



PERÚ

Ministerio
de la Producción

Tu
Empresa

Diciembre

20
24

INFORME DE EVALUACIÓN

Análisis del desempeño productivo de las MYPE que
recibieron servicios de los Centros
de Desarrollo Empresarial del Programa Nacional Tu
Empresa en el periodo 2021-2022

Oficina General de Evaluación de
Impacto y Estudios Económicos



PRODUCE
Ministerio de la Producción

PRODUCE
Ministerio de la Producción

Tu
Empresa
PLATAFORMA DEL EMPRESARIO

Análisis del desempeño productivo de las MYPE que recibieron los servicios de los Centros de Desarrollo Empresarial del Programa Nacional Tu Empresa en el periodo 2021-2022

Intervención evaluada:
Programa Nacional Tu Empresa

Resumen:

El Programa Nacional “Tu Empresa” (PNTE) del Ministerio de la Producción tiene como objetivo contribuir al aumento de la productividad y ventas de las micro y pequeñas empresas (MYPE) brindándoles facilidades a través de sus cinco componentes (Formalización, Gestión Empresarial, Digitalización, Desarrollo Productivo y Acceso a Financiamiento), a través de los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE) autorizados por el Ministerio de la Producción. El principal objetivo de este documento es analizar los principales resultados en la permanencia y desempeño de las empresas luego de recibir los servicios de los CDE e identificar mejoras al programa a través de entrevistas a profundidad a los asesores empresariales. Además, se exploró literatura sobre estudios en cada uno de los componentes, así como también se diseñó una teoría de cambio que permite identificar la cadena causal y los principales indicadores del programa. Por lo tanto, se propone un modelo mixto ya que, si bien los métodos cuantitativos contribuyen a evaluar los resultados en la población atendida, los métodos cualitativos aportan al complementar y profundizar los hallazgos de los primeros. En el enfoque cualitativo, para el recojo de información se realizan entrevistas a profundidad a los funcionarios del PNTE, entrevistas con los asesores y empresas beneficiarias. En el enfoque cuantitativo, se propone un análisis de supervivencia y comparación de resultados mediante técnicas de emparejamiento.

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

Lourdes del Pilar Álvarez Chávez

Directora de la Oficina de Evaluación de Impacto

Harriet Jasmine Gómez Moncada

Equipo técnico

Miguel Angel Ortiz Chavez
Angela Rubi Vidal Ruiz

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

Oficina General de Evaluación de impacto y Estudios Económicos

Oficina de Evaluación de Impacto

2024

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

Teléfono: 616 2222

ogeiee.produce.gob.pe

Lima 27 – Perú

Análisis del desempeño productivo de las MYPE que recibieron los servicios de los Centros de Desarrollo Empresarial del Programa Nacional Tu Empresa en el periodo 2021-2022

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

Lima, Diciembre 2024

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	7
2. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN	8
2.1. Marco Normativo del Programa Nacional Tu Empresa – PNTE	8
2.2. Justificación y Diagnóstico del Problema Público.....	10
3. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN	17
3.1. Componentes de la Intervención.....	18
3.2. Caracterización de los servicios ofrecidos por el PNTE.....	19
3.2.1. Población Objetivo	21
3.2.2. Población Atendida	21
4. REVISIÓN DE LITERATURA.....	23
4.1. Intervenciones para promover la formalización	24
4.2. Intervenciones para promover el desempeño de las empresas.....	26
4.2.1. Desarrollo Productivo.....	26
4.2.2. Digitalización.....	27
4.2.3. Acceso a Financiamiento.....	28
4.2.4. Gestión empresarial	29
5. TEORÍA DE CAMBIO	31
6. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	35
6.1. Objetivos	35
6.2. Preguntas de investigación.....	35
6.3. Modelo de la investigación	36
6.4. Métodos Cualitativos para evaluar los resultados del PNTE.....	37
6.5. Métodos Cuantitativos para evaluar los resultados del PNTE.....	38
7. RESULTADOS.....	42
7.1. Cualitativos	42
7.1.1. Entrevistas a profundidad	42
7.1.2. Entrevistas a asesores	47
7.1.3. Entrevistas a empresas.....	51
7.2. Cuantitativos	57
7.2.1. Análisis de supervivencia	57
7.2.2. Análisis del desempeño	61
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
8.1. CONCLUSIONES	70
8.2. RECOMENDACIONES.....	73
9. BIBLIOGRAFÍA	74
10. ANEXOS	78

Anexo 1. Cuadros de contexto complementarios	78
Anexo 2. Detalle de los servicios por componente.....	80
Anexo 3. Sistematización de evidencia	86
Anexo 4. Listado de asesores por producto	92
Anexo 5. Guía de entrevistas	93
<i>Anexo A5.1. Encuesta a Responsable de Unidad de Gestión de Operaciones.....</i>	93
<i>Anexo A5.2. Encuesta a Responsable de Unidad de Gestión de Servicios Empresariales.....</i>	94
<i>Anexo A5.2. Encuesta a Responsable de Unidad de Gestión Estratégica y Entrega de Resultados.....</i>	95
Anexo 6. Matriz de transición en ventas de beneficiarios en los distintos componentes del PNTE.....	97
Anexo 7. Registro fotográfico de las visitas a campo.....	99

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Empresas Formales según Tamaño Empresarial, 2019-2022	10
Cuadro 2 Estimación del aporte de las MYPE formales al valor agregado del sector privado por Tamaño Empresarial, 2019-2022 (porcentaje)	11
Cuadro 3. Participación de las MYPE en el Sistema Financiero según tamaño empresarial, 2019-2022	14
Cuadro 4. Medios a través de los que las empresas promocionaron sus productos o servicios, 2019.....	15
Cuadro 5. Acceso a capacitación y/o asistencia técnica según tamaño de empresas, 2019	16
Cuadro 6. Definiciones de los criterios internacionales de evaluación	35
Cuadro 7. Criterios y Preguntas de evaluación	36
Cuadro 8. Asesores entrevistados por región	47
Cuadro 9. Entrevistas, Parte I	53
Cuadro 10. Entrevistas, Parte II	55
Cuadro 11. Resultados en probabilidad de sobrevivencia.....	58
Cuadro 12. Resultados	60
Cuadro 13. Matriz de transición de empresas formalizadas por PNTE en 2021	62
Cuadro 14. Resultados en el desempeño de las empresas que recibieron el componente de formalización	63
Cuadro 15. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Desarrollo Productivo en 2021	64
Cuadro 16. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Digitalización en 2021	65
Cuadro 16. Empresas beneficiarias del componente de financiamiento que lograron acceder a un crédito formal, 2022-2023.....	66
Cuadro 18. Resultados del componente financiero en acceso a créditos, 2022-2023.67	67
Cuadro 19. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Financiamiento en 2021.....	68
Cuadro 20. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Gestión empresarial en 2021	69
Cuadro 20. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Gestión empresarial en 2021	70

