



PERÚ

Ministerio
de la Producción

LAS **MIPYME** EN CIFRAS **2015**





PERÚ

Ministerio
de la Producción

LAS **MIPYME** EN CIFRAS 2015



LAS MIPYME EN CIFRAS 2015

Editado por:

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

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

www.produce.gob.pe

1ra Edición, Junio 2017

HECHO EL DEPOSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ N° 2017 - 06704

Se terminó de imprimir en Junio del 2017 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

Directora General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos

Lourdes del Pilar Álvarez Chávez

Director de Estudios Económicos

Renzo José Figueroa Palomino

Equipo Técnico

Julio Cesar Ortiz Berrú

María del Pilar Céspedes Dávalos

Daniel Jesús Vargas Canchan

Humberto Bruno Lozada Sanjinez

Yngrid Nelly Coronado Ayala

María Alejandra Barrientos Chavez

Eddy Santiago Zevallos Quispe

Dirección de arte

Paloma Maturana Palma

Apoyo Administrativo

Hilda Janett Lamas Estabridis

Fotografía

Oficina de Imagen Institucional del Ministerio de la Producción

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos

Oficina de Estudios Económicos

Diciembre - 2016

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

Teléfono: 616 2222

www.produce.gob.pe

Lima 27 - Perú

Índice

Introducción	6
Definiciones	8
Infografía	10
1. La economía en el periodo 2011 - 2015	12
2. Caracterización de las Mipyme formales	22
2.1. La importancia de las Mipyme	22
2.2. Mipyme según estrato empresarial	24
2.3. Mipyme según tipo de contribuyente	28
2.4. Mipyme según régimen tributario	31
2.5. Mipyme según ventas	38
2.6. Mipyme según número de trabajadores	40
2.7. Distribución sectorial de las Mipyme	41
2.8. Distribución espacial de las Mipyme	48
3. Las Mipyme y el empleo	54
3.1. Características generales del empleo en las Mipyme	55
3.2. Los salarios en las Mipyme	64
4. El trabajador independiente o autónomo	68
5. Dinámica empresarial	90
5.1. Experiencia de las empresas en el mercado	91
5.2. Tasa de entrada (creación)	95
5.3. Tasa de salida (mortalidad)	104
5.4. Tasa de empresarialidad	111
5.5. Matriz de transición	114
5.6. Análisis de supervivencia en la industria manufacturera	120
6. El financiamiento a las Mipyme	124
6.1. La oferta de financiamiento a las Mipyme	124
6.2. La demanda de financiamiento de las Mipyme	142
7. Comercio exterior y las Mipyme	150
7.1. Exportaciones	151
7.1.1. Intensidad tecnológica de las exportaciones	159
7.1.2. Análisis de los productos exportados según estrato empresarial	162
7.1.3. Complejidad de las exportaciones	168
7.2. Importaciones	175
7.2.1. Importaciones de acuerdo a la clasificación de uso o destino económico (CUODE)	180
7.2.2. Importaciones de acuerdo al país de origen	182

8. Perfil de la mujer empresaria	190
8.1. Percepciones de los conductores	217
9. Informalidad tributaria en la microempresa	222
9.1. Estimación del total de microempresas en el Perú	222
9.2. Estimación del número de microempresas informales	225
Bibliografía	228
Anexos	234
Anexo 1: Criterios para determinar a las Mipyme formales	234
Anexo 2: Regímenes Tributarios	238
Anexo 3: Resultados adicionales de la matriz de transición	243
Anexo 4: Monto exportado de las Mipyme según sector económico, 2014 - 2015	246
Anexo 5: Número de empresas que dejaron de exportar, 2015	247
Anexo 6: Índice de complejidad promedio y participación del valor FOB de las exportaciones a China y EE.UU. según sector económico	248
Anexo 7: Monto importado por estrato empresarial, según CUODE, 2015	249
Anexo 8: Características de la Encuesta Nacional de Empresas 2015	250
Anexo 9: Cuadros estadísticos	252

Introducción

La actividad empresarial representa la fuente creadora de riqueza y generadora de empleo. Esta difiere entre sectores, regiones y países, constituyéndose como un factor determinante del dinamismo económico para promover el desarrollo y el crecimiento de un país. Por ello, fomentar la creación y consolidación de las empresas es clave en la política económica de numerosos países del mundo (Fundación INCYDE, 2001).

En Perú, el tejido empresarial formal está conformado en un 99.5% por micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme¹). Este segmento está conformado por importantes agentes económicos que dinamizan y contribuyen al desarrollo económico del país. Una parte significativa de la población y de la economía depende 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 constituyen un segmento bastante dinámico en cuanto a sus tasas de creación y cierre; pero es igualmente heterogéneo 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 a la internacionalización de estas empresas, se ha planteado el importante desafío de construir un sistema de información que incorpore un conjunto de indicadores capaces de fortalecer la formulación, implementación, monitoreo y evaluación de las intervenciones públicas de desarrollo productivo que orienten programas y acciones que sean capaces de impactar en el desarrollo económico del país.

Para el diseño de políticas de apoyo a las Mipyme es necesario considerar alternativas adicionales para establecer mecanismos de coordinación institucional, fomentar el desarrollo de vínculos públicos y privados y buscar la continuidad de los programas para generar mayores capacidades en las instituciones y acumular nuevos aprendizajes.

En este contexto, este informe, que se publica anualmente, pretende dar una visión amplia de la situación de las Mipyme peruanas, con énfasis en aquellas que son formales, a partir de la información disponible en registros y encuestas administrativas. Así, contiene estadísticas clave de las Mipyme sobre su composición, distribución geográfica y sectorial, desempeño, entre otros.

El presente estudio está estructurado en nueve capítulos:

- **Capítulo I:** ofrece un panorama general de la economía peruana en el último quinquenio, para poner en contexto la situación de las Mipyme.

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

- **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:** esta sección analiza el desarrollo del empleo por el lado de las empresas del sector privado.
- **Capítulo IV:** analiza a los trabajadores independientes a partir de 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 V:** 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 VI:** 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 VII:** 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 VIII:** 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, 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.

Los capítulos mencionados hacen referencia a las empresas formales desde el punto de vista tributario (por la disponibilidad de información estadística).

- **Capítulo IX:** 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 esencial para el diagnóstico y propuesta de políticas vinculadas a las Mipyme. Al mismo tiempo, muestran la necesidad de mejorar los sistemas de información que aún existen y de seguir profundizando la comprensión del rol que estas empresas tienen en el proceso de crecimiento y desarrollo económico del país.

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, según Ley N° 30056

	Microempresa	Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT)
	Pequeña empresa	Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT
	Mediana empresa	Ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT

Fuente: Ley N° 30056

Elaboración: PRODUCE - OEE



LAS MIPYME EN 2015

MIPYME FORMALES SEGÚN SECTOR

En miles

511.4

Comercio al por menor

180.7

Comercio al por mayor

DATOS CLAVES



personas de la PEA ocupada son conductoras de una Mipyme formal

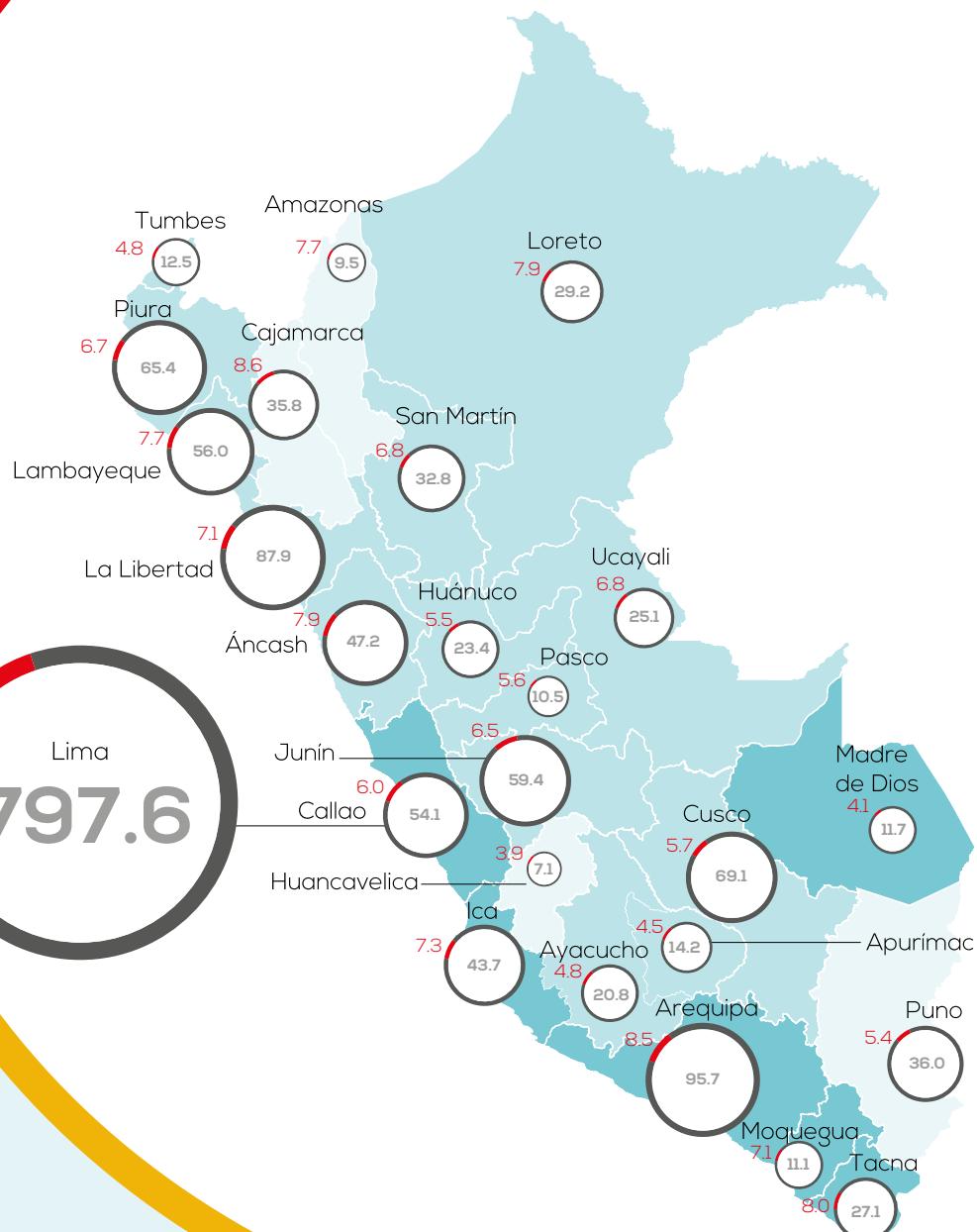


56.2%
de los trabajadores independientes iniciaron su negocio por cuenta propia

En el 2015
12 de cada 100
Mipyme formales eran nuevas

28.2%
de los 192 mil 762 conductores de empresas formales en el 2015 fueron mujeres

MIPYME POR REGIÓN



291.0

Otros

Rango de tasa de empresarialidad

Menor o igual a 5	22.7
Mayor a 5 y menor o igual a 10	23.8
Mayor a 10	53.2

NÚMERO TOTAL DE MIPYME

1,691,462

Sólo
7.20%
accede al sistema financiero regulado

118.0
Hoteles y restaurantes

159.4

Otras actividades de servicios



PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYME FORMALES

Estrato empresarial (edad promedio en años)	Distribución (% del total de empresas formales)	Persona natural Persona jurídica	Número de exportadores
Microempresa (6,2)	95.0	73.2 26.8	2,636
Pequeña empresa (8,3)	4.3	14.3 85.7	2,365
Mediana empresa (11,4)	0.2	4.3 95.7	291

MIPYME FORMALES POR RANGO DE TRABAJADORES, SEGÚN RANGO DE VENTAS, 2015

Cifras en número de empresas

Rango de trabajadores	Rango de ventas (en UIT)					
	[0-5]	[6-10]	[11-20]	[21-50]	[51-100]	Mayor a 100
Hasta 5	902,776	1,105	443	298	95	36
<5-13]	324,428	612	98	31	7	6
<13- 50]	266,499	4,092	661	151	13	10
<50- 150]	94,075	8,860	2,411	519	60	19
<150- 500]	34,033	9,276	5,729	2,097	370	57
<500-1700]	7,887	4,101	4,759	2,932	1,045	378
<1700-2300]	546	442	677	507	340	200

 **59%**
de las microempresas no están inscritas en Sunat

 **166**
mil soles fue la deuda promedio de una microempresa



Al cierre del **2015**, más de 8 mil microempresas tenían deudas en situación de pérdida



43%
de la PEA del estrato microempresarial se encuentra en el sector Agropecuario



54.1%
del valor de las exportaciones de las microempresas fueron bienes industrializados

Capítulo

1

La Economía en el periodo 2011 - 2015

La actividad económica, medida a través de la tasa de crecimiento del PBI, muestra que, en el último quinquenio, la economía peruana creció a una tasa promedio anual de 4.8%, superior al crecimiento alcanzado por América Latina y el Caribe (-3.4%)², siendo esta una buena noticia para el país. A pesar del escenario internacional adverso, Perú revirtió el periodo de desaceleración económica con un crecimiento anual de 3.3% en el 2015, incluso mayor al desempeño de la economía mundial (3.1%) en el mismo año. El crecimiento de la economía peruana en el último año fue impulsado por los sectores primarios, principalmente por la mayor producción minera de cobre y el inicio de operaciones de Constancia y las Bambas (BCRP, 2016).

El desempeño macroeconómico peruano puede explicarse por las buenas (malas) políticas o por la buena (mala) suerte (Mendoza, 2013). Por un lado, las buenas (malas) políticas se refieren a políticas macroeconómicas de corto plazo; mientras que, por otro lado, la buena (mala) suerte se asocia con el contexto internacional. En los últimos cinco años, la buena suerte se terminó debido a que los países de América Latina y el Caribe vienen experimentando un periodo de ajuste luego del boom del crédito e inversión, la atenuación en el crecimiento de China, la salida de capitales

desde países emergentes y el retroceso de los precios de las materias primas (FMI, 2016). En ese sentido, se puede observar un ejemplo de la enorme importancia del contexto internacional en la economía local mediante un estudio del Banco Mundial, el cual sostiene que una desaceleración de la economía china de 1 punto porcentual (p.p.) está asociada con una reducción de 1.9 p.p. en el crecimiento de la economía peruana (Banco Mundial, 2016).

A partir de lo anterior, se observa que las políticas macroeconómicas de corto plazo y la manera en que se enfrentan a escenarios adversos son las acciones que explican el buen desempeño del último lustro. Puntualmente, el enfoque va hacia los fundamentos de la economía peruana como son, principalmente, las sólidas reservas internacionales, el crecimiento del PBI y la baja tasa de inflación. En el 2015, las reservas internacionales alcanzaron la cifra de US\$ 61,485 millones, monto menor en US\$ 823 millones con respecto al año previo. Aun así, las reservas internacionales, las cuales reflejan la capacidad de respuesta del país ante circunstancias internacionales adversas, mantienen niveles que permiten una estabilidad macroeconómica.

² International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, Abril 2016.

Como consecuencia del mantenimiento de los fundamentos de la economía peruana, el PBI potencial se incrementó de 4.4% a 4.8% entre 2014 y 2015, con lo cual se expande la capacidad máxima de producción de bienes y servicios. Sumado a ello, la brecha del producto (PBI real y PBI potencial), que mide la magnitud del esfuerzo que se debe realizar en la economía, se ha reducido en los últimos años (Céspedes, 2015). Asimismo, la aplicación progresiva de reformas estructurales referidas al fortalecimiento del capital humano, infraestructura, diversificación productiva, simplificación administrativa e inclusión social ayudaron a mejorar la economía en su totalidad.

Con respecto al buen desempeño de los sectores primarios, como minería, pesca y agropecuario, estos explicaron el crecimiento del último año. Es así que el sector pesca ha tenido un crecimiento sobresaliente de 15.9%; sin embargo, este sector aporta el 0.4% del PBI nacional. Dicho crecimiento responde a la mayor extracción de anchoveta, la cual aumentó en 60.3% respecto del año previo. Por otro lado se tiene al sector minero, el cual aporta el 12.4% a la actividad económica nacional y que en el último año registró un crecimiento de 9.3%, revirtiendo así su caída de 0.9% en el 2014. La mayor producción minera de cobre en los yacimientos de Antamina, Toromocho, Antapacay y Cerro Verde, y el inicio de las operaciones de Constancia y Las Bambas explica el crecimiento del sector. Con respecto al sector agropecuario, este ha registrado un avance de 2.8% en el 2015, mayor al crecimiento del 2014 (1.9%). Los productos

que han impulsado este sector han sido aquellos orientados al mercado interno como el arroz, que en el último año creció 7.9%, dejando atrás la caída de 4.9% en el año anterior. La recuperación en este año para el arroz se sustenta por las mejoras en las condiciones hidrobiológicas y térmicas que permitieron sembrar una mayor área y tener mayores rendimientos (BCRP, 2016).

En cuanto a la actividad manufacturera, la cual aporta el 13.5% del PBI nacional, se registra una caída de 1.7%, acumulando dos años consecutivos de desempeño negativo. Este resultado se basa en la caída de 2.7% del sector manufacturero no primario en el último año; mientras que el sector de manufactura primaria se incrementó en 1.7% en el mismo año, frenando la caída en la producción de la actividad. Entre los factores que impulsaron esta caída se encuentra la menor demanda de insumos, de bienes destinados a inversión, como maquinarias, y a la contracción de la demanda de textiles por parte de los socios comerciales³.

Por el lado de los sectores no primarios, el desempeño en el último año ha sido positivo, destacando el avance de 6.2% para el sector de electricidad y agua. En el caso del sector construcción, el desempeño negativo (-5.9%) está asociado al lento avance del gasto en inversión pública de los gobiernos sub-nacionales, a la culminación de grandes proyectos y a la menor demanda en el mercado inmobiliario⁴.

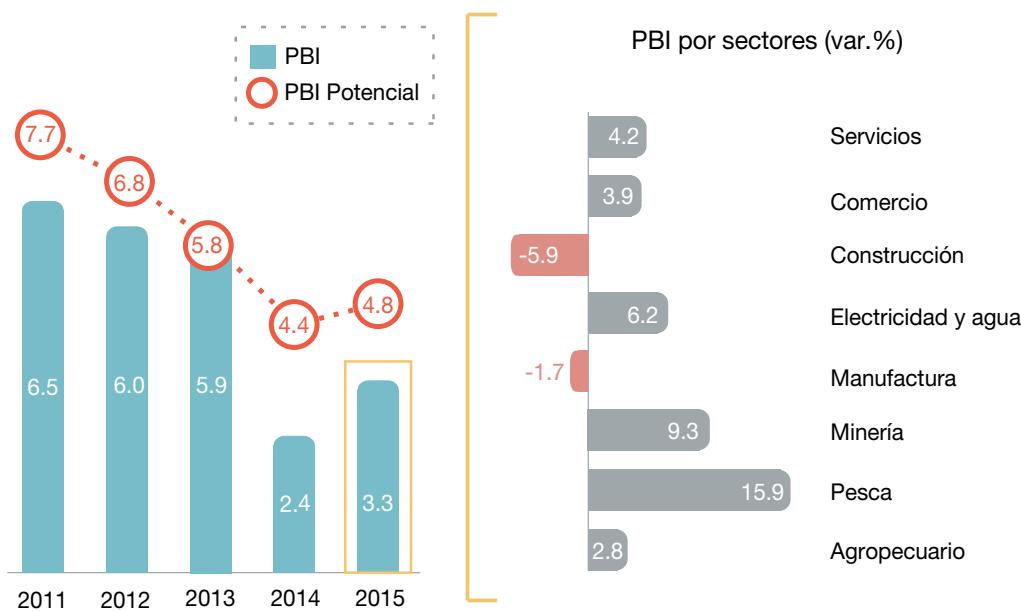
³ BCRP, *op. cit.*

⁴ Ib . Nota 3.

Gráfico 1.1

Evolución del PBI, 2011 - 2015

(variación porcentual)



Fuente: BCRP
Elaboración: PRODUCE - OEE

Desagregando el análisis del PBI por el tipo de gasto, en el siguiente cuadro se aprecia que el PBI sigue un patrón similar al de la demanda interna en los últimos años. Se evidencia que, año tras año, el crecimiento de la demanda interna se ha venido reduciendo, llegando al mínimo en el 2014 (2.2%); luego, se revirtió la tendencia en el año siguiente (2.9%). La explicación a la desaceleración de la demanda interna está asociada a la reducción de la inversión privada, la cual pasó de 10.8% en 2011 a -4.4% en el 2015. Por otro lado, las exportaciones e importaciones se han venido deteriorando producto del escenario internacional adverso. Pese a ello, en el último año, ambas variables de

comercio exterior han revertido su tendencia con tasas de crecimiento de 3.5% y 2.2%.

En el 2015, los principales indicadores que contribuyeron en la actividad económica nacional fueron el consumo público (3.4%) y el privado (9.5%), mientras que los demás componentes de la demanda interna han registrado variaciones negativas. Para graficar la caída consecutiva de la inversión privada, vale tomar en cuenta que las inversiones en el sector minero ascendieron a U\$S 7,5 mil millones, monto menor al registrado durante los dos años previos (BCRP, 2016).

Con relación a las exportaciones tradicionales, que representan alrededor del 70% del total de exportaciones, se registra una evolución desfavorable, principalmente por parte de los productos mineros, petróleo y derivados que representan el 90% de dichas exportaciones. Por el contrario, las exportaciones no tradicionales han tenido un desempeño positivo en el periodo

2011-2015, siendo lideradas por los productos agropecuarios que aportaron el 40% del total de las exportaciones no tradicionales en el 2015. El otro aportante a estas exportaciones se refiere a productos minerales no metálicos, los cuales contaron con un crecimiento modesto de 0.1% en el último año.

Cuadro 1.1

Producto Bruto Interno por Tipo de Gasto, 2011 - 2015* (variaciones porcentuales)

Componentes	2011	2012	2013	2014	2015
Demandia Interna	7.7	7.2	7.3	2.2	2.9
a. Consumo privado	6.0	6.1	5.3	4.1	3.4
b. Consumo Público	4.8	8.1	6.7	10.1	9.5
c. Inversión bruta interna	12.9	9.4	11.7	-4.6	-1.0
Inversión bruta fija:	5.8	16.3	7.3	-2.1	-5.0
- Privada	10.8	15.5	6.4	-2.1	-4.4
- Pública	-11.2	19.9	10.7	-2.0	-7.5
Exportaciones	6.9	5.8	-1.3	-0.8	3.5
Importaciones	11.6	10.5	3.9	-1.2	2.2
Producto Bruto Interno	6.5	6.0	5.9	2.4	3.3

* Año base 2007

Fuente: INEI

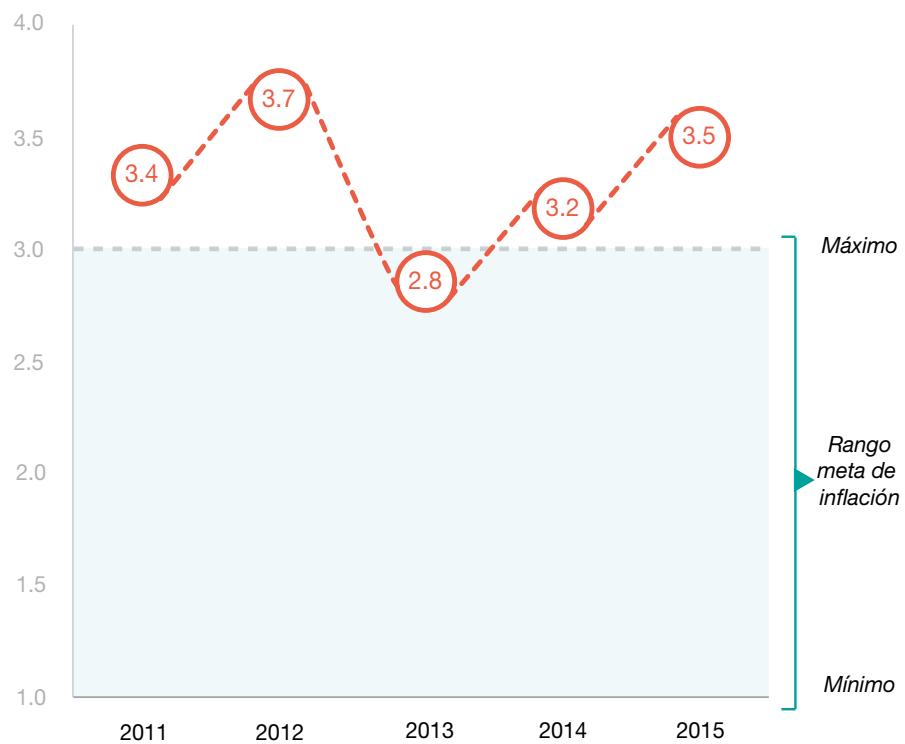
Elaboración: PRODUCE - OEE

Por otro lado, se encuentra la inflación, el cual es un indicador que refleja la salud de la economía, que, en el último lustro, registró un promedio anual de 3.3%, ubicándose fuera del rango meta establecido por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). En el 2015, la inflación se aceleró de 3.2% en el 2014 a 3.5% en el 2015, principalmente

por alzas en los precios de tarifas eléctricas y de los alimentos, sumado a mayores expectativas de inflación, al efecto de una mayor depreciación del sol (14.6%) y por factores de oferta vinculados al Fenómeno del Niño (BCRP, 2016). Aun así, la inflación peruana se ha mantenido estable y es una de las menores de la región latinoamericana.

Gráfico 1.2

Inflación, 2011 - 2015
(variación promedio anual)



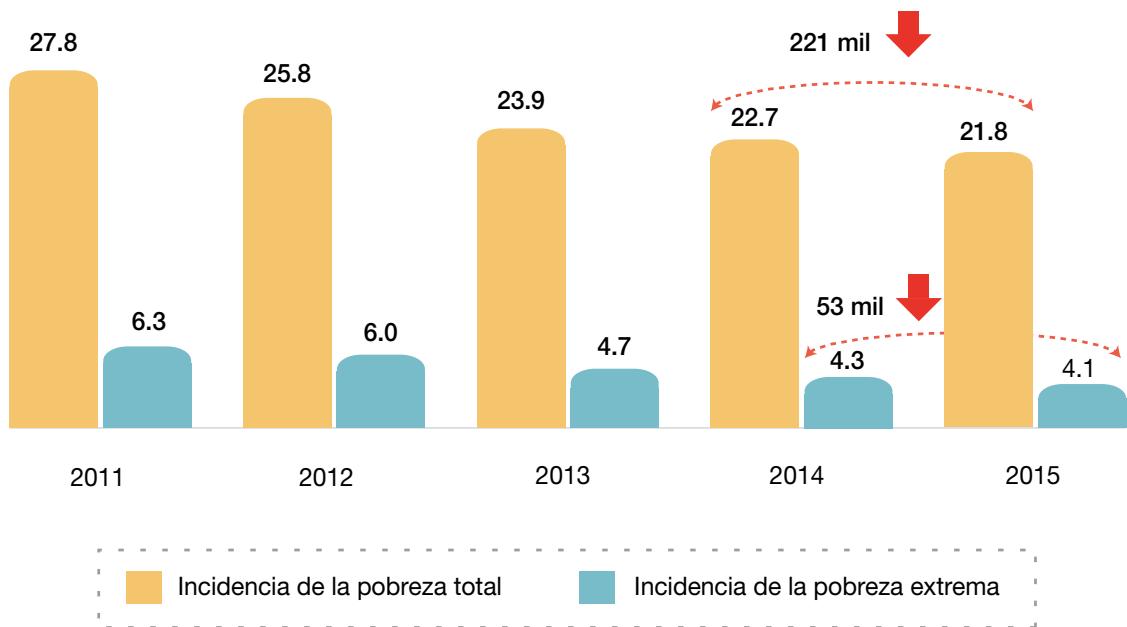
Fuente: BCRP
Elaboración: PRODUCE - OEE

El buen desempeño macroeconómico experimentado se refleja, también, en el bienestar de las familias peruanas, el cual es medido a través de la pobreza monetaria. En el último año, 221 mil personas salieron de la pobreza, lo que representa una reducción en la incidencia de pobreza de 3.3% respecto al 2014. En efecto, en el último quinquenio, el porcentaje de la población total que se encuentra en condiciones de pobreza pasó de 27.8% a 21.8%, experimentando una reducción de 6.1 puntos porcentuales. En cuanto a la pobreza extrema,

aquella que está compuesta principalmente por población rural, la reducción experimentada fue de 2.2 puntos porcentuales en el mismo periodo. A finales del 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.

Gráfico 1.3

Incidencia de la pobreza total y extrema, 2011 - 2015



Fuente: INEI - ENAHO 2011 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

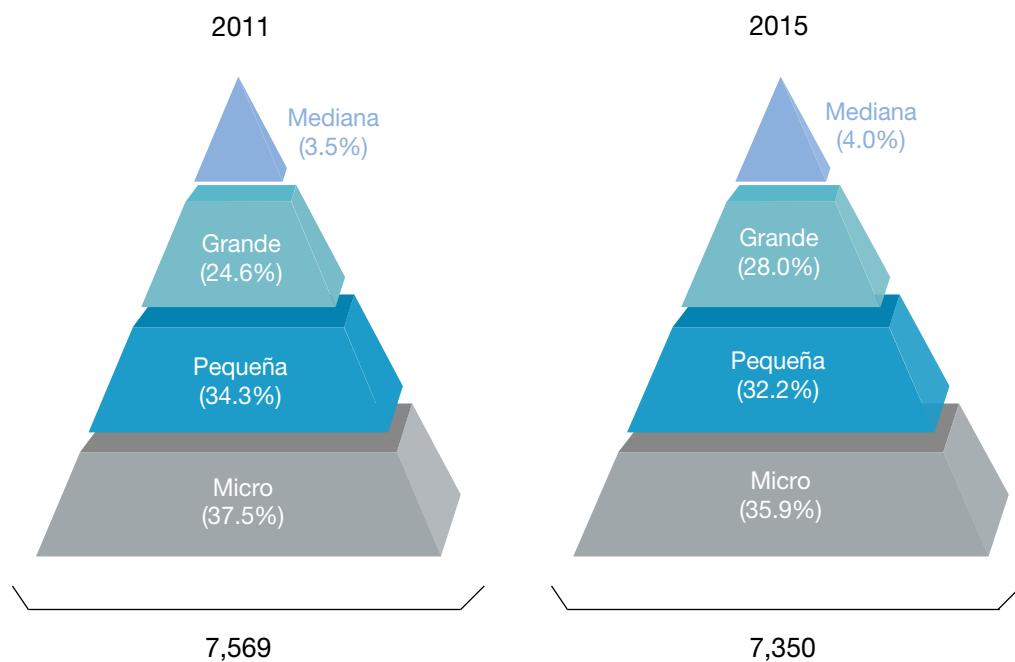
En lo que respecta al número de Mipyme, al 2015, este fue de 1 millón 682 mil 681 empresas, mostrando un crecimiento de 5.7% respecto al año anterior. A nivel de sectores, el comercio y los servicios concentran aproximadamente el 85% del total de Mipyme. En cuanto a las Mipyme exportadoras, en el último año, el número de empresas fue de 7,350, cifra inferior en comparación con el 2011. Esta dinámica empresarial podría parecer contradictoria dado que en el último año el nivel de exportaciones creció 3.5%, respecto a la caída de -0.8% experimentada en el 2014. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que el escenario internacional adverso, la reducción de la demanda por parte de nuestros socios comerciales y la caída en

los precios internacionales han jugado un rol determinante que ha concluido en el menor número de empresas exportadoras en el mercado peruano.

Por su parte, el ingreso y la salida de empresas se mantuvo constante en años previos, mostrando un crecimiento sostenido en el número de empresas exportadoras en la mayoría de años. Al 2015, las Mipyme exportadoras formales conformaron el 72% de las empresas exportadoras, cifra que se mantiene estable en años anteriores. Asimismo, el porcentaje de empresas por estrato se ha mantenido constante en el último lustro, aunque se destaca el número de grandes empresas que pasó de 24.6% a 28%.

Gráfico 1.4

Número de Mipyme exportadoras 2011 y 2015



Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE - OEE

A pesar del gran número de Mipyme, su aporte en términos de valor de exportación es de 4.4%, evidenciando una gran brecha respecto a las grandes empresas que contribuyen con el 95.6% del valor de exportación; esta estructura empresarial no presenta cambios sustanciales respecto a lo que ha venido ocurriendo en los últimos años. Esta gran diferencia puede ser explicada, en parte, por el nivel relativamente bajo

de competitividad de nuestras Mipyme. Según el Índice de Competitividad Global 2015⁵, nuestro país se sitúa en el puesto 69 de 140 países, ubicándose dos posiciones más atrás que en el año 2011. Dicho documento revela que los factores más importantes que afectan el clima de negocios son la burocracia gubernamental, las regulaciones laborales, la corrupción y la inadecuada oferta de infraestructura.

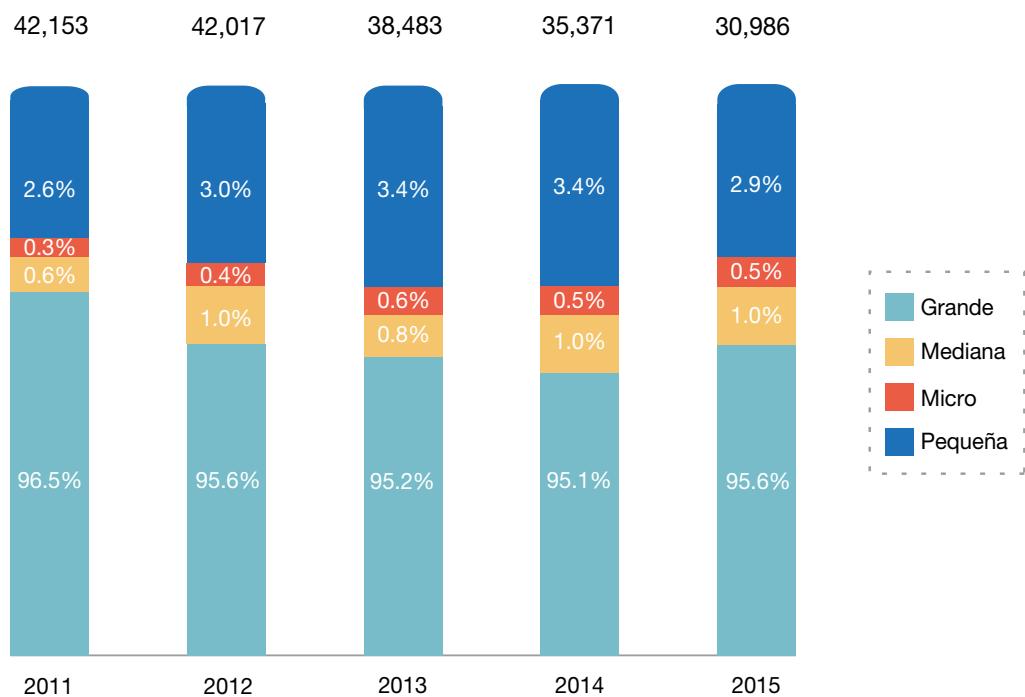


⁵ El Índice de Competitividad Global es elaborado por el World Economic Forum (WEF). Para la construcción del índice se consideran doce pilares, entre los cuales se encuentran Instituciones, Infraestructura, Clima macroeconómico, entre otros.

Gráfico 1.5

Evolución de las exportaciones por estrato empresarial, 2011 - 2015

(en millones US\$ y participación porcentual)



Fuente: Sunat

Elaboración: PRODUCE - OEE

Las exportaciones de las Mipyme ascendieron a U\$S 1,374 millones en el 2015, monto menor en 7.7% respecto al año 2011. La explicación a este resultado se ilustra en la dinámica diferenciada de los sectores económicos. En primer lugar, los sectores relacionados a la minería, y al petróleo y derivados han tenido un buen desempeño, con tasas de crecimiento anual promedio de 51.1% y

23.0%, respectivamente. Un segundo grupo de sectores se compone de agropecuario (8.1%), agrícola (6.3%) y metal-mecánica (2.7%) que han tenido crecimientos en el valor de exportación más moderados. Por último, los sectores de minería no metálica, sidero-metalúrgico, químico, textil, y pesquería tradicional y no tradicional se han desacelerado en el último lustro.

Cuadro 1.2

Monto exportado de las Mipyme, según sector económico 2011 y 2015
 (en millones US\$ FOB)

Sector Económico	2011	2015	Tasa de crecimiento promedio anual 2011- 2015
Agrícola	52	67	6.3%
Agropecuario	434	538	8.1%
Metal - mecánico	41	46	2.7%
Minería no metálica	26	25	-1.1%
Minero	22	178	51.1%
Pesquero no tradicional	188	105	-8.4%
Pesquero tradicional	10	6	-8.0%
Petróleo y derivados	0	1	23.0%
Químico	107	53	-4.6%
Resto	140	116	-2.3%
Sidero - metalúrgico	12	17	-3.1%
Textil	456	221	-6.0%
Total	1,489	1,374	2.8%

Fuente: Sunat
 Elaboración: PRODUCE - OEE

Caracterización de las Mipyme formales

A finales del 2015, en el Perú existían 1, 682,681 Mipyme inscritas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), lo cual representa un aumento de 5.7% respecto al 2014. En total, el segmento Mipyme abarcó al 99.5% del total de empresas formales en el 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 extraterritoriales⁶.

2.1 La importancia de las Mipyme

El aporte de las Mipyme a la economía nacional radica principalmente en la generación de empleo, gracias a que estas empresas emplean el 60.6% de la PEA ocupada. De los tres estratos empresariales incluidos en el segmento Mipyme, la microempresa es la que genera 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.

⁶ Ver anexo 1 para mayor detalle.

Cuadro 2.1

Estimación del número de empleos en el sector privado, según estrato de empresa, 2015

Tamaño empresarial	Empleo en el sector privado		Part. (%) en la PEA ocupada
	Nº de personas	Part. (%)	
Microempresa	7,697,698	71.1	48.4
Pequeña empresa	1,622,896	15.0	10.2
Mediana empresa	326,711	3.0	2.1
Gran empresa	1,178,202	10.9	7.4
Total del empleo en el sector privado	10,825,507	100.0	68.0

Nota 1: El estrato empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores; pequeña empresa de 11 a 100 trabajadores; mediana empresa de 101 a 250 trabajadores; y gran empresa más de 251 trabajadores.

Nota 2: El sector privado incluye practicantes, trabajadores familiares no remunerados e independientes que utilizan trabajadores familiares no remunerados.

Fuente: INEI - ENAHO 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

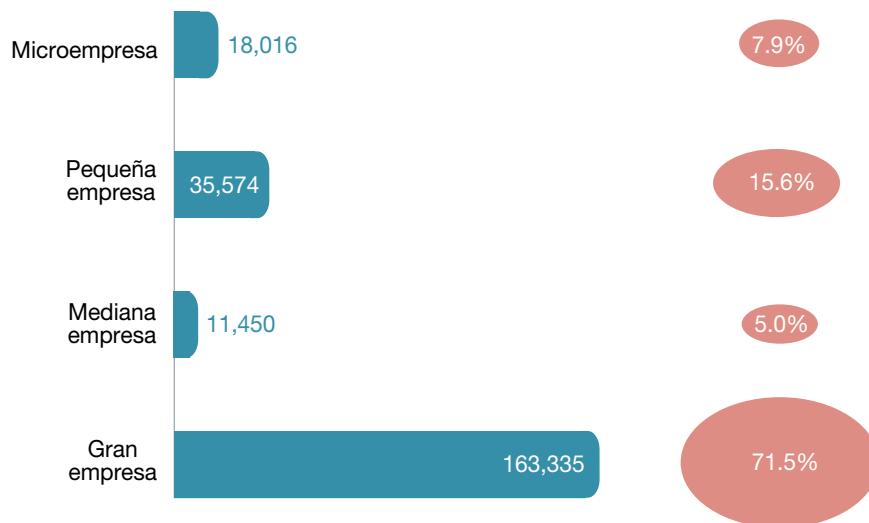
Además, la importancia de las Mipyme también se debe a la gran cantidad de empresas que pertenecen a este segmento: 99.5% de todo el tejido empresarial. A pesar de esta notable participación en la generación de empleo y representatividad en el tejido empresarial, las Mipyme tan sólo aportan el 28% al Valor Agregado del sector privado. Estos resultados revelan que, a pesar de que el sector Mipyme conforma uno de los más importantes en la economía, una gran

parte de su verdadero aporte a la economía estaría siendo desaprovechado, explicado posiblemente por el alto nivel de informalidad que presenta este segmento. A nivel internacional, se encuentra que la contribución de las Mipyme al PBI es de alrededor del 30% en América Latina, mientras que en países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) esta tasa asciende al 60% (OCDE y CEPAL, 2012).

Gráfico 2.1

Estimación del aporte de las empresas privadas formales al Valor Agregado del sector privado por tamaño empresarial, 2014

(valor agregado en millones de Nuevos Soles, y participación en porcentaje)



Nota: No se incluye a las microempresas que tengan ventas por debajo de las 20UIT. No se incluye a la administración pública y defensa, actividades de los hogares en calidad de empleadores, actividades indiferenciadas de producción de bienes y servicios de los hogares, organizaciones y órganos extraterritoriales, entidades financieras y aseguradoras.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresa y Encuesta Económica Anual 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

2.2 Mipyme según estrato empresarial

La estructura empresarial peruana del 2015 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 (95.0%). 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 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).

Cuadro 2.2

Empresas formales, según estrato empresarial, 2015

Estrato empresarial ¹	Nº de empresas	(%)
Microempresa	1,607,305	95.0
Pequeña empresa	72,664	4.3
Mediana empresa	2,712	0.2
Total de Mipyme	1,682,681	99.5
Gran empresa	8,781	0.5
Total de empresas	1,691,462	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 2015

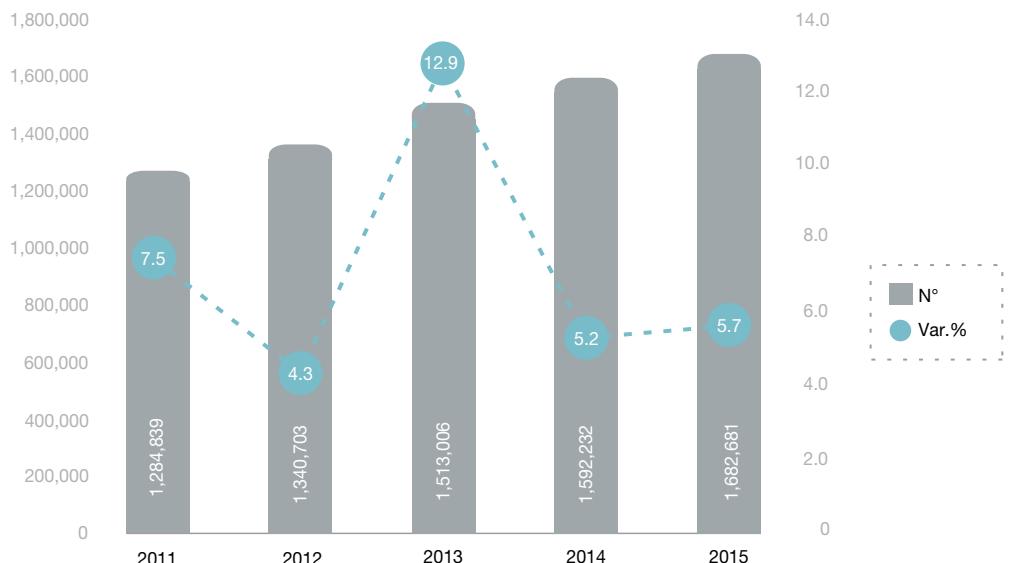
Elaboración: PRODUCE - OEE

Respecto a la evolución de las empresas, el número de Mipyme ha crecido a un ritmo anual promedio de 7.1% entre los años 2011 y 2015. Este crecimiento guarda relación con el avance de la economía, el cual fue en promedio 4.8% en los últimos cinco años, según estadísticas del BCRP. El siguiente gráfico muestra la evolución del número de Mipyme y su variación. Durante el período de

análisis, la tasa de variación fue positiva en todos los años, alcanzando el máximo en el 2013 con un incremento de 12.9% en el número de Mipyme respecto al año anterior. Para el 2013, 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).

Gráfico 2.2

Evolución de las Mipyme formales, 2011 - 2015



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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Entre los factores que explican la evolución positiva del número de Mipyme formales, se detectan los siguientes: (i) los importantes avances en la reducción de costos administrativos burocráticos para iniciar un negocio formal de manera más fácil; (ii) el Plan de Mejora del Clima de Negocio 2009-2011, el cual contenía un conjunto de reformas en las áreas en que el Perú debía seguir mejorando a fin de atraer más inversión e impulsar el desarrollo de las empresas; (iii) implementación de políticas en materia de régimen laboral para impulsar la generación de empresas formales, como es el caso de la puesta en vigencia de la Ley N° 30056⁷ (ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial). Además, Bardales (2012) señala que el impulso a la generación de

nuevas empresas también es explicado por las condiciones de mercado, tanto sectoriales como espaciales, que inciden fuertemente sobre la decisión del empresario de entrar al mercado.

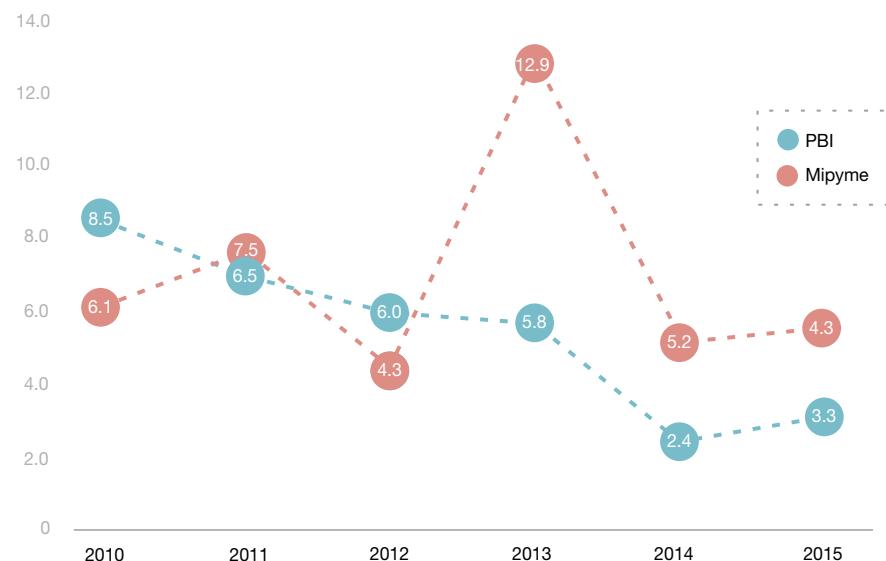
Al respecto, algunos estudios de economías en desarrollo encuentran una relación positiva entre crecimiento del número de empresas y el de la economía (Kantis, Masahiko, & Masahiko, 2002). Sin embargo, no todas las empresas que se crean en una economía aportan en la generación de la riqueza productiva. Para el caso de la economía peruana, esto podría estar ocurriendo, puesto que se encuentra una débil relación positiva⁸ entre el crecimiento del número de empresas y el de la economía.

⁷ Ley publicada en el diario el Peruano el 02 de julio del año 2013.

⁸ El coeficiente de correlación entre el crecimiento de las Mipyme y el PBI, para los seis años analizados, es de 0.2.

Gráfico 2.3

Crecimiento anual del número de Mipyme y del PBI, 2010 - 2015
(en porcentajes)



Fuente: Sunat y BCRP
Elaboración: PRODUCE - OEE



Una especial atención merece en este punto el análisis de la variable desempleo, ya que su influencia en la creación de empresas es ambigua. La literatura económica señala que una mayor tasa de desempleo incentiva a los buscadores activos de empleo a poner sus propias empresas como un mecanismo efectivo para combatir la falta de empleo asalariado. Por otro lado, el aumento del desempleo se puede entender como un indicador de la fase contractiva del ciclo económico, lo que influye negativamente en la creación de firmas. En términos del entrepreneurship⁹, contrastar cuál de las dos situaciones se cumple supone conocer qué tipo de emprendedor predomina: el emprendedor por necesidad (aquel que ejecuta una empresa para cubrirse del desempleo) o el emprendedor por oportunidad (aquel que ejecuta una empresa con el fin de explotar una idea innovadora) (Bardales, 2012).

Audretsch y Thurik (2001)¹⁰ encontraron evidencia empírica acerca de la relación entre el nivel de emprendimiento —entrepreneurship— y las tasas de crecimiento económico. Los autores encuentran que un aumento de la actividad empresarial tiende a dar lugar a mayores tasas de crecimiento posteriores y una reducción del desempleo. Por el contrario, según el trabajo de Baumol (1990), no toda creación de empresas contribuye al crecimiento económico y a la creación de empleo. Marsili (2000) añade que este análisis debe diferenciar entre entornos empresariales (donde predomina la creación de empresas innovadoras) o entornos rutinarios (cuando ‘repliquen’ las empresas ya existentes).

2.3 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. No obstante, 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.

⁹ Este término fue utilizado por primera vez por Richard Cantillion en su libro “Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general” (1755) para referirse a la actividad de pagar un determinado precio por un producto para luego revenderlo por un precio sin certeza. Posteriormente, Adam Smith en “La riqueza de las naciones” (1776) utilizó el término de enterpriser para referirse al individuo que forma una organización con fines comerciales.

¹⁰ Los autores tomaron dos medidas del desempeño de la actividad económica: el crecimiento económico y la reducción del desempleo. Asimismo, tomaron dos variables para medir el nivel de emprendimiento: la participación relativa de la actividad económica de las pequeñas empresas y la tasa de autoempleo.

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 2015. Destaca el hecho que el 70.2% 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.

Cuadro 2.3

Empresas formales, según tipo de contribuyente, 2015

Tipo de contribuyente	Nº de empresas	Part. (%)
Persona natural	1,187,446	70.2
Sociedad anónima cerrada	245,789	14.5
Empresa individual de responsabilidad limitada	159,272	9.4
Sociedad comercial de responsabilidad limitada (SCRL)	63,930	3.8
Sociedad anónima	20,963	1.2
Sociedad irregular	5,954	0.4
Sociedad civil	2,101	0.1
Otros	6,007	0.4
Total	1,691,462	100.0

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

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 (70.6%). Sin embargo, este porcentaje varía según el estrato empresarial: el 73.2% 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 26.8% de las microempresas están constituidas bajo este tipo de contribuyente. Es importante señalar 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 2.4

Mipyme formales, según tipo de contribuyente, 2015

Tipo de contribuyente	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total de Mipyme
Persona natural	1,176,735	10,372	117	222	1,187,224
(%)	73.2	14.3	4.3	2.5	70.6
Sociedad anónima cerrada	205,478	34,171	1,538	4,602	245,789
(%)	12.8	47.0	56.7	52.4	14.6
Empresa individual de Resp. Ltda.	143,649	14,752	316	555	158,717
(%)	8.9	20.3	11.7	6.3	9.4
Sociedad comercial de Resp. Ltda.	54,369	8,385	345	831	63,099
(%)	3.4	11.5	12.7	9.5	3.7
Sociedad anónima	14,377	3,885	343	2,358	18,605
(%)	0.9	5.3	12.6	26.9	1.1
Sociedad irregular	5,518	404	10	22	5,932
(%)	0.3	0.6	0.4	0.3	0.4
Sociedad civil	1,855	197	12	37	2,064
(%)	0.1	0.3	0.4	0.4	0.1
Otros	5,324	498	31	154	1,251
(%)	0.3	0.7	1.1	1.8	0.1
Total	1,607,305	72,664	2,712	8,781	1,682,681
(%)	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, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

2.4 Mipyme según registro tributario

Los contribuyentes que perciben rentas empresariales deben acogerse a un régimen tributario de renta de tercera categoría con el objetivo de cumplir con determinadas obligaciones tributarias y de poder alcanzar los beneficios que implica pertenecer al sistema tributario. En el Perú, existen tres regímenes tributarios que se ajustan a las principales características y necesidades de la empresa. Así, se tiene el Régimen General (REG) y dos Regímenes Tributarios Simplificados (RTS) que cuentan con beneficios especiales para las micro y pequeñas empresas (MYPE): el Régimen Especial a la Renta (RER) y el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS).

Con respecto a los RTS, cabe 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)



Cuadro 2.5

Regímenes Tributarios de Tercera Categoría en el Perú

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.
Régimen Tributario Simplificado (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. - Facturas, boletas de venta, tickets con derecho a crédito fiscal. - Declaración Jurada Mensual. 	<ul style="list-style-type: none"> - Impuesto a la renta (1.5%). - 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 menores 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Un solo pago: cuota mensual de acuerdo a ingresos brutos o adquisiciones.

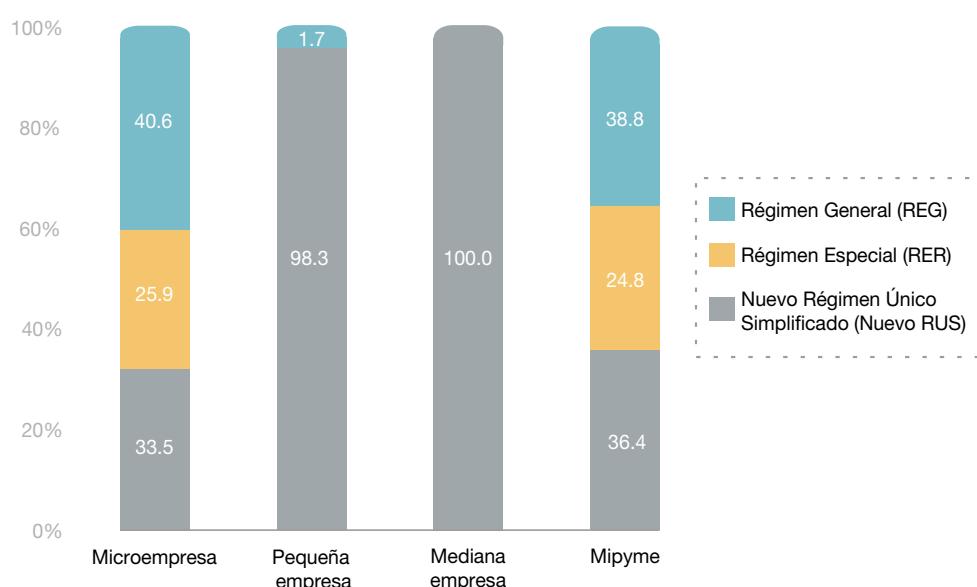
Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE - OEE

La mayor parte de las Mipyme se acoge al Nuevo RUS (38.8%) y al Régimen General (36.4%); aunque la proporción varía según el estrato empresarial. Se encuentra que los Regímenes Tributarios Simplificados (RTS) tienen una gran participación en la microempresa, de acuerdo a los requisitos explicados en el anterior cuadro. En efecto, el 40.6% de las microempresas se acogen al Nuevo RUS y el 25.9% al Régimen Especial, lo que equivale a que el 66.5% de las microempresas se inscriben en los RTS.

Asimismo, ninguna empresa pequeña pertenece al Nuevo RUS y solo el 1.7% de ellas se encuentra en el Régimen Especial, ello debido a que los RTS tienen restricciones con respecto al ingreso para poder acogerse a ellos. Por un lado, el límite en el ingreso bruto que establece el RUS es S/. 30,000 mensuales, mientras que el ingreso neto que establece el RER es S/. 525,000 anuales.

Gráfico 2.4

Mipyme formales según régimen tributario, 2015



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

Por otro lado, se puede observar que el Régimen General tiene una gran participación en la pequeña y mediana empresa. El 98.3% de las pequeñas empresas y el 100% de las medianas empresas pertenecen a ese régimen, ello debido a que el Régimen General no establece condiciones ni

requisitos para acogerse. No obstante, gran parte de las microempresas se acogen a este régimen a pesar de poder acogerse a algún Régimen Tributario Simplificado (RTS) que les conllevaría a afrontar menores obligaciones tributarias.

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 cuyo rango de ventas depende mucho de las fechas especiales en el calendario, por lo cual pueden presentar meses de bajos ingresos y meses en los cuales las ventas se impulsan por el gran consumo masivo debido a las celebraciones (Vigil Vidal, 2012). Por lo anterior, las microempresas que tienen una alta volatilidad en sus ventas registradas 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.

Cuadro 2.6

Principales limitaciones de los Regímenes Tributarios Simplificados

Régimen	Limitación	Implicancia
Nuevo RUS	No puede emitir facturas ¹¹ y solo el 6% de comprobantes emitidos por un nuevo RUS son deducibles para el cliente ¹² .	Los clientes pueden ser consumidores intermedios como las empresas y no solo consumidores finales como las personas, por lo cual las empresas como clientes necesitan que se les entregue facturas para sustentar gasto y/o costo para poder usar el crédito fiscal del IGV.
Régimen Especial (RER)	Para el cálculo del impuesto a la renta no es posible deducir los costos y/o gastos necesarios en el que incurre la empresa para producir, sino que se aplica un porcentaje fijo sobre las ventas netas mensuales efectuadas.	Si el porcentaje que representa la ganancia de la empresa con respecto a las ventas es menor que el porcentaje establecido por el RER entonces ya no será rentable para la empresa 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 - OEE

¹¹ No es posible ejercer el derecho al crédito fiscal ni sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios.

¹² 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.

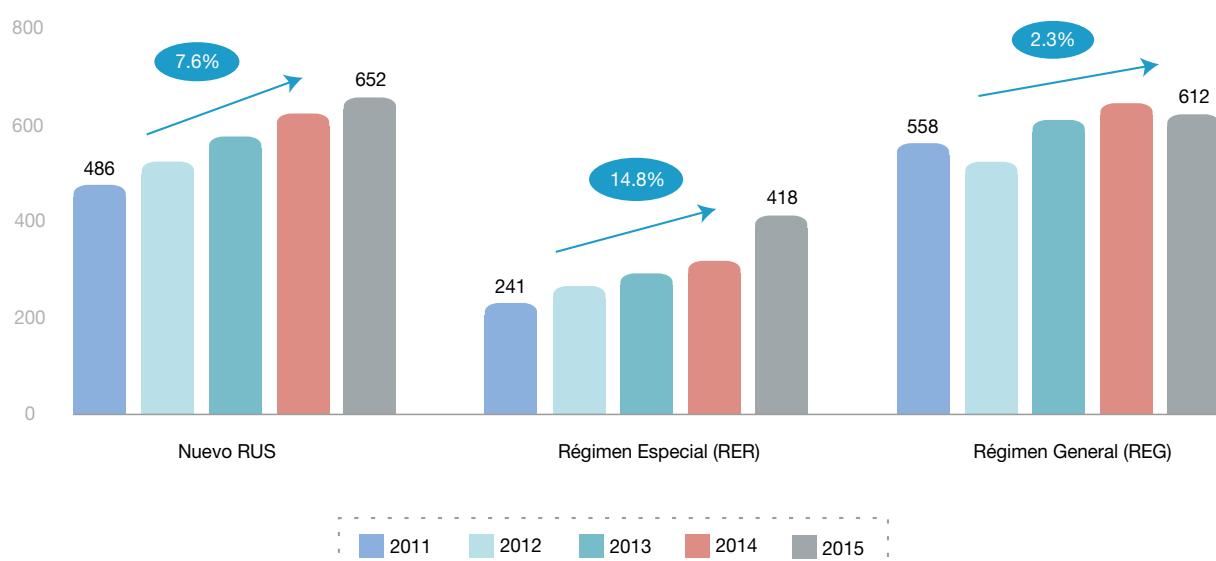
El número de contribuyentes inscritos en los Regímenes Tributarios Simplificados (RTS) ha representado un crecimiento positivo y considerable en los últimos cuatro años, tal como se pudo observar en el gráfico 2.5. Se encuentra que la tasa de crecimiento promedio de Mipyme acogidas al Nuevo RUS y al Régimen Especial del Impuesto a la Renta fue de 7.6% y 14.8%, respectivamente. Además, el número de contribuyentes acogidos al Régimen General también ha presentado un crecimiento positivo en los últimos cuatro años (2.3%), pero mucho menor que aquellos que pertenecen a los RTS.

