírica peruana identifica a la minería como el sector con mayor productividad, en contraste con el sector agropecuario, del cual señala como el sector con menor productividad y que mayor cantidad de trabajadores concentra. En relación al resto de sectores, estos cuentan con un ingreso promedio mensual más homogéneo.

Gráfico 4.5

Distribución del ingreso laboral promedio mensual de la PEA ocupada en Mipyme del sector privado, según sector económico, 2016



Nota: Los puntos rojos representan la mediana del ingreso laboral mensual según sector económico. Asimismo, las cifras expresan el ingreso promedio mensual.
Fuente: INEI - ENAHO 2016.
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE



TRABAJADOR INDEPENDIENTE

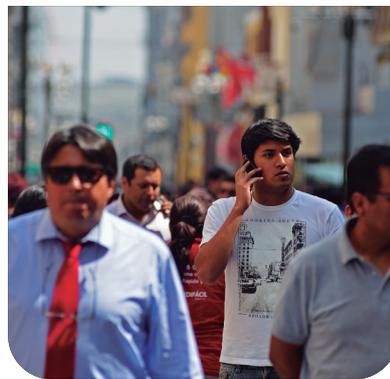
La participación del trabajador independiente en la fuerza laboral se ha mantenido significativa en diferentes países de América Latina. A saber, países como Bolivia, Colombia, Paraguay y Ecuador han registrado, en los últimos años, una participación del trabajador independiente en la fuerza laboral mayor al 30.0%³⁰. Incluso, algunos países de la región han implementado políticas activas de mercado de trabajo para que la población pueda trabajar por cuenta propia o pueda desarrollarse como microempresario (Organización Internacional de Trabajo, 2011).

En el caso del Perú, la participación del trabajador independiente también se ha mantenido relativamente constante pasando de 37.2% en 1997 a 35.0% en el 2005 y 35.1% en el 2015. Chacaltana y Ruiz (2017) afirman que ello ha sido resultado del escaso desarrollo de los mercados de trabajo y el efecto de la crisis de 1980 que impulsó a las personas a generar su propia fuente de ingresos. Sin embargo, ello también puede interpretarse como la elección de los individuos con mayor capacidad emprendedora y gerencial de no trabajar para terceros con la finalidad de aprovechar sus cualidades personales y profesionales (Bertranou & Maurizio, 2011).

Actualmente, existen múltiples factores que motivan el análisis del trabajador independiente además del hecho de representar gran parte de la fuerza laboral. Entre ellos, destaca la elevada heterogeneidad interna que existe entre trabajadores independientes, en términos de tareas realizadas, niveles de ingresos, estabilidad laboral, etc.; la estrecha relación entre la informalidad y el empleo independiente, dado que la mayoría de trabajadores

independientes son informales; y el desafío para el diseño de políticas públicas que generan los trabajadores independientes, pues la detección y el control de las contribuciones de este grupo de trabajadores son más complejos y requieren el desarrollo de regímenes especiales.

A continuación, dado que la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) permite caracterizar a los trabajadores independientes a nivel socioeconómico se examinan algunos aspectos de los trabajadores independientes tales como: tipo de trabajador independiente, características propias de los trabajadores (edad, nivel educativo, nivel de ingresos,



El número de
trabajadores
independientes ha
crecido a un ritmo
promedio de

2.3%

por año en la última
década.

³⁰ Según los datos de la OIT, en promedio, entre el 2011 y el 2015, la participación del trabajador independiente fue de 61.2% para Bolivia, 52.0% para Colombia, 35.9 para Ecuador y 45.3% para Paraguay.

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.

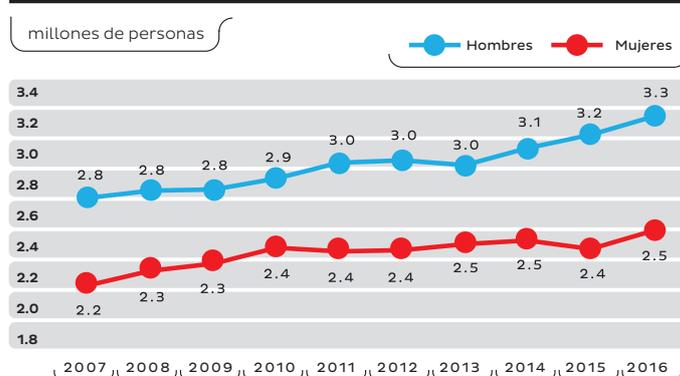
En el 2016, la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO) estaba conformada por alrededor de 16.1 millones de personas. De este grupo, el 35.9% se desarrolló como trabajador independiente; es decir, 5.8 millones de personas conducía o explotaba su propia empresa o negocio, o ejercía por su cuenta una profesión u oficio. En cuanto a la dinámica, el número de trabajadores independientes ha crecido a un ritmo promedio de 2.3% por año en la última década (2007-2016), resultado superior al crecimiento promedio de la PEAO (1.7% por año) en este mismo periodo.

Asimismo, en el 2016, el 43.6% de los trabajadores independientes fueron mujeres y el 56.4% hombres, proporciones que se han mantenido casi constantes durante los últimos diez años. No obstante, el número de trabajadoras independientes mujeres ha crecido a una tasa promedio anual superior que al número de trabajadores independientes hombres: 2.6% y 2.1% respectivamente en la última década.

Por otro lado, también se observa la existencia de dos grandes grupos de trabajadores independientes o autónomos con características propias: el primero, compuesto por aquellos independientes que emplean a Trabajadores Familiares no Remunerados (TFNR), los cuales

Gráfico 5.1

Número total de trabajadores independientes por sexo, 2007-2016



Fuente: INEI - ENAHO 2006 y 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

constituyen un segmento importante que compone la población ocupada del país y que en el 2016 alcanzó los 2.4 millones de trabajadores, cifra que representó el 15.0% del total de la PEA ocupada; y el segundo grupo, compuesto por independientes que laboran sin TFNR, los cuales alcanzaron los 3.4 millones de trabajadores y representan la quinta parte (20.9%) de la PEA ocupada.

Cabe señalar que una mayor experiencia previa, ya sea como emprendedor o como trabajador, permite conocer mejor los mercados, las tecnologías necesarias, los problemas de los consumidores y los procesos

mediante los cuales se resuelven dichos problemas (Shane (2000) citado en Fuentelsaz y Montero (2015)). En ese sentido, la edad y la experiencia previa en el mercado laboral representan una acumulación de conocimientos que tiene un efecto positivo en el emprendimiento.

Al respecto, la edad promedio de los trabajadores independientes es mayor que la encontrada para los asalariados. En el 2016, la edad promedio de los asalariados era de 36 años, mientras que para los independientes con TFNR era 46 años y en el caso de los trabajadores independientes sin TFNR era de 44 años.

Los resultados del siguiente cuadro

Cuadro 5.1

Trabajadores independientes, 2007 y 2016

Tipo de trabajador independiente	2007		2016	
	Número de trabajadores	Part. (%)	Número de trabajadores	Part. (%)
Independiente con TFNR	2,190,992	44.4	2,430,602	41.8
Independiente sin TFNR	2,747,787	55.6	3,387,010	58.2
Total de independiente	4,938,779	100.0	5,817,612	100.0

Fuente: INEI - ENAHO 2007 y 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Trabajadores independientes por rango de edad, 2016

Descripción	Total Millones	Rango de edad en años (en porcentaje)					Edad promedio (en años)
		Total	14 a 29	30 a 44	45 a 64	65 a más	
Independiente con TFNR	2.4	100	9.3	42.0	37.4	11.3	46
Independiente sin TFNR	3.4	100	19.5	35.8	34.7	10.1	44
Asalariados	7.6	100	37.0	38.1	23.0	1.9	36
Empleador o patrono	0.7	100	10.8	40.9	41.1	7.2	45

Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

muestran que la participación de los trabajadores independientes es mayor en edades avanzadas, en comparación con los trabajadores asalariados. Más del 70.0% de trabajadores independientes se encuentra en el rango etario de 30 a 64 años (38.3% entre 30 y 44 años y 35.9% entre 45 y 64 años). La explicación probablemente es por 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).

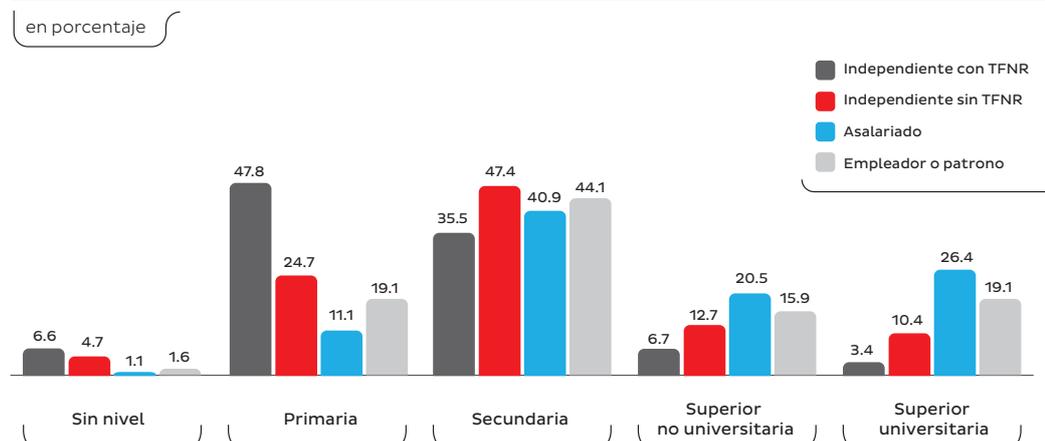
Además de la experiencia, la educación también es un factor

que promueve el emprendimiento. Trejos Solórzano (2001) señala que la educación formal y la capacitación extraescolar favorecen el desenvolvimiento de las personas al mando de un negocio. Además, Fuentelsaz y Montero (2015) destacan que un mayor nivel educativo incrementará las posibilidades innovadoras del emprendedor, pues la habilidad para innovar requiere un entrenamiento sistemático en determinados campos de conocimiento.

En el caso peruano, el nivel educativo que registran los trabajadores independientes sin TFNR es superior al nivel de aquellos con TFNR. En el siguiente gráfico se observa que el 23.1% de los trabajadores independientes sin TFNR tiene educación superior, mientras que

Más del
70.0%
de trabajadores independientes se encuentra en el rango etario de 30 a 64 años

Distribución de los trabajadores independientes vs empleador o patrono, según nivel educativo, 2016



Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

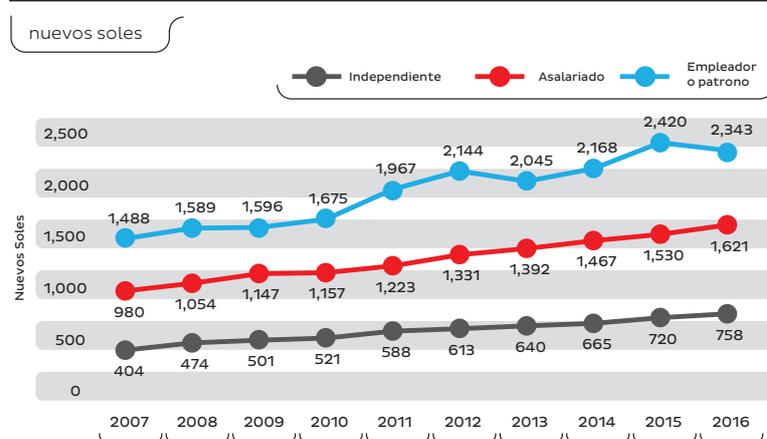
El ingreso laboral promedio mensual se ha incrementado a un ritmo promedio de

7.2%

por año para el caso de los trabajadores independientes, durante el último decenio.

Gráfico 5.3

Ingreso laboral promedio mensual según categoría ocupacional, 2007-2016¹



^{1/} Ingreso laboral mensual real en la ocupación principal
Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

para los trabajadores independientes con TFNR el porcentaje cae a 10.1%. De manera agregada, los trabajadores independientes presentan bajos niveles de educación, ya que el 82.9% 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, ya que el 35.0% de ellos alcanzó educación superior.

Una de las dimensiones más notorias de la heterogeneidad de los trabajadores independientes es la concerniente a los ingresos laborales, los cuales están relacionados con las horas trabajadas. En el 2016, los trabajadores independientes tuvieron menos ingresos que los trabajadores asalariados. El ingreso promedio de los primeros representó el 46.8% del ingreso promedio de los últimos. La diferencia entre ingresos laborales se explica, en parte, por el mayor número de horas que laboran los trabajadores asalariados y por el bajo

Los trabajadores independientes presentan bajos niveles de educación, ya que el

82.9%

de ellos alcanzó el grado de instrucción secundaria



nivel educativo que presentan los trabajadores independientes.

Durante el periodo 2007-2016, el nivel de ingreso laboral promedio mensual se ha incrementado a un ritmo promedio de 7.2% por año para el caso de los trabajadores independientes, registrando una tasa de crecimiento superior a la del ingreso de los trabajadores asalariados. No obstante, los trabajadores independientes perciben un menor ingreso mensual frente al asalariado y al empleador. En el 2016, los trabajadores independiente con y sin TFNR percibieron un ingreso promedio mensual de S/. 671 y S/. 820, respectivamente; mientras que el ingreso promedio mensual del empleador o patrono fue de S/. 2,343. En esta última categoría ocupacional, el ingreso laboral promedio mensual experimentó un incremento promedio de 7.4% por año entre 2007 y 2016, dinámica asociada al comportamiento por cíclico del ingreso laboral.

Si consideramos ahora, los ingresos del trabajador independiente según nivel educativo, observamos importantes diferencias, mismas que podrían estar explicadas por el nivel de productividad con el que cuentan. Por

un lado, el ingreso promedio mensual de los dos millones de independientes que alcanzaron el nivel educativo primario bordea los S/. 526; en tanto, el de los 431 mil independientes que tienen educación superior universitaria completa es de S/. 1,323. De esta manera, los mayores ingresos de los trabajadores autónomos que tienen, 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 2.4 millones de trabajadores independientes que, en el mejor de los casos, terminaron la secundaria. Este grupo tiene ingresos cercanos a la remuneración mínima vital³¹, lo cual no les permitiría pagar un mínimo de prestaciones para acceder a los beneficios de la protección social.

Otro aspecto importante a analizar es 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, y éste 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 ha reducido. No obstante, para el grupo de trabajadores independientes, el nivel de desigualdad se ha mantenido, en promedio, elevado y constante (mayor de 0.5).

El análisis de la PEA ocupada según categoría ocupacional también se puede dividir en dos sectores: formal e informal³². 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).

En el 2016, el 52.1% de empleadores eran informales, cifra que aumentó en

Cuadro 5.3

Ingreso y hora promedio de los trabajadores independientes y asalariados, según nivel educativo, 2016

Nivel educativo	Ingresos promedio mensual ¹ (Nuevos Soles)		Jornada promedio ² (horas/semana)	
	Trabajador Independiente	Asalariados	Trabajador Independiente	Asalariados
Promedio general	758	1,621	37	42
Sin nivel	347	648	30	36
Primaria	526	878	35	41
Secundaria	854	1,210	40	44
Superior no universitaria	949	1,612	40	42
Superior universitaria	1,323	2,617	35	39

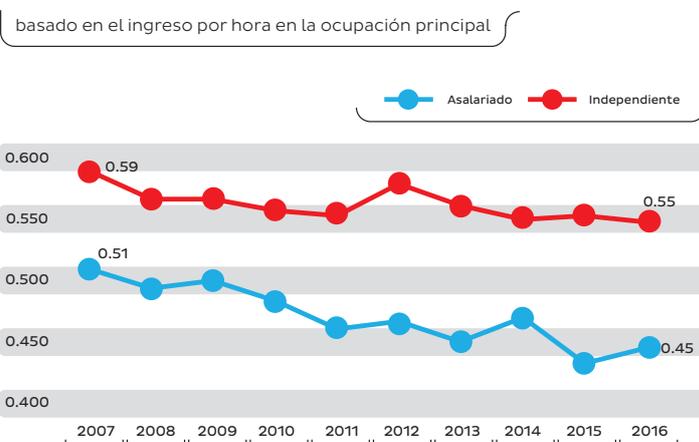
^{1/} En la ocupación principal
Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

³¹ A partir del 1 de mayo del 2016 la RMV asciende a S/. 850 (Decreto Supremo N° 005-2016-TR)

³² En las bases de datos de la ENAHO, a partir del año 2012, se incorpora una variable denominada "ocupinf". Esta variable describe la situación de informalidad del individuo, clasificando el empleo en formal e informal.

Gráfico 5.4

Desigualdad según categoría ocupacional*, 2007-2016



* Cifras más cercanas a cero representan mayor igualdad.
Fuente: INEI - ENAHO 2007 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

En el 2016, el

89.4%

de los trabajadores independientes con TFNR fueron informales, mientras en el caso de los trabajadores independientes sin TFNR fue

84.9%

Cuadro 5.4

Trabajadores independientes por situación de informalidad, 2015 y 2016

en porcentajes

Grupo Ocupacional	2015		2016	
	Empleo informal	Empleo formal	Empleo informal	Empleo formal
Independiente con TFNR	90.6	9.4	89.4	10.6
Independiente sin TFNR	88.9	11.1	84.9	15.1
Asalariado	55.5	44.5	55.0	45.0
Empleador	50.8	49.2	52.1	47.9

Fuente: INEI - ENAHO Panel 2015 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

1.3 p.p. en comparación con el 2015. En cuanto a los trabajadores independientes con TFNR, el porcentaje de informales alcanzó el 89.4% y en el caso de los trabajadores independientes sin TFNR fue 84.9%. En ambos casos, se registró una reducción en estos resultados con respecto al año 2015.

Tomando en cuenta la zona de residencia, de los 5.8 millones de trabajadores independientes existentes en el país, el 69.0% reside en zonas urbanas, y laboran principalmente en los sectores de servicios y comercio, actividades caracterizadas por contar con bajos niveles de productividad. De esta manera, el 41.1% de trabajadores independientes que reside en zonas

urbanas se encuentran en el sector servicios; mientras que el 34.2% se dedican al comercio. Por otra parte, el 31.0% de trabajadores autónomos se ubican en zonas rurales, concentrados principalmente en actividades extractivas, especialmente la agricultura de subsistencia. Así, el 76.4% de trabajadores independientes ubicados en zonas rurales labora en el sector agropecuario.

Si llevamos el análisis considerando el tipo de trabajador independiente y la zona geográfica donde labora, se distingue que los trabajadores independientes que laboran con familiares no remunerados (con TFNR) están distribuidos en proporciones

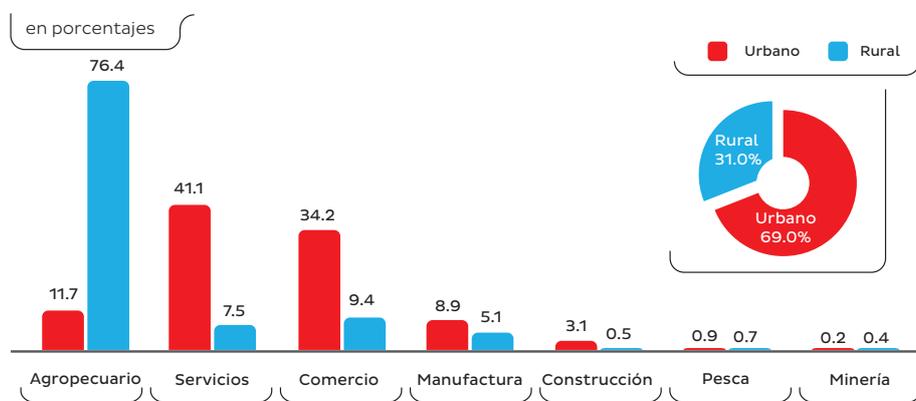
similares en el área urbana (47.6%) y en el área rural (52.4%). En este último grupo podemos encontrar, mayoritariamente, a los agricultores de subsistencia que trabajan con sus familias. Estos ejercen, junto con su familia, la explotación mixta³³ entre ovejas o ganado vacuno.

En tanto, en el caso de los trabajadores independientes sin trabajadores familiares no remunerados (sin TFNR), estos se concentran en las áreas urbanas (84.4%) y son mayormente trabajadores no calificados como taxistas, comerciantes vendedores al por menor (no ambulatorio), vendedores ambulantes, personal de servicio no clasificado, entre otros oficios y ocupaciones.

³³ La explotación mixta se refiere al cultivo de productos agrícolas junto con la cría de animales.

Gráfico 5.5

Distribución de los trabajadores independientes por área, según sector económico, 2016



Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE



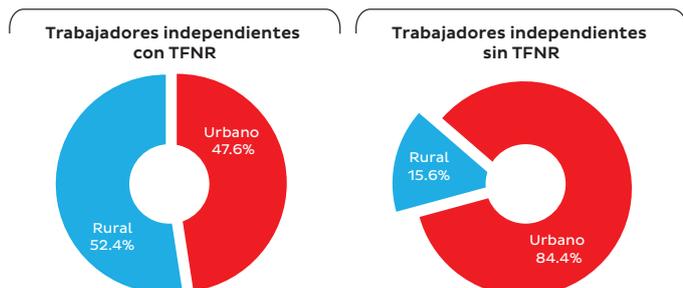
Con respecto a los niveles de pobreza para este segmento laboral, en promedio el 4.2% de trabajadores independientes se encuentra en situación de pobreza extrema; en tanto, en promedio el 17.8% son pobres no extremos. Es decir, en promedio el 22.0% de trabajadores autónomos se encuentra en situación de pobreza, cifra superior en más de dos puntos porcentuales a la tasa registrada a nivel nacional (20.7%). Este resultado es producto de los bajos ingresos que perciben, la concentración en actividades de servicios, comercio y agricultura, y el bajo nivel educativo que poseen.

Los trabajadores independientes con TFNR presentan mayores niveles de pobreza que aquellos que no cuentan con TFNR. En el 2016, alrededor del 31.6% de trabajadores del primer grupo se encontraba en situación de pobreza (extrema y no extrema); resultado que podría estar asociado al hecho que los trabajadores independientes con TFNR generalmente se encuentran en zonas rurales, dedicados principalmente a la agricultura de subsistencia y la cría de animales. En tanto, el 15.2% de los trabajadores independientes sin TFNR se encontraba en situación de pobreza.

Considerando el análisis por región, la proporción de trabajadores independientes en la PEA ocupada varía significativamente en cada una. Al respecto, Huancavelica (30.2%), Amazonas (29.2%), Cajamarca (27.9%) y Apurímac (27.1%) son las regiones que cuentan con la mayor participación de trabajadores independientes con TFNR en su estructura de mercado. Por otro lado, Tumbes (39.4%), Madre de Dios (27.7%), Lambayeque (26.5%) y Ucayali

Gráfico 5.6

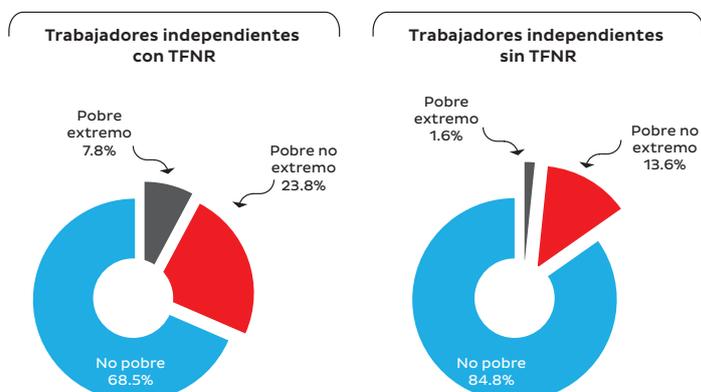
Distribución de los trabajadores independientes por área geográfica, 2016



Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 5.7

Distribución de los trabajadores independientes por nivel de pobreza monetaria, 2016



Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

(26.4%) son las regiones que poseen un porcentaje alto de trabajadores independientes sin TFNR.

Vale la pena destacar que, aquellas regiones con mayor participación de trabajadores independientes con TFNR, respecto a la PEA ocupada, son las que se encuentran en los grupos de incidencia de pobreza más alta del país. Así, por ejemplo, Huancavelica cuenta con la mayor participación de trabajadores independientes con TFNR y alrededor del 50% de su población se encuentra en situación de pobreza. Esta evidencia podría sugerir que ser trabajador independiente en este tipo de regiones puede deberse a una necesidad netamente económica o por la falta de un trabajo asalariado adecuado, en lugar de, por ejemplo, obtener mayores ingresos.

Con respecto a información de protección social, la ENAHO permite identificar varias de las obligaciones propias de una relación laboral asalariada o de los trabajadores por cuenta propia, que constituyen 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 indaga si el trabajador se encuentra 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 recoge información de afiliación al sistema privado, al sistema nacional o a algún otro sistema previsional.

Por su condición de trabajador

independiente, usualmente relacionada al sector informal, el 33.7% de los trabajadores independientes no accede a seguros de salud. Sin embargo, alrededor de la décima parte (11.4%) se atiende en Essalud, seguro al que acceden, probablemente a través de otros empleos dependientes o por sus mismos negocios cuando estos son parcialmente formales. Otro 54.7% de trabajadores independientes se atiende a través del Seguro Integral de Salud (SIS), el cual está dirigido al segmento de la población más pobre del país. De lo anterior se puede deducir que los seguros privados se encuentran fuera de las posibilidades de la mayoría de trabajadores independientes. Si bien se han logrado algunos avances con la implementación del SIS para el aseguramiento público focalizado en personas en situación de pobreza, aún queda una gran proporción de la población que no cuenta con seguro de salud, parte de esta población no asegurada son los trabajadores independientes.

En cuanto a la afiliación a los sistemas de pensiones, los datos de la ENAHO muestran que el 83.3% de trabajadores independientes no están afiliados a un sistema de pensiones, a pesar que tienen la posibilidad de afiliarse voluntariamente. En tal sentido, surge 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 están comprendidos en ningún régimen laboral. Sin

En el 2016, alrededor del

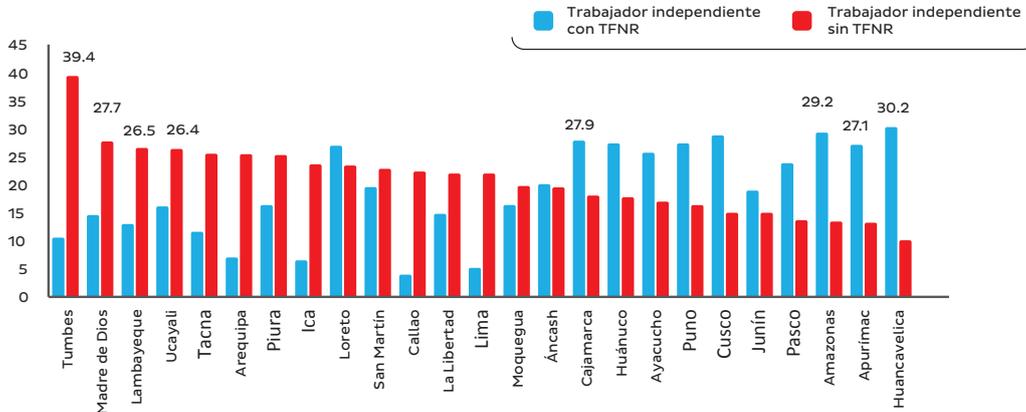
31.6%

de trabajadores independientes con TFNR se encontraba en situación de pobreza (extrema y no extrema)

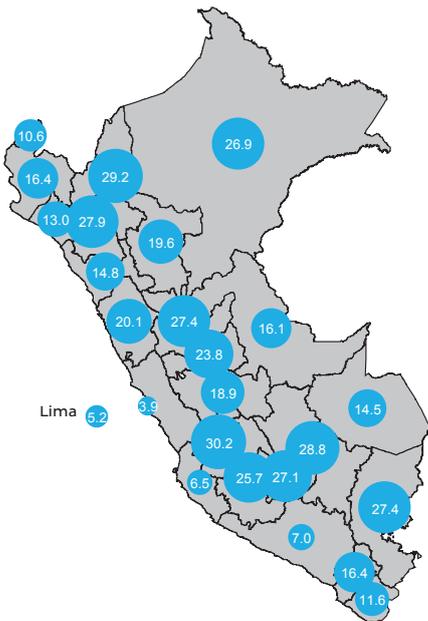
Gráfico 5.8

Participación de los trabajadores independientes en la PEA ocupada, según regiones, 2016

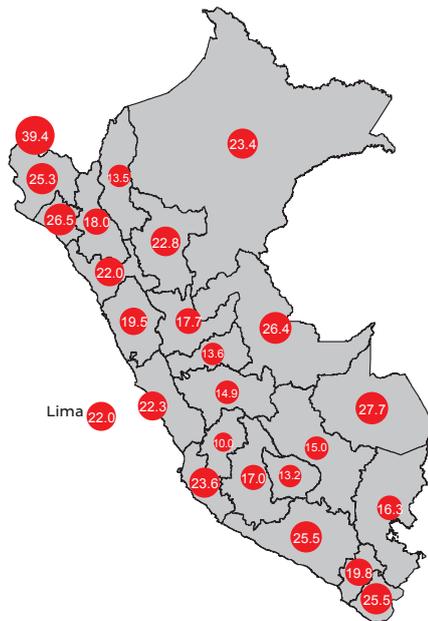
en porcentajes



Trabajador independiente con TFNR



Trabajador independiente sin TFNR



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



33.7%

de los trabajadores independientes no accede a seguros de salud. Asimismo, el

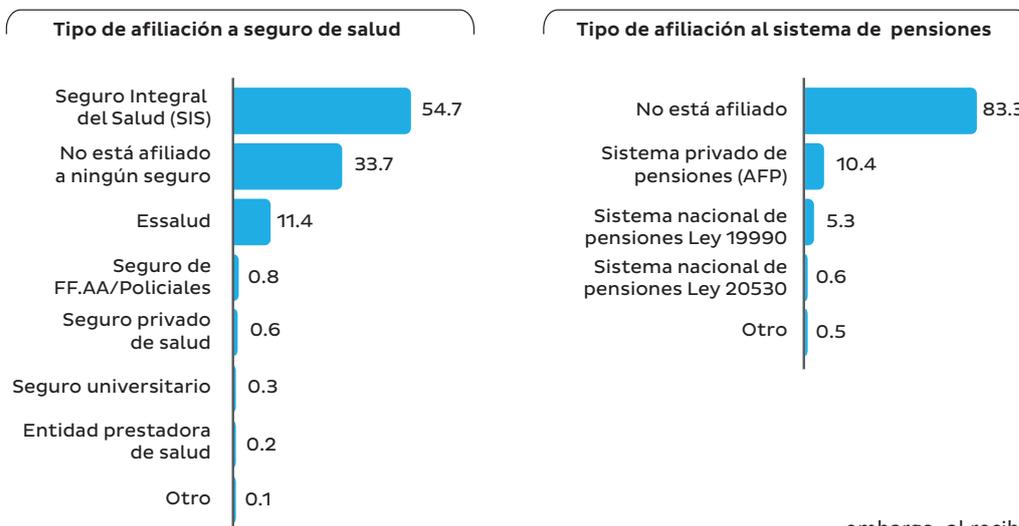
83.3%

de trabajadores independientes no están afiliados a un sistema de pensiones

Gráfico 5.9

Trabajadores independientes según protección social, 2016

en porcentajes

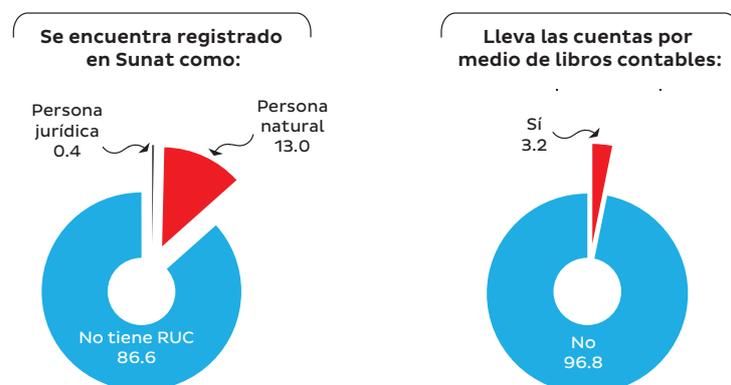


Nota: No suma el 100 % porque una persona puede estar afiliado a más de un sistema de prestación de seguro, y además puede estar afiliado a más de un sistema de pensiones.
Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 5.10

Trabajadores independientes según rasgos de formalidad, 2016

en porcentajes



Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

embargo, al recibir un pago formal por su trabajo o servicios, deben contar con un registro tributario (Registro Único de Contribuyente o RUC) en la Sunat. En este sentido, el 13.4% de trabajadores independientes cuenta con RUC y adopta generalmente la personería natural como tipo de contribuyente.

Por su parte, alrededor de nueve de cada diez trabajadores independientes no se encuentran registrados en Sunat y manifiestan que las principales razones por las que no se han registrado son: no lo considera necesario (44.6%), su negocio es pequeño (37.2%), es un trabajo eventual (10.4%), entre otras. Asimismo, solo el 3.2% lleva las cuentas mediante libros contables debido a que las actividades que desarrollan son, mayormente, de subsistencia, o no se encuentran obligados a llevar libros contables a causa del Régimen Tributario al que pertenecen.

Otra característica importante del trabajador independiente es el lugar donde desempeña su negocio o actividad. En ese sentido, el 25.0% de trabajadores independientes desempeña sus actividades dentro de las habitaciones de sus viviendas (bodegas, restaurantes, etc.), lo cual demuestra la precariedad y poca productividad de la mayoría de actividades que realizan. En tanto, el 17.9% de los negocios emprendidos por estos trabajadores se llevan a cabo en vehículos de transporte de personas o mercaderías (taxistas, chóferes, mototaxistas, etc.), el 15.6% en las

Gráfico 5.11

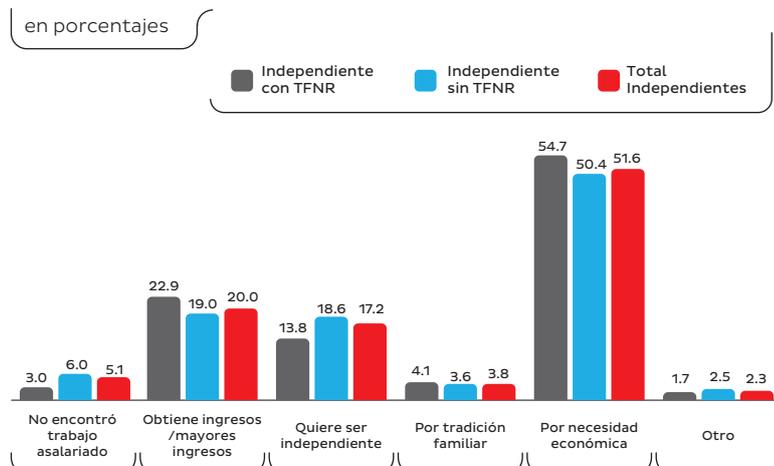
Trabajadores independientes, según lugar donde desempeñó su negocio o actividad, 2016



Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 5.12

Trabajadores independientes, según motivo por el cual iniciaron su negocio o actividad, 2016



Fuente: INEI - ENAHO 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

calles (como ambulantes), y el 9.5% en el domicilio de sus clientes (por ejemplo, albañiles), entre otros.

Al analizar las razones por las cuales los trabajadores independientes iniciaron su negocio o actividad, la mayoría declara haberlo hecho por necesidad económica (51.6%). Muy por debajo de esta categoría se encuentra la intención de obtener mayores ingresos (20.0%) y por el deseo de ser independientes (17.2%).

Si bien el orden de importancia de las razones se mantiene para los dos tipos de trabajadores independientes, existen algunas diferencias que es importante destacar. Por ejemplo, en el caso de los trabajadores independientes sin TFNR, el 50.4% declara haber iniciado sus actividades por necesidad económica, mientras que para los trabajadores autónomos con TFNR, dicha cifra es mayor en 4.3 p.p. Este resultado, junto con los anteriormente presentados, evidencia que los indicadores de los trabajadores independientes sin TFNR presentan mejores resultados respecto a los indicadores de los trabajadores independientes con TFNR.

Un análisis adicional lo proporciona la matriz de transición por categoría ocupacional, herramienta que muestra la migración entre las categorías de una determinada unidad de análisis (empresas, personas, entre otras) en un periodo de tiempo determinado. La matriz está compuesta por dos ejes: el vertical, que muestra las diferentes categorías en que la unidad de análisis puede encontrarse al inicio del periodo, y el horizontal, que detalla la categoría de la unidad de análisis al final del periodo. Los siguientes cuadros analizan las transiciones que sufren las categorías ocupacionales en el tiempo. Con ello se conocerá cuál es la probabilidad de que una persona con una determinada categoría ocupacional, por ejemplo trabajador independiente sin TFNR, se convierta en un empleador o un trabajador asalariado. Como el análisis es temporal, se trabaja con la base de datos Panel de la ENAHO 2011-2015, pero para el análisis usamos los años 2012 y 2015.

En el 2012, de la muestra panel analizada, el 24.3% eran trabajadores independientes con TFNR, 17.4% trabajadores independientes sin TFNR, 32.1% asalariados (empleo u obrero), 6.5% empleadores (patrones), y el 19.7% eran TFNR. En el 2015, el 22.6% pertenecía a la categoría de independientes con TFNR, el 19.7% a independientes sin TFNR, el 34.2% a

los asalariados, el 5.2% a los patronos, y el 18.3% eran trabajadores familiares no remunerados.

Por otra parte, se observa que la mayoría de personas no cambian de categoría ocupacional. Se aprecia que el 78.6% de trabajadores asalariados, el 67.2% de TFNR, y el 62.9% de trabajadores independiente con TFNR se mantienen en su categoría inicial para el año 2015. No sucede así para el caso de los trabajadores independientes sin TFNR, en la que solo el 57.1% se mantiene en su categoría ocupacional inicial. Lo mismo pasa para los empleadores o patronos,

ya que solo el 35.0% se mantiene en la misma categoría para el año 2015.

Si analizamos la transición de manera agregada, observamos que el 5.7% de trabajadores independientes con TFNR en el 2012 se convirtieron en empleadores al 2015. En tanto, el 4.0% de trabajadores independientes sin TFNR se convirtieron en empleadores al 2015. Los resultados también muestran que un porcentaje importante de trabajadores que empiezan como independientes, tanto con o sin TFNR, al pasar el tiempo se convierten en trabajadores asalariados.

Asimismo, la probabilidad de que

un empleador o patrono se convierta en un trabajador independiente es alta. En efecto, de los 314 patronos que había en el año 2012, al 2015, el 29.0% migró a la categoría de trabajadores independientes con TFNR, el 17.8% a la categoría de trabajadores independientes sin TFNR, el 12.4% se convirtieron en trabajadores asalariados, el 5.7% pasaron a ser TFNR, y el 35.0% se mantuvo como empleador o patrono.

Cuadro 5.5

Matriz de transición, según categoría ocupacional, 2012-2015

número de personas

2012 \ 2015	Categoría ocupacional					Total
	Independiente con TFNR	Independiente sin TFNR	Asalariado	Empleador	TFNR	
Independiente con TFNR	744	187	106	67	79	1,183
Independiente sin TFNR	118	484	147	34	64	847
Asalariado	72	144	1,226	34	84	1,560
Empleador	91	56	39	110	18	314
TFNR	75	86	146	8	644	959
Total	1,100	957	1,664	253	889	4,863

Nota: no se usa el factor de expansión
Fuente: INEI - ENAHO Panel 2011 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 5.6

Matriz de transición, según categoría ocupacional, 2012-2015

en porcentajes

2012 \ 2015	Categoría ocupacional					Total
	Independiente con TFNR	Independiente sin TFNR	Asalariado	Empleador	TFNR	
Independiente con TFNR	62.9	15.8	9.0	5.7	6.7	100
Independiente sin TFNR	13.9	57.1	17.4	4.0	7.6	100
Asalariado	4.6	9.2	78.6	2.2	5.4	100
Empleador	29.0	17.8	12.4	35.0	5.7	100
TFNR	7.8	9.0	15.2	0.8	67.2	100

Nota: no se usa el factor de expansión
Fuente: INEI - ENAHO Panel 2011 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

DINÁMICA EMPRESARIAL

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 transición³⁴ del tejido empresarial a través del tiempo. En los últimos años sin embargo, la disponibilidad de series de datos sobre la unidad empresarial no ha permitido analizar en detalle las características de este proceso.

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, sin embargo y tal como se explicará en dichos apartados, estos resultados presentan algunas limitaciones.

La creación de empresas es un indicador del grado de empresarialidad de una región. Las regiones con una mayor educación empresarial³⁵ serán en principio, las que registren mejores tasas de creación de empresas³⁶.

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 la población que pertenece a la 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 estratos empresariales durante un período determinado.

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, mortandad, salida y cambio de giro de las empresas son sucesos que ocurren con frecuencia³⁷.

³⁴ Estos términos se explicarán al detalle más adelante.

³⁵ Se refiere al desarrollo o perfeccionamiento de las facultades intelectuales del emprendedor.

³⁶ Existen otros factores susceptibles que pueden afectar el ritmo de creación de empresas, como las oportunidades de negocios existentes, las restricciones regulatorias, la facilidad de acceso al financiamiento o las posibilidades de llevar a cabo un trabajo asalariado.

³⁷ Con el fin de realizar el análisis correspondiente a la dinámica empresarial, se tiene disponible la base de datos que ha facilitado la SUNAT, esto mediante convenio suscrito entre dicha institución y el Ministerio de la Producción.

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 genera a través de la experiencia acumulada (Arrow, 1962).

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 sólo 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.

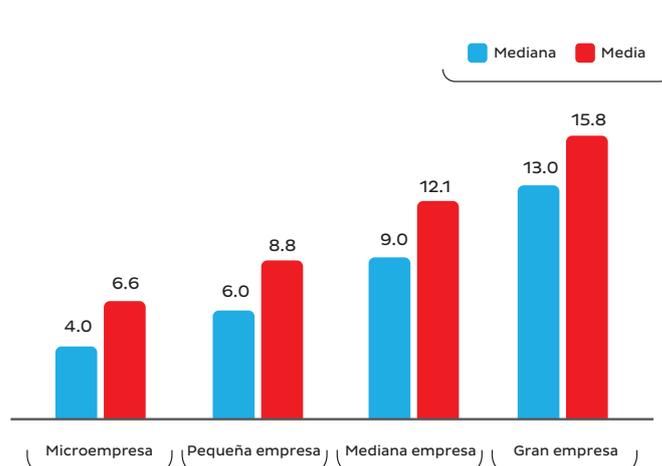
Para determinar los años que tiene la empresa en el mercado, se utilizó la variable denominada “fecha de inicio de actividad”. Esta variable indica cuándo la empresa empezó a realizar actividades económicas en el mercado. En ese sentido, para obtener la edad que la empresa tiene en el mercado, se restó al año 2016 la fecha de inicio de actividades.

Luego, para realizar el análisis de la permanencia de la empresa en el mercado (entiéndase a permanencia como el tiempo que tiene la empresa en el mercado desde que obtuvo su RUC) se utiliza 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.