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Distribución de las ventas según tamaño empresarial, 2022	11
Gráfico 2. Tiempo, número de trámites y costo para constituir una empresa, 2004-2020	13
Gráfico 3. Tiempo, número de trámites y costo para constituir una empresa, 2004-2020	14
Gráfico 4. Tipo de capacitación a la que accedieron las MYPE, 2019.....	16
Gráfico 5. Participación de los servicios ofrecidos por el PNTE 2018-2022	19
Gráfico 6. Evolución de los negocios que solicitaron el Acto Constitutivo, 2018-2022.22	22
Gráfico 7. Año que recibieron servicio de Acto constitutivo y año de inscripción ante SUNAT	23
Gráfico 7. Empresas que sobreviven un año y dos años luego de formalizarse (Porcentaje)	58
Gráfico 9. Impacto del PNTE sobre toda la muestra	59
Gráfico 10. Impacto del PNTE en sectores específicos.....	60
Gráfico 11. Empresas beneficiarias del componente de financiamiento que lograron acceder a un crédito formal, 2022-2023.....	66

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Línea de Tiempo de eventos del Programa Nacional Tu Empresa.....	9
Figura 2. Servicios según tipo de componente.....	18
Figura 3. Teoría de Cambio de los servicios ofrecidos por el PNTE.....	34
Figura 4. Diseño de método mixto	37
Figura 5. Función de supervivencia	39
Figura 6. Función de supervivencia	40

1. INTRODUCCIÓN

El tejido empresarial peruano presenta un alto grado de polarización en cuanto a la estructura empresarial y la producción. En 2023, las microempresas representaron el 93.94% del total de empresas, sin embargo, su contribución al valor agregado fue solo del 5.4% (PRODUCE, 2024). Este bajo nivel de productividad se debe a diversas dificultades que enfrentan, como el acceso limitado al crédito formal y a inversiones, la escasez de mano de obra especializada, la informalidad en los contratos con clientes y proveedores, y un escaso aprovechamiento de las economías de escala (OMC, 2016).

Tener una economía con una gran cantidad de empresas informales, puede impactar negativamente en el crecimiento económico y la calidad del empleo. La formalización empresarial, guarda una estrecha correlación con el crecimiento económico, un entorno empresarial propicio y la mejora de las condiciones laborales. De acuerdo con Chacaltana (2016), el incremento de la formalización ocurrido en el Perú entre los años 2002 y 2012, medido a través de la tasa de empleo, tiene una relación positiva con el incremento del PBI para el mismo periodo. Asimismo, permite incrementar los ingresos fiscales necesarios para proporcionar bienes y servicios públicos. Las empresas se benefician de los procesos de formalización, porque con ellos se reduce la competencia desleal, mejora de las condiciones laborales, tienen acceso a financiamiento, servicios y tecnologías de desarrollo empresarial, y se exponen en menor medida a sanciones gubernamentales (OIT, 2017).

En el Perú, se estima que la informalidad laboral de las microempresas es de 90.3% al 2023. Las razones de ello suelen explicarse como la existencia de mano de obra rezagada de mercados moderno y que terminan absorbidos en mercado laborales precarios caracterizados por la atomización de unidades productivas y la abundancia de trabajadores ocasionales. Asimismo, la informalidad puede ser una decisión voluntaria en la que el emprendedor decide razonablemente mantenerse en esa condición debido a los altos costos de la formalización (PRODUCE, 2024).

Por este motivo, el gobierno, desde el 2017 a través del Programa Nacional Tu Empresa (PNTE) o mediante convenios con entidades privadas viene desarrollando los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE) a nivel nacional, donde los emprendedores con o sin negocio y empresarios reciben apoyo y subvención para realizar su acto constitutivo. Además, pueden recibir de asesoría y asistencia técnica orientadas a la promoción de la formalización, la mejora en la gestión, el uso de herramientas tecnológicas y el acceso a financiamiento. La finalidad del programa es incrementar la productividad y de esta manera reducir la inequidad en la distribución de los ingresos entre la población ocupada a partir de la cual, según Sunkel e Infante (2012), se expande la desigualdad en la sociedad.

El principal objetivo de esta investigación es analizar la permanencia de las empresas en el mercado luego de recibir los servicios de los CDE, explorar algunos posibles resultados mediante uso de la información secundaria e identificar mejoras al programa a través de entrevistas a profundidad a los asesores empresariales y empresarios.

Luego de esta sección introductoria, en la segunda sección, se mencionan los antecedentes normativos del programa, se describe el problema público y se presenta la justificación de la existencia del programa para mitigarlo. En la sección 3 se describe la intervención desagregando los componentes que la conforman y las principales características de la población a la que está dirigida o al público objetivo. En la sección 4 se exploró literatura sobre estudios en cada uno de los componentes y en la sección

5 se diseñó una teoría de cambio que permite identificar la cadena causal y los principales indicadores del programa.

Luego, en la sección 6 se presentan los objetivos de la investigación y el detalle de los métodos cuantitativos y cualitativos utilizados, además, se propone un modelo mixto ya que, si bien los métodos cuantitativos contribuyen a evaluar los resultados en la población atendida, los métodos cualitativos aportan al complementar y profundizar los hallazgos de los primeros. Finalmente en la sección 7 se presentan los resultados para pasar luego a las conclusiones y recomendaciones.

2. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

2.1. Marco Normativo del Programa Nacional Tu Empresa – PNTE

El 6 de enero de 2017, mediante el Decreto Legislativo N° 1332, se aprobó el marco legal que facilita la constitución de empresas a través de los CDE. Este decreto otorga al Ministerio de la Producción la facultad de calificar y autorizar a cualquier institución pública o privada, así como a notarías, para obtener la condición de CDE. Además, su objetivo principal es optimizar los procesos de asesoría y asistencia técnica para el inicio de negocios, con el fin de fomentar la formalización empresarial.

El 19 de abril del 2017, a través del Decreto Supremo N° 006-2017-PRODUCE se aprueba el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1332, el cual mediante su artículo 1 establece los requisitos y el procedimiento para el trámite de la Reserva de Preferencia Registral y Constitución de Empresas a través de los CDE.

El PNTE fue creado el 24 de agosto de 2017 mediante el Decreto Supremo N° 012-2017-PRODUCE, en el marco de las competencias del Ministerio de la Producción, bajo la supervisión funcional del Viceministerio de MYPE e Industria. El programa tiene una vigencia de 10 años y fue diseñado con el propósito de cumplir objetivos sectoriales e institucionales específicos, orientados a impulsar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y fomentar su formalización y crecimiento.