Para el año 2014, la gran mayoría de Mipyme se encontraba acogida al Régimen General; sin embargo, para el 2015 aquella situación ha variado ligeramente y ello se manifiesta en que la mayoría de Mipyme se encuentra acogida 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 2.5

Evolución del número de Mipyme inscritas en los regímenes tributarios de Tercera Categoría, 2011 - 2015

(miles de contribuyentes)



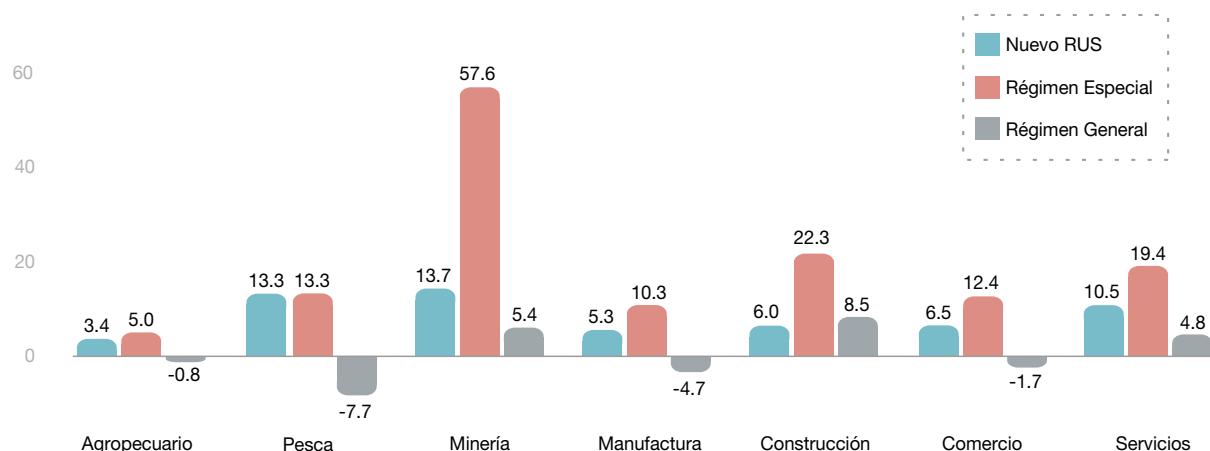
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 cuatro sectores de la economía (agropecuario, pesca, manufactura y comercio). Sin embargo, ello no está relacionado

necesariamente con una disminución del número de contribuyentes, por el contrario, lo que se registra es un aumento de contribuyentes en aquellos sectores (excepto pesca), pero con una tendencia a inscribirse en los RTS, gracias a las facilidades de acogimiento a la Administración Tributaria explicadas en el párrafo anterior.

Gráfico 2.6

Tasa de crecimiento promedio de las Mipyme inscritas en los regímenes de renta de tercera categoría según sector económico, 2012 - 2015
(en porcentajes)



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

Al hacer el análisis por tipo de contribuyente, tanto persona natural como jurídica¹³, 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 la persona jurídica en el régimen, lo cual se debe principalmente a la inclusión de la Empresa Individual de

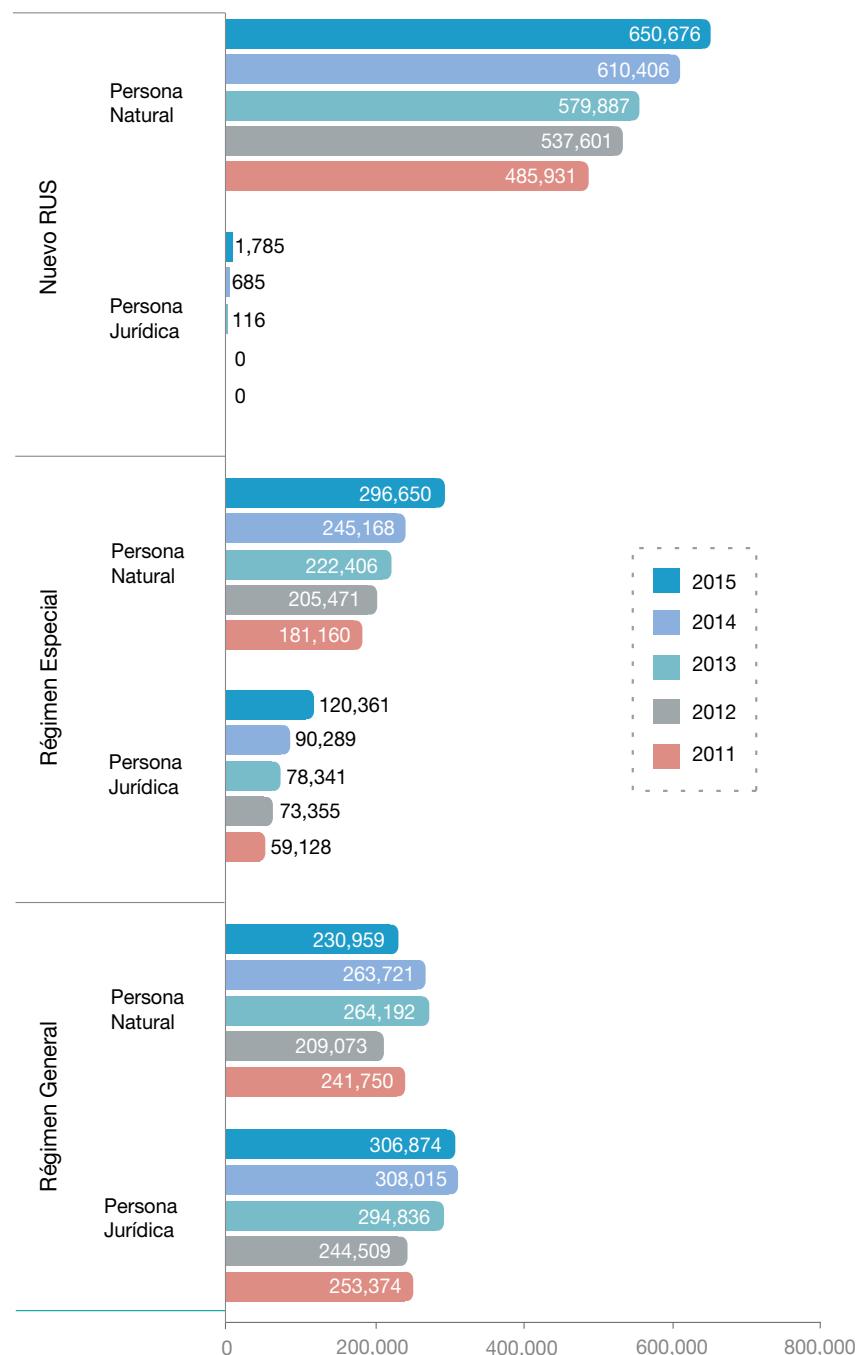
Responsabilidad Limitada (EIRL) en el régimen con la Ley N° 30056¹⁴. Asimismo, se observa un crecimiento constante del número de Mipyme inscritas en el Régimen Especial. Sin embargo, existe una disminución de las Mipyme acogidas en el Régimen General tanto para la persona natural como jurídica.

¹³ 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, las personas naturales, sociedades conyugales y las sucesiones indivisas tributan como personas naturales.

¹⁴ Literal c) incorporado por el artículo 21º de la Ley N° 30056, publicada el 2 julio de 2013.

Gráfico 2.7

Evolución del número de Mipyme inscritas en los regímenes tributarios de tercera categoría según tipo de contribuyente, 2011 - 2015



Nota: Se considera para el gráfico como personas naturales a las que tributan como tal; es decir, personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades conyugales.

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

2.5 Mipyme según ventas

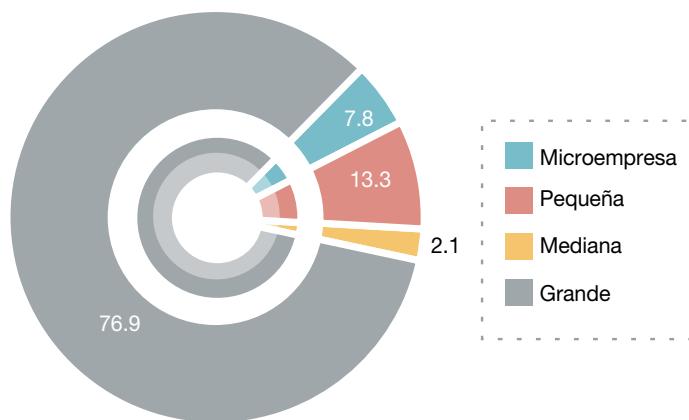
Partiendo de la teoría económica de la producción, el objetivo de una empresa es maximizar sus beneficios sobre la base de un nivel de producción (del bien o servicio) y combinación óptima de factores (o insumos). Entonces, el nivel de ingresos podría diferenciar el desarrollo de una empresa en comparación con otra. Por ello, es relevante analizar cuál es la participación que tienen las empresas por

tamaño en el total de ventas del país. A diferencia de lo que sucedía con la distribución del número de empresas, donde las microempresas correspondían al 95.0% del total, la mayor participación de las ventas totales las tienen las grandes empresas. En particular, a pesar de que las grandes empresas representan el 0.5% del total de empresas formales, realizan el 76.9% del total de ventas.

Gráfico 2.8

Estimación de la distribución general ventas totales según estrato empresarial, 2015

(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. En el caso de las empresas que tuvieron ventas igual a cero la marca de clase fue cero.

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

En el 2015, 661 mil 404 empresas tuvieron ventas anuales menores o iguales a 2 UIT. De este número, el 50.3% registraron ventas igual a cero pese a tener un número de RUC activo durante el año 2015. Esto se debe a que en la declaración de renta no solo se declaran los ingresos, sino que también los pasivos, activos, costos, gastos, etc. A este tipo de empresas la Sunat les puede dar de

baja de inscripción de oficio del número de RUC cuando¹⁵: a) presuma, en base a la verificación de la información que consta en sus registros, que el sujeto inscrito no realiza actividades generadoras de obligaciones tributarias, y b) verifique, a través de una acción de control, que el sujeto inscrito en el RUC no realiza actividades generadoras de obligaciones tributarias.

¹⁵ Resolución de Superintendencia N° 152 - 2015/SUNAT, publicada el 12 de junio de 2015.

Además, el 42.8% de estas empresas registraron ventas algún mes del año, y sólo 7.0% reportó ventas durante todos los meses del año, siendo la venta promedio mensual de aproximadamente S/. 642. Estos resultados muestran que las microempresas viven el día a día, por lo que los ingresos que obtienen son usados para los gastos externos a ellas, cubriendo muchas veces necesidades básicas del hogar del microempresario, como alimentación, vivienda, educación, etc. Esta

situación limita sus posibilidades de acumular, de generar utilidades, asociarse e incrementar sus niveles de productividad.

Por otra parte, el 26.9% de las Mipyme registran ventas anuales superiores a 13 UIT, siendo estas las empresas que poseen una mayor probabilidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa y, por tanto, mejorar su productividad.

Cuadro 2.7

Mipyme formales, según rango de ventas, 2015

Rango de venta anual (UIT)	Mipyme		
	Número	Part. (%)	Acumulado
[0 - 2]	661,404	39.3	39.3
< 2 - 5]	243,349	14.5	53.8
< 5 - 13]	325,182	19.3	73.1
< 13 - 25]	169,339	10.1	83.2
< 25 - 50]	102,087	6.1	89.2
< 50 - 75]	47,468	2.8	92.0
< 75 - 100]	27,102	1.6	93.7
< 100 - 150]	31,374	1.9	95.5
< 150 - 300]	34,474	2.0	97.6
< 300 - 500]	17,088	1.0	98.6
< 500 - 850]	11,614	0.7	99.3
< 850 - 1700]	9,488	0.6	99.8
< 1700 - 2300]	2,712	0.2	100.0
Total	1,682,681	100.0	

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

2.6 Mipyme según número de trabajadores¹⁶

El 96.9% de las Mipyme formales tienen hasta cinco trabajadores, lo cual no representa un cambio sustancial respecto a lo que ha venido ocurriendo en los últimos años. Ello se debe a que el gran número de Mipyme se constituye como personas naturales y registran bajos niveles de ventas. Sin embargo, esta proporción varía de acuerdo con el estrato empresarial: el 98.8% de las microempresas, el 57.7% de las pequeñas empresas y el 20.1% de

las medianas empresas tienen como máximo cinco trabajadores.

De esta manera, 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.

Cuadro 2.8

Mipyme formales por estrato empresarial, según rango de trabajadores, 2015

Rango de trabajadores	Micro	Pequeña	Mediana	Mipyme
[0 - 5]	1,587,778	41,920	546	1,630,244
(%)	98.8	57.7	20.1	96.9
[6 - 10]	14,669	13,377	442	28,488
(%)	0.9	18.4	16.3	1.7
[11 - 20]	3,613	10,488	677	14,778
(%)	0.2	14.4	25.0	0.9
[21 - 50]	999	5,029	507	6,535
(%)	0.1	6.9	18.7	0.4
[51 - 100]	175	1,415	340	1,930
(%)	0.0	1.9	12.5	0.1
[101 - 200]	47	329	129	505
(%)	0.0	0.5	4.8	0.0
Mayor a 201	24	106	71	201
(%)	0.0	0.1	2.6	0.0
Total	1,607,305	72,664	2,712	1,682,681
(%)	100	100	100	100

Nota: El estrato empresarial es determinado por la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

¹⁶ 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.

2.7 Distribución sectorial de las Mipyme

La evolución de la estructura sectorial en los últimos cinco años no ha tenido variaciones significativas. En el último quinquenio, los sectores comercio y servicios concentraron aproximadamente el 85% de las Mipyme formales. Este comportamiento es explicado por el gran número de microempresas que existe en ambos sectores. Además, el inicio de negocios dedicados al comercio de venta de

bienes y servicios resulta más fácil que en otras actividades debido a que requieren de una menor inversión y conocimiento técnico. Por el contrario, en el último lustro, sólo el 15% de las empresas formales se dedicó a la producción de bienes (manufactura, construcción, agropecuario, minería, y pesca).

Cuadro 2.9

Mipyme formales según sector económico, 2011 y 2015

Sector económico	Mipyme 2011		Mipyme 2015	
	N°	(%)	N°	(%)
Comercio	601,930	46.8	745,295	44.3
Servicios	481,028	37.4	692,221	41.1
Manufactura	129,189	10.1	148,732	8.8
Construcción	39,327	3.1	55,083	3.3
Agropecuario	22,597	1.8	24,184	1.4
Minería	6,955	0.5	13,669	0.8
Pesca	3,813	0.3	3,497	0.2
Total	1,284,839	100.0	1,682,681	100.0

Nota: El estrato empresarial es determinado por la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011 y 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

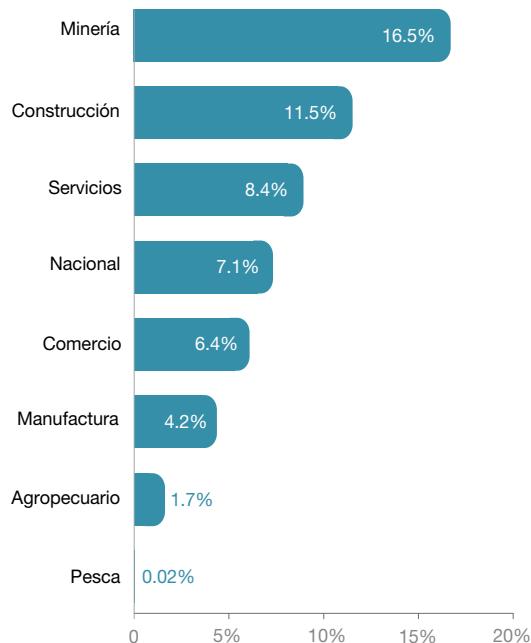
Los sectores que han registrado un mayor crecimiento anual en el número de Mipyme en los últimos cinco años son minería (16.5%), construcción (11.5%) y servicios (8.4%), mientras que el único sector que no mostró una variación significativa fue pesca. En esta evolución sectorial, destaca el crecimiento del número de Mipyme del sector minero, el cual se duplicó en el último quinquenio. Este crecimiento fue explicado por el aumento de número de empresas, principalmente,

en tres actividades: (i) extracción de minerales metálicos no ferrosos¹⁷, (ii) explotación de diversas minas y canteras, y la (iii) extracción de piedra, arena y arcilla. Estas tres actividades concentraron en el año 2015 el 93% de las Mipyme del sector minero. Asimismo, resalta que el sector manufacturero concentró un promedio del 9% de las Mipyme formales en este periodo, ocupando así el tercer lugar dentro de los sectores que concentraron el mayor número de empresas.

¹⁷ Excepto los minerales de uranio y torio.

Gráfico 2.9

Tasa de crecimiento anual promedio de las Mipyme, según sectores, 2011 - 2015
(en porcentajes)



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011 y 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Si bien los sectores comercio y servicio han presentado mayores niveles de crecimiento en el último quinquenio (6.1% y 5.9%¹⁸, respectivamente) y una alta tasa de creación de empleo, ambos sectores también reflejan muy bajos niveles de productividad. Además de estas marcadas diferencias en productividad entre los sectores, también existen diferencias entre los estratos de empresas dentro de cada sector. Por ello, se encuentra un tejido empresarial con una cantidad reducida de grandes empresas con alta productividad y miles de microempresas con baja productividad. Allí destaca la ausencia de

empresas en el medio (las medianas empresas) que en las estadísticas se observa que tienen baja participación en el total (durante los últimos cinco años, la mediana empresa concentró el 0.2% de las Mipyme formales).

Si analizamos la distribución de empresas a nivel de sectores y estrato empresarial, se observa que existen diferencias significativas. Por ejemplo, los sectores que presentan la mayor proporción de microempresas son comercio y servicios, lo cual significa 17 puntos porcentuales (pp) más que el sector pesca. En tanto, los sectores de pesca y

¹⁸ Según estadísticas publicadas por el Banco Central de Reserva del Perú.

construcción presentan los mayores porcentajes de pequeñas empresas. Además de ello, podemos observar que no existen diferencias significativas en el porcentaje de medianas empresas a nivel de sectores. Sin embargo, a pesar de que los sectores de pesca y minería concentran el 1% de las empresas formales, presentan los

mayores porcentajes de grandes empresas. Estos resultados constituyen un aspecto fundamental al analizar la escala de producción eficiente y sus diferencias sectoriales. Por ello, se debe tener en cuenta, además del nivel de ventas de la empresa, la heterogeneidad entre sectores al momento de analizar la productividad empresarial.

Cuadro 2.10

Empresas formales por estrato empresarial según sector económico, 2015

Sector económico	Estrato empresarial				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Agropecuario	22,165	1,926	93	341	24,525
Pesca	2,813	663	21	75	3,572
Minería	12,767	843	59	349	14,018
Manufactura	140,908	7,531	293	1,327	150,059
Construcción	50,004	4,882	197	469	55,552
Comercio	715,500	28,704	1,091	3,275	748,570
Servicios	663,148	28,115	958	2,945	695,166
Total	1,607,305	72,664	2,712	8,781	1,691,462

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 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Por otro lado, si se analiza la evolución de la participación que ha tenido el estrato empresarial según sectores económicos, podemos ver que no tuvo cambios significativos, excepto a nivel de micro y pequeña empresa en el sector minero.

Los resultados muestran que el porcentaje de microempresas en el sector minero aumentó en 5 pp, explicado principalmente por la caída en la participación de la pequeña empresa en 4 pp.

Cuadro 2.11

Distribución de empresas por estrato, según sector económico, 2011 y 2015
(en porcentajes)

Sector económico	Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
	2011	2015	2011	2015	2011	2015	2011	2015
Agropecuario	91.2	90.4	7.5	7.9	0.3	0.4	1.1	1.4
Pesca	76.6	78.8	19.9	18.6	0.8	0.6	2.7	2.1
Minería	86.1	91.1	9.7	6.0	0.6	0.4	3.6	2.5
Manufactura	93.4	93.9	5.5	5.0	0.2	0.2	0.9	0.9
Construcción	89.6	90.0	9.2	8.8	0.4	0.4	0.9	0.8
Comercio	95.0	95.6	4.4	3.8	0.2	0.2	0.5	0.4
Servicios	95.1	95.4	4.3	4.0	0.2	0.1	0.4	0.4

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

Dada la importancia de los sectores servicio, comercio y manufactura, los cuales concentran alrededor del 94.3% de las Mipyme formales, se muestra el desglose de las distintas actividades que los componen. En el caso del sector de servicios, las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler concentran el mayor número de Mipyme.

Para el caso del sector comercio, la actividad económica (división CIIU) que concentra el mayor número de Mipyme es el comercio al por menor (división CIIU 52); en tanto, en el sector manufacturero es la fabricación de prendas de vestir (división CIIU 18).

Cuadro 2.12

Mipyme formales en sector servicios, según sección CIIU, 2015

Sección	Descripción	N°	(%)
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	226,459	32.7
O	Otras actv. De servicios comunitarias, sociales y personales	174,470	25.2
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	130,723	18.9
H	Hoteles y restaurantes	117,969	17.0
N	Actividades de servicios sociales y de salud (privada)	22,674	3.3
M	Enseñanza (privada)	15,090	2.2
J	Intermediación financiera	3,383	0.5
E	Suministro de electricidad, gas y agua	1,453	0.2
Total		692,221	100.0

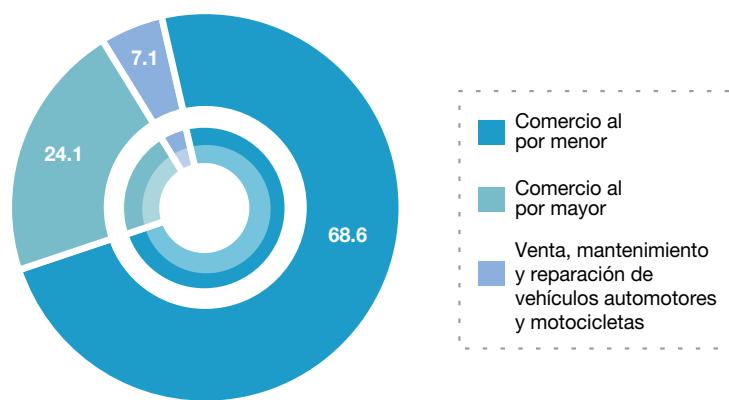
Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Gráfico 2.10

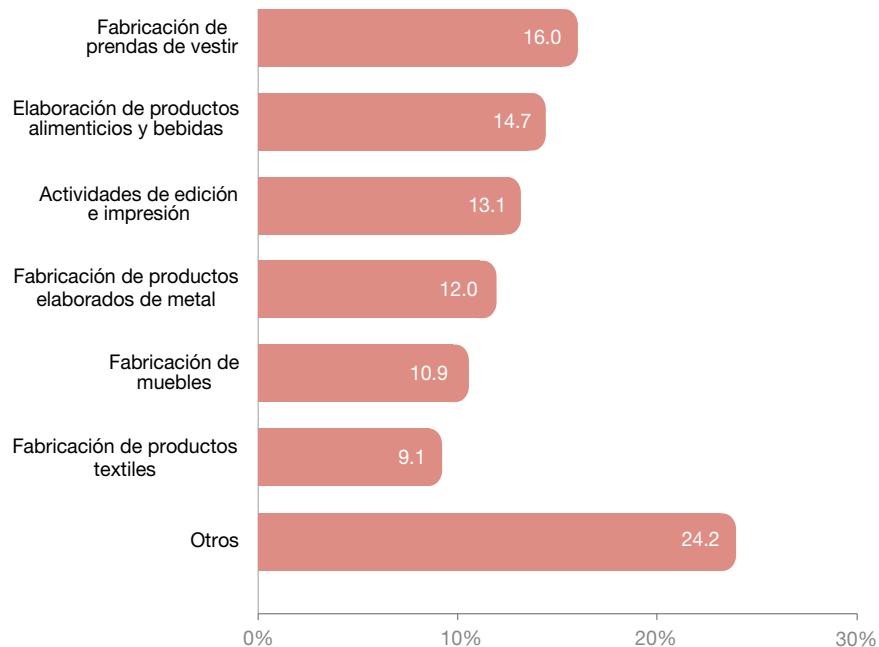
Mipyme formales en el sector comercio, según división CIIU, 2015 (en porcentajes)



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

Gráfico 2.11

Participación de las Mipyme formales en el sector manufacturero, según división CIU, 2015 (en porcentajes)



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

Existen diferencias considerables si se analiza la participación en el total de las ventas de cada sector según el tamaño de la empresa. En particular, existen sectores como construcción

donde la concentración de ventas en las empresas de gran tamaño es menor (64.8%) y en otras donde generan casi el total de las ventas, como es el caso de la manufactura (85.2%) y la minería (96.5%).

Cuadro 2.13

Estimación de la Participación sectorial en las ventas totales por estrato empresarial, 2015 (porcentaje del total)

Sector económico	Estrato empresarial				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Agropecuario	5.0	14.9	2.7	77.4	100.0
Comercio	9.2	14.1	2.3	74.4	100.0
Construcción	7.0	24.2	4.0	64.8	100.0
Manufactura	5.0	8.4	1.4	85.2	100.0
Minería	0.7	2.2	0.6	96.5	100.0
Pesca	3.5	23.7	3.1	69.7	100.0
Servicios	9.8	16.0	2.3	71.9	100.0

Fuente: Sunat

Elaboración: PRODUCE - OEE

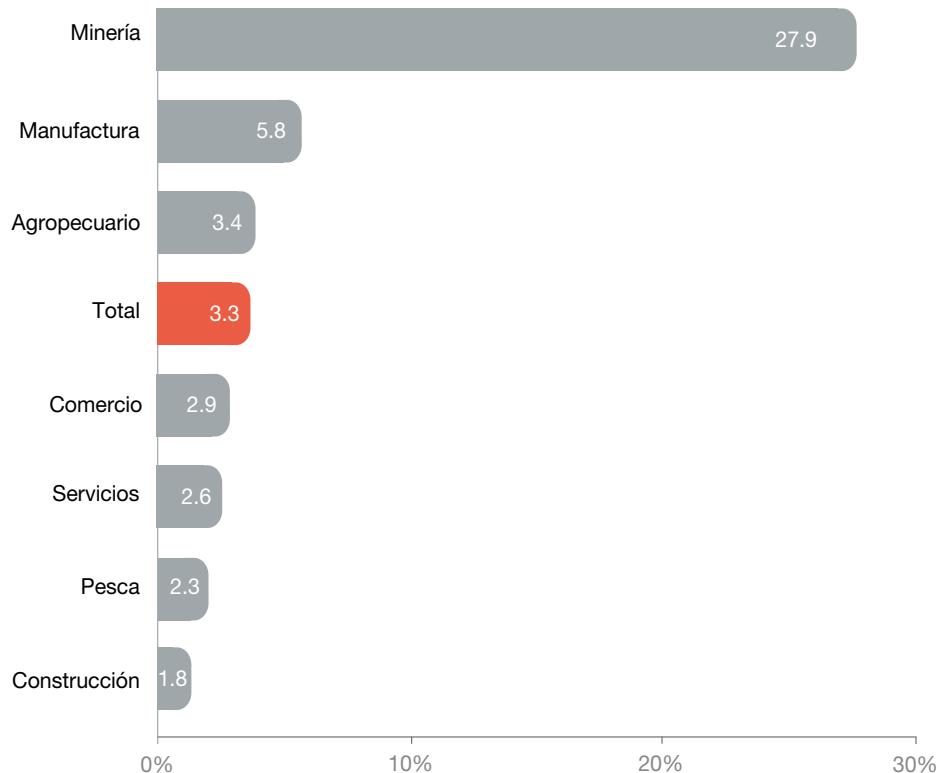
Otra forma de presentar la información anterior es a través de la brecha existente en los diversos sectores entre las ventas realizadas por las grandes empresas respecto al resto de las empresas, es decir las Mipyme. Al respecto, en el sector minero, las ventas totales de las grandes empresas son 27.9 veces mayores que las ventas en las empresas de menor tamaño en su conjunto (micro, pequeñas y

medianas), mientras que en el sector construcción este cociente es tan solo 1.8. Asimismo, se puede observar que en el sector manufactura la brecha es de 5.8, y en el agropecuario es de 3.4. Así, en el agregado, se aprecia que las ventas de las grandes empresas son 3.3 veces las ventas de las empresas de menor tamaño.

Gráfico 2.12

Brecha en ventas de empresas grandes y resto de las empresas, 2015

(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. En el caso de las empresas que tuvieron ventas igual a cero la marca de clase fue cero.

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

2.8 Distribución espacial de las Mipyme

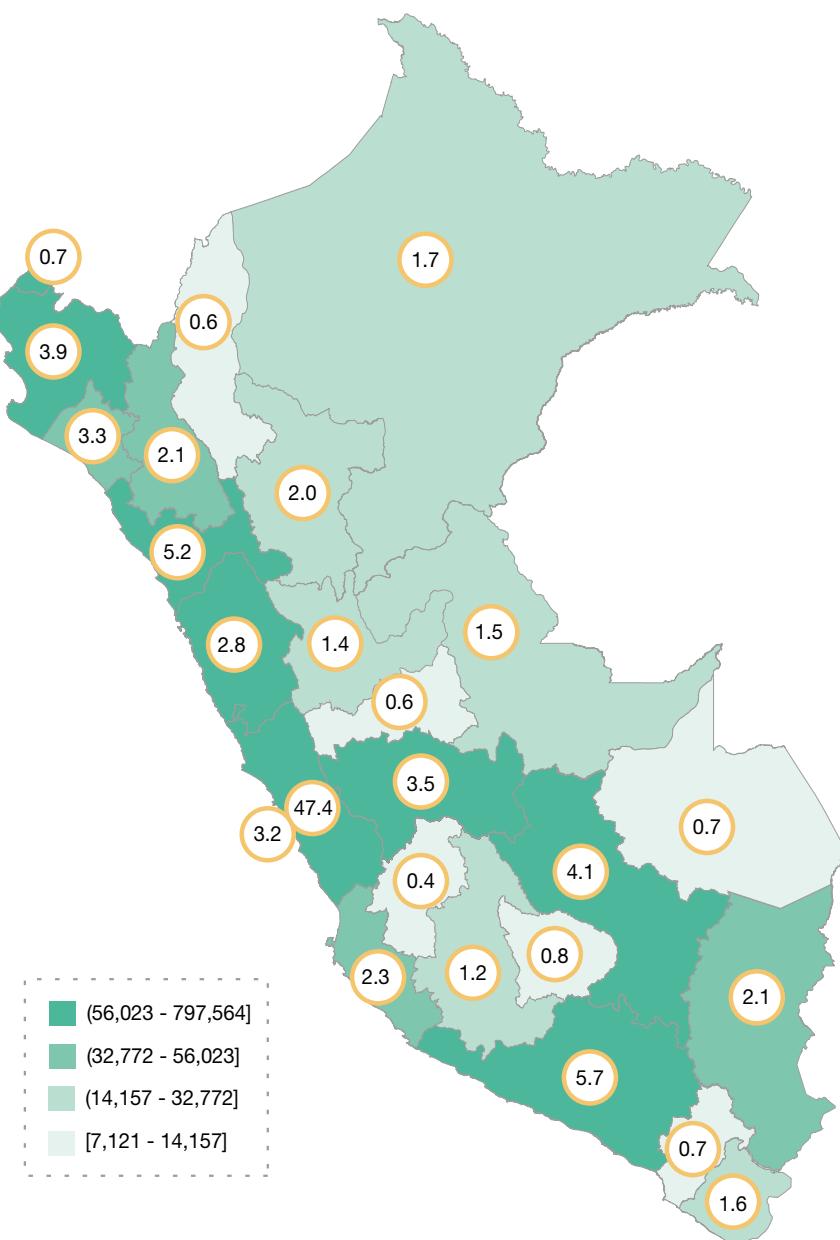
Las regiones con mayor número de Mipyme son Lima, Arequipa, La Libertad, Cusco y Piura, las cuales en conjunto contienen el 66.3% del total de las Mipyme peruanas. En el siguiente gráfico se puede observar un predominio de las regiones de

la costa en cuanto a su concentración de Mipyme. Ello guarda relación con el acceso a mercados más amplios, así como el mayor acceso a servicios y bienes públicos en esas regiones.

Gráfico 2.13

Mipyme formales, según regiones, 2015

(número de empresas y porcentajes)



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

Durante los últimos cinco años, el número de Mipyme obtuvo un crecimiento promedio anual de 7.1%. Es importante mencionar que, durante el período mencionado, en todas las regiones

se incrementó el número de Mipyme formales. Apurímac, Madre de Dios, Cusco, y Huancavelica fueron las regiones que registraron una mayor tasa crecimiento promedio anual en este periodo,

superior incluso al crecimiento promedio anual a nivel nacional. Por el contrario, las regiones que tuvieron un menor crecimiento promedio anual en el

número de Mipyme fueron Lambayeque, Áncash, y Moquegua.

Cuadro 2.14

Mipyme formales, según regiones, 2010 - 2015 (porcentaje del total)

Regiones	2010	2015	Tasa de crecimiento promedio anual 2011 - 2015
Amazonas	6,900	9,452	6.5%
Áncash	36,451	47,167	5.3%
Apurímac	7,948	14,157	12.2%
Arequipa	69,070	95,651	6.7%
Ayacucho	12,618	20,848	10.6%
Cajamarca	24,185	35,803	8.2%
Callao	39,642	54,063	6.4%
Cusco	41,484	69,134	10.8%
Huancavelica	4,293	7,121	10.7%
Huánuco	15,145	23,385	9.1%
Ica	29,233	43,657	8.4%
Junín	42,617	59,366	6.9%
La Libertad	62,160	87,871	7.2%
Lambayeque	42,429	56,023	5.7%
Lima	582,773	797,564	6.5%
Loreto	21,642	29,158	6.1%
Madre de Dios	6,669	11,718	11.9%
Moquegua	8,816	11,138	4.8%
Pasco	7,520	10,504	6.9%
Piura	45,524	65,412	7.5%
Puno	22,552	35,987	9.8%
San Martín	20,331	32,772	10.0%
Tacna	20,411	27,132	5.9%
Tumbes	8,999	12,526	6.8%
Ucayali	16,298	25,072	9.0%
Total	1,195,710	1,682,681	7.1%

Nota : El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011 y 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Al analizar la distribución regional de las empresas por estrato empresarial se encuentra que el porcentaje de microempresas sobre el total de empresas supera el 93% en todas las regiones. Para el caso de las PYME, las regiones con un mayor porcentaje sobre el total de empresas formales fueron Lima (5.7%), Loreto (4.9%), Callao (4.4%) y Ucayali (4.2%). Además, el patrón de pocas empresas PYME se repite en todas las regiones del país. En conclusión, en todas las regiones se muestra una débil relación entre los estratos empresariales, con un vacío grande en los estratos de mediana y pequeña empresa que constituyen los sectores intermedios de todo sector privado y que son los que le dan más cohesión a la economía.

De manera específica, se encuentra que las microempresas poseen una participación muy alta. Cabe recordar que la gran mayoría de microempresas presenta bajos niveles de ventas, lo cual no les permite aprovechar los beneficios de economías de escala y posiblemente afronten problemas de acceso al financiamiento. Esta situación debilita todo el aparato productivo privado, pues este sector está mayoritariamente constituido por actividades de subsistencia con bajos niveles de ventas, lo que significa un estado de fragilidad del tejido empresarial en todas las regiones del país.



Cuadro 2.15

Porción de empresas formales por estrato, según regiones, 2015

Regiones	Estrato empresarial				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Amazonas	96.5	3.2	0.1	0.2	100.0
Áncash	96.9	2.9	0.1	0.2	100.0
Apurímac	97.0	2.9	0.0	0.1	100.0
Arequipa	95.9	3.7	0.1	0.3	100.0
Ayacucho	96.7	3.0	0.1	0.2	100.0
Cajamarca	96.3	3.3	0.1	0.2	100.0
Callao	95.0	4.2	0.2	0.7	100.0
Cusco	97.6	2.2	0.1	0.2	100.0
Huancavelica	98.2	1.7	0.0	0.1	100.0
Huánuco	96.8	3.0	0.1	0.2	100.0
Ica	96.3	3.3	0.1	0.3	100.0
Junín	97.1	2.7	0.1	0.2	100.0
La Libertad	96.1	3.5	0.1	0.3	100.0
Lambayeque	96.8	2.9	0.1	0.2	100.0
Lima	93.6	5.4	0.2	0.8	100.0
Loreto	94.7	4.7	0.2	0.4	100.0
Madre de Dios	95.9	3.6	0.2	0.3	100.0
Moquegua	97.3	2.4	0.1	0.2	100.0
Pasco	97.0	2.9	0.1	0.1	100.0
Piura	96.1	3.5	0.1	0.3	100.0
Puno	96.1	3.2	0.2	0.5	100.0
San Martín	96.1	3.5	0.1	0.3	100.0
Tacna	97.1	2.6	0.1	0.2	100.0
Tumbes	97.0	2.7	0.1	0.2	100.0
Ucayali	95.4	4.1	0.2	0.4	100.0
Total	95.0	4.3	0.2	0.5	100.0

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Capítulo

3

Las Mipyme y el empleo

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

Con respecto al primer factor, Deijl, Kok & Van Essen (2013)¹⁹ señalan que la PYME cuenta con una importante participación en el empleo total, incluso si se clasifica a los países por nivel de ingresos o por regiones²⁰. En efecto, según Ayyagari et al (2010), citado por Deijl et al (2013), la participación de la PYME en el empleo bordea el 67,0%. Criscuolo, Gal & Menon (2014) ofrecen evidencia importante de la participación de la Mipyme en el empleo total para 18 países miembros de la OCDE. Los resultados indican que aproximadamente el 60,0% de empleos corresponde al estrato Mipyme, lo que verifica la importancia de este estrato empresarial en la estructura del empleo.

En cuanto al segundo factor, la Oficina Internacional de Trabajo (OIT, 2015) refiere que existe sólida evidencia empírica 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), encuentra que en la mayoría de países evaluados en su estudio, más del 50,0% de la creación neta de empleo²¹ 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 tanto, las empresas de menor tamaño son las que tienen un impacto mayor en la creación de empleo.

Como caso particular, Gebreeyesus (2009), evalúa para Etiopía, el rol de la innovación en el crecimiento de la firma y en la creación de nuevos puestos de trabajo, basado en una muestra de empresas con 10 o menos trabajadores. El autor encuentra que las micro y pequeñas empresas que innovan tienen mayor probabilidad de crecer y generar nuevos puestos de trabajo que las que no lo hacen, lo que refuerza la premisa que políticas que promuevan la innovación serán rentables no sólo en el sentido de incrementar su competitividad sino también en su capacidad para generar empleo.

¹⁹ En un estudio encargado por la OIT y la Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ).

²⁰ 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.

²¹ 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.

A nivel internacional, las empresas con menos de 250 trabajadores son consideradas en la categoría de las Mipyme, 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 Europea²². En Perú, a partir del 2013, se emplea una clasificación de estrato empresarial por rango de ventas tras la promulgación de la Ley N° 30056. Sin embargo, en este capítulo se utilizarán las categorías por número de trabajadores para analizar la evolución del empleo en los distintos tamaños empresariales.

El empleo en el sector privado representa cerca del 68% de la Población Económicamente Activa

(PEA) ocupada. Esto significa más de 10 millones de puestos de trabajo para los peruanos, lo que genera un efecto multiplicador en el bienestar de sus familias. Dentro de esta categoría, el empleo en las Mipyme alcanza el 89.1% del empleo del sector privado, superando ampliamente el número de puestos de trabajo creado por las grandes empresas²³.

En Latinoamérica, no existe un consenso para definir a las empresas según su tamaño. Incluso si sólo considera número de trabajadores, no existen umbrales similares en los países latinoamericanos. Saavedra, M. y Hernández, Y. (2008) estiman que las Mipyme generan cerca del 64.3% del empleo en Latinoamérica.

3.1 Características generales del empleo en las Mipyme

En esta sección, se analiza la evolución del empleo generado por las empresas del sector privado²⁴. La principal fuente de información utilizada es la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) con metodología actualizada del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

En 2015, se observa que la cantidad de personas ocupadas en el sector privado ascendió a 10.8 millones (68.0% de la PEA ocupada), mientras que el 2011 esta cifra fue de 10.4 millones. En cuanto al crecimiento anual, el nivel de empleo en el sector privado ha aumentado a una tasa promedio anual de 1.1% entre los años 2011 y 2015.

²² 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.

²³ Según definición internacional por número de trabajadores (con más de 250 trabajadores).

²⁴ El sector privado incluye practicantes, trabajadores familiares no remunerados e independientes que utilizan trabajadores familiares no remunerados.

Cuadro 3.1

Número de empleos en el sector privado, según rango de trabajadores, 2015

Estrato empresarial (rango de trabajadores)	2015	Var.(%) Anual 2015	TCPA* (%) 2011 - 2015
2 a 10	7,697,698	1.2	0.2
11 a 100	1,622,896	2.9	2.3
101 a 250	326,711	6.3	1.7
251 a más	1,178,202	-7.1	6.0
Total	10,825,507	0.6	1.1

* TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual

Fuente: INEI - ENAHO 2015

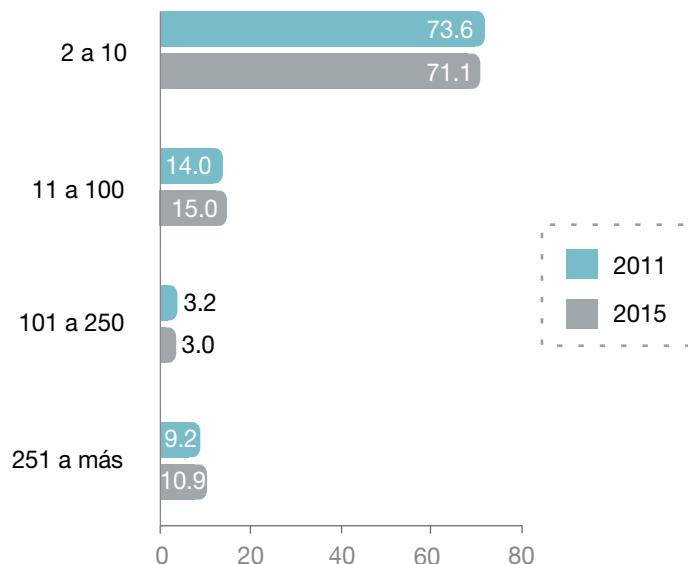
Elaboración: PRODUCE - OEE

En términos generales, durante el 2015 la creación de empleos en el sector privado ha sido una de las más bajas en la última década. Ello se debe principalmente a la caída de 7.1% en el número de empleos en la categoría de empresas con el mayor número de trabajadores (de 251 a más); como consecuencia de las menores tasas de crecimiento del PBI que ha registrado el país en los dos últimos años, lo que ha desacelerado el fuerte crecimiento que venía registrando esta categoría en los años previos. Además, dicha categoría presenta variaciones más volátiles en el último quinquenio, debido a los cambios en las expectativas empresariales tras la crisis económica internacional.

En compensación a ello, ese mismo año aumentó el número de empleos en la categoría de empresas de 101 a 250 trabajadores, y en menor medida, las otras dos categorías de empresas con menor número de trabajadores. La mayor movilidad laboral, al no existir un alto grado de especialización, habría permitido la absorción de empleos en las empresas pequeñas y medianas. En Perú, el segmento microempresario tiende a acoger aquellos trabajadores que abandonan a los segmentos empresariales más grandes, en su mayoría como empleados. Es así que este segmento funciona a manera de colchón para atenuar el desempleo, aunque sin garantizar que las condiciones laborales se mantengan.

Gráfico 3.1

Participación del empleo en el sector privado, según rango de trabajadores, 2011 - 2015
(en porcentaje)



Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

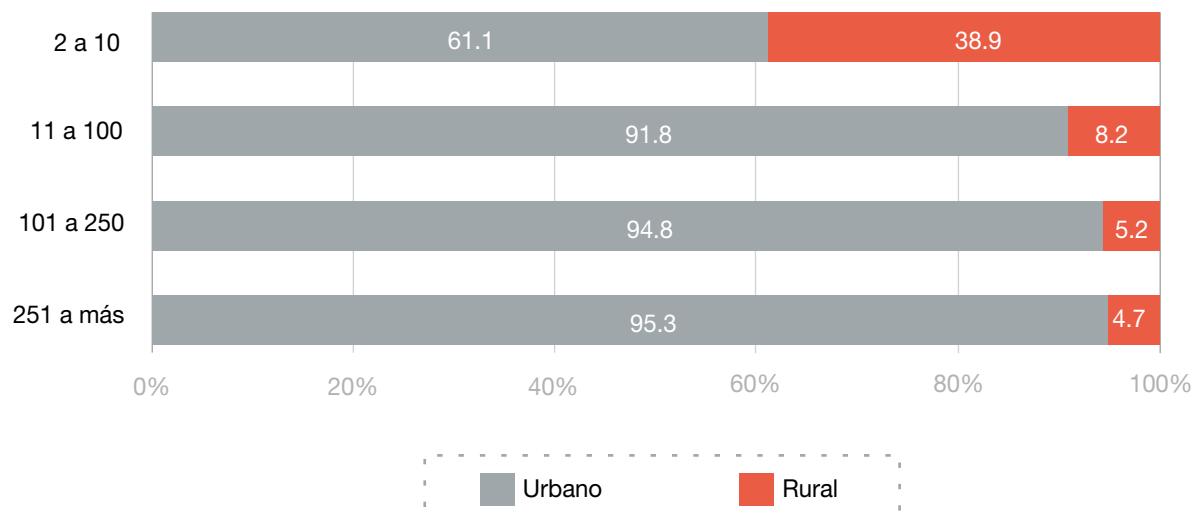
En el último quinquenio, la composición del empleo en el sector privado ha variado ligeramente. Las cifras muestran que la mayor parte del empleo se genera en el segmento de empresas con 2 a 10 trabajadores. Sin embargo, la participación de este segmento en la composición del empleo privado ha caído en el último quinquenio, explicado principalmente por el avance de las empresas grandes (con 251 trabajadores a más).

Las cifras de la ENAHO 2015 permiten estimar que el 70.5% del empleo del sector privado

se concentra en la zona urbana. Además, este porcentaje aumenta a medida que se incrementa el tamaño de la empresa (por rango de trabajadores). A pesar de que las aglomeraciones urbanas crecen sostenidamente en las últimas décadas, aún casi el 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.

Gráfico 3.2

Participación del empleo privado, según rango de trabajadores y área, 2015



Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

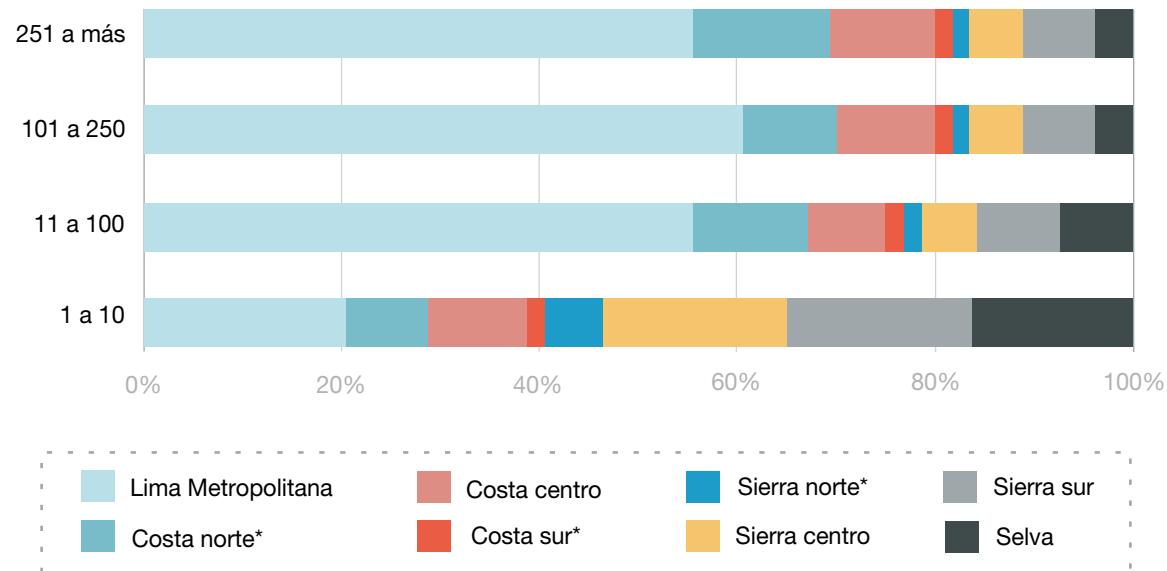
La distribución del empleo por dominio geográfico en el sector privado nos permite confirmar que la empresa con menos de 11 trabajadores se mantiene como la unidad productiva más descentralizada del país. Con respecto a Lima Metropolitana, esta concentra el 30.4% del empleo y es el dominio geográfico que más creció en cuanto a generación de empleo para el 2015.

Sin considerar Lima Metropolitana, se encuentra que la costa concentra el 21.2% del empleo. Esta preferencia por las zonas costeras se hace más

clara en las empresas con mayor contratación de personal (de 101 a más trabajadores). La conectividad con Lima y otros mercados extranjeros, así como la disponibilidad de servicios básicos, aumenta el atractivo de las zonas costeras para hacer negocios y, por lo tanto, atraer mayor capital humano. En contraste, el empleo en la zona selva cayó en 2,4% en el 2015 debido a la limitada conectividad e infraestructura productiva que no permite generar más puestos de trabajo formales.

Gráfico 3.3

Participación de la PEA por tamaño empresarial y dominio geográfico, 2015



* Cifras referenciales (coeficiente de variación mayor a 15).

Fuente: INEI - ENAHO 2015

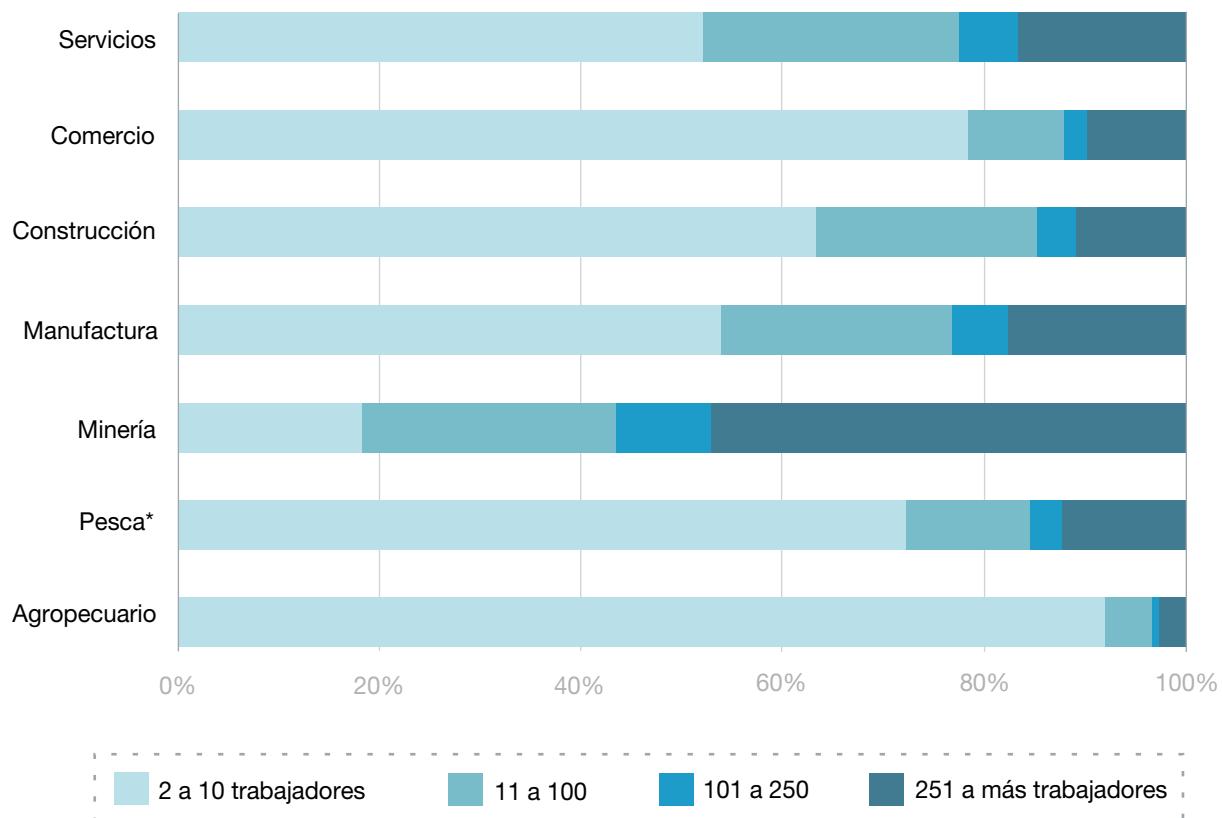
Elaboración: PRODUCE - OEE

En 2015, el empleo en las Mipyme se concentra en sectores productivos de menor requerimiento de capital humano calificado, 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 debajo de él se ubica el sector pesquero, el cual sólo representa el 0.58% del empleo en el sector privado.

Gráfico 3.4

Participación del empleo privado por rango de trabajadores y sector económico, 2015



* Cifras referenciales (coeficiente de variación mayor a 15).

Fuente: INEI - ENAHO 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Otro punto importante por analizar, es el dinamismo que ha tenido la demanda de trabajo a nivel sectorial durante el 2015. Por un lado, se destaca el importante crecimiento del empleo en el sector minero, aunque la mayor parte se concentra en Mipyme con 2 a 10 trabajadores, las cuales suelen ser empresas que ofrecen empleo relacionado indirectamente a la minería o de explotación a baja escala. En general, los sectores primarios de la economía registraron una mayor demanda de empleo en el 2015, a la par de la evolución positiva en el PBI primario en este año.

Por otro lado, el empleo en el sector comercio cayó en 2.5% en el 2015, explicado por el menor dinamismo del trabajo creado en las empresas más pequeñas (2 a 10 trabajadores). Debido a los bajos requerimientos de calificación en el sector comercio, una parte importante del empleo en este sector ha podido ser absorbido por el sector informal.

Cuadro 3.2

Variación porcentual anual del empleo en el sector privado por rango de trabajadores y sector económico, 2015

	2 a 10 trabajadores	11 a 100	101 a 250	251 a más trabajadores	Total
Agropecuario	2.8%	12.2%	4.7%	4.6%	3.2%
Pesca*	9.8%	-15.7%	-53.3%	42.2%	5.7%
Minería	32.3%	0.3%	-3.4%	4.8%	6.9%
Manufactura	2.5%	4.0%	-10.9%	-9.9%	-0.3%
Construcción	3.6%	-0.2%	8.9%	-10.1%	1.4%
Comercio	-3.2%	1.5%	-5.6%	-0.3%	-2.5%
Servicios	0.1%	2.3%	21.6%	-12.4%	-0.8%

* Cifras referenciales (coeficiente de variación mayor a 15).

Fuente: INEI - ENAHO 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

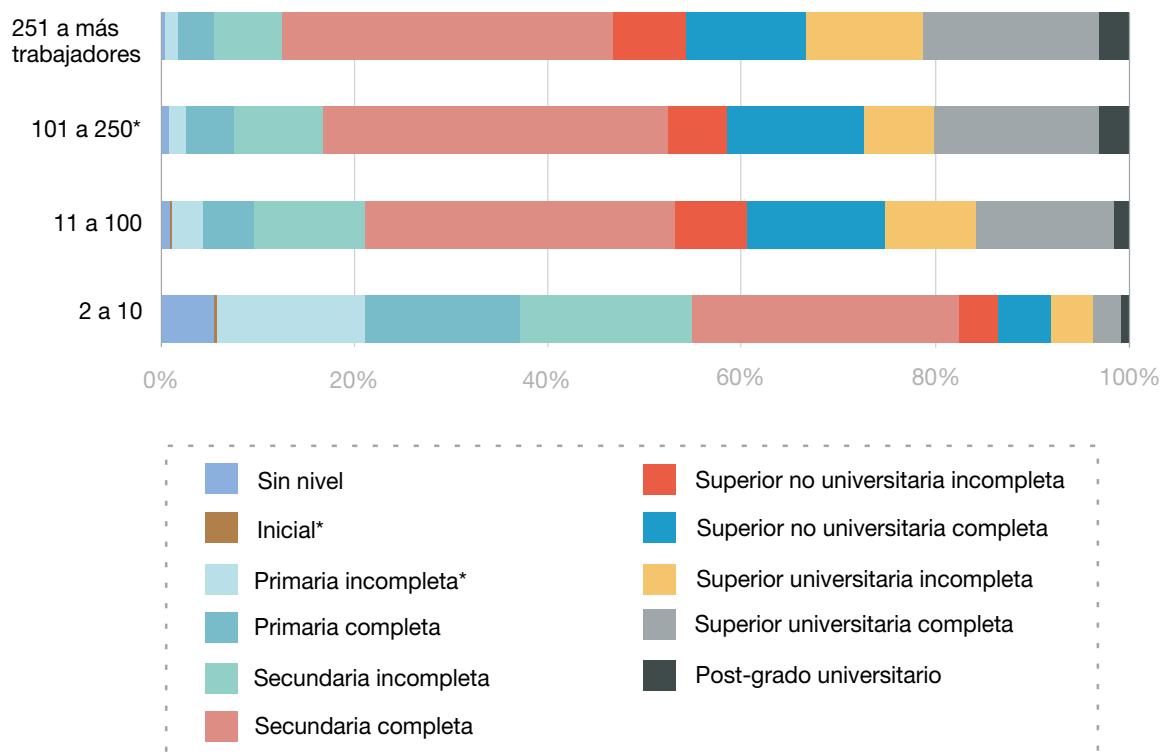


Con respecto al nivel educativo, el segmento Mipyme posee distintos grupos de personas para cada categoría. Es así que se encuentra que el 45.8% de los puestos de trabajo creados en empresas de menos de 251 trabajadores cuentan con educación secundaria. En este mismo tamaño de empresa se ubican los trabajadores con algún tipo de educación superior o técnica con un menor porcentaje (23.2%). El porcentaje

de esta última categoría asciende a 54.0% si se considera un tamaño empresarial superior (251 a más trabajadores). Sin embargo, lo que más resalta es que en las empresas con menos de 251 trabajadores, el 31.0% de trabajadores no posee educación o tan sólo alcanzó el nivel primario, lo cual afecta negativamente la productividad del capital humano en las empresas más pequeñas.

Gráfico 3.5

Participación del empleo privado por tamaño empresarial y nivel educativo alcanzado, 2015



* Cifras referenciales (coeficiente de variación mayor a 15).