En el gráfico 6.1 se muestra la edad promedio de las empresas formales por estrato empresarial al año 2016. 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 frecuencia asimétrica hacia la

Gráfico 6.1

Promedio de años en el mercado de las empresas formales, según estrato, 2016



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 6.1

Número de años promedio en el mercado de las empresas formales por estrato empresarial, según sector económico, 2016

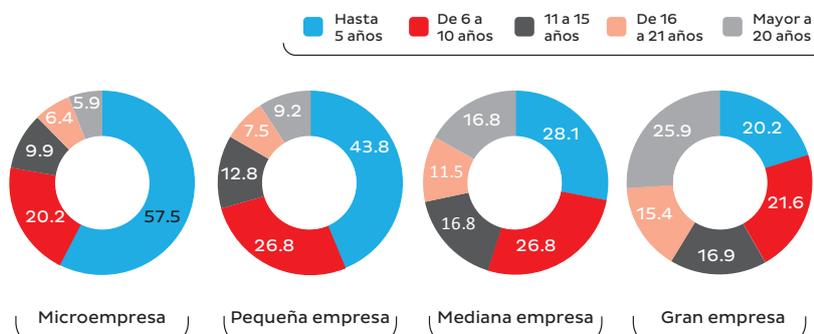
Sector económico	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Agropecuario	4.0	6.0	8.0	11.0
Pesca	3.0	4.0	8.5	11.5
Minería	2.0	4.0	5.0	6.0
Manufactura	5.0	8.0	11.0	18.0
Construcción	2.0	5.0	8.0	11.0
Comercio	4.0	6.0	9.0	12.0
Servicios	4.0	7.0	10.0	13.0

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)
Nota: El promedio es representado por la mediana (Percentil 50)
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

La mediana de la edad en el estrato micro es de 4, en la pequeña es de 6, en la mediana 9 y en la grande 13. Por lo que a mayor estrato le corresponde una edad promedio mayor

Empresas formales por estrato empresarial, según rango de edad, 2016

en porcentajes



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

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, usaremos la mediana como medida de tendencia central, dado que ésta no se ve afectado 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 estrato empresarial y la permanencia de la empresa en el mercado, es decir, a mayor estrato le corresponde una edad promedio mayor. En tal sentido, mientras la mediana de la edad en el estrato micro es de 4, en la pequeña es

de 6, en la mediana 9 y en la grande 13. En el caso de las medianas y grandes, estos resultados podrían representar un proceso de crecimiento y consolidación en el mercado.

Tal como ocurre en el caso anterior, la relación directa entre estrato 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 manufactura presenta la mayor brecha de edad entre micro y gran

empresa, puesto que la gran empresa, en promedio, tiene trece años más de experiencia que la microempresa.

Si ahora vemos la distribución del tejido empresarial por rango de edad y estrato 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 57.5% en el caso de la micro, 43.8% en la pequeña y 28.1% 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, mayor es la proporción con experiencia superior a los 20 años, 25.9%.

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:

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

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

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 2016, la tasa de entrada empresarial en el Perú se ubicó 1.0 punto porcentual por encima de la registrada el año previo y alcanzó un valor de 13.2%; es decir, de cada 100 empresas existentes en 2016, 13 estaban registradas como nuevas en este periodo.

La cifra anterior sugiere que la entrada al mercado de las empresas en el Perú alcanza una magnitud considerable. Sin embargo, para

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.

valorar si en efecto, la creación anual de empresas es elevada, es necesario disponer de un marco de referencia con el cual establecer comparaciones. En el siguiente cuadro se recoge información sobre las tasas de entrada bruta de algunos países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y otros no miembros, tasas que emplearemos como marco comparativo.

Los resultados indican, que de los 28 países considerados como marco comparativo, Bélgica tiene la menor tasa de creación anual de empresas. Con información al 2013, la tasa de creación empresarial de este país es de 2.2%, mientras que con cifras al 2014, Croacia es la economía con mayor tasa de creación empresarial, 20.0%.

Los datos sobre las tasas de entrada bruta de los países que conforman 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 períodos de tiempo. No obstante, y teniendo en cuenta estas observaciones, se percibe la similitud de la entrada de empresas en el Perú y otros países, sobre todo respecto a las tasas presentadas por Estonia (13.0%), Bulgaria (12.9%) y Nueva Zelanda (12.5%).

Por lo tanto, si bien la tasa de entrada empresarial en el mercado peruano es elevada, se encuentra en línea con la tasa de creación de empresas para países pertenecientes a la OCDE. Esto revela que, la entrada de empresas es un fenómeno común y nuestro país no presenta un comportamiento diferenciado de otros países en este aspecto.

De cada **100**
empresas
existentes en 2016,
13 estaban
registradas como
nuevas en
este periodo



Cuadro 6.2

Comparación internacional de la tasa bruta de entrada de empresas formales

en porcentajes

País	Periodo de evaluación	TEB
Alemania	2014	10.5
Austria	2014	9.3
Bélgica	2013	2.2
Bulgaria	2014	12.9
Chipre	2012	5.8
Croacia	2014	20.0
Dinamarca	2013	12.4
Eslovenia	2014	10.2
España	2014	10.2
Estonia	2013	13.0
Finlandia	2014	11.2
Francia	2014	11.3
Hungría	2014	16.5
Italia	2014	8.3
Letonia	2014	10.3
Lituania	2014	10.9
Luxemburgo	2014	10.2
Malta	2014	7.7
Noruega	2014	9.0
Nueva Zelanda	2015	12.5
Países Bajos	2014	9.2
Perú	2016	13.2
Polonia	2014	15.7
Portugal	2014	10.0
Reino Unido	2014	15.2
República Checa	2014	5.7
República Eslovaca	2014	8.3
Rumania	2014	8.9
Suecia	2014	10.3

Nota: La tasa de creación presentada por la OECD abarca desde la división 05 hasta la 82 del CIIU revisión 4, excepto el grupo CIIU 642.
Fuente: OECD Stat y Sunat (Registro Único del Contribuyente - 2016)
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Uno de los factores que podría explicar la tasa de entrada de 13.2%, 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 10 a 6 entre el período 2006-2016. En tanto, el tiempo promedio de apertura de un negocio pasó de 104 a 26 días³⁹, durante el mismo periodo.

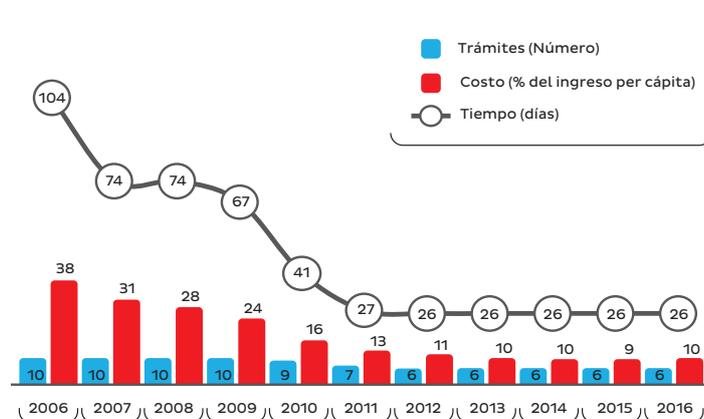
En el 2016, se inscribieron en el Registro Único del Contribuyente, 230 mil 177 empresas, de las cuales el 99.9% de ellas fueron Mipyme, las cuales se distribuyeron de la siguiente manera: 227 mil 696 microempresas, 2 mil 361 pequeñas empresas y 39 medianas empresas. En el caso del estrato gran empresa, el número de nuevos registrados fue de 81 empresas.

A diferencia de lo que ocurre con la edad promedio, la tasa de creación guarda una relación inversa con el estrato empresarial. En tal sentido, conforme el estrato empresarial crece la tasa de creación asociada al estrato es menor. Así por ejemplo, durante el 2016, mientras la tasa de creación fue de 13.8% en el estrato microempresa, fue de 3.2% en la pequeña empresa, 1.5% en la mediana empresa y solo de 0.9% en la gran empresa. En particular, las Mipyme tuvieron una tasa de creación de 13.3%, es decir, de cada 100 empresas existentes en 2016, 13 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. Tal como muestra el gráfico siguiente, a rangos de venta de menor dimensión, le corresponden tasas de entrada bruta mayores que las asociadas a rangos de venta de mayor magnitud.

Gráfico 6.3

Costo, trámites y tiempo para constituir una empresa, 2004-2016

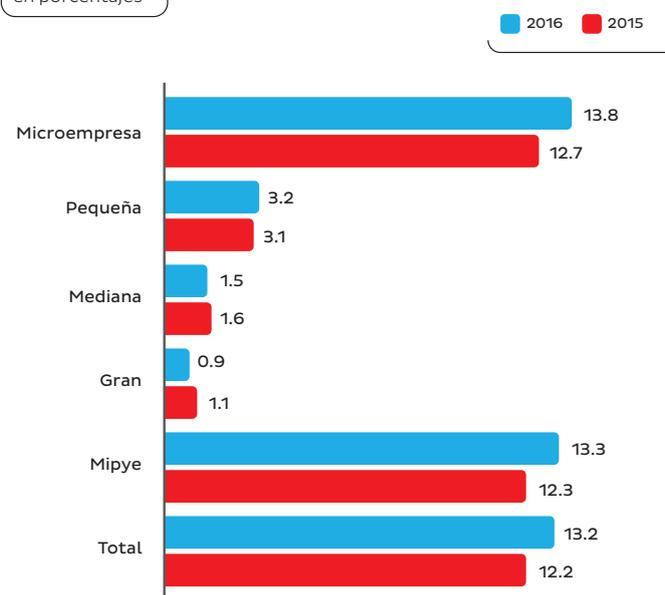


Fuente: Doing Business, 2006 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 6.4

Tasa de creación, según estrato empresarial, 2015 y 2016

en porcentajes



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 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

³⁹ Acorde con información extraída del portal web del Doing Business, para los años 2004-2016.

A nivel sectorial, de las 230 mil 96 Mipyme recién registradas en 2016, el 85.9% estuvo concentrado en dos sectores, comercio (44.5%) y servicios (41.4%). En tanto, un 0.2% correspondió al sector pesca, 0.6% al sector minería y 1.2% al sector agropecuario. Los sectores manufactura y construcción, participaron con el 7.8% y 4.3% de nuevas Mipyme registradas o reactivadas en 2016, respectivamente.

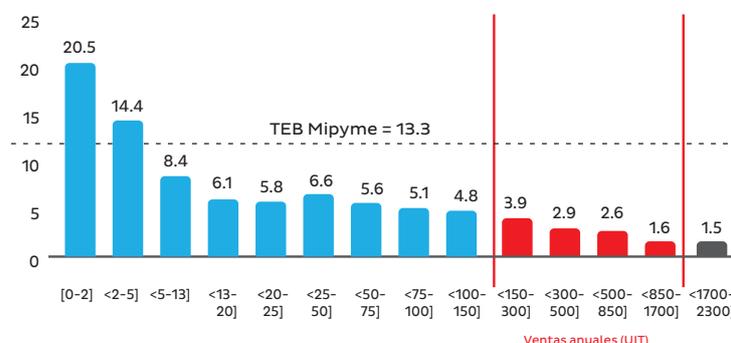
En promedio, entre 2015 y 2016 las TEB más altas correspondieron a los sectores construcción, 18.3% y pesca, 14.6%; mientras que las TEB más bajas fueron en los sectores de minería con 10.7% y manufactura con 11.0%.

En el caso de la construcción, pese a contar con la tasa de entrada más alta en 2016, la TEB estuvo casi 3 puntos porcentuales por debajo del registrado en 2015, situación que podría sustentarse en el desempeño negativo que sufrió este sector durante 2015-2016 y que posiblemente habrían reducido las expectativas de inversión en este sector. En efecto, según el BCRP (2017), la inversión privada en el sector construcción se redujo a consecuencia de la culminación de grandes proyectos, la reducción de las ventas en el mercado inmobiliario y un casi nulo crecimiento de la inversión pública. En particular, la contracción del mercado inmobiliario, se reflejó también en el menor financiamiento dirigido a este segmento.

Con respecto a la minería, si bien el sector cuenta con una participación baja en el número de nuevas Mipyme que se registraron o reactivaron en el 2016, el salto positivo en la tasa de

Gráfico 6.5

TEB de las Mipyme formales, según rango de ventas, 2016



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

creación de empresas va en línea con el avance del sector. Acorde con el BCRP (2017), el sector habría crecido 21.2% en 2016 debido a la mayor producción de cobre, a consecuencia del inicio de operaciones de Las Bambas y la ampliación de la minera Cerro Verde.

En contraste, el sector manufacturero tuvo un desempeño distinto a los otros sectores. Así, pese a la contracción de 1.4% que experimentó la producción del sector en 2016, su tasa de creación empresarial estuvo alrededor de 1.7 puntos porcentuales por encima de la registrada el 2015. La TEB registrada en 2016, se sustenta en el mayor número de empresas nuevas en las industrias de confecciones, de productos metálicos para uso

Las **TEB** más altas correspondieron a los sectores construcción, **18.3%** y pesca, **14.6%**; mientras que las **TEB** más bajas fueron en los sectores de minería con **10.7%** y manufactura con **11.0%**

Cuadro 6.3

TEB de las Mipyme formales, según sector económico, 2015-2016

Sector económico	Mipyme nacidas en 2016		TEB 2015	TEB 2016	Promedio TEB
	Nº Mipyme	Part. %			
Agropecuario	2,779	1.2	11.7	11.6	11.7
Pesca	530	0.2	14.0	15.2	14.6
Minería	1,308	0.6	10.1	11.3	10.7
Manufactura	17,973	7.8	10.2	11.9	11.0
Construcción	9,820	4.3	19.7	16.9	18.3
Comercio	102,327	44.5	12.0	13.4	12.7
Servicios	95,359	41.4	12.5	13.3	12.9
Total	230,096	100	12.3	13.3	12.8

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

estructural y de fabricación de muebles. En el caso de la industria de muebles, el resultado de la TEB coincide con un resultado positivo de la producción de esta industria, lo que podría explicar en parte, el mayor flujo de nuevas de empresas Mipyme al tejido empresarial.

Los resultados a nivel regional, permiten identificar las regiones con mayor número de empresas Mipyme nacidas en 2016. Lima ocupa el primer lugar con 101 mil 431 nuevas Mipyme. Le sigue Arequipa con 13 mil 58, La Libertad con 12 mil 707, Cusco con 10 mil 139 y Piura con 9 mil 444 nuevas Mipyme.

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

En Lima, en el rubro servicios, destaca la entrada de nuevas empresas dedicadas a actividades de asesoramiento empresarial y de gestión; y de arquitectura, ingeniería y otras actividades de asesoramiento técnico. En el rubro manufacturero, el flujo de nuevas empresas se concentra en la industria de muebles, de alimentos y bebidas, de productos metálicos para uso estructural y de actividades de impresión.

En Arequipa, las nuevas empresas Mipyme del sector servicios, pertenecen al rubro restaurantes, mientras que en el sector manufacturero, el mayor flujo de nuevas empresas Mipyme corresponde a las industrias de muebles y de productos metálicos para uso estructural. Los resultados anteriores, se dan en un contexto en el cual la actividad minera lideró el crecimiento de la región durante el 2016, en especial, como consecuencia de la mayor producción de cobre y oro (BCRP, 2017a).

En la Libertad y Cusco, la mayor proporción de nuevas empresas en el sector servicios se concentró en las actividades de restaurantes y transporte terrestre. En el sector manufacturero de la región La Libertad, la industria del calzado contó con el mayor flujo de entrada de nuevas empresas Mipyme al tejido empresarial durante el 2016. En tanto, las nuevas empresas Mipyme de Cusco ingresaron a la industria de alimentos y bebidas.

En el caso de Piura, el flujo de nuevas empresas Mipyme que entran

Cuadro 6.4

TEB de las Mipyme formales, según regiones, 2015-2016

en porcentajes

Región	TEB 2015	TEB 2016	TEB Promedio 2015-2016
Amazonas	14.2	14.4	14.3
Áncash	12.8	13.0	12.9
Apurímac	14.8	15.9	15.4
Arequipa	11.7	13.4	12.6
Ayacucho	14.6	15.2	14.9
Cajamarca	14.8	14.8	14.8
Callao	11.1	12.2	11.7
Cusco	15.1	14.2	14.7
Huancavelica	15.3	13.4	14.4
Huánuco	13.9	14.8	14.3
Ica	12.3	14.4	13.4
Junín	12.7	14.5	13.6
La Libertad	12.9	14.1	13.5
Lambayeque	13.3	15.1	14.2
Lima	11.4	12.5	11.9
Loreto	13.2	14.3	13.8
Madre de Dios	11.8	14.4	13.1
Moquegua	9.9	10.4	10.1
Pasco	14.0	14.0	14.0
Piura	12.4	14.0	13.2
Puno	15.1	16.1	15.6
San Martín	14.9	15.4	15.2
Tacna	9.8	11.0	10.4
Tumbes	12.4	14.1	13.2
Ucayali	14.1	13.8	14.0
Nacional	12.3	13.3	12.8

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015 y 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

al mercado en el sector servicios pertenecen al rubro de restaurantes, de actividades de asesoramiento empresarial y de gestión; y de actividades de arquitectura, ingeniería y otras actividades de asesoramiento técnico. En la industria manufacturera piurana, los nuevos ingresos se presentaron en la agroindustria, pesca industrial y la industria de alimentos.

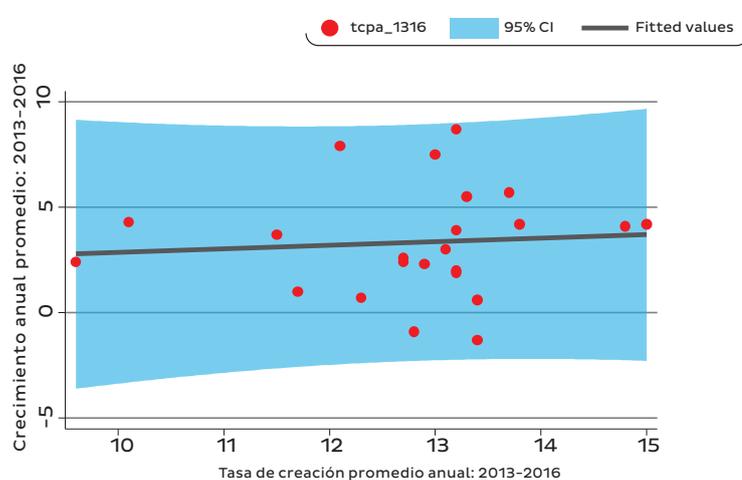
Reynolds (citado por Bardales, 2012) manifiesta lo siguiente: "Aunque no todas

las regiones con altas tasas de natalidad de empresas prosperan, es raro que las regiones que prosperan no tengan altas tasas de natalidad de empresas. Altas tasas de natalidad pueden ser, entonces, una condición necesaria, pero no suficiente para el crecimiento económico regional".

Para entender este hecho en el Perú, utilizamos la información de la TEB y la analizamos respecto al crecimiento económico experimentado por las regiones. Para ello, se utiliza la tasa de crecimiento

Gráfico 6.6

Relación en tasa de entrada bruta y crecimiento económico, a nivel regional



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013-2016 e INEI
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

De cada 100 empresas existentes en 2016, 13 estaban registradas como nuevas en este periodo

6.3. Tasa de salida (mortalidad)

promedio anual de las regiones en el último quinquenio (2013 – 2016) y la tasa de creación promedio anual para el periodo 2013-2016. Para determinar la correlación entre ambas variables utilizamos el coeficiente de correlación de Pearson. Con un intervalo de confianza del 95% los

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

resultados muestran que ambas variables tienen una correlación positiva, obteniendo así un coeficiente de correlación de 0.38.

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.

Donde:

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

TE_t : 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. En este caso la fecha de corte corresponde al mes de junio del año 2017.

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 4.8% durante el 2016, ligeramente menor a la registrada en 2015 (5.0%). Este resultado, indica que de cada 100 empresas existentes en 2016, 5 salieron del mercado en el mismo periodo.



⁴⁰ La fecha de baja depende del estado del contribuyente, el cual puede tener diversas categorías como: baja definitiva, baja de oficio, baja provisional por oficio, baja provisional, entre otras.

Comparación internacional de la tasa bruta de salida de empresas formales

en porcentajes

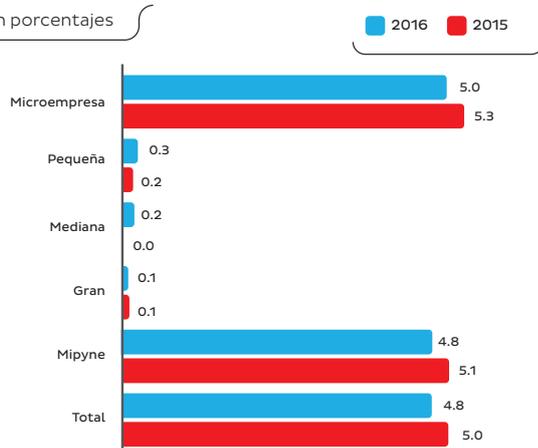
País	Periodo de evaluación	TSB
Alemania	2013	7.0
Austria	2013	7.9
Bélgica	2013	1.0
Bulgaria	2013	8.9
Croacia	2013	8.2
Dinamarca	2013	6.2
Eslovenia	2013	10.1
España	2013	11.7
Estonia	2013	10.3
Finlandia	2013	10.2
Francia	2013	11.1
Hungría	2013	12.9
Italia	2013	9.2
Letonia	2013	5.9
Lituania	2013	4.9
Luxemburgo	2013	8.0
Malta	2013	6.5
Noruega	2013	8.1
Nueva Zelanda	2013	9.4
Países Bajos	2013	10.1
Perú	2016	4.8
Polonia	2013	15.1
Portugal	2013	10.5
Reino Unido	2013	9.9
República Checa	2013	18.3
República Eslovaca	2012	10.9
Rumania	2013	14.1
Suecia	2013	9.4

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

Fuente: OECD.Stat; Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Tasa de salida, según estrato empresarial, 2015-2016

en porcentajes



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015 y 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

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 muestra tasas de salida bruta anuales de países que pertenecen a la OCDE y otros que no pertenecen como Bulgaria, Croacia, Lituania, Malta y Rumania. Entre los países considerados, las mayores tasas de mortalidad empresarial son las de República Checa y Polonia, con valores de 18.3% y 15.1% anual respectivamente. Mientras que las tasas más bajas son las de Lituania (4.9%) y Bélgica (1.0%). Perú tiene una tasa de salida de empresas que se encuentra en línea con la de los países presentados en el siguiente cuadro, con un 4.8% que puede considerarse un valor bajo respecto al promedio de la tasa de mortalidad presentada por los otros países.

Por estrato 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 5.0%, las grandes presentaron una de 0.1% durante el 2016. En tanto, el segmento Mipyme registró una tasa de salida de 4.8%, menor a la registrada en 2015 (5.1%).

En el 2016, el número total de empresas que salieron del mercado fue de 83 mil 88, distribuidas de la siguiente forma: 82 mil 884 microempresas, 190 pequeñas empresas, 5 medianas empresas y 9 grandes empresas.

Según lo anterior, el tamaño de empresa tiene una relación negativa con la tasa de salida. Otra forma en la que se refleja esta relación, es cuando se muestran las tasas de salida por rango de venta. Tal como muestra el gráfico adjunto, a menor rango de venta mayor tasa de salida. En efecto, mientras la tasa de mortalidad, en el año 2016, fue de 10.0% en las empresas cuyo rango de ventas llegaba hasta 2 UIT anual, aproximadamente 1 punto porcentual por debajo de la registrada el año previo, en las empresas cuyo rango de venta estuvo entre 850 y 1,700 UIT al año, la tasa de salida bruta fue de 0.2%. En relación al año pasado, en 2016, la tasa de salida ha aumentado en todos los rangos de venta, a excepción de las empresas con ventas hasta 2 UIT. El mayor aumento se presentó en las empresas con ventas en el rango de 2 a 5 UIT y también en el rango de 1,700 y 2,300 UIT.

A nivel sectorial, de las 83,079 Mipyme que salieron del mercado en el 2016, el 83.3% correspondió a empresas de los sectores comercio (43.3%) y

servicios (40.0%). Asimismo, un 7.9% eran empresas del sector manufactura y 5.6% pertenecían al sector construcción. En tanto, los sectores agropecuario y minero participaron, cada uno, con 1.5% en el total de empresas Mipyme que salieron del mercado.

En promedio (2015 y 2016), el sector minería tiene la mayor tasa de salida, 11.4%. Le sigue el sector construcción con una tasa de salida promedio de 8.0% y los sectores pesca y agropecuario con tasas de 7.4% y 5.4%. Los sectores con menores tasas de salida son el comercio, 4.8% y la manufactura y servicios con una tasa similar de 4.7%.

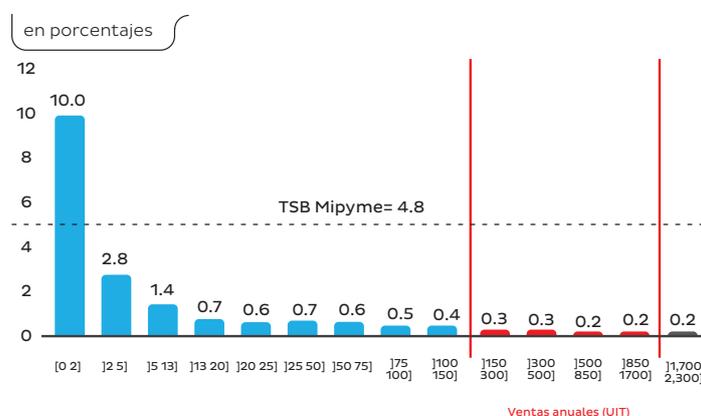
Respecto a las causas de la salida del mercado de una empresa en un determinado periodo, la teoría indica que esta puede darse debido a la intensidad de la competencia, condiciones de mercado o condiciones generales del entorno. En este último punto, un contexto desfavorable de crecimiento económico (desaceleración o recesión), podría generar una elevada rotación de empresas que podría incluso derivar en un proceso demográfico negativo (Kantis & Federico, Dinámica empresarial y emprendimientos dinámicos: ¿Contribuyen al empleo y la productividad? El caso argentino, 2014).

En el Perú, durante el 2016, alrededor de 2 puntos porcentuales del crecimiento de la actividad económica (4.0%), provino del sector minero y el restante, principalmente del sector servicios. Esta situación podría sustentar en parte, la menor salida de empresas del sector minero, reflejada también en una menor tasa de salida de este sector en el 2016, cerca de 2 puntos porcentuales por debajo en relación al año previo.

El sector minería tiene la mayor tasa de salida, **11.4%**. En contraste, los sectores con menores tasas de salida son el comercio, **4.8%** y la manufactura y servicios con una tasa similar de **4.7%**

Gráfico 6.8

Tasa de salida bruta de las Mipyme formales, según rango de ventas, 2016



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

En contraste, los sectores construcción, manufactura y pesca contribuyeron negativamente al crecimiento. En el caso de la construcción, si bien la tasa de creación se ha mantenido en 8.0%, el número de empresas que han salido del sector ha crecido en relación al 2015. Este resultado, se da en un contexto de

contracción del sector construcción, que ha repercutido además, en el proceso de salida de empresas en este sector.

En el sector manufacturero, a nivel de división industrial, la salida de empresas se concentra principalmente en las industrias de confecciones, alimentos y bebidas, particularmente productos de panadería y

Cuadro 6.6

Tasa de salida bruta de las Mipyme formales, según sector económico, 2015-2016

Sector económico	Total Mipyme	Mipyme que salieron en 2016		TEB 2015	TEB 2016	Promedio
		Nº Mipyme	Part. %			
Agropecuario	23,908	1,210	1.5	5.6	5.1	5.4
Pesca	3,495	258	0.3	7.4	7.4	7.4
Minería	11,562	1,206	1.5	12.3	10.4	11.4
Manufactura	151,584	6,541	7.9	5.0	4.3	4.7
Construcción	58,093	4,657	5.6	8.0	8.0	8.0
Comercio	762,127	35,942	43.3	4.9	4.7	4.8
Servicios	718,008	33,265	40.0	4.9	4.6	4.7
Total	1,728,777	83,079	100.0	5.1	4.8	4.9

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015 y 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

en la de productos metálicos, en especial, de uso estructural. Por otro lado, se evidencia una reducción del número de empresas que salieron del mercado en 2016 en relación al año previo, hecho que se refleja también en la disminución de la tasa de salida de 5.0% en 2015 a 4.3% en 2016 en este sector.

A nivel regional, los resultados de la tasa de salida bruta, ponen de manifiesto que en promedio (2015 y 2016) La Libertad, Madre de Dios, Cajamarca, Lima y Callao, presentan las tasas de salida más alta (5.2% para cada una). No obstante, en todas ellas, la TSB de 2016 es menor que la registrada en 2015. En contraste, las tasas más bajas se reportan en las regiones Huancavelica (4.1%), Piura (3.9%), Tacna (3.5%) y Moquegua (3.4%).

Considerando ahora el número de empresas Mipyme que salieron del mercado en 2016, como era de esperarse, 40 mil 274 eran de Lima, 4 mil 809 eran de Arequipa, 4 mil 579 de La Libertad, 3 mil 611 de Cusco y 2 mil 958 de Lambayeque.

Tal como se mencionó anteriormente, la salida de empresas depende en parte a condiciones generales del entorno. En tal sentido, si bien las regiones Lima, Arequipa, La Libertad, Cusco y Lambayeque presentan las mayores salidas de empresas Mipyme durante el 2016, a excepción del caso de la Lambayeque, el número de empresas que salieron en 2016 se redujo con respecto al año previo. Esta situación, podría sustentarse en el hecho que la actividad económica en estas regiones presentó un desempeño positivo en 2016, lo cual potencialmente pudo haber incidido sobre la menor salida de empresas en este periodo.

Los resultados muestran que la creación o entrada de empresas es un fenómeno común. El análisis de los datos disponibles en distintos países evidencia la existencia de un constante y fundamental flujo de nuevas empresas que se suman a las ya existentes en los distintos mercados (sectores).

Asimismo, las tasas de entrada y salida muestran una correlación positiva. Esto podría deberse a que las empresas tienen expectativas heterogéneas y entran al mercado con incertidumbre. Por lo tanto, las diferentes percepciones de las empresas sobre las oportunidades y condiciones de mercado hacen racional la entrada y salida simultánea de empresas (Cámaras, 2001). Este resultado no guarda relación con la teoría ortodoxa de la empresa y el funcionamiento del mercado. Pues la teoría señala que “la creación (salida) de empresas se produce ante situaciones de beneficios (pérdidas) extraordinarios (Parkin, 2006). Por lo tanto, la correlación entre la entrada y la salida de empresas será negativa”.

Cuadro 6.7

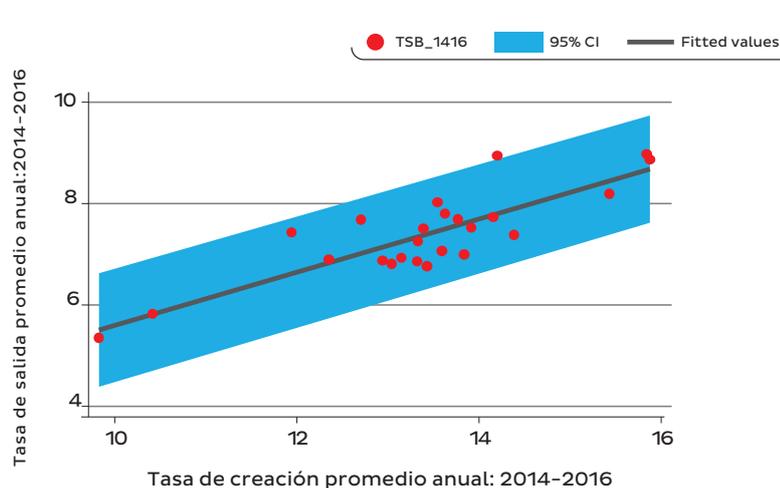
Tasa de salida bruta de las Mipyme formales, según regiones, 2015-2016

Región	TSB 2015	TSB 2016	Promedio 2015-2016
Amazonas	4.5	4.2	4.3
Áncash	4.6	4.8	4.7
Apurímac	5.1	5.0	5.1
Arequipa	5.1	4.9	5.0
Ayacucho	4.7	4.1	4.4
Cajamarca	5.5	4.9	5.2
Callao	5.3	5.0	5.2
Cusco	5.0	5.1	5.0
Huancavelica	3.8	4.4	4.1
Huánuco	4.3	4.8	4.5
Ica	4.8	4.5	4.6
Junín	4.4	4.6	4.5
La Libertad	5.4	5.1	5.2
Lambayeque	5.1	5.1	5.1
Lima	5.4	4.9	5.2
Loreto	5.1	4.8	4.9
Madre de Dios	5.9	4.6	5.2
Moquegua	3.4	3.5	3.4
Pasco	4.7	4.7	4.7
Piura	3.9	3.9	3.9
Puno	4.7	4.8	4.7
San Martín	4.5	4.8	4.7
Tacna	3.7	3.3	3.5
Tumbes	4.0	4.2	4.1
Ucayali	4.4	4.1	4.3
Nacional	5.1	4.8	4.9

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015 y 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 6.9

Relación entre la tasa de entrada y tasa de salida, según regiones, 2014-2016



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2014-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

La tasa de empresariedad a nivel nacional alcanzó un valor de **10.7%**, es decir, de cada 100 personas que pertenecen a la PEA ocupada, en promedio, 11 son conductoras de una Mipyme formal

6.4. Tasa de empresariedad

Belso Martínez (2004) refiere que en la literatura económica existe una amplia diversidad de debates y aproximaciones conceptuales al término de empresariedad. El autor, define la tasa de empresariedad como el número de empresas dividida por la población activa (en miles de personas).

Por su parte, Cámaras (2001), manifiesta que la empresariedad 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 empresariedad juega un papel clave en una economía de mercado. Si bien es difícil establecer una medida estadística de la empresariedad, 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 empresariedad al igual que Belso Martínez (2004), pues calcula el número de empresas de una región por cada mil habitantes⁴¹.

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

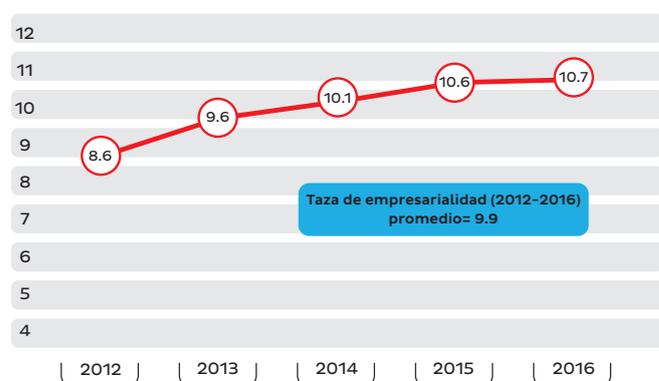
Por otra parte, la tasa de empresariedad es un indicador relativo que permite establecer comparaciones entre regiones de distinto tamaño. Para el caso de esta publicación, la tasa de empresariedad será definida como la relación entre el número de Mipyme formales y la población económicamente activa ocupada.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

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

Gráfico 6.10

Tasa de empresariedad de la Mipyme formal, 2012-2016

en porcentajes



Fuente: Sunat, Registro Único de Contribuyente 2012-2016
Fuente: INEI, ENAHO 2012-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

En el último quinquenio, la tasa de empresariedad ha crecido de manera continua y en el 2016 alcanzó un valor de 10.7%, resultado que refleja que en el Perú, de cada 100 personas que pertenecen a la PEA ocupada, en promedio, 11 son conductoras de una Mipyme formal.

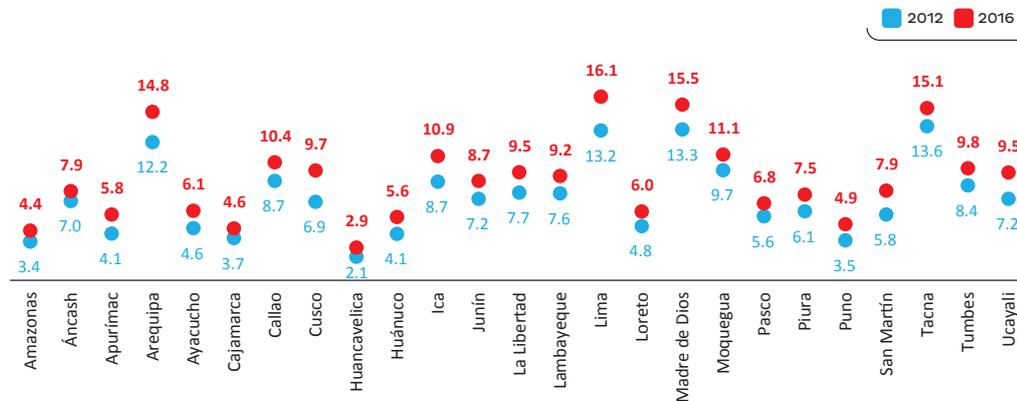
A nivel regional, destacan 6 regiones por contar con tasas de empresariedad por encima del promedio nacional en el último año (10.7%). Lima cuenta con una tasa de 16.1%, Madre de Dios con una de 15.5%, Tacna con 15.1%, la tasa de Arequipa es de 14.8% de Moquegua 11.1% y la de la región Ica se ubicó en 10.9%.

En contraste, las regiones con menor tasa de empresariedad son Huancavelica con 2.9%, Amazonas con una tasa de 4.4%, Cajamarca, 4.6%, Puno con 4.9% y Huánuco con un resultado de 5.6%. Un hecho que resalta es que la tasa de empresariedad ha crecido en todas las regiones en relación al resultado registrado en 2012.

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

Tasa de empresarialidad, según regiones, 2012 y 2016

en porcentajes



Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012-2016; INEI, ENAHO 2012-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

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, que da 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 periodo 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 – 2016. Además, el análisis contempla la construcción de dos matrices:

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

Se trabaja con la primera matriz (sobrevivientes), debido a que representa un conjunto completo de empresas con información en un periodo de tiempo (2007-2016). Además, se tiene certeza que estas empresas operaron durante todo el periodo. 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 es el Registro Único del Contribuyente (RUC)

para el periodo 2007-2016 que cuenta con el universo de empresas formales peruanas, las cuales cumplen los criterios mencionados en el anexo 1. Según este reporte, en el 2016 existieron 65 mil 138 empresas que tuvieron como fecha de inscripción original el año 2007⁴³. De estas, 31 mil 478 iniciaron operaciones en el año de inscripción original (2007) y se mantuvieron activas en el mercado entre el 2007 y 2016. Adicionalmente, se considera 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.

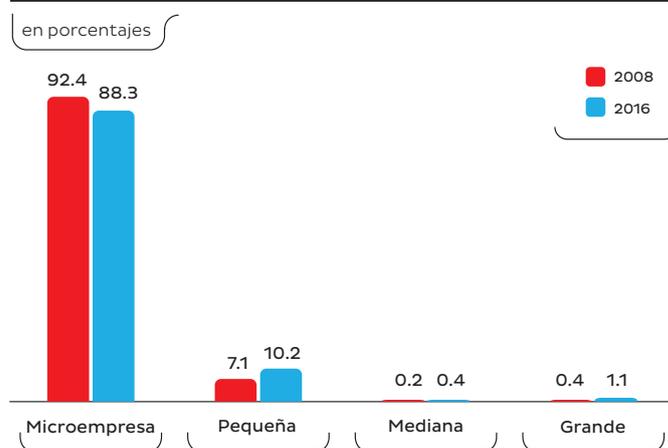
En el 2008, de las empresas analizadas, el 92.4% eran microempresas, el 7.1% pequeñas empresas y el 0.6% medianas y grandes empresas. En el 2016, el mismo grupo de empresas analizadas se distribuía de la siguiente forma: 88.3% eran microempresa; 10.2% pequeña empresa y 1.5% mediana y gran empresa. Estos resultados, indican que entre el 2007 y 2016 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.

⁴² En este caso, las categorías en análisis son los estratos empresariales: micro empresa, pequeña empresa, mediana empresa y gran empresa.

⁴³ En dicho año se inscribieron por primera vez al RUC.

Gráfico 6.12

Empresas bajo análisis (nacidas en 2007), según estrato empresarial, 2008 y 2016



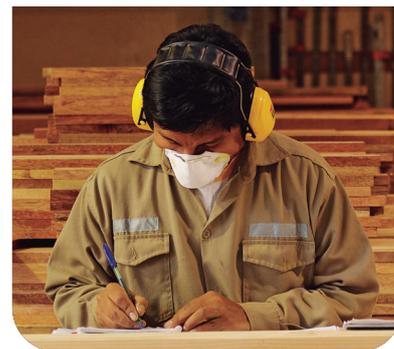
Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: SUNAT, Registro Único del Contribuyente 2007-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

La transición de estrato, descrita en el párrafo anterior, puede verificarse también, si se considera la proporción de empresas que crecen y decrecen. Por un lado, las empresas que migran a un estrato superior, se encuentran por encima de la diagonal principal de la matriz de transición (Ver cuadro 6.8), y en conjunto representan el 7.5% del total de empresas en análisis. Por otro lado, las empresas que migran a un estrato inferior se encuentran por debajo de dicha diagonal y representan el 2.8% del total.

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 micro empresa, el 92.7% se mantuvo en su estrato, en la pequeña empresa, se mantuvieron el 53.8% y en la gran

empresa el 64.8%. No ocurre lo mismo en el caso de la mediana empresa, estrato en el cual solo el 8.2% se mantuvo en su estrato. (Ver Cuadro 6.9)

Si ahora se analiza la transición por estrato, se encuentra que del total de microempresas nacidas en 2007, solo 1,983 empresas (6.8%) estaban registradas como pequeña empresa en el 2016, 40 (0.1%) como medianas y 104 (0.4%) como gran empresa. De las nacidas como pequeña empresa, 70 (3.1%) pasaron a ser medianas en el 2016, 146 (6.6%) pasaron al estrato grande y 813 (36.5%) al estrato microempresa. En el caso de las nacidas como medianas en 2007, 27 empresas (44.3%) migraron a un estrato superior, 16 (26.2%) pasaron al estrato pequeña empresa y 13 (21.3%) se convirtieron en microempresas.



7.5%

de las empresas nacidas en 2007 migraron a un estrato superior

En conclusión, el análisis de la matriz de transición, para las empresas sobrevivientes, muestra dos resultados interesantes: (i) la gran mayoría de empresas se mantiene en su tamaño inicial y (ii) el flujo neto de empresas que migra a un estrato superior es positivo, es decir, se evidencia un proceso de crecimiento de estrato en el tejido empresarial.

En el anexo 3, siguiendo la metodología anterior, se muestra los resultados de la matriz de transición para tres periodos distintos: (i) Matriz de transición de empresas nacidas en 2008, desde 2009-2016; (ii) Matriz de transición de empresas nacidas en 2009, desde 2010-2016; y (iii) Matriz de transición de empresas nacidas en 2010, desde 2011-2016. Los resultados confirman las dos conclusiones mencionadas anteriormente.