- El objetivo N° 2 del Plan Estratégico Sectorial Multianual 2017-2021 establece "Fortalecer el desarrollo empresarial de las MIPYME" con acciones estratégicas centradas en: i) facilitar la formalización de las MYPE y ii) promover su acceso al mercado financiero. En este marco, el PNTE tiene como objetivo general "Contribuir al incremento de la productividad y las ventas de las micro y pequeñas empresas" brindando, entre otros, facilidades para su formalización y acceso al crédito formal.
- Los objetivos estratégicos N° 2, 3 y 4 del Plan Estratégico Institucional (PEI) 2018-2020 son: "Promover la formalización de las MYPE", "Mejorar el acceso al mercado financiero de las MIPYME y modalidades asociativas" y "Mejorar el acceso a los mercados para las empresas y modalidades asociativas", respectivamente. En este contexto, el objetivo general del PNTE está alineado con dichos objetivos estratégicos, ya que busca contribuir al aumento de la productividad y las ventas de las micro y pequeñas empresas. Esto se logra brindándoles información, acceso a servicios empresariales y un acompañamiento adaptado a sus necesidades.

El PNTE, además, está alineado con diversas normativas, planes y políticas nacionales, cuyo propósito es fortalecer el entorno empresarial y mejorar la competitividad de las micro y pequeñas empresas en el país:

- La Constitución Política del Perú, la cual establece en su artículo 59 que “El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad, en tal sentido promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades” y en el artículo 60, que “El Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de la empresa”.
- El Objetivo específico III: Competitividad del país del Acuerdo nacional, que establece como Política 18: “La búsqueda de la competitividad, productividad y formalización de la actividad económica”.
- *El Objetivo específico 2 “Estructura productiva diversificada, competitiva, sostenible y con alto valor agregado y productividad”* del Plan Bicentenario al 2021, que tiene como Acciones Estratégicas, entre otras: (...) Proveer un sistema de información transparente y oportuno que facilite el desarrollo de las empresas y del mercado de servicios de desarrollo empresarial; y, difundir adecuadamente los servicios prestados por el Estado y por los gobiernos regionales y locales a los agentes económicos.

Posteriormente, el 08 de marzo de 2018, a través de la Resolución Ministerial N° 102-2018-PRODUCE se aprueba el Manual de Operaciones del Programa¹, en el cual se establecen la estructura orgánica, funciones de cada uno de sus unidades orgánicas, líneas de intervención, procesos principales, mapas de procesos, organigrama del PNTE, los servicios, acciones, componentes y estructura funcional necesaria para el cumplimiento de sus objetivos estratégicos.

Adicionalmente, el Plan de Implementación del PNTE fue aprobado el 24 de enero del 2019, mediante Resolución Ministerial N° 024-2019-PRODUCE, en donde se presenta la matriz de responsabilidades de los actores (Dirección Ejecutiva, Unidad de Gestión Estratégica y de Entrega de Resultados, Unidad de Gestión de Operaciones, Unidad de Gestión de Servicios Empresariales) que contribuirán al logro de los objetivos del PNTE. Asimismo, se presenta la matriz con los productos y actividades para la Gestión del Programa en el periodo de vigencia.

Figura 1. Línea de Tiempo de eventos del Programa Nacional Tu Empresa



Elaboración: OEI-PRODUCE

¹ Se sustenta mediante el Informe N° 004-2018-PRODUCE/DVMYPE-I/TU EMPRESA.

Más adelante, con el contexto de la pandemia, el 24 de febrero de 2021, mediante Resolución Ministerial N° 00053-2021-PRODUCE, se aprueba la implementación de la Plataforma Digital “Crea Tu Empresa”, a cargo del Programa Nacional Tu Empresa. Esta plataforma proporciona a los emprendedores las herramientas necesarias para la puesta en marcha de empresas, ofrece un entorno guiado para la elección de la forma jurídica y proporciona información necesaria para fines de la constitución de sus empresas; lo que les permite acceder a los beneficios de la formalización de empresas.

2.2. Justificación y Diagnóstico del Problema Público

La ocurrencia de la pandemia causada por la propagación del COVID-19 tuvo un impacto negativo en todas las economías del mundo, lo que significó una fuerte reducción de ingresos y en muchos casos el cierre de empresas. En el caso de nuestro país, para el año 2020 el tejido empresarial peruano registró un total de 1,788,900 empresas, una reducción del 25% del tejido empresarial en comparación al año previo, correspondiendo la mayor parte de esta reducción a las microempresas. En ese sentido, según el tamaño empresarial, las empresas se clasificaron en 95.2% microempresas (1,703,745), 4.1% pequeñas empresas (73,623), 0.2% medianas empresas (2,749) y 0.5% grandes empresas (8,783), representando las MYPE el 99.4% del tejido empresarial.

Cuadro 1 Empresas Formales según Tamaño Empresarial, 2019-2022

Tamaño Empresarial	2019		2020		2021		2022	
	Nº Empresas	%						
Microempresas	2,292,250	96	1,703,745	95.2	2,035,014	95.6	2,127,839	94.2
Pequeña Empresa	82,057	3.4	73,623	4.1	80,435	3.8	113,578	5.0
MYPE	2,374,307	99.5	1,777,368	99.4	2,115,449	99.4	2,241,417	99.2
Mediana empresa	2,937	0.1	2,749	0.2	2,844	0.1	4,378	0.2
Gran Empresa	9,537	0.4	8,783	0.5	10,899	0.5	13,739	0.6
Total de Empresas	2,386,781	100	1,788,900	100	2,129,192	100	2,259,534	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 de Contribuyentes, 2019-2022

Elaboración: OEI-PRÓDUCE

La contribución de las MYPE a la economía nacional se traduce principalmente a través de sus aportes en la generación de empleo y al valor agregado en las distintas actividades económicas. Respecto al empleo generado por las MYPE, se estima que para el 2019 aproximadamente 9.7 millones de personas se encontraban laborando en las micro y pequeñas empresas, representando el 85.9% de la Población Económicamente Activa Ocupada (11.38 millones de personas). Para el 2020, aunque el total de la PEA ocupada descendió a 8.9 millones de personas (una reducción de 21.2%), el nivel de empleo generado por las MYPE se mantuvo, concentrando aproximadamente al 87.2% de la población con empleo (8.97 millones de personas), por lo que las micro y pequeñas empresas son una fuente importante de generación de empleo. La gran mayoría de estas empresas operan en condiciones de informalidad laboral del 83.3% en 2019, según PRODUCE (2022), afectando sus niveles de productividad e ingresos.