Fuente: INEI - ENAHO 2015

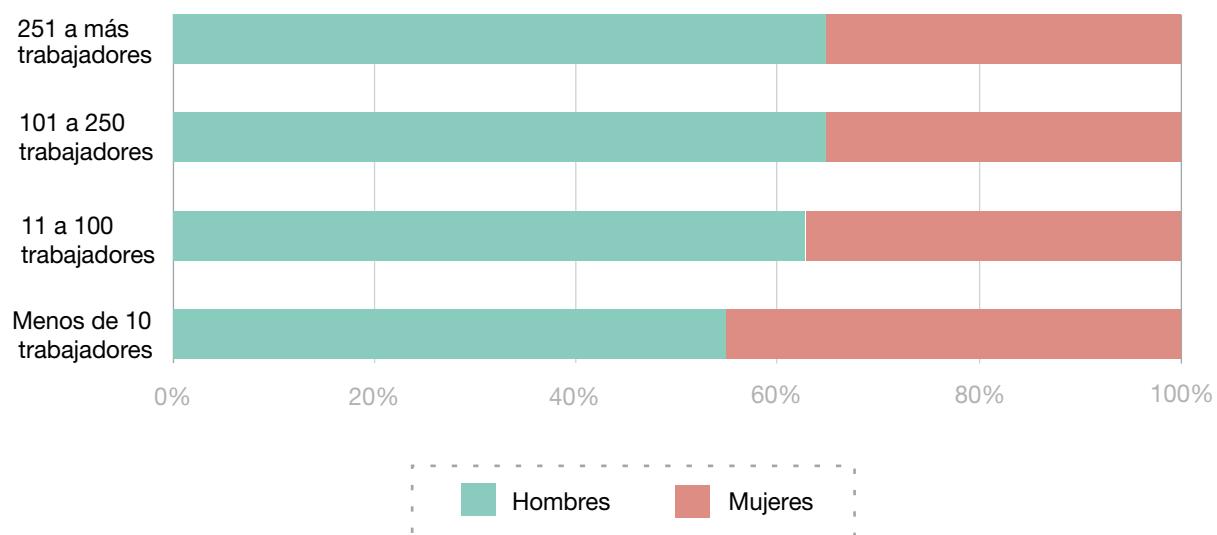
Elaboración: PRODUCE - OEE

Otro signo estructural del empleo en el sector privado es la mayor participación masculina (58.7%), especialmente para los tamaños de empresa con un mayor número de trabajadores. En contraste, el potencial emprendedor de las

mujeres se evidencia en el 43.9% de los puestos de trabajo ocupados por mujeres en empresas con menos de 10 trabajadores, lo cual es parte de una tendencia en los últimos años²⁵.

Gráfico 3.6

Participación de la PEA por tamaño empresarial y género, 2015



Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

En términos agregados, se encuentra que el empleo del sector privado generado por la fuerza laboral femenina creció en 0.2% en el 2015. Esta tasa es menor al crecimiento reportado del

empleo masculino (0.9%) en este año, explicado principalmente por la mayor demanda de fuerza laboral masculina en las empresas de menor tamaño (menos de 101 trabajadores).

²⁵ El análisis de la mujer como emprendedora se realizará en el capítulo 8 de este libro

Cuadro 3.3

Variación porcentual anual del empleo en el sector privado por rango de trabajadores y sexo, 2015

	Hombres	Mujeres
Menos de 10 trabajadores	2.0%	0.1%
11 a 100 trabajadores	3.2%	2.4%
101 a 250 trabajadores	-0.1%	21.4%
251 a más trabajadores	-7.2%	-6.9%

Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

3.2 Los salarios en las Mipyme

En Perú, más de la mitad de empleados en centros laborales con menos de 10 trabajadores recibe como máximo el monto equivalente al salario mínimo mensual (S/. 850). En cambio, sólo el 10% de las empresas grandes reciben este salario mensual.

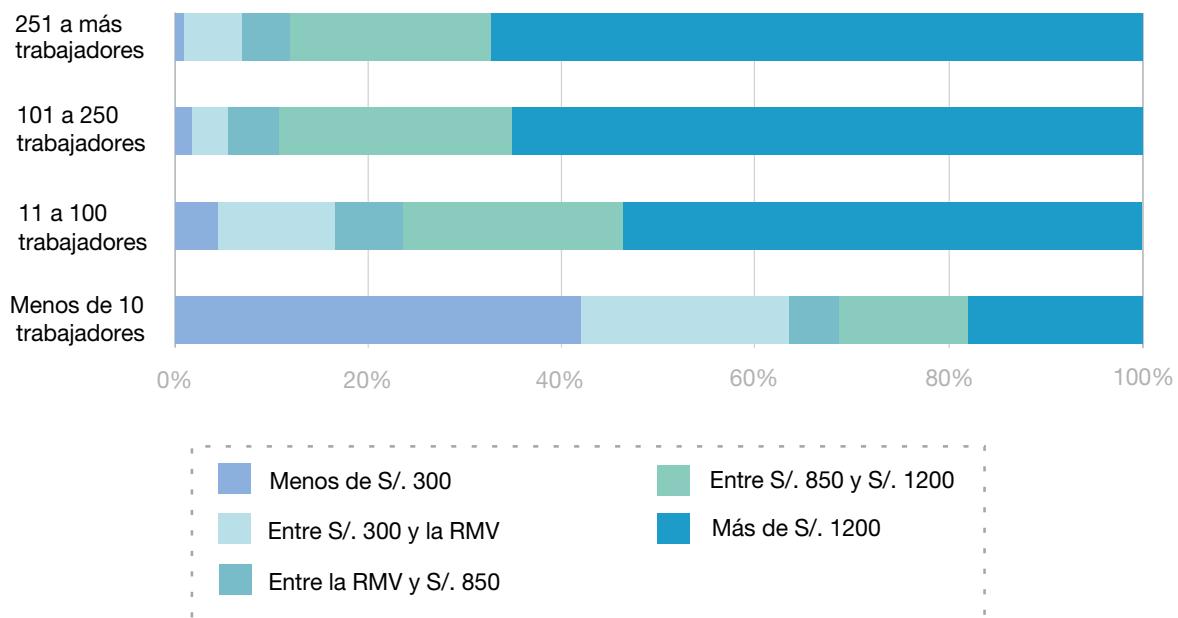
Las características de las Mipyme explicadas a lo largo de este capítulo permiten determinar la oferta y demanda de fuerza laboral. El principal resultado de estas dos fuerzas es la determinación de los precios (salarios) en el mercado. Los datos del año 2015 permiten comprobar que a medida que la empresa posee más trabajadores, la remuneración

mensual promedio aumenta. En ese sentido, se encuentra que cerca del 67.8% de los trabajadores que pertenecen al régimen de empresas grandes (más de 250 trabajadores) posee un salario por encima de los 1,200 soles.

Por el contrario, los salarios se van haciendo más heterogéneos a medida que se reduce el tamaño de la empresa. A saber, se encuentra, con los datos de la ENAHO 2015, una menor participación de las personas que perciben más de 1,200 soles mensuales en el segmento de empresas con menos de 10 trabajadores (17.7% del total de trabajadores dependientes).

Gráfico 3.7

Participación del empleo en el sector privado por rango de trabajadores y rango de remuneraciones^{1/}, 2015



1/ Ingreso promedio mensual en la actividad principal.

* Cifras referenciales (coeficiente de variación mayor a 15).

Fuente: INEI - ENAHO 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE



Esta situación es resultado de la mayor productividad que se genera en las empresas grandes en comparación con las firmas más pequeñas, gracias a que la mayor inversión en capital de trabajo les permite ofrecer mejores salarios. En 2015, se sumaron cerca de 7.3% más de personas cuyo salario mensual superó los 1,500 soles. De igual forma, el número de personas con

salarios entre 1,000 y 1,500 soles aumentó en 7.5% en relación al 2014. Este aumento estaría explicado por la migración de personas que percibían salarios más bajos en el 2014 hacia puestos con mejores ingresos, especialmente aquellos relacionados a sectores primarios como minería y pesca extractiva.

Cuadro 3.4

Variación porcentual anual del número de trabajadores en el sector privado por rango de remuneraciones^{1/}, 2015

Ingreso mensual (en soles)	Var (%) anual
[0 - 500>	-4.3
[500 - 1,000>	-1.1
[1,000 - 1,500]	7.5
Mayor a 1,500	7.3

1/ Ingreso promedio mensual en la actividad principal.
 Fuente: INEI - ENAHO 2015
 Elaboración: PRODUCE - OEE

Las cifras de empleo, explicadas a lo largo de este capítulo, permiten detectar un mercado laboral que ha ido ganando movilidad en los últimos años a nivel intersectorial. Sin embargo, ante la desaceleración económica en algunos sectores, los trabajadores de las pequeñas y microempresas aún se han visto obligados a encontrar formas

alternativas de trabajo o recurrir a la informalidad para mantener su nivel de ingresos constante. Esto favorece a la masa emprendedora del país, pero ha generado la acumulación de brechas de productividad en los últimos años a nivel sectorial, regional y dentro de los estratos empresariales.

Capítulo

4

El trabajador independiente o autónomo

Durante la última década, los trabajadores independientes han representado alrededor de un tercio de la PEA ocupada y, en su gran mayoría, se desempeñan dentro de la economía informal; ante ello, el objetivo de este capítulo es caracterizar dichos trabajadores debido a su importancia en la economía. Según la OIT (2007), en los últimos años ha existido una creciente preocupación e interés por los trabajadores independientes debido a numerosas motivaciones: (I) La heterogeneidad de los mismos y su importante participación en la fuerza laboral empleada; (II) la relación entre el tamaño del empleo independiente y el ciclo económico; y (III) la brecha tradicional por parte de los sistemas de protección social en cuanto a los derechos y obligaciones relativas al trabajo independiente y asalariado.

En el 2015, más de 5.6 millones de trabajadores de la PEA ocupada fueron independientes, ya sea considerando aquellos que cuentan con Trabajadores Familiares no Remunerados (TFNR) o sin ellos. Esta categoría ocupacional se presenta como una salida laboral que les permite obtener un ingreso para ayudar al sustento de sus familias. Sin embargo, a cambio de este ingreso, terminan por renunciar a sus derechos como trabajadores: cobertura de salud y cobertura de afiliación a un sistema de pensiones.

Además, este capítulo tiene como propósito contribuir a una mejor aproximación sobre la complejidad que caracteriza al tejido laboral peruano a través de una de sus categorías ocupacionales: el trabajador independiente. Esta realidad nos muestra que la situación del trabajador independiente es mucho más compleja y obedece a problemas estructurales. Por ello, un importante segmento por analizar es el trabajador independiente o autónomo que se caracteriza fundamentalmente por el escaso nivel de calificación, el cual se encuentra relacionado, usualmente, a bajos niveles de productividad, ingresos y bienestar.

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

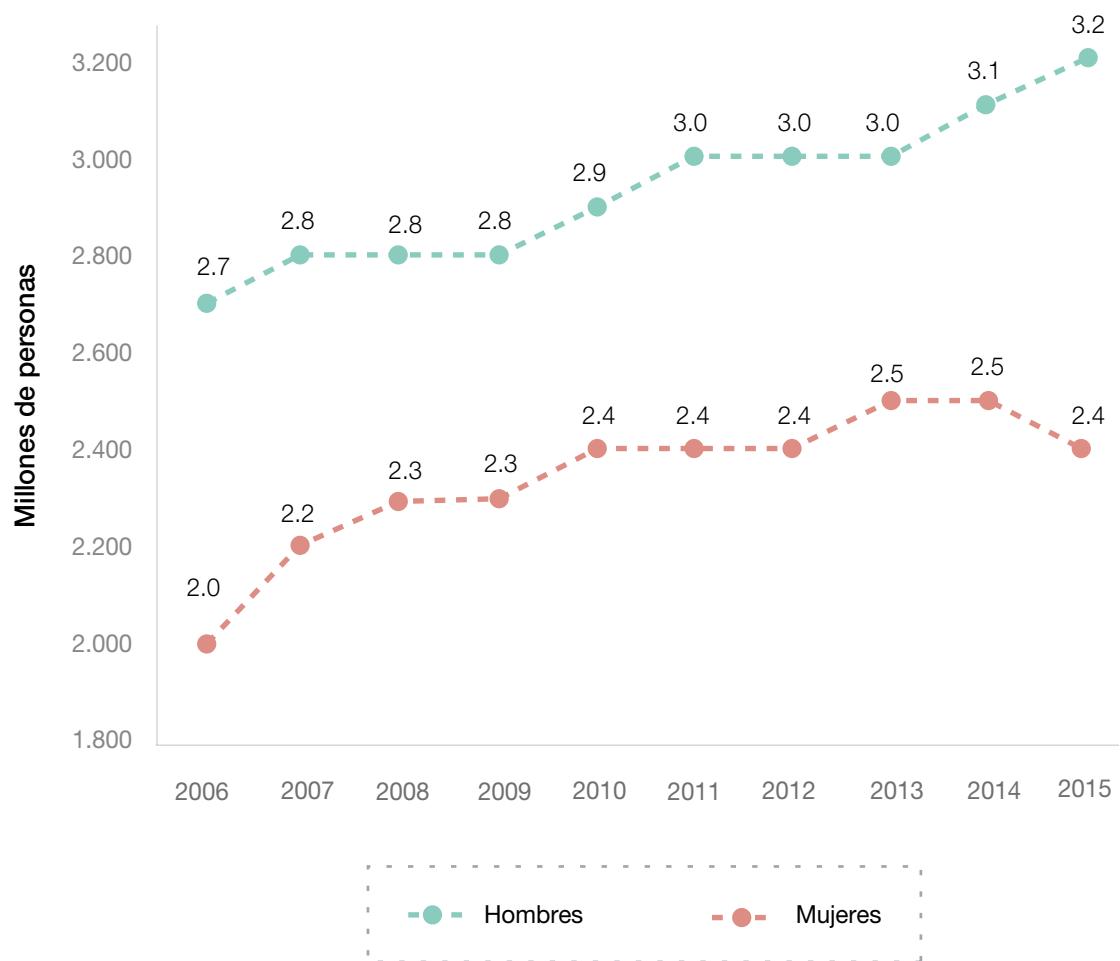
La Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) permite caracterizar a los trabajadores independientes. Este estrato, denominado trabajadores autónomos, bordeaba el 35%

de la PEA ocupada a nivel nacional para el 2015. Durante la última década, el número de trabajadores autónomos se incrementó en 20.3%, avance superior al crecimiento de la población económicamente activa ocupada (16.3%).

Asimismo, poco menos de la mitad de los trabajadores independientes son mujeres (43% del total en el 2015). La proporción de hombres y mujeres se ha mantenido casi constante durante los últimos diez años.

Gráfico 4.1

Número total de trabajadores independientes por sexo, 2006 - 2015



Fuente: INEI - ENAHO 2006 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 trabajan con familiares no remunerados, los cuales constituyen un importante segmento que compone la población ocupada del país tras alcanzar en el 2015 los 2.3

millones de trabajadores y representar el 15% del total de la PEA ocupada; y el segundo grupo está compuesto por independientes que laboran sin Trabajadores Familiares no Remunerados (TFNR), los cuales alcanzan los 3.2 millones de trabajadores y representan la quinta parte de la PEA ocupada.

Cuadro 4.1

Trabajadores independientes, 2006 y 2015

Tipo de trabajador independiente	2006		2015	
	Número de trabajadores	Part. (%)	Número de trabajadores	Part. (%)
Independiente con TFNR	2,082,728	44.9	2,331,212	41.8
Independiente sin TFNR	2,555,888	55.1	3,248,091	58.2
Total de independiente	4,638,615	100.0	5,579,302	100.0

Fuente: INEI - ENAHO 2006 y 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Una premisa importante es que la acumulación de conocimientos, experiencia y recursos es esencial para el desarrollo de actividades de forma independiente; por ello, los trabajadores bajo esta categoría cuentan con mayor edad que aquellos que tienen una relación de dependencia laboral (Trejos Solórzano, 2001). Al respecto, la edad promedio de los trabajadores independientes es mayor que la encontrada para los asalariados. En el 2015, la edad promedio de los asalariados era de 36 años, mientras que para los independientes con TFNR era 46 años y para el caso de los

trabajadores independientes sin TFNR era de 44 años.

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

de los 45 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).

Cuadro 4.2

Trabajadores independientes por rango de edad, 2015

Descripción	Total de millones	Rango de edad en años					Edad promedio en años
		Total	14 - 29	30 - 44	45 - 64	65 a más	
Independiente con TFNR	2.3	100	9.6	41.7	37.8	11.0	46
Independiente sin TFNR	3.2	100	19.8	35.9	34.1	10.3	44
Asalariados	7.5	100	38.2	37.9	22.0	1.9	36
Empleador o patrono	0.7	100	10.5	40.8	40.4	8.3	46

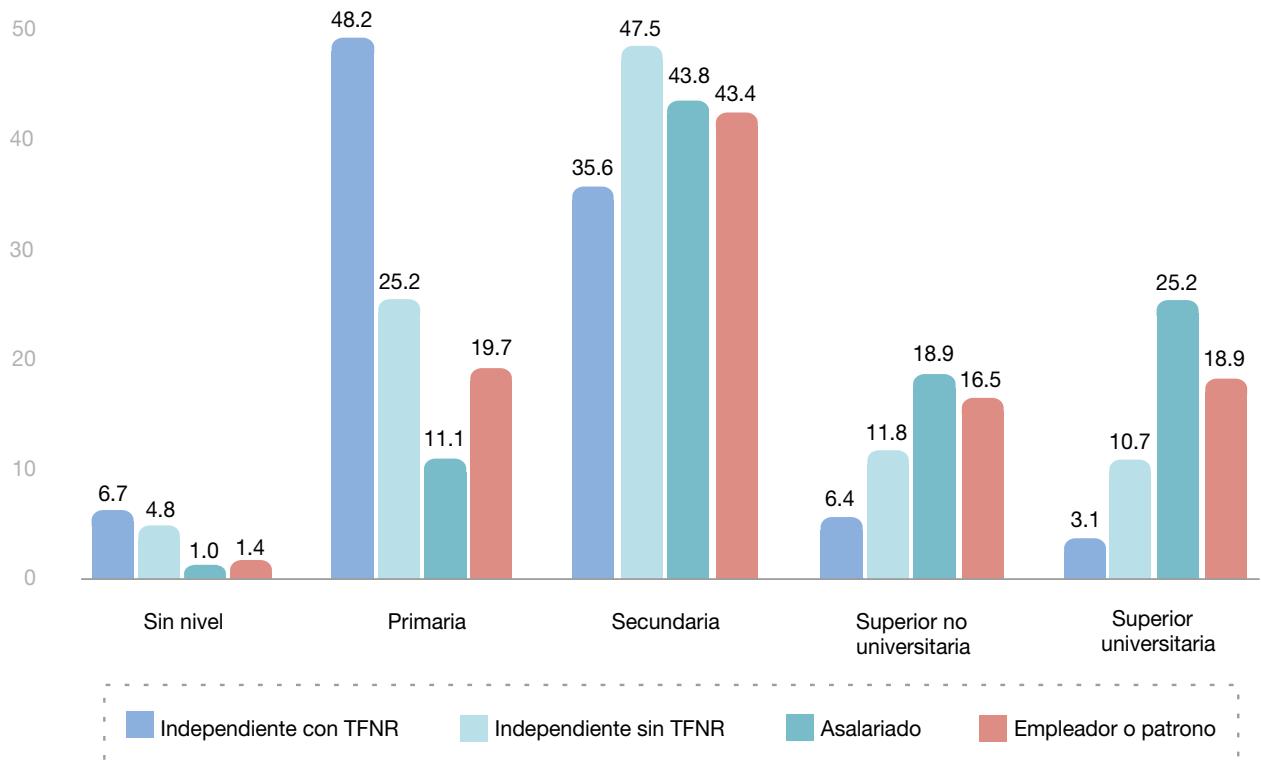
Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

De acuerdo con Trejos Solórzano (2001), la educación formal y la capacitación extraescolar favorecen el desenvolvimiento de las personas al mando de un negocio. En el caso peruano, el nivel educativo que registran los trabajadores independientes sin TFNR es superior al nivel de aquellos con TFNR. Así, en el siguiente gráfico, se observa que el 22.5% de los trabajadores independientes sin TFNR tiene educación superior, mientras que para los trabajadores

independientes con TFNR el porcentaje cae a 9.5%. Por tanto, de manera agregada, los trabajadores independientes presentan bajos niveles de educación, ya que el 83% 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% de ellos alcanzó educación superior.

Gráfico 4.2

Distribución de los trabajadores independientes vs. empleador o patrono y asalariado, según nivel educativo, 2015
(en porcentajes)



Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

En el 2015, el 39.4% de trabajadores independientes se desempeñaba en empresas que tienen de 2 a 10 trabajadores, resultado que corresponde en su totalidad a trabajadores

independientes con TFNR. Por su parte, los trabajadores independientes sin TFNR concentran el 100% de empresas unipersonales.

Cuadro 4.3

Categoría ocupacional por número de trabajadores, 2015

Descripción	Total de millones	Unipersonal (%)	Sector privado			
			De 2 a 10 (%)	De 11 a 100 (%)	De 101 a 250 (%)	De 251 a más (%)
Independiente con TFNR	2.3	0	39.4	0.0	0.0	0.0
Independiente sin TFNR	3.2	100	0.0	0.0	0.0	0.0
Asalariados	7.5	0	49.8	98.5	100	100
Empleador o patrono	0.7	0	10.8	1.4	0.0	0.0

Fuente: INEI - ENAHO 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

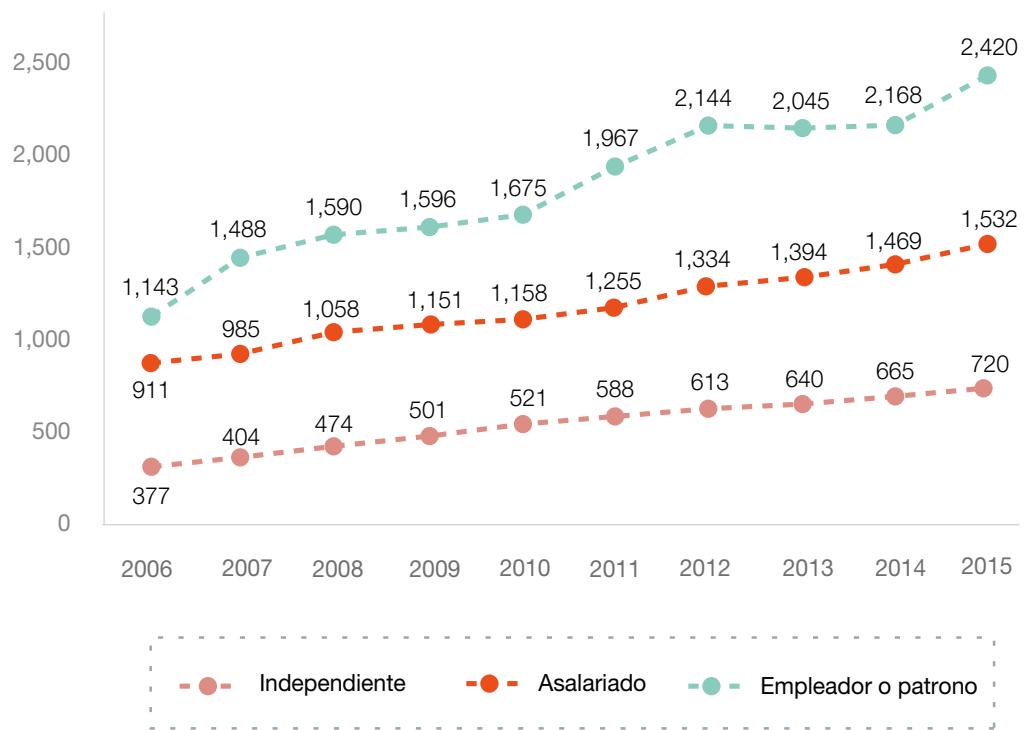
Una de las dimensiones más notorias de la heterogeneidad de los trabajadores independientes se refiere a los ingresos laborales, los cuales están relacionados con las horas trabajadas. En el 2015, los trabajadores independientes ganaron menos que los trabajadores asalariados. El ingreso promedio de los primeros representó el 47% del ingreso promedio de los últimos. Este comportamiento se explica, en parte, por el mayor número de horas que laboran los trabajadores asalariados y por el bajo nivel educativo que presentan los trabajadores independientes.

El nivel de ingreso laboral mensual se ha incrementado a un ritmo moderado en el

periodo 2006-2015 para el caso de los trabajadores independientes, registrando una tasa de crecimiento promedio anual de 6.7%. Sin embargo, esta categoría ocupacional percibe un menor ingreso mensual frente al asalariado y al empleador. En el 2015, el trabajador independiente con y sin TFNR percibieron un ingreso promedio mensual de S/. 644 y S/. 755, respectivamente; mientras que el ingreso promedio mensual del empleador o patrono fue de S/. 2,420. Esta última categoría ocupacional experimentó un incremento del ingreso laboral a una tasa de crecimiento promedio anual de 8.3% durante los últimos diez años. Esta dinámica de crecimiento está asociada al comportamiento pro cíclico del ingreso laboral.

Gráfico 4.3

Ingreso laboral promedio mensual según categoría ocupacional, 2006 - 2015¹
(en nuevos soles)



1/ Ingreso laboral mensual en la ocupación principal.

Fuente: INEI - ENAHO 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

La marcada brecha en los niveles de productividad de los trabajadores independientes, según nivel educativo, se refleja en el importante diferencial de ingresos existente entre ellos. Así, el ingreso promedio mensual de los dos millones de independientes que alcanzaron un nivel educativo de primaria bordea los S/. 520; en tanto, el de los 420 mil independientes que tienen educación superior universitaria completa es de S/. 1,271. 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 2.3 millones de trabajadores independientes que, en el mejor de los casos, terminaron la primaria. Estos tienen ingresos inferiores a la remuneración mínima vital, lo cual no les permitiría pagar un mínimo de prestaciones para acceder a los beneficios de la protección social.

Cuadro 4.4

Ingreso y jornada promedio de los trabajadores independientes y asalariados, según nivel educativo, 2015

Nivel educativo	Ingresos promedio mensual ¹ (nuevos soles)		Jornada promedio ¹ (horas/semana)	
	Trabajador independiente	Asalariados	Trabajador independiente	Asalariados
Promedio general	720	1,532	38	44
Sin nivel	294	606	30	37
Primaria	520	873	36	43
Secundaria	800	1,182	41	46
Superior no universitaria	908	1,560	41	43
Superior universitaria	1,271	2,446	34	41

1/ En la ocupación principal.

Fuente: INEI - ENAHO 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

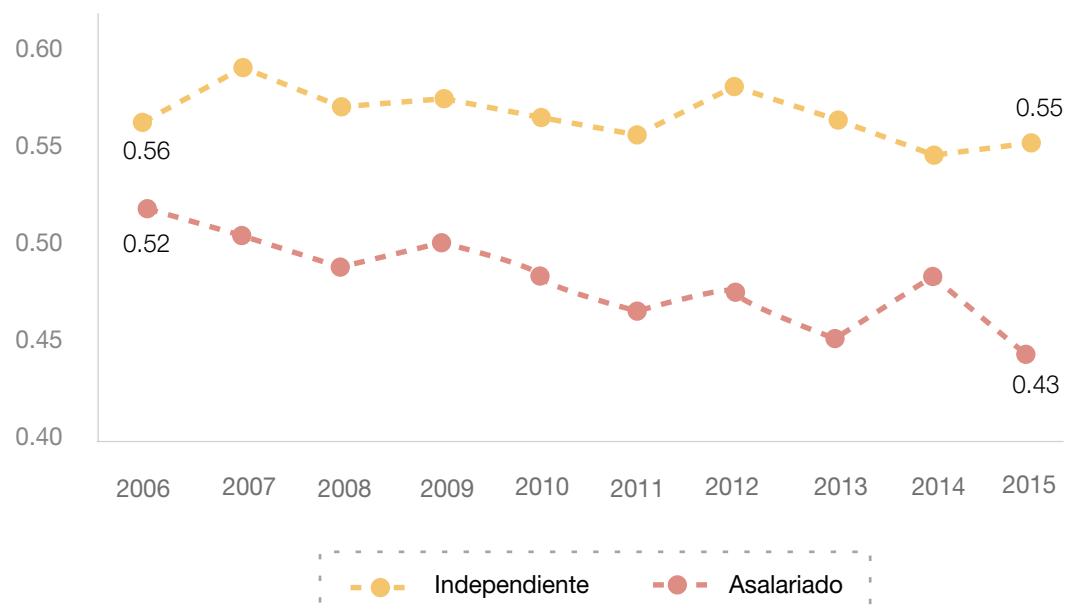
Otro aspecto importante es analizar la desigualdad de los ingresos para el trabajador independiente. El coeficiente de Gini resulta útil para este propósito puesto que mide el grado de concentración del ingreso, el cual varía entre cero y uno (entre más cercano de cero, mayor igualdad en la distribución del ingreso). La desigualdad en la distribución de los ingresos es uno de los problemas socioeconómicos latentes en la

actualidad, el cual se encuentra estrechamente relacionado con el nivel de pobreza. Durante la última década, la desigualdad en el ingreso laboral de la ocupación principal para el grupo de asalariados se 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).

Gráfico 4.4

Desigualdad según categoría ocupacional*, 2006 - 2015

(basado en el ingreso por hora en la ocupación principal)



* Cifras más cercanas a cero representan mayor igualdad

Fuente: INEI - ENAHO 2006 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

El análisis de la PEA ocupada según categoría ocupacional también se puede dividir en dos sectores: formal e informal²⁶. 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 2014, más de la mitad de empleadores (54.0%) eran informales, cifra que se redujo en 3 puntos porcentuales para el 2015. Asimismo, el 90.0% de los trabajadores independientes con TFNR pertenecía al sector informal en el 2014, resultado que se agrava aún más en el 2015, cuando la tasa de informalidad registrada ascendió a 90.6%.

²⁶ En las bases de datos de la ENAHO, a partir del año 2014, se incorpora una variable denominada "ocupinf". Esta variable describe la situación de informalidad del individuo, clasificando el empleo en formal e informal.

Cuadro 4.5

Trabajadores independientes por situación de informalidad y categoría ocupacional, 2014 y 2015 (en porcentajes)

Categoría ocupacional	2014		2015	
	Empleo informal	Empleo formal	Empleo informal	Empleo formal
Independiente con TFNR	90.0	10.0	90.6	9.4
Independiente sin TFNR	88.8	11.2	88.9	11.1
Asalariado	54.7	45.3	55.5	44.5
Empleador	54.0	46.0	50.8	49.2

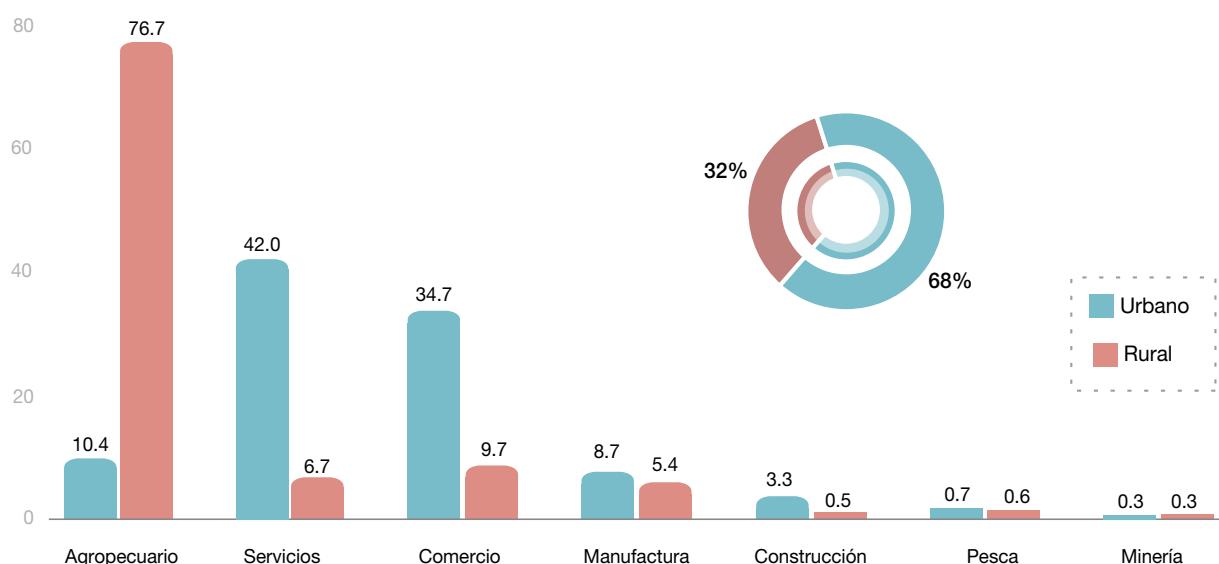
Fuente: INEI - ENAHO 2014 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Tomando en cuenta la zona de residencia, de los 5.6 millones de trabajadores independientes existentes en el país, el 68% 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 42% de trabajadores independientes que reside en zonas urbanas se encuentran en el sector servicios; mientras que el 34.7% se dedican al comercio.

Por otra parte, el 32% de trabajadores autónomos se ubican en zonas rurales, concentrados principalmente en actividades extractivas, especialmente la agricultura de subsistencia. Así, el 76.7% de trabajadores independientes ubicados en zonas rurales labora en el sector agropecuario, dedicados mayormente al cultivo de productos agrícolas junto con la cría de animales (explotación mixta).

Gráfico 4.5

Distribución de los trabajadores independientes por área, según sector económico, 2015
(en porcentajes)



Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

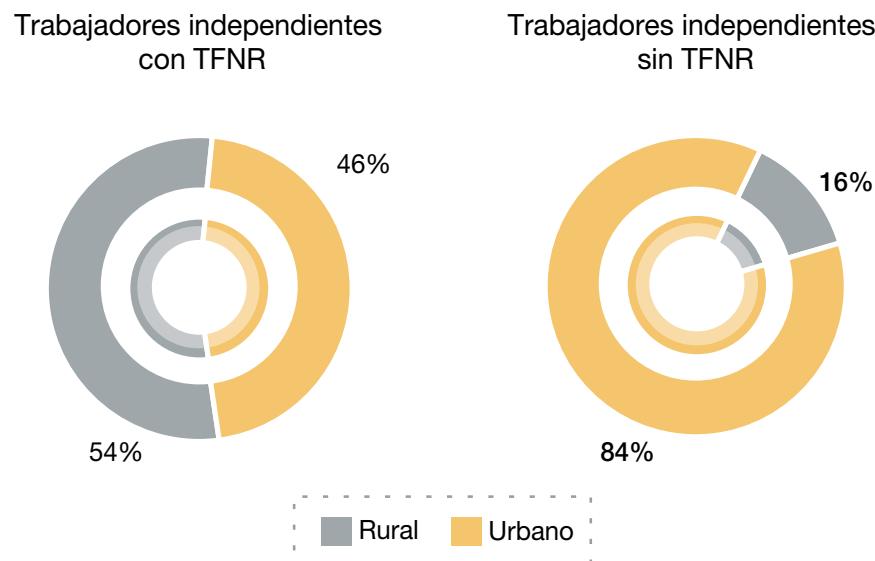
Asimismo, el segmento de trabajadores independientes que labora con familiares no remunerados (TFNR) se distingue por realizar mayormente actividades en las zonas rurales del país (54%). En este grupo podemos encontrar, mayoritariamente, a los agricultores de subsistencia que trabajan con sus familias. Estos ejercen, junto con su familia, la explotación mixta²⁷ entre ovejas o ganado vacuno.

Por el contrario, el segmento de trabajadores independientes que no cuenta con TFNR se concentra principalmente en el área urbana (84%) y está compuesto mayormente por trabajadores no calificados como taxistas, comerciantes vendedores al por menor (no ambulatorio), vendedores ambulantes, personal de servicio no clasificado, entre otros oficios y ocupaciones precarias

²⁷ La explotación mixta se refiere al cultivo de productos agrícolas junto con la cría de animales.

Gráfico 4.6

Distribución de los trabajadores independientes por área geográfica, 2015



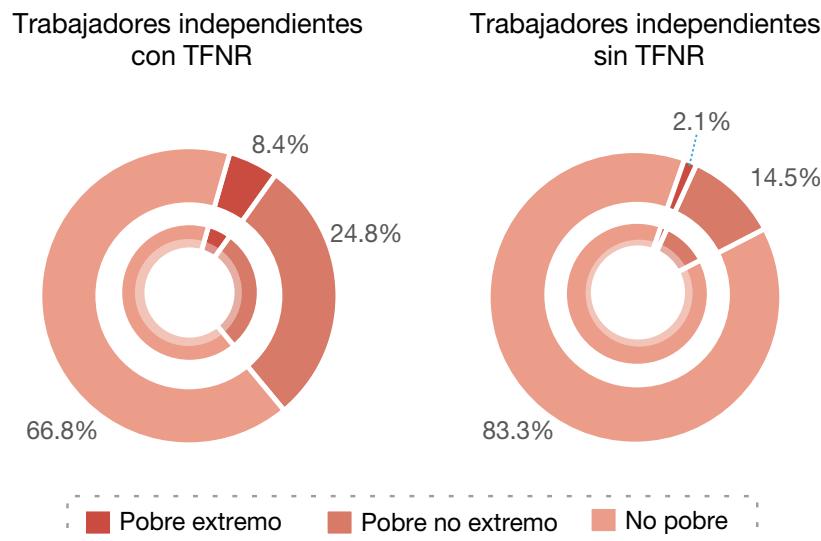
Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Con respecto a los niveles de pobreza para este segmento laboral, el 4.7% de trabajadores independientes se encuentra en situación de pobreza extrema; en tanto, el 18.8% son pobres no extremos. Es decir, el 23.5% de trabajadores autónomos se encuentra en situación de pobreza, cifra superior en más de un punto porcentual a la tasa registrada a nivel nacional (21.8%). 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 2015, el 33% del primer grupo se encontraba en situación de pobreza; mientras que solo el 17% de los autónomos sin TFNR se encontraba en esta situación. Este resultado es explicado debido a que los trabajadores independientes con TFNR generalmente se encuentran en zonas rurales, dedicados principalmente a la agricultura de subsistencia y la cría de animales.

Gráfico 4.7

Distribución de los trabajadores independientes por nivel de pobreza monetaria 2015



Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Considerando el análisis por región, la proporción de trabajadores independientes en la PEA ocupada varía significativamente en cada una. Al respecto, Huancavelica y Amazonas son las regiones que cuentan con la mayor participación de trabajadores independientes con TFNR en su estructura productiva. Vale la pena destacar que,

según el reporte de pobreza publicado por el INEI en el 2015, estas regiones se encuentran en el grupo con incidencia de pobreza más alta que fluctúa entre 52.3% y 47.4%. En tanto, Tumbes y Madre de Dios son las que albergan la mayor proporción de independientes sin TFNR.

Con respecto a la 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 34.6% no es capaz de acceder a seguros de salud. Sin embargo, alrededor de la décima parte (11.5%) 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

51.9% de trabajadores independientes se atiende a través del Seguro Integral de Salud (SIS), el cual está dirigido a la población más pobre del país. De esto se puede deducir que los seguros privados se encuentran fuera de las posibilidades de inversión 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 83.8% 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.

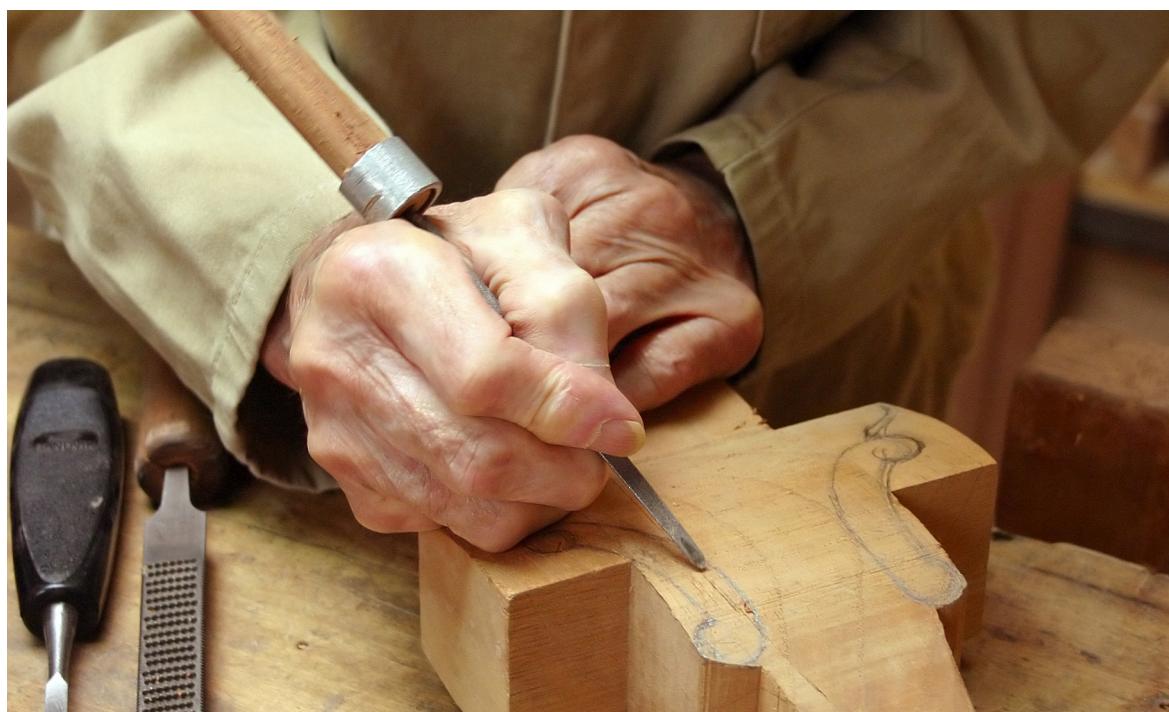
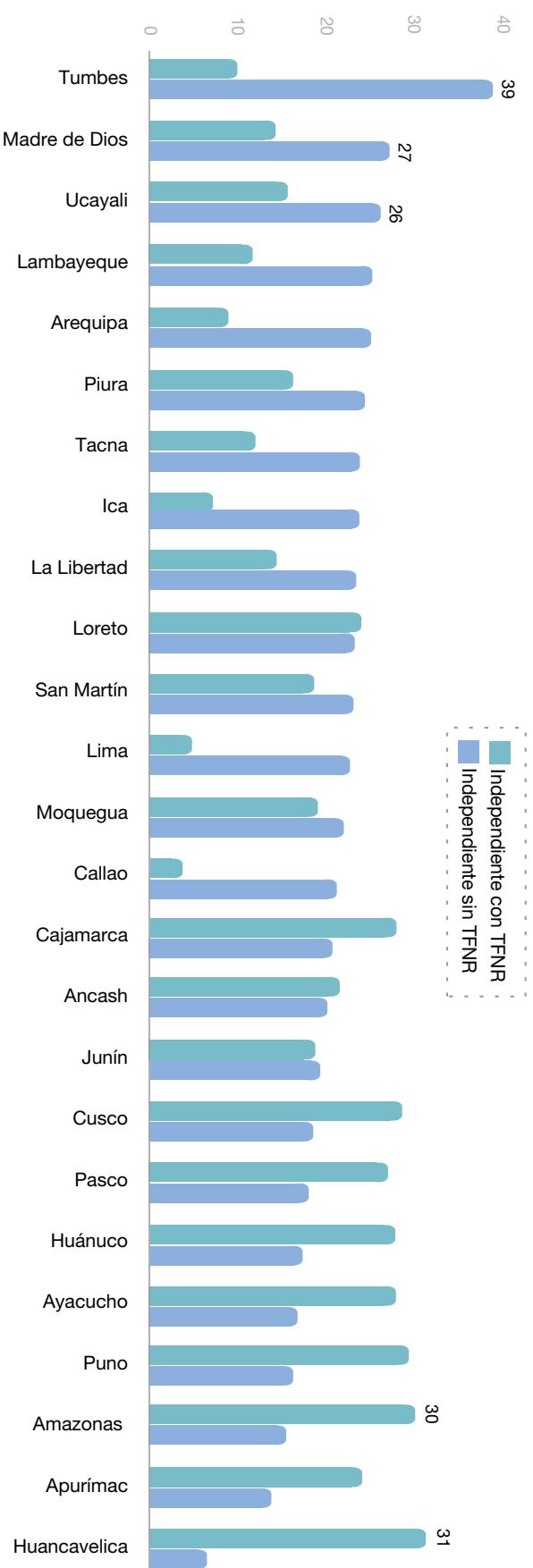


Gráfico 4.8

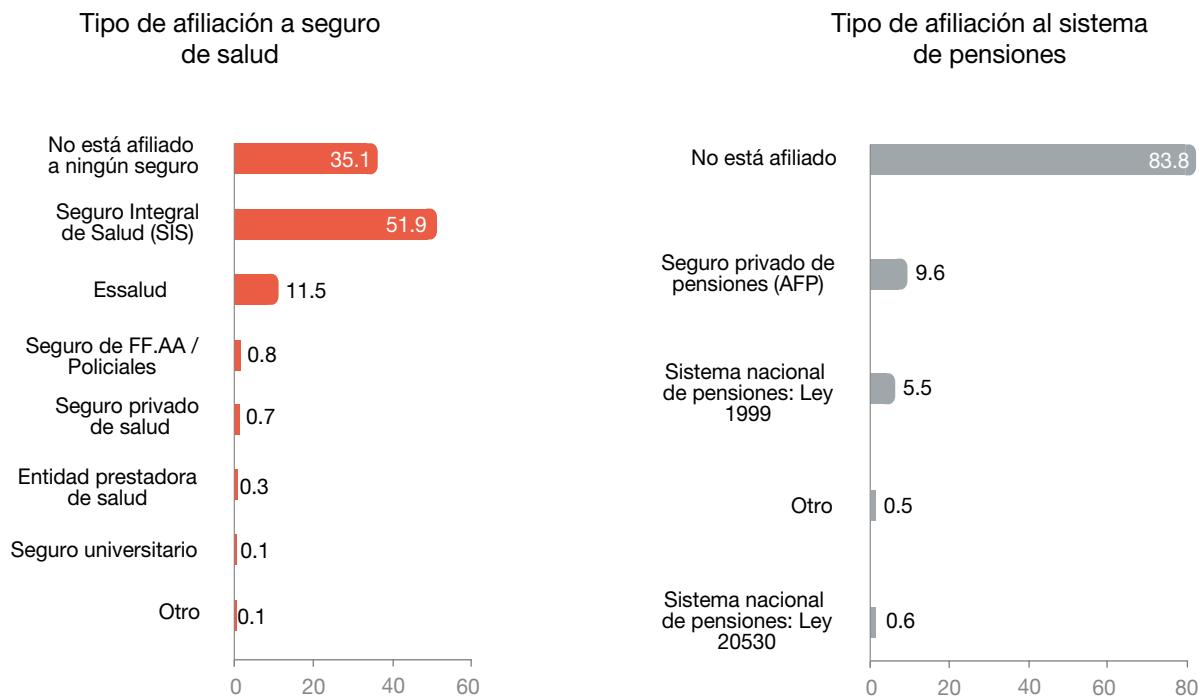
Participación de los trabajadores independientes en la PEA ocupada, según regiones, 2015
(en porcentajes)



Fuente: INEI - ENAHO
Elaboración: PRODUCE - OEE

Gráfico 4.9

Trabajadores independientes según protección social 2015
(en porcentajes)



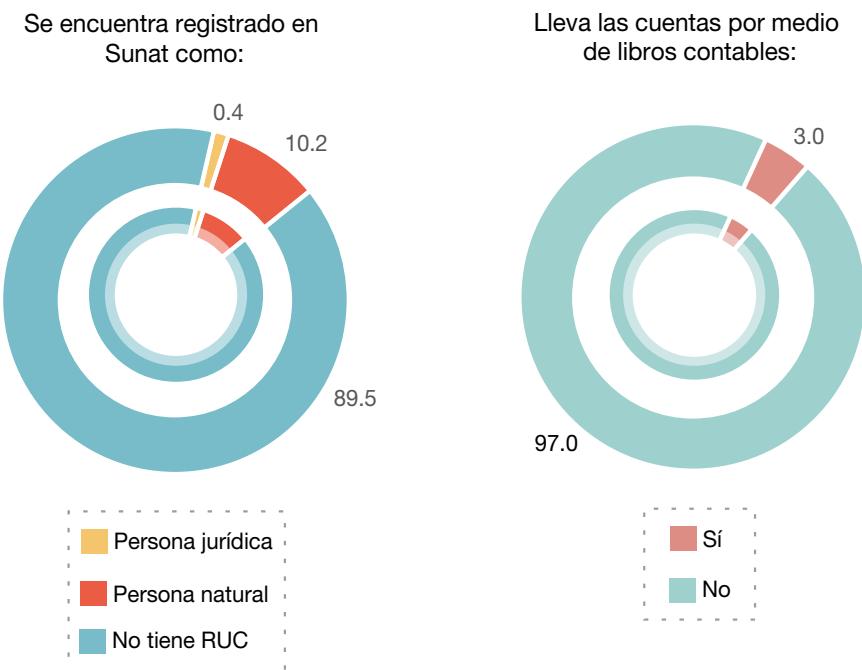
Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Cabe recordar que los trabajadores independientes no están comprendidos en ningún régimen laboral. Sin 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. El 10.6% de trabajadores independientes cuenta con RUC y adopta generalmente la personería natural como tipo de contribuyente. 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 (47.8%), su negocio es pequeño (35.2%), es un trabajo eventual (9.3%), entre otras. Por otra parte, solo el 3% 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.

Gráfico 4.10

Trabajadores independientes según rasgos de formalidad 2015
(en porcentajes)



Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Otra característica importante del trabajador independiente es el lugar donde desempeña su negocio o actividad. En ese sentido, el 24.6% 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 18.2% de los negocios emprendidos por estos trabajadores se llevan a cabo en vehículos de transporte de personas o mercaderías (taxistas, chóferes, mototaxistas, etc.), el 16.4% en las calles (como ambulantes), y el 9.8% en el domicilio de sus clientes (por ejemplo, albañiles), entre otros.

Gráfico 4.11

Trabajadores independientes, según lugar donde desempeño su negocio o actividad 2015
(en porcentajes)



Fuente: INEI - ENAHO 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

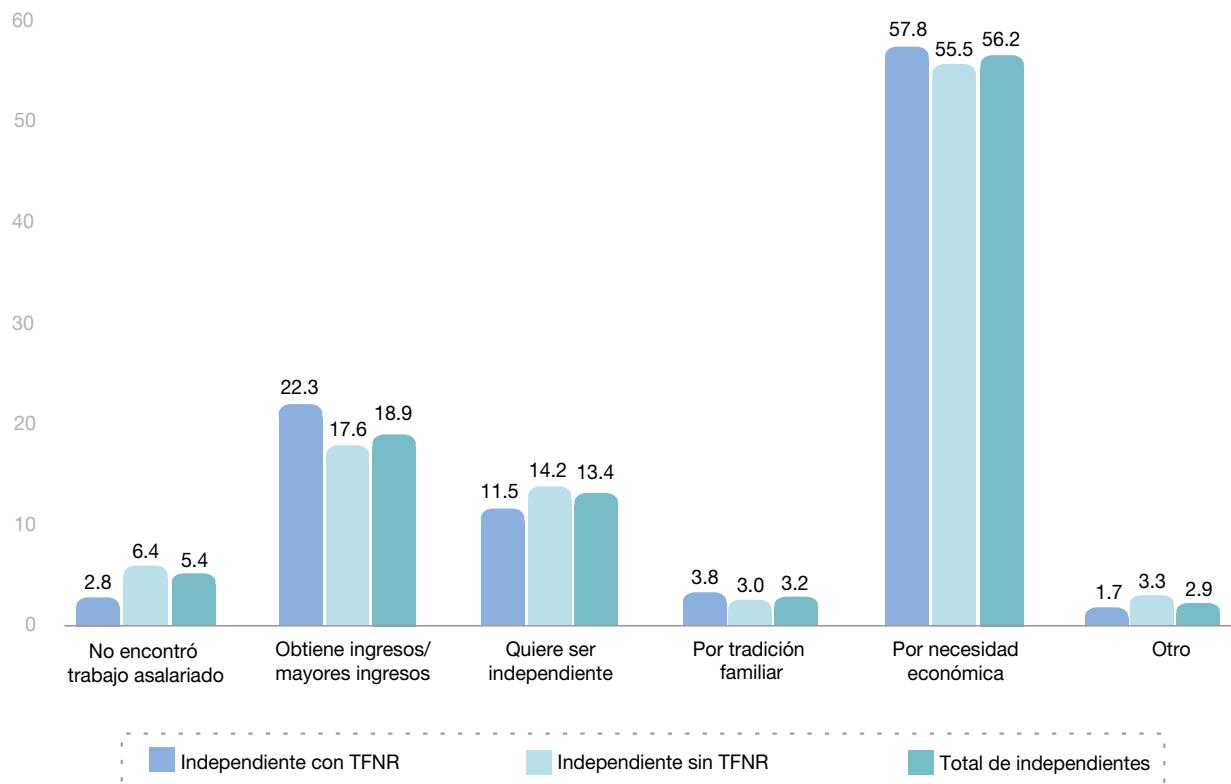
Al analizar las razones por las cuales los trabajadores independientes iniciaron su negocio o actividad, la mayoría declara haberlo hecho por necesidad económica (56.2%). Muy por debajo de esta categoría se encuentra la intención de obtener mayores ingresos (18.9%) y por el deseo de ser independientes (13.4%).

Si bien el orden de importancia de las razones se mantiene para los dos tipos de trabajadores independientes, existen algunas brechas que

es importante destacar. Por ejemplo, en el caso de los trabajadores independientes sin TFNR, el 55.5% declara haber iniciado sus actividades por necesidad económica, mientras que para los trabajadores autónomos con TFNR, dicha cifra es superior en dos puntos porcentuales. Es así que podemos concluir de forma general que, según las cifras presentadas, los trabajadores independientes con TFNR muestran mayormente indicadores precarios, en comparación con aquellos que no cuentan con TFNR.

Gráfico 4.12

Trabajadores independientes, según motivo por el cual iniciaron su negocio o actividad, 2015
 (en porcentajes)



Fuente: INEI - ENAHO 2015
 Elaboración: PRODUCE - OEE

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 (empleado u obrero), 6.5% empleadores (patronos), 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 4.6

Matriz de transición, según categoría ocupacional, 2012 - 2015

(número de personas)

2015 2012	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 - OEE

Cuadro 4.7

Matriz de transición, según categoría ocupacional, 2012 - 2015

(en porcentajes)

2015 2012	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 - OEE

Capítulo

5

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 y mortalidad (entrada y salida) de las empresas, así como las características de la tasa de empresarialidad y la matriz de transición²⁸ del tejido empresarial. 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.

Las Mipyme son un segmento muy dinámico dentro de la estructura empresarial, donde la entrada, el crecimiento, el declive, la salida y el cambio de giro de las empresas son sucesos que ocurren con frecuencia. En la medida en que el proceso de cambio implica beneficios (es decir, nuevas empresas que aportan a la producción nacional y generan 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.

La creación de empresas es un indicador del grado de empresarialidad de una región. Las regiones con una mayor educación empresarial²⁹ serán, en principio, las que registren mejores tasas de creación de empresas³⁰.

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.

Por otra parte, la tasa de empresarialidad aporta información sobre el grado de iniciativa empresarial de la población que pertenece a la PEA ocupada, en las distintas regiones. En tanto, el análisis de la matriz de transición proporciona

²⁸ Estos términos se explicarán al detalle más adelante.

²⁹ Se refiere al desarrollo o perfeccionamiento de las facultades intelectuales del emprendedor.

³⁰ 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.

información acerca de la evolución de un conjunto de empresas durante un período de análisis.

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.

5.1 Experiencia de las empresas en el mercado

Las curvas de aprendizaje, también llamadas economías de escala dinámicas, hacen referencia al aumento de la productividad que se 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 2015 la fecha de inicio de actividades.

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) utilizaremos promedios³¹. Como tales valores suelen situarse hacia el centro del conjunto de datos ordenados por magnitud, los promedios se conocen como medidas de tendencia central. En ese sentido, se definen varios tipos, siendo los más comunes la media aritmética, la mediana y la moda.

En el siguiente gráfico se muestra, para todos los tamaños empresariales, que la media aritmética es mayor a la mediana. Por tanto, la permanencia en el mercado tiene una distribución asimétrica hacia la derecha. Analizando la base de datos facilitada por la Sunat³², se verificó que la media (promedio) para cada tamaño empresarial está siendo afectada por valores extremos, o valores atípicos; por lo 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, no se ve afectada por valores extremos, por lo tanto, es una medida más representativa para la interpretación de los datos.

³¹ Un promedio es un valor típico o representativo de un conjunto de datos (Spiegel, 1997).

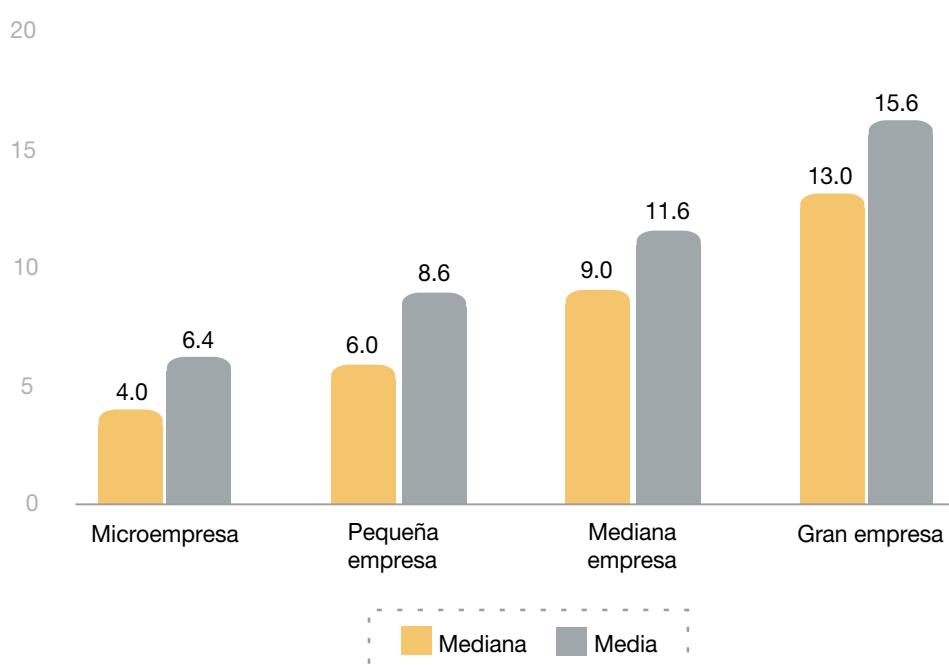
³² Registro Único del Contribuyente 2015.

Existe una relación directa entre el estrato empresarial y la permanencia de la empresa en el mercado, pues mientras la gran empresa tiene en promedio 13 años en el mercado, la microempresa solo tiene la tercera parte. Por otro lado, se puede

observar que la diferencia entre las dos medidas de tendencia central usadas –la media y la mediana– reflejaría que las distribuciones de edad al interior de cada estrato empresarial son relativamente asimétricas (heterogéneas).

Gráfico 5.1

Promedio de años en el mercado de las empresas formales, según estrato empresarial, 2015



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

Podemos observar que la relación directa entre estrato empresarial y edad promedio de la empresa se mantiene en todos los sectores. Es decir, a mayor estrato empresarial, mayor edad promedio de la empresa. Existe mucha heterogeneidad en la edad promedio de la empresa según sectores económicos, como 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, este mismo sector, presenta la mayor brecha entre micro y gran empresa, pues la gran empresa, en promedio, tiene trece años más de experiencia que la microempresa.