Cuadro 6.8

Matriz de transición de empresas nacidas en 2007, desde 2008-2016

En 2008 \ En 2016	En 2016				Total
	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	
Microempresa	26,943	1,983	40	104	29,070
Pequeña	813	1,196	70	146	2,225
Mediana	13	16	5	27	61
Grande	27	15	1	79	122
Total	27,796	3,210	116	356	31,478

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 2007-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

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 2016, 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, ya que 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

Cuadro 6.9

Matriz de transición de empresas nacidas en 2007, 2008-2016

en porcentaje

En 2016 En 2008	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Microempresa	92.7	6.8	0.1	0.4	100.0
Pequeña	36.5	53.8	3.1	6.6	100.0
Mediana	21.3	26.2	8.2	44.3	100.0
Grande	22.1	12.3	0.8	64.8	100.0

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 2007-2016. Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

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 mil 697 empresas formales, de las cuales el 94.8% eran microempresas, 4.5% pequeñas empresa y 0.7% medianas y grandes empresas. Por otro lado, al observar la matriz de transición en porcentajes (Cuadro 6.11), se evidencia 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 57.7% ya había salido del mercado al término del 2016, en el caso de la pequeña empresa, el porcentaje de empresas que salió del mercado fue de 36.5%, en la mediana empresa 23.0% y en la gran empresa 16.1%. (Ver Cuadro 6.11)

En el anexo 3, se presenta los resultados de la matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes para tres periodos de tiempo adicionales: 2008-2016, 2009-2016, y 2010-2016. Estos resultados muestran que, a medida que el periodo de tiempo es más corto, la proporción de empresas que salen del mercado disminuye, sin embargo sigue siendo alta tanta 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 2016

En 2016 En 2007	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	362,169	14,332	282	701	515,782	893,266
Pequeña	11,220	13,361	883	1,782	15,643	42,889
Mediana	277	302	120	526	365	1,590
Grande	607	441	150	2,958	796	4,952

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 2007-2016. Elaboración: PRODUCE-OEE

Cuadro 6.11

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2007 hasta 2016

en porcentaje

En 2016 \ En 2008	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	40.5	1.6	0.0	0.1	57.7	100.0
Pequeña	26.2	31.2	2.1	4.2	36.5	100.0
Mediana	17.4	19.0	7.5	33.1	23.0	100.0
Grande	12.3	8.9	3.0	59.7	16.1	100.0

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 2007-2016. Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Luego de analizar los resultados, podemos concluir que la mayor parte de las empresas, en especial las microempresas, salen del mercado y además, muy pocas de este grupo, migran hacia un estrato superior (pequeña, mediana o gran empresa).

Si se considera ahora 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.

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 las mismas. Ello sugiere 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 (Pérez Esteve, Llopis Sanchis, & Llopis Sanchis, 2004).

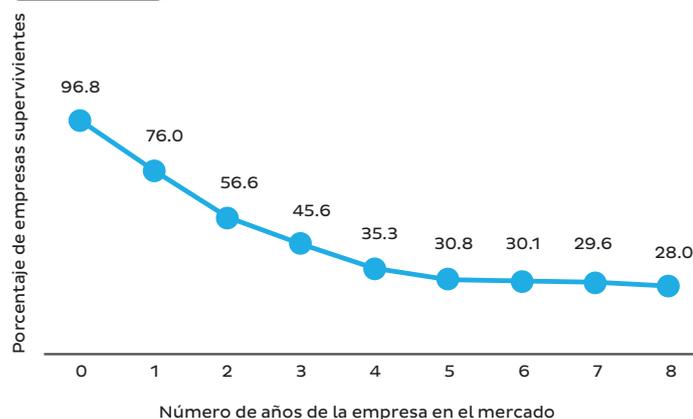
Asimismo, acorde Audresht, citado por Kantis & Federico (2014), uno de los factores determinantes de la creación de empresas es la posibilidad de explotar una innovación. Con esto último en mente, no podemos dejar de lado el hecho que dicha oportunidad tenga asociada un reto importante, el de sobrevivir 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,

Gráfico 6.13

Tasa de supervivencia de empresas nacidas en el 2008

en porcentajes



Nota: Para determinar la tasa de supervivencia que se muestra en el gráfico 6.13 se hace un seguimiento a las empresas nacidas en el periodo 2008. Así por ejemplo, el porcentaje que aparece en el tercer año, indica que de las empresas nacidas en el 2008, transcurridos tres años, el 45.6% se mantuvo en el mercado. Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente, 2008-2016. Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

salida y supervivencia empresarial. En este último caso, y para propósitos de este documento, se presentan dos apartados. El primero es el referido 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 8 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 76.0% de empresas se mantenía en el mercado y al tercer año, la tasa de supervivencia alcanzaba el 45.6%. En tanto, transcurridos 8 años, el porcentaje de empresas supervivientes del grupo nacido en el 2008 era de 28.0%.

A nivel sectorial, la supervivencia a 8 años es mayor en empresas dedicadas a la construcción y a la manufactura. Esto en principio, es una buena noticia, pues ambas actividades dan empleo a una importante proporción de la fuerza de trabajo nacional y en el caso de la manufactura cumple un rol de generación de valor agregado. No obstante, el desempeño de estos sectores en los últimos años, crea un contexto adverso en la que no solo puede producirse una elevada rotación de empresas, sino que además las perspectivas de supervivencia serían más bajas (Kantis & Federico, Dinámica empresarial y emprendimientos dinámicos: ¿Contribuyen al empleo y la productividad? El caso argentino, 2014).

En sectores como el agropecuario, pesca y el comercio, las tasas de

supervivencia son menores. En el caso del sector agropecuario, el 18.3% de empresas que nacieron en el 2008 se mantiene en el mercado pasados 8 años. Esta proporción es de 23.4% en el caso del sector pesca y 29.1% en comercio. Los sectores servicios y minería cuentan con tasas de supervivencia a 8 años de 26.4% y 31.7%, respectivamente.

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

De acuerdo a lo mencionado en Pérez Esteve et al. (2004) existe una relación positiva entre el tamaño, edad de la empresa y la supervivencia de la misma. 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 adecuada 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.

Otro punto a destacar de estos mismos autores es la mención que tienen sobre la estructura de la empresa y su efecto en 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 & Vivarelli (2014), han sido 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*), esta se define como la probabilidad que posee una firma de salir del mercado en un momento determinado, dado que ha sobrevivido hasta determinado periodo.

⁴⁴ La variable relevante en esta estimación es la fecha de inscripción original. No obstante, para este periodo, dicha fecha fue estimada debido a no tenerla disponible para la base 2008.

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).

En esa línea, se lleva a cabo un análisis paramétrico de los modelos de duración⁴⁶ basado en la distribución de Gompertz. La elección de esta distribución frente a las diversas distribuciones (Weibull, Log-normal, Log-logística, entre otras) se basó en los criterios de información de pérdida de Akaike y Schwarz, 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 - 2016, proveniente de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), (II) Registro Único del Contribuyente 2008 - 2016, y (III) el Sistema de Comercio Especial del periodo 2008 - 2016. 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 2016⁴⁷, es decir, se consideraron las empresas del registro 2008 y las que entraron y salieron a partir de este periodo hasta el 2016. Asimismo, a partir de la revisión bibliográfica y teniendo en cuenta las limitaciones de información, con el objetivo cuantificar el impacto de factores que influyen en la supervivencia de las empresas, se ha considerado cuatro variables: (i) Acceso al mercado externo, definida como una variable dummy que toma el valor de uno si la empresa ha registrado exportaciones entre los años 2008 y 2016 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 2016 y cero en otro caso⁴⁸, (iii) Rango de edades de las empresas, definida a través de los años de experiencia de la empresa; y finalmente (iv) Tamaño de la empresa⁴⁹, medida a través del rango de trabajadores. Adicionalmente en la estimación de la ecuación se incorpora un conjunto de

Cuadro 6.12

Análisis de supervivencia en la Industria Manufacturera, 2008 - 2016

Variables	Coefficientes	Hazard Ratio
Edad ^{1/} : 6-10 años	-3.0719***	0.04633
Edad: 11-20 años	-7.3298***	0.00066
Edad: 20 a más años	-10.6380***	0.00002
Emp. Exportadora	-0.1297***	0.87836
Acceso a financiamiento	-0.6520***	0.52100
Pequeña empresa	-2.2012***	0.11067
Mediana empresa	-2.2734***	0.10296
Gran empresa	-16.7979***	0.00000
Observaciones	269,346	
Log-likelihood	-124419	
Wald	178673	
Prob-chi2	0	

Nota: *** Significativo al 1%, ** Significativo al 5%, * Significativo al 10%.

^{1/} Se toma como categoría base el rango de edad de 0 a 5 años.

Nota: El estudio ha considerado el uso de un periodo de análisis que va desde el 2008 hasta el 2016. Esto con el objetivo de contar con un mayor número de eventos relacionados al estudio (cierres 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

variables dummies regionales. Con este control se pretende capturar la posible heterogeneidad a nivel regional.

Los resultados respaldan lo planteado por la teoría. En tal sentido, se encuentra que la edad guarda una relación negativa con el riesgo de salir del mercado. Cuando la empresa tiene entre 6 a 10 años en el mercado, el riesgo de salir de éste disminuye en 95.4%, 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 verifica que las empresas que presentaron algún

saldo de exportación positivo en el periodo 2008 - 2016, tienen un riesgo de salir del mercado 12.2% menor que el registrado por aquellas que no exportaron en dicho periodo. Asimismo, el riesgo de salir del mercado se reduce cuando la empresa tiene acceso al crédito. En efecto, las empresas que presentaron algún crédito entre los años 2010 y 2016, tienen un riesgo de salir del mercado 47.9% más bajo que las del grupo que no tuvo crédito en el mismo periodo.

En cuanto al tamaño empresarial, se constata una relación positiva entre esta y la supervivencia de las empresas. Esto significa, por ejemplo, que pertenecer al estrato de pequeña empresa disminuye el riesgo de salir del mercado en alrededor del 88.9% respecto a una microempresa. Cuando la empresa pertenece al estrato mediana empresa, el riesgo se reduce en 89.7% y en el caso de la gran empresa, el riesgo se reduce casi por completo.

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.

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 semi-paramétrico). 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 cuenta.

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.

FINANCIAMIENTO A LAS MIPYME

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). Existe además abundante literatura que respalda la relación positiva entre el financiamiento y el crecimiento a nivel de firmas⁵⁰.

Las empresas pueden obtener financiamiento vía dos canales, el directo y el indirecto. El canal indirecto está conformado por las entidades intermediarias tradicionales del sistema financiero, especialmente los bancos. En el caso específico del Perú, también forman parte de este canal las entidades no bancarias como cajas municipales, cajas rurales, financieras, Edpyme y otras entidades especializadas en servicios crediticios.

Por otro lado, en el canal directo denominado mercado de capitales, las empresas pueden emitir bonos para financiar sus operaciones o expansiones, y además pueden repartir su patrimonio, vender las acciones e inyectar de capital a la empresa; todo ello, usualmente a un costo menor al que representaría la misma deuda en el canal directo. En general, es un canal de mayor accesibilidad para las empresas de mayor tamaño.

En el Perú funcionan ambos canales, sin embargo, se encuentra más difundido

y desarrollado el canal indirecto, sobre todo con una participación mayoritaria de los bancos. Asimismo, pese a que a través del canal directo se puede conseguir financiamiento a un menor costo, existen requisitos, como por ejemplo la presentación de información financiera auditada o un requerimiento de ingreso mínimo de la empresa, que las firmas de menor tamaño no pueden cumplir para la emisión de algún instrumento financiero. En este sentido, en los últimos años se ha promovido el Mercado Alternativo de Valores (MAV), que flexibiliza estos requisitos, para dar una opción de financiamiento a los estratos pequeña y mediana empresa.

Por lo anterior, se puede concluir que son las empresas de mayor tamaño las que disponen de un mayor número de alternativas para financiar su crecimiento. Por el contrario, las Mipyme solo pueden acceder al financiamiento a través del canal indirecto. Ello ocurre porque las Mipyme no cuentan con la capacidad suficiente para acceder a los mercados de capitales puesto que no poseen instrumentos de deuda liquidables o activos que los agentes que disponen de excedentes⁵¹ podrían comprar. Es por ello que, recientemente, se busca impulsar el uso de facturas que emiten estas empresas en sus ventas a manera de instrumento de activo, lo cual resulta una herramienta bastante útil para conseguir capital.

⁵⁰ (Gallego & Loayza, 2000; Beck, Demirgüç & Maksimovic, 2002; Beck, Demirgüç, Lavaen & Levine, 2004; Beck & Demirgüç-Kunt, 2006; Teruel & Segarra, 2010; Rahaman, 2011; Quicazán, 2012; Markovic & Stemmer, 2017, Dimelis et al., entre otros)

⁵¹ Superavitarios

7.1. Situación de la oferta de financiamiento a las Mipyme

7.1.1. Cobertura y distribución

Las fuentes de financiamiento para las Mipyme provienen tanto de entidades bancarias y no bancarias, tales como las empresas financieras, las cajas municipales y Edpymes. El número de puntos de atención con los que cuentan estas entidades financieras, en los últimos años, ha crecido considerablemente. Ello a pesar de la complicada geografía del territorio nacional.

Al respecto, Aparicio, Huayta, y Bohorquez (2016) señalan que la expansión de las redes de atención del sistema financiero tienen la capacidad de generar ahorros en costos de transacciones financieras para las familias rurales más lejanas, y al mismo tiempo, conforme aumentan la cantidad de agencias en un distrito, estos tienen la capacidad de aumentar el gasto del hogar, debido a transferencias monetarias previamente no realizables. Si bien este análisis se realiza desde la perspectiva de un hogar, es preciso notar que en las áreas rurales un hogar puede ser al mismo tiempo una unidad productiva o firma.

7.1.2. Número de deudores Mipyme

Al cierre de diciembre 2016, el número de deudores Mipyme fue de 115,409 empresas. Pese al incremento del número de canales de atención de entidades financieras a nivel distrital, las Mipyme cuentan con un bajo nivel de acceso al financiamiento, en especial las microempresas, cuya participación en

Cuadro 7.1

Número de distritos con acceso al sistema financiero

	2011	2016
N° distritos a nivel nacional*	1,837	1,874
Distritos con presencia del Sistema Financiero (oficina, ATM o Cajero Corresponsal)	631	1,292
%	34.3%	68.9%

Fuente: SBS - Reporte de inclusión financiera
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Del total de microempresas nuevas que accedieron al sistema financiero, en el 2016, el

53.8%
pertenece a Lima

el Sistema Financiero es apenas el 5.0%, las pequeñas empresas cuentan con una participación de 42.8% y las medianas con 60.6%. En conjunto, el número de empresas del segmento Mipyme con financiamiento en el sistema financiero representa el 6.7% del total de empresas registradas en Sunat.

Hacia fines del 2016, se tuvo una cantidad ligeramente menor de nuevos deudores Mipyme con respecto al 2015,

ello como resultado de una mayor prudencia de las entidades financieras ante las crecientes tasas de morosidad. Los intermediarios financieros suelen implementar medidas correctivas en sus políticas crediticias para hacer frente a un escenario adverso o de mayor riesgo, y evaluar de manera más precisa el riesgo crediticio del cliente. Esto puede traer como consecuencia una reducción en los montos colocados a los deudores

Cuadro 7.2

Acceso al financiamiento según estrato, 2016

	Número de empresas registradas en Sunat	Número de empresas registradas en el SF Diciembre 2016	% Participación en el SF
Microempresa	1,652,071	82,094	5.0
Pequeña	74,085	31,727	42.8
Mediana	2,621	1,588	60.6
Mipyme	1,728,777	115,409	6.7
Gran	8,966	6,199	69.1
Total	1,737,743	121,608	7.0

*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 - OGEIIE

o una reducción del número de nuevos deudores en el sistema financiero. Este último caso parece haber ocurrido a fines del 2016, en donde hubo menores Mipyme que ingresaron al sistema financiero, especialmente microempresas.

Del total de microempresas nuevas que accedieron al sistema financiero, en el 2016, el 53.8% perteneció a Lima. Luego, fue la región Arequipa la segunda región que aportó con la mayor cantidad de microempresas nuevas al sistema financiero con el 6.4%. Por su parte, Tumbes y Huancavelica fueron las regiones que aportaron con menos microempresas nuevas al sistema financiero con 0.3% ambas. De la misma manera ocurre con las pequeñas empresas que entraron al sistema financiero en el 2016, pues el 61.4% de ellas provino de Lima, seguida de un 4.7% de la región Arequipa.

Al hacer el análisis sectorial, se encuentra que, en el caso de las nuevas microempresas, el 45.8% provino del sector servicios, seguida de un 29.3% del sector comercio; mientras que el 11.0% derivó del sector manufactura y el 0.5% del sector pesca. En el caso de las empresas pequeñas que ingresaron al sistema financiero, el 38.4% provino del sector comercio y el 38.1% del sector servicios.

Por otro lado, se observa que el indicador de inclusión financiera de las Mipyme se ha reducido en los últimos años. En efecto, mientras que este indicador, en el 2012, era 7.5%, en el 2016 descendió a 6.7%⁵². Esta tendencia se repite en cada uno de los estratos. No obstante, es preciso indicar que el crecimiento o aparición de nuevas empresas formales es un proceso más rápido que la aparición de nuevas empresas en el sistema financiero. Sin embargo, es necesario indicar que, dentro del universo de las Mipyme, existen muchas que son informales y que pese a ello pueden acceder a créditos⁵³.

Morón, Salgado, y Seminario (2012) sostienen que, el mayor problema que enfrentan las empresas unipersonales es la falta de acceso al crédito. En el siguiente gráfico se observa que, hacia fines del 2016, el número de personas naturales con crédito para microempresa fue alrededor de 1.8 millones de personas, lo que implica un crecimiento de 8.4%

⁵² Para la construcción del indicador se consideró cualquier crédito colocado a las Mipyme.

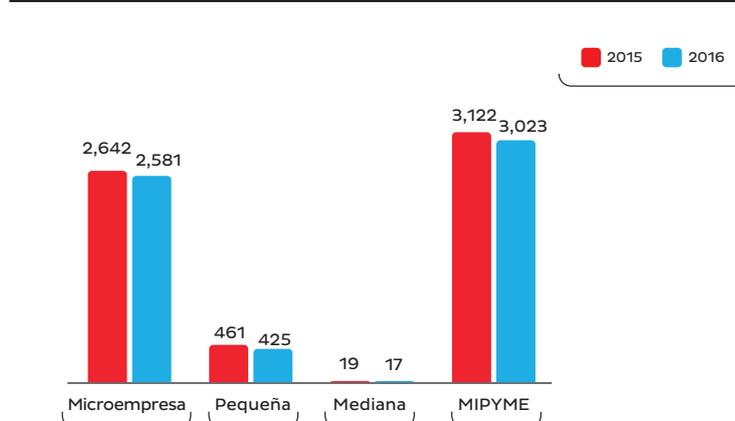
⁵³ Lahura identificó que, a diciembre del 2014, en el Perú, existían 1.8 millones de informales que tenían al menos un crédito en alguna entidad del sistema financiero (19,2 por ciento de los deudores registrados en el RCC).

75.1%

de las microempresas que accedieron al sistema financiero se concentran en los sectores servicios y comercio

Gráfico 7.1

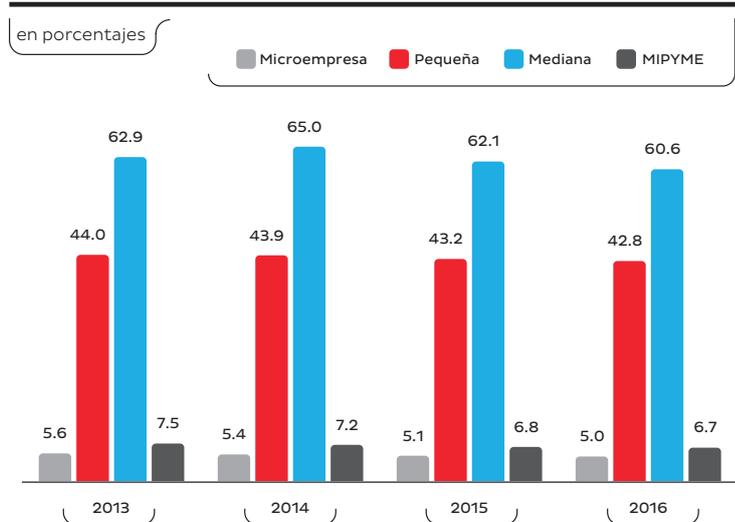
Cantidad de nuevos deudores según estrato empresarial, 2016



Fuente: SBS - Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 7.2

Evolución anual de la inclusión financiera de Mipyme



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

respecto al 2015. Esto contrasta con la información de inclusión financiera para las microempresas formales, la cual tuvo una menor expansión. En ese sentido, es posible presumir que parte de aquellas personas naturales que tiene un crédito para microempresa no son entidades formales.

7.1.3. Saldo de créditos otorgados a las Mipyme

El saldo de financiamiento⁵⁴ para el segmento Mipyme alcanzó los 30.9 miles de millones de soles al cierre de diciembre del 2016, resultado 1.8% mayor que el registrado el año previo. Destacó el dinamismo del crédito a la pequeña y micro empresa, que se incrementó en 2.9% y 2.5% respectivamente. Por su parte, las colocaciones a medianas empresas se redujo en 6.2%.

Cabe destacar que el saldo de créditos otorgados a las Mipyme se concentró en la pequeña empresa con un saldo de 15.8 mil millones de soles, lo que representa el 51.3% del total de crédito a la Mipyme. Por su parte, la microempresa concentró el 39.6% y la mediana empresa 9.1%.

Es notable que la tasa de crecimiento de las colocaciones al estrato Mipyme, en el 2016, ha sido la más baja de los últimos tres años. Lo cual va en línea con la desaceleración del crédito a nivel general. A saber, según el BCRP (2016)⁵⁵, desde el año 2014, las entidades financieras vienen adoptando medidas correctivas en su política crediticia para mejorar la selección de deudores y lograr una recuperación más eficiente de la cartera. Algunas entidades ajustaron sus modelos de selección de deudores y fortalecieron sus áreas de cobranzas y de riesgos, mientras que otras se reorganizaron internamente para salvaguardar la calidad de la cartera. Como resultado de esas medidas y por la disminución en el ritmo de actividad económica, en los últimos meses, la tasa de crecimiento anual de los créditos del sistema financiero se ha desacelerado, con más intensidad en los segmentos de consumo y de las empresas de menor tamaño.

⁵⁴ 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.

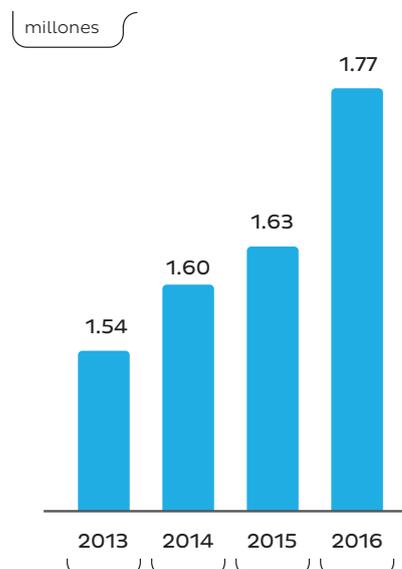
⁵⁵ Reporte de Estabilidad Financiera – Noviembre 2016

El número de personas naturales con crédito para microempresa fue alrededor de 1.8 millones de personas, lo que implica un crecimiento de

8.4%
respecto al 2015

Gráfico 7.3

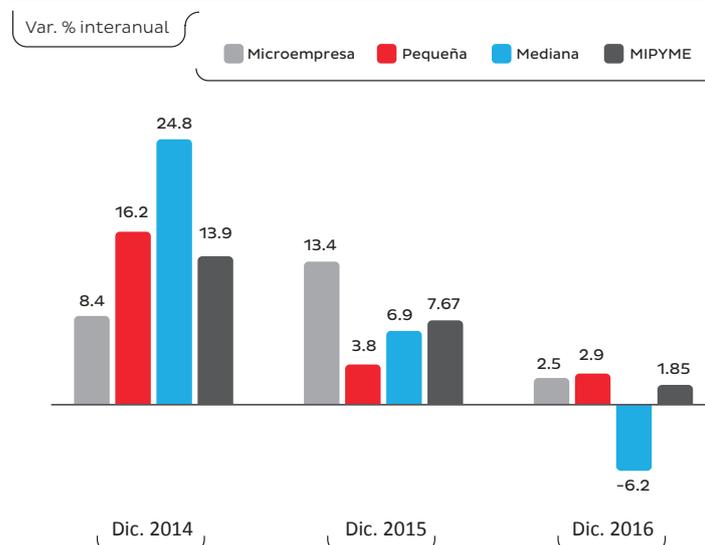
Número de personas naturales con crédito para microempresa



Fuente: SBS 2016 - SUNAT 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 7.4

Evolución de las colocaciones a los estratos Mipyme

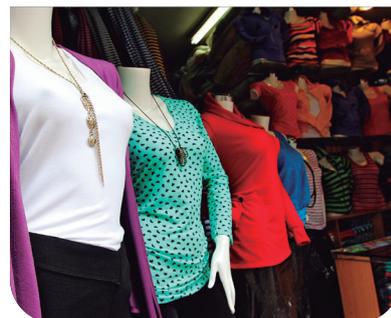


Fuente: SBS - Sunat 2013 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

El saldo de financiamiento para el segmento Mipyme alcanzó los 30.9 miles de millones de soles al cierre de diciembre del 2016, resultado

8.4%

mayor que el registrado el año previo

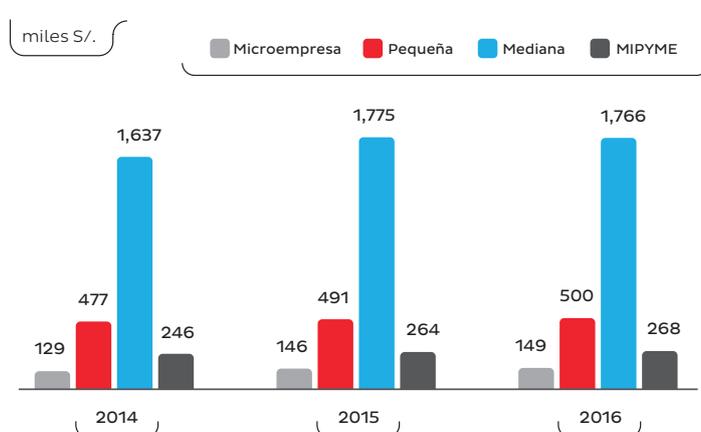


Lo anterior puede constatarse al analizar el ligero aumento de los saldos promedio para cada estrato. Los saldos totales crecieron, pero la cantidad de Mipyme deudoras tuvo un crecimiento leve entre el 2015 y el 2016, al aumentar en solo 232. En particular, se observa que el promedio de saldos para las Mipyme se ha mantenido constante en los últimos tres años.

Con respecto al tipo de crédito, se tienen dos grandes categorías, los que son consignados a personas naturales (principalmente para consumo corriente), y aquellos que son facilitados a empresas (principalmente para inversiones). A pesar de los claros contrastes entre ambos, existen casos en los que estos se descalzan y terminan siendo empleados para otros fines. Tal es el caso de aquellas Mipyme que adquieren un crédito para personas naturales, ya sea de consumo o hipotecario. A saber, para el 2016, son más de 21 mil empresas en el estrato de referencia, en especial microempresas, las que emplean créditos para personas. La explicación detrás de la decisión de tomar un crédito de este tipo va desde la rapidez en que las entidades financieras desembolsan este tipo de créditos, hasta el desconocimiento de

Gráfico 7.5

Saldos promedio según estrato



Fuente: SUNAT - SBS
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 7.3

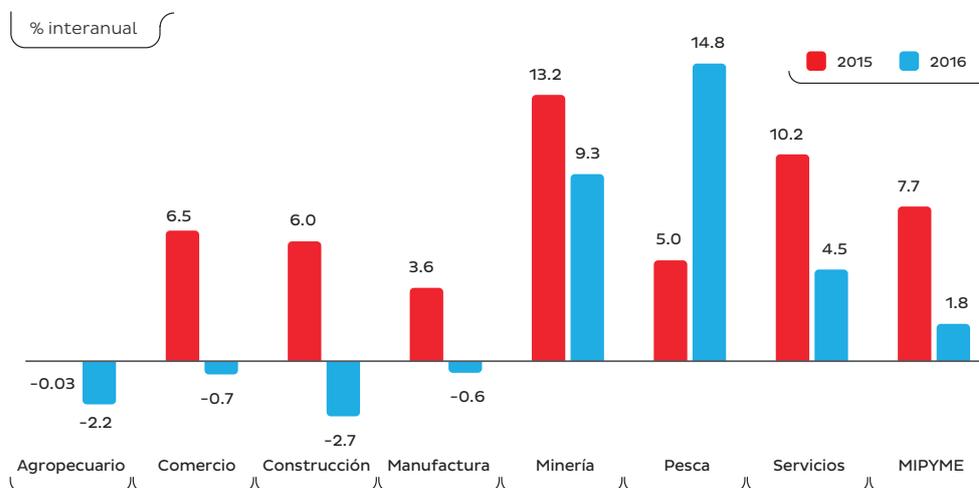
Cantidad de empresas según tipo de crédito utilizado al 2016

	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Crédito Corporativo	35	17		349	401
Crédito a Gran Empresa	51	69	24	2,377	2,521
Crédito a Mediana Empresa	5,787	10,906	1,112	3,273	21,078
Crédito a Pequeña Empresa	39,928	17,279	383	578	58,168
Crédito a Microempresa	27,723	3,911	110	245	31,989
Créditos de Consumo revolvente	10,869	300	3	7	11,179
Créditos de consumo no revolvente	7,464	137	2	2	7,605
Créditos Hipotecarios para vivienda	2,169	132	3	4	2,308
Total	94,026	32,751	1,637	6,835	135,249

Fuente: SBS - Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 7.6

Evolución de los saldos colocados a la Mipyme según sectores económicos



Fuente: SUNAT - SBS
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

los usuarios sobre las características que presentan estos créditos, generalmente más costosos.

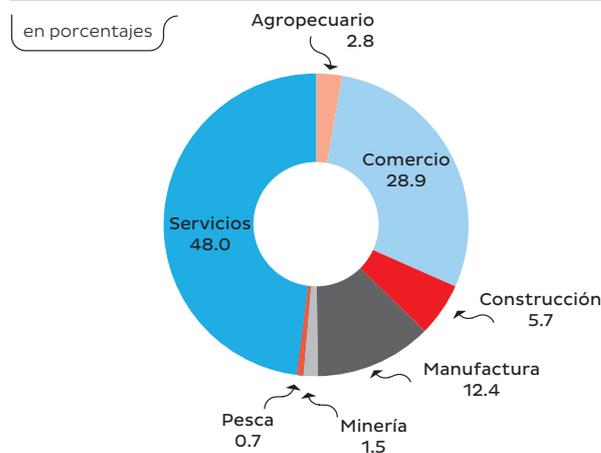
A nivel sectorial, se observa que la evolución del financiamiento a las Mipyme no ha sido homogénea. El saldo colocado a algunos sectores – el agropecuario, comercio, construcción, y manufactura – presentó tasas de crecimiento negativas en el 2016 con respecto al año anterior. Sin embargo, los saldos colocados en los sectores minería, pesca y servicios presentaron tasas de crecimiento positivas. A saber, las colocaciones al sector servicios (4.5%) se sustentaron en el crecimiento de 6.5% de las colocaciones al estrato de microempresa y de 5.3% al estrato pequeña empresa.

Asimismo, es posible cuantificar el grado de concentración a nivel sectorial por cada tipo de entidad intermediaria. Tal como se observa en gráfico anterior, el crédito al sector servicios representa el 48.0% del total de crédito directo a la Mipyme. No obstante, para complementar este resultado, se utiliza un indicador alternativo denominado Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)⁵⁶.

Es posible conocer cuan diversificadas están las colocaciones de las entidades financieras respecto a los sectores económicos donde las Mipyme operan. Se mencionó previamente la prevalencia del sector servicios, pero

Gráfico 7.7

Composición sectorial de los créditos al estrato Mipyme al 2016



Fuente: Sunat - SBS
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

El crédito al sector servicios representa el

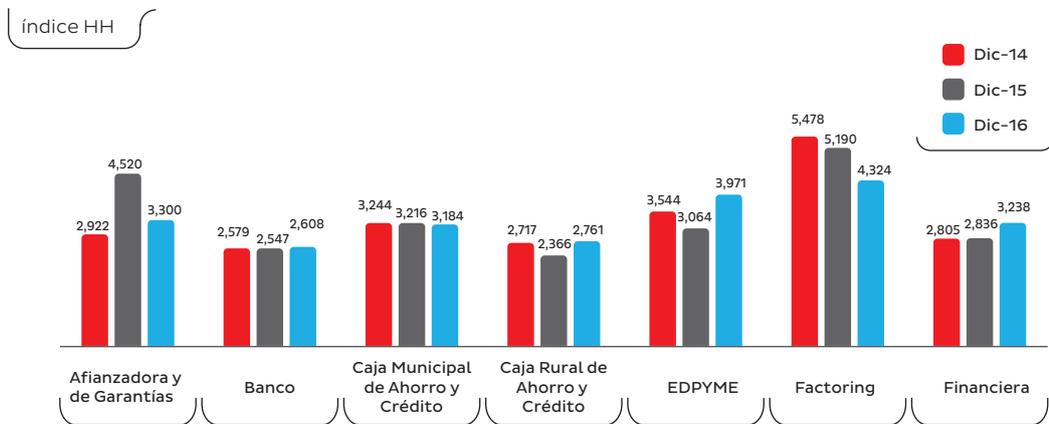
48.0%

del total de crédito directo a la Mipyme

⁵⁶ La construcción del IHH, se realiza obteniendo el porcentaje de participación de cada sector y elevando dicha participación al cuadrado. El índice se reduce cuando se agregan más elementos participantes o cuando se redistribuye la participación más uniformemente. Se empleó este índice por su simplicidad.

Gráfico 7.8

Nivel de concentración de las entidades financieras en los sectores Mipyme



Fuente: SBS - Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

es importante conocer si toda la oferta crediticia se concentra alrededor de este sector o si está más uniformemente distribuida, lo cual demostraría que las diferentes entidades financieras – banca, cajas municipales, cajas rurales, Edpyme, financieras, etcétera – apuestan por las Mipyme de otros sectores. Destacan los bancos como las entidades con menos concentración en algún sector particular, es decir, tienen más distribuidas las colocaciones sobre más sectores.

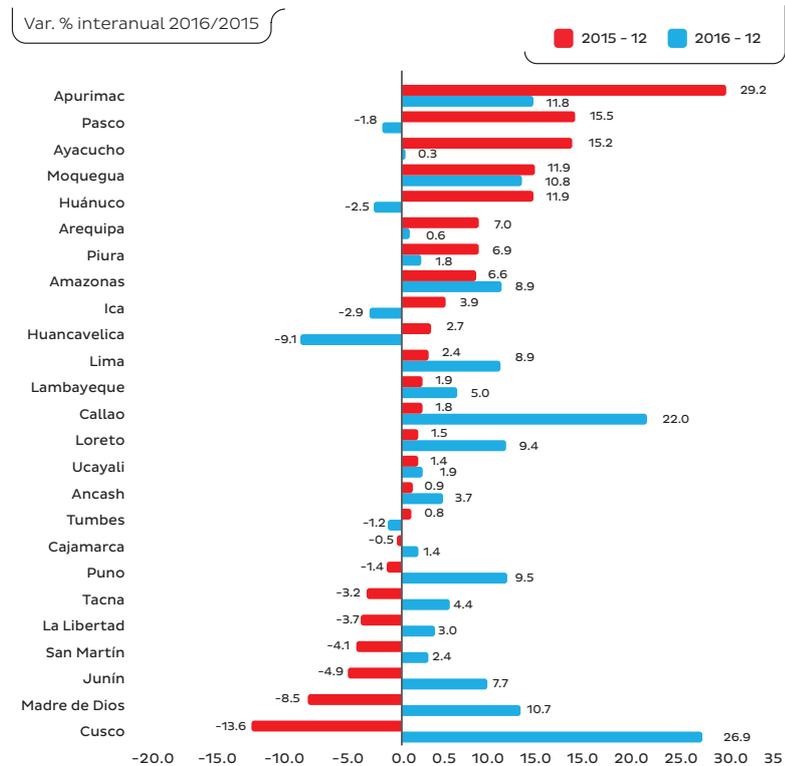
En general, en el último año, tres de las siete entidades intermediarias consideradas redujeron la concentración sectorial. En contraste, en los bancos, cajas rurales, Edpyme y financieras el indicador de concentración se elevó. En particular, las cajas rurales aumentaron su participación en el sector servicios, al crecer sus colocaciones en 20.9% entre el año 2015 y el año 2016. Por su parte, Las Edpyme redujeron sus colocaciones en todos los sectores excepto en servicios, al colocar un 2.5% más allí respecto al año previo.

A nivel regional, es posible observar que las colocaciones al segmento Mipyme en algunas regiones presentan crecimientos consecutivos en los dos últimos años. Destacan por ejemplo Apurímac, Ayacucho, Piura, Lima y Moquegua. Por otro lado, se observa un decrecimiento en las regiones de Cusco, Madre de Dios, Junín y Cajamarca en el último año.

La región con mayor crecimiento fue Apurímac, en donde las colocaciones a microempresas crecieron en 38.2%, y las de pequeña empresa en 25.5%. Por su parte, el sector servicios en Apurímac

Gráfico 7.9

Crecimiento interanual de colocaciones al estrato Mipyme a nivel regional



Fuente: SBS - Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

fue el principal sector receptor de créditos con un 52.1% de participación. Luego, la región que vio decrecer en mayor medida sus colocaciones a las Mipyme fue Cusco con -13.6%. En esta región, las colocaciones al sector comercio decrecieron en -8.3% y -18.2% en servicios. Finalmente, en Lima, el sector servicios aportó con el 50.9% de las colocaciones y tuvo un crecimiento de 6.2% respecto al 2015.

Si bien Apurímac tuvo la mayor expansión de los saldos colocados a las Mipyme, estos saldos solo representaron el 0.3% de todas las colocaciones a las Mipyme a nivel nacional al 2016. Por su parte, la región Lima representó el 64.5% de las colocaciones de todo el país y tuvo un crecimiento de sus colocaciones de 2.4%.

Al respecto, cabe señalar que el grado de crecimiento de las colocaciones en determinada región está bajo constante influencia de la velocidad de información sobre los individuos y firmas en esa región, así como la reducción de distancias y espacios (Richardson, 1978).

Por otro lado, los instrumentos financieros como el *factoring*, el descuento, y el arrendamiento para los estratos Mipyme tienen comportamientos heterogéneos. Todas estas herramientas son apropiadas para aquellas empresas que no puedan alcanzar una escala considerable de producción. En los últimos años, estos instrumentos han sido utilizados como medios para obtener liquidez. Tal es el caso del *factoring*, el cual empezó a retomar crecimiento durante el 2016, alcanzando el 67.6% de crecimiento colocaciones para los estratos Mipyme.

Si bien el arrendamiento financiero ha presentado tasas negativas en los dos últimos años, esta modalidad financiera es la que presenta un mayor volumen de uso por parte de las Mipyme, entre las tres modalidades analizadas, pues alcanzó los 3.4 mil millones de soles al cierre del 2016. Principalmente, las empresas pequeñas del sector servicios en Lima son las que optan por esta herramienta; así es necesario destacar que esta modalidad está orientada al alquiler de bienes de capital para la producción de las firmas. En específico, estas empresas se concentran en el subsector de Transporte terrestre de Cargas y también Transporte terrestre

Cuadro 7.4

Crecimiento y participación de las colocaciones al estrato Mipyme según regiones, 2012-2016

Región	Crecimiento 2012-2016 (%)	% Participación
Apurímac	4.7	0.3
Pasco	0.4	0.3
Ayacucho	0.1	0.5
Moquegua	2.0	0.4
Huánuco	1.9	0.7
Arequipa	0.6	4.4
Piura	1.1	2.5
Amazonas	2.6	0.4
Ica	1.6	1.7
Huancavelica	2.0	0.1
Lima	1.9	64.5
Lambayeque	0.8	3.0
Callao	0.4	2.6
Loreto	1.5	1.7
Ucayali	0.5	1.4
Áncash	0.7	2.4
Tumbes	0.1	0.3
Cajamarca	0.2	1.5
Puno	0.9	1.0
Tacna	1.1	1.0
La Libertad	1.0	4.0
San Martín	0.7	1.5
Junín	2.1	1.7
Madre de Dios	4.0	0.3
Cusco	4.7	1.9

Fuente: SBS - Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 7.10

Distinción entre modalidades de operación⁵⁷

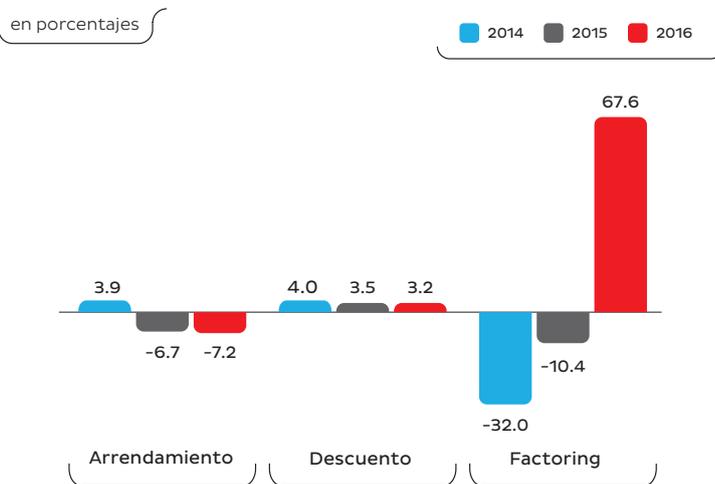


Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

⁵⁷ El *confirming* es una herramienta similar al *factoring*, pero de la cual no se dispone datos desagregados. No obstante, se encuentra inmersa entre las operaciones de descuento y *factoring*.

Gráfico 7.11

Evolución interanual de las colocaciones según instrumentos financieros para los estratos Mipyme



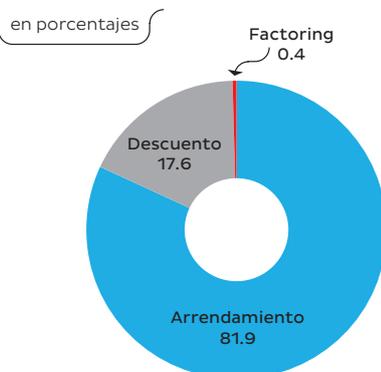
Fuente: SBS - Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

81.9%

de las Mipyme utiliza como instrumento financiero el Arrendamiento

Gráfico 7.12

Participación de las Mipyme según instrumentos financieros a diciembre 2016



Fuente: SBS - Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

de pasajeros, por lo que se infiere que el leasing está orientado a los vehículos y camiones.

Los instrumentos de *factoring* y descuento tienen la capacidad de unir y vincular empresas de diferentes tamaños y de diferentes sectores, lo cual tiende a extender el tejido empresarial de la economía, pues conecta a muchos proveedores con muchos cliente. Por un lado, las microempresas realizaron mayores operaciones de *factoring* hacia el final del 2016, lo cual justificó una tasa de crecimiento interanual de más de 200%; estas colocaciones se dirigieron al sector servicios principalmente, y fueron realizadas mayormente por la banca en Lima.