La contribución de la MYPE al valor agregado contrasta con la contribución con el empleo. A saber, se estima que las MYPE formales participaron con el 20.7% del valor agregado nacional en el año 2022, desagregándose en 5.6% y 15.1% de participación en las microempresas y pequeñas empresas, respectivamente (Ver Cuadro 2). Este escenario podría sustentarse en el bajo nivel de productividad que presenta este

segmento empresarial, las dificultades que enfrentan para acceder al crédito formal o a las inversiones, a la falta de mano de obra especializada y a la informalidad de los contratos realizados con clientes y proveedores; así como al poco aprovechamiento de las economías de escala (OMC, 2016; Pagés, 2010).

Cuadro 2 Estimación del aporte de las MYPE formales al valor agregado del sector privado por Tamaño Empresarial, 2019-2022 (porcentaje)

Tamaño Empresarial	En porcentaje			
	2019	2020	2021	2022
Microempresa	6.3	5.4	5.5	5.6
Pequeña empresa	17.2	15.0	15.0	15.1
MYPE	23.5	20.4	20.5	20.7
Mediana empresa	10.3	10.6	10.7	10.7
Gran empresa	66.2	69.0	68.8	68.6
Total Empresas	100	100	100	100

Nota: (*) No se incluye a la administración pública y defensa, actividades de los hogares en calidad de empleadores, actividades indiferenciadas de producción de bienes y servicios de los hogares, organizaciones y órganos extraterritoriales, entidades financieras y aseguradoras.

Fuente: ENE - SUNAT 2019-2022

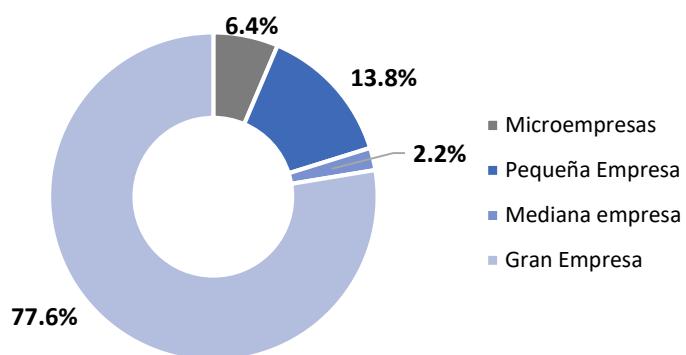
Elaboración: OEI-PRODUCE

Por tanto, la problemática sobre la polarización del tejido empresarial peruano sumado a otros factores económicos, geográficos, socioculturales y productivos, reducen las posibilidades de desarrollo de las MYPE, afectando principalmente al crecimiento de la productividad y el desarrollo de la innovación (OIT 2022).

Sobre nivel de ventas

A diferencia de lo que sucedía con la distribución del número de empresas, donde las microempresas correspondían al 94.2% del total en 2022, la mayor participación de las ventas totales proviene de las grandes empresas (77.6% del total de ventas), a pesar de que estas representan el 0.6% del total de empresas formales. Esto significa que las MYPE generan el 16.0% del total de ventas, donde las microempresas aportaron el 6.4% y las pequeñas el 13.8% (Ver Gráfico 2).

Gráfico 1. Distribución de las ventas según tamaño empresarial, 2022



Nota: Para estimar las ventas se utilizan las marcas de clase de los 25 intervalos de ventas que tiene la base de datos de la SUNAT 2022.

Fuente: SUNAT 2022

Elaboración: OEI-PRODUCE

En el 2022, 1.1 millones de empresas tuvieron ventas anuales menores o iguales a 2 UIT, esto implica que la empresa ha facturado en promedio 766 mensuales, monto que no hubiera alcanzado para pagar a un trabajador con un sueldo mínimo de aquel año (S/1,025). Es así que, las microempresas con ventas menores a 2 UIT anuales se las puede considerar de subsistencia, ya que sus ingresos no son los suficientes como para acumular capital y sus niveles de ventas les alcanzaría a penas para cubrir sus gastos operativos.

Asimismo, se identifica que existe una elevada concentración de las MYPE en los intervalos de ventas bajas, esto se evidencia en que el 76.0% vendió hasta 13 UIT al año, y solo el 0.7% vendió entre 850 y 1,700 UIT anuales. Comparado al año 2011, el número de MYPE con ventas de hasta 13 UIT se ha incrementado en 82%, mientras que el número de MYPE con ventas entre 850 y 1700 UIT anuales creció en 95%.

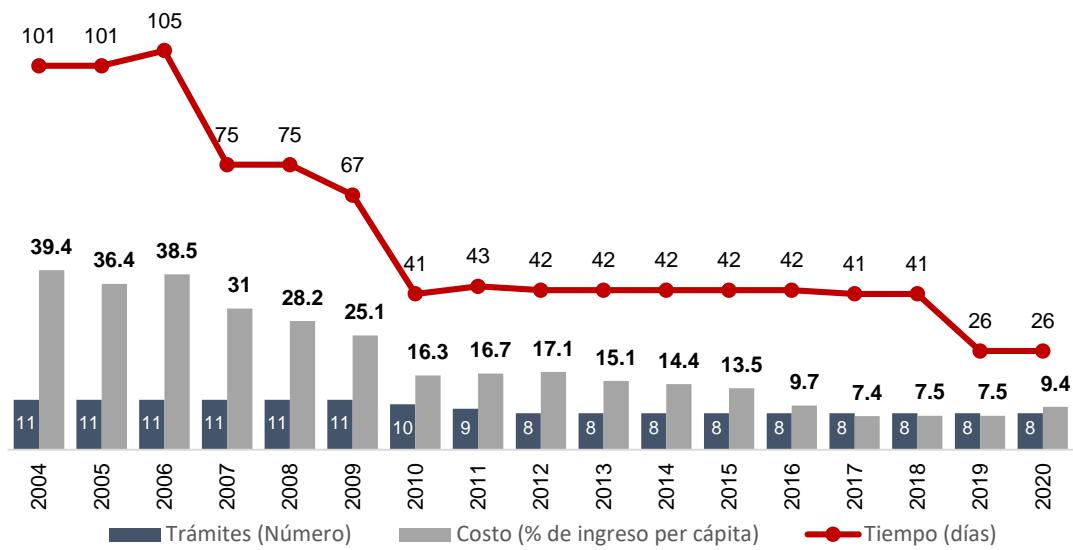
Sobre la formalización empresarial

Respecto de la formalización en el Perú, Navarro, Sáenz y Alarcón (2018) identifican cuatro principales determinantes que influyen en la decisión del emprendedor peruano para optar por la formalización empresarial: i) compleja tramitología (barreras burocráticas); ii) régimen tributario y laboral excesivo; iii) deficiente estructura tecnológica y productiva de las pequeñas unidades productivas; iv) bajos niveles de capacitación y asistencia técnica en las MYPE. En el Gráfico 2 se presentan algunos datos que revelan la situación que enfrentan las MYPE en el Perú.