Cuadro 5.1

Número de años promedio en el mercado de las empresas formales por estrato empresarial, según sector económico, 2015

Sector económico	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Agropecuario	4.0	6.0	7.0	11.0
Pesca	3.0	4.0	11.0	12.0
Minería	1.0	4.0	3.0	9.0
Manufactura	4.0	7.0	11.0	17.0
Construcción	2.0	5.0	8.0	10.0
Comercio	4.0	6.0	9.0	12.0
Servicios	4.0	7.0	9.0	12.0

Nota 1: 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 2: El promedio es representado por la mediana (percentil 50).

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

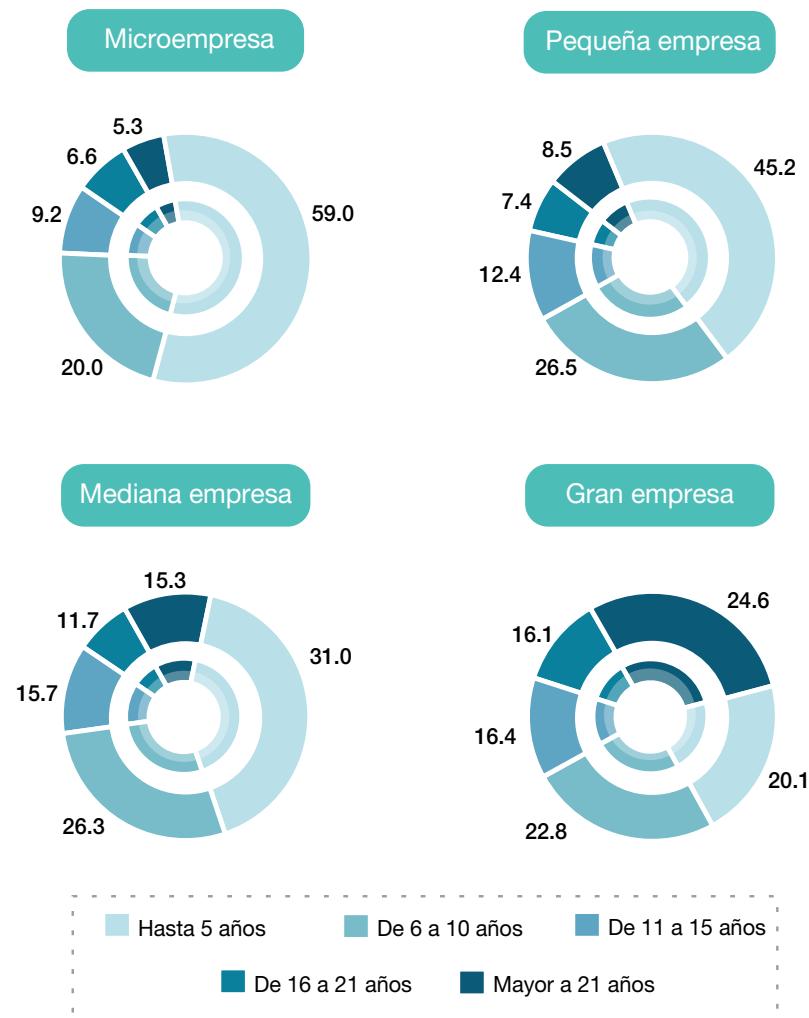
Elaboración: PRODUCE - OEE

El tejido empresarial peruano se caracteriza por tener empresas jóvenes. Por ello, la mayor parte de las micro, pequeñas, y medianas empresas tienen hasta cinco años de experiencia en el

mercado. Por el lado de las grandes empresas, el 24.6% de las mismas tenían más de 20 años de experiencia en el mercado.

Gráfico 5.2

Empresas formales por estrato empresarial, según años de experiencia, 2015
(en porcentajes)



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

5.2 Tasa de entrada (creación)

A partir de los datos sobre la fecha de inscripción original³³ se obtiene la tasa de creación o tasa de entrada bruta (TEB). Esta se define como el porcentaje que representan las empresas creadas en un cierto año t , en relación con las empresas operativas en el mismo periodo.

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

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.

Por lo tanto, la TEB muestra el porcentaje que representan las empresas nacidas en un cierto año, respecto al número total de empresas existentes en el mismo año. En ese sentido, para el 2015, la tasa de entrada empresarial en nuestro país tuvo un valor de 12.2% (0.2 puntos porcentuales por debajo de la registrada el año previo); esto quiere decir, que de cada 100 empresas existentes, 12 nuevas empresas entraron al mercado en 2015.

La cifra anterior sugiere que la entrada al mercado de las empresas en el Perú alcanza una magnitud considerable. Entonces, para 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 Económico (OCDE), tasas que emplearemos como marco para valorar la magnitud de la entrada bruta de empresas en el Perú. Se tiene que, de los 28 países considerados, Bélgica tiene la menor tasa de creación anual de empresas, presentando una tasa del 2.2%, mientras que Rumania, con una de 47.4%, es el país que presenta la mayor tasa de creación empresarial.

Los datos sobre las tasas de entrada bruta de los países de la OCDE 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 en otros países de la OCDE, sobre todo respecto a la tasa presentada por Dinamarca (12.4%) y Estonia (13.0%).

Por lo tanto, cabe mencionar que si bien la tasa de entrada de empresas en el mercado, para el caso peruano, es de una magnitud elevada, se encuentra en línea con la tasa de creación de empresas que han registrado otros 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.

³³ 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 9º, podrán solicitar su reactivación.

Cuadro 5.2

Comparación internacional de la tasa bruta de entrada de empresas formales
 (en porcentajes)

País	Periodo de evaluación	TEB
Alemania	2013	6.4
Austria	2013	8.2
Bélgica	2013	2.2
Bulgaria	2013	11.7
Chipre	2012	5.8
Croacia	2014	20.0
Dinamarca	2013	12.4
Eslovenia	2013	9.1
España	2013	10.1
Estonia	2013	13.0
Finlandia	2014	11.2
Francia	2012	11.3
Hungría	2014	16.5
Italia	2013	8.1
Letonia	2013	10.6
Lituania	2013	7.6
Luxemburgo	2013	9.9
Malta	2013	5.9
Noruega	2013	10.0
Nueva Zelanda	2014	11.2
Países Bajos	2014	9.2
Perú	2015	12.2
Polonia	2013	13.4
Portugal	2014	10.0
Reino Unido	2013	15.4
República Checa	2013	8.9
República Eslovaca	2013	13.9
Rumania	2013	47.4
Suecia	2013	9.9

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

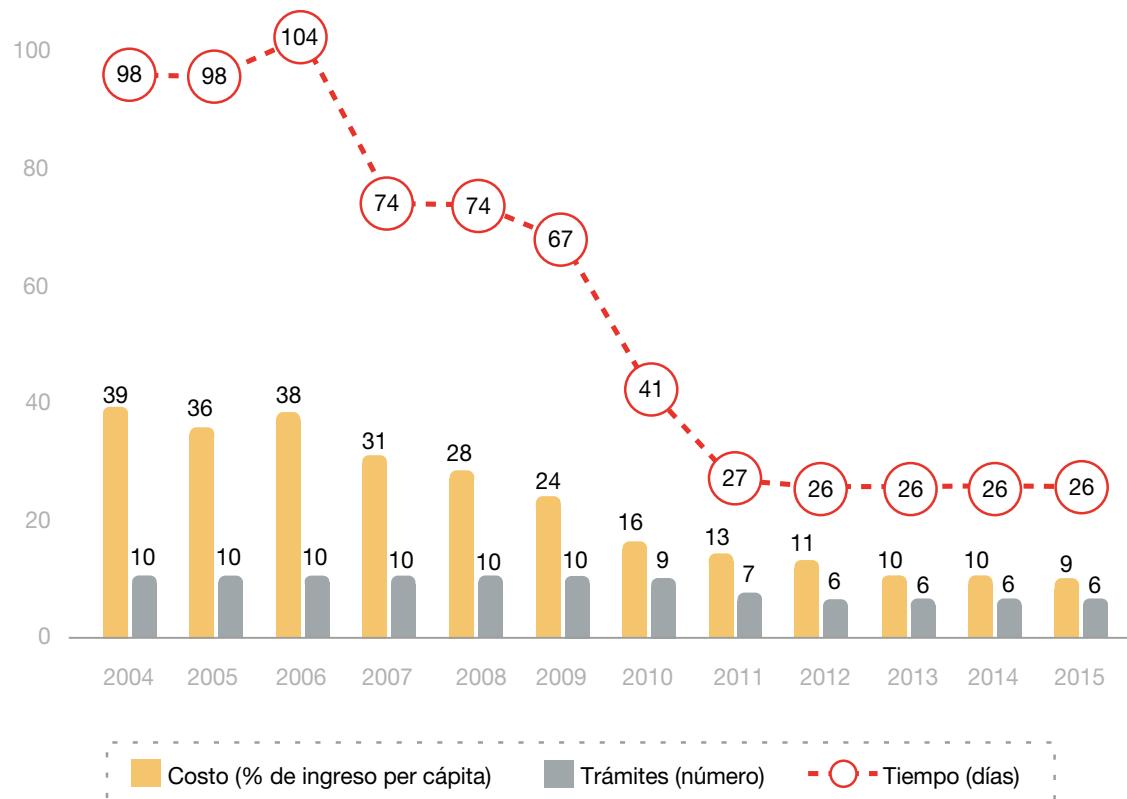
Elaboración: PRODUCE - OEE

La tasa de creación empresarial de 12.2% es explicada por los importantes avances en la reducción de los costos administrativos burocráticos para iniciar un negocio formal de manera más fácil, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas. Entre las mejoras más destacadas se tiene: 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 y 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. Así, el número de trámites de apertura de un negocio pasó de 10 a 6 entre el período 2004-2015. En tanto, el tiempo promedio de apertura de un negocio pasó de 98 a 26 días, durante el mismo periodo.

Gráfico 5.3

Costo, trámites y tiempo para constituir una empresa, 2004 - 2015



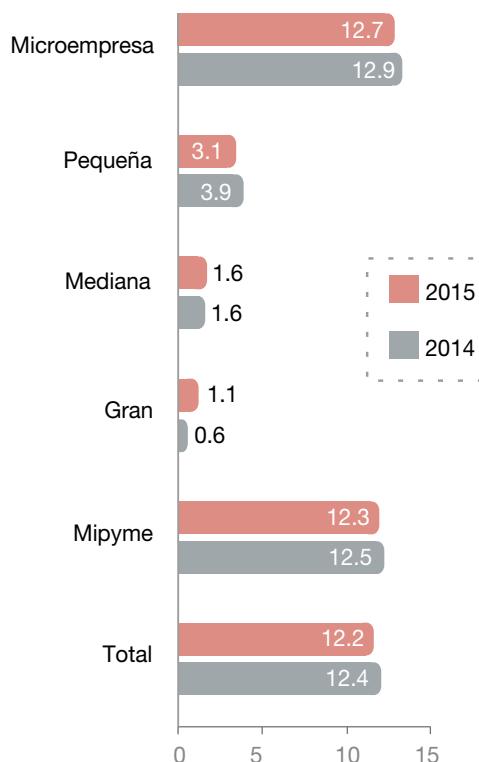
Fuente: Doing Business, 2004 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Las empresas que entran en el mercado son, de forma mayoritaria, empresas con bajos niveles de venta. En el 2015, 206 mil 394 empresas se inscribieron por primera vez en el Registro Único del Contribuyente, de las cuales el 99,9% fueron Mipyme, distribuidas de la siguiente manera: 204 mil 021 microempresas, 2 mil 230 pequeñas empresas, 44 medianas empresas y solo 99 fueron grandes empresas.

Tal como se aprecia en el siguiente gráfico, se encuentra una relación inversa entre el estrato empresarial y la creación de empresas. Las tasas de entrada bruta son mayores en los estratos empresariales más pequeños como las microempresas. Se encuentra, además, que las Mipyme tuvieron una TEB de 12.3%, es decir de cada 100 Mipyme, 12 eran nuevas.

Gráfico 5.4

Tasa de creación, según estrato empresarial, 2014 y 2015



Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo a 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

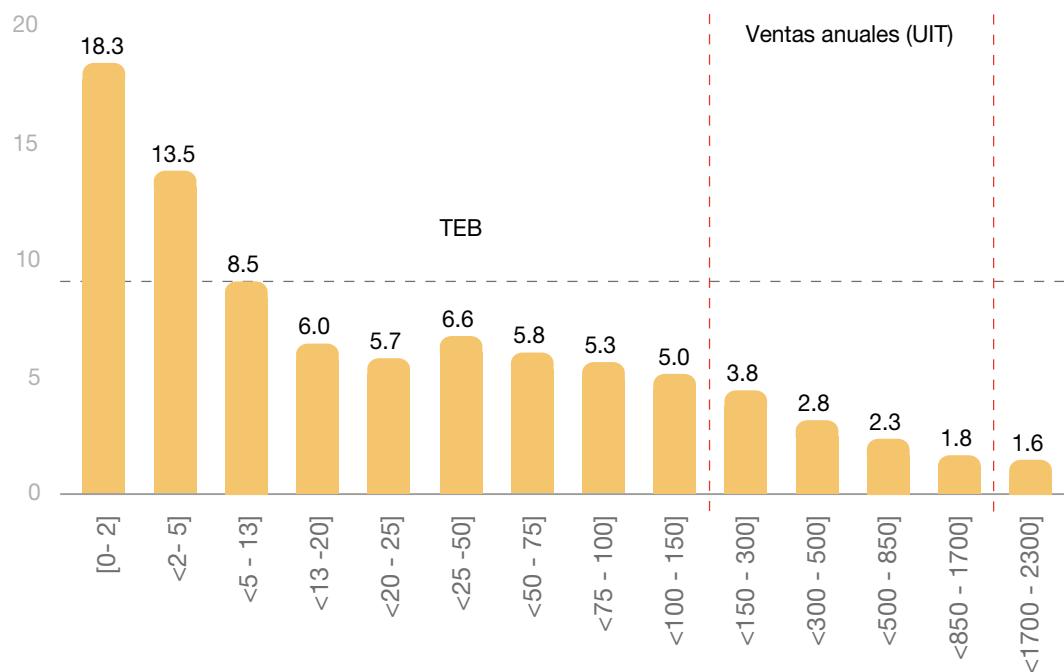
Elaboración: PRODUCE - OEE

Por otra parte, el predominio de las microempresas dentro del conjunto de las empresas recientemente creadas se refleja también en las tasas de entrada

bruta según rango de ventas. Los datos muestran que las mayores TEB se dan en los rangos más bajos de ventas.

Gráfico 5.5

TEB de las Mipyme formales, según rango de ventas, 2015



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

En el 2015, se crearon 206 mil 295 Mipyme, de las cuales el sector comercio y servicio concentraron el 85.1%. Al analizar la creación de empresas en los distintos sectores económicos se advierten importantes diferencias intersectoriales que conviene subrayar. Considerando siete sectores económicos, se constata que los sectores más dinámicos en creación de empresas, entre los años 2014 y 2015, son el sector minería y construcción, los cuales registran una tasa de entrada bruta de empresas anual promedio de 21.8% y 17.4% respectivamente. A una cierta distancia se encuentra el sector pesca, con una tasa de creación de empresas del 13.7%, mientras que para el caso del sector manufacturero, esta tasa se reduce hasta el 10.3%. Por lo tanto, la creación de empresas es muy moderada en el sector industrial,

si se la compara con la creación de empresas de construcción y, sobre todo, de empresas del sector minero.

Las altas tasas de creación de empresas en el sector minero podría deberse a que, en el año 2015, la producción de dicho sector creció en 9.3%. Este mejor resultado se debió al desempeño de la minería metálica, por la mayor extracción de cobre en los yacimientos de Antamina, Toromocho, Antapaccay y Cerro Verde, así como por el inicio de operaciones de Constancia y Las Bambas durante 2015 (BCRP, 2016).

Asimismo, la alta tasa de creación promedio que presenta el sector construcción, podría explicarse por el buen momento económico que ha tenido

este sector en los últimos años. Según cifras del BCRP, en la última década, dicho sector tuvo un crecimiento anual promedio de 9.5%, esto es explicado por el incremento del consumo interno de cemento, mejor dinamismo del mercado inmobiliario y crecimiento de créditos hipotecarios para vivienda.

Por otra parte, la tasa de creación empresarial que reporta el sector manufacturero se ha mantenido similar a la del año 2014, pese al mal momento por el que pasa este sector. La actividad manufacturera registró una caída de 1.7% en el 2015, afectada por la evolución del sector de manufactura no primaria, que tuvo una tasa de crecimiento negativa de 2.7%. Este resultado, se debió a la

menor demanda de insumos de bienes destinados a inversión (principalmente maquinarias) y a la menor exportación (por la contracción de la demanda de textiles de los socios comerciales). Asimismo, según información del BCRP, las actividades de impresión en 2015 disminuyeron en 15%, explicado por la menor demanda interna y externa de catálogos y encartes publicitarios. En tanto, se registró una contracción en la demanda de madera (-11.0%), por menores exportaciones de aserrados de madera y caída de la demanda de partes y piezas de carpintería. Por último, en el año 2015, se observó una menor producción de papel y cartón (-11.7%) por una menor demanda interna de papel corrugado para envases (BCRP, 2016).

Cuadro 5.3

TEB de las Mipyme formales, según sector económico, 2014 - 2015

Sector económico	Mipyme que salieron en 2015 Nº Mipyme	Mipyme que salieron en 2015 Part. (%)	TEB 2014	TEB 2015	Promedio TEB
Agropecuario	2,839	1.4	11.6	11.7	11.7
Pesca	491	0.2	13.4	14.0	13.7
Minería	1,378	0.7	33.6	10.1	21.8
Manufactura	15,220	7.4	10.4	10.2	10.3
Construcción	10,838	5.3	15.1	19.7	17.4
Comercio	89,288	43.3	12.5	12.0	12.3
Servicios	86,241	41.8	12.3	12.5	12.4
Total	206,295	100	12.5	12.3	12.4

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2014 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

³⁴ BCRP, op. cit.

Existen ciertas diferencias en cuanto a la tasa de creación de Mipyme en las distintas regiones de nuestro país. Por ejemplo, en la región Ayacucho es donde se ha registrado una mayor tasa de creación promedio entre los años 2014 y 2015, registrando una tasa de creación anual promedio de 16.2%, cifra superior en cuatro puntos porcentuales a la registrada a nivel nacional. Esto podría explicarse por el buen desempeño del Producto Bruto Interno de esta región: según cifras publicadas por el INEI, en el último quinquenio, la región creció a una tasa promedio anual de 6.3%. Con este último resultado, Ayacucho fue la quinta región con la mayor tasa de crecimiento en dicho período, después de las regiones de Junín, Apurímac, Huánuco, y Cusco que ocuparon el cuarto, tercer, segundo, y primer lugar respectivamente.

Después de Ayacucho, la región Apurímac destaca también con una alta tasa de creación de empresas. La tasa de entrada promedio en esta región es

de 15.8%, es decir, en promedio anual, de cada 100 unidades empresariales, 16 eran nuevas. En esa misma línea se puede observar el importante incremento de la TEB de la región Pasco, la cual tuvo un incremento de tres puntos porcentuales en los últimos dos años. Sin embargo, este incremento no guarda relación con el crecimiento económico que ha tenido durante el último quinquenio (2.4% anual promedio).

Por último, las regiones Tacna y Moquegua son las que tuvieron una menor entrada de empresas en el periodo 2014 - 2015. Estas regiones alcanzaron una tasa de entrada bruta anual promedio de 10.1% y 9.5%, respectivamente, inferior en casi tres puntos porcentuales a la tasa de creación nacional. Estos datos apuntan a un bajo dinamismo empresarial de las regiones, en comparación con el conjunto nacional, por haberse creado un menor porcentaje de empresas al año.



Cuadro 5.4

TEB de las Mipyme formales, según regiones, 2014 - 2015
 (en porcentajes)

Regiones	TEB - 2014	TEB - 2015	Promedio 2014 - 2015
Amazonas	11.7	14.2	12.9
Áncash	11.3	12.8	12.0
Apurímac	16.8	14.8	15.8
Arequipa	13.0	11.7	12.4
Ayacucho	17.8	14.6	16.2
Cajamarca	12.1	14.8	13.5
Callao	11.9	11.1	11.5
Cusco	13.1	15.1	14.1
Huancavelica	12.8	15.3	14.0
Huánuco	12.1	13.9	13.0
Ica	14.2	12.3	13.2
Junín	12.8	12.7	12.7
La Libertad	13.6	12.9	13.2
Lambayeque	12.9	13.3	13.1
Lima	12.0	11.4	11.7
Loreto	12.7	13.2	13.0
Madre de Dios	16.4	11.8	14.1
Moquegua	9.2	9.9	9.5
Pasco	11.1	14.0	12.5
Piura	13.0	12.4	12.7
Puno	15.1	15.1	15.1
San Martín	12.8	14.9	13.9
Tacna	10.4	9.8	10.1
Tumbes	12.4	12.4	12.4
Ucayali	12.1	14.1	13.1
Nacional	12.5	12.3	12.4

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2014 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

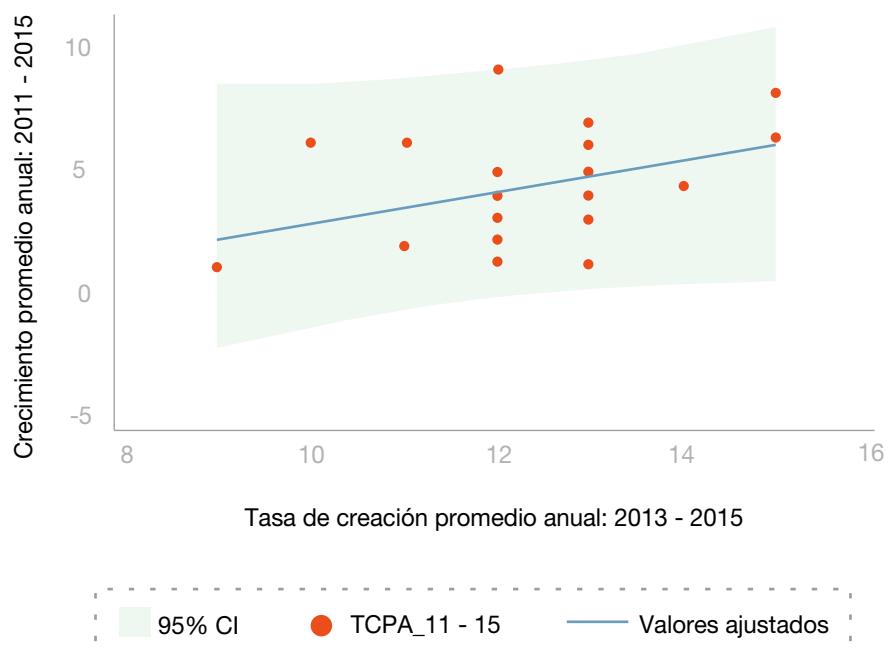
Reynolds (citado por Bardales, 2012) manifiesta lo siguiente: "Aunque no todas las regiones con altas tasas de natalidad de empresas prosperan, es raro que las regiones que prosperan no tengan altas tasas de natalidad de empresas. Altas tasas de natalidad pueden ser, entonces, una condición necesaria, pero no suficiente para el crecimiento económico regional".

Para entender este suceso en el Perú, cruzamos información de la tasa bruta de entrada con

el crecimiento económico experimentado por las regiones. Para ello, utilizamos la tasa de crecimiento promedio anual de las regiones en el último quinquenio y la tasa de creación promedio anual para el periodo 2013-2015. Para determinar la correlación entre ambas variables utilizamos el coeficiente de correlación de Pearson. Con un intervalo de confianza del 95% los resultados muestran que ambas variables tienen una correlación positiva, obteniendo así un coeficiente de correlación de 0.32.

Gráfico 5.6

Relación entre la tasa bruta de entrada y el crecimiento económico, a nivel regional



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013 - 2015. INEI
Elaboración: PRODUCE - OEE

5.3 Tasa de salida (mortalidad)

A partir de los datos sobre la fecha de baja³⁵, se define la tasa de mortalidad o tasa de salida bruta (TSB) como el porcentaje de las empresas que cierran en un cierto periodo t en relación con las empresas operativas en el mismo periodo.

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

Donde:

B_t: Son las empresas con fecha de baja en el período 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 2016.

Tanto la salida como la creación de empresas tienen un impacto en la composición del tejido empresarial y el crecimiento económico de una localidad dada (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 en cuanto a la salida de empresas. Ahí la importancia de estudiar la salida del mercado de las empresas.

En lo que respecta a la tasa de salida empresarial en nuestro país, en el año 2015 se tuvo un valor de 5.0%. Esto es, por cada 100 empresas existentes, salieron cinco empresas del mercado.

Es conveniente establecer una comparación entre las cifras de la tasa de salida de las empresas en el Perú con respecto a otros países (de la misma forma que se analizó la tasa de entrada de empresas al mercado). El objetivo es valorar la magnitud del proceso de desaparición de empresas. Esta información se recoge en el siguiente cuadro, el cual muestra tasas de salida bruta anuales de países que pertenecen a la OCDE y países que no pertenecen a dicha organización como Bulgaria, Croacia, Lituania, Malta y Rumania. Entre los países considerados, las mayores tasas de mortalidad empresarial son las de Polonia y Hungría, con valores de 14.6% y 12.9% anual respectivamente. Mientras que las tasas más bajas son las de Malta (1.7%) 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 5.0% que puede considerarse un valor bajo respecto al promedio de la tasa de mortalidad presentada por los otros países.

³⁵ 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.

Cuadro 5.5

Comparación internacional de la tasa bruta de salida de empresas formales (en porcentajes)

País	Periodo de evaluación	TSB
Alemania	2013	9.2
Austria	2013	8.3
Bélgica	2013	1.0
Bulgaria	2013	6.8
Croacia	2013	8.2
Dinamarca	2013	4.1
Eslovenia	2013	7.8
España	2013	11.7
Estonia	2013	10.3
Finlandia	2013	10.2
Francia	2012	10.1
Hungría	2013	12.9
Italia	2013	8.9
Letonia	2013	2.0
Lituania	2013	4.7
Luxemburgo	2013	8.4
Malta	2013	1.7
Noruega	2013	5.2
Nueva Zelanda	2013	9.5
Países Bajos	2013	10.1
Perú	2015	5.0
Polonia	2012	14.6
Portugal	2013	10.5
Reino Unido	2013	10.1
República Checa	2013	9.0
República Eslovaca	2013	5.9
Rumania	2013	3.3
Suecia	2013	9.4

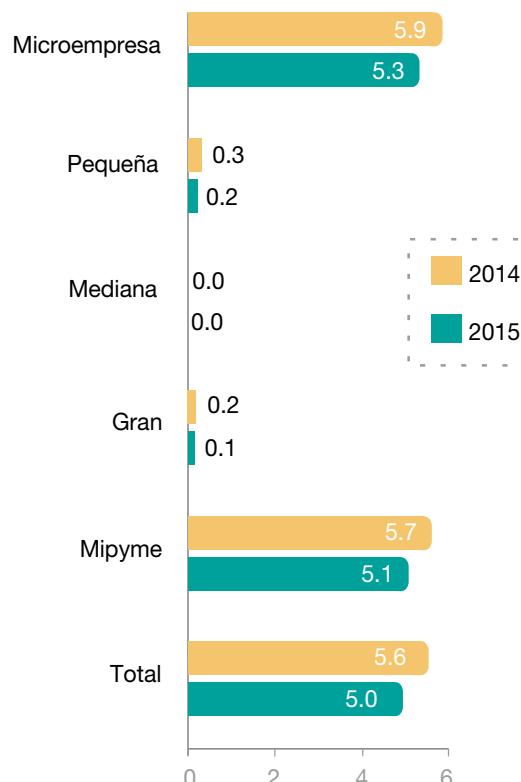
Nota: La tasa de creación presentada por la OECD abarca desde la división 05 hasta la 82 del CIIU resolución 4, excepto del grupo CIIU 642.
Fuente: OEC, Stat; Sunat
Elaboración: PRODUCE - OEE

Por estrato empresarial, se observa que la mayor salida de empresas, al igual que en el caso de la entrada, se da en aquellas de menor estrato. En el 2015 salieron 85 mil 200 empresas, de las cuales el 99.99% fueron Mipyme (85,060 microempresas, 129 pequeñas empresas y 1 mediana empresa)

y el porcentaje restante grandes empresas (10). Por lo anterior, las mayores tasas de mortalidad se dan en el segmento Mipyme. En ese sentido, en el 2015, las Mipyme tuvieron una tasa de salida bruta de 5.1%, es decir de cada 100 Mipyme formales, salían 5 del mercado.

Gráfico 5.7

Tasa de salida, según estrato empresarial, 2014 - 2015
(en porcentajes)



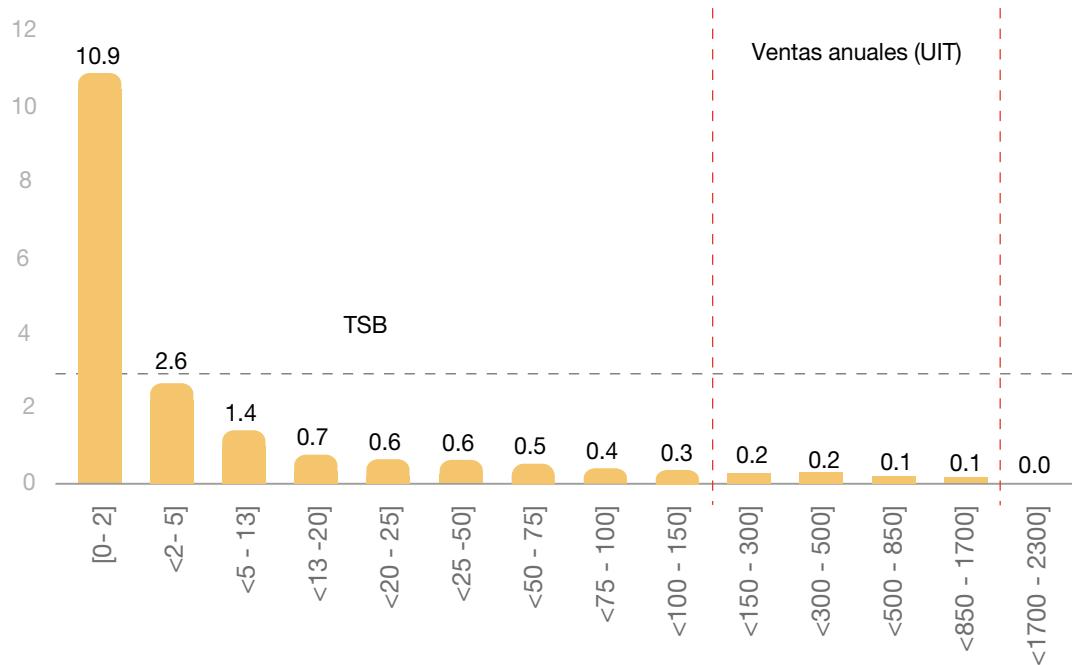
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2014 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Según el rango de venta, la probabilidad de salida de una Mipyme disminuye al aumentar el rango de ventas. En efecto, la tasa de mortalidad en el año 2015 fue de 10.9% en las empresas cuyo rango de ventas fue hasta 2 UIT anual, inferior en 2.4 puntos porcentuales a la registrada el año previo. Mientras que para la empresas cuyo rango de venta estuvo

entre 850 y 1,700 UIT al año, la tasa de salida bruta fue de 0.1%. Vale la pena mencionar que, en comparación con el año anterior, la tasa de salida ha disminuido en todos los rangos de ventas mostrados, siendo el rango de ventas de 5 a 13 UIT anuales el que presentó la mayor disminución: 3.1 puntos porcentuales.

Gráfico 5.8

Tasa de salida bruta de las Mipyme formales, según rango de ventas, 2015
(en porcentajes)



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

La salida o mortalidad de las empresas difiere según el sector económico en el que operan las mismas. Si se desagrega el conjunto de empresas en siete sectores económicos, se aprecian resultados interesantes sobre el patrón sectorial de las salidas de empresas. En efecto, entre los años 2014 y 2015, los sectores minero y construcción han experimentado las mayores tasas de salida promedio de empresas, con resultados de 10.4% y 8.8% respectivamente. Mientras que, más relegados, se encuentran los sectores de comercio y servicios, los cuales en los dos últimos años han presentado las menores TSB.

El análisis de la salida de empresas a nivel de sector económico muestra nuevamente la correlación positiva entre las cifras de entrada y salida. Si el estudio sobre la entrada de empresas al mercado mostró que las mayores tasas de entrada se presentaban en el sector minero, seguido del de construcción y, cerca, el sector pesquero, los datos sobre las salidas muestran que las mayores tasas de salida empresariales se encuentran en los mismos sectores y en el mismo orden.

Cuadro 5.6

Tasa de salida bruta de las Mipyme formales, según sector económico, 2014 - 2015

Sector económico	Total Mipyme	Mipyme que salieron en 2015		TSB 2014	TSB 2015	Promedio TSB
		Nº Mipyme	Part. (%)			
Agropecuario	24,184	1,366	1.6	7.2	5.6	6.4
Pesca	3,497	259	0.3	9.2	7.4	8.3
Minería	13,669	1,685	2.0	8.5	12.3	10.4
Manufactura	148,732	7,494	8.8	5.8	5.0	5.4
Construcción	55,083	4,403	5.2	9.7	8.0	8.8
Comercio	745,295	36,328	42.6	5.4	4.9	5.1
Servicios	692,221	33,655	39.5	5.5	4.9	5.2
Total	1,682,681	85,190	100.0	5.7	5.1	5.4

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2014 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Las cifras a nivel de regiones, ponen de manifiesto la existencia de ciertas disparidades en cuanto a las tasas de salida bruta de empresas. Es importante destacar, en primer lugar, que la región donde se registró una mayor tasa de salida bruta anual promedio en el periodo 2014-2015 es la región Madre de Dios. En este lugar, la tasa de salida bruta promedio es de 6.3%, casi un punto porcentual por encima de la nacional. Esto podría ser explicado por la desaceleración económica que ha tenido esta región durante los años 2012 y 2014. Por ejemplo, en el año 2014, el PBI de la región retrocedió en 13.5% a causa de la caída en la extracción de petróleo, gas y minerales. Según información del INEI, en el último quinquenio, después de Moquegua, fue la región tuvo la menor tasa de crecimiento promedio anual (0.8%).

Las regiones de Cajamarca, Lima y La Libertad registran las mayores tasas promedio de salida

de empresas después de Madre de Dios. En estas regiones, las tasas promedio de salida de empresas para el período 2014-2015 son muy similares al promedio nacional.

Por otra parte, es importante destacar que las regiones que registran una menor salida de empresas son Tacna y Moquegua, las mismas que también registraron las menores tasas promedio de entrada. En el conjunto del período analizado, la tasa de salida de empresas en estas regiones alcanzó un valor promedio de 4.1% y 3.8% respectivamente, frente al 5.4% del promedio nacional. Por último, en el siguiente cuadro, podemos observar que, en el 2015, la tasa de salida disminuyó para todas la regiones, a excepción de Ayacucho, en comparación con el año 2014.

Cuadro 5.7

Tasa de salida bruta de las Mipyme formales, según regiones, 2014 - 2015
 (en porcentajes)

Regiones	TSB - 2014	TSB - 2015	Promedio 2014 - 2015
Amazonas	5.2	4.5	4.8
Áncash	5.4	4.6	5.0
Apurímac	5.7	5.1	5.4
Arequipa	5.3	5.1	5.2
Ayacucho	4.5	4.7	4.6
Cajamarca	5.9	5.5	5.7
Callao	5.7	5.3	5.5
Cusco	5.7	5.0	5.4
Huancavelica	5.6	3.8	4.7
Huánuco	4.8	4.3	4.6
Ica	5.2	4.8	5.0
Junín	5.1	4.4	4.8
La Libertad	5.9	5.4	5.6
Lambayeque	5.9	5.1	5.5
Lima	6.0	5.4	5.7
Loreto	5.8	5.1	5.4
Madre de Dios	6.7	5.9	6.3
Moquegua	4.1	3.4	3.8
Pasco	5.6	4.7	5.1
Piura	4.7	3.9	4.3
Puno	5.2	4.7	4.9
San Martín	5.1	4.5	4.8
Tacna	4.5	3.7	4.1
Tumbes	4.8	4.0	4.4
Ucayali	5.4	4.4	4.9
Nacional	5.7	5.1	5.4

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
 Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2014 - 2015
 Elaboración: PRODUCE - OEE

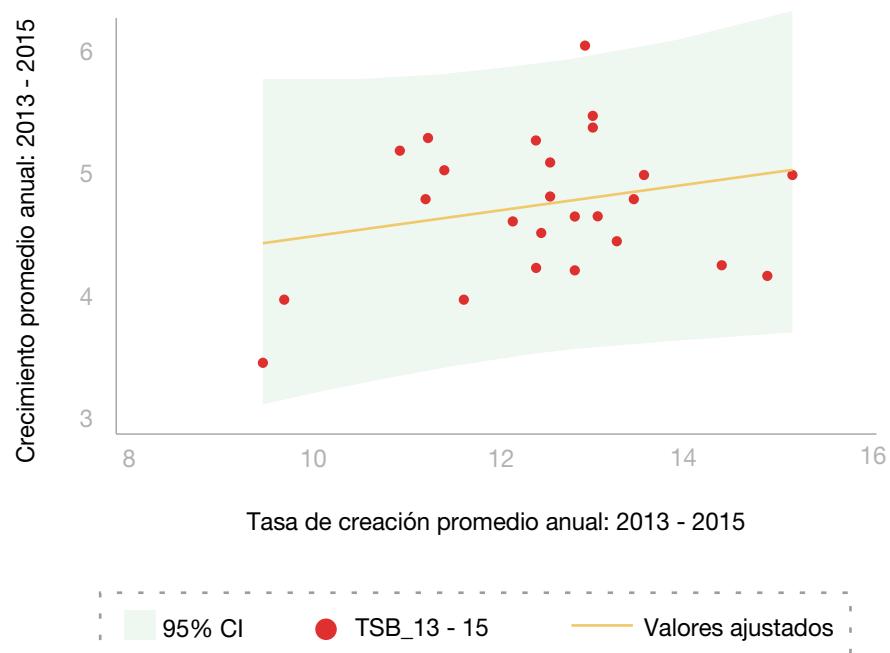
Los resultados muestran que la creación o entrada de empresas es un fenómeno común. El análisis de los datos disponibles en distintos países evidencia la existencia de un constante y fundamental flujo de nuevas empresas que se suman a las ya existentes en los distintos mercados (sectores).

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”.

Gráfico 5.9

Relación entre la tasa de entrada y tasa de salida, según regiones, 2013 - 2015



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2013 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

5.4 Tasa de empresarialidad

Belso Martínez (2004) refiere que en la literatura económica existe una amplia diversidad de debates y aproximaciones conceptuales al término de empresarialidad. El autor lo define como el número de empresas dividida por la población activa (en miles de personas). Además, en el estudio pretende determinar una tasa de empresarialidad óptima para el caso español.

Por su parte, Cámaras (2001), manifiesta que la empresarialidad se refiere a las características de las empresas y los empresarios de una economía, a la cultura empresarial y la inclinación a crear empresas. Por lo tanto, la empresarialidad juega un papel clave en una economía de mercado. Si bien es difícil establecer una medida estadística de la empresarialidad, pues no puede medirse de manera directa, su presencia se manifiesta en comportamientos que solamente constituyen variables aproximadas de la misma (Cámaras,

2001). Para ello, el autor utiliza la densidad empresarial como proxy para medir la tasa de empresarialidad al igual que Belso Martínez (2004), pues calcula el número de empresas de una región por cada mil habitantes³⁶.

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

Por otra parte, la tasa de empresarialidad es un indicador relativo que permite establecer comparaciones entre regiones de distinto tamaño. Para el caso de esta publicación, la tasa de empresarialidad 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.

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

La tasa de empresarialidad ha aumentado de manera continua en el último quinquenio, lo que significa que cada año se incrementa el porcentaje de la PEA ocupada que tiene a su cargo la

conducción de una Mipyme formal. Por cada cien personas que pertenecen a la PEA ocupada, en promedio, once de ellas son conductoras de una Mipyme formal

³⁶ 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 empresarialidad de una región. Por lo tanto, el indicador de densidad permitirá determinar cuáles son las regiones españolas con mayor nivel de empresarialidad. (p.51)

Gráfico 5.10

Tasa de empresarialidad de las Mipyme formales, 2011 - 2015
(en porcentajes)



Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011 - 2015. INEI, ENAHO 2011 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

La tasa de empresarialidad también se diferencia por región. En el último quinquenio, siete regiones —Lima, Tacna, Madre de Dios, Arequipa, Moquegua, Ica y el Callao— registraron una tasa de empresarialidad superior al promedio nacional, cuyos valores máximos fueron registrados por las regiones Lima (14.6) y Tacna (14.3). Por el contrario, las regiones Puno (3.9), Amazonas (3.7) y Huancavelica (2.4) registraron las menores tasa de empresarialidad en los últimos cinco años.

Asimismo, en el 2015, la tasa de empresarialidad nacional fue de 10.6. En dicho año, solo seis regiones registraron una tasa de empresarialidad superior a la nacional, las cuales en orden de importancia son Lima, Tacna, Madre de Dios, Arequipa, Ica, y Moquegua.

Cuadro 5.8

Tasa de empresarialidad según regiones, 2011 - 2015

(en porcentajes)

Regiones	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
Amazonas	3.2	3.4	3.7	3.9	4.2	3.7
Áncash	7.0	7.0	7.6	7.4	7.7	7.3
Apurímac	3.8	4.1	4.7	5.3	5.4	4.6
Arequipa	11.6	12.2	12.9	13.6	14.4	12.9
Ayacucho	4.2	4.6	5.0	5.4	5.9	5.0
Cajamarca	3.4	3.7	4.0	4.1	4.5	3.9
Callao	8.7	8.7	9.6	10.2	10.6	9.6
Cusco	6.4	6.9	8.1	8.5	9.2	7.8
Huancavelica	2.1	2.1	2.4	2.5	2.8	2.4
Huánuco	3.9	4.1	4.6	4.7	5.1	4.5
Ica	8.2	8.7	9.6	10.3	11.2	9.6
Junín	6.8	7.2	8.1	8.3	8.5	7.8
La Libertad	7.6	7.7	8.8	9.2	9.6	8.6
Lambayeque	7.4	7.6	8.5	8.9	9.1	8.3
Lima	13.1	13.2	14.9	15.8	16.2	14.6
Loreto	5.1	4.8	5.3	5.5	5.9	5.3
Madre de Dios	10.5	13.3	13.8	15.0	14.8	13.5
Moquegua	10.1	9.7	10.5	10.7	11.2	10.4
Pasco	5.7	5.6	6.4	6.5	6.9	6.2
Piura	6.0	6.1	6.8	7.0	7.4	6.6
Puno	3.2	3.5	4.0	4.2	4.6	3.9
San Martín	5.2	5.8	6.4	6.7	7.8	6.4
Tacna	12.9	13.6	14.7	14.8	15.7	14.3
Tumbes	8.1	8.4	9.1	9.4	10.0	9.0
Ucayali	7.0	7.2	8.5	8.4	9.4	8.1
Nacional	8.4	8.6	9.6	10.1	10.6	9.5

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011 - 2015; INEI, ENAHO 2011 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

5.5 Matriz de transición

La matriz de transición proporciona información acerca de la evolución de un conjunto de empresas durante un periodo de análisis. Está compuesta por dos ejes: el vertical que muestra las diferentes categorías en que las empresas pueden estar al inicio del periodo, y el eje horizontal que da cuenta de la situación de las empresas al final del periodo.

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 sufren las empresas en el tiempo. Con ello se conocerá cuál es la probabilidad de que una empresa con un tamaño determinado -por ejemplo microempresa- recorra el ciclo de pequeña, mediana y gran empresa. Como el análisis es temporal, se trabaja con la base de datos de la Sunat para el periodo 2007-2015. Para ello, construiremos dos matrices:

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

Se trabaja con la primera matriz – sobrevivientes – porque esta representa un conjunto completo de empresas con información en un periodo de tiempo

(2007-2015); se tiene certeza, además, 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.

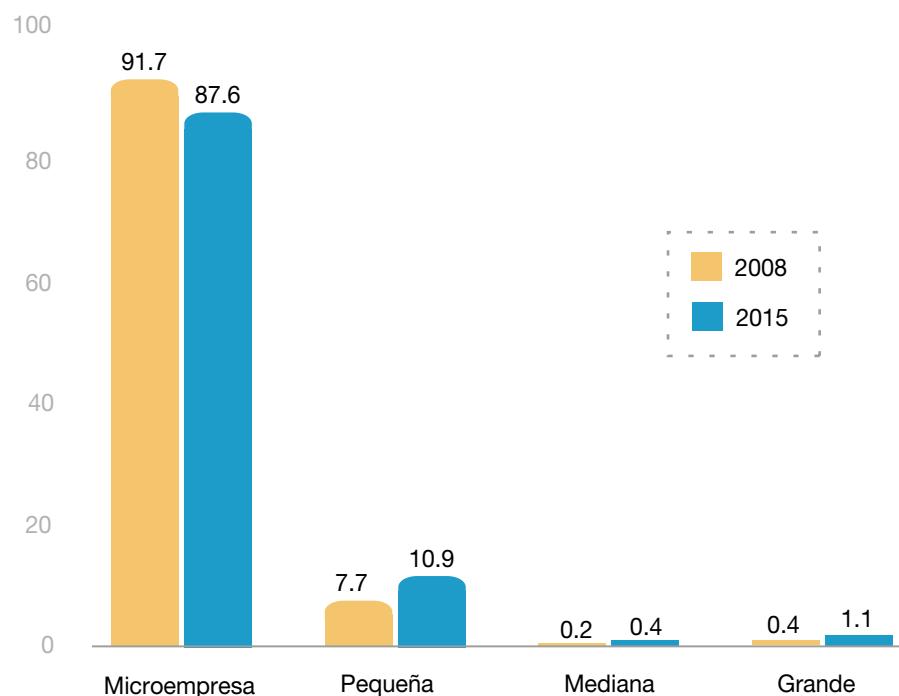
La fuente de información para la elaboración de la primera matriz es el Registro Único del Contribuyente (RUC) para el periodo 2007-2015 que cuenta con el universo de empresas formales peruanas, las cuales cumplen los criterios mencionados en el anexo 1. Según este reporte, en el 2015 existieron 71 mil 195 empresas que tuvieron como fecha de inscripción original el año 2007³⁷. De estas, 31 mil 879 iniciaron operaciones en el año de inscripción original (2007) y se mantuvieron en el mercado durante todo el periodo entre 2007 y 2015. Adicionalmente, consideramos el tamaño inicial de las empresas un año posterior al de la fecha de inscripción original, esto para tener una mejor comparabilidad de los resultados.

En el 2008, de las empresas analizadas, el 91.7% eran microempresas, el 7.7% pequeña empresa y el 0.6% medianas y gran empresa. En el 2015, las mismas empresas tenían una diferente distribución: 87.6% microempresa; 10.9% pequeña empresa y 1.5% mediana y gran empresa. Así, puede decirse que en neto hubo un proceso de crecimiento en tamaño del número de empresas durante el periodo de análisis, en la que el número de microempresas disminuyó, en tanto el número de pequeñas, y grandes empresas aumentó.

³⁷ En dicho año se inscribieron por primera vez al RUC.

Gráfico 5.11

**Empresas bajo análisis (nacidas en 2007), según estrato empresarial, 2008 y 2015
(en porcentajes)**



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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Otra característica notoria de la matriz de transición es que la mayoría de empresas no cambia de estrato empresarial. Se aprecia que el 92.2% de las microempresas, el 53.5% de las pequeñas empresas, y el 62.3% de las grandes empresas se mantiene en su estrato inicial para el 2015. No sucede así para el caso de la mediana empresa, en la que el 50.0% pasó a un estrato empresarial mayor, es decir se convirtieron en grandes empresas al final del periodo de análisis.

Otra precisión resulta de comparar la proporción de empresas que crecen con las que decrecen

de estrato. La proporción de empresas que crecen, las cuales se encuentran por encima de la diagonal principal, es 7.9%; mientras que por debajo de la diagonal se encuentran las empresas que decrecen, cuya proporción es de 3.1%. Por lo tanto, son más las empresas que crecen que las que decrecen de estrato.

Por otra parte, si analizamos la transición de manera agregada, tenemos que un 7.3% (2,126) de microempresas nacidas en 2007 se convirtieron en pequeñas al 2015. Solamente un 0.2% (51) de microempresas nacidas en 2007 se convirtieron

en mediana al 2015. En tanto, solo el 0.4% (104) de microempresas nacidas en 2007 pasaron a ser grandes empresas al 2015. Asimismo, un 2.9% (70) de pequeñas empresas existentes en el 2007 se convirtieron en medianas al 2015; además, un 5.8% (142) de pequeñas empresas existentes en el 2007 pasaron a ser grandes empresas al 2015. Finalmente, el 50.0% (33) de medianas empresas existentes en el 2007 se convirtieron en grandes empresas al 2015.

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) son pocas las empresas que recorren el ciclo de transición (de microempresa a pequeña, mediana y gran empresa). En el anexo 3, siguiendo la misma metodología anterior, se muestra los resultados de la matriz de transición para tres períodos distintos: (I) Matriz de transición de empresas nacidas en 2008, desde 2009-2015; (II) Matriz de transición de empresas nacidas en 2009, desde 2010-2015; y (III) Matriz de transición de empresas nacidas en 2010, desde 2011-2015. Estos resultados confirman las dos conclusiones mencionadas anteriormente.

Cuadro 5.9

Matriz de transición de empresas nacidas en 2007, desde 2008 - 2015

En 2015 En 2008	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Microempresa	26,959	2,126	51	104	29,240
Pequeña	923	1,308	70	142	2,443
Mediana	11	20	2	33	66
Grande	26	18	5	81	130
Total	27,919	3,472	128	360	31,879

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2007 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 5.10

Matriz de transición de empresas nacidas en 2007, 2008 - 2015 (en porcentajes)

En 2015	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
En 2008					
Microempresa	92.2	7.3	0.2	0.4	100
Pequeña	37.8	53.5	2.9	5.8	100
Mediana	16.7	30.3	3.0	50.0	100
Grande	20.0	13.8	3.8	62.3	100

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2007 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

La matriz de empresas formales totales (sobrevivientes y no sobrevivientes) muestra el comportamiento de todas las empresas formales que se registraron en el año 2007, pero que no necesariamente siguen en el mercado al final del año 2015. Esto nos permite obtener la proporción de empresas que salen del mercado.

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 sobrevivencia. 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 sobrevivencia. Para ello, estamos asumiendo 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 conjutar que la empresa solo tenga una baja provisional y luego reactive su número de RUC. El segundo aspecto es que estamos incluyendo a todas las empresas formales que cumplieron con los criterios del anexo 1 en el año 2007. Es decir,

no consideramos a las empresas cuya fecha de inscripción original y fecha de inicio de actividad fue realizada durante el año 2007. Sin embargo, a pesar de estas dos aclaraciones, consideramos que el ejercicio efectuado nos da 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 empresas y 0.7% medianas y grandes empresas. Si analizamos el comportamiento del total de empresas en el 2007, es decir, la matriz compuesta por empresas

sobrevivientes y no sobrevivientes, podemos observar que la proporción de empresas que salen del mercado y el tamaño empresarial tienen una relación inversa. Por lo anterior, el 54.9% de microempresas, el 33.0% de pequeñas empresas, el 20.9% de medianas y el 14.3% de grandes empresas, todas registradas en el año 2007, salieron del mercado en el año 2015. En el anexo 3, se presenta los resultados de la matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes para tres períodos de tiempo adicionales: 2008-2015, 2009-2015, y 2010-2015. 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 tanto para la micro como para la pequeña empresa.

Cuadro 5.11

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2007 hasta 2015

En 2015 En 2007	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	386,587	15,251	301	674	490,453	893,266
Pequeña	11,496	14,405	985	1,834	14,169	42,889
Mediana	265	305	136	551	333	1,590
Grande	565	408	152	3,121	706	4,952

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2007 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 5.12

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2007 hasta 2015 (en porcentajes)

En 2015 En 2007	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	43.3	1.7	0.0	0.1	54.9	100.0
Pequeña	26.8	33.6	2.3	4.3	33.0	100.0
Mediana	16.7	19.2	8.6	34.7	20.9	100.0
Grande	11.4	8.2	3.1	63.0	14.3	100.0

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2007 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Después de realizar el análisis, podemos concluir que la mayor parte de las empresas, específicamente las microempresas, salen del mercado. Asimismo, muy pocas de ellas logran aumentar de tamaño empresarial (a pequeña, mediana y gran empresa).

Los resultados anteriores revelan que las empresas de menor tamaño son las que muestran mayores tasas de entrada y salida, pero menores tasas de supervivencia. Esto sugiere 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.

5.6 Análisis de supervivencia en la industria manufacturera

La entrada y salida de empresas de un determinado mercado son procesos importantes que determinan la constante competencia y evolución de la industria. Ambos fenómenos poseen implicancias sobre la asignación de recursos, mejoras de productividad y de innovación en la industria (Pérez Esteve, Llopis Sanchis, & Llopis Sanchis, 2004). En línea con estos autores, el análisis de supervivencia de empresas 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 enorme literatura sobre el análisis de entrada y salida de empresas de un determinado mercado por lo que en este breve apartado realizaremos un análisis de supervivencia de las empresas en la industria manufacturera. Esto permitirá determinar cuáles son los posibles factores que incrementan o disminuyen la supervivencia de las firmas.

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 2015, proveniente de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), (II) Registro Único del Contribuyente 2015, y (III) el Sistema de Comercio Especial del 2015, las dos últimas bases de datos fueron proporcionadas por Sunat.

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. Estos autores argumentan, siguiendo a Stinchcombe (2000), que las firmas nuevas enfrentan mayor riesgo de fracaso en comparación

con las empresas más grandes y antiguas. Durante su inicio, las empresas tienen que enfrentarse a los problemas de lograr una estructura organizativa y un nivel de eficiencia adecuado para mantenerse en el mercado, lo que incluye la adquisición de capital adecuado y mano de obra, establecer relaciones comerciales con los proveedores y obtener clientes para sus productos. Aún más importante, las firmas no saben todavía si tienen algunas de las características necesarias para adaptarse al entorno competitivo y sobrevivir. A medida que pasa el tiempo las empresas pasan por un proceso de aprendizaje sobre su eficiencia relativa y competitividad en el mercado. Las empresas menos eficientes aprenden sobre su ineficiencia relativa y salen del mercado y las empresas sobrevivientes acumulan experiencia e información para que el aprendizaje reduzca el riesgo de salida del mercado.

Por otro lado, los autores mencionan que las actividades de exportación e Investigación y Desarrollo (en adelante I+D) son importantes determinantes en la supervivencia de las empresas. Esta importancia radica en que la competencia en los mercados internacionales, que presumiblemente es más fuerte que la doméstica, hace que las empresas operen en un ambiente de extrema presión competitiva e interactúan con la frontera tecnológica, por ende, están asociadas a una mayor eficiencia y probabilidades de supervivencia. Con respecto a las actividades de I+D, estas se relacionan positivamente con la ventaja competitiva de la empresa y por lo tanto con sus perspectivas de supervivencia.

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 ha elaborado un modelo de duración³⁸. 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 ese periodo.

En esa línea, se lleva a cabo un análisis paramétrico de los modelos de duración³⁹ 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 perdida de Akaike y Schwarz, y a su enorme flexibilidad respecto a las otras distribuciones.

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 cuando la empresa exporta y cero en otro caso; II) Acceso al financiamiento, definida mediante una dummy que toma el valor de uno si la empresa tiene acceso a financiamiento y cero en otro caso; III) Rango de edades de las empresas, definida a través de los años de experiencia de la empresa; y finalmente IV) el tamaño de la empresa⁴⁰, medida a través del rango de trabajadores. Adicionalmente en la estimación de la ecuación se incorpora un conjunto de variables dummies regionales. Con este control se pretende capturar la posible heterogeneidad a nivel regional. En el siguiente cuadro se reporta los resultados obtenidos de la estimación paramétrica.

³⁸ 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).

³⁹ 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.

⁴⁰ 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.

Cuadro 5.13

Análisis de supervivencia en la Industria Manufacturera, 2015

Variables	Coeficientes	Hazard Ratio
Edad ^{1/} : 6 - 10 años	-1.926***	0.15
Edad: 11 - 20 años	-4.858***	0.01
Edad: 20 a más años	-6.290***	0.002
Emp. exportadora	-2.217***	0.11
Acceso a financiamiento	-1.243***	0.29
Pequeña empresa	-1.945***	0.14
Mediana empresa	-2.949***	0.05
Gran empresa	-3.830***	0.02
<hr/>		
Observaciones	134,733	
Log-likelihood	-34233	
Wald	11289	
Prob - chi ²	0.00	

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.

Fuente: Sunat, SBS

Elaboración: PRODUCE - OEE

Los resultados muestran que existe una relación negativa significativa entre la experiencia de la empresa y el riesgo de salir del mercado. En efecto, cuando la empresa tiene entre 6 a 10 años en el mercado el riesgo de salir del mercado disminuye en 85%, 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 completamente

(ambos alrededor del 99%) respecto al riesgo sufrido por parte de las empresas jóvenes cuya edad es menor a 5 años. Por otro lado, después de controlar la heterogeneidad según regiones, tanto las empresas exportadoras como firmas que poseen acceso a financiamiento presentan un menor riesgo de salir del mercado peruano (89.1% y 71.1% respectivamente).

Asimismo, se constata una relación positiva entre el tamaño empresarial y la supervivencia

de las empresas. Esto significa, por ejemplo, que pertenecer al estrato de pequeña empresa disminuye el riesgo en alrededor del 85.7% respecto a una microempresa. Esta disminución del riesgo es más notoria a medida que aumenta el estrato peruano.

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.



El financiamiento a las Mipyme

El sector productivo requiere del financiamiento para llevar a cabo proyectos que supone rentables. Algunos de estos proyectos pueden financiarse con recursos propios, mientras que otros se financian mediante el sistema financiero⁴¹; este último, se encuentra encargado de la provisión de servicios financieros, depósitos y créditos, principalmente.

El mercado de servicios financieros puede caracterizarse a través de su oferta y demanda.

Por un lado, la captación de recursos y la necesidad de financiamiento para algunos proyectos, conforman la demanda por servicios financieros. En tanto, la oferta queda caracterizada por la disponibilidad de canales, a través de los cuales los intermediarios financieros ofrecen sus productos por el monto con el que participan en cada uno de ellos.

6.1 La oferta de financiamiento a las Mipyme

Una mirada inicial al sistema financiero permite verificar que, si bien la banca cuenta con mayor número de oficinas a nivel nacional y una cartera de créditos mayoritaria, el avance del número de oficinas de entidades orientadas a atender principalmente al segmento Mipyme ha crecido de manera significativa en los últimos cinco años.

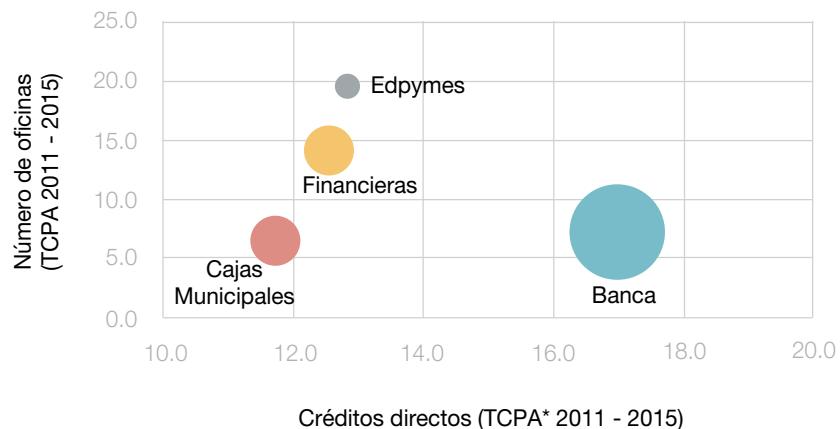
Tal es el caso de las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa (Edpyme) y de las Financieras, que durante el último lustro crecieron a mayor ritmo que el registrado por la Banca⁴². En el caso de las Cajas Municipales, el número de oficinas con las que cuenta creció a un ritmo menor que la Banca.