En tanto, el descuento se encuentra más consolidado que el *factoring* por ser una modalidad menos riesgosa pues las entidades financieras tienen la posibilidad de realizar cobros tanto al proveedor como al cliente en el caso de un impago. El *factoring*, por el contrario, implica que sólo el cliente grande que emite la factura para el proveedor tiene la responsabilidad de devolver el adelanto de liquidez a la entidad financiera. Es preciso destacar que tanto el *factoring* como el descuento no son créditos, son adelantos de liquidez que implican una tasa de descuento, y no una tasa de interés. En ese sentido, las pequeñas empresas de comercio, manufactura y servicios son las que más participan en esta modalidad, y son atendidas en un 98% por los bancos.

Otra diferencia entre el *factoring* o descuento y los créditos tradicionales es que en ellas el crédito se suscribe principalmente basado en la solvencia del prestatario en lugar del valor de los activos subyacentes de este. En una relación tradicional de préstamo, el prestamista se fija en los activos únicamente como una fuente secundaria de repago, pero la viabilidad del crédito depende del prestatario mismo. En el caso del *factoring*, la viabilidad del prestatario, así como su solvencia, solo tienen una importancia secundaria para el hecho de 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, etcétera).

7.1.4. Indicadores de calidad de crédito otorgado a las Mipyme

La calidad de los saldos colocados mejora cuando los deudores devuelven los créditos de manera oportuna y no exceden las fechas de pago; por el contrario, se deteriora cuando los saldos pasan a la situación de vencidos y más aún cuando pasan a cobranza judicial. Considerando lo anterior, el ratio de morosidad se construye como el porcentaje de deudas en situación de vencidas o en situación de cobranza judicial sobre el total de los saldos colocados.

En términos agregados, las colocaciones al segmento empresarial Mipyme han experimentado un deterioro en su calidad en los últimos años; excepto para el estrato de mediana empresa, en donde se observa una reducción de la morosidad.

De acuerdo a lo señalado, la morosidad se incrementa cuando los saldos en condición de vencido crecen a mayor velocidad que los saldos totales, en particular de los saldos vigentes. En ese sentido, las colocaciones al segmento de pequeña empresa sufrieron mayor deterioro que el resto al pasar de 4.7%

a 5.5% del 2015 al 2016, debido a un crecimiento de los saldos vencidos de 19.1%, un crecimiento de los saldos en cobranza judicial de 23.9% y un crecimiento de los saldos vigentes de solo 0.8%. Un caso distinto es el de la mediana empresa, que vio reducir su cartera en condición de cobranza judicial en -48.1%, principalmente por el sector servicios; el saldo vencido expandirse en 16.7%, y el vigente decrecer en -5.7%.

En general, el saldo en condición vigente para el estrato Mipyme sólo creció en 0.6% para el periodo en cuestión. La coyuntura económica adversa durante el 2016, precipitó el deterioro de las carteras colocados a los estratos Mipyme. Los créditos vigentes para el sector servicios crecieron en 3.4%, mientras que para el sector comercio y agropecuario decrecieron en -1.7% y -7.2% respectivamente. El único sector que expandió sus créditos vigentes de forma significativa fue minería, con un 35.1% de crecimiento.

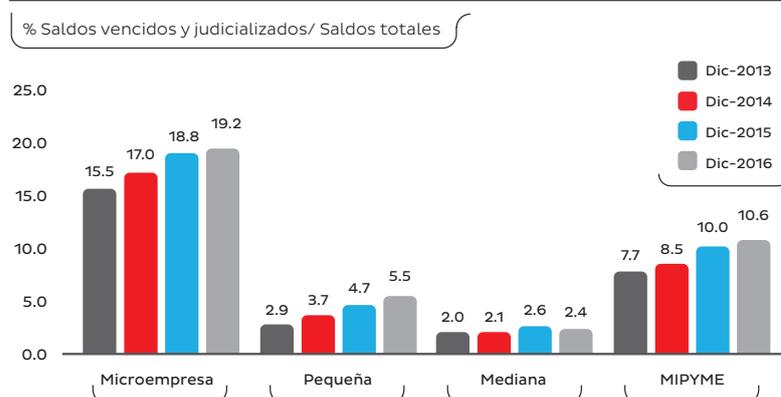
A nivel de entidades, los bancos experimentaron un descenso de sus colocaciones vigentes de -0.4% entre el 2015 y el 2016, mientras que las entidades no bancarias vieron crecer sus colocaciones vigentes en 12.8%. Asimismo, los saldos en condición de vencido crecieron en 8.2% para las entidades bancarias, mientras que las entidades no bancarias experimentaron un crecimiento de 13.4% en sus saldos en condición de vencido.

Según el Reporte de Estabilidad Financiera del BCRP de mayo 2017, las entidades bancarias adoptaron medidas correctivas en sus políticas crediticias para contener la morosidad; típicamente, estas medidas restringen los flujos de crédito a segmentos más riesgosos, entre los que destaca las Mipyme. Similares medidas adoptaron las entidades no bancarias que mostraron mayor morosidad.

Otra forma de analizar la cartera crediticia es a través de las categorías de Clasificación del Deudor⁵⁸. En el 2016, las deudas Mipyme en clasificación normal tuvieron un ligero decrecimiento de -0.1%, y todas las demás categorías de deterioro crediticio aumentaron, especialmente de problemas potenciales. Esto implica que hacia fines del 2016 existieron mayores problemas por parte de las Mipyme en la devolución de los créditos, en comparación con finales del año 2015.

Gráfico 7.13

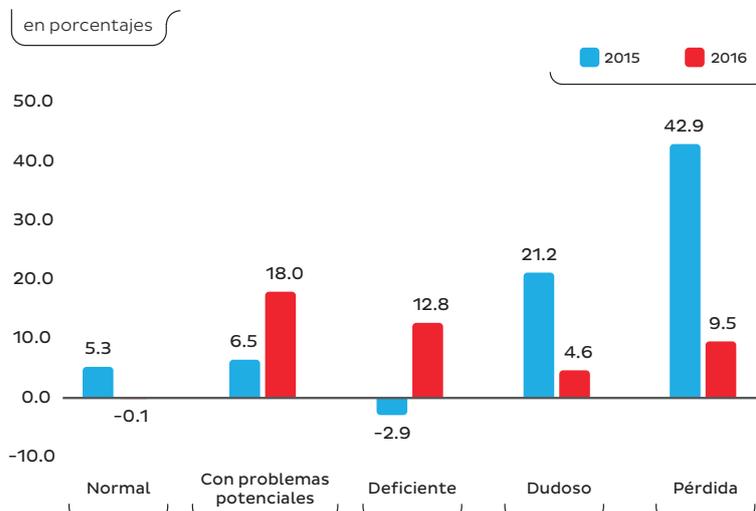
Evolución de la Morosidad según estrato empresarial



Fuente: SBS - Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 7.14

Evolución interanual de la clasificación crediticia de las colocaciones a Mipyme



Fuente: Sunat - SBS
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

⁵⁸ En el Perú, según la Resolución SBS 11356 existen cinco categorías: (1) Normal, (2) Con Problemas Potenciales, (3) Deficiente, (4) Dudoso y (5) Pérdida. Cada categoría indica un nivel de riesgo crediticio mayor.

7.2. Situación de la demanda por financiamiento

A partir de los resultados de la Encuesta Nacional de Empresas 2016, con año de referencia 2015, es posible esbozar y conocer la demanda de las empresas por financiamiento⁵⁹. El análisis considera los créditos para capital de trabajo, que son aquellos que están orientados a financiar insumos para la producción, y los créditos para inversión en activo fijo, los cuales están orientados a financiar activos para la producción, típicamente bienes de capital como herramientas o

maquinaria. Asimismo, se consideraron los instrumentos como el *factoring*, el descuento y las cartas fianza.

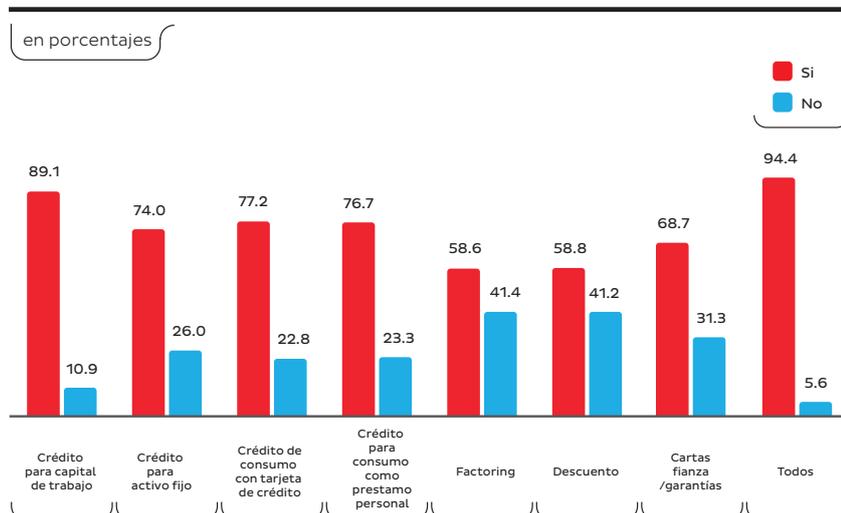
En principio, se considera el conocimiento que tiene el sector empresarial sobre los productos financieros más comunes ofrecidos por los intermediarios financieros. En términos generales, se revela un amplio conocimiento de todos los productos financieros por parte de las empresas encuestadas, especialmente del crédito para capital de trabajo,

instrumento que el 89.1% de empresas lo conocen.

Asimismo, es posible determinar el porcentaje de Mipyme que conocen los distintos tipos de créditos y lo solicitan a través de una entidad financiera. Los resultados plasmados en el siguiente gráfico, indica que este porcentaje es bajo en todos los productos financieros considerados, excepto para el crédito para capital de trabajo. En este último caso, el 42.5% de Mipyme conocían el producto y lo solicitaron.

Gráfico 7.15

Conocimiento empresarial sobre los principales productos crediticios, 2015

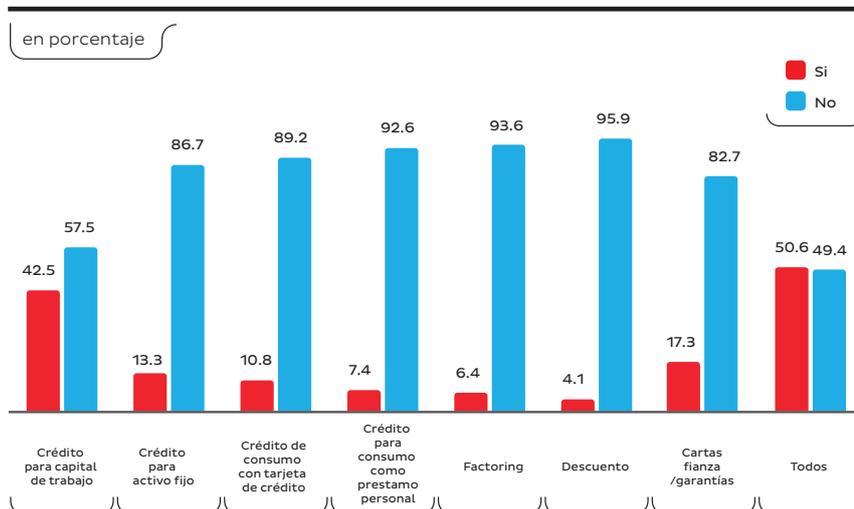


Fuente: ENE 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

42.5%
de empresas
conocían y
solicitaron
créditos para
capital de trabajo

Gráfico 7.16

Mipyme que conocen y solicitaron créditos según productos financieros, 2015



Fuente: ENE 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

⁵⁹ La encuesta permite realizar estimaciones hasta un nivel de inferencia nacional, división por actividad económica según la clasificación CIU revisión 4, y departamental. Por esta razón, el análisis de este capítulo se realiza tomando en consideración el total de empresas.

En términos agregados, el 49.4% de empresas que declararon conocer los productos que ofrece el mercado crediticio, no solicitó alguno de estos. Ello debido a que, en primer lugar, no lo necesitaban (63.5%) y, en segundo lugar, porque percibía elevadas tasas de interés (12.2%). La proporción restante, no solicitó financiamiento por falta de garantía, por tener deudas pendientes, u otros motivos.

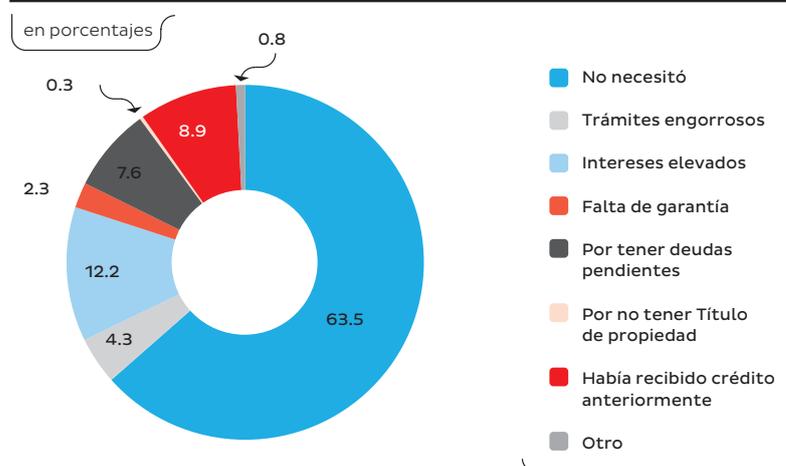
Es especialmente llamativo que, durante el 2015, algunas empresas no hayan necesitado crédito alguno. Esto puede deberse a dos motivos: en primer lugar, el desempeño de las empresas puede implicar que no necesiten mayor capital para producir; y en segundo lugar, el hecho de tener ya créditos sin la capacidad de pagar hace que no sea necesario para la empresa solicitar nuevos créditos.

A nivel sectorial, existe bastante heterogeneidad en el acceso a créditos dentro del tejido empresarial. En particular, es conocido que la concentración de empresas en los sectores servicios y comercio es alta, pues alrededor del 70.0% de empresas se situaron en estos sectores en el 2016. Sin embargo, las empresas de ambos sectores tienen comportamientos diferentes frente al acceso a créditos. La brecha de acceso es mayor en el sector servicios que en el sector comercio.

De forma similar al análisis previo, es posible observar el nivel de conocimiento sobre los productos crediticios en las empresas a nivel regional y el consecuente acceso a los mismos. En ese sentido, las regiones de la costa, a excepción notoria de Tumbes, tienen elevado conocimiento de los créditos; solo se observa una relativa menor proporción en las regiones costeras del sur. En las regiones de Junín, Huancavelica, Apurímac y Ayacucho el conocimiento y acceso son los más bajos de todo el

Gráfico 7.17

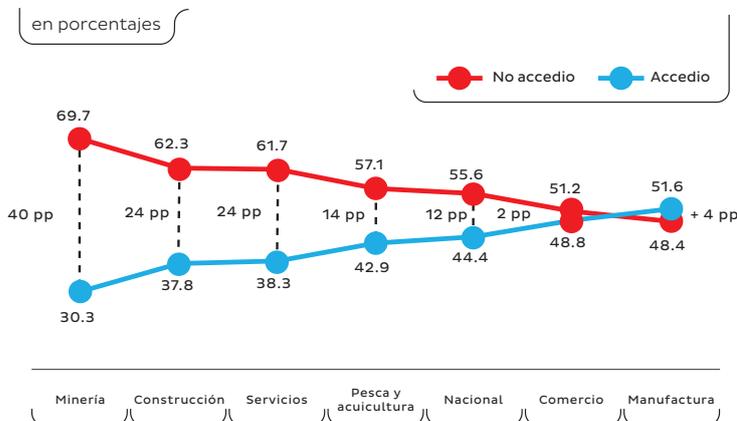
Razones de las Mipyme para no solicitar créditos para capital de trabajo, inversión en activo fijo o consumo, 2015



Fuente: ENE 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 7.18

Empresas que accedieron a créditos según sector económico, 2015



Fuente: ENE 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

51.6
de las empresas que desarrollan sus actividades en el sector manufacturero accedieron a créditos



país. La principal barrera detrás de ello es el gran porcentaje de zonas rurales que presentan estas regiones, y la poca penetración de los canales formales de oferta crediticia, la misma que muchas veces incrementa el conocimiento de las unidades productivas respecto a los productos financieros.

Con respecto a las empresas que reportaron problemas con los créditos para capital de trabajo, inversión en activo fijo o consumo, en el 2015, los resultados revelan que el principal motivo de disconformidad fue el hecho de que las tasas de interés cobradas sean elevadas (42.7%). Asimismo, el 12.1% manifestó que otro problema fundamental fue el hecho que no le otorgaran el monto solicitado y el 14.0% que el periodo de gracia sea muy corto.

Con lo señalado previamente, es posible sugerir que la demanda de productos crediticios enfrenta barreras particulares. En primer lugar, las empresas se encuentran muchas veces autoexcluidas de los productos financieros por la percepción de que no podrán ser sujetos de crédito, o que dicho crédito será difícil de conseguir; esto es definido como un prestatario desalentado según (Kon & Storey, 2003). El sobreendeudamiento o la existencia de deudas previas que resultan difíciles de repagar inhiben a las empresas de tomar un nuevo crédito. Por otro lado, una coyuntura económica desfavorable desincentiva a que una empresa busque mayor capital para expandir la producción.

Gráfico 7.19

Acceso al crédito empresarial según regiones, 2015

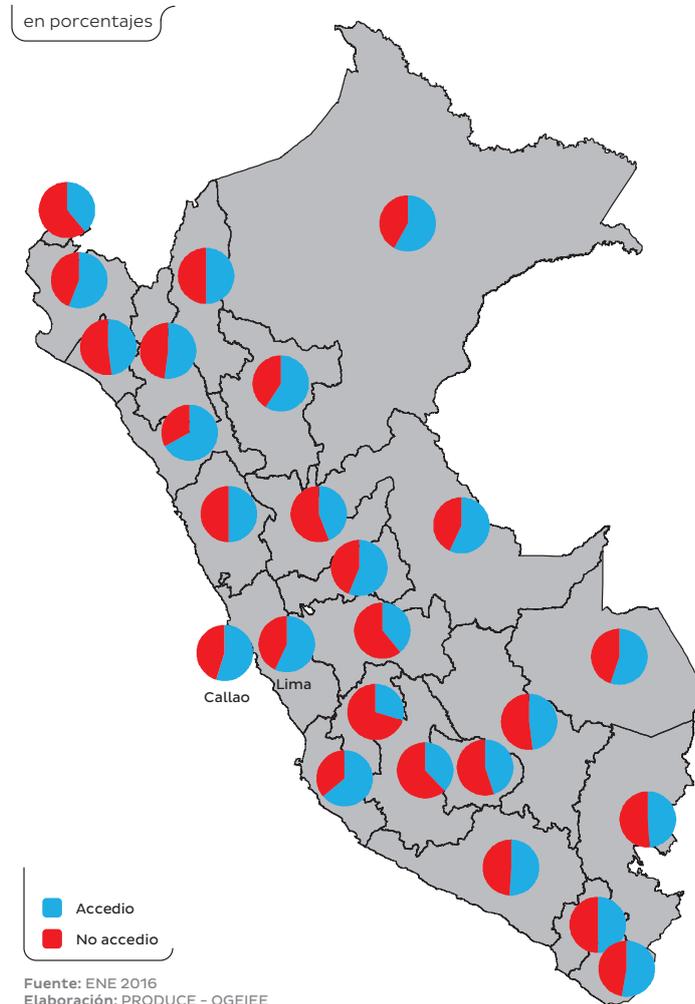
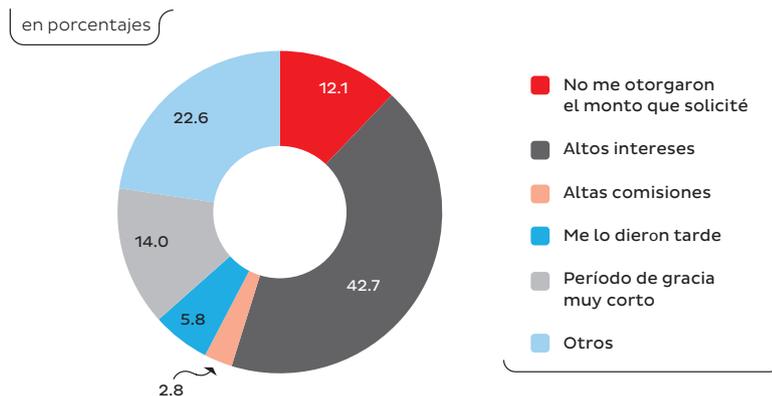


Gráfico 7.20

Principales problemas de las empresas con los créditos de capital de trabajo, inversión en activo fijo o consumo, 2015



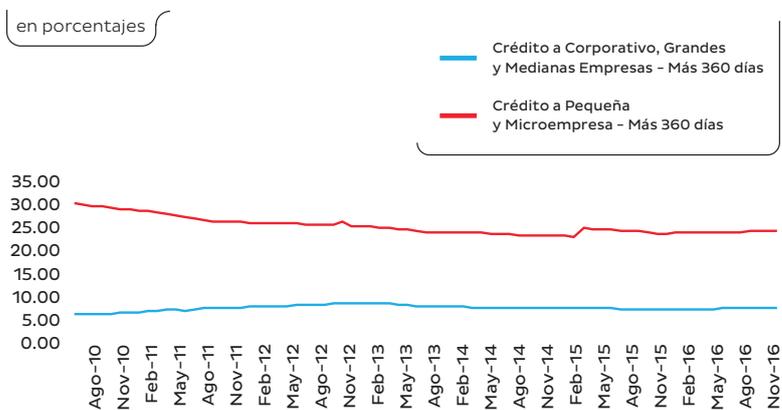
42.7
de empresas que accedieron a créditos de capital de trabajo, inversión en activo fijo o consumo tuvieron como principal problema los Altos intereses

Otro aspecto fundamental con la demanda de créditos es el costo del mismo. En ese sentido, las tasas de interés constituyen el factor que equilibra el mercado crediticio. Para cualquier análisis se considera como referencia a las tasas aplicadas por las entidades bancarias, puesto que, como se verá más adelante, son ellas quienes representan más del 90% del mercado crediticio. Aquí se hace evidente que, estructuralmente, los intermediarios financieros tienen una percepción del riesgo más alta en los segmentos más pequeños, lo cual se refleja en mayores tasas de interés. No obstante, de acuerdo al periodo analizado, es visible una reducción sostenida de las tasas para ese segmento. Esto es atribuible a la mayor competencia observada en el segmento, dada la mayor cantidad de entidades financieras incurriendo en colocaciones (Céspedes & Orrego, 2014).

En adición, aun cuando existen muchas críticas relativas a los altos costos de los créditos para la microempresa por parte de distintos participantes, de acuerdo a (Karlán & Zinman, 2007), la obtención de crédito, aun cuando este sea a un alto costo, termina siendo objetivamente beneficioso para el usuario, en comparación a no tener acceso al mismo.

Gráfico 7.21

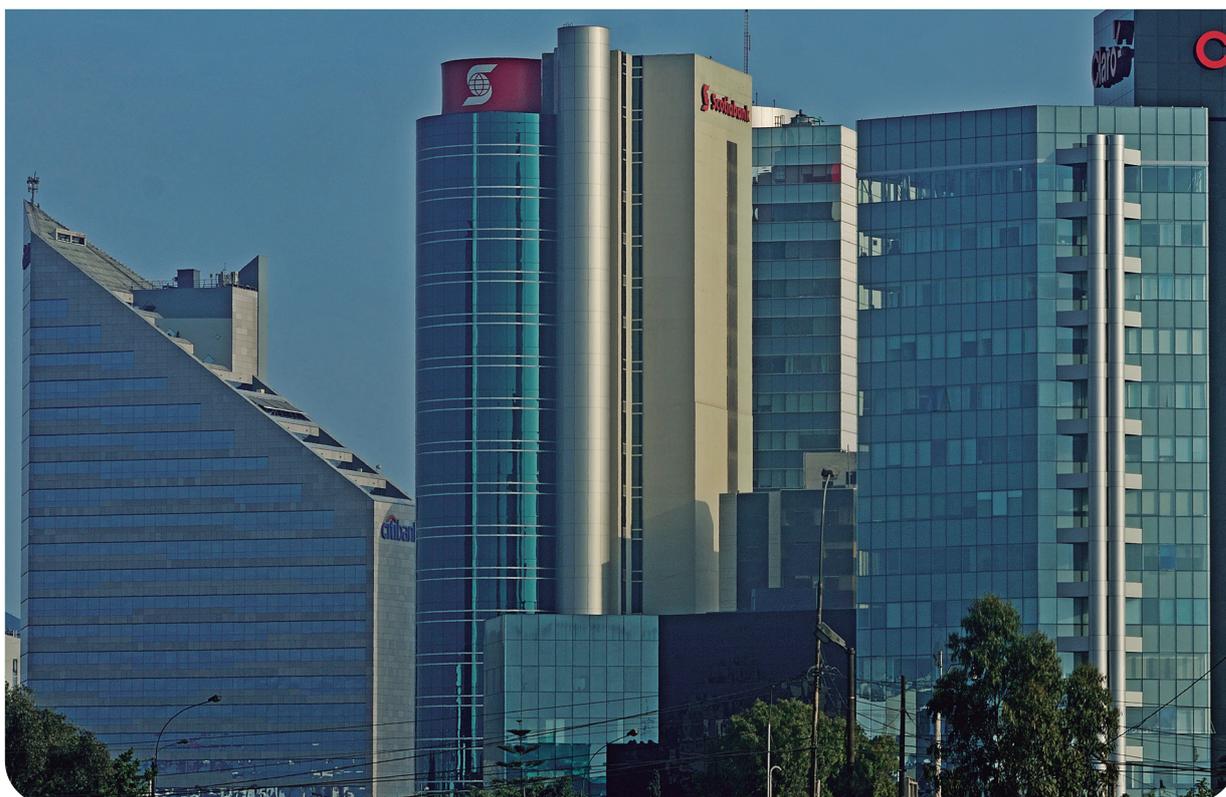
Tasas de interés promedio de entidades bancarias según tipo de crédito, en moneda nacional



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

Fuente: SBS - BCRP

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE



COMERCIO EXTERIOR DE LAS MIPYME

En la actualidad, la interconectividad económica global no está únicamente transformando los productos comercializados y la manera como son transados, sino también a quienes exportan. Las grandes empresas continúan dominando el comercio internacional, debido principalmente al aprovechamiento de sus economías de escala, capacidad logística y la tecnología que les permite acceder y realizar envíos al mercado externo. No obstante, gracias al internet, al surgimiento de nuevas

plataformas de negocio y a la mayor apertura de la economía mundial, muchas Mipyme poseen ahora el potencial para convertirse en importantes socios comerciales a nivel mundial. Este capítulo tiene como objetivo principal analizar la participación de las Mipyme en el comercio internacional. En particular, caracterizar la evolución de las exportaciones y cómo el entorno internacional está cambiando para las Mipyme, qué nuevas oportunidades se están descubriendo y qué limitantes enfrentan para lograr una internacionalización exitosa.



Las Mipyme exportadoras representaron el

71.5%

de las empresas exportadoras en el Perú

8.1. Exportaciones

En el año 2016, las Mipyme exportadoras representaron el 71.5% de las empresas exportadoras en el Perú; aun cuando se registró una reducción en la participación de las microempresas en el mercado externo con respecto al 2015. En contraste, las grandes empresas han venido incrementando su participación de manera marginal pero sostenida, llegando en el 2016 a representar el 28.5% de las empresas exportadoras.

En los últimos años, la balanza comercial del Perú se ha beneficiado del incremento del precio de los commodities, del incremento de la producción de recursos minerales, de la mayor apertura comercial y la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio. En efecto, durante los últimos cinco

años las exportaciones de Perú han crecido a una tasa promedio anual de 0,4% entre los años 2012 y 2016. En el año 2016, las exportaciones de Perú también lograron salir del terreno negativo, alcanzando un crecimiento de 10.7% impulsadas por los mayores envíos a China (18.2%) y a los Estados Unidos (27.4%), convirtiéndose así en el 43º exportador más grande en el mundo.

La proporción de empresas peruanas que exportan es baja. No obstante, esta situación se observa en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. De acuerdo a un estudio desarrollado en CEPAL (Urmeneta, 2016), menos del 1.0% del total de empresas realizan exportaciones, mientras que en los países desarrollados, esta proporción

es bastante mayor. En el Perú, a pesar del avance en el número de empresas a nivel agregado, en el año 2016, solo el 0.3% de las empresas Mipyme peruanas exportaron, proporción menor a la registrada en 2012, 0.4%. Uno de los factores que podría explicar esta ligera reducción, podría asociarse, tal como se señaló el capítulo de Dinámica Empresarial, al hecho que las Mipyme están naciendo principalmente en sectores no transables⁶⁰, tales como el comercio y servicios.

Otro factor a considerar, es la posibilidad de que a medida que las Mipyme adquieren mayor experiencia exportadora, ellas incrementan su productividad y ventas, logrando así convertirse en empresas con mayor tamaño. Por otro lado, la inestabilidad de los mercados externos y la participación esporádica (por mortandad o estrategia) de las empresas son otros factores que explican estos resultados (Isgut, 2001).

A pesar que las Mipyme representan la mayoría de empresas exportadoras, el valor exportado por estas fue apenas el 3.8% de las exportaciones totales a nivel nacional en el 2016. En contraste, las grandes empresas que representan solo el 28.5% de las empresas exportadoras concentraron aproximadamente el 96.2% del Valor FOB de las exportaciones de este mismo periodo. Esta concentración se hace más evidente al señalar que aproximadamente la tercera parte de las exportaciones peruanas en el año 2016, fueron generadas por 8 de las empresas top (las cuales representan apenas el 0.1% del estrato empresarial).

Cuadro 8.1

Evolución de la empresas exportadoras, según estrato empresarial, 2011-2016

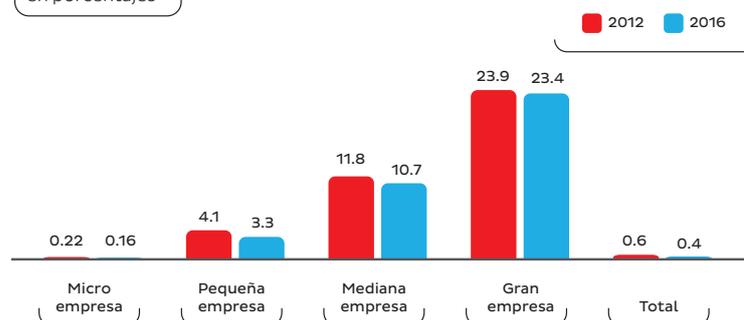
Año	Número de empresas	Estrato empresarial				Total
		Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	
2011	Número	2,838	2,599	268	1,864	7,569
	%	37.5	34.3	3.5	24.6	100.0
2012	Número	2,805	2,806	288	1,893	7,792
	%	36.0	36.0	3.7	24.3	100.0
2013	Número	2,763	2,800	282	1,932	7,777
	%	35.5	36.0	3.6	24.8	100.0
2014	Número	2,826	2,851	292	1,960	7,929
	%	35.6	36.0	3.7	24.7	100.0
2015	Número	2,636	2,365	291	2,058	7,350
	%	35.9	32.2	4.0	28.0	100.0
2016	Número	↓ 2,536	↑ 2,375	↑ 294	↑ 2,073	↓ 7,278
	%	34.84	32.63	4.04	28.5	100.0

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 2011-2016. Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

Gráfico 8.1

Participación de las empresas exportadoras en el total de empresas formales según tamaño, 2012 y 2016

en porcentajes



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: ADUANAS – Sunat 2012 – 2016. Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

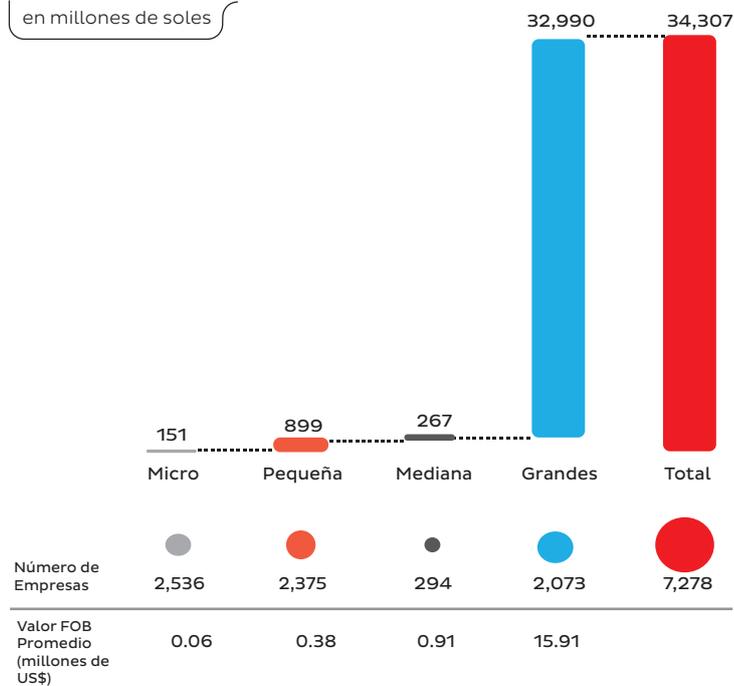
⁶⁰ Si bien tradicionalmente se considera al Sector Servicios como débilmente transable o no transable, en la última década, las exportaciones de servicios han venido creciendo en todo el mundo impulsado por actividades que antes eran consideradas como no transables. Los sectores no transables de la economía peruana, orientados principalmente al mercado interno, son los sectores de construcción, comercio y servicios.

A pesar que las Mipyme representan la mayoría de empresas exportadoras, el valor exportado por estas fue apenas el 3.8% de las exportaciones totales a nivel nacional en el 2016

Gráfico 8.2

Valor de las Exportaciones, número de empresas exportadoras y valor promedio exportado, 2016

en millones de soles



Fuente: ADUANAS - Sunat
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

A saber, cuando gran parte del valor exportado se concentra en un grupo reducido de firmas, los shocks de productividad que enfrentan las principales empresas exportadoras tienen consecuencias importantes sobre el desempeño exportador a nivel agregado. En este sentido, el sector en el cual se concentran las grandes empresas exportadoras define en gran medida el desempeño, la estructura y la oferta exportable (Di Giovanni, Levchenko, & Méjean, 2014).

Esto es ilustrado en el gráfico 8.2, el cual muestra la concentración de las exportaciones en un número reducido de grandes empresas.

Si consideramos ahora el segmento Mipyme, en el 2016, el valor exportado por este grupo se redujo en cada uno de los estratos que lo componen. El único estrato empresarial que incrementó su valor exportado y generó un mayor

dinamismo en la balanza comercial fue la gran empresa; estrato en el que destaca la exportación de productos pertenecientes a los sectores agrícola (29.8%), minero (20.5%) y agropecuario (9.2%).

Cabe resaltar que el desempeño positivo del valor exportado por las

grandes empresas del rubro minero, se debió básicamente a factores externos: por un lado, la ampliación del crédito inmobiliario en China que estimuló la demanda en los mercados de hierro y cobre, los cuales mostraron una fuerte recuperación en su cotización entre fines de 2016 y principios de 2017; por

Cuadro 8.2

Monto exportado, según estrato empresarial, 2015-2016

millones US\$ FOB

Tamaño empresarial	2015				2016				Var. % US\$ FOB 2016/15	
	US\$ FOB	%	Volumen (Tm)	%	US\$ FOB	%	Volumen (Tm)	%		
Microempresa	156	0.5	110,053	0.3	151	0.4	105,805	0.2	↓	-3.0
Pequeña empresa	906	2.9	602,908	1.5	899	2.6	776,031	1.8	↓	-0.8
Mediana empresa	313	1.0	210,355	0.5	267	0.8	119,432	0.3	↓	-14.7
Gran empresa	29,612	95.6	38,159,388	97.6	32,990	96.2	41,944,997	97.7	↑	11.4
Total	30,986	100.0	39,082,703	100.0	34,307	100.0	42,946,266	100.0		10.7

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: ADUANAS - Sunat 2015 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE



el lado de la oferta, interrupciones en la producción de cobre en algunas de las minas más grandes del mundo ubicadas en Chile e Indonesia crearon presiones a la alza sobre el precio de estos. Dicho contexto resultó favorable para el sector minero peruano, cuya puesta en marcha de proyectos de ampliación minera permitió incrementar la oferta de cobre, destinado principalmente al continente asiático (Giordano, Ramos, & Michalczewsky, 2017).

Considerando la alta rotación de las empresas exportadoras, es importante identificar si las variaciones en los envíos se explican principalmente por las variaciones en los valores de los montos exportados o si se derivan de la entrada o salida de empresas exportadoras.

Un ejemplo de ello es el caso de la pequeña empresa. Tal como se observa en el cuadro anterior, los pequeños exportadores tuvieron un descenso en 0.8% en el valor FOB exportado, a pesar que –para el año 2016- incrementaron tanto en número como en volumen de exportaciones. Para poder entender dichos resultados aparentemente contradictorios es necesario analizar los datos desde un punto de vista sectorial.

Al respecto, una de las principales características de las Mipyme es su concentración en sectores intensivos en mano de obra, como son el agropecuario y textil. Dichos sectores se caracterizan por poseer bajas barreras a la entrada y costos de producción relativamente bajos. Un caso emblemático es el sector

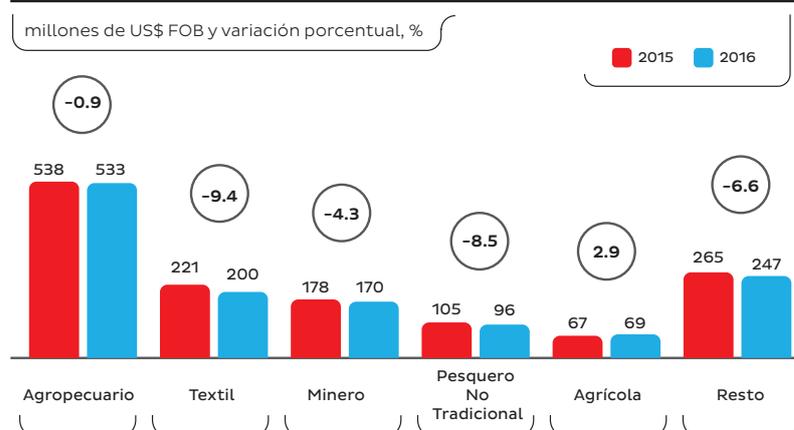
agropecuario exportador, cuyo buen desempeño ha convertido a las agro-exportaciones en el segundo sector con mayor generación de divisas. En la actualidad, Perú se ubica entre los 10 principales proveedores de alimentos en el mundo cuya oferta exportable está constituida principalmente por café, uvas, espárragos, palta, arándanos, mangos, cacao y plátanos.

En efecto, el 2016 fue un buen año para el sector agropecuario, ya que se caracterizó por una alta demanda por parte de los principales socios comerciales, el incremento de la oferta exportable de nuevos productos agropecuarios que llegaron a nuevos mercados y la mejora en los precios de productos agroindustriales estrella como el café; acumulando US\$ 4.608 millones, 8% más que en el 2015. Sin embargo, las Mipyme no lograron beneficiarse de las condiciones externas favorables, registrando una caída de 0.9% en sus envíos.

La alta rotación de las empresas en este sector puede explicar parcialmente el desempeño exportador de las Mipyme, ya que éstas se caracterizan por tener bajas tasas de supervivencia y/o una participación esporádica en el mercado externo⁶¹; por esta razón, la incorporación (o salida) de nuevas empresas explica en mayor proporción los cambios en el valor exportado de las Mipyme. Un caso diferente es la situación de las grandes empresas exportadoras, cuyos aumentos en los envíos, explican la variación del valor FOB. (Rosales, Inque, & Mulder, 2015). Así, por ejemplo, el 46.0% de las microempresas que enviaron al menos un producto agrícola en el 2015, no lo hicieron en el 2016, generando así una disminución del valor exportado por este estrato en 52.2%.

Gráfico 8.3

Monto exportado de las Mipyme, según sector económico, 2015 - 2016



Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat 2015 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

⁶¹ Diversos autores señalan que la principal razón de la alta tasa de mortalidad de las Mipyme exportadoras latinoamericanas se debe a que ellas realizan envíos de manera "oportunist" o "esporádica". Ellas exportan un producto determinado a un solo país de manera ocasional lo cual se refleja en las estadísticas como una baja tasa de supervivencia. Esta estrategia exportadora puede ser óptima para empresas pequeñas con bajos niveles de productividad que enfrentan altos costos de entrada al mercado internacional y con altas restricciones crediticias.

Monto exportado por estrato empresarial, según sector económico, 2016

Sector económico	Total		Estrato empresarial (Participación %)			
	Millones US\$ FOB	%	Micro Empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Minero	19,524	56.9	0.1	0.6	0.1	99.1
Agropecuario	4,608	13.4	1.0	7.9	2.6	88.4
Petróleo y Derivados	2,028	5.9	0.0	0.1	0.0	99.9
Químico	1,313	3.8	0.3	2.2	1.0	96.5
Pesquero Tradicional	1,269	3.7	0.0	0.7	0.0	99.3
Textil	1,195	3.5	2.8	11.2	2.8	83.2
Sidero-Metalúrgico	985	2.9	0.5	1.0	0.1	98.5
Pesquero No Tradicional	925	2.7	0.6	7.0	2.9	89.6
Agrícola	837	2.4	0.3	5.4	2.6	91.7
Minería No Metálica	640	1.9	0.5	2.7	0.8	95.9
Resto	553	1.6	3.3	12.4	3.3	81.1
Metal-Mecánico	431	1.3	1.5	7.5	1.2	89.7
Total general	34,307	100.0	0.4	2.6	0.8	96.2

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 2016
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

El Cuadro 8.3 refleja dos dimensiones del alto grado de concentración de la canasta comercial peruana. Consideremos primero la concentración del valor de las exportaciones en un grupo reducido de empresas. En efecto, se ha identificado que más del 88.0% del valor exportado fue generado por las grandes empresas en todos los sectores, especialmente en los sectores basados en recursos naturales (como el minero, y petróleo y derivados). En estos sectores con alta concentración y poder monopólico, los altos costos fijos de extracción y los altos costos de transporte limitan la participación de nuevos competidores (OMC, 2010).

Consideremos ahora la concentración sectorial de las exportaciones. En el año 2016, más de la mitad del valor exportado (56.9%) se concentró en el sector de minería metálica. Considerando la amplia evidencia que señala que altos niveles de concentración exportadora vuelve vulnerable a la economía ante cualquier shock inesperado, en este caso particular, la fluctuación de precios de los *commodities* que están asociados al sector de minería metálica, afectarían en gran medida a nuestra economía.

8.1.1. Intensidad tecnológica de las exportaciones^{62,63}

El desempeño exportador de un país no sólo depende de cuánto comercializa, sino también del tipo de productos que exporta. Por ejemplo, algunos bienes tienen un mayor contenido tecnológico, lo cual permite una mayor transferencia tecnológica a través de la interacción con sus socios comerciales, mientras que otros productos, como las materias primas, ofrecen pocas oportunidades para aprender nuevas habilidades. En este

sentido, el análisis de la composición de la canasta exportadora según contenido tecnológico es particularmente relevante para países como Perú, sobre todo porque históricamente, los recursos naturales y las materias primas han representado gran parte de las exportaciones.