En el caso de las barreras burocráticas, de acuerdo con el Reporte Doing Business 2020 (Banco Mundial, 2020), crear una empresa en el Perú requiere la realización de 8 trámites², tarda un tiempo promedio de 26 días, y tiene un costo que asciende al 7,5% del ingreso per cápita. Al comparar con las cifras de los países de la Alianza del Pacífico, estas son más bajas que las del Perú. Por ejemplo, Chile requiere de 7 procesos a realizar, el tiempo a efectuar los trámites tarda 6 días y cuesta 5,7% del ingreso por persona.

² Buscar y reservar el nombre de la empresa, elaborar la minuta y la escritura pública, inscribir a la empresa en Registros Públicos, registrar a la empresa y obtener el RUC, registrar electrónicamente los libros contables, registrar a los empleados para seguridad social, determinar el nivel de riesgo del local, y recibir una inspección y obtener la licencia.

Gráfico 2. Tiempo, número de trámites y costo para constituir una empresa, 2004-2020



Fuente: Doing Business, 2004-2020

Elaboración: OEI-PRODUCE

En línea con ello, respecto a la percepción de las regulaciones por parte del Estado, a través de la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2018, se estima que el 90.58% de las MYPE consideran entre excesiva y muy excesiva la actividad de fiscalización y sanción de la SUNAT en materia tributaria; el 62.2% de las MYPE califican entre excesiva y muy excesiva a la actividad de fiscalización y sanción en materia laboral realizada por la SUNAFIL; y el 44.1% de las MYPE coinciden que la fiscalización y sanción en materia de regulación ambiental de las autoridades sectoriales son excesivas.

Sobre el acceso al financiamiento

De acuerdo con la evidencia, otro de los factores que incide sobre el desarrollo de las MYPE es el acceso al financiamiento (OIT, 2015). Esto debido a que acceder a un costo del capital competitivo mejora la eficiencia en la asignación de recursos e incrementa los ingresos de la MYPE (King y Levine, 1993; De Gregorio y Guidotti, 1995), mejora la sostenibilidad o duración de las firmas en el mercado (Aghion et al., 2018); así como también, permite evidenciar saltos en el tamaño de productividad o producción (Rajan y Zingales, 1996).

En tal sentido, según el Registro Consolidado de Créditos – RCC (SBS), las MYPE representaron el 37% del total de créditos del sistema financiero en el 2020, teniendo la pequeña empresa una participación del 17% y la micro empresa el 20% restante. La elevada participación es el resultado de las medidas de apoyo empresarial brindadas por el Gobierno peruano a raíz de la pandemia por COVID-19, que llevó a que un gran número de MYPE accedieran al sistema financiero, como se evidencia en los años posteriores, la participación de las MYPE en el sistema financiero formal ha seguido una tendencia decreciente.

Cuadro 3. Participación de las MYPE en el Sistema Financiero según tamaño empresarial, 2019-2022

Tamaño empresarial	2020		2021		2022	
	Millones de soles	% Participación en el SF	Millones de soles	% Participación en el SF	Millones de soles	% Participación en el SF
Microempresa	44,840	20	52,035	21	39,152	18
Pequeña empresa	37,917	17	32,340	13	29,581	13
MYPE	82,757	37	84,375	35	68,733	31
Mediana empresa	7,910	4	9,873	4	6,320	3
Gran empresa	132,565	59	148,012	61	145,423	66
Total	223,232	100	242,260	100	220,476	100

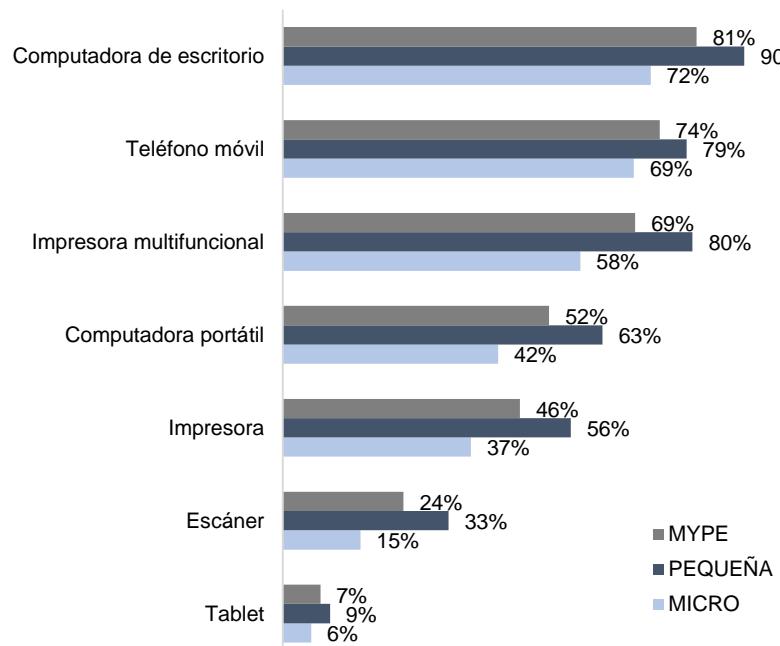
Fuente: Registro Consolidado de Créditos (RCC), SUNAT.

Elaboración: OEI-PRODUCE

Sobre la profundización de la digitalización

En el contexto actual la digitalización juega un rol fundamental para el desarrollo productivo (CEPAL 2020), tanto en la relación con los clientes y proveedores en el mercado como al interior de las empresas, siendo el caso de la digitalización de procesos una herramienta importante para el mejoramiento de su desempeño. Así, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) en el año 2019, el 81% de las MYPE afirma contar con computadora de escritorio, el 74% con celular Smartphone, y el 52% con computadora portátil. Las microempresas cuentan en menor medida con estos tipos de equipos informáticos en comparación con las pequeñas empresas.

Gráfico 3. Tiempo, número de trámites y costo para constituir una empresa, 2004-2020



Fuente: INEI (2020). Encuesta Nacional de Empresas, 2019

Elaboración: OEI-PRODUCE

El tipo de conectividad a Internet con la que cuenta las MYPE también resulta relevante para el desempeño de las empresas. De acuerdo a la ENE (2019), las MYPE se conectan principalmente utilizando internet fijo (71%), el 16% se conecta utilizando Internet móvil, el 3% utiliza Internet satelital (que es una nueva modalidad); solo el 10% de las MYPE afirma no contar con internet. Al analizarlas por tamaño empresarial, se evidencia que un mayor número de porcentaje de pequeñas empresas utiliza internet fijo (71%) frente a las microempresas, donde solo el 60% usa este tipo de conectividad. Sin embargo, las microempresas hacen un mayor uso del Internet móvil (22%) que las pequeñas (10%).