⁴¹ Para propósitos de este informe el sistema financiero está compuesto por bancos, cajas municipales, cajas rurales y EDPYMEs

⁴² El gráfico 6.1 no considera las Cajas Rurales debido a la distorsión que generan los procesos de absorción y fusión que se dieron en los últimos años.

Gráfico 6.1

Dinámica de la oferta de oficinas y créditos, 2011 - 2015
(en porcentajes)



* TCPA: Tasa de Crecimiento Promedio Anual.

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)
Elaboración: PRODUCE - OEE

En el Perú, atender a las Mipyme de todo el territorio nacional es un desafío complejo para el sistema financiero, así como lo es para el Estado proveer a la ciudadanía bienes y servicios públicos. Pese a ello, en la actualidad, el segmento empresarial es atendido por todas las entidades del sistema financiero sin excepción. En tal sentido, algunas entidades están enfocadas sólo en las Mipyme rurales y otras sólo en las urbanas.

Es así que, en el ámbito urbano, el mercado es dominado por las entidades bancarias, mientras que en el ámbito rural y urbano-provincial, predomina la actividad de las entidades micro financieras⁴³. En general, el número de canales de atención presentes en los distritos del país creció significativamente en los últimos 5 años.

⁴³ Grupo conformado por financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales y Edpymes.

Cuadro 6.1

Distritos y oferta financiera

	2010	2015
Nº de distritos a nivel nacional	1,837	1,856
Distritos con presencia del Sistema Financiero (oficina, ATM o Cajero Corresponsal)	595	1,143
(%)	32.4%	61.6%

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 el Sistema Financiero es apenas el 5.4%, las pequeñas empresas cuentan

con una participación de 45.8% y las medianas con 65.8%. En conjunto, el número de empresas del segmento Mipyme con financiamiento en el sistema financiero representa el 7.2% del total de empresas registradas en Sunat.

Cuadro 6.2

Acceso al financiamiento por estrato⁴⁴

2015	Nº de Empresas registradas en Sunat	Nº de Empresas en el SF Dic 2015	(%) Participación en el SF
Microempresa	1,607,305	86,007	5.4%
Pequeña	72,664	33,283	45.8%
Mediana	2,712	1,784	65.8%
Mipyme	1,682,681	121,074	7.2%
Gran	8,781	6,612	75.3%
Total	1,691,462	127,686	7.5%

Fuente: Reporte Crediticio de Deudores - Diciembre 2015 - SBS
Elaboración: PRODUCE - OEE

⁴⁴ Se contabiliza cualquier tipo de crédito utilizado por una empresa, una sola vez en el periodo en cuestión.

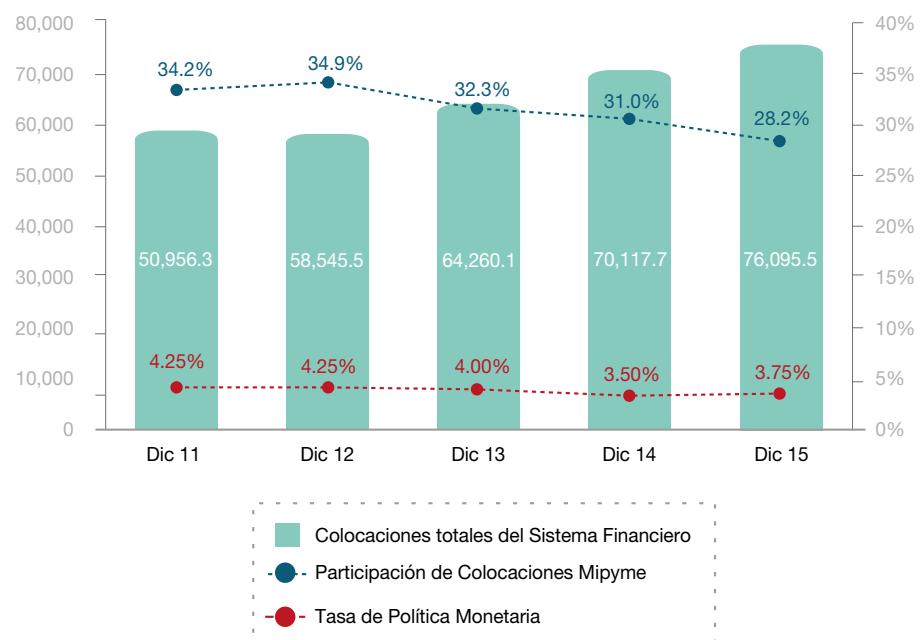
Si bien la tasa de participación de las Mipyme en el sistema financiero es baja, la evolución de las colocaciones a este estrato empresarial continúa en aumento pese a la desaceleración de la economía. En especial, destaca el crecimiento del crédito a

la mediana empresa, con tasas de crecimiento de dos dígitos en el último quinquenio, en un contexto en que la tasa de política monetaria no ha sufrido fuertes cambios en los últimos años.

Gráfico 6.2

Crecimiento de las colocaciones al segmento Mipyme y participación respecto del total de crédito colocado en el SF

(en millones de S/. y porcentaje)



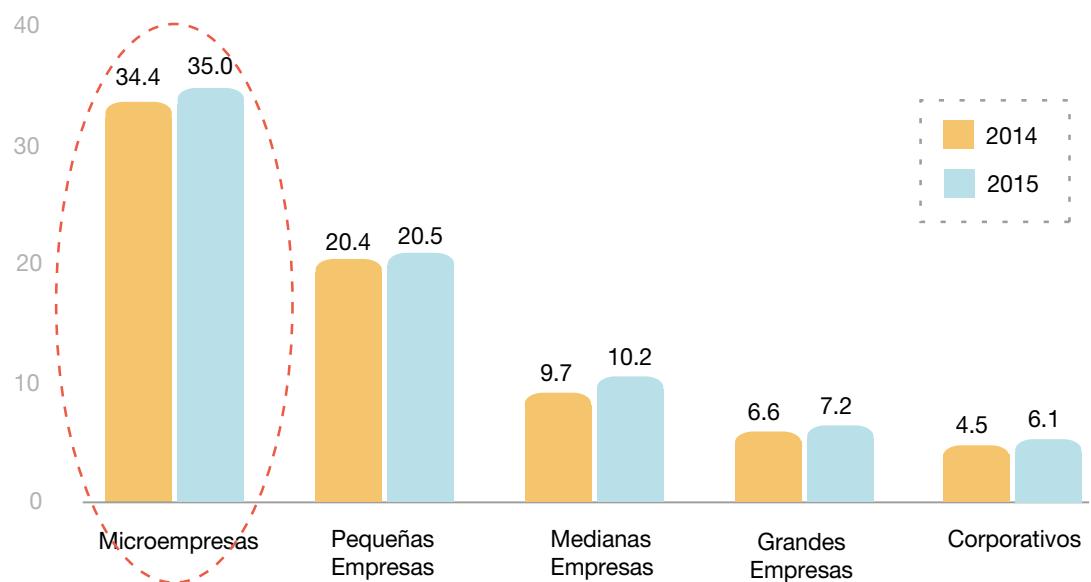
Fuente: SBS
Elaboración: PRODUCE - OEE

Como se observa, el crecimiento de las colocaciones del sistema financiero al segmento Mipyme se ha mantenido en crecimiento durante los últimos años; sin embargo, la participación de estos en las colocaciones totales del sistema financiero se ha ido reduciendo, pasando de representar el 34.2% de las colocaciones totales al 2011, a ser el 28.2% al término del 2015. La

razón detrás de ello es que el costo de las colocaciones hacia otros segmentos es más flexible, y en determinadas coyunturas lo es aún más. Justamente, el costo de acceso al financiamiento para los segmentos más pequeños es estructuralmente alto, pues el riesgo inherente sigue siendo difícil de disminuir. Por lo tanto, el crédito de menor tamaño termina siendo más caro.

Gráfico 6.3

Tasa activa anual promedio de las operaciones de crédito en moneda nacional del sistema bancario
(porcentaje)



Nota: Datos para la Banca Múltiple consultados a diciembre 2015.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

Elaboración: PRODUCE - OEE

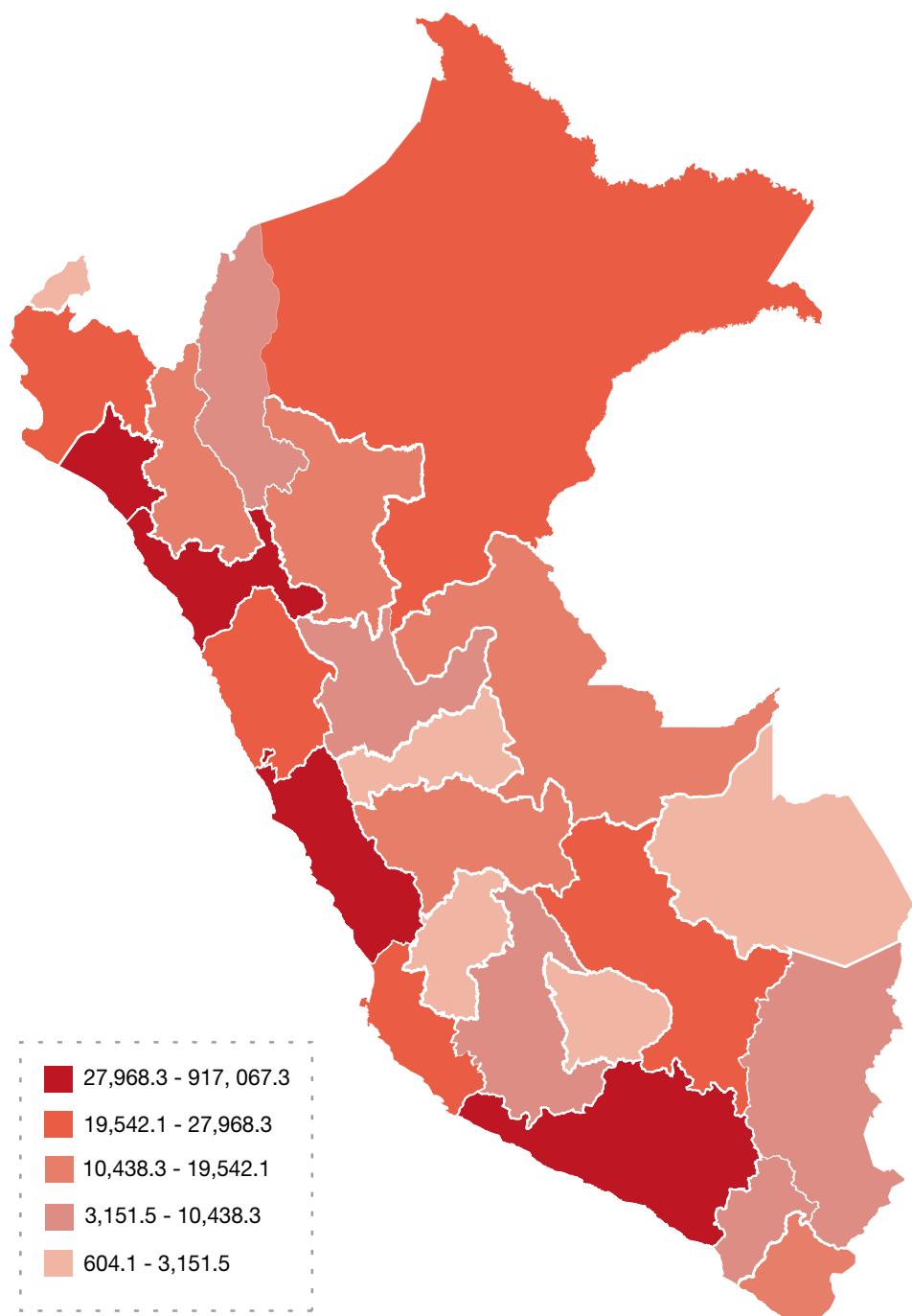
Para entender las peculiaridades que hacen que el sector Mipyme presente este panorama, se hace necesario analizar los patrones que caracterizan la

oferta y demanda de servicios financieros a este segmento empresarial.

Gráfico 6.4

Colocaciones a Mipyme por parte de la Banca, diciembre 2015

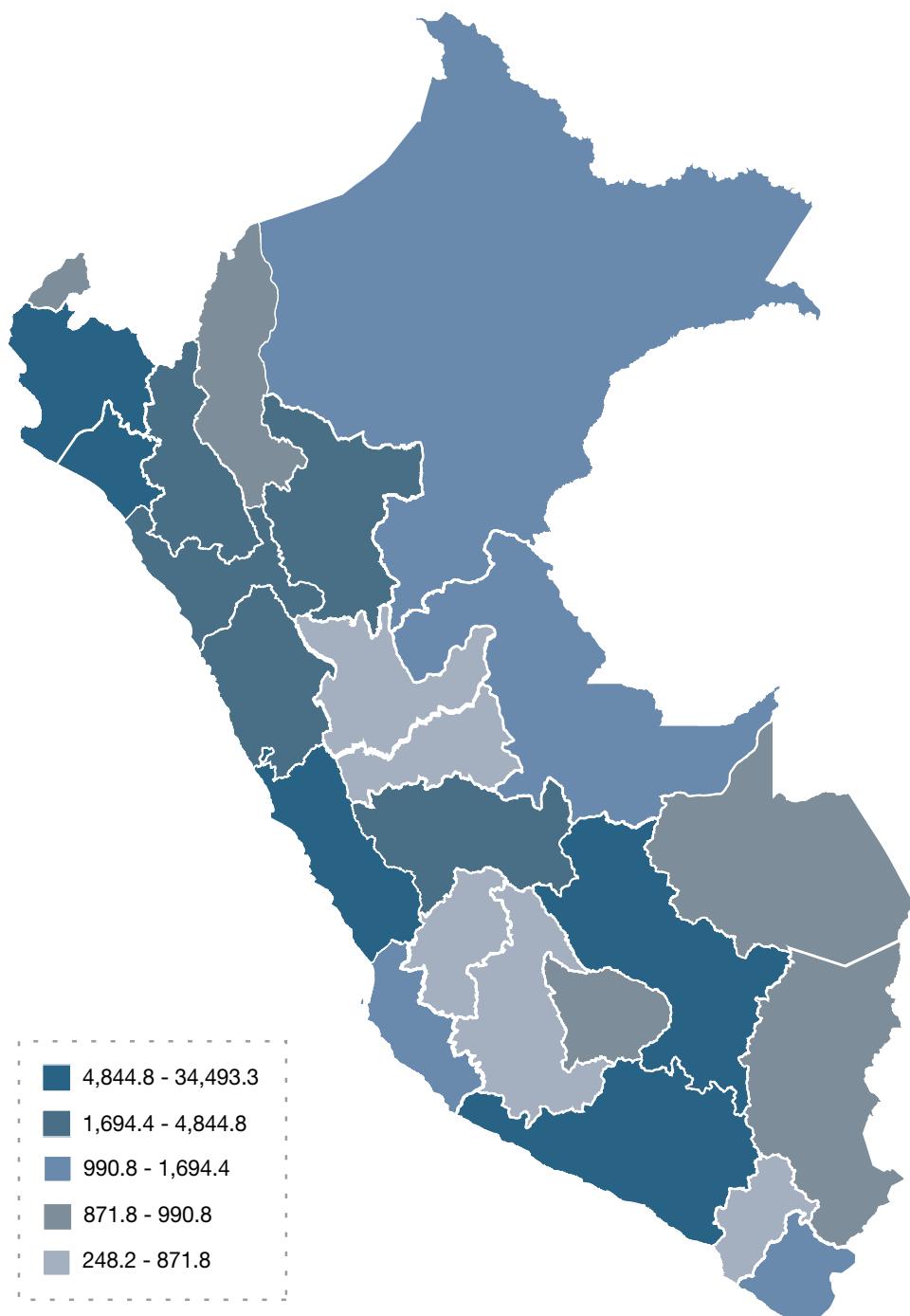
(miles de S/.)



Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a Diciembre 2015 - SBS
Elaboración: PRODUCE - OEE

Gráfico 6.5

Colocaciones a Mipyme por parte de Entidades Microfinancieras, diciembre 2015
(miles de S/.)



Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a Diciembre 2015 - SBS
Elaboración: PRODUCE - OEE

A partir de los gráficos precedentes, se puede evidenciar, en primer lugar, que las entidades micro financieras tienen una importante cobertura a nivel nacional, aunque el saldo de sus colocaciones dista de manera significativa de los montos colocados por la banca. No obstante, en algunos distritos, las Cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y las Edpyme colocan volúmenes mayores de crédito, superando las colocaciones de la banca y de las Cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC); por lo general, ambos tipos de entidad suelen convivir en los mismos mercados, aunque atendiendo diferentes segmentos de clientes.

A nivel distrital, la banca participa mayoritariamente en zonas urbanas y tiene participación importante en varios distritos a nivel nacional. Sin embargo, existen distritos en los que las entidades micro financieras son las únicas que realizan colocaciones crediticias al segmento Mipyme. Al respecto, el siguiente cuadro muestra las colocaciones a dicho estrato por parte de entidades micro financieras en distritos sin intervención bancaria alguna.

Cuadro 6.3

Colocaciones a Mipyme por parte de Entidades Microfinancieras en distritos sin presencia bancaria, 2015

(en miles de S/.)

Región	Provincia	Distrito	Saldo colocado (Miles de S/)
Arequipa	La Unión	Cotauasi	12,266.1
Piura	Morropón	Salitral	10,260.6
Áncash	Huari	Ponto	9,500.9
Ayacucho	Victor Fajardo	Apongo	7,184.5
Piura	Ayabaca	Sicchez	6,512.8
Piura	Piura	El Tallan	5,817.3
La Libertad	Sanchez Carrión	Sarin	4,960.8
Lima	Huaral	Ihuari	4,592.7
Apurímac	Grau	Chuquibambilla	4,564.6
San Martín	Rioja	San Fernando	4,368.1
Lima	Canta	Canta	3,773.9
Apurímac	Chincheros	Ranracancha	3,645.6

Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a diciembre 2015 - SBS
Elaboración: PRODUCE - OEE

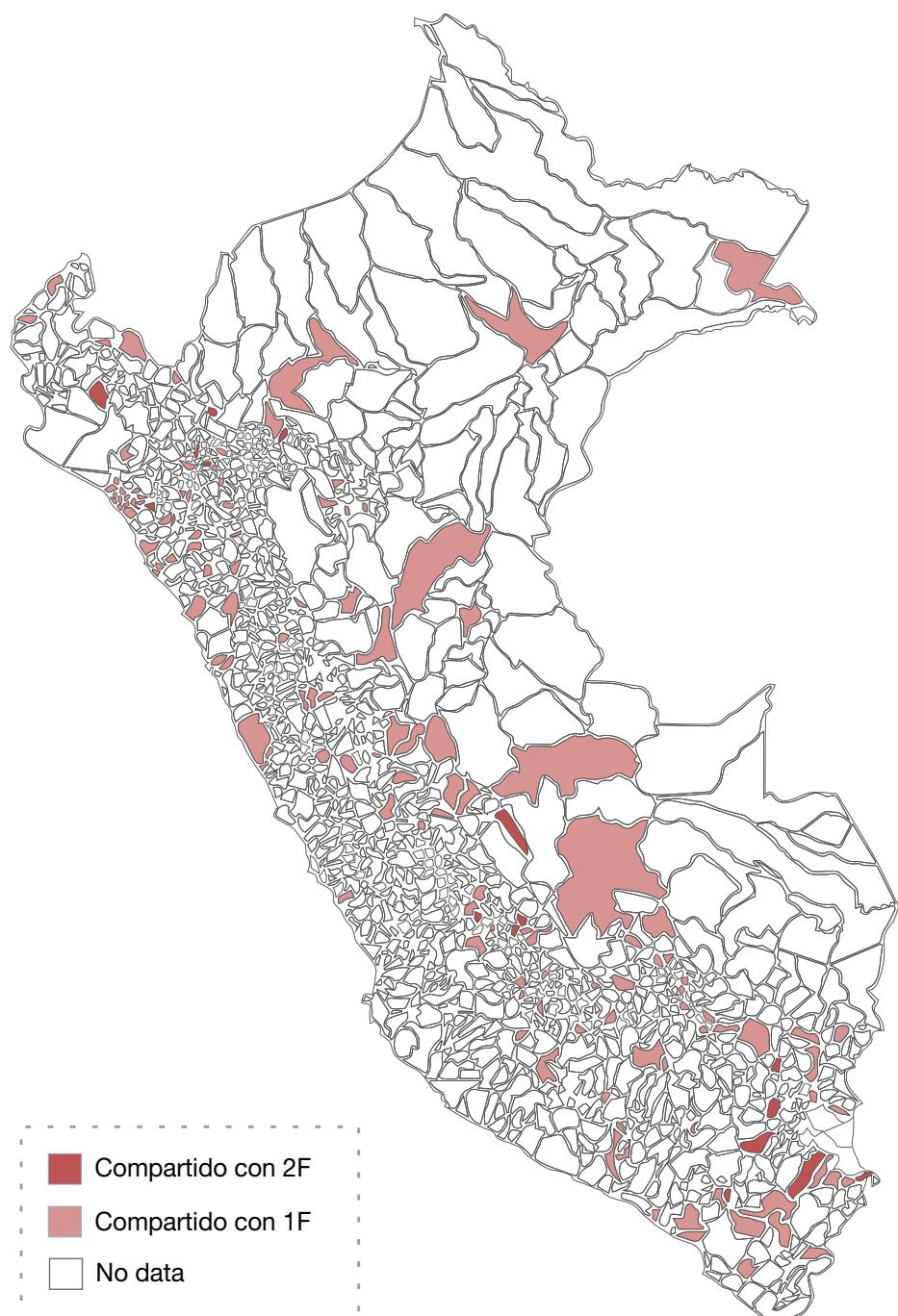
Es importante mencionar que aquellos distritos desatendidos por el sistema financiero son generalmente rurales. En relación a ello, Aparicio et al. (2016) señalan que la expansión de las redes de atención del sistema financiero tienen la capacidad de generar ahorros en los costos de transacciones financieras para las familias rurales más lejanas y, al mismo tiempo, tienen la posibilidad de incrementar los gastos en el hogar conforme aumenta la cantidad de agencias en un distrito, esto debido a transferencias monetarias previamente que no

pudieron ser realizadas ante la falta de agencias. En ese sentido, destaca el rol que tiene el Banco de la Nación, entidad que cuenta con la red de agencia más extensa y profunda del país. Por ello, cabe destacar el programa de agencias compartidas con el que el banco busca promover alianzas con entidades financieras privadas para que utilicen su infraestructura instalada en diversas localidades y así proveer créditos. A inicios del 2016, dichas alianzas o agencias compartidas alcanzaban a 168 distritos.



Gráfico 6.6

Presencia de la red de agencias compartidas del Banco de la Nación a nivel distrital, agosto 2016



Fuente: Banco de la Nación
Elaboración: PRODUCE - OEE

En particular, es importante mencionar que el programa del Banco de la Nación atiende en aquellos distritos o zonas donde justamente no hay atención del resto de entidades del sistema financiero. Estrictamente, 47 distritos del país sólo son atendidos por esta entidad, en alianza con otra entidad privada que canaliza créditos de forma exclusiva y única. Por ejemplo, este es el caso del distrito de Ramón Castilla, en la provincia del mismo nombre en Loreto, donde a enero del 2016 existía 83 mil soles en depósitos de ahorro a plazo fijo y cerca de 5.8 millones de soles en créditos gracias a la alianza que se dio con una CMAC⁴⁵. Esto indicaría que hay una demanda por servicios crediticios probablemente no atendida en el distrito fronterizo de Ramón Castilla; además, la infraestructura del banco es utilizada para la ejecución del programa de transferencias condicionadas “Juntos” que se enfoca en los segmentos más pobres de la localidad⁴⁶.

De manera desagregada, el crédito a las Mipyme se concentra principalmente en la pequeña

empresa, estrato que al 2015 representó el 49.1% de las colocaciones al segmento de referencia, seguido por la microempresa, cuya participación alcanzó los 41.4%. En menor medida, los créditos del sistema financiero a la mediana empresa representaron el 9.5%.

Considerando la coyuntura económica del año 2015, es probable que el crédito haya sido racionado hacia aquellas empresas con perfiles crediticios menos riesgosos y que demandan montos de crédito más grandes. A través del análisis comparativo del mes de diciembre 2015 frente al mismo mes del 2014, se observa que los créditos al segmento Mipyme han crecido a menor ritmo en relación a la Gran Empresa; incluso, el crédito a la pequeña empresa se redujo en 3.2%, situación que fue similar a nivel sectorial, a excepción del sector minería y pesca. Todo lo contrario sucedió con la gran empresa, que en el 2015 vio crecer su saldo de deuda en 14.8%, respecto al año anterior.



⁴⁵ De acuerdo con cifras de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP y el Banco de la Nación.

⁴⁶ De acuerdo a cifras del INEI al 2013, alrededor del 33% de la población de Ramón Castilla se encontraba en el nivel de pobreza.

Cuadro 6.4

Variación interanual de saldos crediticios totales de empresas por tamaño y sector, 2015

	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agropecuario	8.7%	-1.0%	-42.7%	31.5%	24.0%
Pesca	-14.2%	0.8%	21.6%	-15.4%	-12.9%
Minería	-57.8%	13.8%	-44.0%	24.8%	23.9%
Manufactura	14.6%	-3.2%	13.3%	12.6%	11.6%
Construcción	-13.4%	-4.8%	55.9%	10.6%	6.4%
Comercio	3.2%	-3.0%	-15.7%	15.4%	10.2%
Servicios	4.8%	-3.6%	17.2%	13.4%	9.4%
Total	4.3%	-3.2%	3.0%	14.8%	11.3%

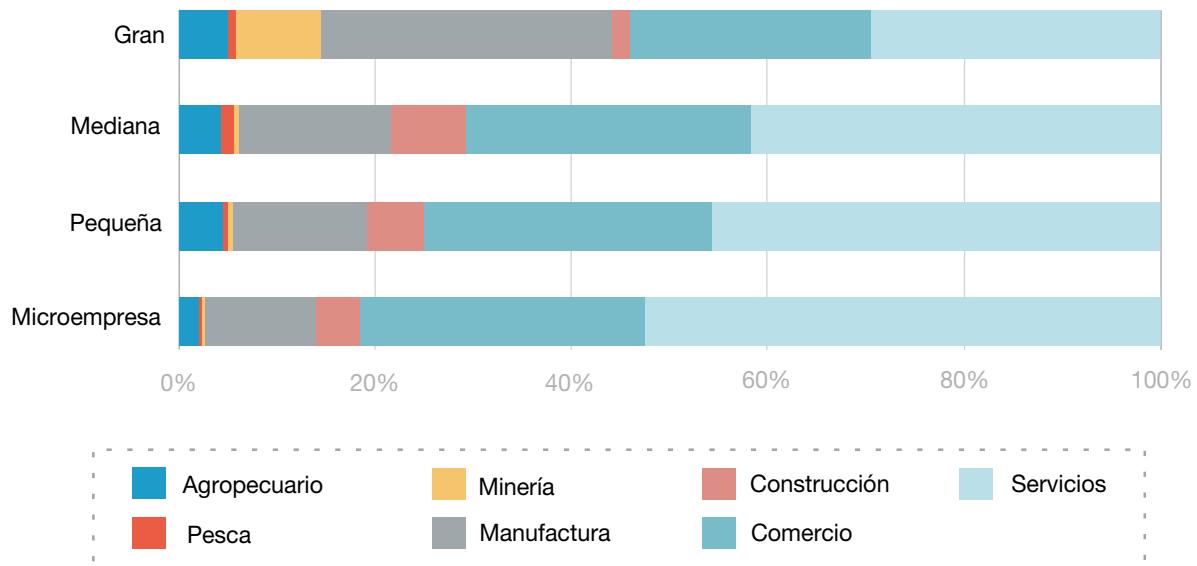
Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a diciembre 2015 - SBS y Sunat 2015
 Elaboración: PRODUCE - OEE

En general, el crédito al sector pesca presentó la contracción más significativa respecto al resto de sectores. No obstante, las empresas del sector

pesca no tienen una fuerte presencia entre las empresas de ningún estrato empresarial, si se analiza el panorama sectorial completo.

Gráfico 6.7

Composición sectorial de los créditos empresariales por sector y tamaño empresarial



Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a Diciembre 2015 - SBS y Sunat 2015
 Elaboración: PRODUCE - OEE

A nivel sectorial, los sectores de comercio y servicios representan más del 80% de los saldos de deuda a las microempresas, seguido en tercer lugar por el sector manufactura. Es importante destacar la coyuntura de desaceleración del 2015 pues los negocios ligados al comercio y servicio son los primeros en enfrentar la contracción de la demanda agregada y el consumo, especialmente en el estrato micro empresarial. Esta situación se refleja en el deterioro de las carteras crediticias

para este estrato. Ante ello, se puede observar en el cuadro 6.5 que los saldos de crédito para la microempresa en condición de “Pérdida” prácticamente se duplicaron respecto al año pasado. En contraposición, las medianas empresas redujeron su saldo crediticio en condición de “Pérdida”; cabe resaltar que entre las Mipyme, la mediana empresa es la que cuenta con una menor participación de saldos de crédito en condición de pérdida.

Cuadro 6.5

Variación interanual de saldos crediticios totales de empresas por tamaño y categoría de riesgo

Condición	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Normal	5.1%	-3.6%	4.7%	14.5%	11.2%
Con problemas potenciales	-13.2%	1.5%	-27.2%	33.4%	16.8%
Deficiente	-25.1%	1.2%	-24.0%	43.4%	-2.5%
Dudoso	39.0%	41.8%	-18.5%	30.6%	37.6%
Pérdida	91.7%	74.6%	-98.1%	-99.5%	-43.5%

Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a diciembre 2015
 Elaboración: PRODUCE - OEE

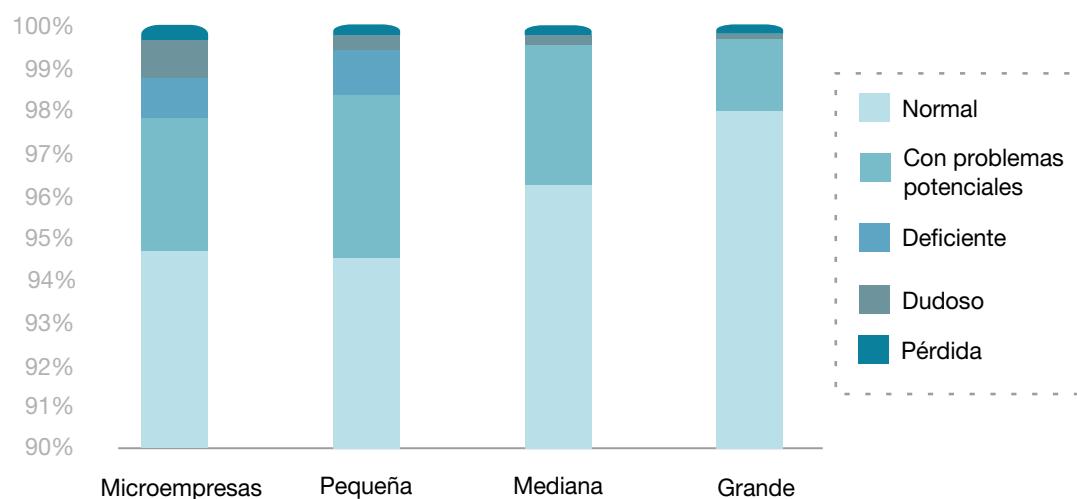
Por categoría de riesgo del deudor⁴⁷, el 99.99% de los saldos crediticios para la gran empresa se encuentra en condición normal o con problemas potenciales y se ha conseguido eliminar los saldos en condición de pérdida a lo largo del último año. La pequeña empresa ha tenido dificultades para

realizar la devolución de sus créditos, lo que se refleja en una mayor participación de los saldos en condición de Dudoso y Pérdida. Asimismo, este estrato empresarial es el que posee un menor porcentaje de saldos en condición normal, dentro de todo el tejido empresarial.

⁴⁷ Acorde con la Resolución SBS N° 11 356, los deudores se clasifican en cinco categorías: (1) Normal, (2) Con Problemas Potenciales, (3) Deficiente, (4) Dudoso y (5) Pérdida. Mayor categoría implica mayor atraso en el pago del crédito.

Gráfico 6.8

Composición de los saldos créditos empresariales por tamaño empresarial y categoría de riesgo



Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a diciembre 2015 - SBS y Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Con respecto al tipo de crédito, se tienen dos grandes tipos de crédito, los que son consignados a personas naturales (principalmente para consumo corriente), y aquello 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 2015, 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 los usuarios sobre las características que presentan estos créditos, generalmente más costosos.

Cuadro 6.6

Empresas por tipo de créditos, 2015

Estrato empresarial	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Créditos a entidades del sector público				5	5
Créditos a empresas de valores	1	8	1	13	23
Créditos Corporativo	30	15	4	362	411
Créditos a Gran Empresa	67	79	28	2,386	2,560
Créditos a Mediana Empresa	5,957	11,492	1,208	3,534	22,191
Créditos a Pequeña Empresa	42,673	18,181	458	656	61,968
Créditos a Microempresa	28,080	4,047	143	289	32,559
Créditos de Consumo revolvente	11,246	359	4	15	11,624
Créditos de Consumo no revolvente	7,445	180	3	2	7,630
Créditos Hipotecarios para vivienda	2,310	157	4	8	2,479
Total	97,809	34,518	1,853	7,270	141,450

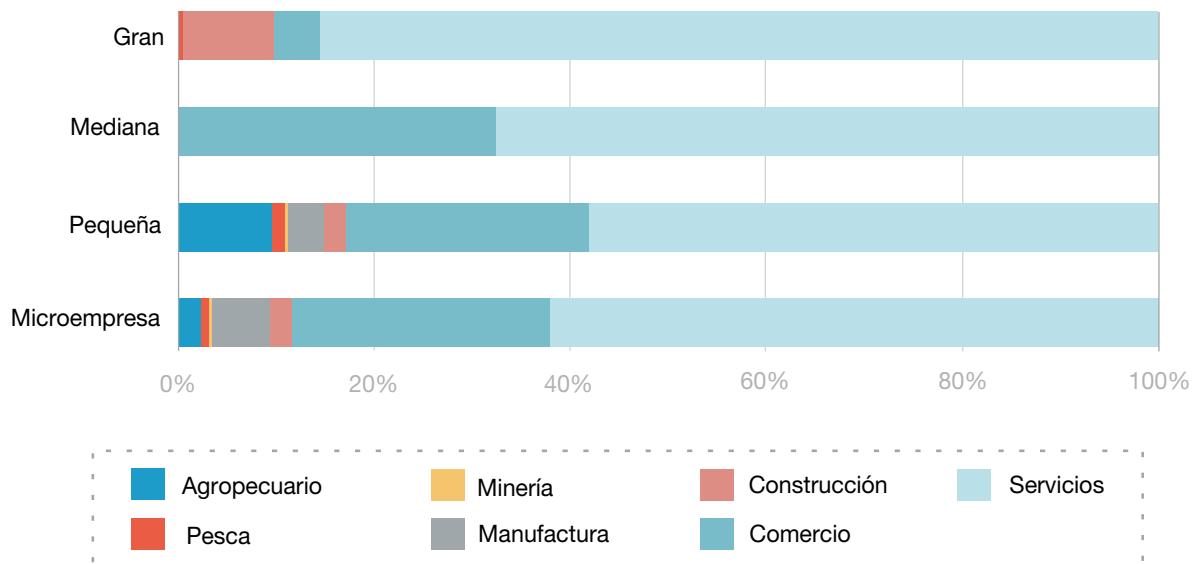
Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a Diciembre 2015 - SBS
Elaboración: PRODUCE - OEE

En el segmento Mipyme y a nivel sectorial, los créditos para personas utilizados por empresas son particularmente importantes en los sectores servicios y comercio. En general, dentro de la oferta de servicios y productos crediticios, es más frecuente que los créditos de consumo —sean revolventes o no— se desembolsen con mayor

celeridad. Por tanto, dadas las dificultades para adquirir un crédito a nombre del negocio, el cual requiere cierto umbral de antigüedad y operaciones, típicamente un emprendedor suele obtener un crédito de consumo para iniciar un negocio.

Gráfico 6.9

Composición de los saldos crediticios por tamaño empresarial y categoría de riesgo



Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a diciembre 2015 - SBS
Elaboración: PRODUCE - OEE

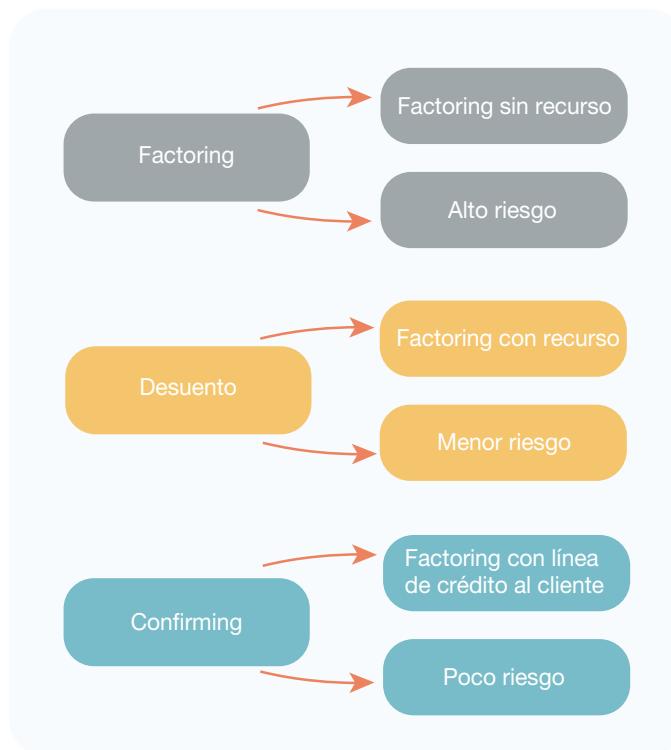
El caso de las empresas que utilizan crédito para personas revela problemas desde el lado de la demanda, donde las empresas optan por este tipo de crédito a pesar de sus mayores tasas de interés a cambio de mayor rapidez en el desembolso. Sin embargo, los negocios y empresas deberían obtener financiamiento a través de créditos empresariales o mediante otros servicios financieros como el factoring y el descuento.

Al respecto, el sistema financiero cuenta con el factoring y el descuento como nuevos mecanismos de acceso al financiamiento con un enfoque más orientado a la necesidad de las pequeñas

y medianas empresas. Estos mecanismos proveen de rápida liquidez sin tener que incurrir en endeudamiento por parte de los pequeños empresarios. Es así que, para que funcione el mecanismo, el proveedor pequeño debe tener una relación comercial con un cliente grande (gran empresa), quien le facilitará el cobro adelantado de las facturas de las ventas realizadas. Por ello, se requiere la mediación de un intermediario financiero —conocido también como “factor”—, el cual se encarga de desembolsar la liquidez al proveedor pequeño y de realizar el cobro al comprador grande.

Gráfico 6.10

Distinción entre modalidades de operación



Elaboración: PRODUCE - OEE

Debido a los requerimientos de escala y tamaño que un proveedor pequeño debe tener, las microempresas no acceden a este servicio. De acuerdo a las cifras del cuadro 6.7, las operaciones de descuento son más utilizadas por las empresas de todo tamaño, mientras que el uso del *factoring*

es significativamente menor. No obstante, dado el alto riesgo del *factoring* y la poca oferta por parte de las entidades financieras, las cifras relacionadas en realidad representarían la modalidad de *confirming*.

Cuadro 6.7

Número de empresas que participan en operaciones⁴⁸ de descuento y factoring, 2015

Estrato empresarial	Descuento	Factoring	Total
Microempresa	155	3	158
Pequeña	2,716	22	2,738
Mediana	520	10	530
Gran	2,945	671	3,616
Total	6,336	706	7,042

Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a Diciembre 2015 - SBS y Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Es importante señalar, que aún existen restricciones para la expansión de estos servicios, tanto desde el lado de la demanda como de la oferta. Por el lado de la oferta, destacan la dificultad de encontrar fuentes de fondeo a bajo costo por parte de las entidades especializadas en factoring, el bajo nivel de impulso que el servicio encuentra desde la

banca, y la obstaculización que pueden presentar las empresas grandes para ceder las facturas a fin de que se realicen estas operaciones. Por el lado de la demanda, el bajo nivel de conocimiento de estos servicios por parte de los pequeños y medianos proveedores es el principal obstáculo.

6.2 La demanda de financiamiento de las Mipyme

En esta sección, se caracteriza la demanda de créditos a partir de la Encuesta Nacional de Empresas 2015. Esta fuente de datos brinda información puntual sobre las razones que le llevaron a las Mipyme a solicitar un crédito, su destino, los criterios que consideran para elegirlo y los problemas que tuvieron tras la obtención del mismo.

La demanda por servicios financieros empieza por entender las necesidades de financiamiento orientadas a atender los gastos que requiere una actividad económica, sea al inicio de un negocio o a la continuidad del mismo. Cualquiera que sea la motivación, siempre existe la necesidad de obtener financiamiento para el objetivo trazado. El siguiente gráfico ilustra la proporción de MYPE que

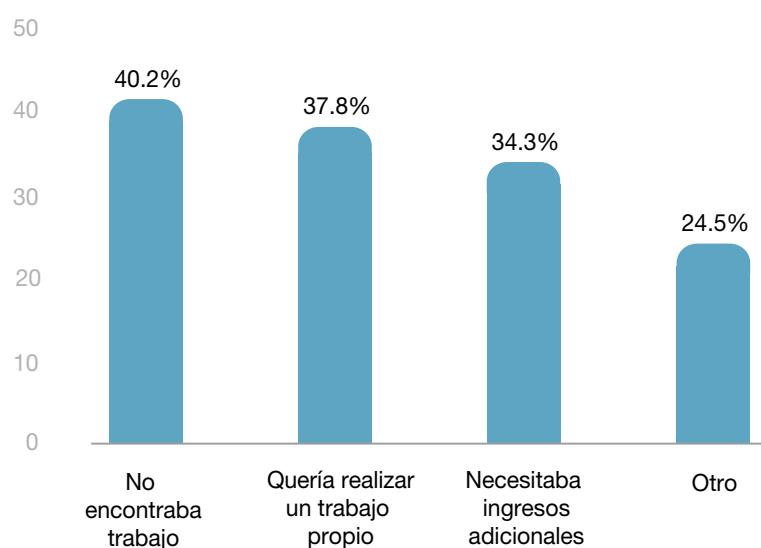
⁴⁸ Sólo incluye las operaciones efectuadas por la banca múltiple y una empresa especializada en factoring.

solicitaron crédito considerando la razón que los llevó a iniciar el negocio. Es notorio que el mayor porcentaje de solicitudes se encuentre en aquellas empresas que tenían la necesidad de iniciar un

negocio ante el desempleo. Sin embargo, esta demanda no siempre corresponde con la efectiva utilización y/o otorgamiento del crédito por parte de alguna entidad financiera.

Gráfico 6.11

Mipyme que solicitaron crédito, según razón para iniciar el negocio, 2014



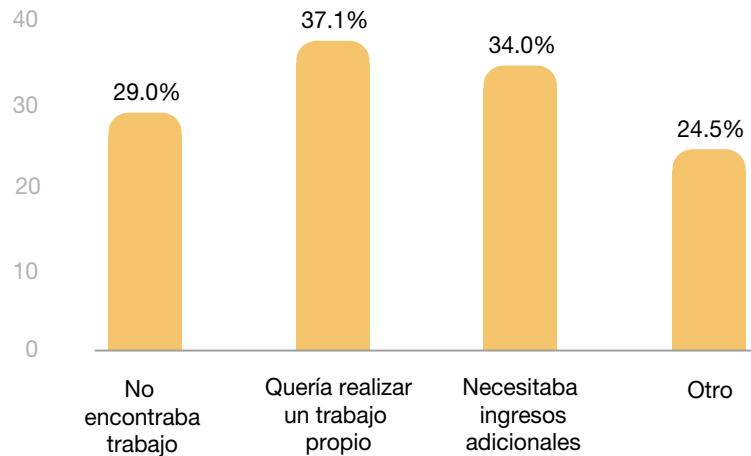
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

En el siguiente gráfico, se puede evidenciar que las MYPE que iniciaron operaciones por oportunidades de negocio propio son las que tienen mayor probabilidad de obtener y utilizar un crédito, superando aquellas que fueron concebidas por la necesidad de ingresos adicionales y la situación

de desempleo. Si bien la demanda es mayor por el motivo de desempleo, las entidades financieras son más reacias a concederles el financiamiento. Por tanto, se aprecia un descalce entre demanda y oferta, pudiendo dar como resultado un costo mayor del crédito.

Gráfico 6.12

Mipyme que utilizaron crédito, según razón para iniciar el negocio, 2014



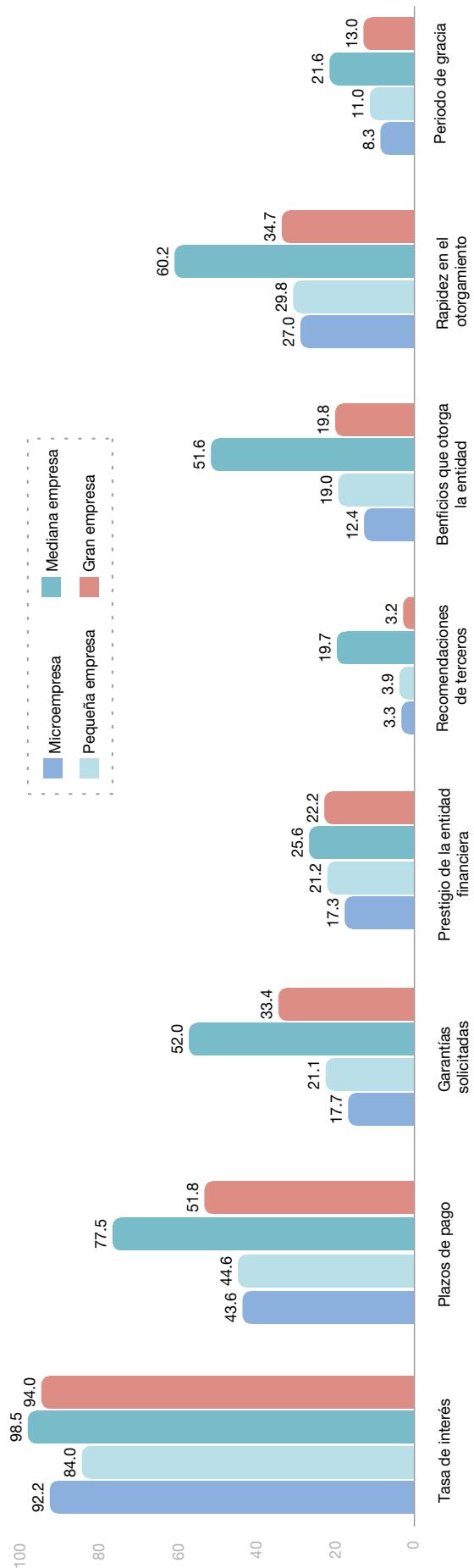
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Por otro lado, las empresas tienen ciertos criterios para elegir un crédito, entre los que destacan las tasas de interés, plazos de pagos, garantías, prestigio de la entidad prestamista, beneficios que otorga la entidad, rapidez en el otorgamiento, entre otros. Es así que, de acuerdo con datos de la ENE 2015, la tasa de interés (o costo del crédito) es el principal criterio considerado por las empresas de todos los tamaños cuando deciden solicitar financiamiento. Los plazos de pago para

la devolución del crédito es un criterio también considerado decisivo, en especial para la mediana empresa. Asimismo, se hace fundamental para este último estrato la rapidez en el otorgamiento (o desembolso) del crédito. En particular, la mediana empresa presenta condiciones que la diferencian de los demás estratos, debido a que representa una fase de tránsito al haber superado múltiples obstáculos y no tardaría en convertirse en una empresa grande.

Gráfico 6.13

Principales criterios utilizados para elegir un crédito o préstamo, según estrato, 2014



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

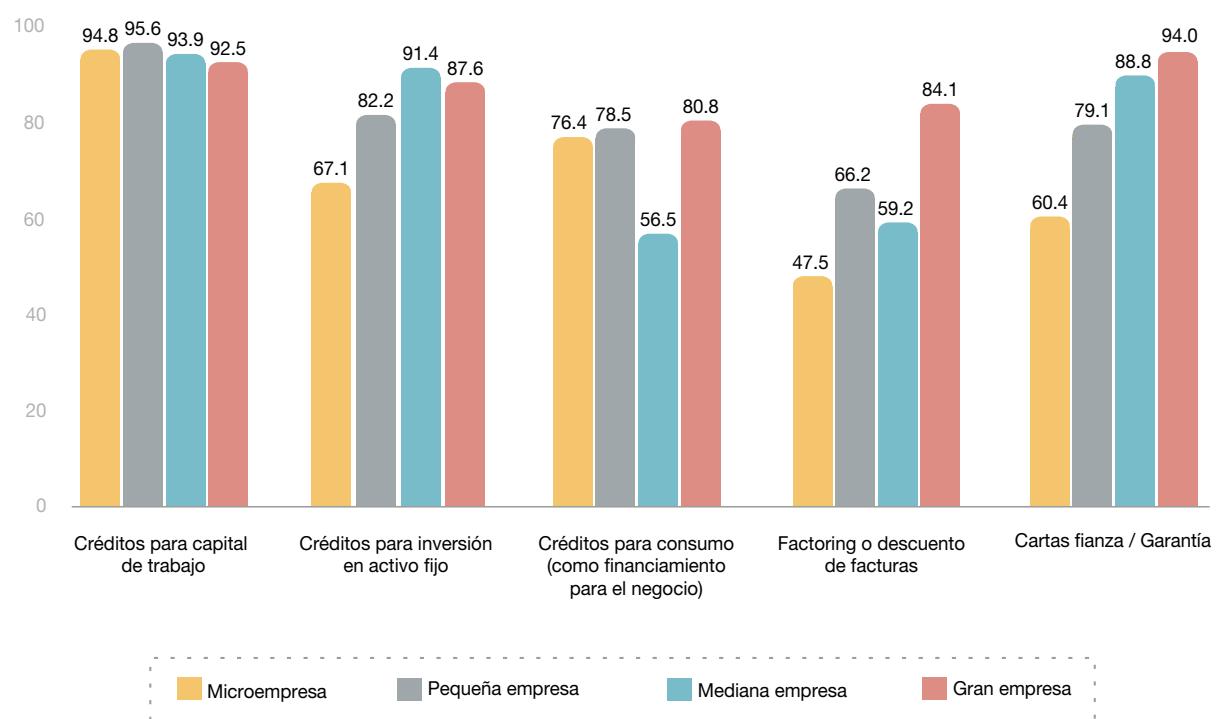
Entre todos los productos financieros existentes es posible distinguir aquellos con fines productivos y con fines de consumo corriente. Típicamente, los créditos de consumo, sean revolventes o no, son empleados por personas para sostener el consumo de bienes y servicios; por ello, no se esperaría que las empresas lo utilicen. Sin embargo, como se vio anteriormente, los créditos de consumo son utilizados por las empresas de todo tipo y tamaño, esto debido a la rapidez en los que estos suelen ser otorgados y los pocos requisitos y garantías necesarias.

A saber, los créditos productivos más conocidos son el crédito para capital de trabajo y el crédito

para activo fijo⁴⁹. El primero es utilizado para adquirir insumos y pagar salarios; el segundo, para adquirir maquinarias o expandir la capacidad productiva de la firma. Por lo general, el crédito para activo fijo tiene un mayor volumen y su otorgamiento es más complejo; por ello, las microempresas son las que menos conocen a este producto y se encuentran más familiarizadas con los créditos para capital de trabajo. Asimismo, el conocimiento sobre operaciones de factoring y descuento es menor en la microempresa en comparación con el resto de estratos.

Gráfico 6.14

Tipo de producto financiero que conocen las empresas, según estrato, 2014



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

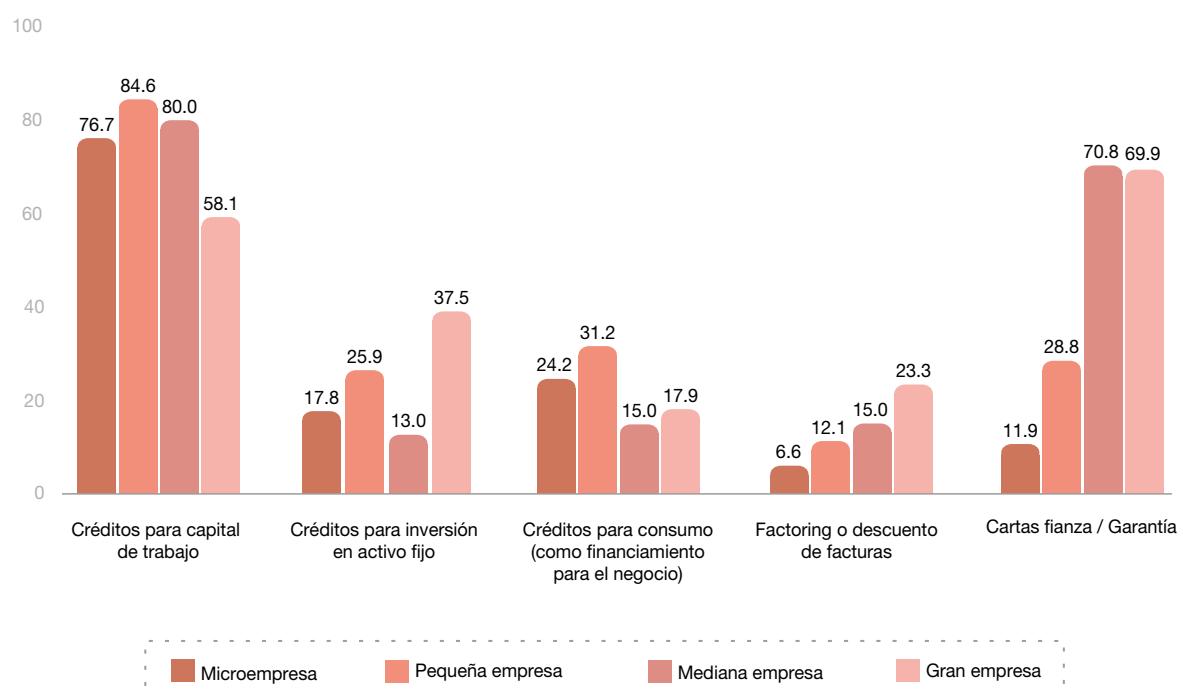
⁴⁹ Las entidades financieras suelen otorgarles nombres propios a estos productos.

En cuanto al uso, el crédito para capital de trabajo es el más utilizado en todos los estratos empresariales, especialmente en la pequeña empresa. Asimismo, el crédito para consumo fue utilizado por empresas de todos los tamaños, aunque en bajos porcentajes a pesar de ser un producto bastante conocido por el empresariado. En tanto, los servicios de factoring y descuento aún tienen un uso incipiente en los estratos de

menor tamaño, en especial en la microempresa. Cabe señalar que todos los productos o tipos de crédito tienen diferente costo dependiendo del tamaño de la empresa y los montos solicitados. Así, el hecho que la microempresa tenga mayor acceso a los créditos de capital de trabajo no implica, necesariamente, que estos créditos sean los menos onerosos para ella.

Gráfico 6.15

**Tipo de crédito que utilizaron las empresas, según estrato, 2014
(en porcentajes)**



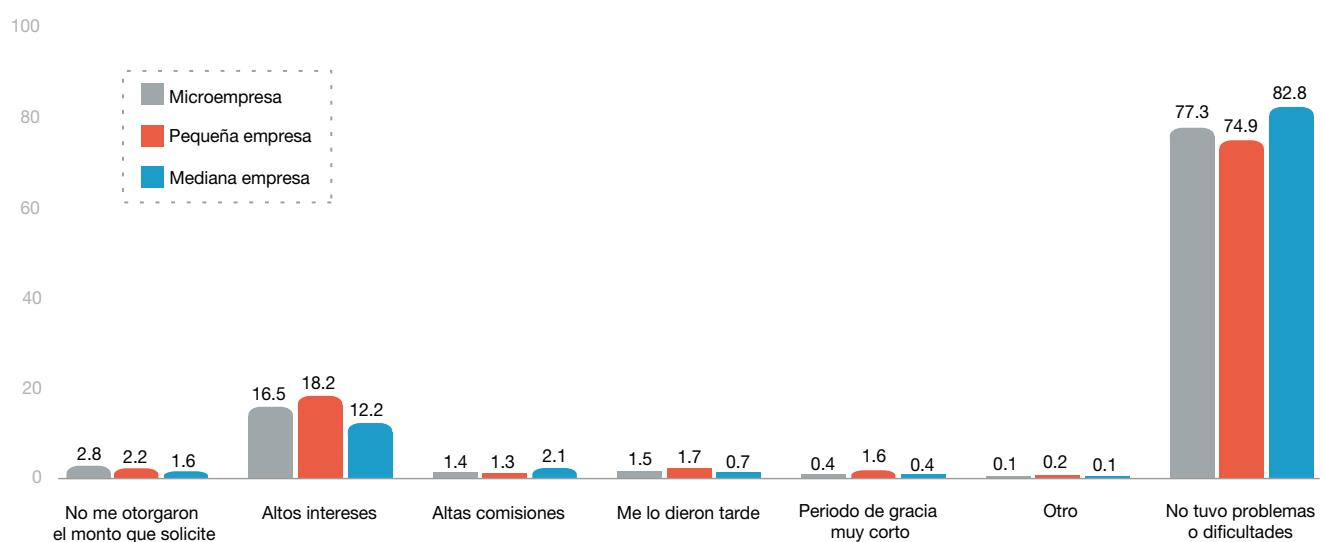
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Posterior al otorgamiento del crédito, los resultados indican que una proporción importante de micro y pequeñas empresas perciben los altos intereses como un problema recurrente. La explicación de estos altos costos está directamente vinculada con la facilidad de supervisar y vigilar un crédito colocado por parte de una entidad financiera. Así, cuando la incertidumbre en torno a la información de una firma es menor, el costo de acceder a un

crédito disminuye significativamente. Por ello, resultan útiles los esquemas de garantía, los cuales pueden ser utilizados para disminuir dicha incertidumbre. Además, cuantos más activos posea una firma o un microempresario, será menos costoso acceder a un crédito. Sin embargo, en su mayoría, las empresas no tuvieron problemas con los créditos que les fueron otorgados.

Gráfico 6.16

Principales problemas en los créditos otorgados, según estrato, 2014 (en porcentajes)



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Capítulo

7

Comercio exterior y la Mipyme

La internacionalización de las Mipyme resulta necesaria para su desarrollo sostenido en el largo plazo, dado que aquellas Mipyme que son exportadoras se ven incentivadas a mejorar su tecnología, sus canales de distribución y la composición de su fuerza laboral, lo cual las lleva a mejorar su competitividad, expandirse hacia nuevos mercados e introducir nuevos productos (Gordon & Suominen, 2014). Sin embargo, ello dependerá no solo de las facilidades a la exportación que brinde el Estado, sino de las capacidades y recursos que puedan adquirir los empresarios para incursionar en el mercado internacional. Al respecto, lo anterior puede darse a través de distintos mecanismos como, por ejemplo, el “aprendizaje mediante las exportaciones”⁵⁰, el fomento de la innovación, la diversificación de las fuentes de ingreso, o el incremento del uso de la capacidad productiva (lo cual permite reducir los costos operativos), entre otros.