Por tipo de bien según intensidad tecnológica, las exportaciones Mipyme se concentran principalmente en bienes primarios. Como se aprecia en el gráfico 8.4, esta característica es bastante persistente en el tiempo, ya que entre 2014 y 2016, se observa una recomposición de la

⁶² El Índice de Intensidad Tecnológica de las Exportaciones fue elaborada por la CEPAL siguiendo el trabajo de Lall (2000) su propósito es determinar la intensidad tecnológica en las exportaciones de manufacturas de países en desarrollo, lo cual es tanto un indicador de calidad, como de cantidad y distribución

⁶³ La clasificación de las exportaciones según el nivel tecnológico de los procesos productivos que las generan está basada principalmente en el trabajo de Lall (2000). Dicha clasificación define las siguientes categorías: **Productos primarios:** Son productos en que las ventajas competitivas están sustentadas básicamente en la dotación de recursos naturales.

Manufacturas basados en recursos naturales: Los procesos productivos de esta categoría de productos tienden a ser simples y de uso intensivo de trabajo, como procesos simples de alimentos y cueros

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

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

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

Fuente: Intensidad tecnológica del intercambio internacional de bienes chilenos, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile, 2016

canasta exportadora, reduciéndose la participación de las exportaciones de manufacturas de baja tecnología e incrementándose la participación de las exportaciones de bienes primarios.

No obstante, es posible constatar algunos avances hacia un incremento en la incidencia del factor tecnológico en la oferta exportable de las Mipyme, al observar el aumento de las exportaciones productos en la industria Metalmeccánica y Química⁶⁴, productos que son considerados como Manufactura de Tecnología Media según la clasificación de Lall (2000).

Un aspecto que resalta en el cuadro 8.4, es el alto contenido de bienes industrializados en la canasta exportadora de las microempresas, específicamente de los bienes de tecnología baja, en contraste, las exportaciones de las grandes empresas concentran su oferta exportable en bienes primarios. La alta participación de las manufacturas de baja tecnología en las exportaciones de las MYPE se debe a que, entre el 22.0% y 15.0% de su valor exportado, son productos textiles y de moda, los cuales son considerados en esta categoría por la clasificación de Lall (2000), debido a que provienen del uso de máquinas y equipos con tecnologías estables y muy difundidas. Por otra parte, aproximadamente el 59.0% de las exportaciones de las grandes empresas son productos mineros que, si bien requieren una gran inversión inicial (altas barreras de ingreso), la alta tecnología no pareciera ser un factor determinante en el producto final exportado.

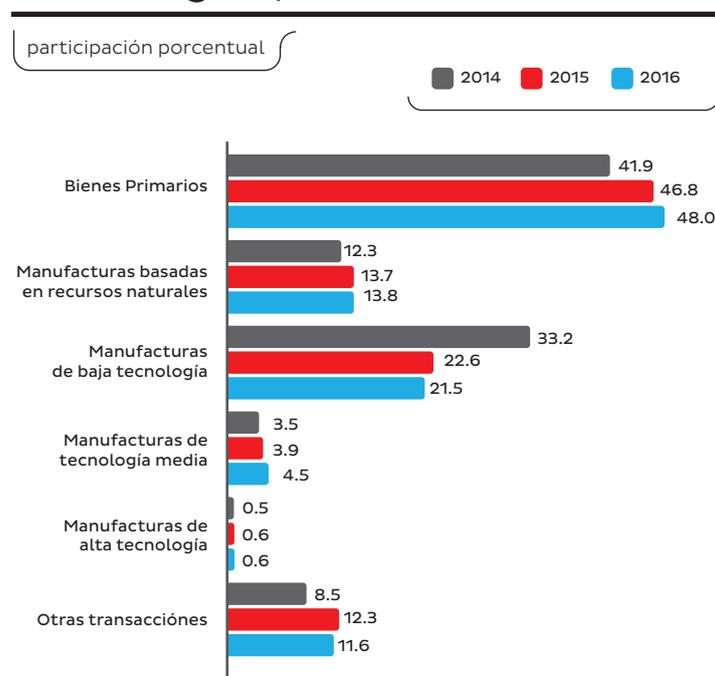
8.1.2. Análisis de los productos exportados según tamaño

El principal producto de exportación de las Mipyme en el año 2016 fue el oro. Una tendencia que se observó en dicho año, fue el deterioro de los precios de las principales materias primas, entre estos el del oro. Si bien a inicios de 2016 se evidenció una recuperación en los precios, estos no lograron ubicarse en los niveles previos al derrumbe de fines del 2011. No obstante, el incremento en los volúmenes de producción y exportación del oro permitió compensar la caída del precio.

Las agro-exportaciones, tradicionales y no tradicionales, son otro grupo de productos que tienen un gran peso sobre la canasta exportadora de las Mipyme.

Gráfico 8.4

Monto exportado de las Mipyme, según intensidad tecnológica, 2014 - 2016



Fuente: Sunat 2014 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE



El principal producto de exportación de las Mipyme en el año 2016 fue el oro.

⁶⁴ No obstante, hay que tener en cuenta que existen algunas empresas que realizan prácticas aduaneras como la re-exportación (exportación de mercancías importadas con anterioridad, de forma temporal) de bienes de tecnología media cuyo origen (a través de la de importación) son las casas matrices, por lo que la filial peruana exportadora no estaría añadiendo valor agregado alguno al producto exportado, sesgando hacia arriba la sofisticación del contenido tecnológico de la canasta exportadora peruana.

Cuadro 8.4

Monto exportado por estrato empresarial, según intensidad tecnológica, 2016

Intensidad tecnológica	Total		Estrato empresarial (en porcentaje)			
	Millones US\$ FOB	%	Micro Empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
A. Bienes Primarios	19,001	55.4	32.0	47.9	57.2	55.7
B. Bienes Industrializados	8,674	25.3	53.4	39.9	34.9	24.7
Manufacturas basadas en recursos naturales	5,660	16.5	15.8	13.9	12.5	16.6
Manufacturas de baja tecnología	1,944	5.7	32.1	21.1	17.0	5.0
Manufacturas de tecnología media	931	2.7	4.6	4.3	5.2	2.6
Manufacturas de alta tecnología	139	0.4	0.9	0.7	0.3	0.4
C. Otras transacciones	6,632	19.3	14.7	12.2	7.9	19.6
Total general	34,307	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

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 2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

En el grupo de productos tradicionales destaca el café, mientras que en los productos no tradicionales destacan los ajos, los mangos y las uvas frescas, como puede observarse en los cuadros 8.5, 8.6 y 8.7.

Un aspecto importante de la actividad agroexportadora es su capacidad de involucrar empresas agrícolas que no se encuentran integrados al mercado internacional, principalmente, a que su tamaño y

productividad en mercados tradicionales les impide ser competitivos. En este sentido, el sector agroexportador ha permitido articular a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras, generando así conglomerados que impactan en el crecimiento de la región.

Por otra parte, a medida que el tamaño de ventas de las empresas se incrementa, la oferta exportable tiende a concentrarse en productos tradicionales, principalmente en bienes

primarios, con poco valor agregado, pero con una cotización en el mercado internacional superior. De esta manera, como se puede observar en el cuadro 8.8, dos de los principales productos mineros representan aproximadamente el 45.7% de las exportaciones de las grandes empresas; son productos basados en oro, cobre y sus derivados.

En cuanto al destino de las exportaciones, podemos observar en el gráfico 8.5, que las Mipyme tienen

Cuadro 8.5

Principales productos exportados por la microempresa, 2016

Subpartida Nacional	Tipo ¹	Descripción de la subpartida	Categoría	Millones de US\$ FOB	%
7108120000	PT	Oro en las demás formas en bruto	Bienes primarios	20.2	13.3
0703209000	PNT	Los demás ajos frescos o refrigerados	Bienes primarios	5.6	3.7
7404000000	PT	Desperdicios y desechos, de cobre.	Manufacturas basadas en recursos naturales	4.7	3.1
0703100000	PNT	Cebollas y chalotes, frescos o refrigerados	Bienes primarios	4.6	3.0
0804502000	PNT	Mangos y mangostanes, frescos o secos	Bienes primarios	3.4	2.2
6109100039	PNT	Los demás polos de algodón, para hombres o mujeres	Manufacturas de baja tecnología	2.9	1.9
0806100000	PNT	Uvas frescas	Bienes primarios	2.9	1.9
6111200000	PNT	Prendas y complementos de vestir de punto para bebés, de algodón	Manufacturas de baja tecnología	2.5	1.7
7602000000	PNT	Desperdicios y desechos, de aluminio.	Manufacturas basadas en recursos naturales	2.1	1.4
0807110000	PNT	Sandías frescas	Bienes primarios	1.7	1.1
		Resto ²		100.4	66.5
TOTAL				151.0	100.0

1/ Indica el tipo de productos. PT, significa producto tradicional. En tanto, PNT significa producto no tradicional.

2/ Resto incluye el valor exportado de 2,090 partidas entre las cuales destacan productos no tradicionales como el cacao, la aceituna y la quinua.

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

Fuente: Sunat 2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 8.6

Principales productos exportados por la pequeña empresa, 2016

Subpartida Nacional	Tipo ¹	Descripción de la subpartida	Categoría	Millones de US\$ FOB	%
7108120000	PT	Oro en las demás formas en bruto	Bienes primarios	103.5	11.5
0804400000	PNT	Aguacaes (paltas), frescas o secas	Bienes primarios	42.5	4.7
0806100000	PNT	Uvas frescas	Bienes primarios	33.5	3.7
0804502000	PNT	Mangos y mangostanes, frescos o secos	Bienes primarios	33.2	3.7
0901190000	PT	Los demás cafés, sin tostar ni descafeinar	Bienes primarios	29.1	3.2
0805209000	PNT	Clementinas (fruta híbrida resultante de un injerto de mandarina con naranja amarga), frescas o secas	Bienes primarios	22.7	2.5
0703100000	PNT	Cebollas y chalotes, frescos o refrigerados	Bienes primarios	20.7	2.3
7404000000	PT	Desperdicios y desechos, de cobre	Manufacturas basadas en bienes naturales	14.0	1.6
0709200000	PNT	Espárragos, frescos o refrigerados	Bienes primarios	13.7	1.5
1008509000	PNT	Los demás tipos de quinoa, excepto para siembra	Bienes primarios	10.9	1.2
		Resto ²	Bienes primarios	575.0	64.0
TOTAL			Bienes primarios	898.7	100.0

1/ Indica el tipo de productos. PT, significa producto tradicional. En tanto, PNT significa producto no tradicional
2/ Resto incluye el valor exportado de 2,751 partidas entre las cuales destacan productos no tradicionales como las tablillas y frisos, aceitunas y langostinos congelados.

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat 2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

a Estados Unidos como su principal destino, mercado que concentra el 18.8% del total de las exportaciones de las microempresas exportadoras, el 27.1% en el caso de las pequeñas empresas y el 33.1% de las medianas.

Las Mipyme tienen a Estados Unidos como su principal destino de exportación, mercado que concentra el 18.8% del total de las exportaciones de las microempresas exportadoras, el 27.1% en el caso de las pequeñas empresas y el 33.1% de las medianas

Cuadro 8.7

Principales productos exportados por la mediana empresa, 2016

Subpartida Nacional	Tipo ¹	Descripción de la subpartida	Categoría	Millones de US\$ FOB	%
7108120000	PT	Oro en las demás formas en bruto	Bienes primarios	20.3	7.6
0901190000	PT	Los demás cafés, sin tostar ni descafeinar	Bienes primarios	17.5	6.5
0804502000	PNT	Mangos y mangostanes, frescos o secos	Bienes primarios	16.2	6.1
0806100000	PNT	Uvas frescas	Bienes primarios	15.4	5.8
0806100000	PNT	Bananas frescas, incluidos plátanos tipo <i>cavendish valery</i>	Bienes primarios	13.2	4.9
0804400000	PNT	Paltas, frescas o secas	Bienes primarios	8.8	3.3
0709200000	PNT	Espárragos, frescos o refrigerados	Bienes primarios	8.0	3.0
1801001900	PNT	Los demás tipos de cacao duro	Bienes primarios	7.7	2.9
3907609000	PNT	Los demás tipos de POLI (TEREFTALATO) de etileno con dióxido de titanio	Manufactura de tecnología media	5.1	1.9
0307490000	PNT	Los demás jibas, globitos, calamares y potas congeladas, secas, saladas o en salmuera	Bienes primarios	4.7	1.8
		Resto ²		150.0	56.2
TOTAL				266.9	100.0

1/ Indica el tipo de productos. PT, significa producto tradicional. En tanto, PNT significa producto no tradicional

2/ Resto incluye el valor exportado de 924 partidas entre las cuales destacan productos no tradicionales como la quinua, aceitunas y langostinos.

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

Fuente: Sunat 2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Principales productos exportados por la gran empresa, 2016

Subpartida Nacional	Tipo ¹	Descripción de la subpartida	Categoría	Millones de US\$ FOB	%
2603000000	PT	Minerales de cobre y sus concentrados	Bienes primarios	8,649.9	26.2
7108120000	PT	Oro en las demás formas en bruto	Otras transacciones	6,423.3	19.5
2608000000	PT	Minerales de zinc y sus concentrados.	Bienes primarios	1,194.4	3.6
2607000000	PT	Minerales de plomo y sus concentrados	Bienes primarios	1,167.3	3.5
2301201100	PT	Harina, polvo y "pellets" de pescado	Bienes primarios	989.3	3.0
0901119000	PT	Los demás cafés, sin tostar y sin descafeinar	Bienes primarios	672.9	2.0
0806100000	PNT	Uvas frescas	Bienes primarios	609.3	1.8
2710121900	PT	Las demás gasolinas sin tetra-etilo de plomo	Manufacturas basadas en recursos naturales	584.2	1.8
2711110000	PT	Gas natural licuado	Bienes primarios	523.4	1.6
2616100000	PT	Minerales de plata y sus concentrados	Bienes primarios	482.5	1.5
		Resto ²		11,693.9	35.4
TOTAL				32,990.4	100

1/ indica el tipo de productos. PT, significa producto tradicional. En tanto, PNT significa producto no tradicional

2/ Resto incluye el valor exportado de 3,706 partidas entre las cuales destacan productos no tradicionales como los espárragos y las patatas; a su vez también destacaron productos tradicionales como el estaño.

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

Fuente: Sunat 2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

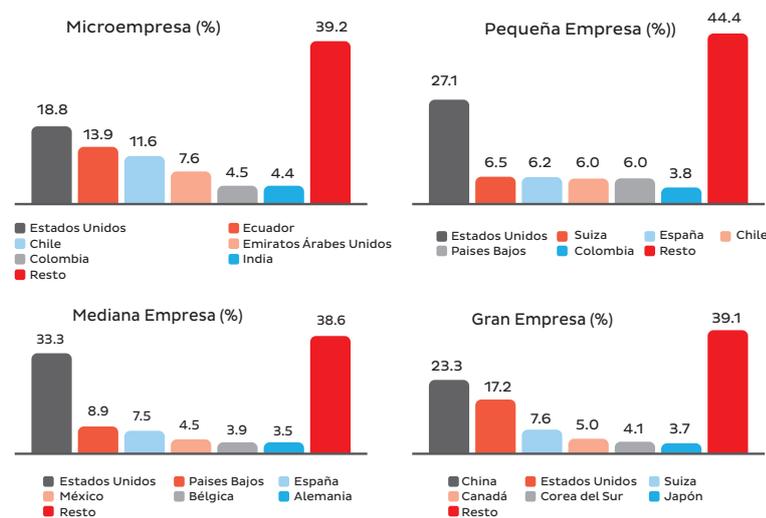
En relación al resto de destinos de las exportaciones Mipyme, una característica que se observa en las empresas de menor tamaño es la dependencia regional, es decir, las microempresas y pequeñas empresas peruanas tienden a enviar sus productos a países de América del Sur con los cuales tienen establecidos acuerdos de libre comercio bilaterales, como son Ecuador, Chile y Colombia; en estos casos, tanto las preferencias arancelarias como la proximidad geográfica —que permite ahorro en costos de transporte— serían los factores que explicarían esta tendencia. En efecto, en el año 2016 aproximadamente el 48.7% de las Mipyme tuvieron como principal destino algún país de América Latina y El Caribe.

Asimismo, a medida que las empresas incrementan su tamaño y adquieren experiencia suficiente (al exportar a países vecinos), sus exportaciones tienen destinos más distantes que satisfacen un mercado más exigente y sofisticado. Por ejemplo, las grandes empresas tuvieron como principales destino de sus productos a países como China, Estados Unidos y Suiza.

De la misma manera, las Mipyme participan en procesos de internacionalización más complejos como la Inversión Extranjera Directa (también conocidas como Multilaterales) sólo cuando tienen el conocimiento, los recursos y el nivel de experiencia suficiente para competir (OMC, 2016).

Gráfico 8.5

Principales destinos de exportación de los productos exportados por tamaño empresarial, 2016



Fuente: Sunat 2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

A medida que los productos se vuelven más complejos, las grandes empresas toman mayor relevancia, mientras que cuando los productos son menos complejos, la participación de las Mipyme sobresale

8.1.3 Complejidad de las exportaciones

De acuerdo con Hausmann et al (2014), el desarrollo económico de un país no solo depende del nivel de sus exportaciones, sino también del contenido tecnológico de las mismas. Por ello, los autores construyen un índice de complejidad para los productos exportados, el cual mide cuán complejo es éste; es decir, cuánto conocimiento útil se ha logrado introducir en él. El índice está compuesto básicamente por dos variables: diversidad y ubicuidad. La primera mide la variedad de productos que una economía exporta, mientras que la segunda calcula el grado de especialización que requiere cada uno de esos productos. A saber, si un producto es altamente sofisticado y exportado por un número reducido de países, estos países recibirán un puntaje alto. En particular, el índice puede tomar valores positivos y negativos para cada producto analizado, partiendo desde productos menos complejos hacia los productos más complejos.

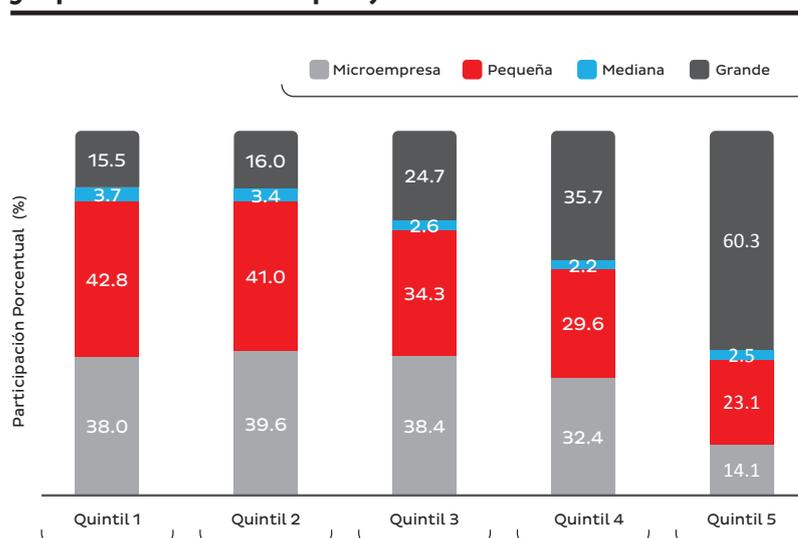
En el gráfico 8.6, se aprecia la participación de las empresas en las exportaciones según el tamaño de empresa, y por quintil de complejidad económica. Del mismo modo, se puede notar que a medida que los productos se vuelven más complejos, las grandes empresas toman mayor relevancia, mientras que cuando los productos son menos complejos, la participación de las grandes empresas se reduce. En efecto, mientras que las microempresas tienen una participación del 14.1% en el quintil 5 (que representa a los productos más complejos), en el quintil 1 (de productos de menor complejidad), mantienen una participación del 38.0%.

Como se pudo observar en el gráfico anterior, son las grandes empresas las que exportan productos con mayor grado de complejidad. Sin embargo, esta relación no se mantiene a nivel sectorial. Así, las MYPE, en promedio, exportan productos de complejidad similar a los estratos mediano y grande en los sectores minería y pesca, aunque las Mipyme cuentan con un indicador de complejidad ligeramente mayor que el estrato gran empresa. Este hecho, implicaría que el segmento Mipyme estaría inclinándose por realizar procesos de mayor valor agregado, aunque sin resultados tan significativos en el volumen de las exportaciones⁶⁵.

Con respecto al sector manufactura, se evidencia que la gran empresa tiene una ventaja importante, pues cuenta con un índice de complejidad de 1.40, mientras que en las MYPE este

Gráfico 8.6

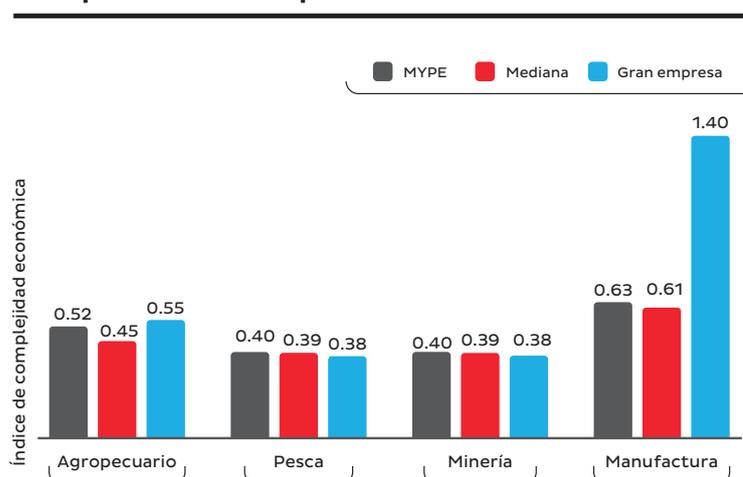
Participación empresarial en las exportaciones, según tamaño de empresa y quintil de complejidad económica



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 8.7

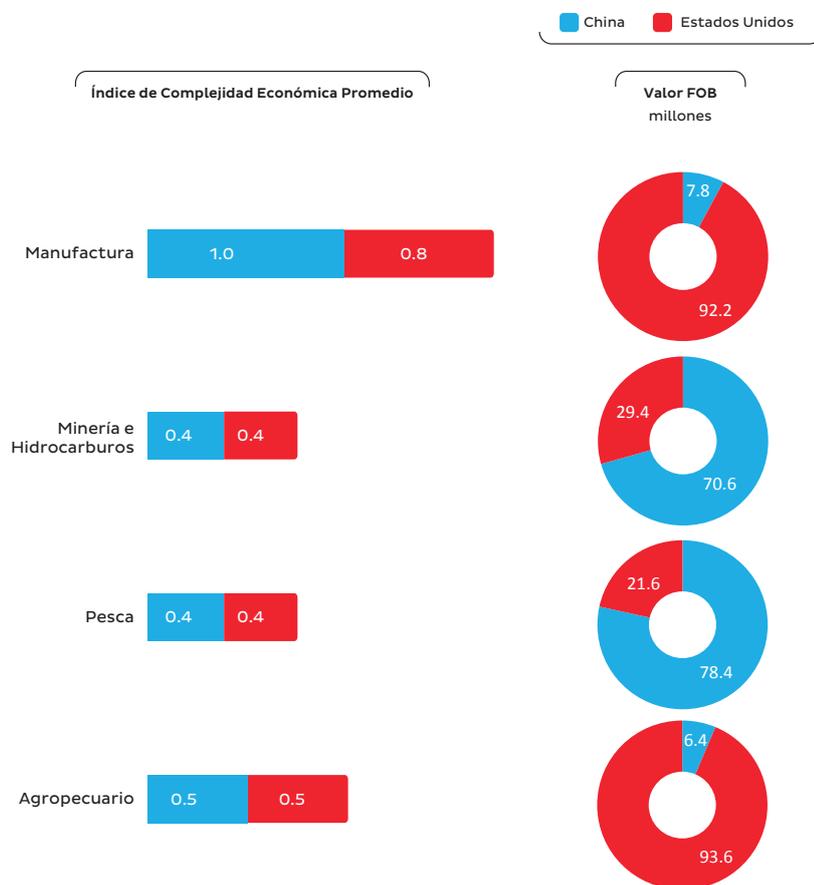
Índice de complejidad promedio de los productos por sector económico



Fuente: SUNAT, Registro Único del Contribuyente 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

⁶⁵ El valor de las exportaciones de las Mipyme representa apenas el 0.13% del valor total de productos minerales exportados en el 2016.

Índice de complejidad promedio y valor FOB de las exportaciones a China y EE.UU., 2016



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

indicador es de 0.63 y en el caso de las medianas empresas es 0.61, resultados que implican una brecha tecnológica en este sector, más evidente incluso entre estratos empresariales.

Analizando las exportaciones hacia los dos principales socios comerciales de Perú. En primer lugar, las exportaciones a China durante el 2016, presentaron indicadores de complejidad económica⁶⁶ en promedio bajos, debido a nuestro rol abastecedor de materias primas sin ningún contenido tecnológico hacia este país, específicamente cobre y zinc. Sin embargo, destacan las exportaciones de productos manufacturados con alto contenido tecnológico como maquinaria y equipo, e insumos químicos.

En segundo lugar, las exportaciones hacia Estados Unidos muestran un comportamiento similar a China. En efecto, las exportaciones al mercado estadounidense en el 2016, estuvieron concentradas en el sector minería e hidrocarburos, sector que tuvo un indicador de complejidad promedio de 0.37, mientras que los envíos hacia China, en este mismo sector, alcanzaron un índice promedio de 0.38. Esto se debe a la composición de las exportaciones para ambos países, donde las exportaciones mineras se basan principalmente en minerales en bruto y sin un mayor valor agregado.

En lo que respecta a la exportación de productos manufactureros, las

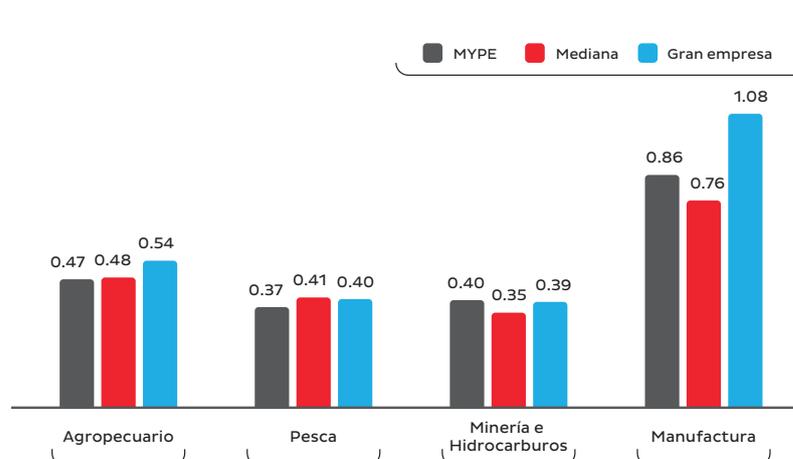
exportaciones textiles y prendas de vestir hacia Estados Unidos representaron el 46.6% del total de exportaciones manufactureras realizadas a este mercado. Este tipo de productos tuvo asociado un indicador de complejidad promedio de 0.34. Por otro lado, los productos textiles destinados a China representaron el 20.8% del total exportado hacia ese mercado, y registraron una complejidad promedio de 0.53. En el caso de los productos químicos, el valor exportado hacia Estados Unidos, representó el 7.6% del total de exportaciones manufactureras en ese mercado y alcanzó una complejidad promedio de 1.52, mientras que en China,

⁶⁶ El valor de indicador de complejidad económica puede tomar tanto valores positivos como negativos, por lo que se procuró a transformar dicho indicador para mejorar la visualización e interpretación del mismo. En ese sentido se aplicó el exponencial, para convertir todos los valores del índice en positivos, y luego se aplicó la raíz cuadrada para suavizar el mismo, la fórmula es la siguiente:

$$\text{índice de complejidad transformado} = \sqrt{e^{\text{índice de complejidad}}}$$

Gráfico 8.9

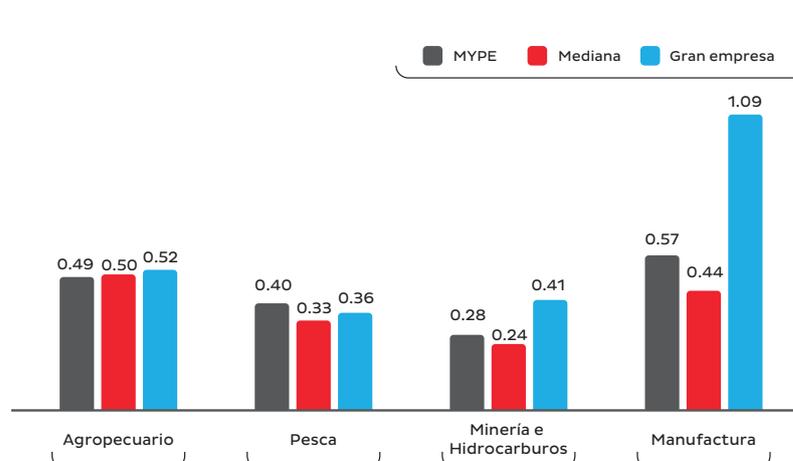
Índice de complejidad promedio de las exportaciones a China, 2016



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 8.10

Índice de complejidad promedio de las exportaciones a EE.UU., 2016



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

las exportaciones de este tipo de productos representó el 14.9%, y tuvo asociado un indicador de complejidad promedio de 1.8. En conclusión, la composición de la canasta de productos manufactureros exportados a Estados Unidos es menos compleja que los productos manufactureros exportados a China; sin embargo, las exportaciones de manufactura a este último son aproximadamente 12 veces menor que para Estados Unidos.

Al hacer el análisis por estrato empresarial, lo que se puede observar es que mientras las exportaciones mineras de las MYPE hacia China

fueron ligeramente más sofisticadas que las de la gran empresa, el nivel de complejidad de los envíos mineros de las MYPE (0.28) hacia Estados Unidos fue mucho menor que de la gran empresa (0.41). Por su parte, la complejidad de las exportaciones pesqueras hacia ambos países no presentó diferencias significativas entre estratos empresariales. En tanto, las exportaciones manufactureras de las grandes empresas se caracterizaron por tener niveles de complejidad sumamente superiores a los envíos de las Mipyme, brecha que se puede explicar, principalmente por la alta participación

de envíos de los subsectores de Metalmeccánica (Índice de Complejidad de Producto promedio del subsector de 3.43) y Siderometalúrgico (Índice de Complejidad de Producto promedio del subsector de 2.6).

En el gráfico 8.11 se puede observar el índice de complejidad económica promedio de las exportaciones mineras por país de destino y tamaño de empresa. Colombia y Bolivia fueron los

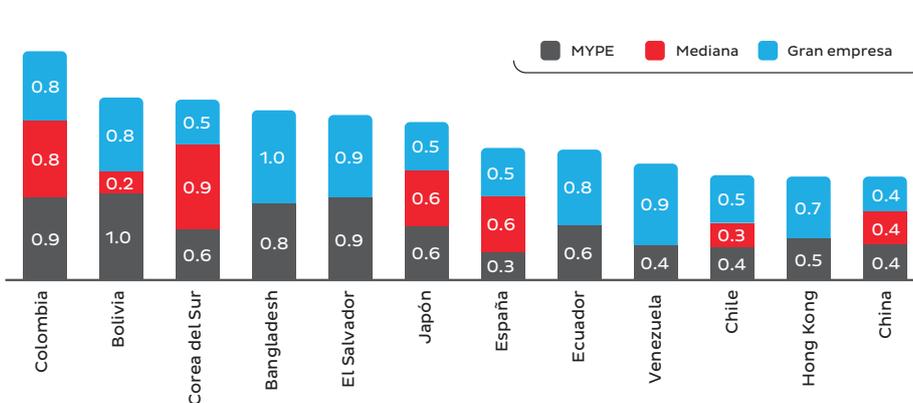
países de destino de productos mineros con un mayor grado de complejidad. Para el caso de Colombia, destacan las exportaciones del cobre de cementación y cadmio en polvo; mientras que para Bolivia sobresale el envío de coque de petróleo calcinado.

En cuanto a los productos manufactureros exportados, se observan los altos índices de complejidad alcanzados, sobre todo

por la gran empresa. Los principales países de destino de los productos manufactureros fueron Bolivia, Ecuador y Turquía. Entre los productos con mayor grado de complejidad destacan las maquinarias para la industria textil y accesorios de tubería de níquel con destino a Bolivia y Ecuador, así como instrumentos para análisis físicos y químicos hacia Turquía.

Gráfico 8.11

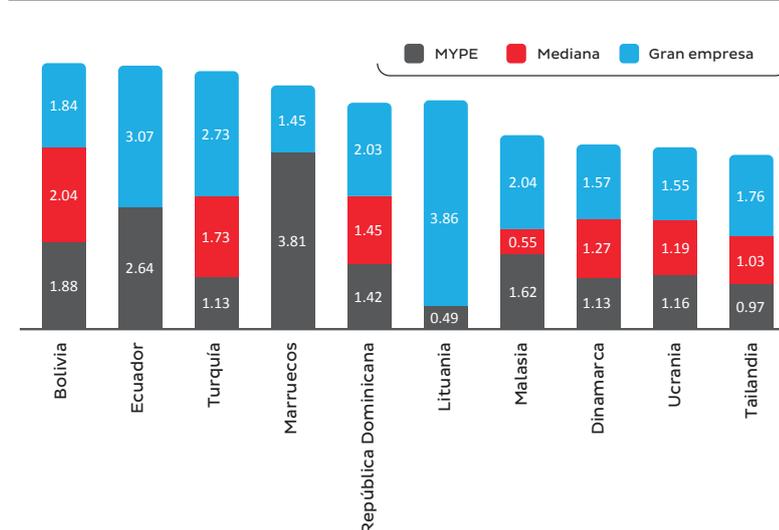
Índice de complejidad promedio de las exportaciones mineras por principales países de destino y por estrato empresarial, 2016



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 8.12

Índice de complejidad promedio de las exportaciones manufactureras por principales países de destino y por estrato empresarial, 2016



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

8.2. Importaciones

En el último quinquenio, el número de Mipyme importadoras ha venido incrementándose de manera sutil, pero significativa. En efecto, se pasó de 23,076 Mipyme importadoras, en el 2012, a 23,934 en el 2016, lo cual ha significado un crecimiento del 3.7% en los últimos cinco años y en promedio constituyen, el 85.2% del total de empresas importadoras.

En el último quinquenio, el número de Mipyme importadoras ha venido incrementándose de manera sutil, pero significativa. En efecto, en el 2016, tuvo un crecimiento del 3.7% y en promedio constituyen, el 85.2% del total de empresas importadoras

Cuadro 8.9

Evolución de las empresas importadoras según estrato empresarial, 2012 – 2016

Año	Número de empresas	Estrato empresarial					Total
		Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Mipyme	Gran empresa	
2012	Número	12,642	9,737	697	23,076	3,719	26,795
	%	47.2	36.3	2.6	86.1	13.9	100.0
2013	Número	13,475	9,994	708	24,177	3,854	28,031
	%	48.1	35.7	2.5	86.3	13.7	100.0
2014	Número	13,143	9,884	752	23,779	3,910	27,689
	%	47.5	35.7	2.7	85.9	14.1	100.0
2015	Número	12,724	9,990	782	23,496	4,072	27,568
	%	46.2	36.2	2.8	85.2	14.8	100.0
2016	Número	12,978	10,222	734	23,934	4,147	28,081
	%	46.2	36.4	2.6	85.2	14.8	100.0

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 2012-2016. Elaboración: PRODUCE – OGEIIE

A nivel sectorial, el 96.4% de las Mipyme importadoras se encontraban concentradas en los sectores comercio, servicios y manufactura en el 2016. Asimismo, se registró una reducción del número de Mipyme importadoras en los sectores: agropecuario, construcción y servicios, -25%, -17% y -9.5%, respectivamente.

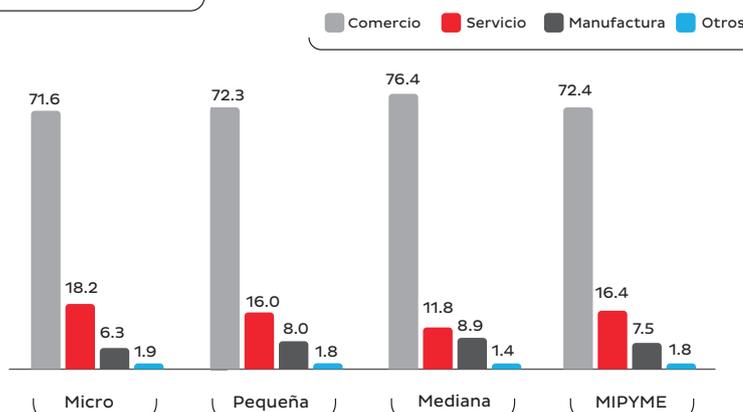
En 2016 el valor de las importaciones totales fue de US\$ 32,632 millones, de los cuales el segmento Mipyme tuvo una participación de 10.0%, equivalente a US\$ 3,258 millones, concentrados en los sectores de comercio, servicio y manufactura, como se aprecia en el cuadro 8.11.

Asimismo, se registró una reducción del valor importado en todos los estratos en el 2016. Las microempresas registraron la mayor caída (-42.5% respecto de 2015); en las pequeñas y medianas empresas las reducciones fueron de -1.8% y -13.9%, respectivamente. Por su parte, si bien

Gráfico 8.13

Participación de las Mipyme importadoras en los sectores económicos, 2016

participación porcentual



1/ Otros: Agropecuario, pesca, minería y construcción. Fuente: Sunat 2016. Elaboración: PRODUCE – OGEIIE

En 2016 el valor de las importaciones totales fue de **US\$ 32,632 millones**, de los cuales el segmento Mipyme tuvo una participación de **10.0%**, equivalente a **US\$ 3,258 millones**.

las grandes empresas concentraron el 90.0% del total de importaciones en el 2016, el valor importado por este estrato empresarial se redujo en -6.0% en el año en análisis.

En el caso particular de las Mipyme, se ha presentado una disminución en el valor importado en los últimos 5 años. En efecto, en 2012 el valor importado pasó de US\$ 4,300 millones a US\$ 3,258 millones en el 2016. Ello ha significado una caída de US\$ 1,042 millones acumulados, en términos CIF⁶⁷ para el periodo 2012-2016.

A nivel sectorial, durante el 2016, el valor de las importaciones realizadas por las Mipyme cayó en US\$ 531 millones, a consecuencia de la disminución en las importaciones realizadas por el sector servicios (-48.0%), pesca (-54.8%), minería (-43.2%), construcción (-32.9%), agropecuario (-16.0%) y el sector manufactura (-10.0%). A saber, la reducción de compras al exterior por parte del sector servicios está asociada con el menor ritmo de la actividad económica en general.

Cabe señalar que en 2015, América Latina también registró una caída en sus importaciones equivalente al 11% (CEPAL, 2016). Los factores determinantes de esta caída fueron: la disminución de los precios de importación, la depreciación del tipo de cambio real en varios países de la región y la baja actividad económica en la mayor parte de América Latina.

8.2.1. Importaciones de acuerdo a la Clasificación de uso o destino económico (CUODE)

De acuerdo a la Clasificación del Comercio Exterior según uso o destino económico (CUODE), el 35.9% de las importaciones realizadas por las Mipyme en 2016 correspondieron al rubro de bienes de capital y materiales

Cuadro 8.10

Valor CIF de las importaciones Mipyme según tamaño empresarial, 2015 y 2016

Tamaño empresarial	2015		2016		Var. %
	Millones US\$ CIF	%	Millones US\$ CIF	%	16/15
Microempresa	983	2.8	565	1.7	-42.5
Pequeña empresa	2,279	6.5	2,239	6.9	-1.8
Mediana empresa	527	1.5	454	1.4	-13.9
Gran empresa	31,248	89.2	29,374	90.0	-6.0
Total	35,037	100.0	32,632	100.0	-6.9

Fuente: Sunat 2015 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 8.14

Evolución de las importaciones hechas por las Mipyme formales, 2012-2016



Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat 2012 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

35.9%

de las importaciones realizadas por las Mipyme en 2016 correspondieron al rubro de bienes de capital y materiales de construcción

⁶⁷ 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*).

de construcción (US\$ 1,168 millones). Dentro de este rubro destacan las importaciones de bienes de capital para la Industria con un aporte de 29.7% en el valor de las importaciones Mipyme durante el 2016.

Asimismo, este rubro que concentra la mayor participación de importaciones, sin embargo, es el que más ha caído (-24.4%), después del rubro Diversos (-51.6), como resultado de las menores compras de materiales de construcción (-29.4%) y bienes de capital para la industria (-29.8%).

Por su parte, la participación de las importaciones de las Mipyme del rubro de bienes de consumo fue de 31.8% en 2016, equivalente a US\$ 1,035 millones, valor que presentó una caída de -9.4% con respecto al 2015, como resultado del menor valor importado de bienes de consumo no duraderos (-15.2%), y atenuado ligeramente por el incremento de 0.6% en las compras del rubro de bienes de consumo duraderos.

Por último, las importaciones en el rubro de materias primas y productos intermedios representaron el 32.3% de las importaciones Mipyme, porcentaje que equivale a US\$ 1,053 millones. No obstante, este rubro registró una caída de -4.1%, producto de la caída en las importaciones de insumos para la industria (-4.6%), aunque atenuados ligeramente por el avance del valor importado de Insumos para la agricultura (5.8%).