Adicionalmente, el 51% de las empresas contaba con un sistema de gestión de contabilidad y tributario digitalizado, mientras que en los temas de ventas y compras el 29% y el 21.7% cuentan con estos procesos informatizados, respectivamente; siendo los tres procesos en los que las empresas peruanas cuentan con un mayor grado de digitalización. Por su parte, procesos como los de logística, finanzas y producción registran haber sido sistematizados en menos del 10% de las empresas, por lo que la mejora de procesos a través de la digitalización es aún con diferente grado de avance al interior de las organizaciones.

La adopción digital, en procesos productivos y de gestión afecta a todos los estratos empresariales y genera cambios sustanciales en la productividad total de las empresas (Huaroto, 2012). El uso de las Tecnologías de la Información (TIC) promueve el desarrollo de las economías al reducir los costos de transacción y fomentando la ejecución de acciones de innovación (OMC, 2018). En tal sentido, el 83.8% de las microempresas accede y hace uso del servicio de internet, sin embargo, solo el 9.8% cuenta con alguna herramienta o plataforma de mercado digital para concretar sus ventas de productos o servicios (ENE, 2019). Asimismo, durante el 2019 el 11% de las empresas participó en exposiciones o ferias de productos y servicios, mientras que el 4.6% participó en ruedas de negocios, correspondiendo el 10.1% y 4.4% a MYPES en el primer y segundo caso, respectivamente.

Cuadro 4. Medios a través de los que las empresas promocionaron sus productos o servicios, 2019

Medios de promoción de sus productos o servicios	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Total	% Total de Empresas	% Total de MYPE
Exposiciones o ferias de productos y servicios	6,604	13,407	556	2,547	23,113	11.0	10.1
Rueda de negocios	3,673	5,075	131	738	9,617	4.6	4.4
E-mail marketing	5,789	10,841	423	1,296	18,348	8.8	8.4
Redes sociales	23,406	27,433	1,093	3,369	55,300	26.4	25.8

Fuente: INEI (2020). Encuesta Nacional de Empresas, 2019

Elaboración: OEI-PRODUCE

Sobre los servicios de acompañamiento y gestión empresarial

Por su parte, otro factor relevante que incide en la productividad es la **gestión empresarial** (Sverson 2011, Bloom et al 2013, Bloom y Van Reenen 2007, Mas 2008); al respecto el 15.9% cuenta con alguna norma técnica en sus procesos, proporción que en el caso de las MYPE representó el 15.1%; en ese contexto, el 6.4% de las empresas privadas formales cuenta con una certificación de Gestión de la Calidad (ISO 9000/9001/9004), y solo el 3.6% cuenta una certificación en Gestión Ambiental (ISO 14000/14001/14004), por lo que la estandarización y mejora de procesos y gestión

empresarial para la mejora productiva es aún una asignatura pendiente en el ámbito de las empresas peruanas. Relacionado con este último punto, el 48% de las empresas en el país indicaron que sus trabajadores recibieron alguna capacitación y/o asistencia técnica, sin embargo, a nivel de tamaño se observan grandes diferencias pues en el caso de las MYPE solo el 47% indicó haber recibido capacitación y/o asistencia técnica, frente al 71% de las grandes empresas, hecho que evidentemente limita la mejora productiva de este tipo de empresas (Ver Cuadro 5).

Cuadro 5. Acceso a capacitación y/o asistencia técnica según tamaño de empresas, 2019

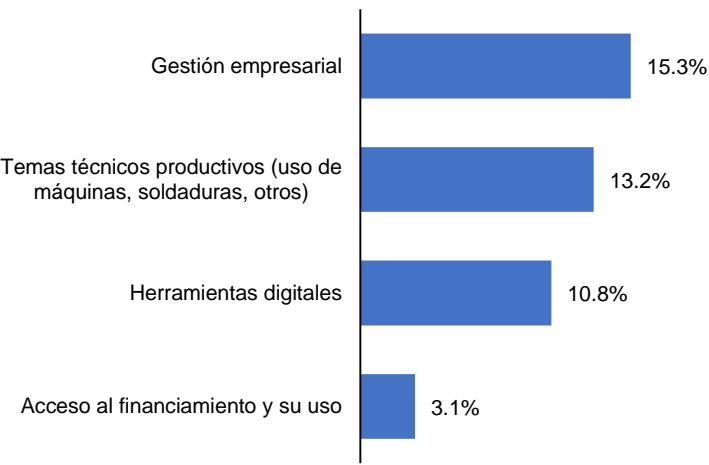
Tamaño empresarial	No	Sí	Porcentaje
Microempresa	48,348	28,723	37%
Pequeña empresa	42,342	50,672	54%
Mediana empresa	1,140	1,884	62%
Gran empresa	2,598	6,402	71%
Total	94,428	87,681	48%

Fuente: INEI (2020). Encuesta Nacional de Empresas, 2019

Elaboración: OEI-PRODUCE

Asimismo, de acuerdo al tipo de capacitación al que accedió el 15.3% de las MYPE recibió capacitaciones en temas de gestión empresarial, el 13.2% en temas técnico productivos como uso de máquinas, soldaduras y otros, mientras que el 10.8% en herramientas digitales y solo el 3.1% lo tuvo en temas de acceso al financiamiento y su uso (Ver Gráfico 3).

Gráfico 4. Tipo de capacitación a la que accedieron las MYPE, 2019



Fuente: INEI (2020). Encuesta Nacional de Empresas, 2019

Elaboración: OEI-PRODUCE

En suma, factores como la alta tasa de informalidad, el limitado acceso al financiamiento, el uso no óptimo de las TIC y el escaso conocimiento de la gestión empresarial, tienen repercusión sobre el desempeño de las MYPE medido a través de su nivel de ventas y de productividad. Actualmente, estos factores caracterizan el tejido empresarial peruano, lo que genera un escenario de amplia desventaja para el desarrollo de las MYPE frente a las empresas de mayor tamaño.

3. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

El PNTE tiene como **objetivo general**³ contribuir al aumento de la productividad y ventas de las MYPE, brindándoles facilidades para formalizarse, acceder al crédito formal, digitalizarse, y desarrollar las capacidades de los/las empresarios/as; a través de los CDE autorizados por el Ministerio de la Producción.

Con la finalidad de lograr el incremento de la productividad y ventas de las micro y pequeña empresa, el PNTE ha desarrollado una serie de **objetivos estratégicos**⁴ que se implementan a través de las herramientas y servicios provistos en los CDE. Estos objetivos son:

- a) Contribuir al aumento de la productividad y ventas de las micro y pequeñas empresas.
- b) Brindar facilidades para formalizar la actividad empresarial.
- c) Brindar a las micro y pequeñas empresas que accedan al Programa Nacional “Tu Empresa” información y de ser el caso, acceso a los servicios empresariales que contribuyan al aumento de su productividad y ventas.
- d) Promover y facilitar el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas que accedan al Programa Nacional “Tu Empresa”.
- e) Facilitar las herramientas para promover la digitalización de las micro y pequeñas empresas.
- f) Brindar acompañamiento empresarial a las micro y pequeñas empresas que accedan al Programa Nacional “Tu Empresa”, de acuerdo con sus necesidades identificadas.