En América Latina, las Mipyme constituyen un componente esencial del tejido empresarial, a pesar de su ínfima contribución a la producción nacional y a la balanza comercial. Es así que la importancia de las Mipyme radica en la

representación como base productiva de la economía que genera la mayor fuente de empleo.

Suominen y Volpe (2013) afirman que los niveles de exportación de las Mipyme se encuentran muy por debajo de su potencial, esto como consecuencia directa de la estructura productiva heterogénea y de la especialización de las Mipyme latinoamericanas en productos con bajo valor agregado. Asimismo, los autores señalan que dicho sector empresarial cuenta con una oferta exportable concentrada en un número reducido de productos y destinos para sus exportaciones.

No obstante, a pesar de que las Mipyme latinoamericanas han tenido una baja participación en las exportaciones totales de la última década, nueva evidencia señala que han contribuido positivamente en el crecimiento exportador y la diversificación de los productos. En efecto, durante los años 2000 al 2010, las PYME peruanas explicaron el 43% de las exportaciones totales. Asimismo, alrededor del 40% de los envíos al extranjero fueron realizados por ese tipo de empresas y, específicamente, el 75% de los nuevos productos fueron introducidos por ellas (Suominen & Volpe, 2013).

⁵⁰ De acuerdo con De Loecker (2012), el término “learning by exporting” se refiere al mecanismo donde el desempeño de la firma mejora después de haber entrado al mercado de exportación.

En general, de acuerdo con Gordon y Suominen(2014), las Mipyme peruanas se caracterizan por poseer bajo poder de mercado y escasos recursos para desempeñarse en el mercado internacional. En contraste, las grandes empresas son las que poseen gran capacidad financiera para asumir costos asociados al proceso exportador como, por ejemplo, la inversión en marketing, comercialización, transporte y distribución a nivel internacional.

Otra gran restricción que enfrentan las Mipyme para acceder al mercado internacional es la estructura

exportadora del país. Como se evidenciará más adelante, las exportaciones están concentradas en los recursos naturales y sus actividades conexas, las cuales están dominadas por grandes empresas debido a las altas inversiones iniciales que exigen estas actividades. La existencia de aquellas exigencias de tan alto costo (barrera natural) disuade la participación de las Mipyme en el mercado internacional y, a su vez, desincentiva la adopción de procesos de innovación.

7.1 Exportaciones

En el año 2015, las Mipyme exportadoras representaron el 72.0% del total de empresas que exportaron. Cabe destacar que esta participación se ha mantenido casi constante (dentro de un rango de 72.0% y 76.0%) en los últimos cinco años. En efecto, la participación promedio de las Mipyme en las exportaciones totales fue de 74.7% para el periodo 2011 – 2015.

Por su parte, al analizar por estrato empresarial dentro de las Mipyme, se observa que existe un gran número de micro y pequeñas empresas que están exportando. A saber, en los últimos cinco años, la microempresa ha tenido una participación promedio de 36.1%, mientras que la pequeña empresa de 34.9%.



Cuadro 7.1

Evolución de las empresas exportadoras, según estrato empresarial, 2011 - 2015

Año	Empresas exportadoras	Estrato empresarial					Total de empresas exportadoras
		Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Mipyme	Gran empresa	
2011	Número	2,838	2,599	268	5,705	1,864	7,569
	(%)	37.5	34.3	3.5	75.4	24.6	100.0
2012	Número	2,805	2,806	288	5,899	1,893	7,792
	(%)	36.0	36.0	3.7	75.7	24.3	100.0
2013	Número	2,763	2,800	282	5,845	1,932	7,777
	(%)	35.5	36.0	3.6	75.2	24.8	100.0
2014	Número	2,826	2,851	292	5,969	1,960	7,929
	(%)	35.6	36.0	3.7	75.3	24.7	100.0
2015	Número	2,636	2,365	291	5,292	2,058	7,350
	(%)	35.8	32.2	4.0	72.0	28.0	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 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

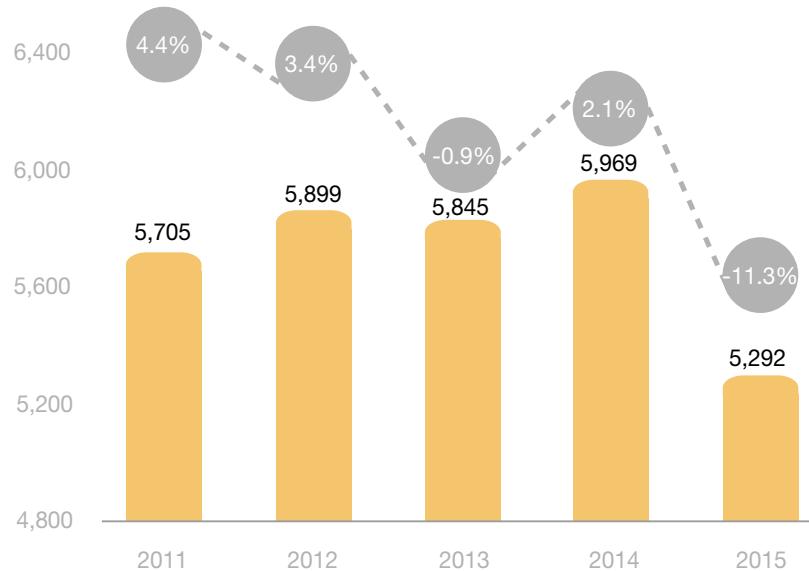
Al examinar la evolución del número de Mipyme exportadoras, lo que se encuentra es que dicha cantidad decreció en 7.2% en el 2015 con respecto

al 2011. Además, la tasa de crecimiento anual promedio entre el 2011 – 2015 fue de -0.6%.



Gráfico 7.1

Evolución del número de Mipyme exportadoras y su variación porcentual, 2011 - 2015



Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Cabe recordar que el análisis de los datos presentados en el gráfico anterior se realiza en base a una contabilidad neta, es decir, solo se toma en cuenta el número de empresas que registraron actividad exportadora en cada año; ante ello, la variación del número total de empresas exportadoras de un año a otro no refleja necesariamente el número total de empresas que dejaron de exportar definitivamente. Al respecto, cabe mencionar que, en el año 2015, se evidenció que 2,975 empresas dejaron de realizar envíos al mercado internacional, lo cual marcó una tasa histórica de salida de empresas del sector exportador (37.5%). Es así que, de esas empresas, los principales productos de exportación eran no tradicionales (34.4% del sector textil y 17.8% del sector metalmecánico) y las empresas se concentraban en el estrato de microempresas (47.4% de las empresas que dejaron de exportar) (ver Anexo 5 para mayor detalle).

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015) señala que existen múltiples factores que determinan la mortalidad de las Mipyme peruanas que participan en el sector exportador. Entre los principales se puede mencionar la ausencia de financiamiento, las condiciones macroeconómicas del mercado local que alteran el valor relativo del bien frente a otras divisas (tipo de cambio), la falta de aprovechamiento de los acuerdos comerciales vigentes, la demora y los altos costos asociados a los procesos logísticos, y la falta de acceso a canales de información comercial.

De acuerdo con datos de Aduanas, la alta tasa de salida de empresas exportadoras se puede explicar, parcialmente, por el hecho de que el 37.1% de las empresas que dejaron de exportar en el año 2015 enviaban un solo producto a un único destino. En consecuencia, se genera una participación inestable en el mercado internacional

debido a la alta dependencia de estas empresas a lo que pueda pasar con el único producto comercializado –por ejemplo, una caída en la cotización internacional del bien– y el contexto económico del país destino⁵¹.

Volpe y Carballo (2008) evalúan los riesgos que genera la concentración de exportaciones en un número reducido de productos y destinos al analizar a las empresas exportadoras peruanas durante el periodo 2000-2006. Así, los autores encuentran que al expandir sus envíos hacia un nuevo país de destino, se reduce el riesgo de salir del mercado exportador en aproximadamente 52.6%, mientras que introducir un nuevo producto a su oferta exportable reduce el riesgo en 15.5%.

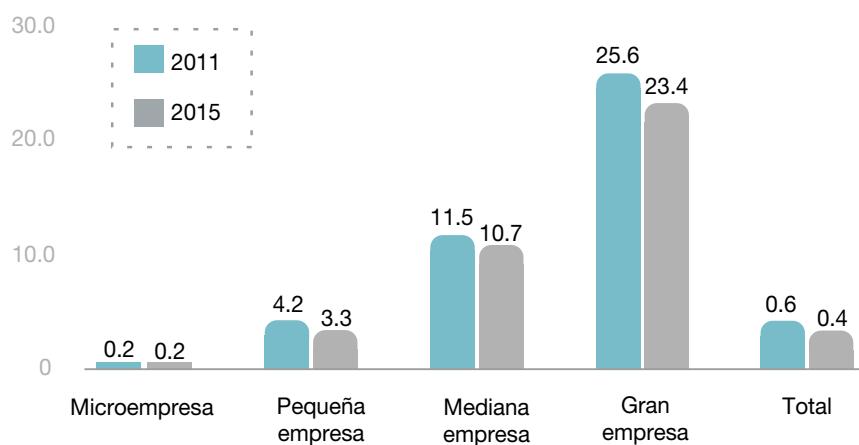
Al analizar la participación que tienen las firmas exportadoras en el total de firmas formales por

tamaño empresarial, se encuentra que son las grandes empresas las que tienen una mayor participación en el sector exportador dentro de su estrato. En efecto, para el año 2015, el 23.4% de las grandes empresas formales fueron exportadoras, mientras que solo el 0.2% de las microempresas formales participó del comercio internacional en el mismo año.

A nivel agregado, el número de empresas que son exportadoras representó apenas el 0.4% del tejido empresarial peruano en el año 2015. Al respecto, Urmeneta (2016) señala que el bajo nivel de internacionalización es una tendencia que se observa en la mayoría de los países de América Latina, donde menos del uno por ciento del total de empresas logra exportar.

Gráfico 7.2

Participación de las empresas exportadoras en el total de empresas formales según tamaño (en porcentajes)



Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

⁵¹ Otros 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 “oportunista”. 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 (Gordon & Suominen, 2014).

Tomando en cuenta la alta rotación de las empresas exportadoras en el 2015, resulta importante analizar si la fuente de las variaciones de las exportaciones en el periodo de análisis se debió al incremento (o disminución) de los montos exportados (margen intensivo) o por la incorporación (o salida) de nuevas empresas exportadoras (margen extensivo)⁵².

Como se mencionó previamente, las PYME experimentaron una disminución en el número de empresas (-7.3% del total de empresas entre el

2015 y 2014), así también en el valor de sus envíos (-12.4% del valor US\$ FOB entre el 2015 y 2014). En el caso de las grandes empresas, el número de empresas exportadoras y el volumen enviado incrementó en 5.0% y 3.3%, respectivamente; no obstante, el incremento de la cantidad exportada no logró compensar la contracción de los precios que afectó el ingreso total por exportaciones, llevándolas a una reducción del 12.0% en el monto exportado, tal como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 7.2

Monto exportado, según estrato empresarial, 2014 - 2015

(millones US\$ FOB)

Tamaño empresarial	2014				2015				Variación US\$ FOB 2015/14
	US\$ FOB	(%)	Volumen (kg)	(%)	US\$ FOB	(%)	Volumen (kg)	(%)	
Microempresa	181	0.5	101	0.3	156	0.5	110	0.3	-13.8
Pequeña	1,203	3.4	756	2.0	906	2.9	603	1.5	-24.7
Mediana	338	1.0	208	0.5	313	1.0	210	0.5	-7.5
Grande	33,650	95.1	36,939	97.2	29,612	95.6	38,159	97.6	-12.0
Total	35,371	100.0	38,004	100.0	30,986	100.0	39,083	100.0	-12.4

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 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

⁵² Dependiendo del nivel de análisis (firma, mercado de destino o producto), el margen extensivo hace referencia a las diferencias que se observan en el número total de empresas exportadoras, número de mercados de destino y la cantidad de productos de la oferta exportable; mientras que en el caso del margen intensivo, este hace referencia a los cambios en el volumen o valor promedio exportado (por empresa exportadora, por mercado de destino o por producto comercializado), cambios que se observan en distintos elementos (se observa en las diferencias del volumen y valor de las exportaciones a nivel agregado). En consecuencia, el volumen y valor exportado a nivel agregado es un resultado de cambios en los márgenes intensivos y extensivos.

Cabe señalar que el descenso del valor de las exportaciones corresponde a una caída en la cotización de los precios de los principales productos de exportación de las grandes empresas⁵³, como el cobre, zinc, harina de pescado, entre otros. En efecto, la reducción de las exportaciones peruanas ha tenido lugar en un contexto de contracción generalizada del valor del comercio mundial. A saber, en el año 2015, a excepción del sector agropecuario, todos los demás sectores económicos de la economía peruana experimentaron una desaceleración en sus envíos al exterior, especialmente los sectores hidrocarburos (petróleo y gas natural) y textil, con contracciones en sus montos exportados que alcanzaron los -49.4% y -26.4% respectivamente, según los datos de exportaciones a nivel nacional de Sunat.

Para el año 2014, las Mipyme se concentraban en el sector textil, el cual mostró un débil desempeño que pudo estar asociado a una serie de condiciones estructurales y coyunturales que afectan la competitividad de este sector como los altos impuestos, los altos costos laborales (costo de la mano de obra laboral peruana es la más alta al ser comparada con sus principales competidores en el mundo como China, Vietnam o Indonesia), la alta informalidad del sector, la reducción del drawback, la menor devaluación de la moneda local frente a las monedas de nuestros principales competidores en el mercado textil y cambios en las tendencias mundiales que se ven reflejados en un estancamiento de la demanda de prendas de algodón (ventaja competitiva de la producción textil peruana) hacia una mayor demanda por prendas elaboradas con fibras sintéticas. Como resultado, las Mipyme se han visto severamente afectadas ya

que por segundo año consecutivo han tenido una caída de las exportaciones (ADEX, 2016).

Otra característica del sector exportador peruano es la concentración del valor de las exportaciones en un número reducido de empresas. Si bien las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) representaron el 72.0% de las empresas exportadoras en el año 2015 (cuadro 7.1), su participación en el monto exportado fue de apenas el 4.4% en este periodo, tal como puede verificarse en el cuadro 7.3.

La concentración de las exportaciones en un número reducido de empresas se refleja en que la tercera parte de las exportaciones peruanas en el año 2015 fueron generadas por 10 de las empresas top (las cuales representan apenas el 5.7% del estrato empresarial). Dicha estructura tiene diversas implicancias sobre la competitividad exportadora del país. Por ejemplo, Gabaix (2011) demostró que, bajo el contexto de una economía que se concentra en un número reducido de empresas grandes, los shocks propios de una región que afectan a ese estrato empresarial tienen un impacto sustancial sobre la economía a nivel macroeconómico.

Ahora bien, la influencia de las grandes empresas se extiende a su vez hacia el ámbito exportador. 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

⁵³ Sin embargo, de acuerdo con el BID (2016), desde el primer trimestre del 2016 se viene registrando una estabilización de los precios de las principales materias primas de la oferta exportable minera, lo cual podría ser favorable para las exportaciones del 2016. El leve incremento se ha producido como consecuencia de la recuperación de la demanda china.

desempeño, la estructura y la oferta exportable (Di Giovanni, Levchenko, & Méjean, 2014).

Al analizar la distribución de las exportaciones por sectores, se puede observar que, en el año 2015, el 52.4% del valor exportado a nivel

nacional correspondió a productos mineros, rubro en el que las grandes empresas concentraron aproximadamente el 98.9% del valor de los envíos internacionales de productos tradicionales como los metales preciosos y los minerales (oro, cobre y sus derivados) (ver Cuadro 7.3).

Cuadro 7.3

Monto exportado por estrato empresarial, según sector económico, 2015

Sector económico	Total		Estrato empresarial en porcentaje			
	Millones US\$ FOB	(%)	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Agrícola	659	2.1	0.8	6.3	3.2	89.8
Agropecuario	4,270	13.8	1.0	7.6	4.0	87.4
Metal-mecánico	468	1.5	2.2	6.9	0.7	90.1
Minería no metálica	696	2.2	0.8	2.5	0.4	96.4
Minero	16,243	52.4	0.1	0.9	0.1	98.9
Pesquero no tradicional	949	3.1	0.5	8.2	2.4	88.9
Pesquero tradicional	1,438	4.6	0.1	0.3	0.0	99.6
Petróleo y derivados	2,032	6.6	0.0	0.0	0.0	100.0
Químico	1,342	4.3	0.3	2.4	1.3	96.1
Sidero - metalúrgico	986	3.2	0.3	1.0	0.4	98.3
Textil	1,322	4.3	2.8	10.7	3.2	83.3
Resto	579	1.9	3.2	13.9	3.0	79.9
Total general	30,986	100.0	0.5	2.9	1.0	95.6

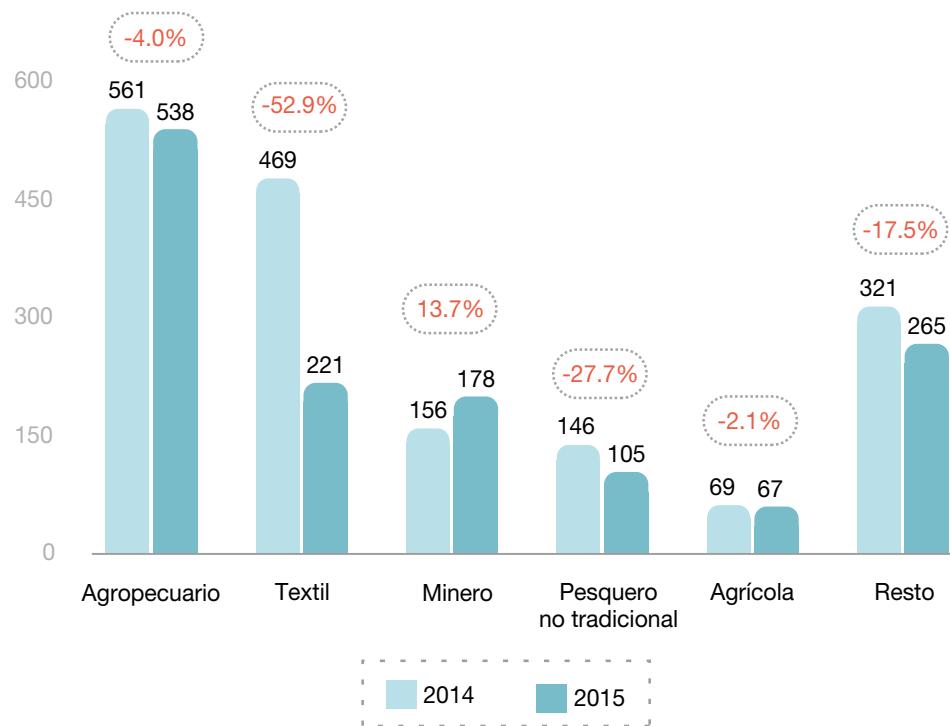
Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Asimismo, al observar la distribución sectorial de los envíos realizados al exterior por las Mipyme, se muestra que efectivamente esta no ha variado sustancialmente desde el último año. A saber, el sector "Agropecuario" sigue siendo el sector principal de exportación de las Mipyme, seguido por el sector "Textil". Tanto en el 2015 como el 2014, el sector "Agropecuario" ha tenido una participación por encima del

30.0% del valor FOB exportado por las Mipyme, mientras que el sector "Textil", en el 2014, registró una participación del 27.2% y en el 2015 de 16.1%. Ante ello, se puede concluir que el mayor emprendimiento exportador de las Mipyme se observa en aquellas que pertenecen a los sectores no tradicionales como el textil y agropecuario.

Gráfico 7.3

Monto exportado de las Mipyme, según sector económico, 2014 - 2015
(millones US\$ FOB y variación porcentual)



Nota: En el resto se está considerando al sector "Químico", "Metal - mecánico", "Minería no metálica", entre otros.

* Ver Anexo 4 para mayor detalle.

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cabe resaltar que el sector agroexportador ha sido uno de los más dinámicos en los últimos años, con una tasa de crecimiento anual de 17.0%. Este sector ha experimentado un incremento de la productividad y competitividad gracias a las buenas prácticas de gestión como la asociatividad entre grandes empresas y Mipyme para la obtención de asistencia técnica que les

permitan alcanzar los estándares de calidad de los mercados internacionales; la mejora en la infraestructura de riego que permite incrementar la rentabilidad de las cosechas; acceso a nuevas fuentes de financiamiento y el ingreso a nuevos mercados cada vez más exigentes como Estados Unidos y Europa (Vinelli, 2016).

7.1.1 Intensidad tecnológica de las exportaciones⁵⁴

Al analizar el grado de sofisticación en la oferta exportable del país y, por lo tanto, de la matriz productiva, es posible evaluar si se está avanzando hacia una economía de mayor tecnología y de mayor valor agregado en su producción. Ante ello, la intensidad tecnológica de los productos transados en el año 2015 refleja que las exportaciones peruanas están basadas principalmente en recursos naturales. En efecto, los bienes primarios y las manufacturas basadas en ellos han incrementado su participación en la estructura exportadora, llegando a representar en

el año 2015 más de la mitad del monto exportado por las Mipyme.

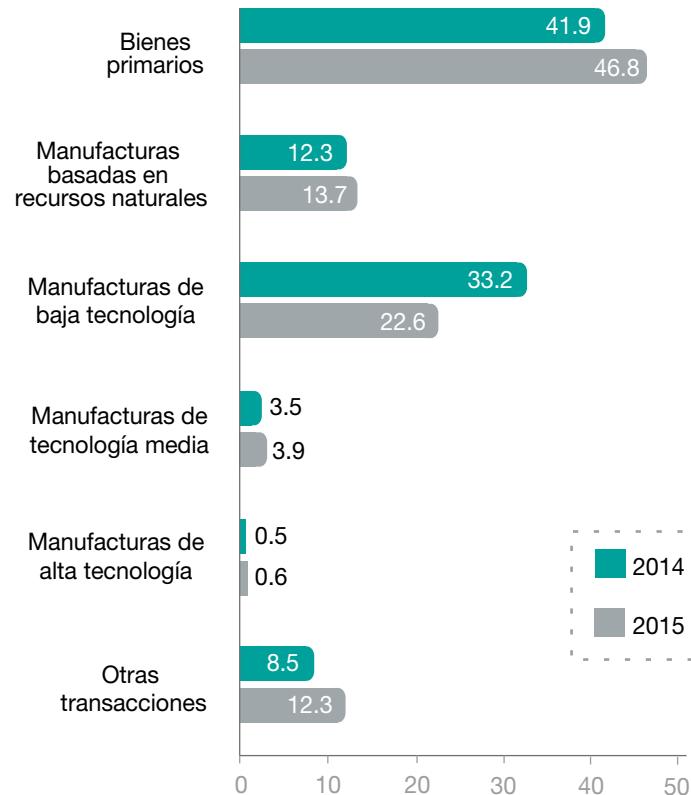
Por otro lado, la participación de las manufacturas de baja tecnología se redujo sustancialmente a un 22.6%, esto debido al débil desempeño del sector textil, en el cual el 74.4% de sus productos transados son manufacturas de baja tecnología. En el caso de las manufacturas industriales de alta tecnología, su participación histórica no ha superado el 1.0% del total del valor de las exportaciones.



⁵⁴ El Índice de Intensidad Tecnológica de las Exportaciones fue elaborada por la CEPAL, 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 (Durán & Alvarez, 2011).

Gráfico 7.4

Monto exportado de las Mipyme, según intensidad tecnológica, 2014 - 2015
(participación porcentual)



Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Con respecto al contenido tecnológico de los productos enviados según el estrato empresarial, se observa que en el 2015 el 35.5% del valor FOB de las exportaciones de microempresas proviene del envío de manufacturas de baja tecnología,

el cual viene a ser su principal fuente de divisas. En contraste, las medianas y grandes empresas reciben más del 50.0% de sus divisas de la comercialización de bienes primarios.

Cuadro 7.4

Monto exportado por estrato empresarial, según intensidad tecnológica, 2015

Intensidad tecnológica	Total		Estrato empresarial en porcentaje			
	Millones US\$ FOB	(%)	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Bienes primarios	16,362	52.8	30.6	43.9	63.2	53.1
Bienes industrializados	8,910	28.8	54.1	41.3	33.3	28.2
Manufacturas basadas en recursos naturales	5,663	18.3	12.5	13.5	15.0	18.5
Manufacturas de baja tecnología	2,076	6.7	35.5	22.7	15.9	6.0
Manufacturas de tecnología media	1,013	3.3	5.3	4.3	2.2	3.2
Manufacturas de alta tecnología	158	0.5	0.8	0.7	0.2	0.5
Otras transacciones	5,699	18.4	15.3	14.8	3.5	18.7
Total general	30,970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE



7.1.2 Análisis de los productos exportados según estrato empresarial

En el año 2015, el 13.6% de las exportaciones de las microempresas correspondieron al oro en bruto. La participación mayoritaria de este producto

responde a su alto valor unitario en comparación con el resto de productos de la oferta exportable.

Cuadro 7.5

Principales productos exportados por la microempresa, 2015

Subpartida nacional	Tipo ¹	Descripción de la subpartida	Categoría	Millones de US\$ FOB	(%)
7108120000	PT	Oro en bruto	Otras transacciones	21	13.6
0806100000	PNT	Uvas frescas	Bienes primarios	5	3.2
0901119000	PT	Demás cafés sin tostar ni descafeinar.0	Bienes primarios	3	2.2
0804502000	PNT	Mangos frescos o refrigerados	Bienes primarios	3	1.8
6109100039	PNT	Demás T - shirts de algodón para hombres o mujeres	Manufacturas de baja tecnología	3	1.6
0804400000	PNT	Paltas frescas o secas	Bienes primarios	2	1.6
0703100000	PNT	Cebollas frescas o refrigerados	Bienes primarios	2	1.5
7404000000	PT	Desperdicios y desechos de cobre	Manufacturas basadas en recursos naturales	2	1.3
6111200000	PNT	Prendas de vestir de punto para bebe, de algodón	Manufacturas de baja tecnología	2	1.3
6109909000	PNT	T - shirts y camisetas de punto, de otra materia textil	Manufacturas de baja tecnología	2	1.2
Resto				110	70.6
Total				156	100.0

1/ Indica el tipo de productos. PT, significa producto tradicional. En tanto, PNT significa producto no tradicional.
Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Con respecto a la oferta exportable de la pequeña empresa, esta es muy similar a la de las microempresas, donde su principal producto de exportación es un producto minero y el resto de su canasta está compuesta por productos no tradicionales. La única distinción entre ambas

canastas es la predominancia de los productos agropecuarios en las exportaciones de las pequeñas empresas, mientras que en el caso de las microempresas, los productos textiles tienen una mayor participación.

Cuadro 7.6

Principales productos exportados por la pequeña empresa, 2015

Subpartida nacional	Tipo ¹	Descripción de la subpartida	Categoría	Millones de US\$ FOB	(%)
7108120000	PT	Oro en bruto	Otras transacciones	130	14.4
0804502000	PNT	Mangos frescos o refrigerados	Bienes primarios	39	4.3
0806100000	PNT	Uvas frescas	Bienes primarios	35	3.9
0901119000	PT	Demás cafés sin tostar ni descafeinar	Bienes primarios	22	2.5
0803901100	PNT	Plátanos frescos	Bienes primarios	17	1.9
0709200000	PNT	Espárragos frescos o refrigerados	Bienes primarios	17	1.8
1008509000	PNT	Demás variedades de quinua	Bienes primarios	15	1.6
0703100000	PNT	Cebollas frescas o refrigerados	Bienes primarios	13	1.4
0307490000	PNT	Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera	Bienes primarios	12	1.3
4409291000	PNT	T - shirts y camisetas de punto, de otra materia textil	Manufacturas basadas en recursos naturales	11	1.2
Resto				595	65.7
Total				906	100.0

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

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 7.7

Principales productos exportados por la mediana empresa, 2015

Subpartida nacional	Tipo ¹	Descripción de la subpartida	Categoría	Millones de US\$ FOB	(%)
0804400000	PNT	Paltas frescas o secas	Bienes primarios	24	7.7
0805209000	PNT	Mandarinas clementinas frescas y refrigeradas	Bienes primarios	19	5.9
0804502000	PNT	Mangos frescos o refrigerados	Bienes primarios	18	5.7
0806100000	PNT	Uvas frescas	Bienes primarios	18	5.7
0901119000	PT	Demás cafés sin tostar ni descafeinar	Bienes primarios	14	4.5
0803901100	PNT	Plátanos frescos	Bienes primarios	14	4.3
7108120000	PT	Oro en bruto	Otras transacciones	10	3.3
0703100000	PNT	Cebollas frescas o refrigerados	Bienes primarios	8	2.5
0709200000	PNT	Espárragos frescos o refrigerados	Bienes primarios	8	2.4
0805201000	PNT	Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas) frescas o refrigeradas	Bienes primarios	8	2.4
Resto				174	55.5
Total				313	100.0

1/ Indica el tipo de productos. PT, significa producto tradicional. En tanto, PNT significa producto no tradicional.
Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 7.8

Principales productos exportados por la gran empresa, 2015

Subpartida nacional	Tipo ¹	Descripción de la subpartida	Categoría	Millones de US\$ FOB	(%)
2603000000	PT	Minerales de cobre y sus concentrados	Bienes primarios	6,488	21.9
7108120000	PT	Oro en bruto	Otras transacciones	5,487	18.5
2608000000	PT	Minerales de zinc y sus concentrados	Bienes primarios	1,202	4.1
2301201100	PT	Harina de pescado	Bienes primarios	1,139	3.8
2607000000	PT	Minerales de plomo y sus concentrados	Bienes primarios	1,080	3.6
2710121900	PT	Demás gasolinas sin tetraetilo de plomo	Manufacturas basadas en recursos naturales	656	2.2
0806100000	PNT	Uvas frescas	Bienes primarios	633	2.1
0901119000	PT	Demás cafés sin tostar ni descafeinar	Bienes primarios	508	1.7
2616100000	PT	Minerales de plata y sus concentrados	Bienes primarios	449	1.5
2711110000	PT	Gas natural licuado	Bienes primarios	449	1.5
Resto				11,521	38.9
Total				29,612	100.0

1/ Indica el tipo de productos. PT, significa producto tradicional. En tanto, PNT significa producto no tradicional.
Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

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. Así, por ejemplo, tres principales productos, basados en oro, cobre, zinc y sus derivados, representan aproximadamente el 44.5% de las exportaciones de las grandes empresas.

Asimismo, es importante analizar el número de productos que exporta una empresa, pues es una primera aproximación del grado de diversificación productiva dentro de esta. En el año 2015, una empresa exportadora promedio en el Perú enviaba 7 productos distintos al exterior del país. Ahora bien, el número de productos enviados varía según el tamaño de la empresa: mientras una empresa grande exportaba 10 productos distintos, una empresa mediana enviaba 5 productos,

una empresa pequeña 5 y una microempresa exportadora promedio despachaba 6.

Las Mipyme tienen como principal destino de sus exportaciones Estados Unidos, país que concentra el 26.7% del total de las exportaciones de este estrato. Cabe resaltar que una característica que se observa en las empresas de menor tamaño es la dependencia regional; en otras palabras, las microempresas y pequeñas empresas peruanas tienden a enviar sus productos a países de América del Sur con quienes tienen establecidos acuerdos de libre comercio bilaterales como son Ecuador, Chile y Venezuela. En el año 2015, aproximadamente el 45.8% de las Mipyme tuvieron como principal destino algún país de América del Sur. Entonces, a medida que las empresas incrementan su tamaño, sus exportaciones tienen destinos más distantes que satisfacen un mercado más exigente y sofisticado. Por ejemplo, las grandes empresas tuvieron como principales destinos de sus productos a China, Estados Unidos, Suiza y Canadá.



Gráfico 7.5

Principales destinos de exportación de los productos industrializados exportados por tamaño empresarial, 2015



Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

7.1.3 Complejidad de las exportaciones

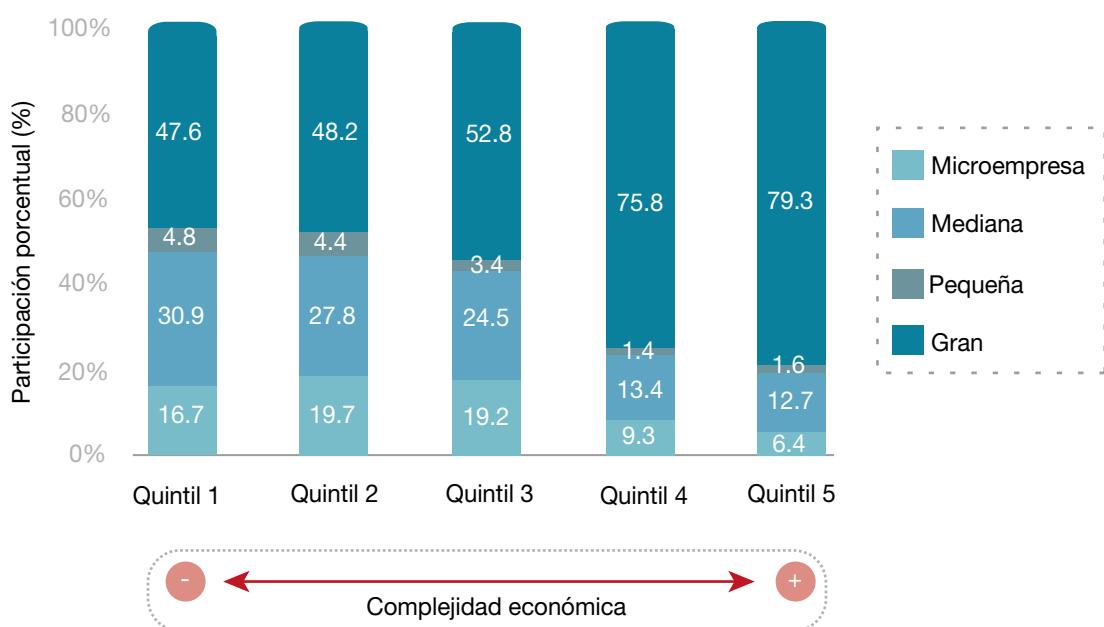
De acuerdo con Hausmann *et al* (2014), el desarrollo económico de un país no solo depende del nivel de sus exportaciones, sino también del contenido tecnológico de las mismas. Por ello, los autores construyen un índice de complejidad de las exportaciones (productos) que mide cuán complejo es el producto exportado; es decir, cuánto conocimiento útil se ha logrado introducir en él. El índice está compuesto por, básicamente, 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 7.6, se aprecia la participación de las empresas en las exportaciones según el tamaño de empresa, los cuales se encuentran agrupados 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 asemeja con las Mipyme. En efecto, mientras que las Mipyme tienen una participación del 20.7% en el quintil 5, que representa a los productos más complejos, en el quintil 1 mantienen una participación del 52.4%.

Gráfico 7.6

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



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat (2015)
Elaboración: PRODUCE - OEE

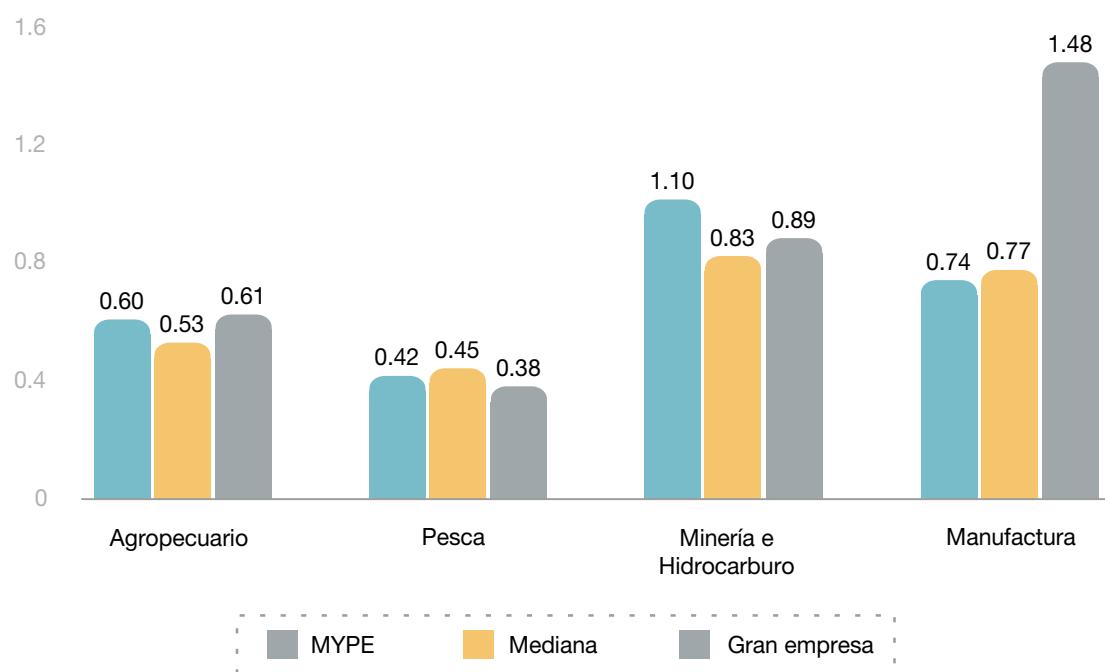
Como se pudo observar en el gráfico anterior, son las grandes empresas las que exportan productos con mayor contenido tecnológico. Sin embargo, aquella relación no se da por igual en todos los sectores económicos. Así, las MYPE, en promedio, exportan productos del sector minería e hidrocarburos más complejos en comparación a las grandes y medianas empresas. Ante ello, se puede deducir que si bien son las empresas grandes las que exportan mayoritariamente productos mineros, serían las Mipyme las que estarían inclinándose por realizar un proceso de valor agregado, aunque sin

resultados tan significativos en el volumen de las exportaciones⁵⁵.

Con respecto al sector manufactura, se puede observar que sucede lo contrario, donde la gran empresa es la que tiene una gran ventaja con respecto a las Mipyme, pues mientras que el índice de complejidad para la gran empresa asciende a 1.48, para las MYPE se registra un valor de 0.74 y para la mediana empresa de 0.77. En suma, la brecha tecnológica para ese sector es aún amplia entre estratos empresariales.

Gráfico 7.7

Índice de complejidad promedio de los productos por sector económico



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat (2015)
Elaboración: PRODUCE - OEE

⁵⁵ El valor de las exportaciones de las Mipyme representa apenas el 0.98% del valor total de productos minerales exportados en el 2015.

Analizando las exportaciones de nuestros dos principales socios comerciales se tiene que, en primer lugar, las exportaciones a China, en el 2015, presentaron indicadores de complejidad económica⁵⁶ bajos, en promedio, 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, equipos médicos e insumos químicos.

En segundo lugar, Estados Unidos muestra un comportamiento totalmente diferente en las exportaciones mineras y manufactureras. En efecto, las exportaciones a este país, en el 2015, presentaron un mayor grado tecnológico en el sector de minería e hidrocarburos con una complejidad promedio de 1.29, a diferencia de China que alcanzó un 0.45. Esto se debió a la diferencia en la composición de las exportaciones para ambos países, donde el 64.1% de las exportaciones mineras a Estados Unidos estuvo constituido por oro y plata, mientras que el cobre,

la plata, el hierro y el plomo concentraron el 78.4% de las exportaciones de productos mineros hacia China.

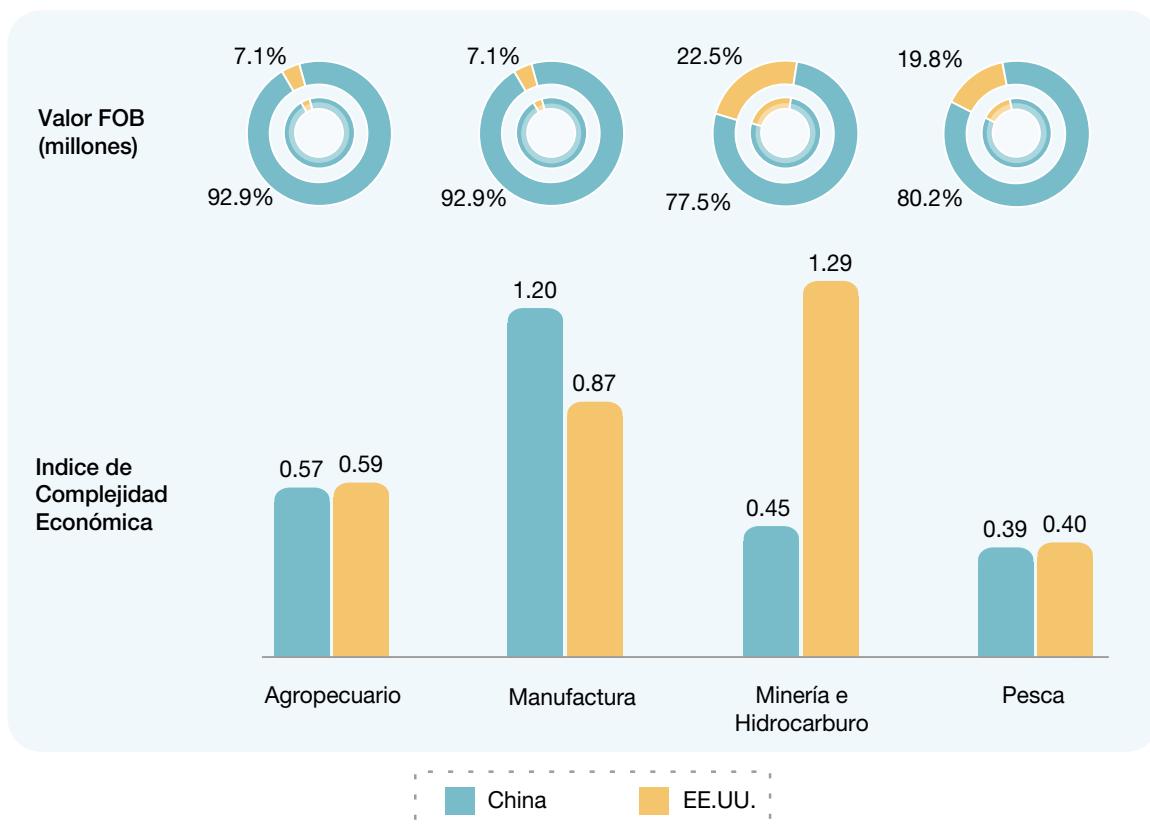
En lo que respecta a la exportación de productos manufactureros, las exportaciones de textiles y prendas de vestir hacia Estados Unidos representaron el 45.0% del total de exportaciones manufactureras que se realizaron a ese país y que, además, registraron una complejidad promedio de 0.45. Por otro lado, las mismas en China representaron el 21.6% y registraron una complejidad promedio de 0.66. Asimismo, la exportación de productos químicos hacia Estados Unidos representó el 7.3% del total de exportaciones manufactureras y alcanzó una complejidad promedio de 1.61, mientras que para China representó el 9.9% y mostró una complejidad promedio de 2.49. 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 es 13 veces menor que para Estados Unidos (Ver anexo 6).

⁵⁶ 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 ha aplicado 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 7.8

Índice de complejidad promedio y valor FOB de las exportaciones a China y EE.UU. 2015



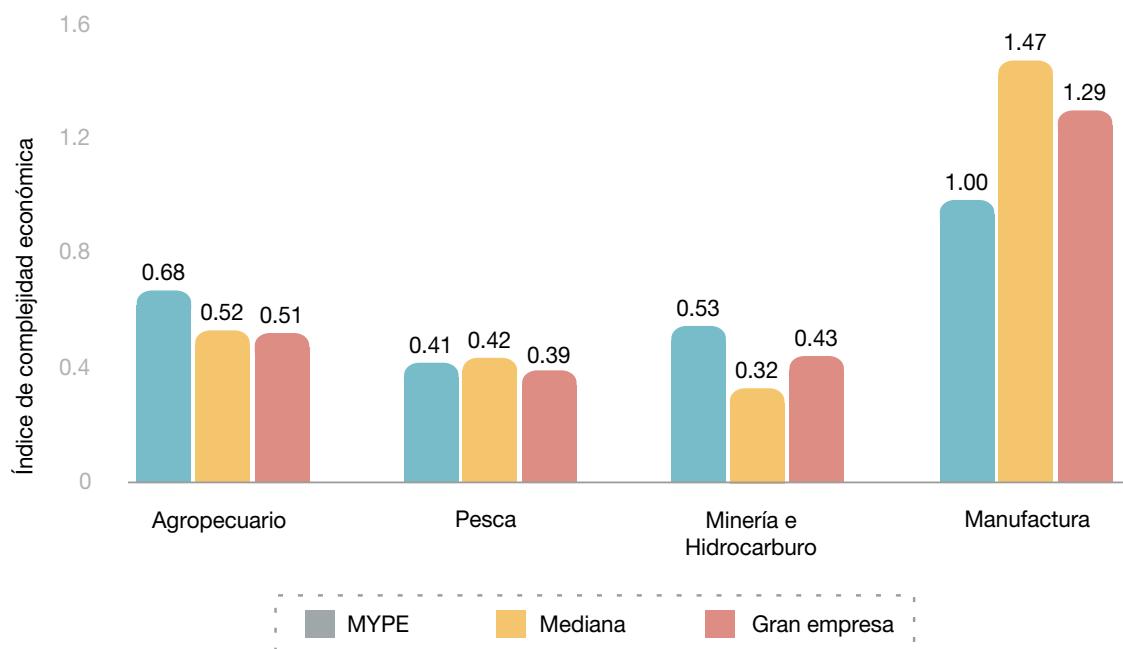
Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Al hacer el análisis por estrato empresarial, lo que se puede observar es que mientras las exportaciones agropecuarias de las MYPE hacia China fueron más sofisticadas que las de la gran empresa (principalmente por la exportación de aceites vegetales), hacia Estados Unidos el nivel de complejidad fue parejo en el mismo sector. Por su parte, la complejidad de las exportaciones pesqueras hacia ambos países no presentó diferencias significativas entre estratos

empresariales. Luego, se observa que fueron las Mipyme las que exportaron productos mineros más complejos hacia Estados Unidos, esto debido a la gran exportación de oro y plata sin alear. Ahora bien, las exportaciones manufactureras hacia China de las medianas empresas se caracterizaron por ser más complejas, mientras las exportaciones manufactureras hacia Estados Unidos fueron más complejas por parte de la gran empresa.

Gráfico 7.9

Índice de complejidad promedio de las exportaciones a China, 2015

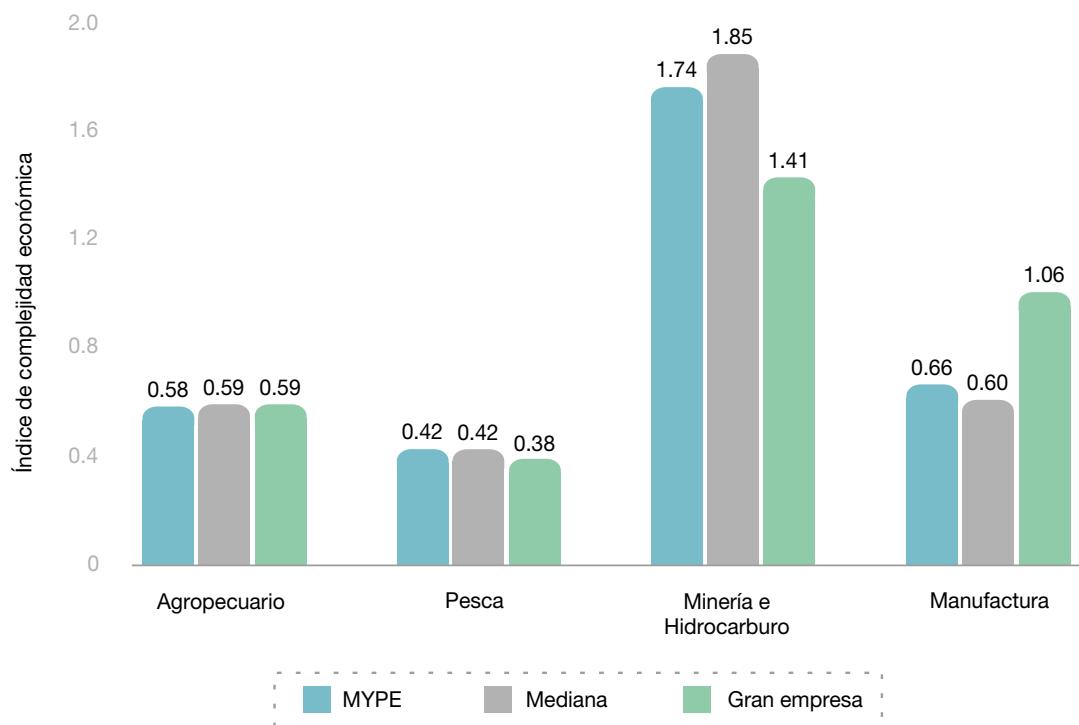


Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE



Gráfico 7.10

Índice de complejidad promedio de las exportaciones a EE.UU., 2015



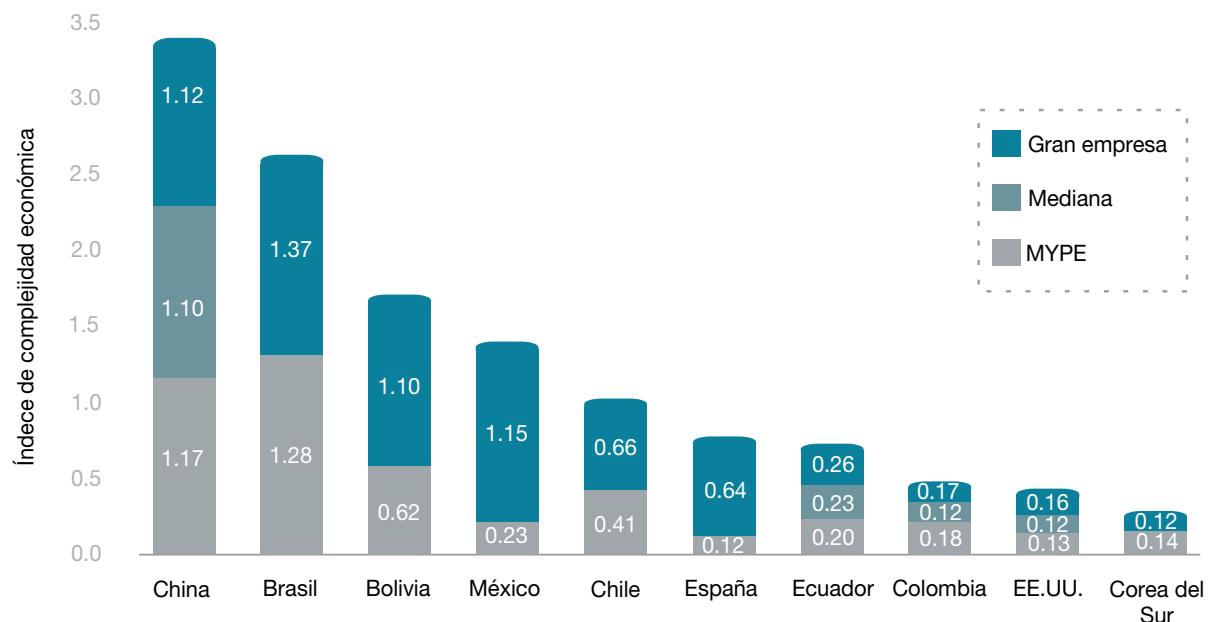
Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

En el Gráfico 7.11 se puede observar el índice de complejidad económica promedio de las exportaciones agropecuarias por país de destino. Es así que se aprecia que China, Brasil y Bolivia fueron los países de destino de aquellos productos agropecuarios con un mayor grado de intensidad

tecnológica. Para el caso de China, destacan las exportaciones de grasas o aceites de animales, y los cueros y pieles; mientras para Brasil y Bolivia sobresalen los aceites y grasas de animal, y los aceites odoríferos para la industria de alimentos o bebidas.

Gráfico 7.11

Índice de complejidad promedio de las exportaciones agropecuarias por principales países de destino y por estrato empresarial, 2015



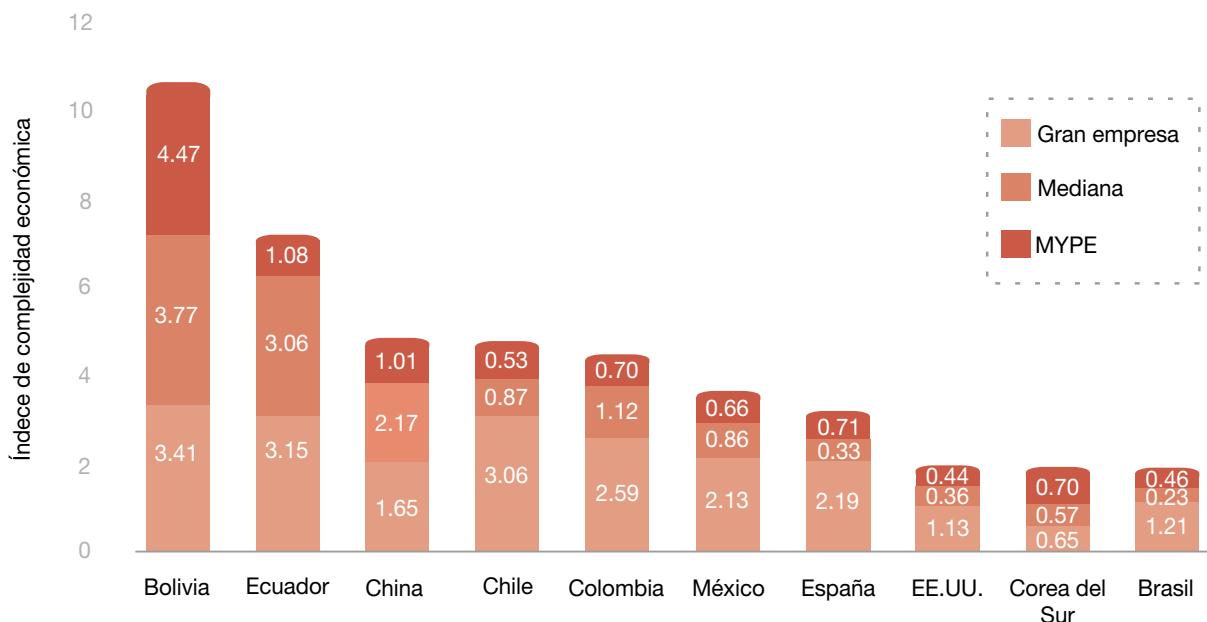
Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 China. Entre los productos con mayor grado tecnológico destacan las máquinas y herramientas, y medicamentos con destino a Bolivia y Ecuador, así como los artículos de metalmecánica y siderúrgica, y láminas de plástico a China.

Gráfico 7.12

Índice de complejidad promedio de las exportaciones manufactureras por principales países de destino y por estrato empresarial, 2015



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

7.2 Importaciones

En el último quinquenio, el número de Mipyme importadoras ha venido incrementándose de manera sutil, pero significativa. En efecto, se pasó de 21,335 Mipyme importadoras, en el 2011, a 23,496 en el 2015, lo cual ha significado un crecimiento del

10.1% en los últimos cinco años. Aquel crecimiento ha sido respaldado, principalmente, por las micro y pequeñas empresas importadoras que, durante los últimos cinco años, han representado, en promedio, el 83.2% del total de empresas importadoras.

Cuadro 7.9

Evolución de las empresas importadoras según estrato empresarial, 2011 - 2015

Año	Empresas exportadoras	Estrato empresarial					Total de empresas importadoras
		Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Mipyme	Gran empresa	
2011	Número	11,701	8,940	694	21,335	3,514	24,849
	(%)	47.1	36.0	2.8	85.9	14.1	100.0
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

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 2015

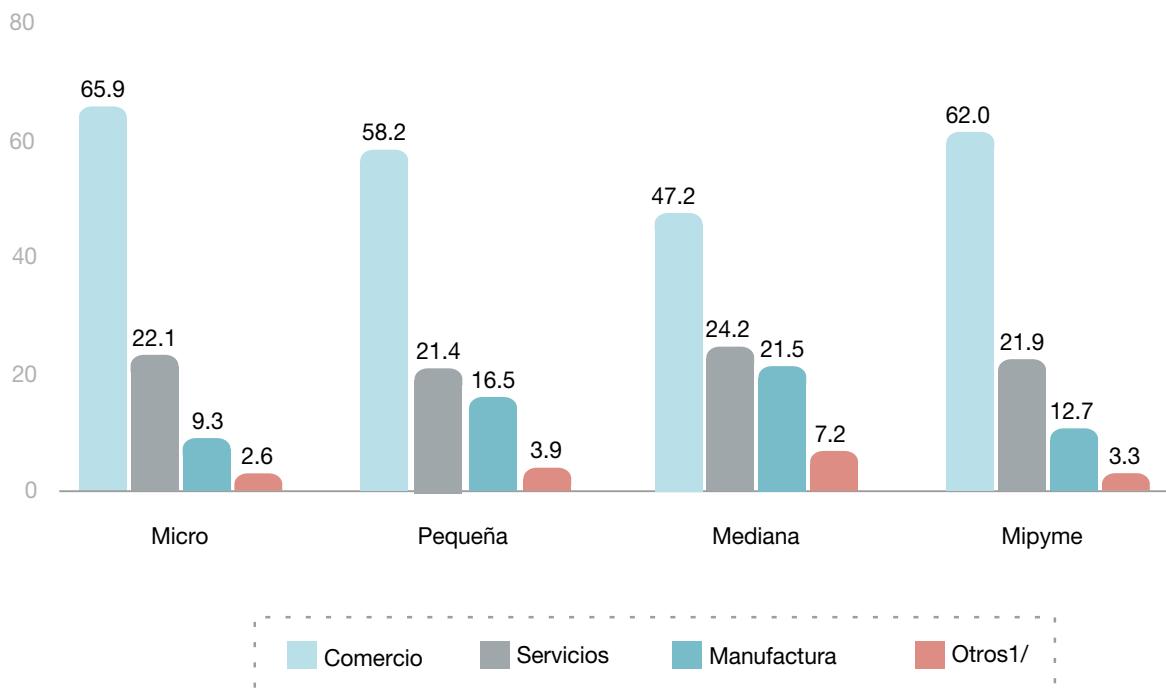
Elaboración: PRODUCE - OEE

Ante ello, al analizar la participación de las Mipyme importadoras en los sectores económicos, se puede observar que, en el 2015, el 96.7% de ellas se encontraban concentradas en los sectores “Comercio”, “Servicios” y “Manufactura”. Así, cabe

destacar que se registraron disminuciones en el número de Mipyme importadoras, de un año a otro, tanto en el sector “Comercio” como en el sector “Manufactura” de -1.2% y -1.3%, respectivamente.