Cuadro 8.11

Valor CIF de las importaciones Mipyme según sectores económicos, 2015 - 2016

millones de US\$

Sector Económico	2015	2016	Participación %	Var. % 2016/2015
Comercio	2,381.3	2,371.0	72.8	-0.4
Servicios	901.6	468.8	14.4	-48.0
Manufactura	363.2	327.0	10.0	-10.0
Agropecuario	40.3	33.9	1.0	-16.0
Pesca	35.9	16.2	0.5	-54.8
Minería	34.2	19.4	0.6	-43.2
Construcción	31.9	21.4	0.7	-32.9
Total	3,788.4	3,257.7	100.0	-14.0

Fuente: Sunat 2015 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Cuadro 8.12

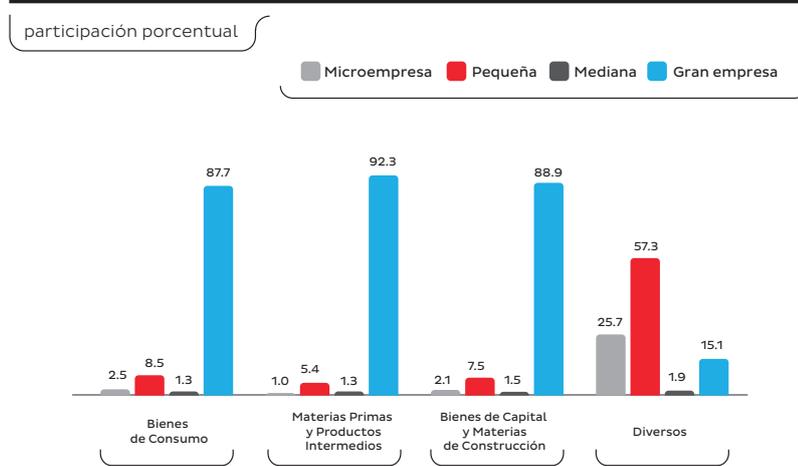
Monto importado de las Mipyme según CUODE, 2015 - 2016

Uso o Destino Económico	2015		2016		Var. % 16/15
	Millones US\$ CIF	%	Millones US\$ CIF	%	
Bienes de Consumo	1,142	30.1	1,035	31.8	-9.4
Bienes de Consumo No Duradero	721	19.0	611	18.8	-15.2
Bienes de Consumo Duradero	421	11.1	423	13.0	0.6
Materias Primas y Productos Intermedios	1,099	29.0	1,053	32.3	-4.1
Combustibles, lubricantes y otros conexos	24	0.6	23	0.7	-7.1
Insumos para la Agricultura	58	1.5	62	1.9	5.8
Insumos para la Industria	1,016	26.8	969	29.7	-4.6
Bienes de Capital y Materias de Construcción	1,544	40.8	1,168	35.9	-24.4
Materiales de Construcción	192	5.1	136	4.2	-29.4
Bienes de Capital para la Agricultura	30	0.8	27	0.8	-8.7
Bienes de Capital para la Industria	1,121	29.6	786	24.1	-29.8
Equipos de Transporte	201	5.3	218	6.7	8.7
Diversos	4	0.1	2	0.1	-51.6
Total	3,788	100.0	3,258	100.0	-14.0

1/ Dentro de la categoría "Diversos" se encuentran importaciones de películas, dibujos, grabados, entre otros.
Fuente: Sunat 2015 - 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 8.15

Monto importado según CUODE y estrato empresarial, 2016



1/ Dentro de la categoría "Diversos" se encuentran importaciones de películas, dibujos, grabados, entre otros. Ver Anexo 7 para mayor detalle.
Fuente: Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

A nivel de estrato empresarial, se observa que el estrato de grandes empresas son las que concentran más del 85% de las importaciones en cada uno de los rubros (excepto en el rubro Diversos). En particular, las empresas grandes concentran el 92.3% de las importaciones en el rubro de materias primas y productos intermedios, 88.9% en el de bienes de capital y materias de construcción, y 87.7% en el de bienes de consumo.

8.2.2. Importaciones de acuerdo al país de origen

Al hacer el análisis de las importaciones por país de origen, es notable que casi la mitad de nuestras compras del exterior provengan de China (40.0%) y Estados Unidos (9.4%); aunque en el último año, el valor importado desde estos mercados se ha reducido. En el caso de China, el valor importado cayó en -2.3% respecto al 2015, resultado que deriva de la contracción de importaciones de bienes consumo (-14.8%) ante la reducción del consumo privado. Por su parte, el valor importado desde Estados Unidos registró una caída de 34.6%.

Es notable que casi la mitad de las compras del exterior, que realiza las Mipyme, provengan de **China (40.0%)** y **Estados Unidos (9.4%)**

Cuadro 8.13

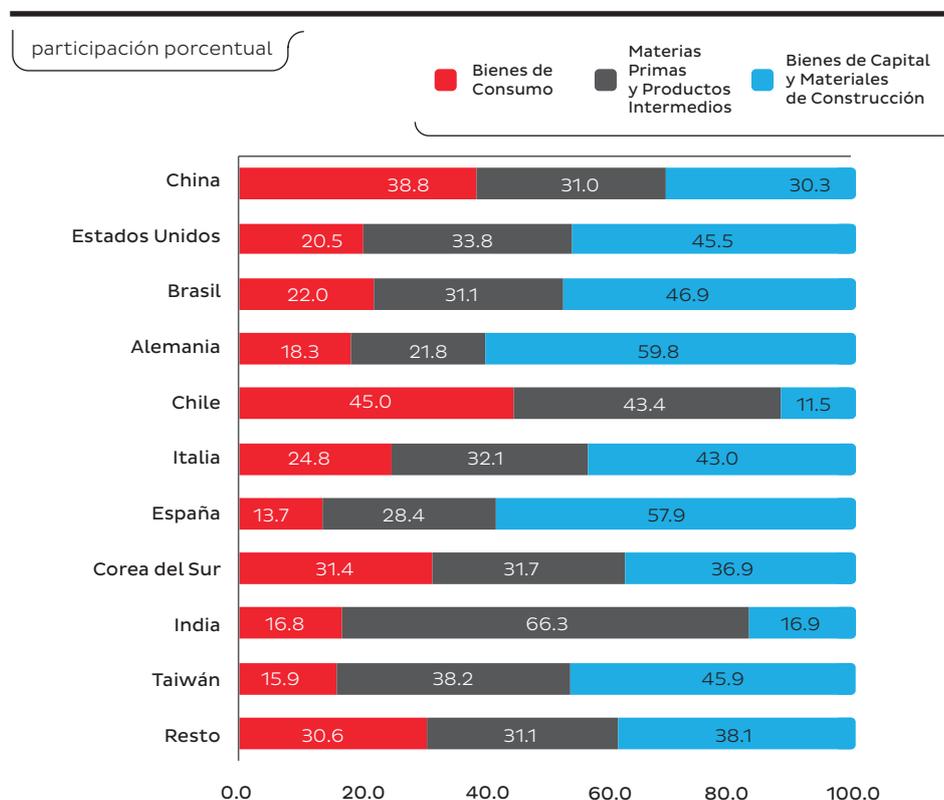
Monto importado de las Mipyme, según país de origen, 2015 – 2016

Uso o Destino Económico	2015		2016		Var. 16/15 (%)
	Millones US\$ CIF	%	Millones US\$ CIF	%	
China	1,552	41.0	1,517	40.0	-2.3%
Estados Unidos	543	14.3	355	9.4	-34.6%
Brasil	131	3.5	132	3.5	1.0%
Italia	111	2.9	104	2.7	-6.2%
Chile	120	3.2	100	2.6	-16.7%
España	106	2.8	100	2.6	-6.1%
Alemania	130	3.4	95	2.5	-26.7%
Taiwán	97	2.6	78	2.0	-20.3%
India	98	2.6	75	2.0	-23.3%
Corea del Sur	105	2.8	62	1.6	-40.9%
Resto	794	21.0	639	16.9	-19.5%
Total general	3,788	100.0	3,258	86.0	-14.0%

Fuente: Sunat 2015 – 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 8.16

Monto importado de las Mipyme, según país de origen y tipo de bienes, 2015 – 2016



Nota: No se ha considerado dentro del gráfico a la categoría "Diversos" por su baja participación: 0.1% en el total de importaciones.
Fuente: Sunat 2015 -2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Por tipo de bien importado y país de origen, en el 2016, el 45.5% de las importaciones provenientes de Estados Unidos corresponden a bienes de capital y materiales de construcción, aunque en este periodo, el valor importado desde este país se redujo 15.3%, en este rubro de productos.

En la región, los principales países de origen de las importaciones peruanas fueron Brasil y Chile. De estos países provino el 3.5% y 2.6% del valor importado por las Mipyme en el 2016. Sin embargo, las compras provenientes de Brasil se redujeron en 1.0 % en este periodo, resultado que se sustenta por la caída de importaciones de bienes de capital y materiales de construcción (-15.9%) y por la reducción de importaciones de bienes de Consumo (-34%). Por su parte, la caída en 16.7% de las importaciones de origen chileno está explicado, básicamente, por la menor compra de bienes de consumo (-33%).

Desagregando el análisis por principales productos importados según estrato empresarial, se puede observar que en 2016, las microempresas importaron manufacturas de plástico por un valor de US\$ 10.5 millones, ocupando el primer lugar entre los productos importados por parte de las empresas que pertenecen a este estrato empresarial. Le sigue la importación de generadores de corriente alterna (1.6%) y cables de fibras ópticas (1.0%). Ante ello, queda en evidencia que las microempresas tienden a importar bienes de capital para la industria (BCI) y bienes de consumo duradero (BCD).

Con respecto a las importaciones del estrato de las pequeñas empresas, éste no presenta una clara concentración o elevada demanda por un tipo de bien en particular, dado que sus compras están distribuidas casi en cantidades similares en los 3 tipos de bienes (bienes de consumo duradero, bienes de consumo no duradero, y bienes de capital industriales).

En el caso de las medianas, la importación de tejidos de punto fue de US\$ 9.0 millones en 2016, colocando a los bienes de insumo para la industria (IPI) como los principales productos importados por las medianas empresas. Otros productos relevantes dentro de este estrato empresarial son demás lámparas y aparatos de alumbrado (US\$ 5.7 millones) y medicamentos para uso humano (US\$ 5.1 millones) que tienen participaciones alrededor del 1.1% del total de importaciones.

Al igual que en la pequeña empresa, los principales productos importados por la gran empresa pertenecen a diferentes categorías. Productos como el aceite crudo de petróleo (US\$ 1,163.6 millones), teléfonos móviles (US\$ 1,097.7 millones), vehículos ensamblados (US\$ 783.6 millones) y maíz duro amarillo (US\$ 578.6 millones) se presentan como los principales productos comprados desde el exterior.

Cuadro 8.14

Principales productos importados por las microempresas, 2016

Producto (Descripción subpartida nacional)	Categoría*	Mills. US\$-CIF	Part. (%)
Demás manufacturas de plástico	BCD	10.5	1.9
Generadores de corriente alterna	BCI	9.2	1.6
Cables de fibras ópticas	IPI	5.8	1.0
Árboles, arbustos de frutas comestibles	IPA	5.4	1.0
Demás construcciones y sus partes, de hierro o acero	BCI	5.3	0.9
Generadores de corriente continua	BCI	5.1	0.9
Partes para turbinas y ruedas hidráulicas	BCI	4.5	0.8
Muñecos de construcción, trenes, etc.	BCND	4.2	0.7
Ropa de tocador, o cocina, de tejido	BCND	4.1	0.7
Los demás juguetes; modelos reducidos a escala	BCND	4.0	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	506.8	89.7
Total		565.1	100

Fuente: Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 8.15

Principales productos importados por las pequeñas empresas, 2016

Producto (Descripción subpartida nacional)	Categoría*	Mills. US\$-CIF	Part. (%)
Manufacturas diversas de plástico y demás materiales	BCD	24.3	1.1
Tejidos de punto (anchura > 30 cm) con elastómeros	IPI	20.6	0.9
Mantas de fibras sintéticas	BCND	16.5	0.7
Demás calzados con parte superior textil y suela de caucho	BCND	14.0	0.6
Sostenes (corpiños)	BCND	13.7	0.6
Los demás tejidos de filamentos de poliéster	IPI	12.9	0.6
Manzanas frescas	BCND	12.4	0.6
Los demás instrumentos para cirugía médica	BCI	11.8	0.5
Motocicletas con motor émbolo alternativo (50 cc < Cil. <250 cc)	BCD	11.8	0.5
Demás libros, folletos e impresos similares	BCND	11.8	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	2,089.0	93.3
Total		2,238.8	100

Fuente: Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 8.16

Principales productos importados por las medianas empresas, 2016

Producto (Descripción subpartida nacional)	Categoría*	Mills. US\$-CIF	Part. (%)
Tejidos de punto (anchura > 30 cm) con elastómeros	IPI	9.0	2.0
Demás lámparas y aparatos de alumbrado, para colgar o fijar al techo	BCD	5.7	1.2
Demás medicamentos para uso humano	BCND	5.1	1.1
Aparatos de telecomunicación digital	BCI	4.3	1.0
Los demás instrumentos para cirugía médica	BCI	3.9	0.9
Preparaciones a base de aceites pesados	CLPC	3.4	0.8
Partes de máquinas	BCI	2.8	0.6
Productos laminados de hierro o acero	IPI	2.8	0.6
Redes confeccionadas para la pesca	IPA	2.8	0.6
Tejidos estampados con fibras artificiales	IPI	2.8	0.6
(*) 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	411.4	90.6
Total		454.1	100

Fuente: Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Cuadro 8.17

Principales productos importados por las grandes empresas, 2016

Producto (Descripción subpartida nacional)	Categoría*	Mills. US\$-CIF	Part. (%)
Aceite crudo de petróleo	CLOA	1,163.6	4.0
Teléfonos móviles	BCI	1,097.7	3.7
Vehículos ensamblados (1 500 cm ³ < cilindrada < =3 000 cm ³)	BCD	783.6	2.7
Maíz duro amarillo	IPI	578.6	2.0
Vehículos ensamblados (1 000 cm ³ < cilindrada < =1 500 cm ³)	BCD	458.1	1.6
Diésel 2 con contenido de azufre < = a 50 ppm	CLOA	457.3	1.6
Tortas y residuos sólidos extraídos del aceite de soya	IPA	452.3	1.5
Demás trigo excepto duro	IPI	387.4	1.3
Aparatos receptores de televisión en colores	BCD	371.6	1.3
Máquinas autom. para procesan. de datos, portátiles (peso<=10kg)	BCI	346.5	1.2
(*) 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	23,277.8	79.2
Total		29,374.5	100

Fuente: Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

PERFIL DE LA MUJER EMPRESARIA

La mujer ha aumentado considerablemente su participación en el ámbito social, cultural, científico, político y pero sobre todo económico. Gómez et al. (2015) manifiestan, al respecto, que la participación de la mujer en las actividades productivas, además de significar una ruptura en el paradigma social tradicional de la mujer relegada a las tareas domésticas y al cuidado de la familia, tiene un impacto sustancial en la economía nacional.

En el Perú, la participación de la mujer en la fuerza laboral se ha incrementado en 20.2%, durante la última década, y en la actualidad representa el 43.6% de la PEA ocupada. Además, el ingreso obtenido por las mujeres ha presentado un crecimiento continuo en el mismo periodo. Sin embargo, pese a estos avances, los hombres aun llevan la delantera. Al respecto, Atal, Ñopo y Winder (2009) estiman que, en América Latina, los hombres ganan en promedio 10% más que las mujeres.

No obstante, uno de los campos, en los cuales destaca el rol de la mujer, es el empresarial, pues viene desarrollándose no solo como creadora sino como impulsadora de proyectos productivos. Por ello, esta sección pretende caracterizar la participación de la mujer empresaria en el tejido empresarial peruano. Para ello, haciendo uso de la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) del año 2015 y 2016, se efectuará un análisis descriptivo sobre variables relacionadas con las características del conductor(a) de la empresa; así como características de la propia empresa a nivel de micro, pequeñas, medianas y grandes.

Con la ENE 2016 y 2015, cuyos periodos de referencia son 2015 y 2014, 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 las empresas formales localizadas en el territorio nacional y que en los años en referencia tuvieron ventas iguales o mayores a 20 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). La encuesta permite realizar estimaciones hasta un nivel de inferencia nacional, división por actividad económica según la clasificación CIU revisión 4, y departamental. Por esta razón, el análisis según la estratificación empresarial es referencial. Finalmente, con el objetivo de mejorar la robustez de los resultados se realizaron las siguientes acciones: (i) formar un *pool de datos*⁶⁸ entre las ENE 2015 y 2016; (ii) unir las categorías de mediana y gran empresa en una sola. Para una mejor comprensión sobre el diseño de la ENE 2015 se sugiere revisar el anexo 05.

La unidad de análisis será el conductor o responsable de la gestión de la empresa. Según el glosario de términos de la ENE 2016 y 2015, el conductor es la persona responsable de la conducción administrativa-operativa de la empresa y es responsable de la toma de decisiones. En el caso de las micro y pequeñas empresas, generalmente, el cargo es desempeñado por el propietario, quien es la persona natural que ejerce los derechos de propiedad de la empresa.

De acuerdo con la ENE, durante el periodo 2015-2016, el 27.7% de los conductores de empresas formales fueron mujeres, es decir, tres de cada diez conductores de empresas formales son mujeres. Esta proporción se mantiene homogénea aun cuando dividimos por nivel de estrato empresarial. El gráfico 9.2 muestra que la mayor concentración de emprendimientos femeninos se

⁶⁸ El pool de datos hace referencia a la combinación independiente de diversas encuestas que fueron llevadas a cabo en diferentes puntos en el tiempo. De acuerdo con Wooldridge (2015), una razón para utilizar una combinación independiente de cortes transversales (encuestas) es que el tamaño de la muestra se incrementa. Al combinar muestras aleatorias extraídas de la misma población, pero en distintos puntos del tiempo, se obtienen estimadores más precisos y estadísticos con mayor potencia de prueba.

27.7%

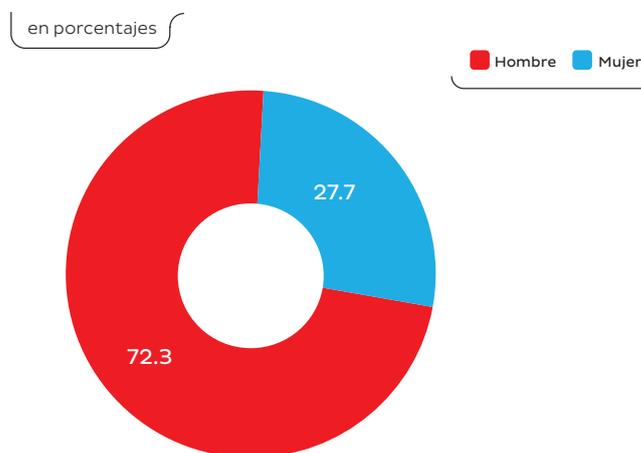
de los conductores de empresas formales fueron mujeres, es decir tres de cada diez conductores de empresas formales son mujeres.

encuentran en la micro y pequeña empresa. Sin embargo, la participación de la mujer en la mediana y gran empresa es menor en 9.6 puntos porcentuales (p.p.) en comparación con la participación que tiene en la microempresa. Según el BID y el Banco Mundial (2010), este resultado permite realizar una serie de conjeturas. En primer lugar, es posible que sólo 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).

La decisión de una mujer de convertirse en empresaria está influida por una serie de factores, unos relacionados a la participación en los mercados laborales y otros vinculados con las expectativas de ingresos. Así, existen dos fuerzas que impulsan a las mujeres hacia el emprendimiento: i) la necesidad de complementar el ingreso (push-out factors) y ii) la visión de una oportunidad económica concreta (pull-in factors). En cuanto a los denominados push out factors, que surgen de la necesidad más que de la oportunidad, son producto de la falta de oportunidades en el mercado laboral y de la necesidad de complementar el ingreso familiar. Mientras que los denominados pull in factors se fundan en el deseo de contar con flexibilidad, en la respuesta a una vocación vital o habilidad innata, en la identificación de una oportunidad de un negocio específico (BID - BM, 2010).

Gráfico 9.1

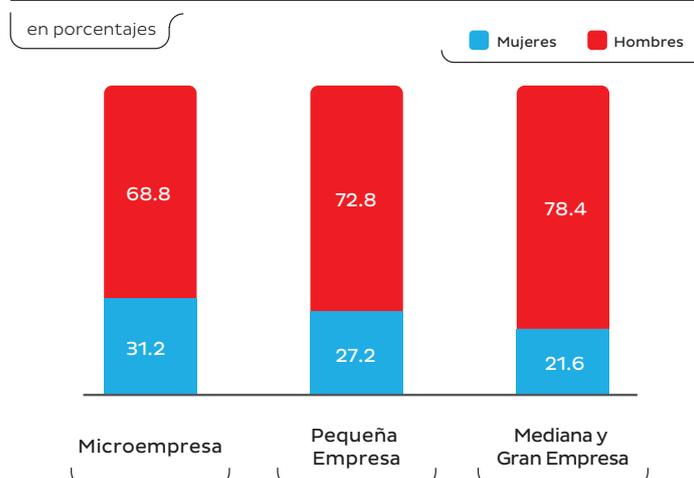
Conductor de la empresa, según sexo, 2016



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

Gráfico 9.2

Conductores de la empresa, según estrato empresarial, 2016



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

En el Perú, existen dos razones importantes que impulsan a las personas hacia el emprendedurismo: (1) realizar un negocio propio y (2) obtener ingresos adicionales. En efecto, el 88% de las mujeres conductoras de una MYPE empezaron su negocio porque querían tener un negocio propio; en tanto, en el caso de los hombres conductores de una MYPE, dicho porcentaje fue 85%. Si el análisis se divide según estrato empresarial, se observa que la proporción de empresarias que iniciaron una MYPE motivadas por tener un negocio propio siempre es superior a la registrada

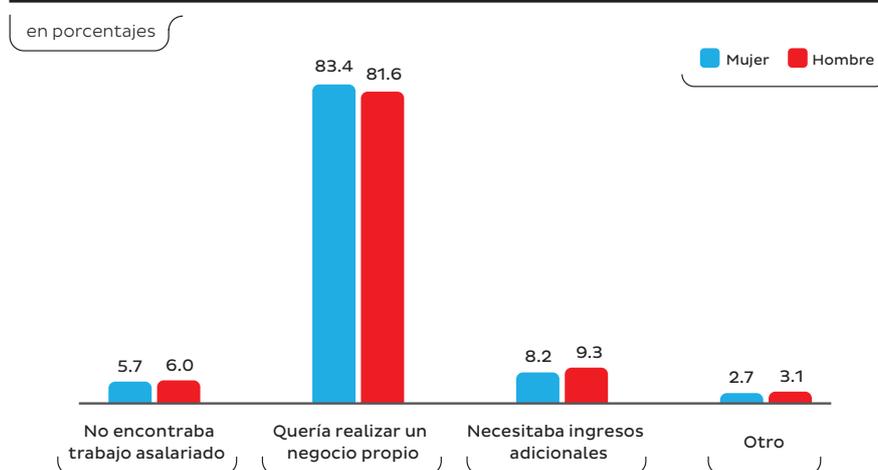
por los empresarios. Por el contrario, sin importar el tamaño empresarial, siempre la proporción de empresarios hombres que inician un negocio con el motivo de obtener ingresos adicionales es superior a la registrada por las mujeres empresarias. Por otro lado, llama la atención el porcentaje de conductoras y conductores de una MYPE que manifiestan haber iniciado su negocio debido a que no encontraban un trabajo asalariado, ello posiblemente sea explicado por la edad del conductor, pues, en edades avanzadas, es más complicada la inserción al mercado laboral.

88%

de las mujeres conductoras de una MYPE empezaron su negocio porque querían tener un negocio propio

Gráfico 9.3

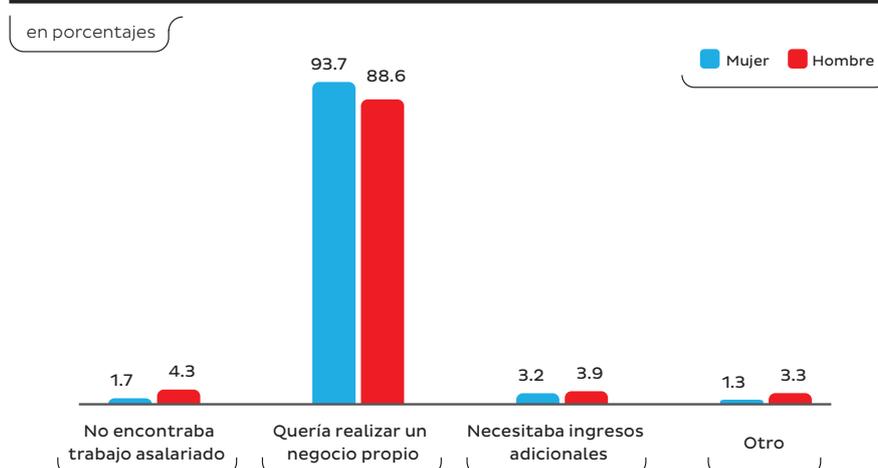
Razones para el inicio de negocio o actividad de una microempresa, según sexo, 2016



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016. Elaboración: PRODUCE- OGEIEE

Gráfico 9.4

Razones para el inicio de negocio o actividad de una pequeña empresa, según sexo, 2016



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016. Elaboración: PRODUCE- OGEIEE

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 y las emprendedoras 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, cuatro años menos que los hombres. Asimismo, el 90.0% 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 87.8%. Cabe resaltar que el 8.6% de las mujeres

empresarias tiene más de 65 años, lo cual sugiere que el mercado podría estar reduciendo 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, tres años menor a la registrada por los hombres empresarios en el mismo estrato empresarial. Por otra parte, en el ámbito de la pequeña empresa, la edad promedio de la mujer empresaria es de 46 años, menor en cuatro años al promedio de los empresarios. Estos resultados revelan que, en promedio, los hombres deciden emprender un negocio a una edad más avanzada en comparación con la mujer dentro de estos estratos empresariales.

Cuadro 9.1

Conductores por grupos de edad, según tamaño empresarial, 2016

Descripción	Rango de edad en años (%)					Años de edad promedio (Años)
	Total	18 a 24	25 a 49	50 a 64	65 a más	
Conductores mujeres	100.0	1.4	60.6	29.4	8.6	46
Microempresa	100.0	1.6	61.8	27.5	9.2	46
Pequeña Empresa	100.0	1.3	60.3	30.9	7.5	46
Mediana y Gran Empresa	100.0	1.3	57.6	31.8	9.3	48
Conductores hombres	100.0	0.5	51.2	36.6	11.8	50
Microempresa	100.0	0.6	53.0	34.7	11.7	49
Pequeña Empresa	100.0	0.5	50.1	36.2	13.2	50
Mediana y Gran Empresa	100.0	0.2	49.7	40.5	9.6	50

Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera grande empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT. Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016. Elaboración: PRODUCE - OGEIIE



En la microempresa, la edad promedio de la mujer empresaria es de

46 años

tres años menor a la registrada por los hombres empresarios en el mismo estrato empresarial



5.1%

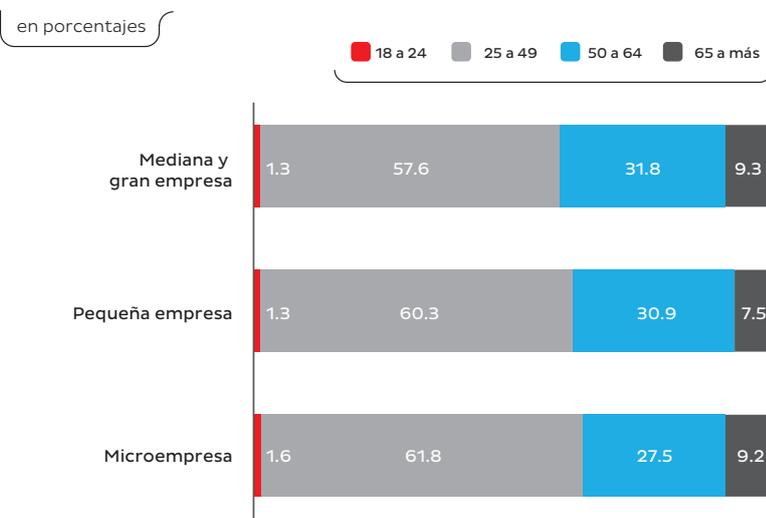
de las mujeres empresarias tiene estudios de Postgrado, menor en 7.5 p.p. al promedio de los hombres empresarios

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 el estrato de mediana y grande empresa, esa 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. No obstante, existe una proporción considerable de mujeres emprendedoras que inician su negocio a una edad avanzada.

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). 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 5.1% de las mujeres empresarias tiene estudios de Postgrado, menor en 7.5 p.p. al promedio de los hombres empresarios. Asimismo, el 24.0% de las empresarias alcanzó un nivel educativo de secundaria; mientras que para los hombres que poseen un negocio, el promedio es menor en 6 pp. Este capital humano menos especializado puede limitar la productividad y el crecimiento de un negocio.

Gráfico 9.5

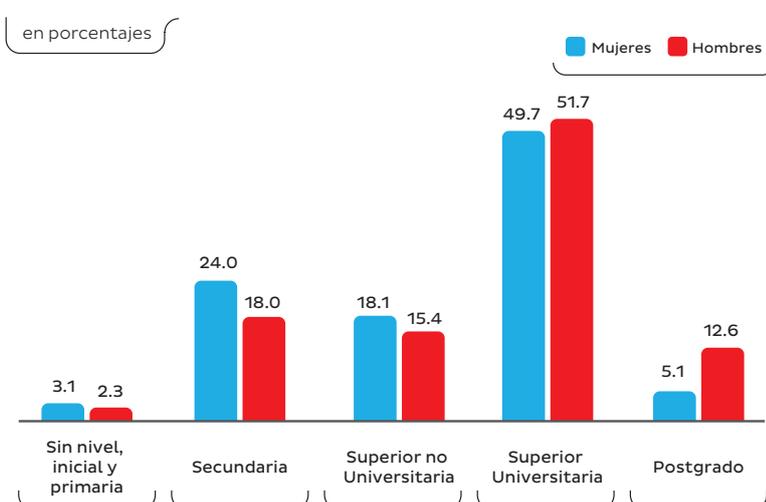
Conductoras por estrato empresarial, según grupos de edad, 2016



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 9.6

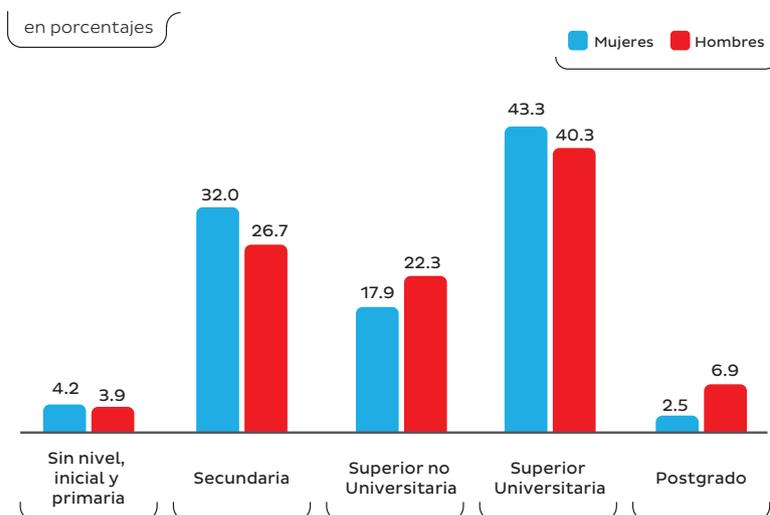
Conductores, según nivel educativo, 2016



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 9.7

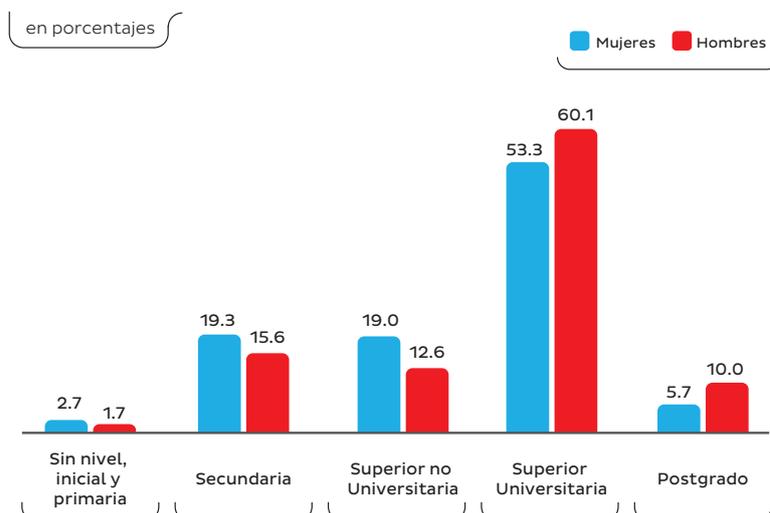
Microempresa: Conductoras, según nivel educativo, 2016



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE-OGIEIE

Gráfico 9.8

Pequeña empresa: Conductoras, según nivel educativo, 2016



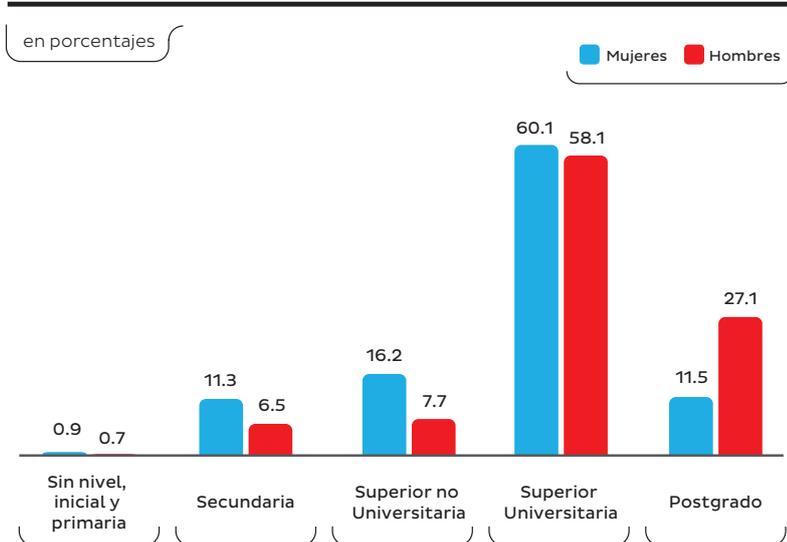
Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE-OGIEIE

Los gráficos 9.7, 9.8 y 9.9 muestran, de forma estadística, que el nivel educativo se relaciona de manera positiva con el tamaño de la empresa. En general, las microempresas muestran un bajo nivel educativo en comparación con los otros estratos empresariales. Teniendo en cuenta el ámbito de la microempresa, se aprecia que la mayor parte de los hombres empresarios (40.3%) y mujeres empresarias (43.3%) se caracterizan por alcanzar el nivel educativo superior universitario. Además, en este estrato empresarial, los empresarios poseen un mayor nivel educativo que las empresarias. En efecto, el 36.2% de las empresarias alcanzó como máximo un nivel educativo secundario, mientras que 30.6% de los hombres empresarios alcanzaron este nivel. Por el contrario, el 63.7% de las empresarias alcanzan la educación superior, mientras que para los empresarios dicha participación fue superior en 5.8 p.p.

Por 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. Así, se observa que la mayor parte de hombres (60.1%) y mujeres (53.3%) conductoras de una pequeña empresa alcanzan la educación superior universitaria. Además, en este estrato empresarial, es importante resaltar la gran proporción de hombres empresarios que acceden a una educación superior universitaria en relación a las mujeres empresarias, donde la participación de los primeros es mayor en 6.8 p.p.

Gráfico 9.9

Mediana y Gran Empresa: Conductoras, según nivel educativo, 2016



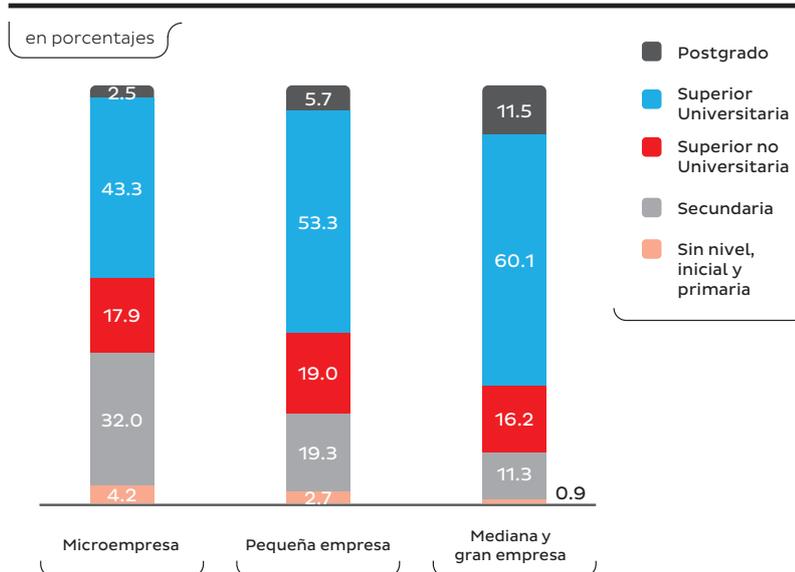
Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016

En el caso de la mediana y gran empresa (gráfico 9.9), los conductores se caracterizan por tener un alto grado de educación superior universitaria y de postgrado. 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). En efecto, el 71.6% de las empresarias alcanzó como mínimo un nivel educativo superior universitario, mientras que 85.2% de los hombres empresarios alcanzaron este nivel, existiendo una brecha de participación fue superior en 13.6 p.p.

Los tres gráficos anteriores muestran que existe desigualdad en la participación por género a nivel de estrato empresarial. Esta desigualdad se transforma en un problema cuando existe 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 sólo 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).

Gráfico 9.10

Distribución de conductoras, según nivel educativo, 2016



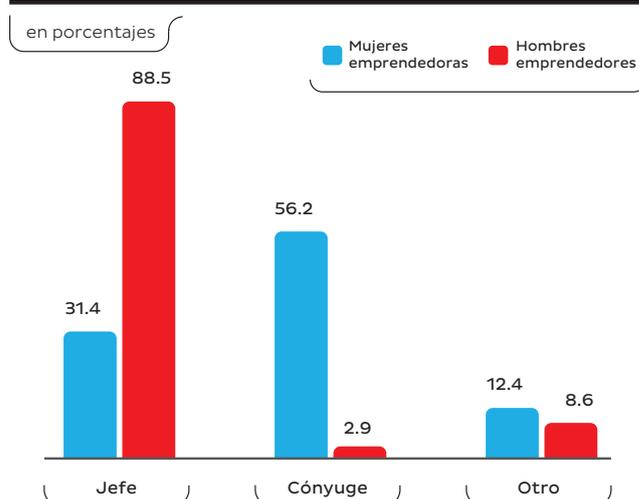
Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

El gráfico 9.10 muestra estadísticamente que mayores logros educativos de las empresarias se asocian de manera positiva con la magnitud empresarial. En el ámbito de la microempresa, se aprecia que la mayor parte de mujeres empresarias se caracteriza por alcanzar, en mayor proporción, un nivel educativo superior universitario. En el caso de las pequeñas empresas, el porcentaje de empresarias con educación superior universitaria aumenta hasta 53.3%. Mientras que, en la mediana y gran empresa, el 60.1% de las empresarias tiene estudios de educación superior universitaria. En este último segmento empresarial, se debe destacar que el 11.5% de las empresarias tiene como nivel educativo el Postgrado.

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 forma 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,

Gráfico 9.11

Microempresa: Conductoras empresariales por relación de parentesco, 2016



Nota: Se estima el total de microempresas (diferente al reportado por la ENE 2015-2016) usando la metodología del número de conductores con datos de la Encuesta Nacional de Hogares 2015. 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 estrato empresarial es determinado en base al número de trabajadores: Microempresa de hasta 10 trabajadores.

Fuente: INEI-ENAH0 2016
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

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

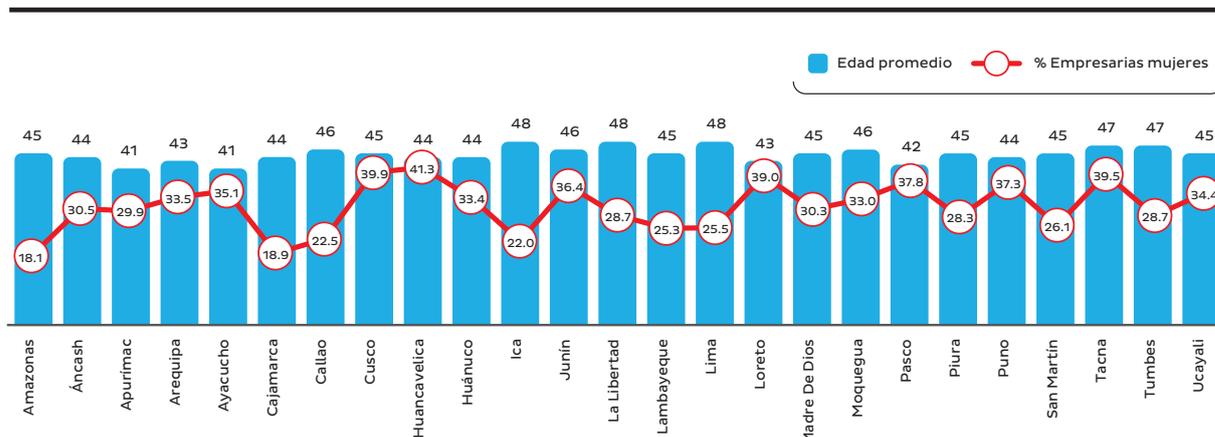
la participación de la empresaria como jefe de hogar presenta un importante porcentaje (31.4%); por el contrario, al comparar dichas cifras con los resultados para su contraparte masculina, se puede observar una clara diferencia.

Tal como mencionamos anteriormente el 27.7% de los conductores de una empresa son mujeres y tienen, en promedio, 46 años de edad. 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, se observa que, en todas las regiones, la proporción de hombres empresarios es superior al 50.0%; no obstante, las regiones de Huancavelica, Cusco y Tacna presentan la mayor proporción de mujeres conductoras de una empresa formal.

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, la proporción de conductores, tanto hombres como mujeres, que recibieron capacitación en temas de gestión empresarial o de producción es alrededor del 21.0%,

Gráfico 9.12

Edad promedio y porcentaje de conductoras, según regiones, 2016



Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

es decir, no se observa diferencias por género; sin embargo, existen diferencias por tamaño empresarial tanto para hombres como para mujeres. Es así que el 28.3% de las empresarias que está a cargo de una pequeña empresa manifestó haber recibido capacitación en temas de gestión empresarial; proporción que es superior en 13.2 p.p. que en el estrato de la microempresa.

Existen muchas dificultades que afrontan las Mipyme en el Perú, como el acceso al crédito. En ese sentido, la asociatividad puede permitir hacer uso de instrumentos a los cuales recurren las grandes empresas. 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, solo el 10.1% del total de emprendedores pertenecen a una asociación. En el caso de las mujeres empresarias, la proporción es similar a la de los hombres conductores de una empresa.

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 y (ii) Consorcio. En el caso de las mujeres empresarias, predomina la asociación como forma de organización.

Teniendo en cuenta los niveles de pobreza, se puede apreciar en el gráfico 9.15 que la mayor parte de mujeres emprendedoras (82.7%) y hombres emprendedores (68.4%) no se encuentran en situación de pobreza. Sin embargo, para el caso específico de las microempresas, la pobreza afecta más a los hombres que a las mujeres. Por ejemplo, el 17.3% de las conductoras en este estrato empresarial, se encuentra en situación de pobreza, mientras que dicho porcentaje aumenta a 31.6% en el caso de los hombres. 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).