El programa ha identificado como **beneficiarios** a las micro y pequeñas empresas a nivel nacional en los ámbitos de influencia de atención de los CDE, con énfasis en “aquellas empresas que son lideradas por mujeres, personas con discapacidad, personas adultas mayores y familias cuyos integrantes son niños, niñas o adolescentes en riesgo⁵”. Asimismo, el PNTE tiene como **canales de atención** a la MYPE a los Centros Tu Empresa, mesa de ayuda, canales y plataformas digitales, entre otros canales implementados y financiados por el PNTE.

Para cumplir con sus objetivos, el PNTE implementa los CDE⁶ por medio de alianzas o convenios con instituciones públicas, notarías. Los CDE son un espacio de atención gratuita, donde los emprendedores, con o sin negocio, y empresarios reciben asesorías y asistencias técnicas enfocadas en el inicio del negocio y en el fortalecimiento de sus capacidades y habilidades empresariales. Estos servicios son ofrecidos por asesores especializados ubicados en módulos dentro de los CDE, previo diagnóstico realizado en base a las necesidades empresariales de los usuarios que acuden a estos centros.

Respecto a los servicios asociados al inicio de un negocio, el PNTE establece parámetros que facilitan la constitución de empresas a través de la exoneración en el pago de tasas registrales para los actos de reserva de preferencia registral y de constitución de empresa, cuyo capital social sea hasta una 01 UIT, siempre que sean tramitadas mediante los CDE conforme a lo establecido en el marco normativo⁷. Asimismo, el Programa ha gestionado el pago de una tarifa social en los gastos notariales, como las escrituras públicas, a través de una articulación con notarías,

³ Decreto Supremo N° 012-2017-PRODUCE. Artículo 2. Objetivo General del Programa Nacional Tu Empresa

⁴ Decreto Supremo N° 012-2017-PRODUCE. Artículo 3. Objetivo General del Programa Nacional Tu Empresa

⁵ Decreto Supremo N° 012-2017-PRODUCE. Artículo 4. Objetivo General del Programa Nacional Tu Empresa

⁶ De acuerdo a la Resolución Ministerial N° 100-2019-PRODUCE en PNTE se encarga de la aprobación del Manual operativo de atención de los CDE.

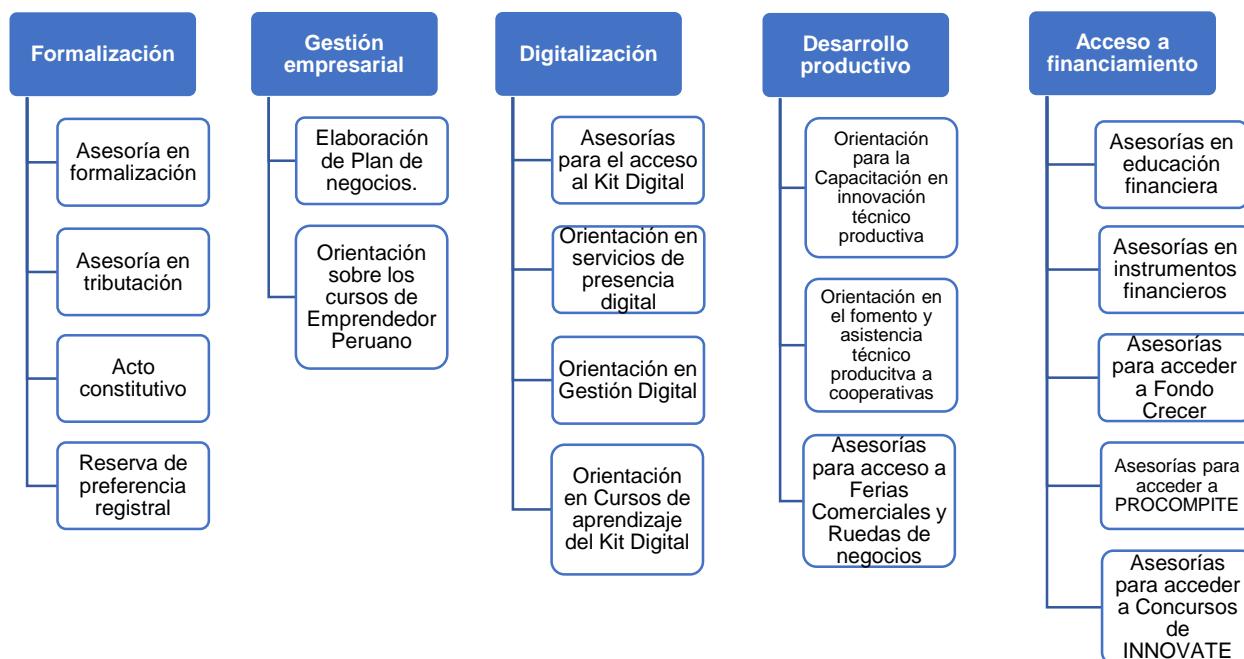
⁷ Decreto Legislativo N° 1332 y el artículo 2 del Decreto Supremo N° 006-2017-PRODUCE, el cual ha sido prorrogado por el plazo de tres años según Decreto Supremo N° 006-2020-PRODUCE.

logrando una reducción promedio de 37% para la tarifa de Lima Metropolitana y 50% para las regiones, en julio de 2018. En junio del 2020, el PNTE firmó un convenio con la Junta de Decanos de los Colegios de Notarios del Perú en el marco de la Emergencia Sanitaria por la pandemia de la COVID-19, el cual significa un ahorro del 90% en los trámites de constitución de negocios a través de una tarifa social a nivel nacional de S/ 50 para empresas cuyo capital social sea hasta 3 UIT con no más de dos socios.