Gráfico 7.13

Participación de las Mipyme importadoras en los sectores económicos, 2015
(en porcentajes)



1/ Otros: Agropecuario, pesca, minería y construcción

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

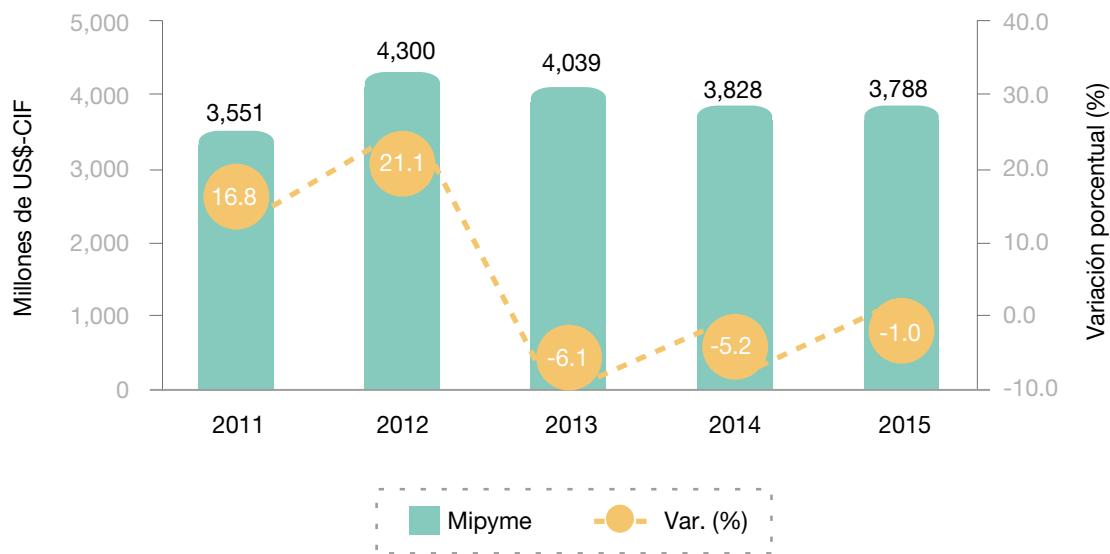
Por su parte, se ha presentado un ligero aumento en el valor de las importaciones para los últimos cinco años. En efecto, se pasó de US\$ 3,551 millones en el 2011, a US\$ 3,788 millones en el 2015. Ello ha significado un aumento de US\$ 237

millones acumulados, en términos CIF⁵⁷ para el periodo 2011-2015. Sin embargo, desde el año 2013 se ha registrado constantes caídas en las importaciones registradas por las Mipyme, aunque en menor medida durante el último año (-1.0%).

⁵⁷ CIF (Cost, Insurance and Freight) es la suma del costo, el seguro y el flete. El costo hace referencia al costo de la mercancía (Cost), el seguro es aquel que cubre los posibles daños o deterioros que pueda sufrir la mercancía (Insurance) y el flete es el costo de transporte de la mercancía (Freight).

Gráfico 7.14

Evolución de las importaciones hechas por las Mipyme formales, 2011 - 2015



Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

En el último año, el valor de las importaciones hechas por las Mipyme cayó en US\$ 40.1 millones. Aquella caída es explicada, principalmente, por una disminución en las importaciones realizadas por el sector “Comercio” (-8.6%) y el sector “Manufactura” (-12.7%). A saber, la reducción de compras al exterior por parte del sector “Comercio” está asociada con el menor ritmo de la actividad económica en general; y por parte del sector “Manufactura”, con la caída de su PBI en 1.7% y la disminución de 0.3% del empleo en el sector.

Por otro lado, los sectores que empujaron el valor de las importaciones de las Mipyme, en el

último año, fueron los sectores “Minería” (48.3%), “Servicios” (31.9%) y “Construcción” (20.3%). El sector “Servicios” concentró el 23.8% del valor de las importaciones en las Mipyme y su buen desempeño se explicó por el crecimiento de su PBI en 4.3%. Asimismo, el sector “Minería” registró un crecimiento de su PBI en 9.5%. Por otro lado, a pesar del menor dinamismo en el sector “Construcción” en términos de PBI, el empleo en este sector creció en 2.9%, en 2015, lo cual demuestra la continuación de obras en el sector.

Cabe señalar que, en el 2015, América Latina también registró una caída en sus importaciones

equivalente al 11% (Cepal, 2016). Los factores determinantes de dicha 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.

Cuadro 7.10

Valor CIF de las importaciones Mipyme según sectores económicos, 2014 - 2015
(millones de US\$)

Sectores económicos	2014	2015	Participación (%)	Var. (%) 2015/2014
Comercio	2,604.0	2,381.3	62.9	-8.6
Servicios	683.7	901.6	23.8	31.9
Manufactura	416.0	363.2	9.6	-12.7
Agropecuario	49.2	40.3	1.1	-18.1
Pesca	26.1	35.9	0.9	37.7
Minería	23.1	34.2	0.9	48.3
Construcción	26.6	31.9	0.8	20.3
Total	3,828.4	3,788.3	100.0	-1.0

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

En el año 2015, el valor de las importaciones totales ascendió a US\$ 35,037 millones. Las Mipyme alcanzaron una participación de 10.8%, equivalente a US\$ 3,788 millones. Cabe destacar que fueron las microempresas las que tuvieron un crecimiento positivo en el valor de sus importaciones (36.8%), mientras que las pequeñas y medianas empresas experimentaron caídas de 10.0% y 8.7%, respectivamente.

Por su parte, las grandes empresas concentraron el 89.2% del total de importaciones en el 2015. De

igual manera, comparando con el año previo, el valor de importación de este estrato empresarial descendió en 10.7%. A saber, dentro de este estrato empresarial, el sector “Comercio” es el que tiene una participación del 55.5% en el valor de importaciones, y en el último año registró una caída de 3.2%, equivalente a US\$ 569.8 millones. En tanto, los sectores “Manufactura” y “Servicios”, los cuales concentran el 29.2% y 10.6% del valor de las importaciones, sufrieron caídas de 18.6% y 9.2%, respectivamente.

Cuadro 7.11

Valor CIF de las importaciones Mipyme según tamaño empresarial, 2014 y 2015
(millones de US\$)

Tamaño empresarial	2014		2015		Var. (%) 2015/2014
	US\$-CIF	(%)	US\$-CIF	(%)	
Microempresa	719	1.9	983	2.8	36.8
Pequeña	2,533	6.5	2,279	6.5	-10.0
Mediana	577	1.5	527	1.5	-8.7
Grande	34,974	90.1	31,248	89.2	-10.7
Total	38,802	100.0	35,037	100.0	-9.7

Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

7.2.1 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 40.7% de las importaciones realizadas por las Mipyme, en el 2015, correspondieron al rubro de “Bienes de capital y materiales de construcción” (US\$ 1,544 millones). Dentro de aquel rubro destacan las importaciones de “Bienes de capital para la Industria” con un aporte de 29.6% al total de importaciones del año. Asimismo, aparte de ser el rubro que concentra la mayor participación de importaciones, es el rubro que más ha crecido (10.8%) empujado, sobretodo, por la importación en materiales de construcción (25.1%) y bienes de capital para la industria (12.2%).

Por su parte, el rubro de “Bienes de consumo” aportó con el 30.1% al total de importaciones

realizadas por las Mipyme, en el 2015, equivalente a US\$ 1,142 millones. Sin embargo, este rubro sufrió una caída de 6.3% que se explica, básicamente, por la caída en las importaciones de los bienes de consumo no duraderos (-3.5%) y por los bienes de consumo duraderos (-10.7%).

Por último, el rubro de “Materias primas y productos intermedios” contribuyó con el 29%, equivalente a US\$ 1,099 millones. No obstante, registró una caída de 9.4% que se ve explicado por la caída en las importaciones de insumos para la industria (10.2%).

Cuadro 7.12

Monto importado de las Mipyme según CUODE, 2014 - 2015

Uso o destino económico	2014		2015		Var. (%) 2015/2014
	Millones US\$-CIF	(%)	Millones US\$-CIF	(%)	
Bienes de consumo	1,219	31.8	1,142	30.1	-6.3
Bienes de consumo no duradero	747	19.5	721	19.0	-3.5
Bienes de consumo duradero	472	12.3	421	11.1	-10.7
Materias primas y productos intermedios	1,213	31.7	1,099	29.0	-9.4
Combustibles, lubricantes y otros conexos	20	0.5	24	0.6	23.8
Insumos para la Agricultura	63	1.6	58	1.5	-6.7
Insumos para la Industria	1,131	29.5	1,016	26.8	-10.2
Bienes de capital y materias de construcción	1,394	36.4	1,544	40.7	10.8
Materiales de construcción	153	4.0	192	5.1	25.1
Bienes de capital para la Agricultura	29	0.8	30	0.8	2.0
Bienes de capital para la Industria	999	26.1	1,121	29.6	12.2
Equipos de transporte	212	5.5	201	5.3	-5.3
Diversos 1/	3	0.1	4	0.1	32.6
Total	3,828	100.0	3,788	100.0	-1.0

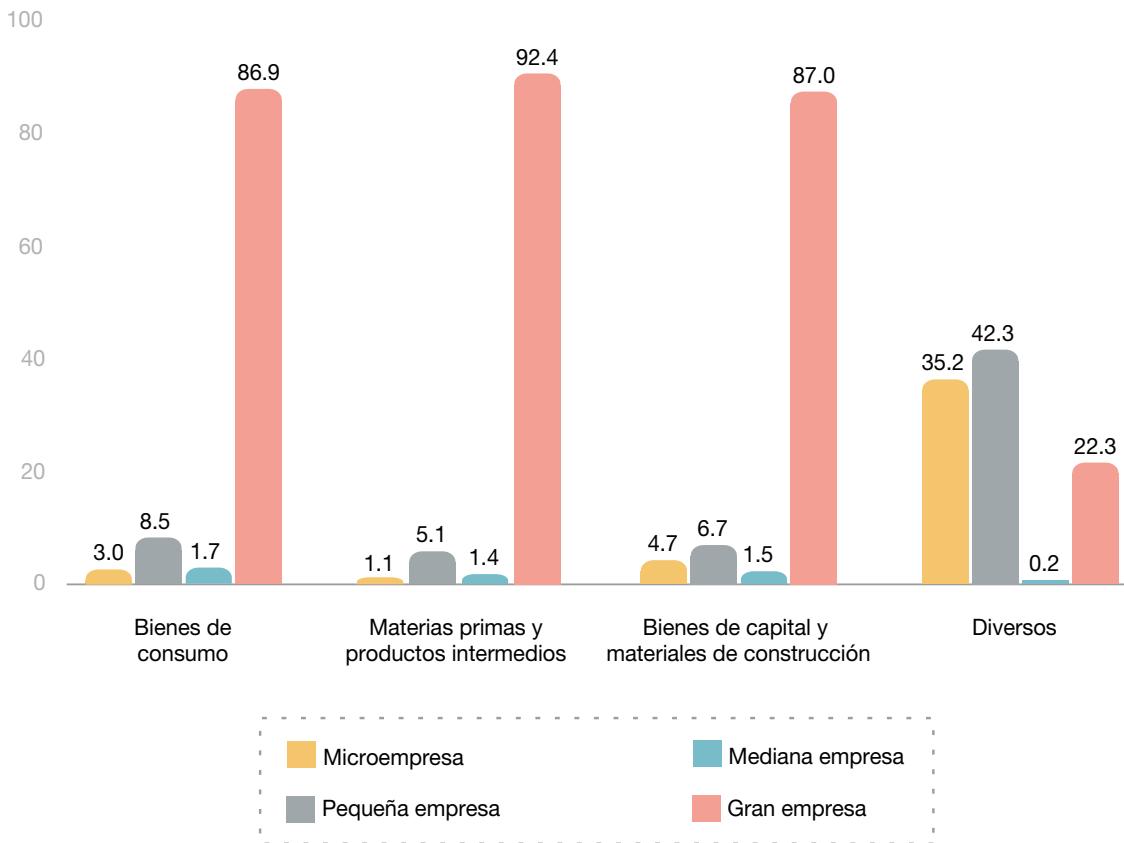
1/ Dentro de la categoría "Diversos" se encuentran importaciones de películas, dibujos, grabados, entre otros.
Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Tal como se puede observar en el gráfico 7.15, son las grandes empresas las que concentran más del 80% de las importaciones en cada uno de los rubros. En particular, las empresas grandes concentran el

92.4% de las importaciones en el rubro de "Materias primas y productos intermedios", 87% en el de "Bienes de capital y materias de construcción", y 86.9% en el de "Bienes de consumo".

Gráfico 7.15

Monto importado según CUODE y estrato empresarial, 2015



1/ Dentro de la categoría "Diversos" se encuentran importaciones de películas, dibujos, grabados, entre otros.
Ver Anexo 7 para mayor detalle.

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

7.2.2 Importaciones de acuerdo al país de origen

Al hacer el análisis de las importaciones de acuerdo al país de origen, es notable que más de la mitad de nuestras compras del exterior provienen de China (40.8%) y Estados Unidos (14.3%). Sin embargo, en el caso del gigante asiático, el valor de las importaciones ha caído en 7.4% en el 2015, con respecto al 2014, lo cual es

explicado, principalmente, por la contracción de importaciones de bienes consumo (-14.8%) que se produjo por la reducción del consumo privado. Lo anterior trajo como consecuencia un menor ritmo de crecimiento de la demanda interna que, en efecto, pasó de 7.7% en el 2011 a 2.9% en el 2015.

Cuadro 7.13

Monto importado de las Mipyme según país de origen, 2014 - 2015 (millones de US\$)

País de origen	2014		2015		Var. (%) 2015/2014
	US\$-CIF	(%)	US\$-CIF	(%)	
China	1,671	43.7	1,548	40.8	-7.4
Estados Unidos	477	12.5	540	14.3	13.2
Brasil	133	3.5	131	3.5	-1.3
Alemania	116	3.0	130	3.4	11.5
Chile	125	3.3	120	3.2	-4.3
Italia	124	3.2	111	2.9	-10.3
España	116	3.0	106	2.8	-8.6
Corea del Sur	88	2.3	104	2.8	19.1
India	96	2.5	99	2.6	2.9
Taiwán	110	2.9	98	2.6	-10.9
Resto	772	20.2	802	21.2	3.8
Total	3,828	100.0	3,788	100.0	-1.0

Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

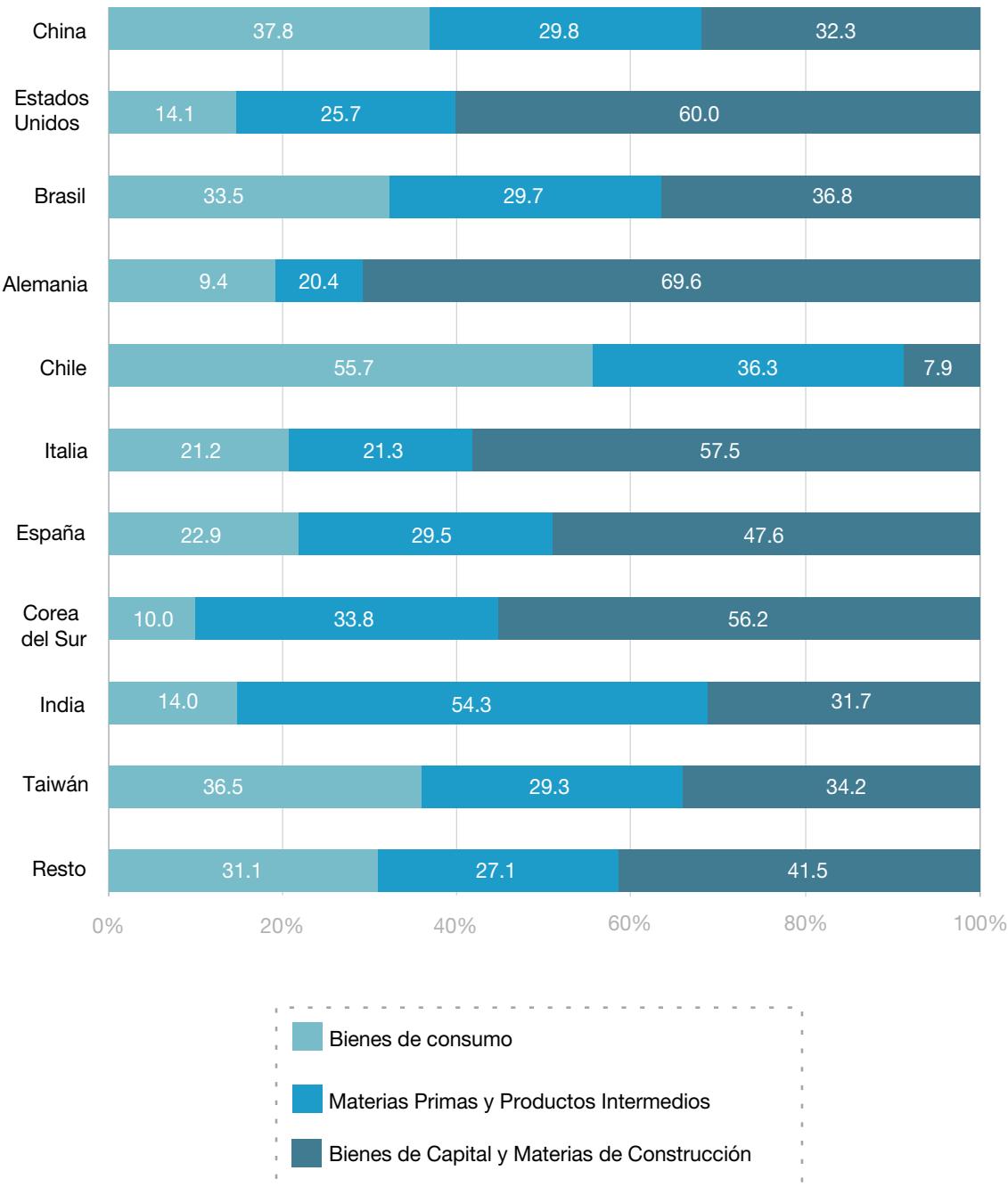
Al tomar en cuenta el tipo de bienes de importación, se observa que, en el caso de Estados Unidos, el 60% de las importaciones, originarias de ese país, son de bienes de capital y materiales de construcción. Así, se registró un crecimiento del 30.3% en la valor de las importaciones para ese rubro y país para el 2015, con respecto al año anterior. A saber, dentro de dicha categoría, se encuentran productos como motores de corriente alterna, cuyo valor de importación pasó de US\$ 0.1 millones a US\$ 18.3 millones.

Por otro lado, Brasil y Chile son los países de la región que lideran las compras que realizamos

del exterior, con participaciones de 3.5% y 3.2%, respectivamente. Sin embargo, las compras provenientes de Brasil se redujeron en 1.3% en el último año explicado, principalmente, por la caída de importaciones de "Bienes de capital y materiales de construcción" (-15.9%) y por la caída de importaciones de "Materias primas y productos intermedios" (-7.7%). Por su parte, la caída en 4.3% de las importaciones de origen chileno está explicado, básicamente, por la menor compra de "Materias primas y productos intermedios" (-16.2%).

Gráfico 7.16

**Monto importado de las Mipyme, según país de origen y tipo de bienes, 2014 - 2015
(porcentajes)**



Nota: No se ha considerado dentro del gráfico la categoría "Diversos" por su baja participación: 0.1% en el total de importaciones.

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Desagregando el análisis por principales productos importados según estrato empresarial, se encuentra que las microempresas importaron “Turbinas de gas” por un valor de US\$ 77.6 millones, ocupando el primer lugar entre los productos importados por parte de aquellas empresas en el 2015. Le sigue

la importación de “Grupos electrógenos de energía eólica” (5.2%) y “Partes de motores y maquinas motrices” (3.5%). Ante ello, queda en evidencia que las microempresas tienden a importar bienes de capital para la industria (BCI).

Cuadro 7.14

Principales productos importados por las microempresas, 2015

Subproducto (Descripción subpartida nacional)	Categoría*	Millones US\$-CIF	Part. (%)
Turbina de gas, potencia superior a 5,000 kw	BCI	77.6	7.9
Grupos electrógenos de energía eólica	BCI	51.2	5.2
Parte de motores y máquinas motrices	BCI	34.8	3.5
Grupos electrógenos petroleros, de corriente alterna (> 375 kva)	BCI	30.1	3.1
Demás construcciones y sus partes, de hierro y acero	MC	24.8	2.5
Partes de las demás turbinas a gas	BCI	21.9	2.2
Motores corriente alterna, polifásicos (> 75 kw)	BCI	18.3	1.9
Generadores de corriente alterna (> 75 kw)	BCI	17.6	1.8
Torres y castilletes de hierro o acero	MC	16.7	1.7
Arroz semi-blanqueado, pulido o glaseado	BCND	14.0	1.4
	Resto	675.9	68.8
Total		982.9	100.0

(*) BCI: Bienes de capital para la industria, MC: Materiales de construcción, BCND: Bienes de consumo no duradero.
Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Con respecto a las pequeñas empresas, los principales productos importados no presentan una contundente orientación, ya que se encuentran

bienes de consumo duradero, bienes de consumo no duradero, y bienes de capital industriales entre los tres principales productos de importación.

Cuadro 7.15

Principales productos importados por las pequeñas empresas, 2015

Subproducto (Descripción subpartida naciona)	Categoría*	Millones US\$-CIF	Part. (%)
Manufacturas diversas de plástico y demás materiales	BCD	22.8	1.0
Arroz semi-blanqueado, pulido o glaseado	BCND	21.5	0.9
Máquinas y aparatos para la industria azucarera	BCI	18.9	0.8
Tejidos de punto (anchura > 30cm con elastómetros	IPI	18.7	0.8
Soportes ópticos sin grabar	BCND	17.1	0.8
Demás calzados con parte superior textil y suela de caucho	BCND	15.0	0.7
Manzanas frescas	BCND	14.1	0.6
Motocicletas con motor émbolo alternativo (50cc < Cil. < 250 cc)	BCND	12.9	0.6
Sostenes (corpiños)	BCND	12.0	0.5
Demás libros, folletos e impresos similares	BCND	11.8	0.5
	Resto	2,113.8	92.8
Total		2,278.6	100.0

(*) BCD: Bienes de consumo duradero, BCND: Bienes de consumo no duradero, BCI: Bienes de capital para la industria, IPI: Insumos para la industria.

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

La importación de langostinos para reproducción o cría industrial fue de US\$ 19.9 millones, colocando a los bienes de consumo no duradero como los principales productos importados por las medianas empresas. Otros productos relevantes

dentro de este estrato empresarial son los tejidos de punto con elastómeros (US\$ 5.9 millones) y medicamentos para uso humano (US\$ 5.4 millones) que tienen participaciones alrededor del 1% del total de importaciones.

Cuadro 7.16

Principales productos importados por las medianas empresas, 2015

Subproducto (Descripción subpartida naciona)	Categoría*	Millones US\$-CIF	Part. (%)
Langostinos para reproducción o cría industrial	BCND	19.9	3.8
Tejidos de punto (anchura > 30cm con elastómetros	IPI	5.9	1.1
Demás medicamentos para uso humano	BCND	5.4	1.0
Motocicletas con motor émbolo alternativo (50cc < Cil. < 250 cc)	BCD	4.4	0.8
Máquinas autom. para procesamiento de datos, portátiles (peso <=10kg)	BCI	4.3	0.8
Manzanas frescas	BCND	4.3	0.8
Demás libros, folletos e impresos similares	BCND	4.3	0.8
Tejidos con contenido de filamentos de poliéster texturados >= 85% en peso	IPI	4.2	0.8
Polipropileno, en formas primarias	IPI	4.1	0.8
Demás lamparas y aparatos de alumbrado, para colgar o fijar al techo	BCD	3.8	0.7
	Resto	466.1	88.5
Total		526.8	100.0

(*) BCD: Bienes de consumo duradero, BCND: Bienes de consumo no duradero, BCI: Bienes de capital para la industria, IPI: Insumos para la industria.

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

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\$ 1,180.8 millones), teléfonos móviles (US\$ 1,093.8 millones),

vehículos ensamblados (US\$ 792.1 millones) y maíz duro amarillo (US\$ 542.1 millones) se presentan como los principales productos comprados desde el exterior.

Cuadro 7.17

Principales productos importados por las grandes empresas, 2015

Subproducto (Descripción subpartida naciona)	Categoría*	Millones US\$-CIF	Part. (%)
Aceite crudo de petróleo	CLOC	1,180.8	3.8
Teléfonos móviles	BCI	1,093.8	3.5
Vehículos ensamblados (1,500 cm ³ < cilindrada <= 3,000 cm ³)	BCD	792.1	2.5
Maíz duro amarillo	IPI	542.1	1.7
Diesel 2 con contenido de azufre <= a 50 ppm	CLOC	488.2	1.6
Demás trigos excepto duro	IPI	467.7	1.5
Vehículos ensamblados (1,000 cm ³ < cilindrada <= 1,500 cm ³)	BCD	467.4	1.5
Tortas y residuos sólidos extraídos del aceite de soya	IPA	425.0	1.4
Máquinas autom. para procesamiento de datos, portátiles (peso <=10kg)	BCI	415.9	1.3
Aparatos receptores de televisión en colores	BCD	358.6	1.1
	Resto	25,016.7	80.1
Total		31,248.2	100.0

(*) BCD: Bienes de consumo duradero, CLPC: Combustibles, lubricantes y otros conexos, BCI: Bienes de capital para la industria, IPI: Insumos para la industria, IPA: Insumos para la agricultura.

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Capítulo

8

Perfil de la mujer empresaria

Esta sección pretende caracterizar la participación de la mujer empresaria en el tejido empresarial peruano. Para ello, haciendo uso de la Primera Encuesta Nacional de Empresas del año 2015 (ENE), se realizará 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.

La ENE 2015 recopiló información de las empresas que desarrollan actividades económicas en los 24 departamentos del país y en la Provincia Constitucional del Callao, siendo 2014 el periodo de referencia. La población objetivo está conformada por las empresas formales localizadas en el territorio nacional y que en el año 2014 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 CIIU 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 unió la categoría de mediana y gran empresa en una sola. Para una mejor compresión sobre el diseño de la ENE 2015 se sugiere revisar el anexo 08.

La unidad de análisis será el conductor o responsable de la gestión de la empresa. Según el glosario de términos de la ENE 2014, 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.

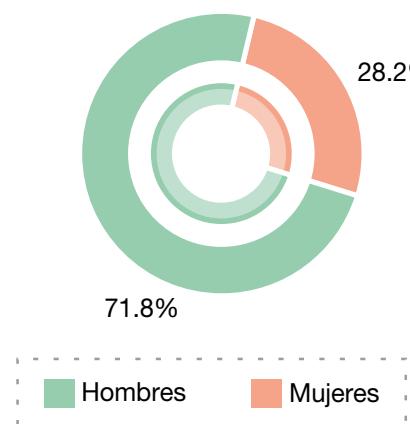
De acuerdo con la ENE, en el año 2014 se registraron 192 mil 762 conductores de empresas formales, de los cuales el 28.2% eran mujeres, es decir tres de cada diez conductores de empresas formales son mujeres. Esta proporción se mantiene homogénea aun cuando dividimos por nivel de estrato empresarial. El gráfico 8.1 muestra que la mayor concentración de emprendimientos femeninos se encuentra en la micro y pequeña empresa. Sin embargo, la participación de la mujer en la mediana y gran empresa es menor en 9.7 puntos porcentuales (pp) 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).

Gráfico 8.1

Conductor de la empresa, según sexo, 2015

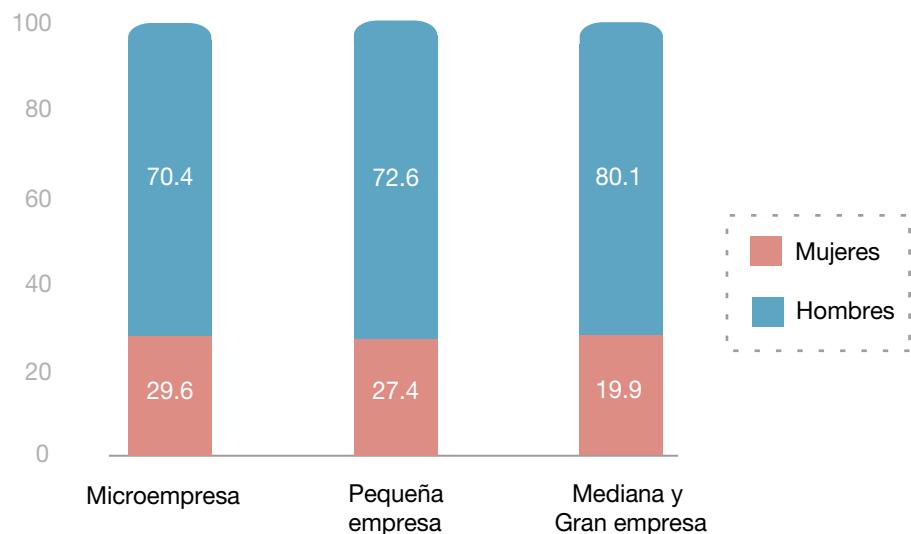


Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE



Gráfico 8.2

Conductoras de la empresa, según estrato empresarial, 2015
(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.

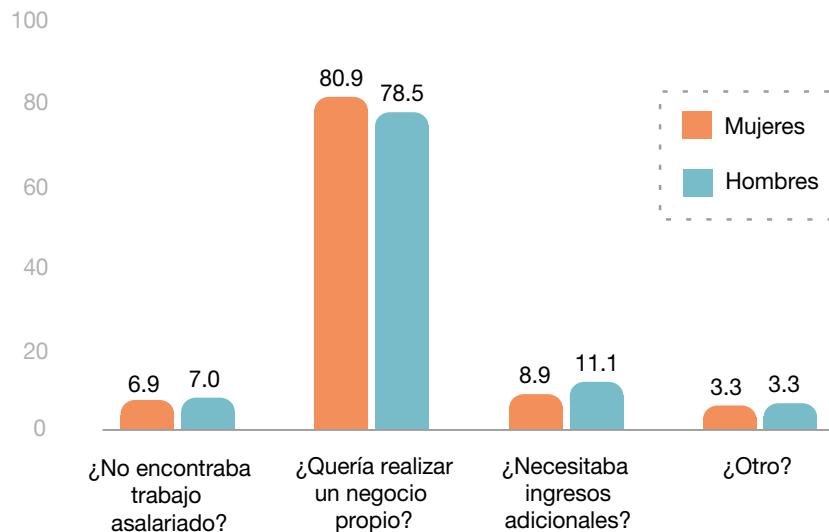
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 85% 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 80%. 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 muy avanzadas, es más complicada la inserción al mercado laboral.

Gráfico 8.3

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



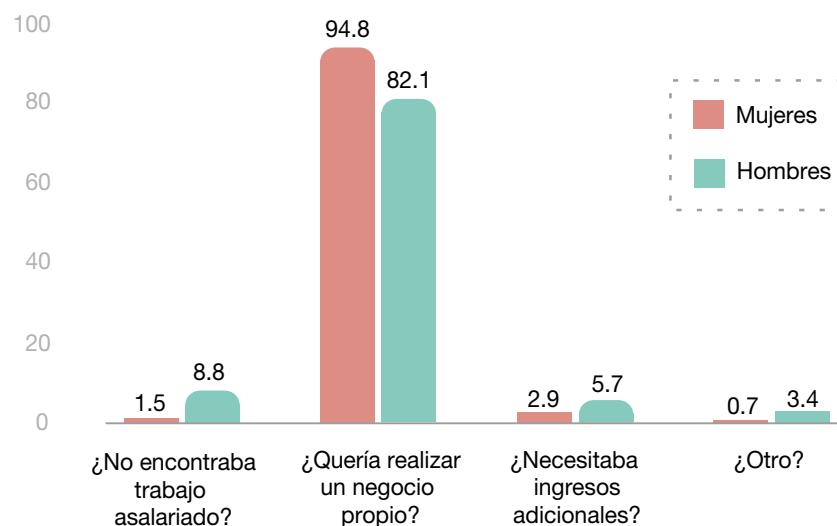
Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Gráfico 8.4

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



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

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

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 (Treichos 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 88.7% 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 87.9%. Cabe resaltar que el 10.2% de las mujeres empresarias tiene más de 65 años, lo cual sugiere que el mercado podría estar reduciendo fuertemente la demanda laboral femenina. Esto guarda relación con los hallazgos reportados en Trejos (2001) para el caso Nicaragüense, donde señala que existe una presión adicional, fuera de la necesidad de la acumulación de recursos, que impulsa a las mujeres a desarrollar actividades por su cuenta conforme aumenta su edad.

El Cuadro 8.1 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; 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, cuatro 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 47 años, menor en tres 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 8.1

Conductoras por grupos de edad, según tamaño empresarial, 2015

Descripción	Total	Rango de edad en años (%)					Edad promedio (años)
		Total	18 a 24	25 a 49	50 a 64	65 a más	
Conductores mujeres	54,436	100	1.1	61.5	27.2	10.2	46
Microempresa	36,786	100	1.5	62.3	26.2	10.0	46
Pequeña empresa	14,793	100	0.3	55.7	31.9	12.0	47
Mediana y Gran empresa	2,857	100	0.0	82.2	14.5	3.2	45
Conductores hombres	138,326	100	0.2	49.4	38.4	11.9	50
Microempresa	87,610	100	0.3	52.1	35.9	11.8	50
Pequeña empresa	39,214	100	0.1	46.6	39.3	14.0	51
Mediana y Gran empresa	11,502	100	0.0	39.0	55.0	6.0	51

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: Encuesta Nacional de Empresas 2015

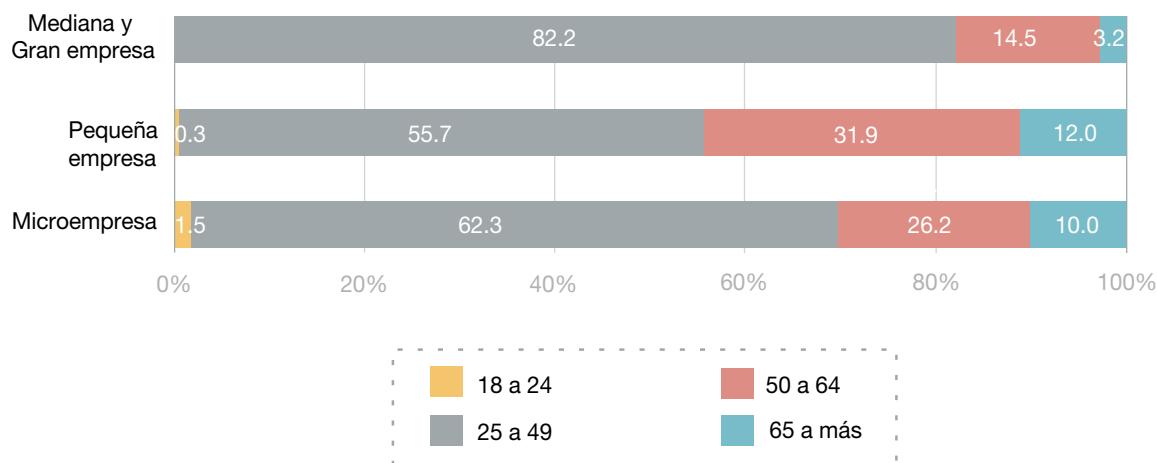
Elaboración: PRODUCE - OEE

Los resultados del gráfico 8.5 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 superior 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.

Gráfico 8.5

Conductoras por estrato empresarial, según grupos de edad, 2015



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: Encuesta Nacional de Empresas 2015

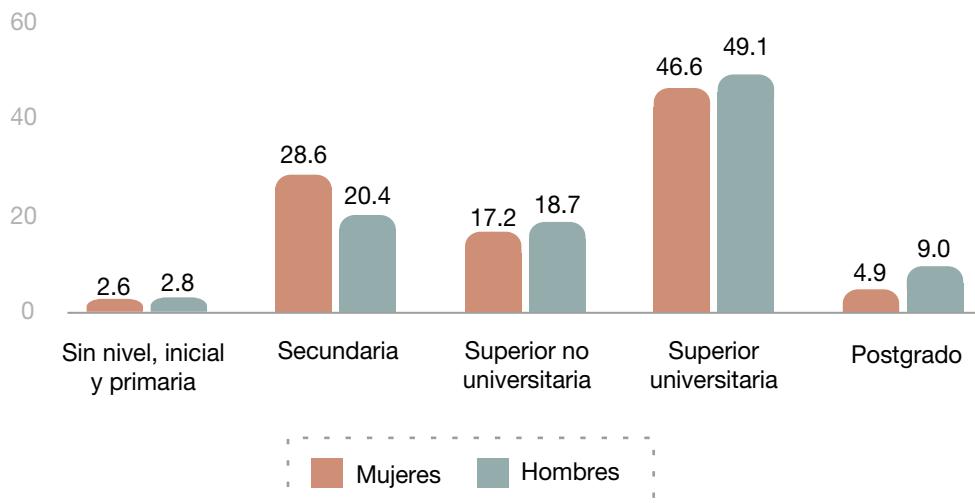
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 8.6 muestran que las empresarias suelen tener menores niveles de educación, en comparación con los hombres que poseen

un negocio. Es así que el 4.9% de las mujeres empresarias tiene estudios de Postgrado, menor en 4 pp al promedio de los hombres empresarios. Asimismo, el 28.6% de las empresarias alcanzó un nivel educativo de secundaria; mientras que para los hombres que poseen un negocio, el promedio es menor en 8 pp. Este capital humano menos especializado puede limitar la productividad y el crecimiento de un negocio.

Gráfico 8.6

Conductores, según nivel educativo, 2015



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

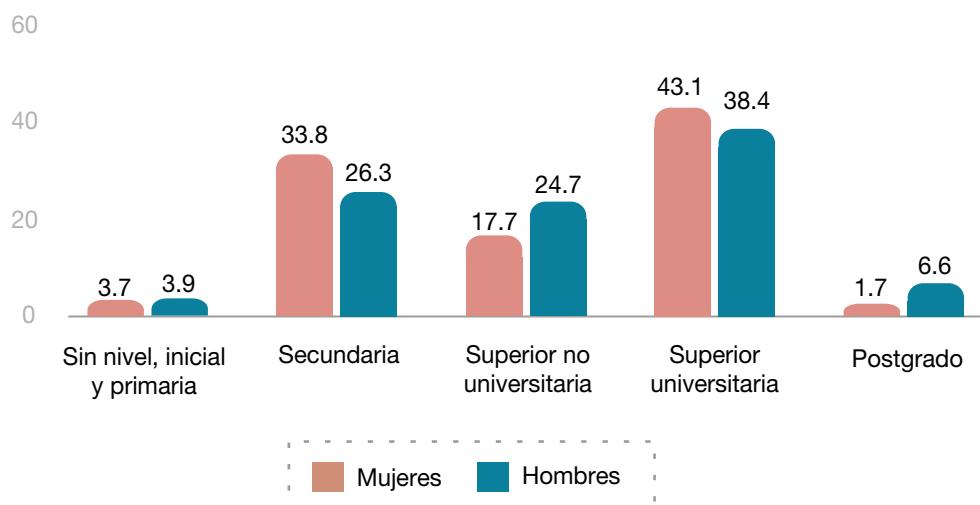
Elaboración: PRODUCE - OEE

Los gráficos 8.7, 8.8 y 8.9 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 (38.4%) y mujeres empresarias (43.1%) 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 37.5% de las empresarias alcanzó como máximo un nivel educativo secundario, mientras que 30.2% de los hombres empresarios alcanzaron este nivel. Por el contrario, el 62.5% de las empresarias alcanzan la educación superior, mientras que para los empresarios dicha participación fue superior en 7 pp.

Gráfico 8.7

Microempresa: Conductores, según nivel educativo, 2015



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

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

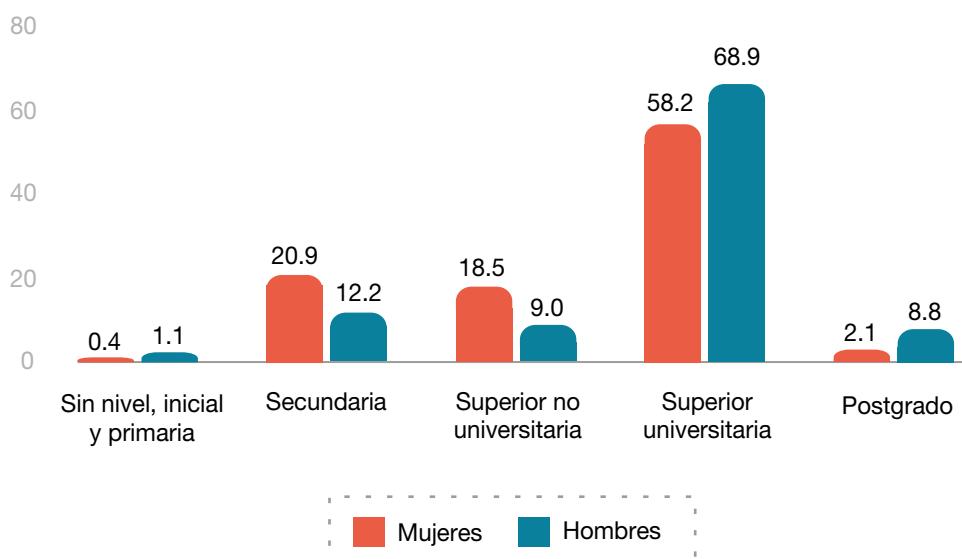


Por otro lado, el nivel educativo promedio de los conductores de una pequeña empresa (gráfico 8.8) es superior al nivel educativo que registran los conductores de una microempresa. Así, se observa que la mayor parte de hombres (68.9%) y mujeres (58.2%) conductoras de una pequeña empresa alcanzan la educación 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 10.7 pp.

Gráfico 8.8

Pequeña empresa: Conductores, según nivel educativo, 2015



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

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

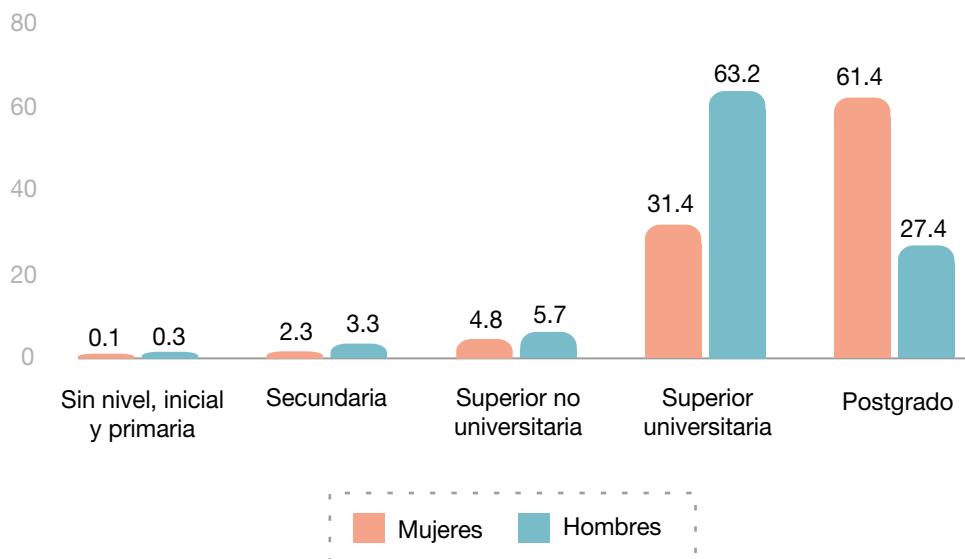
Elaboración: PRODUCE - OEE

En el caso de la mediana y gran empresa (gráfico 8.9), los conductores se caracterizan por tener un alto grado de educación superior universitaria y de postgrado. En nuestra sociedad, las mujeres han ido incrementando 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, seis de cada diez empresarias de la mediana y gran empresa tienen estudios de Postgrado, cifra considerablemente mayor a la registrada por los hombres (3 de cada 10 empresarios tienen estudios de Postgrado).

Gráfico 8.9

Mediana y Gran empresa: Conductores, según nivel educativo, 2015



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: Encuesta Nacional de Empresas 2015

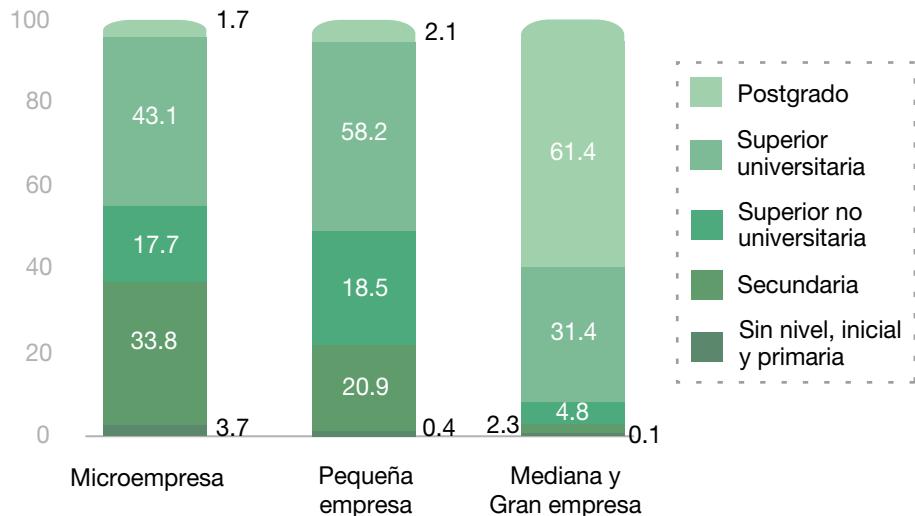
Elaboración: PRODUCE - OEE

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).

El gráfico 8.10 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 58.2%. Mientras que en la mediana y gran empresa, el 61.4% de las empresarias tiene estudios de Postgrado.

Gráfico 8.10

Distribución de conductoras, según nivel educativo, 2015



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: Encuesta Nacional de Empresas 2015

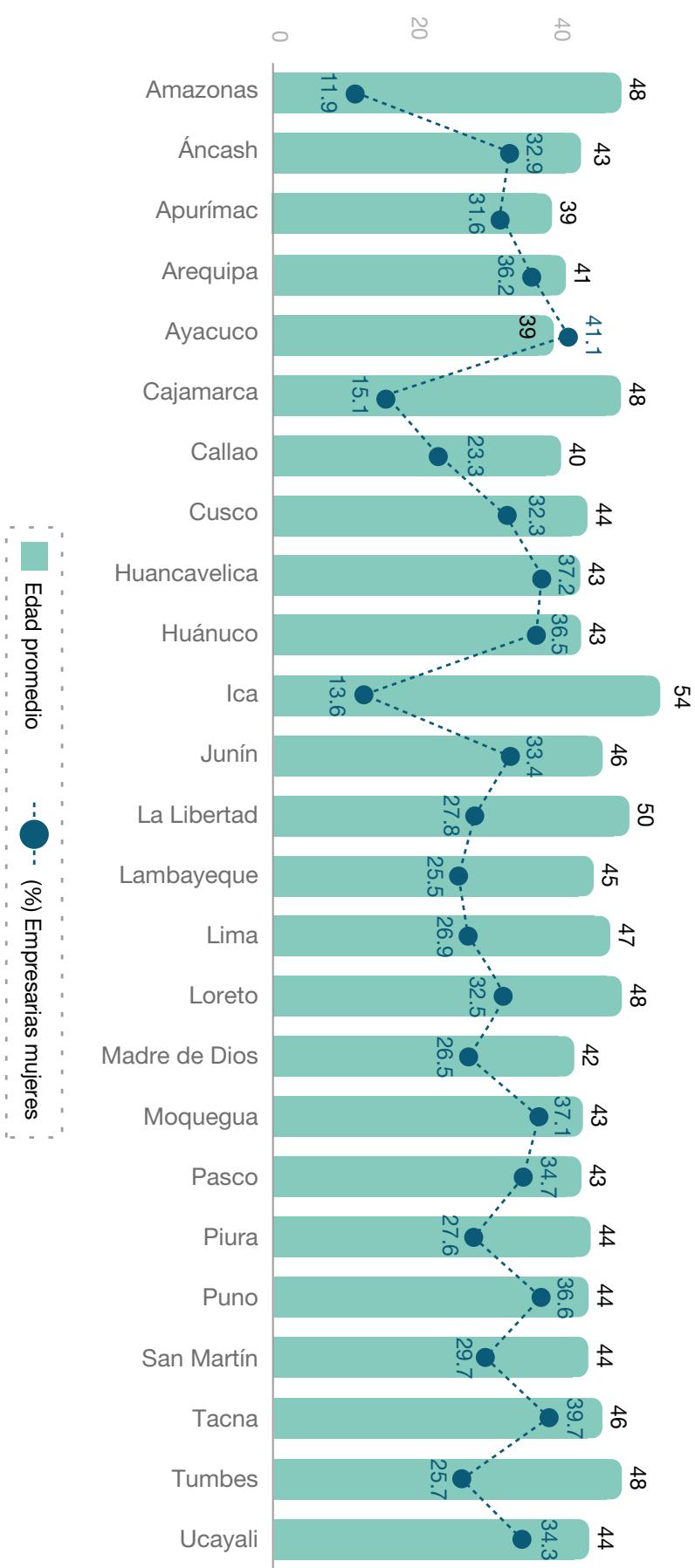
Elaboración: PRODUCE - OEE

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, la participación de la empresaria como jefe de hogar presenta un importante porcentaje (31.7%); por el contrario, al comparar dichas cifras con los resultados para su contraparte masculina, se puede observar una clara diferencia.

Gráfico 8.12

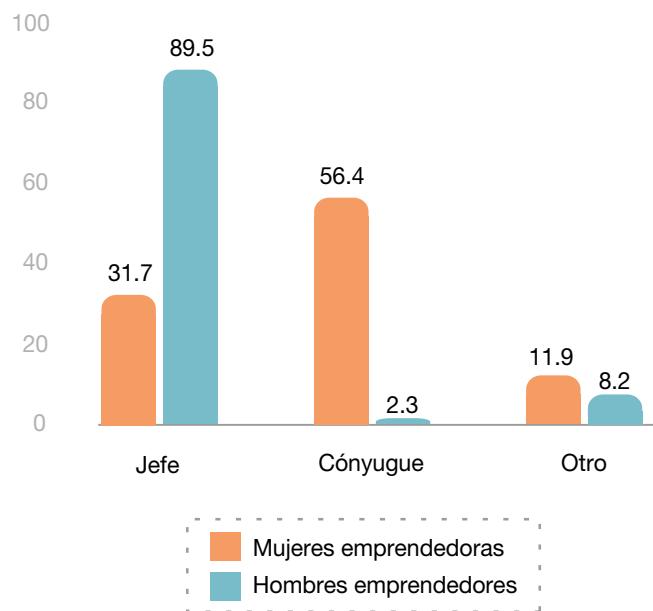
Edad promedio y porcentaje de conductoras, según regiones, 2015



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Gráfico 8.11

Microempresa: conductoras empresariales por relación de parentesco, 2015
(en porcentajes)



Nota: Se estima el total de microempresas (diferente al reportado por la ENE 2015) 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 - ENAHO 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Tal como mencionamos anteriormente el 28.2% de los conductores de una empresa son mujeres y tienen, en promedio, 46 años de edad. Mientras que, a nivel regional (gráfico 8.12), 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 e Ica. Por otra parte, se observa que, en todas las regiones, la proporción de hombres empresarios es superior al 50%; no obstante, las regiones de Tacna y Ayacucho 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 8.2, de acuerdo a la ENE 2015, la proporción de conductores, tanto hombres como mujeres, que recibieron capacitación en temas de

gestión empresarial o de producción es alrededor del 20%, 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 33.7% de las empresarias que está a cargo de una pequeña empresa manifestó haber recibido capacitación en temas de gestión empresarial; esta proporción es superior en 19.2 pp que en el estrato de la microempresa.

Cuadro 8.2

Asistencia a algún evento de capacitación o asistencia técnica relacionado a temas de Gestión Empresarial o de producción, 2015

Descripción	Total	Capacitación del conductor (%)		
		Total	Sí	No
Mujer	51,478	100.0	19.9	80.1
Microempresa	36,706	100.0	14.4	85.6
Pequeña empresa	14,771	100.0	33.7	66.3
Hombre	126,600	100.0	19.4	80.6
Microempresa	87,435	100.0	16.2	83.8
Pequeña empresa	39,165	100.0	26.5	73.5

Nota 1: Esta pregunta sólo se realizó para la micro y pequeña empresa. Excluimos los valores missing.

Nota 2: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

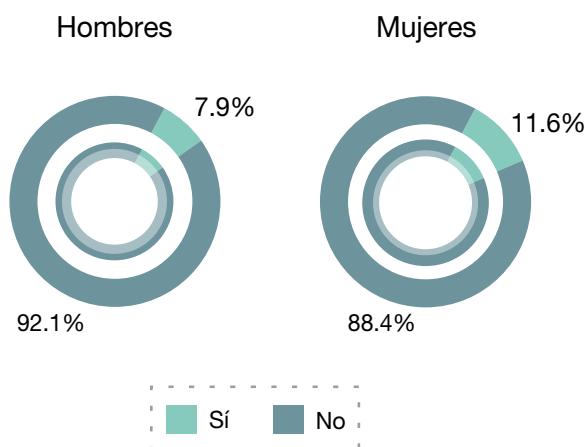
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 8.13, solo el 9% del total de emprendedores pertenecen a una asociación. En el caso de las mujeres empresarias, la proporción es superior en 4 pp a la de los hombres conductores de una empresa.

Gráfico 8.13

Participación en alguna organización o agrupación con fines empresariales, 2015



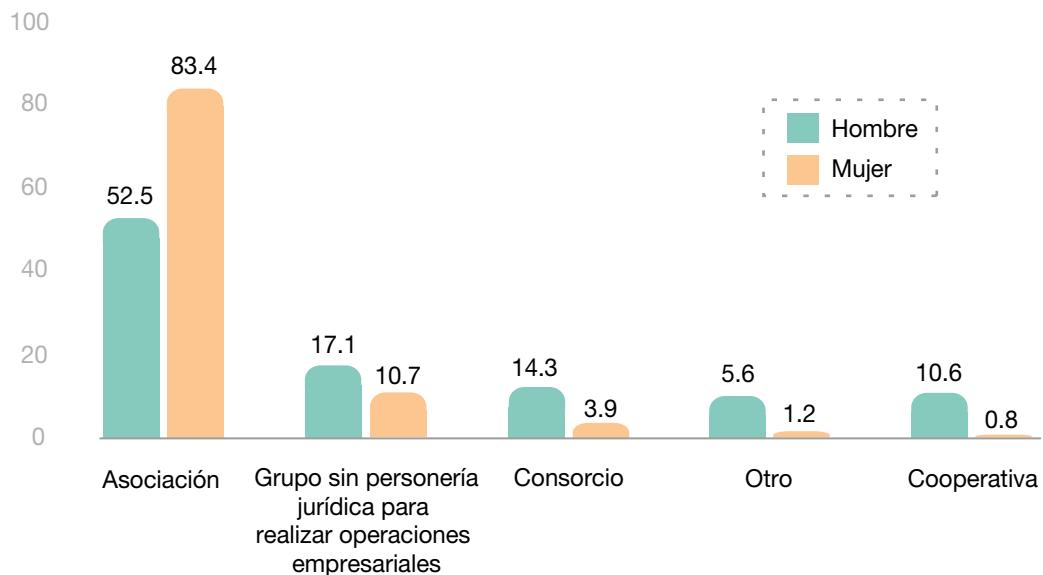
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

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) Grupo sin personería jurídica para

realizar operaciones empresariales. En el caso de las mujeres empresarias, predomina la asociación como forma de organización.

Gráfico 8.14

Tipo de organización o agrupación al que perteneció o se incorporó, 2015



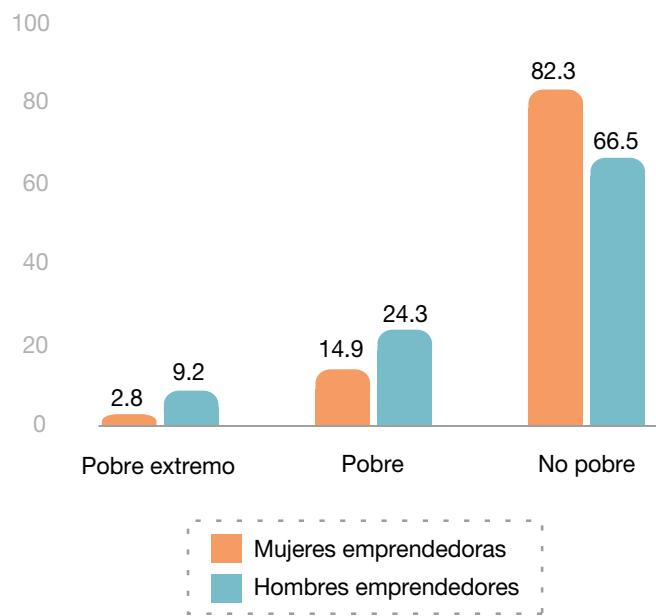
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Teniendo en cuenta los niveles de pobreza, se puede apreciar en el gráfico 8.15 que la mayor parte de mujeres emprendedoras (82.3%) y hombres emprendedores (66.5%) 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 17.7% de las conductoras en este

estrato empresarial, se encuentra en situación de pobreza, mientras que dicho porcentaje aumenta a 33.5% 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).

Gráfico 8.15

Microempresa: Conductores por niveles de pobreza, 2015
(en porcentajes)



Nota: Se estima el total de microempresas (diferente al reportado por la ENE 2015) 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 - ENAHO 2015

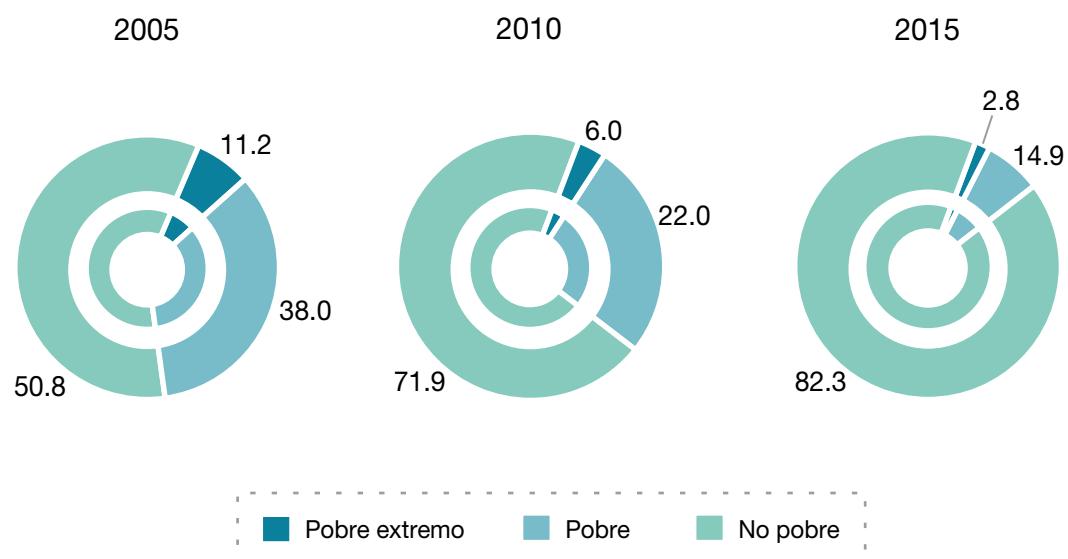
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 8.16, los niveles de pobreza extrema disminuyeron en 8.4 pp entre los años 2005 y 2015; lo mismo ocurrió para los niveles de pobreza, pasando de 38% en el 2005 a 14.9% en el 2015. 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 2005 el porcentaje de mujeres no pobres conductoras de una microempresa alcanzaba un 50.8%, mientras que para el 2015, dicho porcentaje pasó a 82.3%. 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 8.16

Microempresa: Distribución de conductores por nivel de pobreza monetaria, 2005, 2010 y 2015



Nota: Se estima el total de microempresas (diferente al reportado por la ENE 2015) 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 - ENAHO 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

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 a 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 8.3, sugieren que no existen diferencias significativas

por sexo del conductor en cuanto al tipo de local donde se desarrollan los negocios; sin embargo, existen diferencias a nivel de estrato empresarial. En efecto, el 54.0% de las microempresas a cargo de una mujer desarrollan sus actividades en un local alquilado. Es así que mientras aumente el tamaño de la empresa, el conductor de la misma optará por desarrollar su actividad en un local propio, como sugiere el 61% que tiene la mediana y gran empresa conducida por una mujer en optar por un local propio.