Cuadro 9.2

Asistencia a algún evento de capacitación o asistencia técnica relacionado a temas de Gestión Empresarial o de producción, 2016

en porcentajes

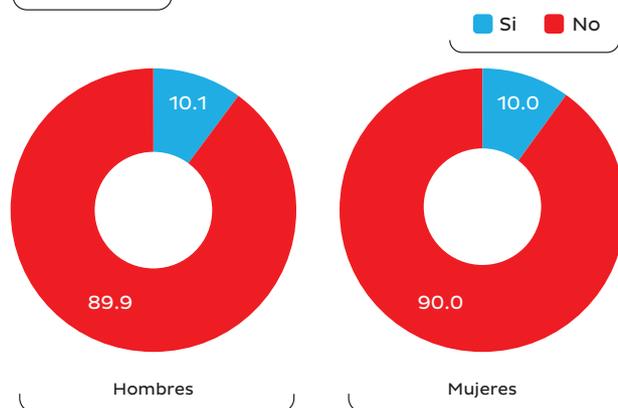
Descripción	Capacitación del conductor (%)		
	Total	Si	No
Mujer	100	20.8	79.2
Microempresa	100	15.1	84.9
Pequeña Empresa	100	28.3	71.7
Hombre	100	21.8	78.2
Microempresa	100	17.2	82.8
Pequeña Empresa	100	26.8	73.2

Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 9.13

Participación en alguna organización o agrupación con fines empresariales, 2016

en porcentajes



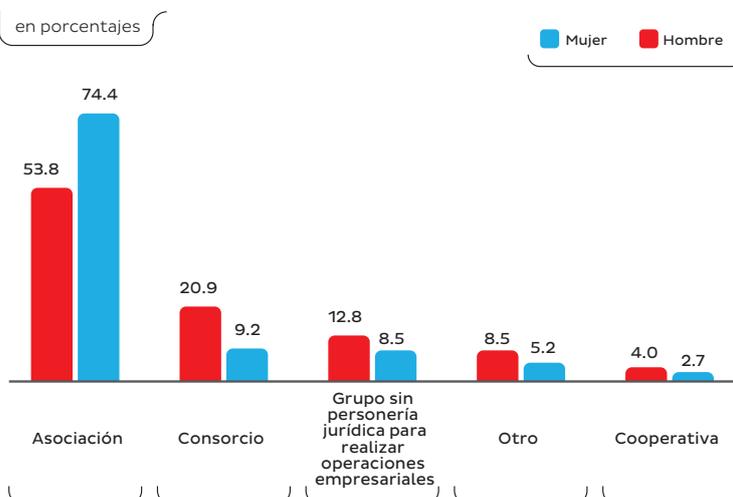
Nota: Resultados a partir de un pool de datos de las ENE 2015 y 2016
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

10.1%

del total de emprendedores pertenecen a una asociación

Gráfico 9.14

Tipo de organización o agrupación al que perteneció o se incorporó, 2016



Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

La mayor parte de mujeres emprendedoras

82.7%

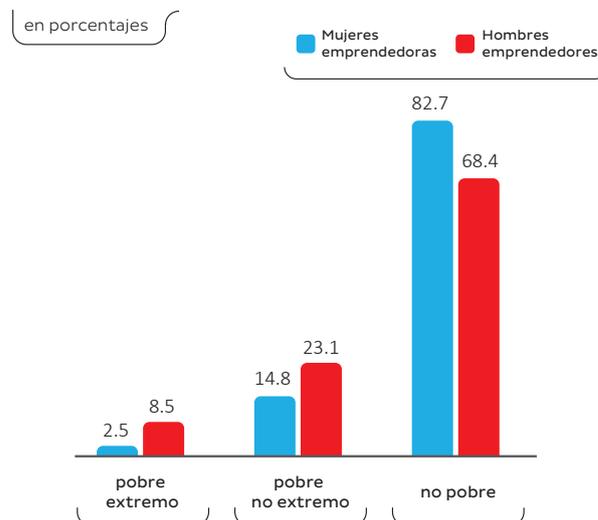
y hombres emprendedores

68.4%

no se encuentran en situación de pobreza

Gráfico 9.15

Microempresa: Conductoras por niveles de pobreza, 2016

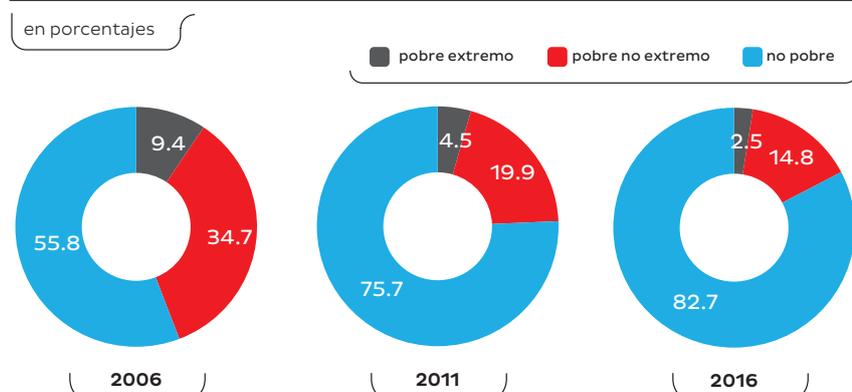


Nota: Se estima el total de microempresas (diferente al reportado por la ENE 2015-2016) usando la metodología del número de conductores con datos de la Encuesta Nacional de Hogares 2015. Esta metodología estima el número de microempresas a través del número de conductores, para lo cual considera a los ocupados que declaran ser empleadores o patronos y a los trabajadores independientes que declaran tener a su cargo trabajadores familiares no remunerados. El estrato empresarial es determinado en base al número de trabajadores: Microempresa de hasta 10 trabajadores.
Fuente: INEI-ENAH0 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

En relación a las microempresas dirigidas por mujeres, los niveles de pobreza monetaria en los últimos años han presentado cambios positivos. Para empezar, según el gráfico 9.16, los niveles de pobreza extrema disminuyeron en 6.9 p.p. entre los años 2006 y 2016; lo mismo ocurrió para los niveles de pobreza, pasando de 34.7% en el 2006 a 14.8% en el 2016. 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 pues, para el año 2006 el porcentaje de mujeres no pobres conductoras de una microempresa alcanzaba un 55.8%, mientras que para el 2016, dicho porcentaje pasó a 82.7%. 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 9.16

Microempresa: Distribución de conductoras por nivel de pobreza monetaria, 2006, 2011 y 2016



Nota: Se estima el total de microempresas (diferente al reportado por la ENE 2015-2016) usando la metodología del número de conductoras con datos de la Encuesta Nacional de Hogares 2015. Esta metodología estima el número de microempresas a través del número de conductoras, 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 estrato empresarial es determinado en base al número de trabajadores: Microempresa de hasta 10 trabajadores.
Fuente: INEI-ENAHO 2006, 2011 y 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Para el año 2006 el porcentaje de mujeres no pobres conductoras de una microempresa alcanzaba un **55.8%** mientras que para el 2016, dicho porcentaje pasó a **82.7%**

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 se 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 existen diferencias significativas por sexo del conductor en cuanto al tipo de local donde se desarrollan los negocios; incluso si se analiza a nivel de estrato. En efecto, el 52.8% de las microempresas a cargo de una mujer desarrollan sus actividades en un local alquilado. Este porcentaje es de 50.2% en el caso de

los conductores hombres. Los casos asociados a los estratos pequeña y mediana empresa son similares.

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,

Cuadro 9.3

Conductoras por tipo de local principal de la empresa, según estrato empresarial, 2016

en porcentajes

Descripción	Tipo de local (%)				
	Total	Propio	Alquilado	Cedido	Otro
Conductoras mujeres	100.0	31.4	55.6	12.6	0.4
Microempresa	100.0	31.8	52.8	14.6	0.8
Pequeña Empresa	100.0	31.7	55.2	13.0	0.1
Mediana y Gran Empresa	100.0	29.5	64.9	5.6	0.0
Conductoras hombres	100.0	32.7	57.2	9.9	0.3
Microempresa	100.0	35.8	50.2	13.4	0.6
Pequeña Empresa	100.0	32.6	58.3	9.0	0.1
Mediana y Gran Empresa	100.0	27.1	67.7	5.1	0.0

Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. Se excluye los valores missing. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 9.4

Conductoras por tipo de organización, según tamaño empresarial, 2016

en porcentajes

Descripción	Tipo de organización (%)		
	Total	Persona natural	Persona jurídica ¹
Mujer	100.0	28.1	71.9
Microempresa	100.0	44.7	55.3
Pequeña empresa	100.0	17.7	82.3
Mediana empresa	100.0	2.8	97.2
Hombre	100.0	18.3	81.7
Microempresa	100.0	35.9	64.1
Pequeña empresa	100.0	10.0	90.0
Mediana y gran empresa	100.0	0.9	99.1

Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. 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.
1/ Persona jurídica: Sociedad anónima abierta, Sociedad anónima cerrada, Sociedad comercial de responsabilidad limitada, Empresa individual de responsabilidad limitada y otro.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

97.2%

de las empresas conducidas por mujeres se encuentran en tres sectores:

56.9%

servicios

29.5%

manufactura

10.8%

2015). Ante ello, en el cuadro 9.4, se destaca que el 71.9% de las empresas conducidas por mujeres son personas jurídicas, cifra menor en 9.8 p.p. a lo registrado por los hombres. Esta distribución muestra, también, diferencias importantes a nivel de tamaño empresarial. 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 hombres

como por mujeres. 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.

La distribución de las empresas manejadas por mujeres según actividad productiva muestra que dichos negocios suelen concentrarse en un menor número de sectores

económicos que las empresas conducidas por hombres. Al respecto, se observa en el cuadro 9.5 que el 97.2% de las empresas conducidas por mujeres se encuentran en tres sectores: comercio (56.9%), servicios (29.5%), y manufactura (10.8%). Incluso si analizamos la distribución de las empresas conducidas por mujeres según estrato empresarial, se observa una concentración similar; es así que el 97.7% de las microempresas de propiedad de mujeres se concentra

Cuadro 9.5

Conductoras por sectores económicos, según tamaño empresarial, 2016

en porcentajes

Descripción	Sectores económicos ¹ (%)						
	Total	Pesca	Minería	Manufactura	Construcción	Comercio	Servicios
Conductores mujeres	100.0	0.2	0.3	10.8	2.5	56.9	29.5
Microempresa	100.0	0.1	0.3	12.2	1.8	56.3	29.2
Pequeña Empresa	100.0	0.2	0.3	9.7	3.4	59.4	26.9
Mediana y Gran Empresa	100.0	0.0	0.2	8.8	2.1	52.9	36.2
Conductores hombres	100.0	0.6	1.2	12.5	6.3	42.4	37.1
Microempresa	100.0	0.4	0.8	13.6	5.2	46.2	33.7
Pequeña Empresa	100.0	0.6	1.3	12.8	7.8	44.8	32.7
Mediana y Gran Empresa	100.0	0.7	1.7	9.8	5.7	31.5	50.6

Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. 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.
1/ Actividad económica principal de la empresa.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

en los tres sectores mencionados anteriormente, para el caso de la pequeña, y mediana y gran empresa dicha proporción asciende a 97%.

Exportar es esencial para una economía pequeña y abierta como la peruana pues, permite acceder a un mercado más amplio (Ministerio de la Producción, 2014). El aumento del comercio y la globalización económica han coincidido 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 4.1% de las empresas de propiedad de una mujer exportaron, situación similar se presentó para el caso de los hombres (5.5%). Dicha proporción a nivel de estrato empresarial muestra gran heterogeneidad, tal como se evidencia en el gráfico 9.18. Es así que el 6.2% de las grandes y medianas empresas, el 4.9% de las pequeñas empresas, y el 2.8% de las microempresas de propiedad de una mujer fueron exportadoras.

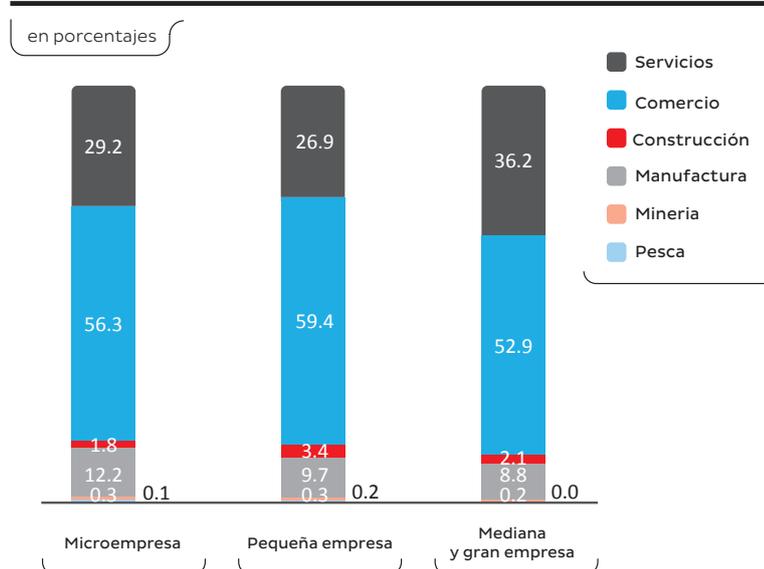
Un elemento esencial para el crecimiento de toda empresa es el acceso al crédito. De hecho, la evidencia internacional revela que la falta de acceso al financiamiento es uno de los mayores obstáculos para el crecimiento de las empresas (Banerjee & Duflo, 2014). En el caso peruano, contrario a la evidencia internacional (Hisrich & Fulop, 1994), no existen diferencias considerables en cuanto al acceso al crédito para iniciar un negocio entre hombres y mujeres empresarias. Según el gráfico 9.19, el 40% de las empresarias conductoras de una MYPE accedieron a un crédito al momento de iniciar su negocio, cifra superior en 3 p.p. a lo registrado por hombres empresarios en las mismas condiciones.

4.1%

de las empresas de propiedad de una mujer exportaron, situación similar se presentó para el caso de los hombres (5.5%).

Gráfico 9.17

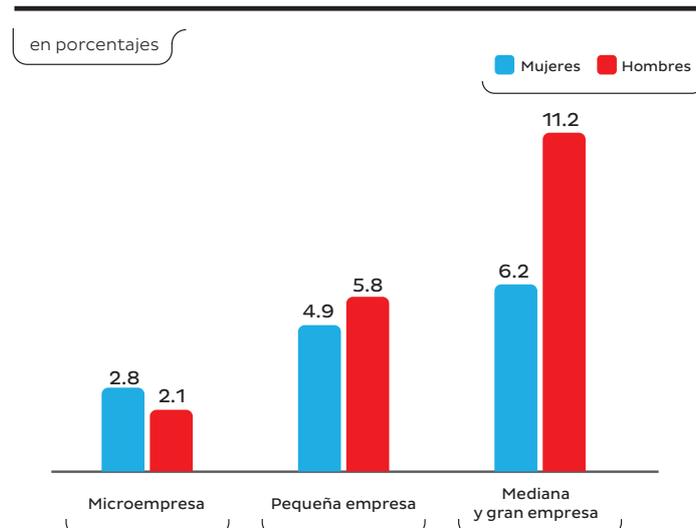
Distribución de conductoras por sector económico, según tamaño empresarial, 2016



Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016. Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 9.18

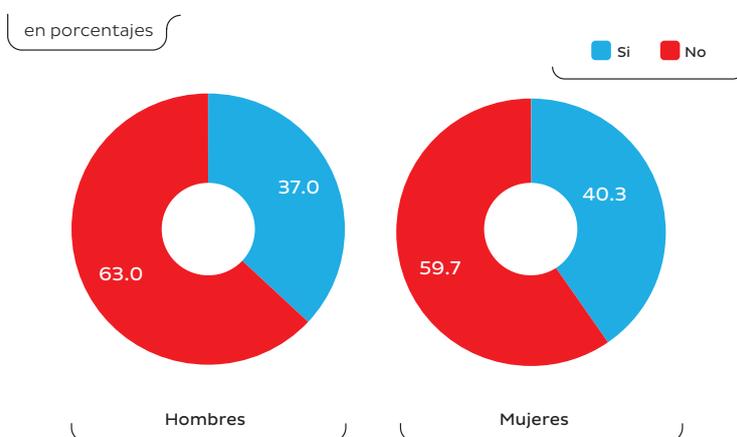
Proporción de empresas exportadoras por sexo del conductor, según tamaño empresarial, 2016



Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016. Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 9.19

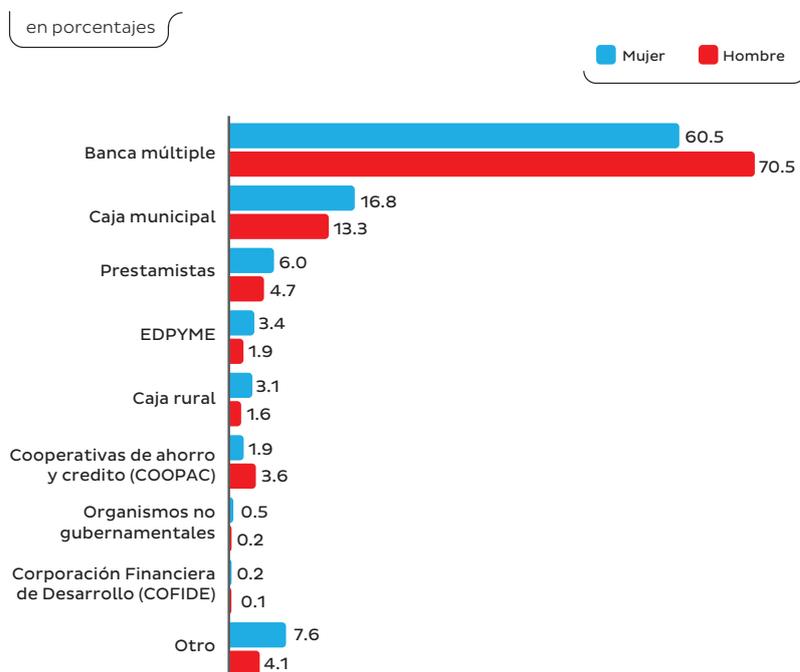
Acceso al crédito para iniciar un negocio



Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. Se excluyen los valores missing. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Gráfico 9.20

Conductoras de una MYPE, según tipo de institución que le otorgó el crédito para iniciar su negocio



Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. Se excluyen los valores missing. El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Sin embargo, el tipo de institución que otorgó un crédito para iniciar un negocio difiere mucho, independientemente de género de los conductores de una MYPE. Según el gráfico 9.20 el 60.5% de las mujeres empresarias recibió un crédito para empezar su negocio de la banca múltiple, para los hombres empresarios esta proporción fue mayor en 11 p.p. Otras importantes fuentes de financiamiento, tanto para conductores hombre como mujeres, son las cajas municipales y los prestamistas. Este último caso refleja el difícil acceso al crédito para empezar su negocio dentro del sistema financiero formal, lo que generalmente está asociado a la falta de un historial crediticio, falta de cultura financiera, entre otras razones. Asimismo, acceder a este tipo de crédito tiene sus desventajas; por ejemplo, un mayor costo, dado que los prestamistas informales cobran tasas de interés muy altas. Otra desventaja de acudir a los prestamistas informales para obtener préstamos rápidos son los métodos de cobro que estos usan cuando existe un retraso en el pago de las cuotas.

40%

de las empresarias conductoras de una MYPE accedieron a un crédito al momento de iniciar su negocio, cifra superior en 3 p.p. a lo registrado por hombres empresarios.

9.1 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 respecto, cuando se le pregunta a los empresarios por el nivel de competencia para su principal producto o servicio en el mercado, el 85.3% de las mujeres empresarias responde

que existe mucha competencia. En el caso de los hombres empresarios, este porcentaje es de 85.2%. Al desagregar el análisis por estratos empresariales, la percepción de que existe mucha competencia también es elevada tanto para los empresarios hombres como para las empresarias mujeres.

Cuadro 9.6

Cantidad de competencia considerada en el mercado principal, 2016

en porcentajes

Descripción	Competencia en el mercado (%)				
	Total	Mucha competencia	Poca competencia	No hay competencia	No sabe
Mujer	100.0	85.3	10.4	3.3	1.1
Microempresa	100.0	86.1	10.7	3.0	0.2
Pequeña Empresa	100.0	83.6	10.2	4.1	2.1
Mediana y Gran Empresa	100.0	87.0	9.7	2.0	1.4
Hombre	100.0	85.2	12.5	1.4	1.0
Microempresa	100.0	88.2	9.8	1.4	0.6
Pequeña Empresa	100.0	86.2	11.7	1.4	0.7
Mediana y Gran Empresa	100.0	77.9	18.7	1.3	2.0

Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. Se excluyen los valores missing. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

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. 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).

79.6%

de las empresarias identifican que existe competencia informal para su principal producto o servicio

27.2%

de empresarias fue víctima de algún hecho delictivo, cifra superior en 4.1 p.p. a la registrada por los varones.

Cuadro 9.7

Opinión sobre la existencia de competencia informal para su principal producto o servicio en el mercado, 2016

en porcentajes

Descripción	Competencia informal			
	Total	Si	No	No sabe
Mujer	100.0	79.6	14.9	5.5
Microempresa	100.0	84.0	11.7	4.3
Pequeña Empresa	100.0	79.0	17.0	4.1
Mediana y Gran Empresa	100.0	68.0	20.0	12.0
Hombre	100.0	75.3	20.5	4.2
Microempresa	100.0	82.8	14.7	2.5
Pequeña Empresa	100.0	76.5	19.6	4.0
Mediana y Gran Empresa	100.0	60.0	32.5	7.5

Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. Se excluyen los valores missing. 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: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

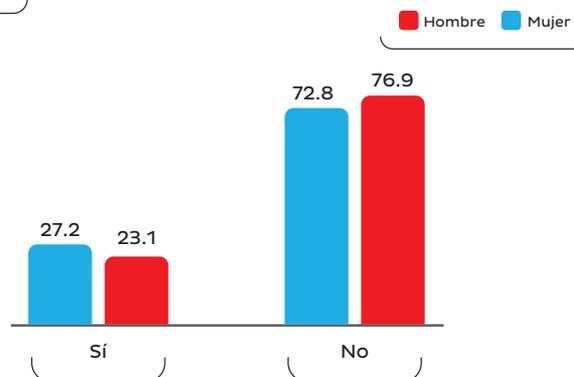
Según el cuadro 9.7, la ENE 2015 señala que el 79.6% de las empresarias identifican que existe competencia informal para su principal producto o servicio; en el caso de los empresarios, dicho porcentaje es menor en 4.3 p.p. Como era de esperarse, esta percepción es mayor para las empresas de menor tamaño.

El incremento de la delincuencia no es ajeno al mundo empresarial. El gráfico 9.21 sugiere que, el 24.2% de las empresas fueron víctimas de algún hecho delictivo, siendo las empresarias las más afectadas. En efecto, el 27.2% de empresarias fue víctima de algún

Gráfico 9.21

Conductores que han sido víctima de algún hecho delictivo que atente contra la seguridad de su empresa

en porcentajes



Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

hecho delictivo, cifra superior en 4.1 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

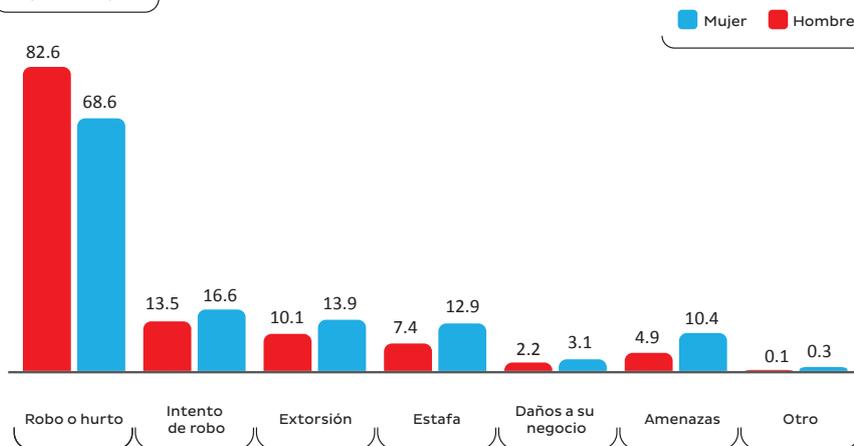
negativamente a las inversiones, pues genera desconfianza en los inversionistas (Rosenthal & Ross, 2010).

Los hechos delictivos más frecuentes que ocurrieron en una empresa fueron tres: robo o hurto, intento de robo, y extorsión. Las estadísticas del gráfico 9.22 muestran que los robos son los delitos más extendidos para los empresarios.

Gráfico 9.22

Empresarios que fueron víctimas de algún hecho delictivo, según tipo de delito

en porcentajes



Nota: Resultados a partir de un *pool de datos* de las ENE 2015 y 2016. 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 2015-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE



LAS TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC) EN EL TEJIDO EMPRESARIAL

Las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) han revolucionado el mundo desde su aparición, pues han facilitado no solo el proceso de producción, sino que además han impulsado 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 ha hecho que las empresas sean cada vez más eficientes y competitivas dado que permiten ahorrar tiempo y reducir costos.

En este apartado, se adoptará la definición de TIC realizada por el INEI (2016). Esta institución 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, etc.) como el software o aplicaciones informáticas que funcionan sobre estos equipos y similares.

Estos tipos de herramientas son económicamente importantes para el desarrollo empresarial. Al respecto, la Comisión de las Comunidades Europeas⁶⁹ (2001) señala que las TIC facilitan la adopción de actividades de innovación y la introducción de cambios organizacionales. Ello debido a que modifican las condiciones de competencia y la estructura de los

mercados pues permiten no solo el incremento de la competitividad, como resultado de las bajas barreras, sino que además favorecen a la creación de nuevos canales para la entrega de productos y servicios.

De acuerdo con el Banco Mundial (2016), las tecnologías digitales⁷⁰, 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 digitalización⁷¹ 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. Asimismo, 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,

⁶⁹ Commission of the European Communities.

⁷⁰ 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.

⁷¹ 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.

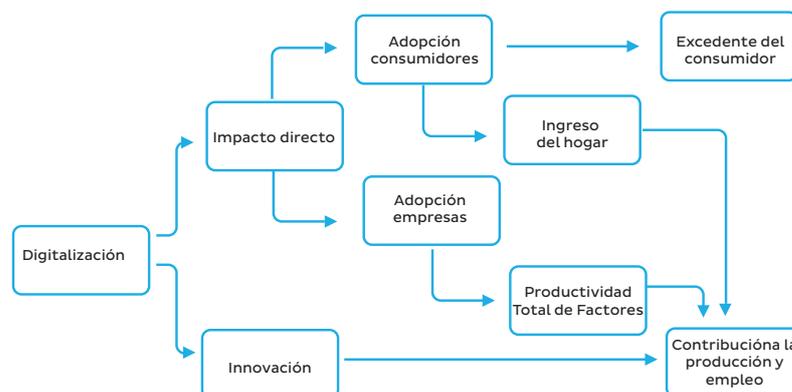
lo que lleva al desarrollo de métodos más productivos para las empresas. Estos mecanismos de transmisión que genera la adopción de TIC pueden ser observados en el siguiente gráfico.

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 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. En la segunda se propone un índice en base a diferentes indicadores relacionados a las TIC, y se analiza su relación con la competitividad empresarial. Finalmente, la tercera 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*.

Con el fin de realizar el análisis correspondiente de las TIC en el tejido empresarial peruano, se utiliza información de la Encuesta Nacional de

Gráfico 10.1

Mecanismo de transmisión del impacto económico de la digitalización en la producción y empleo



Fuente: Katz y Callorda (2015)
Elaboración: PRODUCE – OGEIIE

Casi la totalidad de
empresas formales

95.9%

contó con servicios de
internet a nivel nacional.

10.1. Adopción y uso de TIC

Empresas 2016 (ENE)⁷².

Según Atrostic y Nguyen (2005), 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. En línea con estos autores, CEPAL (2016) indica que el creciente uso y producción de contenidos digitales, la incorporación de 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.

Igualmente, en el World Economic Forum (2015), se menciona que el

impacto de las TIC se extiende más allá de las ganancias de productividad, pues estas actúan como canal de desarrollo y transformación social a través de la mejora en el acceso a servicios básicos, en la conectividad y en la creación de oportunidades de empleo. Así pues, las TIC no solo contribuyen de forma positiva al crecimiento económico, sino que además brindan oportunidades para alcanzar metas de desarrollo.

A saber, según la ENE 2016, casi la mayoría de empresas formales (95.9%) contó con servicios de internet a nivel nacional en el 2015. A nivel sectorial, se encuentra que el 80.2% de empresas que contaron con internet se concentra en Comercio (40.7%) y Servicios (39.5%), mientras que los siguientes sectores concentran el 18.3% subsecuente: Manufactura (11.4%) y Construcción (6.9%). Igualmente, a nivel regional, Lima concentra la mayor proporción de

⁷² Para mayor detalle de la encuesta véase el anexo 05.

Gráfico 10.3

Servicios o actividades que las empresas suelen utilizar con el acceso a internet, 2015

en porcentajes

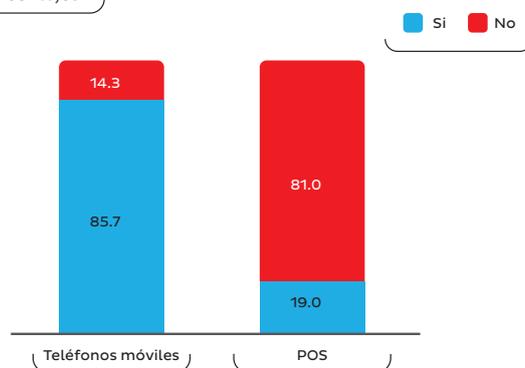


Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 10.4

Utilización de los Servicios de Telefonía Móvil y el Terminal de Pagos (POS), 2015

en porcentajes



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016
Elaboración: PRODUCE OEE

Huaroto y Agüero (2012) realizan una revisión de literatura sobre la relación que existe entre el uso de los móviles dentro de las MYPE en América Latina y encuentran que existe un número importante de autores que encuentran resultados significativos de los servicios celulares sobre el desempeño empresarial. Por ejemplo, Zegarra (2008) encuentra un rol muy importante en el servicio móvil ya que permite facilitar el comercio y producción de los empresarios, mejora la gestión interna del negocio y comunica mejor a los productores, comerciantes y clientes de la zona. En la misma línea, Barrantes et al. (2011) encuentran evidencia del uso de móviles por parte de los empresarios y enfatizan que los efectos positivos son 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.

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 2015, mientras que el 85.7% del total de empresas disponía de teléfonos móviles, solo el 19% usó Terminal de Pago (POS).

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

85.7%

del total de empresas disponía de teléfonos móviles, mientras que solo el 19% usó Terminal de Pago (POS)

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 económicas (INEI, 2016). Al mismo tiempo, observar la adopción de las TIC por parte de los trabajadores es crucial, ya 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 TIC, más aún cuando estos tipos de herramientas pueden generar impactos positivos en el desempeño empresarial.

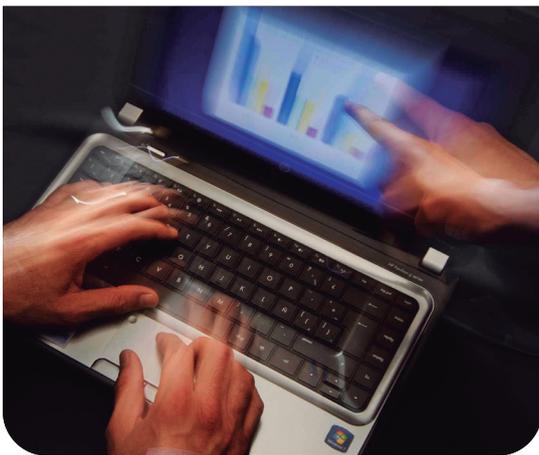
El uso de computadoras y telefonía fija o móvil abarca casi la totalidad

de las empresas. Así, cerca de 9 de cada 10 empresas peruanas utilizan computadoras, telefonía fija o móvil. Un análisis sectorial muestra al sector minería como la más intensiva en estas herramientas, mientras el sector comercio se encuentra ligeramente por debajo de los demás sectores, pero aún conserva un indicador elevado.

Otros tipos de herramientas utilizadas por las empresas son las redes informáticas internas (Intranet) y externas (Extranet), estas herramientas son útiles para compartir información de compradores, proveedores, clientes dentro y fuera de una organización. La adopción y uso de Intranet (14.5%) es mayor al de Extranet (4.4%), y es el sector servicios el que más utiliza estas herramientas, lo cual es lógico dada la ventaja de compartir información de clientes.

En cuanto al uso de página web, se puede mencionar que el 38.9% de las empresas utilizó página web, probablemente con el objetivo de impulsar ventas, obtener publicidad a bajo costo, mejorar el servicio al cliente, entre otros beneficios. El uso de esta herramienta a nivel sectorial evidencia que los sectores de mayor incidencia en este tipo herramientas fueron servicios (51.5%) y manufactura (42.7%).

Finalmente, y tal como se puede observar en el cuadro 10.1, el personal ocupado que hace uso de computadoras e internet abarca un poco más del 50.0% del total de personas ocupadas en la empresa. Estos indicadores son aún mayores en los sectores servicios y comercio. De igual manera, son estos mismos sectores donde las empresas se preocupan más por capacitar a los trabajadores en el uso de TIC.



38.9%

de las empresas utilizó página web, probablemente con el objetivo de impulsar ventas, obtener publicidad a bajo costo, mejorar el servicio al cliente, entre otros beneficios

Cuadro 10.1

Principales indicadores de TIC de las empresas según sector económico, 2015

en porcentajes

Sector económico	Pesca	Minería	Manufactura	Servicios	Construcción	Comercio	Total
Uso de computadora o portátil	87.2	96.8	90.6	94.6	95.2	83.4	89.2
Uso de telefonía fija o móvil	91.6	94.6	87.9	90.5	86.4	85.9	88.0
Intranet	6.2	16.3	12.7	22.9	10.4	8.6	14.5
Extranet	1.8	4.7	2.3	7.0	1.6	3.1	4.4
Página web	14.5	34.5	42.7	51.5	37.4	28.2	38.9
Personal ocupado usan computadoras	35.1	42.8	40.4	56.8	50.2	53.6	52.0
Personal ocupado usan internet	32.5	43.7	42.5	59.8	49.0	53.7	53.0
Personal ocupado capacitado en TIC	15.1	59.1	30.1	36.8	17.8	39.7	36.8

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016.
Elaboración: PRODUCE – OGEIIE

10.2. Índice de TIC y la competitividad empresarial

La adopción y utilización intensa de las TIC, por parte de 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 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) publicó el Informe Global de Tecnología de la Información 2016 que tiene como objetivo medir la capacidad que tienen los países para aprovechar las TIC con el objetivo de aumentar la competitividad y el bienestar. Por ello, el WEF construye un índice que agrupa diversas características como el ambiente regulatorio, político y de negocios, la innovación; así como infraestructura y habilidades sobre TIC, entre otros. La construcción de este índice muestra a Singapur como el país mejor clasificado en el mundo cuando se trata de preparación tecnológica. Finlandia, se encuentra en segundo lugar, seguida por Suecia, Noruega y Estados Unidos.

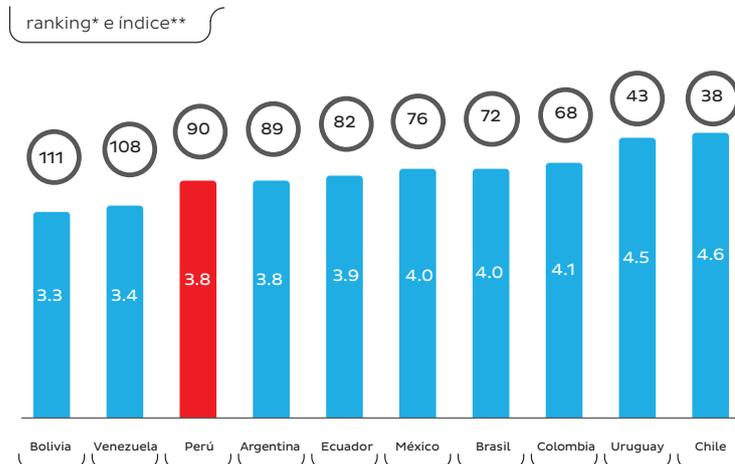
En el 2016, el Perú se mantiene en la misma posición del año anterior (puesto 90), teniendo como aspecto positivo el tener una buena cobertura de red móvil. En Latinoamérica, los países que figuran en la mitad superior del ranking son Chile (38), Uruguay (43), Colombia (68), Brasil (72) y México (76), tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

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

Gráfico 10.5

Ranking e Índice de preparación en red según países sudamericanos, 2016



Nota: (*) Ranking elaborado a partir de 139 países. Se muestra dentro del círculo.
 (**) Índice fluctúa entre 1 y 6, siendo 1 el valor más bajo y 6 el valor más alto.
 Fuente: Informe Global de Tecnología de la Información 2016 - WEF.
 Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

sentido, las estadísticas son útiles, ya que proporcionan una serie de procedimientos y modelos de carácter multivariado que nos 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 han utilizado 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 Katz⁷³ 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 (2011) 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 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 2015, se procederá a la elaboración del índice de adopción y uso de TIC, que por términos prácticos lo llamaremos índice de digitalización.

El método de ACP⁷⁴ tiene el siguiente objetivo: dadas 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

⁷³ "Elaboración de un estudio de evaluación de impacto de la implantación de un arreglo institucional que impulse el desarrollo de las TIC en el Perú"

⁷⁴ No es menester de este pequeño apartado desarrollar la metodología del ACP.

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

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 sólo 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 ha captado 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 sintético⁷⁵, se puede mencionar que el método de ACP asigna pesos relativos a cada una de las variables que contribuyen al 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 descrita⁷⁶, 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.

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:

$\text{Índice}_{normalizado}$

: Valor normalizado del índice.

Índice_{Min}

: Valor mínimo de la variable X

Índice_{Max}

: Valor máximo de la variable X

Por tanto, la lectura del índice de digitalización es la siguiente: valores cercanos a 0 indican que la empresa i se encuentra en niveles bajos de adopción y uso de TIC respecto a

$$\text{Índice}_{normalizado} = \left(\frac{\text{Índice} - \text{Índice}_{Min}}{\text{Índice}_{Max} - \text{Índice}_{Min}} \right) \cdot 100$$

⁷⁵ 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.

⁷⁶ Los resultados del ACP mostraron que los tres principales componentes explican el 80% 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.

otras empresas del país; los valores positivos indican una mejor 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.

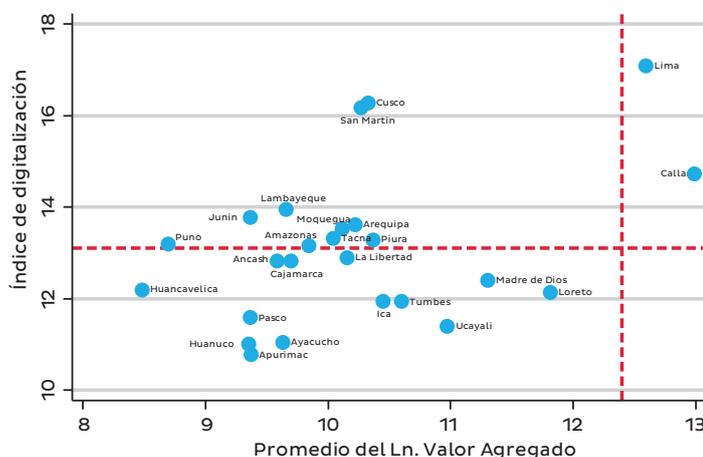
Los resultados obtenidos parecen demostrar que existen diferencias en las medias del índice de digitalización según regiones y sectores económicos. Al respecto, y como era de esperarse, las empresas con mayor penetración en la adopción y uso de TIC desarrollan sus actividades en el sector servicios y 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). Esto a su vez favorece el avance del valor agregado de las empresas en cada una de sus regiones y por ende a nivel nacional. Asimismo, se observa que las regiones con un buen desempeño empresarial, es decir, con un alto nivel del valor agregado y un alto índice de digitalización son Lima y Callao. En contraste, las regiones con reducidos niveles de valor agregado y digitalización fueron Huánuco, Apurímac y Ayacucho.

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 comercio agrupan aquellas empresas con mayor penetración y uso de TIC, mientras los sectores de pesca y minería se encuentran relativamente más rezagados; y (ii) la brecha existente entre sectores es pequeña y se aglomera en los estratos bajos del índice de digitalización. Esto último, induce a diseñar políticas con el objetivo de promover mayor accesibilidad a infraestructura para así estimular a las firmas hacia un mayor uso de las TIC y poder beneficiarse de sus múltiples ventajas.

Gráfico 10.6

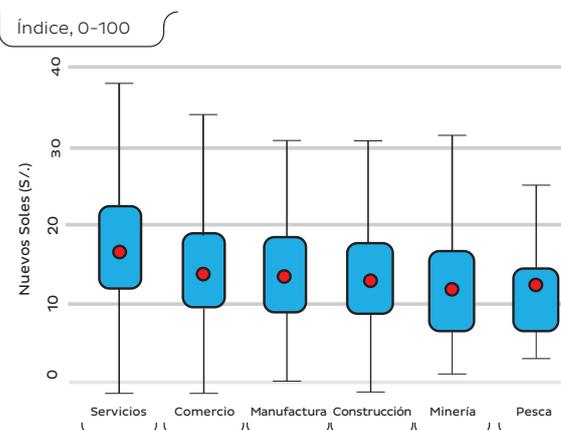
Relación entre índice de digitalización y logaritmo del valor agregado según regiones, 2015



Nota: Se utilizó el deflactor espacial para el cálculo del valor agregado a nivel regional.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016.
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Gráfico 10.7

Desempeño sectorial del índice de digitalización, 2015



Nota: Las casillas de color azul identifican el rango intercuantílico (percentil 25 y 75, respectivamente).
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

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 intensifican la competencia en el mercado lo cual hace propicia la innovación.

Las oportunidades que brindan las tecnologías digitales son también significativas para la población, no solo crean ocasiones de empleo sino también complementan el capital humano. Adicionalmente, permiten que los ciudadanos puedan acceder a los servicios públicos en menor tiempo, fortalecen la capacidad del sector público y sirven para la creación de plataformas en las cuales los ciudadanos sean capaces de abordar problemas de acción colectiva.

Durante el 2015, el 32.0% de empresas formales realizó actividades de promoción comercial, siendo los principales medios para promocionar sus productos la “internet” (40.8%), “reparto de volantes, afiches u otros impresos” (38.4%) y el uso de “Exposiciones o ferias de productos o servicios” (31.1%). 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 alto en el país.

La proporción de empresas con acceso a Internet ascendió a 95.9%, durante el 2015. Asimismo, en el mismo periodo de análisis, alrededor del 38.9% de empresas utilizó página web. Esto parece sugerir que la adopción del comercio electrónico por parte de las empresas, en el país, se encuentra en una primera etapa, pues para considerar que una empresa maneja de manera satisfactoria el comercio electrónico

Gráfico 10.8

Principales medios a través de los cuales las empresas promocionan sus productos o servicios, 2015



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

32.0%

de empresas formales realizó actividades de promoción comercial, siendo los principales medios para promocionar sus productos la “internet” (40.8%), “reparto de volantes, afiches u otros impresos” (38.4%) y el uso de “Exposiciones o ferias de productos o servicios” (31.1%)

Cuadro 10.3

Comercio electrónico, 2015

Uso de Comercio Electrónico	Número de empresas	Porcentaje (%)
Compras por internet	35,707	15.8
Ventas por internet	11,600	5.1
Ventas por internet al exterior	1,629	14.1

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016.
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

5 de cada 100 empresas realizaron ventas por internet. Asimismo, el

14.1%

de las empresas que realizaron ventas por internet lo hicieron al exterior

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.