Cuadro 8.3

Conductores por tipo de local principal de la empresa, según estrato empresarial, 2015

Descripción	Total	Tipo de local (%)				
		Total	Propio	Alquilado	Cedido	Otro
Conductores mujeres	54,415	100.0	30.4	54.3	14.5	0.8
Microempresa	36,782	100.0	30.6	54.0	14.3	1.2
Pequeña empresa	14,777	100.0	23.9	58.3	17.7	0.1
Mediana y Gran empresa	2,856	100.0	61.0	38.0	0.9	0.1
Conductores hombres	138,213	100.0	33.3	53.2	12.8	0.6
Microempresa	87,516	100.0	36.2	50.0	12.9	0.8
Pequeña empresa	39,203	100.0	27.1	61.9	10.7	0.3
Mediana y Gran empresa	11,493	100.0	31.9	48.2	19.4	0.5

Nota 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.

Nota 2: Excluimos los valores missing.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Una empresa puede estar constituida legalmente como persona natural o jurídica. Por lo general, dicha elección depende de la actividad económica que realiza, el capital disponible, la cantidad de personas que intervienen en la empresa, entre otros factores (Ministerio de la Producción, 2015). Ante ello, en el cuadro 8.4, se destaca que el 67.2% de las empresas conducidas por mujeres son personas jurídicas, cifra menor en 6 pp 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.

Cuadro 8.4

Conductores por tipo de organización, según tamaño empresarial, 2015

Descripción	Total	Tipo de organización (%)		
		Total	Persona natural	Persona jurídica¹
Mujer	54,436	100	32.8	67.2
Microempresa	36,786	100	40.8	59.2
Pequeña empresa	14,793	100	18.9	81.1
Mediana y Gran empresa	2,857	100	0.7	99.2
Hombre	138,326	100	26.9	73.1
Microempresa	87,610	100	37.1	62.9
Pequeña empresa	39,214	100	11.7	88.3
Mediana y Gran empresa	11,502	100	1.0	99.0

1/ Persona jurídica: Sociedad anónima abierta, Sociedad anónima cerrada, Sociedad comercial de responsabilidad limitada, Empresa individual de responsabilidad limitada y otro.

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: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

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 8.5 que el 97% de las empresas conducidas por mujeres se encuentran en tres sectores: comercio (55.8%), servicios (29.7%), y manufactura (11.8%). Incluso si analizamos

la distribución de las empresas conducidas por mujeres según estrato empresarial, se observa una concentración similar; es así que el 98% de las microempresas de propiedad de mujeres se concentra en los tres sectores mencionados anteriormente, para el caso de la pequeña, y mediana y gran empresa dicha proporción asciende a 96%.

Cuadro 8.5

Conductores por sectores económicos, según tamaño empresarial, 2015

Descripción	Total	Sectores económicos ¹ (%)						
		Total	Pesca	Minería	Manufactura	Construcción	Comercio	Servicios
Conductores mujeres	54,436	100	0.2	0.4	11.8	2.2	55.8	29.7
Microempresa	36,786	100	0.1	0.4	11.5	1.7	56.3	30.1
Pequeña empresa	14,793	100	0.4	0.2	12.9	3.6	53.6	29.3
Mediana y Gran empresa	2,857	100	0.3	0.9	9.4	2.4	60.5	26.5
Conductores hombres	138,326	100	0.4	1.4	14.2	4.7	43.7	35.6
Microempresa	87,610	100	0.4	1.0	12.6	3.8	48.0	34.2
Pequeña empresa	39,214	100	0.5	1.9	16.3	6.0	41.3	33.9
Mediana y Gran empresa	11,502	100	0.5	2.4	19.4	6.6	18.3	52.8

1/ Actividad principal de la empresa.

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.

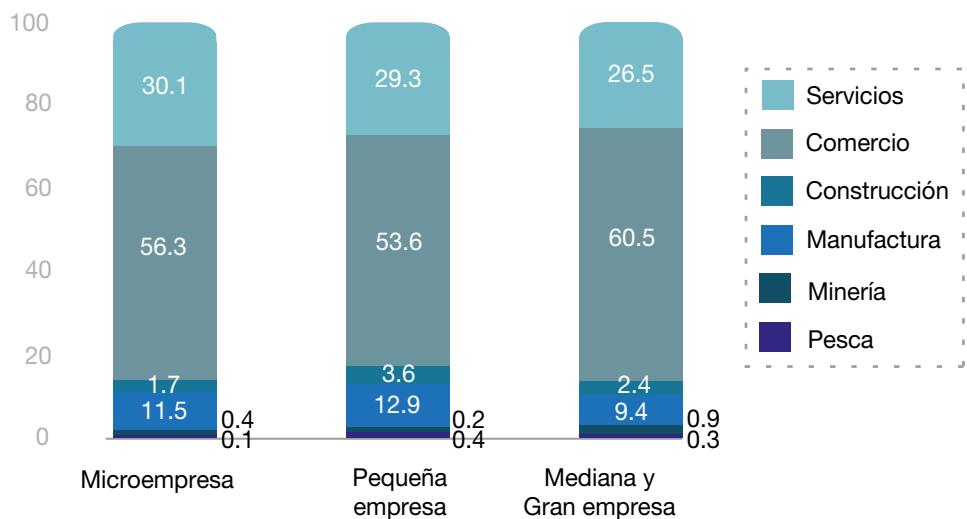
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE



Gráfico 8.17

Distribución de conductoras por sector económico, según tamaño empresarial, 2015



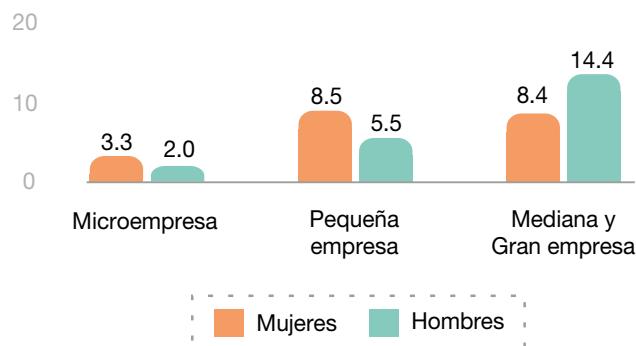
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

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, al año 2014, solo el

5% de las empresas de propiedad de una mujer exportaron, situación similar se presentó para el caso de los hombres. Dicha proporción a nivel de estrato empresarial muestra gran heterogeneidad, tal como se evidencia en el gráfico 8.18. Es así que el 8.4% de las grandes y medianas empresas, el 8.5% de las pequeñas empresas, y el 3.3% de las microempresas de propiedad de una mujer fueron exportadoras.

Gráfico 8.18

Proporción de empresas exportadoras por sexo del conductor, según tamaño empresarial, 2015
(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: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

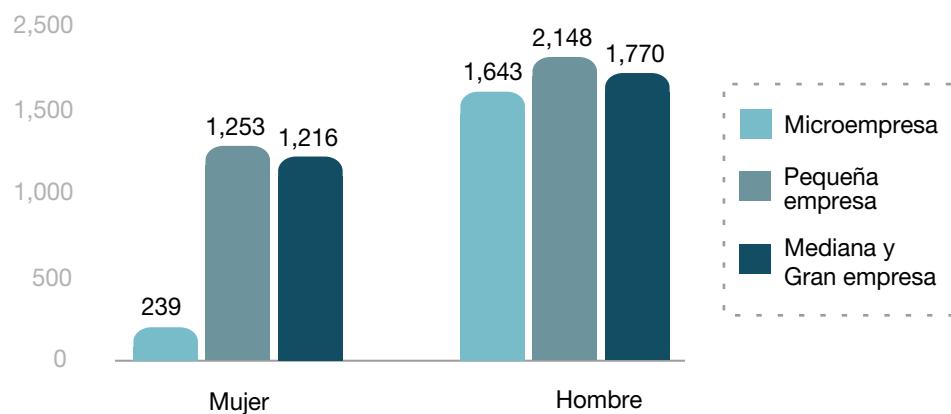


La presencia femenina suele estar concentrada en la pequeña y microempresa, tal como se muestra en las estadísticas de las empresas a nivel nacional. Por ello, sus negocios pueden ser desplazados debido a la falta de economías de escala que tienen estratos empresariales superiores. En efecto, de las 2 mil 708 empresas exportadoras conducidas por una mujer, solo

el 9% son medianas y grandes empresas. Por el contrario, en las empresas exportadoras conducidas por hombres, ese porcentaje es de 30%. Ante ello, aunque el comercio internacional ha ampliado las oportunidades de la mujer en el mercado laboral, se requiere mayor esfuerzo para integrar a las empresarias a las cadenas mundiales de suministro.

Gráfico 8.19

Empresas exportadoras por sexo del conductor, según tamaño empresarial, 2015



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: Encuesta Nacional de Empresas 2015

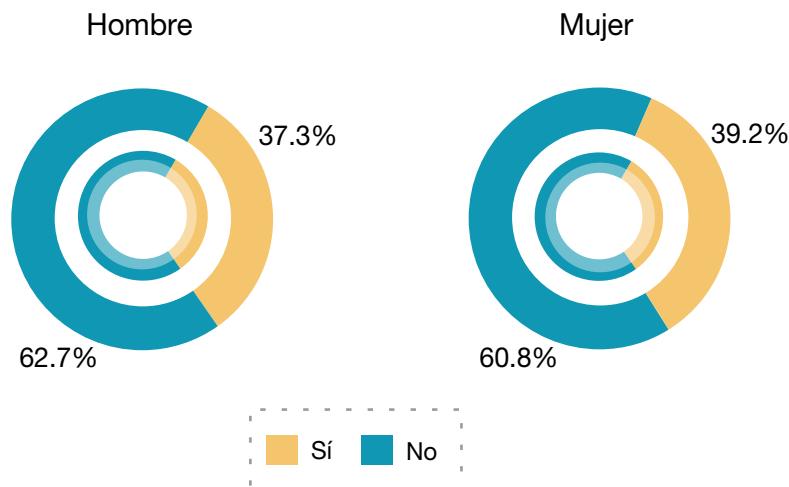
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 8.20, el 39% de las empresarias conductoras de una MYPE accedieron a un crédito al momento de iniciar su negocio, cifra superior en 2 pp a lo registrado por hombres empresarios en las mismas condiciones.

Gráfico 8.20

Acceso al crédito para iniciar un negocio



Nota: Esta pregunta sólo se realizó para la micro y pequeña empresa. Se excluyen los valores de missing.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

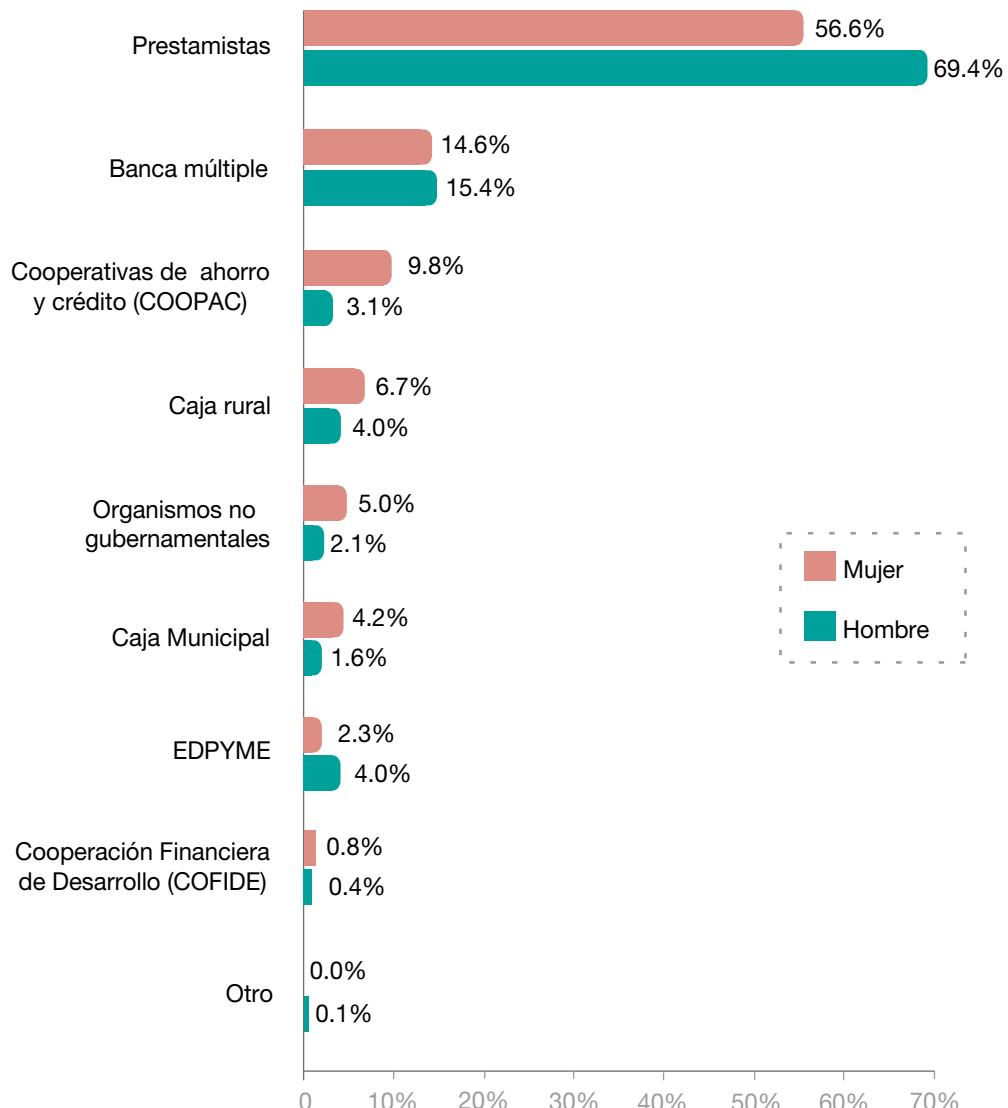
Elaboración: PRODUCE - OEE

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 8.21 el 57% de las mujeres empresarias solicitó un crédito para empezar su negocio a un prestamista, para los hombres empresarios esta proporción es mayor en 13 pp. Este resultado muestra que la gran mayoría de emprendedores encuentran difícil el acceso de un crédito para empezar su negocio dentro del sistema financiero formal. Esto podría

ser explicado por la falta de un historial crediticio, por obtener un financiamiento rápido y fácil, por la falta de cultura financiera, entre otras razones. No obstante, acceder a este tipo de crédito tiene sus desventajas; por ejemplo, los prestamistas informales cobran tasas de interés muy altas, superando ampliamente a las tasas del sistema financiero formal. 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.

Gráfico 8.21

Conductores de una MYPE, según tipo de institución que le otorgó el crédito para iniciar su negocio



Nota: Esta pregunta sólo se realizó para la micro y pequeña empresa.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

8.1 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 81.5% de las mujeres empresarias responde que existe mucha competencia. En el caso de los hombres empresarios, el porcentaje para dicha afirmación asciende a 87.5%. 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 8.6

Cantidad de competencia considerada en el mercado principal, 2015

Descripción	Total	Total	Competencia en el mercado (%)				No sabe
			¿Mucho competencia?	¿Poca competencia?	¿No hay competencia?		
Mujer	54,436	100.0	81.5	12.1	4.9	1.5	
Microempresa	36,786	100.0	84.7	11.6	3.5	0.2	
Pequeña empresa	14,793	100.0	71.3	14.4	9.3	5.0	
Mediana y Gran empresa	2,857	100.0	93.4	5.6	0.8	0.2	
Hombre	138,314	100.0	87.5	10.4	1.3	0.7	
Microempresa	87,610	100.0	88.6	9.5	1.4	0.5	
Pequeña empresa	39,203	100.0	86.0	12.2	1.1	0.8	
Mediana y Gran empresa	11,501	100.0	84.6	11.7	1.9	1.7	

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. Se excluye los valores de missing.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

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).

Según el cuadro 8.7, la ENE 2015 señala que el 83% 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 2.5 pp. Como era de esperarse, esta percepción ocurre principalmente en las microempresas.

Cuadro 8.7

Opinión sobre la existencia de competencia informal para su principal producto o servicio en el mercado, 2015

Descripción	Total	Competencia informal			
		Total	Sí	No	No sabe
Mujer	54,436	100.0	83.0	12.2	4.8
Microempresa	36,786	100.0	85.3	10.0	4.8
Pequeña empresa	14,793	100.0	77.8	16.5	5.7
Mediana y Gran empresa	2,857	100.0	80.7	17.7	1.6
Hombre	138,314	100.0	80.5	16.5	3.0
Microempresa	87,610	100.0	83.8	13.9	2.4
Pequeña empresa	39,203	100.0	78.8	18.7	2.6
Mediana y Gran empresa	11,501	100.0	61.5	29.2	9.3

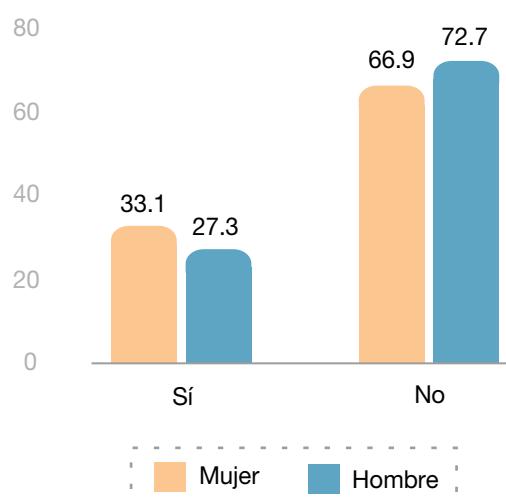
Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2,300 UIT. Se excluye los valores de missing.
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

El incremento de la delincuencia no es ajeno al mundo empresarial. El gráfico 8.22 sugiere que, en el año 2014, el 28.9% de las empresas fueron víctimas de algún hecho delictivo, siendo las empresarias las más afectadas. En efecto, el 33% de empresarias fue víctima de algún hecho delictivo, cifra superior en 5 pp a la registrada por empresas con conductores hombres. 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).

Gráfico 8.22

En el año 2014, ¿ha sido víctima de algún hecho delictivo que atente contra la seguridad de su empresa?
(en porcentajes)



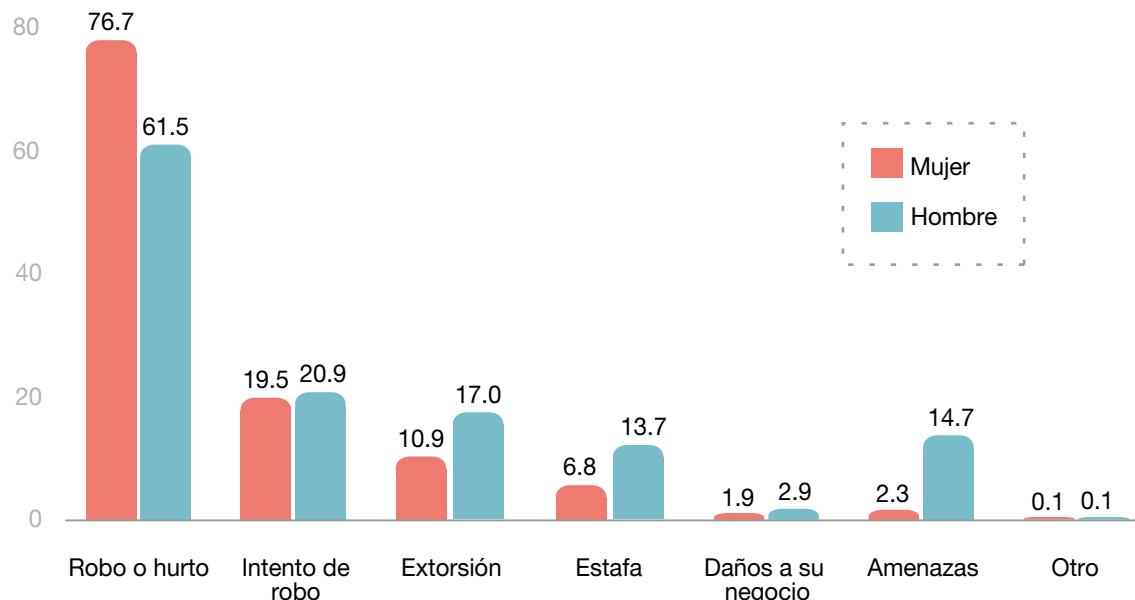
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Los hechos delictivos más frecuentes que ocurrieron en una empresa fueron tres: robo o hurto, intento de robo, y extorsión. Las estadísticas del gráfico

8.23 muestran que los robos son los delitos más extendidos para los empresarios.

Gráfico 8.23

Empresarios que fueron víctimas de algún hecho delictivo, según tipo delictivo, 2015
(en porcentajes)



Nota: No suma el 100% porque una empresa puede haber sido víctima de más de un hecho delictivo.

Fuente: Encuesta Nacional de Empresas 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE



Informalidad tributaria en la microempresa

La informalidad es un fenómeno de múltiples dimensiones que puede asociarse con las actividades de subsistencia a causa de la falta de empleo asalariado; la descentralización productiva que transfiere parte de la carga productiva de empresas formales a unidades productivas informales más pequeñas; los emprendimientos en proceso de maduración que aún carecen de los elementos de formalidad y; a los nuevos emprendimientos en estado embrionario o incipiente (CEPAL, 2014).

Debido a ello, la informalidad permite operar con una estructura de costos menor en comparación con la economía formal; sin embargo, esto se logra evadiendo impuestos, incumpliendo normas y traspasando costos a los trabajadores⁵⁸.

Para fines del presente capítulo se optó por definir informalidad tributaria a partir de la omisión del registro de la actividad en la Sunat. Así, toda aquella empresa que no tiene Registro Único del Contribuyente (RUC) es clasificada como “informal”. Por ello, 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 tributariamente.

Para estimar la informalidad usamos dos bases de datos: (I) 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 la informalidad empresarial en el país.

9.1 Estimación del total de microempresas en el Perú

Debido a la carencia de información y a la elevada informalidad tributaria que existe en el estrato de las microempresas, es complicado obtener cifras precisas del tamaño del segmento. 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 segmento y sugirió dos metodologías para estimar

⁵⁸ CEPAL, op. cit.

el total de microempresas: el primero, por rango de trabajadores, y el segundo, por 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 clase⁵⁹ 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; 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 del 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 orientada a los hogares y no a empresas.

Ambos métodos de cálculo ofrecen una aproximación sobre el número total de microempresas. Sin embargo, 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 genera una subestimación del número total de microempresas pues algunos negocios con el tiempo se desarrollan a partir de la ocupación secundaria. Por ello, para estimar el total de microempresas, 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 a las actividades económicas que tienen por objetivo generar lucro, ya que a través de ello se identificó a los contribuyentes que desarrollan actividades lucrativas. Según este criterio, las secciones⁶⁰ 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

⁵⁹ La marca de clase es el punto medio de cada intervalo.

⁶⁰ Para mayor detalle ver el anexo 01: Criterios para determinar las Mipyme formales, específicamente el criterio denominado “Actividad económica”.

✓ 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 determinar 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 1086⁶¹). Según el criterio de número de trabajadores únicamente, esta norma establece que una microempresa puede tener hasta 10 trabajadores.

Cuadro 9.1

Estimación del total de microempresas según actividad económica, 2011 - 2015 (estimación de acuerdo al número de conductores)

Actividad económica	2011	2012	2013	2014	2015
Principal	3,127,128	3,172,781	3,024,891	3,007,031	2,970,972
Secundaria	680,494	618,908	593,186	593,122	541,603
Total	3,807,622	3,791,689	3,618,076	3,600,152	3,512,575

Nota 1: El segmento 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 2011 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

⁶¹ 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.

9.2 Estimación del número de microempresas informales

Existe una amplia heterogeneidad en las dimensiones de la informalidad, lo que dificulta encontrar el número de empresas formales e informales de una manera única y precisa. Al respecto, Diaz (2014) sintetiza en dos dimensiones la informalidad: 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 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, también distingue criterios, como la tenencia de RUC de la empresa, si esta 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 difieren del número mostrado en el cuadro 9.2 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 9.2 es según el rango de venta.

Cuadro 9.2

Número de microempresas formales tributariamente, 2011 - 2015

(estimación de acuerdo al número de conductores)

Tamaño empresarial	2011	2012	2013	2014	2015
Microempresa	1,267,060	1,321,992	1,496,320	1,571,121	1,660,224

Nota: El estrato empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores.

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

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 Dirección Nacional de Micro y Pequeña Empresa

(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 2011-2015. 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 tributariamente se incrementó del 33.3% al 47.3% entre los años 2011 y 2015. Este resultado muestra que, durante el último quinquenio, la proporción de microempresas formales aumentó en catorce (14) 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 una empresa.

Sin embargo, a pesar de este importante avance, aún el 52.7% de las microempresas no están inscritas en Sunat. Esto evidencia un gran reto para las políticas públicas que promueven la formalidad.

Cuadro 9.3

Estimación del número de microempresas informales tributariamente, 2011 - 2015

Año	Número total estimado de microempresas ¹	Microempresas formales	Microempresas informales (estimadas por diferencia)	En porcentajes	
				Formales	Informales
2011	3,807,622	1,267,060	2,540,562	33.3	66.7
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

Nota 1: El número total de microempresas se estima con información de la ENAHO y el método de conductores. En tanto, el número de microempresas formales provienen del padrón de contribuyente de la Sunat.

1/ Incluye actividad principal y secundaria.

Fuente: INEI - ENAHO 2011 - 2015

Fuente: Sunat

Elaboración: PRODUCE - OEE

Bibliografía

Lupiáñez Carrillo, L., Priede Bergamini, T., & López-Cózar Navarro, C. (2014). El emprendimiento como motor del crecimiento económico. *Información Comercial Española*, 55-63.

ADEX. (2016). Situación de la Industria Textil y Confecciones. Obtenido de http://www.adexperu.org.pe/images/Prensa/Documentos/CONFERENCIA_TEXTIL_Y_CONFECCIONES.pdf

ADEX. (2016a). Boletín de Exportaciones - Diciembre 2015. Obtenido de http://www.adexperu.org.pe/images/Boletines/Exportaciones/BOLETIN_DE_EXPORTACIONES_DICIEMBRE_2015.pdf

Aparicio, C., Huayta, K., & Bohórquez, D. (2016). *Access to Financial Services through Retail Agents and Household Expenditures: Evidence from Peru*. Lima: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Arrow , K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *The Review of Economic Studies*, 29(3).

Audretsch, D., & Thurik, R. (2001). What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315.

Banco Central de Reserva. (2014). Memoria 2013. Lima.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2010). *La Era de la Productividad*. C. Pagés.

Banco Mundial. (2010). *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe*. Washington.

Banco Mundial. (2016). *Global Economic Prospects: Spillovers amid Weak Growth*. Washington: The World Bank.

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

Bardales, J., & Castillo, J. (2009). Crecimiento de las empresas manufactureras en el Perú: un análisis de sus determinates internos y del ciclo de transición. Lima.

BCRP. (2016). *Memoria 2015*. Lima: BCRP.

Belso Martínez, J. (Diciembre de 2004). Tasa óptima de empresarialidad y desarrollo económico: Evidencias para el caso español. *Estudios de Economía*, 31(2), 207-225.

BID. (2016). Estimaciones de las Tendencias Comerciales de América Latina.

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

Cantner, U., Dreßler, K., & Krüger, J. (2006). Firm survival in the German automobile industry. *Empirica*, 49-60.

Carter, S. (2000). Gender and enterprise. En S. Carter, & D. Jones-Evans, *Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy* (pág. 568). Londres: Prentice-Hall.

Castillo Gamarra, A. (2009). *Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa establecido por la Ley MYPE vigente a partir del 01-10-2008*. Obtenido de Blog de Agustina Castillo Gamarra: Temas de Derecho Tributario y Contabilidad: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/2009/01/22/regimen-laboral-especial-de-la-micro-y-pequena-empresa-establecido-por-la-ley-mype-vigente-a-partir-del-01-10-2008/>

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. (2014). *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso del Perú*. Santiago.

Cepal. (2016). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago.

Céspedes, N. (Setiembre de 2015). El producto potencial de la economía peruana. Moneda.

CreceNegocios. (29 de Setiembre de 2015). www.crecenegocios.com. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/persona-natural-y-persona-juridica/>

De Loecker, J. (2013). Detecting Learning by Exporting. *American Economic Association*, 1-21.

Di Giovanni, J., Levchenko, A. A., & Méjean, I. (2014). Firms, destinations, and aggregate fluctuations. *Econometrica*, 1303-1340.

Durán, J., & Alvarez, M. (2011). Manual de Comercio Exterior y Política Comercial .

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).

FMI. (April de 2016). World Economic Outlook: Too Slow for Too Long. Washington.

Fuentelsaz, L., Gómez, J., & Polo, Y. (2004). Aplicaciones del análisis de supervivencia a la investigación en economía de la empresa. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 081-114.

Fundación INCYDE. (2001). *La creación de empresas en España: Análisis por regiones y por sectores*. Madrid.

Gabaix, X. (2011). The granular origins of aggregate fluctuations. *Econometrica*, 733-772.

Gordon, K., & Suominen, R. (2014). A la conquista de los mercados mundiales: cómo promover la internacionalización de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe. En *Sector de Integración y Comercio, Banco Interamericano de Desarrollo*.

Halford, S., & Leonard, P. (2001). *Gender, Power and Organisations*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Hausmann, Hidalgo et al. (2014). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping paths to prosperity*. Center for International Development, Harvard University.

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.

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., 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.

Kiefer, N. (1988). Economic duration data and hazard functions. *Journal of economic literature*, 646-679.

Lall, S. (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98. *Oxford Development Studies*, 337-369.

Luna Correa, J. E. (Setiembre de 2012). *Influencia del capital humano para la competitividad de las pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. México, México: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.

Marlow, S. (1997). Self-employed women-new opportunities, old challenges? *Entrepreneurship and Regional Development*, 9(3), 199-210.

Marsili, O. (2000). *Technological regimes and sources of entrepreneurship*. Eindhoven: Eindhoven Centre for Innovation Studies.

Mendoza, W. (2013). Milagro peruano: ¿buena suerte o buenas políticas? *Economía*, XXXVI (72), 35-90.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2015). Plan Estratégico Nacional Exportador 2025.

Ministerio de la Producción. (2014). *Las MIPYMEs en cifras 2013*. Lima.

Ministerio de la Producción. (2015). *Las Mipyme en cifras 2014*. Lima.

OCDE. (2011). *Estudios Económicos de la OCDE: México 2011*. OECD Publishing.

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*.

Parkin, M. (2006). *Microeconomía: Versión para América Latina*. México: Pearson Educación.

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.

Quatraro , F., & Vivarelli, M. (2014). *Drivers of Entrepreneurship and Post-entry Performance of Newborn Firms in Developing Countries*. World Bank Group.

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.

Shelton, B., & John, D. (1996). The Division of Household Labor. *Annual Review of Sociology*, 22, 299-322.

- Spiegel, M. (1997). *Estadística*. Madrid: McGraw-Hill.
- Steinberg, S. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Madrid.
- Stinchcombe, A., & March, J. (2000). Social structure and organizations. *Advances in strategic management*, 229-259.
- Sunat. (2015). *¿A qué régimen puedes pertenecer según tu actividad o tipo de renta?*. Obtenido de Guía Tributaria: <http://www.guiaatributaria.sunat.gob.pe/tipos-de-contribuyente.html>
- Sunat. (2015). Nota de prensa N° 151-2015: Sunat visitará pequeños negocios para brindarles orientación sobre su crecimiento empresarial. Lima.
- Suominen, K., & Volpe, C. (2013). Las PYMES y las exportaciones : Una perspectiva de América Latina y El Caribe. *Revista Integración y Comercio (Integration and Trade Journal)*, 37(17), 1-8.
- Suominen, K., & Volpe, C. (2013). SMEs and Exports: A Latin American and Caribbean Perspective. *Revista Integración y Comercio (Integration and Trade Journal)*, 37(17), 1-8.
- Trejos Solórzano, J. D. (2001). *La mujer microempresaria en Nicaragua: Situación y características a finales de los años noventa*.
- Tunal Santiago, G. (2003). El Problema de Clasificación de las Microempresas. *Actualidad Contable Faces*, 78-91.
- Urmelata, R. (2016). Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: el aporte de las PYMES.
- Vigil Vidal, P. (18 de Julio de 2012). *Fechas Calendario: oportunidades para el consumo*. Obtenido de Diario Gestión: <http://blogs.gestion.pe/mercadosyretail/2012/07/fechas-calendario-oportunidade.html>
- Villarán, F. (2000). *Las PYMEs en la estructura empresarial*. Lima.
- Vinelli, M. (2016). *El Perú y las agroexportaciones en el entorno mundial*. Obtenido de CNN en Español : <http://cnnespanol.cnn.com/2016/06/06/el-peru-y-las-agroexportaciones-en-el-entorno-mundial/#0>
- Volpe, M., & Carballo, J. (2008). Survival of new exporters in developing countries: Does it matter how they diversify? *Banco Interamericano de Desarrollo*.

Anexos

Anexo 1: Criterios para determinar las Mipyme formales

Según Ley N° 30056⁶², 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 Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial (DIGECOMTE) tomó como base el

Registro Único de Contribuyentes (RUC) del 2015, 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 Tributario⁶³. Además, se aplicaron los criterios de selección que a continuación se detallan para determinar el número de Mipyme formales:

RUC vigente

El RUC⁶⁴ 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.

⁶² Ley publicada el 2 de julio del 2013 en el diario El Peruano.

⁶³ 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.

⁶⁴ 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 dichos cambios.

- 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 2015 (suponiendo que el RUC vigente es una condición necesaria para ser empresa formal).

Renta de tercera categoría

Según la legislación tributaria⁶⁵, 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 sujetos al Impuesto a la Renta de Tercera Categoría, para lo que es elección del contribuyente acogerse a uno de los siguientes regímenes tributarios vigentes:

- Régimen Único Simplificado (RUS)
- Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)
- Régimen 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:

⁶⁵ TUO del Impuesto a la Renta Art. 28 D. S. N° 179-2004-EF publicado el 08-12-2004.

Tabla 1**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 DE 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 2015 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 CIIU⁵⁶ revisión 3.

La CIIU 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 CIIU 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.

⁵⁶ International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (abreviada como ISIC).

Tabla 2**Estructura jerárquica de la CIIU revisión 3**

Nivel	Categoría	Nomenclatura
Nivel 1	Sección	Alfanumérico (A - Q)
Nivel 2	División	2 dígitos
Nivel 3	Grupo	3 dígitos
Nivel 4	Clase	4 dígitos

Fuente: INEI

Elaboración: PRODUCE - OEE

Se revisaron las secciones, las divisiones, los grupos y las clases contenidas en la CIIU 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 1,691,462 empresas formales para el 2015.

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 RUS⁶⁷

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 Limitada⁶⁸. Los requisitos para acogerse a este régimen son⁶⁹:

- 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 que⁷⁰:

- 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.

⁶⁷ Fuente: Guía Tributaria - Sunat.

⁶⁸ Según Ley N° 30056 publicada el 2 de julio de 2013.

⁶⁹ Artículo 3° del Decreto Legislativo N° 937.

⁷⁰ Numeral 3.2 del artículo 3° del Decreto Legislativo N° 937.

- Que efectúen exportaciones de mercancías a través de los destinos aduaneros especiales o de excepción previstos en los incisos b) y c) del artículo 83º de la Ley General de Aduanas, con sujeción a la normatividad específica que las regule; y/o
 - Que realicen exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación, al amparo de lo dispuesto en la normatividad aduanera.
 - Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
 - Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana 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 RUS reúne un solo pago mensual al impuesto a la renta, al impuesto general a las ventas y al 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.

Tabla 1**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 - OEE

Existe una “Categoría Especial” dirigida a aquellos contribuyente 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 alguno⁷¹.

Los casos aplicables para esta categoría especial son los siguientes⁷²:

- ✓ 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.

II. Régimen Especial de Renta – RER⁷³

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 son⁷⁴:

- Los ingresos netos anuales no deben superar los S/. 525,000.

⁷¹ Resolución de Superintendencia N° 032-2004/Sunat.

⁷² Artículo 7.2º del Decreto Legislativo N° 937.

⁷³ Fuente: Guía Tributaria- Sunat.

⁷⁴ 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.

- El valor de los activos fijos afectados a la actividad, exceptuando predios y vehículos, no superar 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 118º 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 impedidos⁷⁵ de acogerse al RER y son los que se dediquen a las siguientes actividades⁷⁶:

- 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 Hidrocarburos⁷⁷.
- 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:
 - Médicas y odontológicas.
 - Veterinarias.
 - Jurídicas.
 - Contabilidad, teneduría de libros y auditoría, asesoramiento en materia de impuestos.
 - Arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico.
 - Informática y conexas.

⁷⁵ 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.

⁷⁶ Artículo 118º del D.S.179-2004-EF TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

⁷⁷ De acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustible Líquidos y otros productos derivados de Hidrocarburos.

- 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 compras⁷⁸.

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.

III. Régimen General de Renta – REG⁷⁹

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 empresariales⁸⁰.

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.

⁷⁸ 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.

⁷⁹ Fuente: Guía Tributaria - Sunat

⁸⁰ 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

Tabla 1

Matriz de transición de empresas nacidas en 2008, desde 2009 - 2015

En 2005 En 2009	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	total
Microempresa	34,519	2,461	49	103	37,132
Pequeña	892	1,347	89	165	2,493
Mediana	5	19	5	26	55
Grande	26	16	5	72	19
Total	35,442	3,843	148	366	39,799

Nota: El estrato 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 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Tabla 2

Matriz de transición de empresas nacidas en 2009, desde 2010 - 2015

En 2015 En 2010	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Microempresa	39,032	2,509	36	76	41,653
Pequeña	1,028	1,656	74	169	2,927
Mediana	20	18	6	31	75
Grande	22	22	10	91	145
Total	40,102	4,205	126	367	44,800

Nota: El estrato 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 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Tabla 3**Matriz de transición de empresas nacidas en 2010, desde 2011 - 2015**

En 2015 En 2008	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Microempresa	45,854	2,607	45	74	48,580
Pequeña	1,208	1,920	86	136	3,350
Mediana	17	24	11	24	76
Grande	32	27	13	104	176
Total	47,111	4,578	155	338	52,182

Nota: El estrato 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 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

✓ Matriz de empresas totales (sobrevivientes y no sobrevivientes)
Tabla 4**Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2008 hasta 2015**

En 2015 En 2008	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	456,953	16,206	301	655	520,859	994,974
Pequeña	14,278	17,751	1,046	1,678	14,750	49,503
Mediana	300	406	168	630	337	1,841
Gran	615	520	220	3,632	727	5,714

Nota: El estrato 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 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Tabla 5

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2009 hasta 2015

En 2015 En 2009	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	531,197	18,532	292	652	523,562	1,074,235
Pequeña	14,456	20,364	1,200	1,801	12,816	50,637
Mediana	271	399	215	724	276	1,885
Gran	555	451	178	3,815	488	5,487

Nota: El estrato 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 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Tabla 6

Matriz de transición de empresas formales sobrevivientes y no sobrevivientes, según segmento empresarial: desde 2010 hasta 2015

En 2015 En 2010	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Salieron	Total
Microempresa	612,207	19,489	288	592	505,515	1,138,091
Pequeña	16,784	24,349	1,227	1,596	11,633	55,589
Mediana	307	532	283	688	221	2,031
Gran	602	579	252	4,460	449	6,342

Nota: El estrato 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 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Anexo 4:

Tabla 1

Monto exportado de las Mipyme según sector económico, 2014 - 2015

(millones de US\$ FOB y participación porcentual)

Sector económico	2014		2015		Var. 2015/2014 (%)
	Millones US\$ FOB	(%)	Millones US\$ FOB	(%)	
Agropecuario	561	32.6	538	39.2	-4.0
Textil	469	27.2	221	16.1	-52.9
Minero	156	9.1	178	12.9	13.7
Pesquero no tradicional	146	8.5	105	7.7	-27.7
Agrícola	69	4.0	67	4.9	-2.1
Químico	51	3.0	53	3.9	4.1
Metal-mecánico	54	3.1	46	3.4	-13.8
Minería no metálica	35	2.1	25	1.8	-28.2
Sidero-metalúrgico	17	1.0	17	1.2	1.5
Pesquero tradicional	27	1.5	6	0.4	-77.3
Resto	138	8.0	117	8.5	-14.9
Total	1,721	100.0	1,374	100.0	-20.2

Fuente: Sunat 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Anexo 5:

Tabla 1

Número de empresas que dejaron de exportar, 2015

Sector económico	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agrícola	20	14	0	2	36
Agropecuario	236	129	9	23	397
Metal Mecánico	169	237	23	99	528
Minería No Metálica	38	32	3	7	80
Minería	33	30	5	19	87
Pesca No Tradicional	58	33	2	6	99
Pesca Tradicional	2	8	2	3	15
Petróleo y Derivados	4	2	0	2	8
Químico	92	127	11	55	285
Resto	187	98	5	40	330
Sidero Metalúrgico	31	33	7	16	87
Textil	540	439	9	35	1,023
Total	1,410	1,182	76	307	2,975

Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Anexo 6:

Tabla 1

Índice de complejidad promedio y participación del valor FOB de las exportaciones a China y EE.UU. según sector económico

Sector económico	China		EE.UU.		China		EE.UU.	
	PCI	PCI	Valor FOB	(%)	Valor FOB	(%)		
Agropecuario	0.57	0.59	122	100.0%	1,592	100.0%		
Agrícola	1.07	0.37	18	15.0%	175	11.0%		
Agropecuario	0.50	0.60	104	85.0%	1,417	89.0%		
Manufactura	1.20	0.87	102	100.0%	1,339	100.0%		
Metalmecánico	3.22	3.21	1	0.9%	125	9.3%		
Minería no metálica	0.88	1.53	1	1.1%	185	13.8%		
Químicos	2.49	1.61	10	9.9%	97	7.3%		
Resto	0.83	1.09	64	63.1%	102	7.6%		
Siderometalúrgico	1.99	2.09	3	3.3%	227	16.9%		
Textil	0.66	0.45	22	21.6%	603	45.0%		
Minería e Hidrocarburos	0.45	1.29	6,078	100.0%	1,765	100.0%		
Minero	0.45	1.46	6,019	99.0%	1,152	65.2%		
Petróleo y derivados	0.98	0.84	59	1.0%	614	34.8%		
Pesca	0.39	0.40	1,031	100.0%	254	100.0%		
Pesquero no tradicional	0.39	0.39	138	13.4%	214	84.2%		
Pesquero tradicional	0.42	0.68	893	86.6%	40	15.8%		
Total			7,333		4,950			

Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Anexo 7:

Tabla 1

Monto importado por estrato empresarial, según CUODE, 2015

Uso o Destino Económico	2015		Estrato empresarial en porcentaje			
	Millones US\$ CIF	(%)	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Bienes de Consumo	8,703	24.8	3.0	8.5	1.7	86.9
Bienes de Consumo No Duradero	4,698	13.4	3.5	9.8	2.0	84.7
Bienes de Consumo Duradero	4,005	11.4	2.3	6.9	1.3	89.5
Materias Primas y Productos Intermedios	14,444	41.2	1.1	5.1	1.4	92.4
Combustibles, lubricantes y otros conexos	2,300	6.6	0.1	0.7	0.3	98.9
Insumos para la Agricultura	1,306	3.7	0.6	3.4	0.4	95.5
Insumos para la Industria	10,838	30.9	1.4	6.3	1.7	90.6
Bienes de Capital y Materias de Construcción	11,885	33.9	4.7	6.7	1.5	87.0
Materiales de Construcción	1,246	3.6	5.8	8.0	1.6	84.6
Bienes de Capital para la Agricultura	154	0.4	4.4	13.6	1.6	80.4
Bienes de Capital para la Industria	7,872	22.5	5.8	6.9	1.6	85.8
Equipos de Transporte	2,613	7.5	1.2	5.3	1.2	92.3
Diversos	5	0.0	35.2	42.3	0.2	22.3
Total general	35,037	100.0	2.8	6.5	1.5	89.2

Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Anexo 8: Características de la Encuesta Nacional de Empresas 2015

La Encuesta Nacional de Empresas 2015 (ENE 2105), 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 2014. La población objetivo está conformada por las empresas formales localizadas en el territorio nacional y que en el año 2014 tuvieron ventas iguales o mayores a 20 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Respecto a la cobertura sectorial, La ENE 2015, 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 209 mil 907 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 6 mil 064 empresas. El estrato no forzoso (muestral) está conformado por 203 mil 843 empresas, entre medianas, pequeñas y micro empresas.

El tipo de muestra fue probabilística, estratificada, unietápica e independiente a nivel de división de la Clasificación Internacional Industrial (CIIU) revisión 4. El estrato forzoso fue auto representado, cada empresa de este estrato tuvo una probabilidad igual a 1.0 de ser incluida en la muestra. En el estrato no forzoso (muestral), se 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 184⁸¹ empresas. La muestra es independiente en cada una de las 79 divisiones

de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme Rev. 4. La precisión es no mayor al 7%, el nivel de confianza es del 95% y la tasa de no respuesta del 15%.

Finalmente, respecto al nivel de inferencia, se puede estimar resultados para los siguientes niveles:

- ✓ Nacional
- ✓ División de Actividad Económica según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 4.
- ✓ Departamental.

⁸¹ Se debe precisar que para la elaborar el 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 14 mil 364 empresas.

Anexo 9: Cuadros estadísticos

Cuadro 1

Microempresas formales, según regiones, 2010 - 2015

Región	Año					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Amazonas	6,674	7,129	7,294	8,145	8,368	9,135
Áncash	35,118	38,822	39,206	42,555	43,112	45,770
Apurímac	7,746	8,729	9,596	11,451	12,950	13,746
Arequipa	66,413	70,658	73,123	82,079	87,371	92,002
Ayacucho	12,258	13,561	14,229	16,361	18,398	20,202
Cajamarca	23,317	26,197	27,293	30,653	31,639	34,569
Callao	37,737	39,749	40,329	46,239	48,892	51,693
Cusco	40,437	44,850	49,248	56,943	60,886	67,539
Huancavelica	4,202	4,895	5,046	5,895	6,315	6,997
Huánuco	14,694	16,106	17,040	19,571	20,443	22,677
Ica	28,020	30,525	32,654	37,230	40,313	42,165
Junín	41,494	44,878	47,135	53,122	55,280	57,713
La Libertad	59,920	64,093	67,371	75,846	80,457	84,681
Lambayeque	41,157	43,678	45,406	51,021	52,003	54,352
Lima	547,067	579,411	597,448	678,536	716,278	752,047
Loreto	20,594	22,275	21,853	24,958	25,801	27,730
Madre de Dios	6,364	6,873	9,067	9,884	10,978	11,277
Moquegua	8,583	9,261	9,262	10,265	10,506	10,862
Pasco	7,274	8,186	8,242	9,468	9,525	10,194
Piura	43,719	48,447	50,489	56,923	59,927	63,019
Puno	21,771	23,869	25,796	29,872	32,080	34,749
San Martín	19,590	21,652	23,143	26,365	27,835	31,592
Tacna	19,733	21,145	22,254	24,664	25,660	26,412
Tumbes	8,724	9,591	9,946	10,835	11,408	12,176
Ucayali	15,484	16,763	17,539	20,897	21,859	24,006
Total	1,138,090	1,221,343	1,270,009	1,439,778	1,518,284	1,607,305

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010 - 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 2

Pequeñas empresas formales, según regiones, 2010 - 2015

Región	Año					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Amazonas	216	214	239	289	287	305
Áncash	1,299	1,334	1,501	1,609	1,584	1,359
Apurímac	199	220	288	322	344	406
Arequipa	2,585	2,770	3,180	3,374	3,408	3,545
Ayacucho	346	361	476	603	590	625
Cajamarca	852	958	1,167	1,220	1,258	1,197
Callao	1,837	2,011	2,197	2,214	2,231	2,278
Cusco	1,024	1,180	1,440	1,607	1,509	1,554
Huancavelica	91	79	118	129	118	123
Huánuco	437	487	565	674	717	693
Ica	1,179	1,275	1,469	1,580	1,509	1,453
Junín	1,080	1,205	1,374	1,505	1,537	1,598
La Libertad	2,173	2,468	2,829	3,010	2,999	3,110
Lambayeque	1,220	1,402	1,604	1,637	1,579	1,625
Lima	34,321	37,890	41,473	42,157	42,827	43,709
Loreto	1,015	1,147	1,260	1,342	1,413	1,385
Madre de Dios	289	320	499	460	367	420
Moquegua	230	213	250	256	253	268
Pasco	244	251	310	338	324	303
Piura	1,769	1,942	2,097	2,210	2,193	2,313
Puno	760	803	1,008	1,051	1,095	1,172
San Martín	714	838	931	1,015	1,103	1,149
Tacna	661	668	700	735	714	705
Tumbes	268	286	331	341	334	340
Ucayali	780	849	937	1,030	1,020	1,029
Total	55,589	61,171	68,243	70,708	71,313	72,664

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 3

Medianas empresas formales, según regiones, 2010 - 2015

Región	Año					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Amazonas	10	10	10	14	11	12
Áncash	34	43	40	35	52	38
Apurímac	3	3	1	10	8	5
Arequipa	72	92	114	103	100	104
Ayacucho	14	13	15	12	22	21
Cajamarca	16	24	32	39	35	37
Callao	68	93	82	84	98	92
Cusco	23	40	32	38	38	41
Huancavelica	0	2	2	1	2	1
Huánuco	14	16	20	16	17	15
Ica	34	43	31	34	39	39
Junín	43	43	42	48	43	55
La Libertad	67	65	79	88	91	80
Lambayeque	52	51	56	51	52	46
Lima	1,385	1,537	1,626	1,679	1,714	1,808
Loreto	33	43	42	38	53	43
Madre de Dios	16	21	21	20	14	21
Moquegua	3	2	6	5	7	8
Pasco	2	2	3	6	7	7
Piura	36	60	53	62	84	80
Puno	21	26	38	30	29	66
San Martín	27	23	23	25	36	31
Tacna	17	26	28	22	21	15
Tumbes	7	8	13	13	12	10
Ucayali	34	39	42	47	50	37
Total	2,031	2,325	2,451	2,520	2,635	2,712

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 4

Mipyme formales por sectores económicos, según estrato empresarial, 2010 - 2015

Año	Tamaño	Agropecuario	Pesca	Minería	Manufactura	Construcción	Comercio	Servicios
2010	Micro	20,615	2,851	5,709	114,628	28,274	522,731	443,283
	Pequeña	1,535	614	627	6,346	3,504	24,018	18,945
	Mediana	52	28	39	268	120	902	622
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	1,000	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

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 5

Evolución de las empresas formales por estrato empresarial, 2010 - 2015

Año	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Grande	Total
2010	1,138,091	55,589	2,031	6,342	1,202,053
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

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 6

Empresas formales por estrato empresarial, según regiones, 2015

Región	Estrato empresarial				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Amazonas	9,135	305	12	18	9,470
Áncash	45,770	1,359	38	71	47,238
Apurímac	13,746	406	5	19	14,176
Arequipa	92,002	3,545	104	283	95,934
Ayacucho	20,202	625	21	36	20,884
Cajamarca	34,569	1,197	37	82	35,885
Callao	51,693	2,278	92	364	54,427
Cusco	67,539	1,554	41	103	69,237
Huancavelica	6,997	123	1	4	7,125
Huánuco	22,677	693	15	48	23,433
Ica	42,165	1,453	39	124	43,781
Junín	57,713	1,598	55	95	59,461
La Libertad	84,681	3,110	80	256	88,127
Lambayeque	54,352	1,625	46	132	56,155
Lima	752,047	43,709	1,808	6,343	803,907
Loreto	27,730	1,385	43	114	29,272
Madre de Dios	11,277	420	21	38	11,756
Moquegua	10,862	268	8	23	11,161
Pasco	10,194	303	7	10	10,514
Piura	63,019	2,313	80	195	65,607
Puno	34,749	1,172	66	161	36,148
San Martín	31,592	1,149	31	91	32,863
Tacna	26,412	705	15	57	27,189
Tumbes	12,176	340	10	26	12,552
Ucayali	24,006	1,029	37	88	25,160
Total	1,607,305	72,664	2,712	8,781	1,691,462

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 7

Mipyme formales, según regiones, 2010 - 2015

Región	Año					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Amazonas	6,900	7,353	7,543	8,448	8,666	9,452
Áncash	36,451	40,199	40,747	44,199	44,748	47,167
Apurímac	7,948	8,952	9,885	11,783	13,302	14,157
Arequipa	69,070	73,520	76,417	85,556	90,879	95,651
Ayacucho	12,618	13,935	14,720	16,976	19,010	20,848
Cajamarca	24,185	27,179	28,492	31,912	32,932	35,803
Callao	39,642	41,853	42,608	48,537	51,221	54,063
Cusco	41,484	46,070	50,720	58,588	62,433	69,134
Huancavelica	4,293	4,976	5,166	6,025	6,435	7,121
Huánuco	15,145	16,609	17,625	20,261	21,177	23,385
Ica	29,233	31,843	34,154	38,844	41,861	43,657
Junín	42,617	46,126	48,551	54,675	56,860	59,366
La Libertad	62,160	66,626	70,279	78,944	83,547	87,871
Lambayeque	42,429	45,131	47,066	52,709	53,634	56,023
Lima	582,773	618,838	640,547	722,372	760,819	797,564
Loreto	21,642	23,465	23,155	26,338	27,267	29,158
Madre de Dios	6,669	7,214	9,587	10,364	11,359	11,718
Moquegua	8,816	9,476	9,518	10,526	10,766	11,138
Pasco	7,520	8,439	8,555	9,812	9,856	10,504
Piura	45,524	50,449	52,639	59,195	62,204	65,412
Puno	22,552	24,698	26,842	30,953	33,204	35,987
San Martín	20,331	22,513	24,097	27,405	28,974	32,772
Tacna	20,411	21,839	22,982	25,421	26,395	27,132
Tumbes	8,999	9,885	10,290	11,189	11,754	12,526
Ucayali	16,298	17,651	18,518	21,974	22,929	25,072
Total	1,195,710	1,284,839	1,340,703	1,513,006	1,592,232	1,682,681

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010 - 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 8

Mipyme formales por ventas anuales en rangos de UIT, según región, 2015

Departamento	Rango de ventas UIT anuales						Total de Mipyme
	Hasta 13 UIT]13-75]]75-150]]150-850]]850-1700]]1700-2300]	
Amazonas	7,224	1,609	302	264	41	12	9,452
Áncash	37,308	7,252	1,210	1,212	147	38	47,167
Apurímac	10,880	2,464	402	367	39	5	14,157
Ayacucho	69,239	19,417	3,346	3,146	399	104	95,651
Arequipa	16,416	3,270	516	542	83	21	20,848
Cajamarca	27,638	5,905	1,026	1,051	146	37	35,803
Callao	40,105	9,846	1,742	2,014	264	92	54,063
Cusco	53,526	12,303	1,710	1,388	166	41	69,134
Huancavelica	6,068	801	128	112	11	1	7,121
Huánuco	17,961	4,082	634	602	91	15	23,385
Ica	32,693	8,116	1,356	1,291	162	39	43,657
Junín	46,576	9,752	1,385	1,433	165	55	59,366
La Libertad	65,442	16,507	2,732	2,755	355	80	87,871
Lambayeque	42,190	10,689	1,473	1,448	177	46	56,023
Lima	560,900	159,005	32,142	37,580	6,129	1,808	797,564
Loreto	20,917	5,608	1,205	1,221	164	43	29,158
Madre de Dios	8,883	2,037	357	339	81	21	11,718
Moquegua	8,816	1,751	295	249	19	8	11,138
Pasco	8,263	1,655	276	276	27	7	10,504
Piura	49,505	11,678	1,836	2,045	268	80	65,412
Puno	27,459	6,104	1,186	1,004	168	66	35,987
San Martín	24,534	5,959	1,099	996	153	31	32,772
Tacna	20,052	5,599	761	631	74	15	27,132
Tumbes	9,465	2,364	347	304	36	10	12,526
Ucayalí	17,875	5,121	1,010	906	123	37	25,072
Total	1,229,935	318,894	58,476	63,176	9,488	2,712	1,682,681

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 9

Mipyme formales por estrato empresarial, según sección CIIU, 2015

Sección	Descripción de la sección CIIU	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	22,165	1,926	93	341	24,525
B	Pesca	2,813	663	21	75	3,572
C	Explotación de minas y canteras	12,767	843	59	349	14,018
D	Industrias manufactureras	140,908	7,531	293	1,327	150,059
E	Suministro de electricidad, gas y agua	1,312	129	12	89	1,542
F	Construcción	50,004	4,882	197	469	55,552
G	Comercio	715,500	28,704	1,091	3,275	748,570
H	Hoteles y restaurantes	115,058	2,850	61	141	118,110
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	121,751	8,680	292	933	131,656
J	Intermediación financiera	3,037	326	20	156	3,539
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	214,783	11,236	440	1,231	227,690
M	Enseñanza (privada)	14,165	904	21	89	15,179
N	Servicios sociales y de salud	21,557	1,088	29	107	22,781
O	Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	171,485	2,902	83	199	174,669
Total		1,607,305	72,664	2,712	8,781	1,691,462

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE

Cuadro 10

Mipyme formales por rango de trabajadores, según regiones, 2015

Regiones	Rango de trabajadores							Total de Mipyme
	[0 5]	[6 10]	[11 20]	[21-50]	[51-100]	[101 - 200]	201 a más	
Amazonas	9,319	70	39	18	5	1	0	9,452
Áncash	46,273	503	256	97	24	11	3	47,167
Apurímac	14,029	76	33	17	1	1	0	14,157
Arequipa	92,504	1,821	823	363	112	18	10	95,651
Ayacucho	20,614	138	54	28	11	2	1	20,848
Cajamarca	35,064	412	188	107	24	7	1	35,803
Callao	52,124	997	587	266	65	19	5	54,063
Cusco	68,122	600	256	109	35	9	3	69,134
Huancavelica	7,073	22	12	12	2	0	0	7,121
Huánuco	23,006	224	110	34	7	3	1	23,385
Ica	42,489	664	306	136	41	12	9	43,657
Junín	58,555	477	205	94	23	9	3	59,366
La Libertad	85,274	1,460	764	265	77	23	8	87,871
Lambayeque	54,719	823	322	115	29	10	5	56,023
Lima	765,410	16,892	9,267	4,249	1,282	331	133	797,564
Loreto	28,369	442	239	70	25	10	3	29,158
Madre de Dios	11,500	133	58	22	2	2	1	11,718
Moquegua	10,860	169	61	28	15	5	0	11,138
Pasco	10,317	112	45	25	5	0	0	10,504
Piura	63,540	1,035	510	226	70	20	11	65,412
Puno	35,546	233	127	62	18	1	0	35,987
San Martín	32,126	411	157	60	14	2	2	32,772
Tacna	26,626	300	133	55	16	2	0	27,132
Tumbes	12,307	135	52	24	8	0	0	12,526
Ucayali	24,478	339	174	53	19	7	2	25,072
Total	1,630,244	28,488	14,778	6,535	1,930	505	201	1,682,681

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

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2015

Elaboración: PRODUCE - OEE



MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

OFICINA GENERAL DE EVALUACIÓN DE IMPACTO Y ESTUDIOS ECONÓMICOS

Oficina de Estudios Económicos

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

Central Telefónica: 616 2222

www.produce.gob.pe