Por otro lado, solo 5 de cada 100 empresas realizaron ventas por internet. Estas empresas manifestaron que el principal producto vendido a través de esta plataforma fueron productos físicos (72.1%); es decir, productos que fueron pedidos en línea, pero enviados materialmente, y sus principales compradores fueron clientes particulares (74.6%) y empresas (45.3%). Asimismo, el 14.1% de las empresas que realizaron ventas por internet lo hicieron al exterior. Por otro lado, las compras a través de internet tuvieron una mayor presencia respecto a las ventas, puesto que el 15.8% de empresas realizaron compras por internet.

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. En cuanto al comercio electrónico, medido como el ratio entre el valor de ventas efectuadas por internet (compras) respecto al valor de las ventas (compras) por parte de una empresa característica, se puede mencionar que a nivel nacional el ratio es todavía muy bajo, por ejemplo, en el sector Manufactura el 25% de las ventas totales fueron transadas y efectuadas usando el canal vía ventas electrónicas.

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 13.7% de empresas manifiesta haber tenido alguna dificultad o problema en las operaciones de compra por internet. De igual manera, 3 de cada

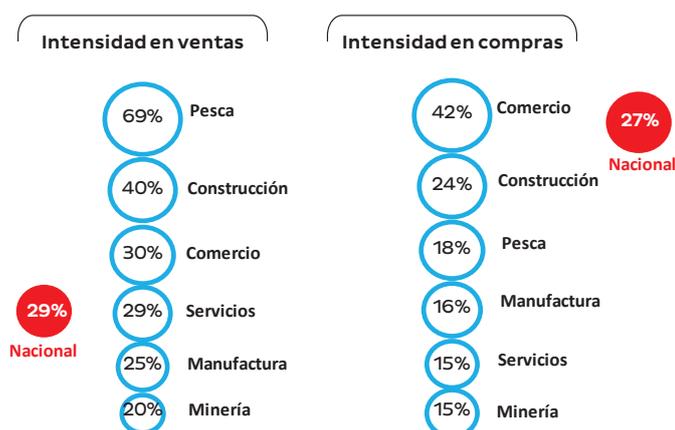
Las compras a través de internet tuvieron una mayor presencia respecto a las ventas, puesto que el

15.8%

de empresas realizaron compras por internet

Gráfico 10.9

Intensidad del comercio electrónico en el Perú, 2015



Nota: los datos son obtenidos a partir de la siguiente pregunta: en el año 2015, aproximadamente, ¿qué porcentaje representaron las ventas (compras) por internet del total de sus ventas?
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2016
Elaboración: PRODUCE-OEE

10 empresas que realizaron ventas por internet manifiestan haber tenido 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.



INFORMALIDAD TRIBUTARIA EN LA MICROEMPRESA

La informalidad es un fenómeno de múltiples dimensiones que puede asociarse con actividades de subsistencia a causa de la falta de empleo asalariado; con la descentralización productiva que transfiere parte de la carga productiva de empresas formales a unidades productivas informales más pequeñas; con los emprendimientos en proceso de maduración que aún carecen de los elementos de formalidad; y con los nuevos emprendimientos que se encuentran en estado embrionario o incipiente (CEPAL, 2014). En ese sentido, resulta 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 romántico⁷⁷, 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 parásito⁷⁸ 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 mercado⁷⁹. Por su parte, la visión dual sostiene que las firmas formales cuentan con características muy diferentes a las de las firmas informales. A saber, se manifiesta, bajo este enfoque, que 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.

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

⁷⁷ *The romantic view*

⁷⁸ *The romantic view*

⁷⁹ Dichos conceptos se encuentran respaldados por los estudios empíricos hechos por The McKinsey Global Institute: Farrell Fuente especificada no válida.

unidades de producción informal no se encuentran registradas en la administración tributaria⁸⁰ (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) el Registro Único del Contribuyentes (RUC), y (II) el módulo de empleo e ingreso de la ENAHO. Ambas bases se complementan al momento de explorar la evolución de



11.1. Estimación del total de las microempresas en el Perú

la informalidad empresarial en el país.

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 y (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 clase⁸¹ y se obtiene así el número de empresas por rango de trabajadores.

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 otra parte, 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

⁸⁰ 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 hace referencia a aquellos empleos que no tienen beneficios que la ley establece (seguridad social, gratificaciones, vacaciones pagadas y otros).

⁸¹ La marca de clase es el punto medio de cada intervalo.

que desarrollan actividades lucrativas. Según este criterio, las secciones⁸² 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 la división 91 (actividades de asociaciones)
- Q: Organizaciones y Órganos extraterritoriales

Finalmente, para denominar el estrato empresarial se considera el número

de trabajadores, de acuerdo con los rangos establecidos por la Ley MYPE del 2008—Ley N° 28015, Decreto Legislativo 1086⁸³. 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

Cuadro 11.1

Estimación del total de microempresas según actividad económica, 2012–2016 (estimación de acuerdo al número de conductores)

Actividad económica	2012	2013	2014	2015	2016
Principal	3,172,781	3,024,891	3,007,031	2,970,972	3,102,563
Secundaria	618,908	593,186	593,122	541,603	573,366
Total	3,791,689	3,618,076	3,600,152	3,512,575	3,675,929

Nota 1: EEL sector de las microempresas comprende a empleadores o patronos de negocio y a independientes con trabajadores no remunerados a su cargo.

Nota 2: El estrato empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores.

Fuente: INEI – ENAHO

Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

11.2. Estimación del número de microempresas informales

trabajadores.

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.

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 2012-2016. 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 34.9% al 46.4% entre los años 2012 y 2016.

Este resultado muestra que, durante el último quinquenio, la proporción de microempresas formales aumentó en casi doce puntos porcentuales. Este aumento, en gran parte, es explicado 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

⁸² Para mayor detalle ver el anexo 1: Criterios para determinar las Mipyme formales, específicamente el criterio denominado “Actividad económica”

⁸³ Se usa el rango de trabajadores para establecer el estrato empresarial puesto que en la base de ENAHO, específicamente en el módulo empleo e ingresos, no contiene la variable de ventas. Por el contrario, dicho módulo sí contiene información sobre el número de trabajadores, lo cual permite establecer el estrato empresarial.

Cuadro 11.2

Número de microempresas formales, 2012-2016

Tamaño empresarial	2012	2013	2014	2015	2016
Microempresa	1,321,992	1,496,320	1,571,121	1,660,224	1,706,655

Nota: El estrato empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

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, aún el 53.6% de las microempresas no están inscritas en Sunat. Además, se registró un ligero

aumento del porcentaje de empresas informales en el 2016, con respecto al 2015, aunque en los últimos cinco años mantuvo una tendencia decreciente.

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)⁸⁴.

El porcentaje de microempresas formales se incrementó del 34.9% al 46.4% entre los años 2012 y 2016

Cuadro 11.3

Estimación del número de microempresas informales, 2012-2016

Año	Número total estimado de microempresas ¹	Microempresas empresas formales	Microempresas informales (estimadas por diferencia)	En porcentajes	
				Formales	Informales
2012	3,791,689	1,321,992	2,469,697	34.9	65.1
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

Nota: el número total de MYPE se estima con información de la ENAHO y el método de conductores. En tanto, el número de MYPE formales proviene del padrón de contribuyente de la Sunat.
1/ Incluye actividad principal y secundaria
Fuente: INEI-ENAHO, Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

⁸⁴ 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.

BIBLIOGRAFÍA

Alvarez, M., & Duran, J. E. (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.

Aparicio, C., Huayta, K., & Bohorquez, D. (s.f.).

Aparicio, C., Huayta, K., & Bohorquez, D. (2016). *Access to Financial Services through Retail Agents and Household Expenditures: Evidence from Peru*.

Arrow, K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *The Review of Economic Studies*, 29(3).

Banco Central de Reserva. (2014). *Memoria 2013*. Lima.

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.

Banerjee, A., & Duflo, E. (Abril de 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

BCRP. (2016). Reporte de Estabilidad Financiera.

BCRP. (2017). Memoria 2016.

BCRP. (2017a). *Síntesis Económica - Diciembre 2016*. Lima: BCRP.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2005). SMEs, Growth, and Poverty: Cross country evidence. *NBER Working Paper*, 11224.

Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30, 2931-2943.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2002). *Financial and Legal Constraints to Firm Growth. Does size matter?* The World Bank. Development Research Group - Finance.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Laeven, L., & Levine, R. (2004). *Finance, firm size, and growth*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

- Berdugo Cotera, E., & Gámez Gutiérrez, J. (2014). Las mujeres emprendedoras colombianas: factores incidentes y caracterización de sus empresas. *Sociedad y utopía: Revista de ciencias sociales*(44), 399-429.
- Bertranou, F., & Maurizio, R. (2011). Empleo independiente: motivaciones para su análisis y principales hallazgos. En Organización Internacional del Trabajo (OIT), *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*.
- BID - BM. (2010). *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe*. Washington.
- Cámaras. (2001). *La creación de empresas en España: Análisis por regiones y sectores*. Recuperado el 15 de Agosto de 2014, de http://www.camaras.org/publicado/estudios/est_emp_966.html
- Centro de Competitividad e Innovación del Estado de Aguascalientes. (24 de 10 de 2016). *Acerca de nosotros: Capacitación Empresarial*. Obtenido de <http://www.cecoi.org.mx/atencion-y-desarrollo-empresarial/capacitacion-empresarial/>
- CEPAL. (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 .
- CEPAL. (2014). *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso del Perú*. Santiago.
- CEPAL. (2016). *Acerca de Microempresas y Pymes*. Obtenido de *Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME)* : <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- CEPAL. (2016). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- Céspedes, N., & Orrego, F. (2014). *Competencia de intermediarios financieros en Perú*. Lima: BCRP.
- Chacaltana, J., & Ruiz, C. (2017). El mercado laboral peruano y el futuro del trabajo. *Revista Internacional y Comparada de Relaciones Laborales y Derecho del Empleo*.
- Di Giovanni, J., Levchenko, A., & Méjean, I. (2014). Firms, destinations, and aggregate fluctuations. *Econometrica*, 1303-1340.
- Diario Gestión. (2017). Los sectores con mayor potencial de crecimiento el 2016. Obtenido de <http://gestion.pe/economia/sectores-mayor-potencial-crecimiento-2016-2165083>
- Díaz, J. (2014). Formalización empresarial y laboral. En R. Infante, & J. Chacaltana (Edits.), *Hacia un desarrollo inclusivo el caso del Perú*. Naciones Unidas.
- Dimelis, S., Giotopoulos, I., & Louri, H. (2017). *Can firms growth without credit? a quantile panel analysis in the Euro Area*.
- Entrepreneur. (Noviembre de 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).
- Fuentelsaz, L., & Montero, J. (2015). ¿Qué hace que algunos emprendedores sean más innovadores? *Universia Business Review*.
- Fundación INCYDE. (2001). *La creación de empresas en España: Análisis por regiones y por sectores*. Madrid.
- Giordano, P., Ramos, A., & Michalczewsky, K. (2017). *Trade Trend Estimates: Latin America and the Caribbean-2017 Edition*.
- Hausmann, Hidalgo et al. (2014). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping paths to prosperity*. Center for International Development, Harvard University.
- Herrera, J., Roubaud, F., & Suárez Rivera, 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.
- Hunt, S. (2000). *A General Theory of Competition: Resources, Competences, Productivity and Economic Growth*. California: Sage Publications, Inc.

INEI. (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 (INEI). (2016). *Perú: Tecnología de información y comunicación en las empresas, EEA 2015*. Lima.

Isgut. (2001). What's Different about Exporters? Evidence from Colombian Manufacturing. *Journal of Development Studies*, pp. 57–82.

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.

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.

Karlan, D., & Zinman, J. (1 de Noviembre de 2007). In Defense of Usury. *Wall Street Journal*. Obtenido de http://www.ncpa.org/sub/dpd/index.php?Article_ID=15217

Klapper, L. (2005). *The Role Of Factoring For Financing Small And Medium Enterprises*. World Bank Policy Research Working Paper 3593, World Bank . Obtenido de <http://documents.worldbank.org/curated/en/844291468321884034/pdf/wps3593.pdf>

Kon, Y., & Storey, D. J. (2003). A Theory of Discouraged Borrowers. *Small Business Economics*, 37-49. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/40229276>

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.

Luna Correa, J. E. (Setiembre de 2012). *Influencia del capital influencia del capital competitividad de las pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. México, México: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.

Markovic, M., & Stemmer, M. (2017). *Firm growth dynamics and financial constraints: evidence from serbian firms*.

Ministerio de la Producción. (2014). *Las MIPYMEs en cifras 2013*. Lima.

Ministerio de la Producción. (2015). *Las Mipyme en cifras 2014*. Lima.

Ministerio de la Producción. (2017). *Las Mipyme en cifras 2015*. Lima.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2006). La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur. Perú: MTPE.

Morón, E., Salgado, E., & Seminario, C. (Mayo de 2012). Financial Dependence, Formal Credit and Firm Informality: Evidence from Peruvian Household Data . IDB Working Paper Series(IDB-WP-288). Obtenido de <https://publications.iadb.org/handle/11319/3969>

OCDE. (2011). *Estudios Económicos de la OCDE: México 2011*. OECD Publishing.

OCDE/CEPAL. (2012). Perspectivas económicas de América Latina 2013. *Políticas de Pymes para el cambio estructural*.

OIT. (2007). *Economía Informal, Trabajadores Independientes y Cobertura de la Seguridad Social en Argentina, Chile y Uruguay*. Santiago.

OIT. (2014). *La transición de la economía informal a la economía formal*.

OMC. (2010). *Informe sobre el Comercio Mundial - El Comercio de los Recursos Naturales*.

OMC. (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.)
- Parkin, M. (2006). *Microeconomía: Versión para América Latina*. México: Pearson Educación.
- Peña, D. (2002). *Análisis de datos multivariantes* (Vol. 24). McGraw-Hill Madrid.
- Pérez Esteve, S., Llopis Sanchis, A., & Llopis Sanchis, 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.
- Quicazán Moreno, C. (2012). *Profundización financiera y su efecto en las firmas en Colombia*. Banco de la República de Colombia.
- Rahaman, M. (2011). Access to financing and firm growth. *Journal of banking & finance*, 709-723.
- Richardson, H. W. (1978). *El Estado de la Economía Regional*. International Regional Science Review.
- Romero, J. (2011). El sector servicios en la economía: el significado de los servicios a empresas intensivos en conocimiento.
- Rosales, Inque, & Mulder. (2015). *Rising concentration in ASOA-Latin American value Chains. Can small firms turn the tide?* ECLAC Books.
- 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. *Polémika-Revista del Instituto de Economía USFQ*, 96-103.
- Salloum, C. D., & Vigier, H. P. (1997). *LOS PROBLEMAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA : LA RELACION BANCOS - PYMES*.
- Shane, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *ORGANIZATION SCIENCE*.
- 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.
- Sunat. (2015). Perú mejora en rubro pago de impuestos en el ranking doing business 2016. *Nota de Prensa N° 220-2015*. Lima.
- Teruel, M., & Segarra, A. (2010). *Firm growth and financial variables in Spanish cities: what is the role of location*.
- Trejos Solórzano, J. D. (2001). *La mujer microempresaria en Nicaragua: Situación y características a finales de los años noventa*.
- Urmeneta, R. (2016). *Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte de las Pymes*. CEPAL.
- Véliz, C. (2016). *Análisis multivariante: métodos estadísticos multivariantes para la investigación*. Lima: Cengage Learning.
- WTO. (2016). *World Trade Report 2016. Levelling the trading field for SMEs*. World Trade Organization.

Anexo 1: Criterios para determinar a las Mipyme formales

Según Ley N° 30056⁸⁵, 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 1,700.
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 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 2016, 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 Tributario⁸⁶. Además, se aplicaron los criterios de selección que a continuación se detallan para determinar el número de Mipyme formales:

RUC vigente

El RUC⁸⁷ 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 2016 (suponiendo que el RUC vigente es una condición necesaria para ser empresa formal).

Renta de tercera categoría

Según la legislación tributaria⁸⁸, 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

⁸⁵ Ley publicada el 2 de julio del 2013 en el diario El Peruano.

⁸⁶ 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.

⁸⁷ 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.

⁸⁸ TUO del Impuesto a la Renta Art. 28 D. S. N° 179-2004-EF publicado el 08-12-2004

a uno de los siguientes regímenes tributarios vigentes:

- Régimen Único Simplificado (RUS)
- Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)
- Régimen General (RG)

Con la aplicación de este segundo criterio 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:

Tipo de contribuyentes seleccionados

Descripción

Persona Natural con Negocio
Sociedad Conyugal
Sucesión Indivisa
Empresa Individual de Resp. Ltda
Sociedad Civil
Sociedad Irregular
Sociedad en Comandita Simple
Sociedad Colectiva
Univers. Centros Educat. y Cult.
Comunidad Campesina, Nativa, Comunal
Cooperativas, Sais, Caps
Empresa de Propiedad Social
Sociedad Anonima
Sociedad en Comandita por Acciones
Soc. Com. Respons. Ltda.
Sociedad Anonima Abierta
Sociedad Anonima Cerrada
Sociedad Minera de Resp. limitada

Actividad económica

Otro criterio de selección aplicado al RUC del 2016 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 CIU⁸⁹ revisión 3.

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 1,737,743 empresas formales para el 2016.

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 - OGEIEE

⁸⁹ International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (abreviada como ISIC)

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 tres 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).

I. Nuevo Régimen Único Simplificado – Nuevo RUS⁹⁰

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 que desarrollan un oficio y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada⁹¹. Los requisitos para acogerse a este régimen son⁹²:

- El monto de los ingresos brutos no debe superar los S/. 360,000 en el transcurso de cada año, o los S/. 30,000 durante algún mes en particular.
- El valor de los activos fijos afectados a la actividad no debe superar los setenta mil Nuevos Soles (S/. 70,000). Los activos fijos incluyen instalaciones, maquinarias, equipos de cualquier índole, etc. No se considera el valor de los predios ni de los vehículos que se requieren para el desarrollo del negocio.
- Las adquisiciones y compras relacionadas con el giro del negocio no deben superar los S/. 360,000 en el transcurso de cada año o los S/. 30,000 durante algún mes.
- 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 las personas naturales y sucesiones indivisas que⁹³:

- Presten el servicio de transporte de carga de mercancías utilizando vehículos que posean una capacidad de carga mayor o igual de 2 TM (Toneladas Métricas).
- Presten el servicio de transporte nacional o internacional de pasajeros.
- Efectúen y/o tramiten algún régimen, operación o destino aduanero, excepto que se trate de contribuyentes:
 - Cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera y realicen importaciones definitivas que no excedan de US \$ 500 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 83° de la Ley General de Aduanas, con sujeción a la normatividad específica que las regule; y/o

⁹⁰ Fuente: Guía Tributaria - Sunat

⁹¹ Según Ley N° 30056 publicada el 2 de julio de 2013

⁹² Artículo 3° del Decreto Legislativo N° 937

⁹³ Numeral 3.2 del artículo 3° del Decreto Legislativo N° 937.

- 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 y los intermediarios de seguros.
 - Sean titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
 - Sean titulares de agencias de viaje, propaganda 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 acogió al 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
- 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 cinco (5) categorías pertenecen sus niveles de ingresos para cumplir con sus obligaciones tributarias.

Categorías del Nuevo RUS

Categorías	Ingresos brutos o adquisiciones mensuales	Cuota mensual (S/.)
1	Hasta S/. 5,000	20
2	Más de S/. 5,000 hasta S/. 8,000	50
3	Más de S/. 8,000 hasta S/. 13,000	200
4	Más de S/. 13,000 hasta S/. 20,000	400
5	Más de S/. 20,000 hasta S/. 30,000	600

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 alguno⁹⁴.

Los casos aplicables para esta categoría especial son los siguientes⁹⁵:

- 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.

- 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.

⁹⁴ Resolución de Superintendencia N° 032-2004/Sunat.

⁹⁵ Artículo 7.2º del Decreto Legislativo N° 937

II. Régimen Especial de Renta – RER⁹⁶

El RER 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.
- Actividades de servicio, entendiéndose como tales a cualquier otra actividad no señalada expresamente en el inciso anterior.

Los requisitos para acogerse a este régimen son⁹⁷:

- Los ingresos netos 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
- El monto acumulado de adquisiciones al año no debe superar los S/. 525,000.
- 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, así como el 18% correspondiente al IGV y al Impuesto de Promoción Municipal.

De la misma manera, existen contribuyentes que se encuentran impedidos⁹⁸ de acogerse al RER y son los que se dediquen a las siguientes actividades⁹⁹:

- 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 y los intermediarios 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 Hidrocarburos¹⁰⁰.
- 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 - CIIU aplicable en el Perú según las normas correspondientes:
 - o Médicos y odontólogos.
 - o Veterinarias.
 - o Jurídicas.
 - o Contabilidad, teneduría de libros y auditoría, asesoramiento en materia de impuestos.
 - o Arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico.
 - o Informática y conexas.
 - o Asesoramiento empresarial y en materia de gestión.

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.
- 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 compras¹⁰¹.

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

⁹⁶ Fuente: Guía Tributaria- Sunat

⁹⁷ Artículos 117 ° al 124 ° del TUO de la Ley de Impuesto a la Renta, modificado por el D.L N° 968 y por el D.L N° 1112

⁹⁸ 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.

⁹⁹ Artículo 118° del D.S.179-2004-EF TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

¹⁰⁰ De acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustible Líquidos y otros productos derivados de Hidrocarburos.

¹⁰¹ 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.

III. Régimen General de Renta – REG¹⁰²

El Régimen General no establece condiciones ni requisitos para acogerse; por lo tanto, cualquier empresa legalmente establecida puede acogerse a este régimen y al IGV.

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 RUS o del RER, 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 empresariales¹⁰³.

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.

¹⁰² Fuente: Guía Tributaria - Sunat

¹⁰³ Artículo 14° del TUO de la Ley 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 2009-2016

En 2009 \ En 2016	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Microempresa	34,361	2,321	36	116	36,834
Pequeña	741	1,226	84	172	2,223
Mediana	7	15	3	28	53
Grande	19	16	2	68	105
Total	35,128	3,578	125	384	39,215

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 2008-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Matriz de transición de empresas nacidas en 2009, desde 2010-2016

En 2010 \ En 2016	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Microempresa	38,187	2,347	51	70	40,655
Pequeña	929	1,457	89	163	2,638
Mediana	19	16	3	29	67
Grande	23	19	6	89	137
Total	39,158	3,839	149	351	43,497

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 2009-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Matriz de transición de empresas nacidas en 2010, desde 2011-2016

En 2011 \ En 2016	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Microempresa	44,083	2,496	45	80	46,704
Pequeña	1,065	1,712	82	138	2,997
Mediana	17	24	5	23	69
Grande	26	31	8	95	160
Total	45,191	4,263	140	336	49,930

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 2010-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Matriz de empresas totales (sobrevivientes y no sobrevivientes)

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2008 hasta 2016

En 2016 En 2008	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	426,166	15,225	272	712	552,599	994,974
Pequeña	13,868	16,370	936	1,655	16,674	49,503
Mediana	317	400	157	591	376	1,841
Grande	679	572	205	3,439	819	5,714

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: Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2008-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2009 hasta 2016

En 2016 En 2009	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	492,307	17,433	300	671	563,524	1,074,235
Pequeña	14,185	18,678	1,083	1,791	14,900	50,637
Mediana	294	404	181	688	318	1,885
Grande	626	489	171	3,618	583	5,487

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 2009-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2010 hasta 2016

En 2016 En 2010	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	563,464	18,364	311	616	555,336	1,138,091
Pequeña	16,557	22,197	1,096	1,626	14,113	55,589
Mediana	341	529	245	641	275	2,031
Grande	669	640	241	4,220	572	6,342

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 2010-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Anexo 4: Cuadros estadísticos de exportación

Monto exportado de las Mipyme según sector económico, 2015-2016

millones de US\$ FOB y participación porcentual

Sector económico	2015		2016	
	Millones US\$ FOB	%	Millones US\$ FOB	%
Agropecuario	538	39.2	533	40.5
Textil	221	16.1	200	15.2
Minero	178	12.9	170	12.9
Pesquero No Tradicional	105	7.7	96	7.3
Agrícola	67	4.9	69	5.3
Químico	53	3.9	46	3.5
Metal-Mecánico	46	3.4	44	3.4
Minería No Metálica	25	1.8	26	2.0
Sidero-Metalúrgico	17	1.2	15	1.1
Pesquero Tradicional	6	0.4	9	0.7
Petróleo y Derivados	1	0.1	1	0.1
Resto	116	8.5	105	8.0
Total general	1,374	100	1,317	100

Fuente: Sunat 2016
Elaboración: PRODUCE – OGEIEE

Número de empresas que dejaron de exportar, 2016

Sector económico	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agrícola	273	132	9	13	427
Agropecuario	20	18	2	5	45
Metal - Mecánico	198	232	22	156	608
Minería No Metálica	15	24	2	27	68
Minería	63	21	0	7	91
Pesca No Tradicional	42	34	1	2	79
Pesca Tradicional	4	4	0	4	12
Petróleo y Derivados	1	2	0	2	5
Químico	65	76	17	44	202
Resto	228	113	9	39	389
Sidero - Metalúrgico	19	39	4	17	79
Textil	345	106	8	23	482
Total	1,273	801	74	339	2,487

Nota: Se consideran aquellas empresas que exportaron en el 2015 pero dejaron de exportar en el 2016

Fuente: Sunat 2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Monto importado por estrato empresarial, según CUODE, 2016

Uso o Destino Económico	Total		Estrato empresarial en porcentaje			
	Millones US\$ CIF	%	Micro Empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Bienes de Consumo	8,404	25.8	2.5	8.5	1.3	87.7
Bienes de Consumo No Duradero	4,553	14.0	2.7	9.4	1.3	86.6
Bienes de Consumo Duradero	3,852	11.8	2.3	7.4	1.3	89.0
Materias Primas y Productos Intermedios	13,669	41.9	1.0	5.4	1.3	92.3
Combustibles, lubricantes y otros conexos	2,414	7.4	0.1	0.6	0.2	99.1
Insumos para la Agricultura	1,273	3.9	0.9	3.1	0.9	95.2
Insumos para la Industria	9,982	30.6	1.2	6.8	1.7	90.3
Bienes de Capital y Materias de Construcción	10,557	32.4	2.1	7.5	1.5	88.9
Materiales de Construcción	984	3.0	2.4	9.6	1.8	86.2
Bienes de Capital para la Agricultura	140	0.4	4.6	12.9	2.2	80.4
Bienes de Capital para la Industria	6,907	21.2	2.3	7.5	1.6	88.6
Equipos de Transporte	2,526	7.7	1.2	6.1	1.3	91.4
Diversos	2	0.0	25.7	57.3	1.9	15.1
Total general	35,037	100	2	7	1	90

Fuente: Sunat 2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

Anexo 5: Características de la Encuesta Nacional de Empresas 2016

La Encuesta Nacional de Empresas 2016 (ENE 2106), 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 2015. La población objetivo está conformada por las empresas formales localizadas en el territorio nacional y que en el año 2015 tuvieron ventas iguales o mayores a 20 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Respecto a la cobertura sectorial, La ENE 2016, 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 226 mil 116 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 20 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 8 mil 523 empresas. El estrato no forzoso (muestral) está conformado por 217 mil 593 empresas, entre medianas, pequeñas y micro empresas.

El tipo de muestra fue probabilística, estratificada, inietápica 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 aplicó el muestreo aleatorio simple con selección independiente por división de la CIIU Revisión 4. Las empresas fueron seleccionadas mediante un procedimiento sistemático simple al azar con arranque aleatorio.

El tamaño de la muestra de la Encuesta Nacional de la Empresa 2015 fue 19 800¹⁰⁴ empresas. La muestra es independiente en cada una de las 81 divisiones de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme Rev. 4. La precisión es no mayor al 12%, 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.

¹⁰⁴ Se debe precisar que para la elaboración del capítulo del Perfil de la mujer empresaria en el tejido empresarial formal se trabajó con aquellas encuestas que estaban completas o incompletas, es decir se eliminó aquellas encuestas cuyo resultado final era ausente, rechazo, no ubicada, y otros. Debido a ello la muestra fue de 15 mil 181 empresas.

Anexo 6: Cuadros estadísticos

Cuadro 1

Microempresas formales, según regiones, 2011-2016

Región	Año					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Amazonas	7,129	7,294	8,145	8,368	9,135	9,802
Áncash	38,822	39,206	42,555	43,112	45,770	46,671
Apurímac	8,729	9,596	11,451	12,950	13,746	14,405
Arequipa	70,658	73,123	82,079	87,371	92,002	93,537
Ayacucho	13,561	14,229	16,361	18,398	20,202	20,863
Cajamarca	26,197	27,293	30,653	31,639	34,569	36,315
Callao	39,749	40,329	46,239	48,892	51,693	52,537
Cusco	44,850	49,248	56,943	60,886	67,539	69,499
Huancavelica	4,895	5,046	5,895	6,315	6,997	7,319
Huánuco	16,106	17,040	19,571	20,443	22,677	24,418
Ica	30,525	32,654	37,230	40,313	42,165	43,484
Junín	44,878	47,135	53,122	55,280	57,713	59,909
La Libertad	64,093	67,371	75,846	80,457	84,681	86,430
Lambayeque	43,678	45,406	51,021	52,003	54,352	56,407
Lima	579,411	597,448	678,536	716,278	752,047	768,764
Loreto	22,275	21,853	24,958	25,801	27,730	28,863
Madre de Dios	6,873	9,067	9,884	10,978	11,277	11,533
Moquegua	9,261	9,262	10,265	10,506	10,862	10,941
Pasco	8,186	8,242	9,468	9,525	10,194	10,503
Piura	48,447	50,489	56,923	59,927	63,019	65,001
Puno	23,869	25,796	29,872	32,080	34,749	36,730
San Martín	21,652	23,143	26,365	27,835	31,592	33,939
Tacna	21,145	22,254	24,664	25,660	26,412	26,875
Tumbes	9,591	9,946	10,835	11,408	12,176	12,352
Ucayali	16,763	17,539	20,897	21,859	24,006	24,974
Total	1,221,343	1,270,009	1,439,778	1,518,284	1,607,305	1,652,071

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 2

Pequeñas formales, según regiones, 2011-2016

Región	Año					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Amazonas	214	239	289	287	305	338
Áncash	1,334	1,501	1,609	1,584	1,359	1,347
Apurímac	220	288	322	344	406	444
Arequipa	2,770	3,180	3,374	3,408	3,545	3,771
Ayacucho	361	476	603	590	625	681
Cajamarca	958	1,167	1,220	1,258	1,197	1,300
Callao	2,011	2,197	2,214	2,231	2,278	2,284
Cusco	1,180	1,440	1,607	1,509	1,554	1,632
Huancavelica	79	118	129	118	123	125
Huánuco	487	565	674	717	693	767
Ica	1,275	1,469	1,580	1,509	1,453	1,462
Junín	1,205	1,374	1,505	1,537	1,598	1,617
La Libertad	2,468	2,829	3,010	2,999	3,110	3,306
Lambayeque	1,402	1,604	1,637	1,579	1,625	1,651
Lima	37,890	41,473	42,157	42,827	43,709	44,133
Loreto	1,147	1,260	1,342	1,413	1,385	1,341
Madre de Dios	320	499	460	367	420	480
Moquegua	213	250	256	253	268	264
Pasco	251	310	338	324	303	340
Piura	1,942	2,097	2,210	2,193	2,313	2,249
Puno	803	1,008	1,051	1,095	1,172	1,235
San Martín	838	931	1,015	1,103	1,149	1,195
Tacna	668	700	735	714	705	741
Tumbes	286	331	341	334	340	327
Ucayalí	849	937	1,030	1,020	1,029	1,055
Total	61,171	68,243	70,708	71,313	72,664	74,085

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 3

Medianas formales, según regiones, 2011-2016

Región	Año					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Amazonas	10	10	14	11	12	9
Áncash	43	40	35	52	38	33
Apurímac	3	1	10	8	5	11
Arequipa	92	114	103	100	104	97
Ayacucho	13	15	12	22	21	24
Cajamarca	24	32	39	35	37	32
Callao	93	82	84	98	92	92
Cusco	40	32	38	38	41	42
Huancavelica	2	2	1	2	1	3
Huánuco	16	20	16	17	15	28
Ica	43	31	34	39	39	36
Junín	43	42	48	43	55	42
La Libertad	65	79	88	91	80	86
Lambayeque	51	56	51	52	46	53
Lima	1,537	1,626	1,679	1,714	1,808	1,730
Loreto	43	42	38	53	43	43
Madre de Dios	21	21	20	14	21	17
Moquegua	2	6	5	7	8	10
Pasco	2	3	6	7	7	8
Piura	60	53	62	84	80	75
Puno	26	38	30	29	66	40
San Martín	23	23	25	36	31	38
Tacna	26	28	22	21	15	25
Tumbes	8	13	13	12	10	12
Ucayali	39	42	47	50	37	35
Total	2,325	2,451	2,520	2,635	2,712	2,621

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 4

Mipyme formales por sectores económicos, según estrato empresarial, 2011-2016

Año	Tamaño	Agropecuario	Pesca	Minería	Manufactura	Construcción	Comercio	Servicios
2011	Micro	20,829	3,003	6,210	121,746	35,533	574,529	459,493
	Pequeña	1,702	779	701	7,132	3,653	26,401	20,803
	Mediana	66	31	44	311	141	1000	732
2012	Micro	20,459	2,775	7,802	123,764	34,830	600,361	480,018
	Pequeña	1,770	639	939	7,687	4,690	28,774	23,744
	Mediana	69	23	52	280	142	1,058	827
2013	Micro	22,241	2,939	8,704	136,607	42,027	665,175	562,085
	Pequeña	1,810	687	877	7,639	5,166	28,135	26,394
	Mediana	80	30	39	260	185	1,048	878
2014	Micro	21,833	3,011	12,764	137,745	43,648	691,164	608,119
	Pequeña	1,943	503	722	7,457	5,309	28,088	27,291
	Mediana	103	25	44	297	193	1,047	926
2015	Micro	22,165	2,813	12,767	140,908	50,004	715,500	663,148
	Pequeña	1,926	663	843	7,531	4,882	28,704	28,115
	Mediana	93	21	59	293	197	1,091	958
2016	Micro	21,852	2,838	10,673	143,693	52,814	731,643	688,558
	Pequeña	1,942	635	833	7,600	5,087	29,445	28,543
	Mediana	114	22	56	291	192	1,039	907

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 5

Evolución de las empresas formales por estrato empresarial, 2011-2016

Año	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Grande	Total
2011	1,221,343	61,171	2,325	7,285	1,292,124
2012	1,270,009	68,243	2,451	7,908	1,348,611
2013	1,439,778	70,708	2,520	8,306	1,521,312
2014	1,518,284	71,313	2,635	8,388	1,600,620
2015	1,607,305	72,664	2,712	8,781	1,691,462
2016	1,652,071	74,085	2,621	8,966	1,737,743

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 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 6

Empresas formales por estrato empresarial, según regiones, 2016

Región	Estrato empresarial				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Amazonas	9,802	338	9	22	10,171
Áncash	46,671	1,347	33	69	48,120
Apurímac	14,405	444	11	19	14,879
Arequipa	93,537	3,771	97	292	97,697
Ayacucho	20,863	681	24	32	21,600
Cajamarca	36,315	1,300	32	90	37,737
Callao	52,537	2,284	92	352	55,265
Cusco	69,499	1,632	42	107	71,280
Huancavelica	7,319	125	3	4	7,451
Huánuco	24,418	767	28	41	25,254
Ica	43,484	1,462	36	125	45,107
Junín	59,909	1,617	42	100	61,668
La Libertad	86,430	3,306	86	275	90,097
Lambayeque	56,407	1,651	53	127	58,238
Lima	768,764	44,133	1,730	6,423	821,050
Loreto	28,863	1,341	43	111	30,358
Madre de Dios	11,533	480	17	48	12,078
Moquegua	10,941	264	10	20	11,235
Pasco	10,503	340	8	14	10,865
Piura	65,001	2,249	75	184	67,509
Puno	36,730	1,235	40	236	38,241
San Martín	33,939	1,195	38	100	35,272
Tacna	26,875	741	25	58	27,699
Tumbes	12,352	327	12	25	12,716
Ucayali	24,974	1,055	35	92	26,156
Total	1,652,071	74,085	2,621	8,966	1,737,743

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 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 7

Mipyme formales, según regiones, 2011-2016

Región	Año					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Amazonas	7,353	7,543	8,448	8,666	9,452	10,149
Áncash	40,199	40,747	44,199	44,748	47,167	48,051
Apurímac	8,952	9,885	11,783	13,302	14,157	14,860
Arequipa	73,520	76,417	85,556	90,879	95,651	97,405
Ayacucho	13,935	14,720	16,976	19,010	20,848	21,568
Cajamarca	27,179	28,492	31,912	32,932	35,803	37,647
Callao	41,853	42,608	48,537	51,221	54,063	54,913
Cusco	46,070	50,720	58,588	62,433	69,134	71,173
Huancavelica	4,976	5,166	6,025	6,435	7,121	7,447
Huánuco	16,609	17,625	20,261	21,177	23,385	25,213
Ica	31,843	34,154	38,844	41,861	43,657	44,982
Junín	46,126	48,551	54,675	56,860	59,366	61,568
La Libertad	66,626	70,279	78,944	83,547	87,871	89,822
Lambayeque	45,131	47,066	52,709	53,634	56,023	58,111
Lima	618,838	640,547	722,372	760,819	797,564	814,627
Loreto	23,465	23,155	26,338	27,267	29,158	30,247
Madre de Dios	7,214	9,587	10,364	11,359	11,718	12,030
Moquegua	9,476	9,518	10,526	10,766	11,138	11,215
Pasco	8,439	8,555	9,812	9,856	10,504	10,851
Piura	50,449	52,639	59,195	62,204	65,412	67,325
Puno	24,698	26,842	30,953	33,204	35,987	38,005
San Martín	22,513	24,097	27,405	28,974	32,772	35,172
Tacna	21,839	22,982	25,421	26,395	27,132	27,641
Tumbes	9,885	10,290	11,189	11,754	12,526	12,691
Ucayali	17,651	18,518	21,974	22,929	25,072	26,064
Total	1,284,839	1,340,703	1,513,006	1,592,232	1,682,681	1,728,777

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 2011-2016

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 8

Mipyme formales por ventas anuales en rangos de UIT, según región, 2016

Departamento	Rango de ventas UIT anuales						Total de Mipyme
	Hasta 13 UIT]13-75]]75-150]]150-850]]850-1700]]1700-2300]	
Amazonas	7,767	1,721	314	294	44	9	10,149
Áncash	38,167	7,208	1,296	1,196	151	33	48,051
Apurímac	11,601	2,377	427	396	48	11	14,860
Arequipa	70,898	19,336	3,303	3,347	424	97	97,405
Ayacucho	16,979	3,328	556	598	83	24	21,568
Cajamarca	29,013	6,237	1,065	1,138	162	32	37,647
Callao	41,007	9,772	1,758	2,009	275	92	54,913
Cusco	55,244	12,475	1,780	1,459	173	42	71,173
Huancavelica	6,297	892	130	117	8	3	7,447
Huánuco	19,328	4,376	714	683	84	28	25,213
Ica	34,022	8,124	1,338	1,293	169	36	44,982
Junín	48,489	9,946	1,474	1,449	168	42	61,568
La Libertad	67,264	16,342	2,824	2,915	391	86	89,822
Lambayeque	44,152	10,729	1,526	1,449	202	53	58,111
Lima	577,911	158,130	32,723	37,846	6,287	1,730	814,627
Loreto	22,001	5,633	1,229	1,176	165	43	30,247
Madre de Dios	8,940	2,210	383	396	84	17	12,030
Moquegua	8,768	1,832	341	239	25	10	11,215
Pasco	8,516	1,686	301	314	26	8	10,851
Piura	51,532	11,598	1,871	1,987	262	75	67,325
Puno	29,201	6,444	1,085	1,055	180	40	38,005
San Martín	26,550	6,220	1,169	1,045	150	38	35,172
Tacna	20,390	5,683	802	664	77	25	27,641
Tumbes	9,758	2,291	303	292	35	12	12,691
Ucayali	18,746	5,251	977	911	144	35	26,064
Total	1,272,541	319,841	59,689	64,268	9,817	2,621	1,728,777

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 9

Empresas formales por estrato empresarial, según sección CIU, 2016

Sección	Descripción de la sección CIU	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	21,852	1,942	114	347	24,255
B	Pesca	2,838	635	22	80	3,575
C	Explotación de minas y canteras	10,673	833	56	404	11,966
D	Industrias manufactureras	143,693	7,600	291	1,336	152,920
E	Suministro de electricidad, gas y agua	1,418	148	10	93	1,669
F	Construcción	52,814	5,087	192	456	58,549
G	Comercio	731,643	29,445	1,039	3,367	765,494
H	Hoteles y restaurantes	123,174	2,888	51	148	126,261
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	128,142	8,751	293	919	138,105
J	Intermediación financiera	3,202	341	21	174	3,738
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	217,007	11,234	385	1,247	229,873
M	Enseñanza(privada)	14,910	1,016	27	89	16,042
N	Servicios sociales y de salud	23,297	1,136	35	114	24,582
O	Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	177,408	3,029	85	192	180,714
Total		1,652,071	74,085	2,621	8,966	1,737,743

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 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Cuadro 10

Mipyme formales por rango de trabajadores, según regiones, 2016

Departamento	Rango de trabajadores							Total de Mipyme
	[0 5]	[6 10]	[11 20]	[21-50]	[51-100]	[101 - 200]	201 a más	
Amazonas	10,029	68	31	18	1	2	0	10,149
Áncash	47,168	490	259	93	26	13	2	48,051
Apurímac	14,732	71	34	21	1	1	0	14,860
Arequipa	94,224	1,809	837	392	112	25	6	97,405
Ayacucho	21,349	126	51	28	13	1	0	21,568
Cajamarca	36,912	389	199	106	32	9	0	37,647
Callao	52,948	1,012	600	253	72	23	5	54,913
Cusco	70,123	623	254	111	48	10	4	71,173
Huancavelica	7,391	35	8	9	4	0	0	7,447
Huánuco	24,794	251	115	38	13	1	1	25,213
Ica	43,943	636	272	96	21	10	4	44,982
Junín	60,788	455	210	81	22	11	1	61,568
La Libertad	87,239	1,454	736	281	77	31	4	89,822
Lambayeque	56,831	803	317	109	38	11	2	58,111
Lima	782,577	16,655	9,414	4,337	1,188	340	116	814,627
Loreto	29,514	418	222	53	27	10	3	30,247
Madre de Dios	11,817	133	57	21	2	0	0	12,030
Moquegua	10,937	158	70	28	17	3	2	11,215
Pasco	10,677	93	48	28	5	0	0	10,851
Piura	65,621	981	446	205	55	10	7	67,325
Puno	37,553	248	121	65	13	5	0	38,005
San Martín	34,527	400	173	50	18	3	1	35,172
Tacna	27,160	280	120	65	14	2	0	27,641
Tumbes	12,502	123	44	17	5	0	0	12,691
Ucayali	25,487	335	165	53	17	3	4	26,064
Total	1,676,843	28,046	14,803	6,558	1,841	524	162	1,728,777

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011-2016
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE



MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN
Calle Uno Oeste N° 060, Urb. Córpac – San Isidro – Perú
Central telefónica: 616-2222
www.produce.gob.pe