3.1. Componentes de la Intervención

Con la finalidad de mejorar la calidad de vida de sus beneficiarios, la intervención consta de 5 componentes: Formalización, Gestión Empresarial, Digitalización, Desarrollo productivo y Acceso al financiamiento, cada uno compuesto por una serie de servicios según se señala en el plan de implementación:

Figura 2. Servicios según tipo de componente



Elaboración: OEI-PRODUCE

- **Formalización:** a través de este componente, los negocios pueden formalizar su empresa y obtener beneficios tales como la protección del patrimonio personal, el acceso a créditos de diferentes instituciones financieras, expansión a nuevos mercados nacionales e internacionales, asociatividad con otras empresas, derecho a crédito fiscal y acceso a regímenes tributarios especiales y laborales; y la participación en las licitaciones públicas y ser proveedor del estado.
- **Gestión Empresarial:** a través de este componente se fortalece las capacidades empresariales que permitirá identificar las áreas claves de la empresa y, a su vez, potenciar la gestión de las acciones estratégicas para posicionar el negocio y hacerlo sostenible en el mercado. Algunos beneficios son: i) fortalecimiento y desarrollo de competencias de gestión para el posicionamiento del negocio; ii) liderazgo para manejar un equipo de trabajo; iii) identificación de la propuesta de valor de la empresa o emprendimiento; iv) capacitación permanente y constancia de participación.
- **Digitalización Empresarial:** a través de este componente, los negocios pueden utilizar tecnologías digitales para modernizarse y difundir su marca y productos de

manera ágil, moderna y a bajo costo, así podrían acceder a diversos mercados para incrementar sus ventas. Algunos beneficios son: i) ingreso a nuevos mercados; ii) facilitar la gestión de sus clientes y proveedores; iii) contacto con otros empresarios; iv) acceso a mejores precios de transacción; v) simplificar procedimientos financieros; vi) aumentar seguridad en las transacciones; vii) reducir costos empresariales.

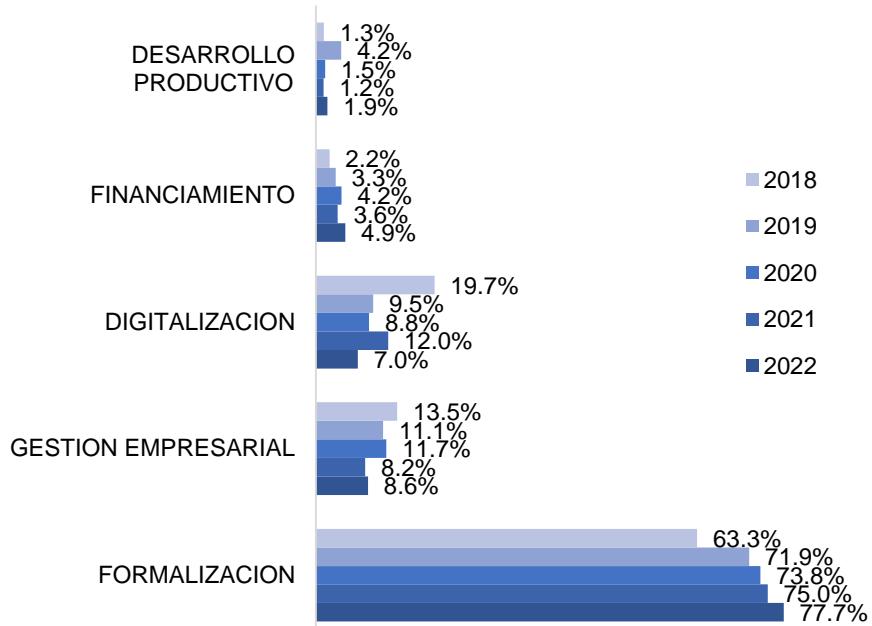
- **Desarrollo Productivo:** a través de este componente, las empresas pueden acceder a nuevos mercados y establecer relaciones comerciales y empresariales que permitirán que incrementen sus oportunidades de negocio. Asimismo, los micro y pequeños empresarios y cooperativas pueden recibir asesoría técnico-productiva, así como especializada en innovación. Algunos beneficios son: i) ahorro de costos e insumos, tecnologías y/o transporte; ii) flexibilidad de las empresas ante los cambios de la demanda inicial; iii) intercambio de conocimiento y experiencias de nuevas tecnologías; iv) reducción de las barreras de entrada a nuevos emprendimientos productivos.
- **Acceso a Financiamiento:** a través de este componente, las micro y pequeñas empresas fortalecen sus capacidades y habilidades financieras para potenciar su negocio en el mercado; así contribuyen al crecimiento del valor de su empresa. Los principales beneficios de acceder a servicios financieros son: i) estabiliza el flujo de efectivo de la empresa; ii) otorga alternativas de recuperación del dinero perdido a causa de un siniestro; iii) reducir la carga fiscal; iv) contar con liquidez inmediata para capital de trabajo e inversión; v) crear un historial crediticio para acceder a más beneficios de financiamiento.

3.2. Caracterización de los servicios ofrecidos por el PNTE

Esta sección pretende mostrar a detalle la cantidad de los servicios ofrecidos dentro de cada Componente solicitado por los usuarios del PNTE. De acuerdo con los registros administrativos del PNTE, la cantidad de servicios se ha incrementado entre el periodo 2018-2022, pasando de **12,910 servicios** en 2018 a **135,361 servicios** en 2022. Asimismo, se observa que habido una variación porcentual positiva en todos los años a excepción del 2021 que disminuyó en 18.5% con respecto al año 2020, mientras que, en el año 2022, hubo un incremento porcentual del 53.0% con respecto al año 2021. Cabe resaltar que, en el año 2020, pese a la pandemia del COVID-19, los servicios ofrecidos incrementaron en 134.2% con respecto al año previo, lo que podría ser explicada por la virtualización de los servicios.

Asimismo, se analiza la participación de los componentes por cada año y se identifica que el componente que ha ofrecido más servicios es el de **Formalización**, que en 2018 ofreció el 63.3%, 73.8% en 2020 y al 77.7% en 2022. A su vez, se ha registrado una disminución continua del porcentaje de participación de los servicios de **Gestión empresarial**, pasando de 13.5% en 2018 a 8.6% 2022. De manera similar, el componente de **Digitalización** registró una caída en su porcentaje de participación, pasando de 19.7% en 2018 a 7% en 2022. En cuanto al componente de **Financiamiento**, representó el 2.2% en el 2018, incrementándose a 4.2% para el 2019 y a 4.9% en 2022. Finalmente, el componente **Desarrollo Productivo** es el que ha beneficiado a un menor porcentaje de empresas con respecto a otros servicios, registrándose el porcentaje más alto de atenciones en 2019 con 4.2% (Ver Gráfico 5).

Gráfico 5. Participación de los servicios ofrecidos por el PNTE 2018-2022



Fuente: Registros administrativos del PNTE

Elaboración: OEI-PRODUCE

En cuanto a la cantidad de servicios del **Componente de Formalización**⁸. El servicio que tiene una mayor participación en el 2018 es el Asesoramiento de formalización con 36.1% (2,948), seguido del servicio Acto Constitutivo con 27.4% (2,236), Reserva Preferencial Registral con 23.2% (1,898) y Tributación con 13.3% (1,088). De manera similar, esta distribución de porcentajes se mantuvo para el 2019 y 2020. Sin embargo, al 2021 el servicio de Acto Constitutivo tuvo una mayor participación con 50.9% (33,654) en relación a los servicios de Asesoramiento con 34.5% (22,813), Reserva Preferencial Registral con 7.8% (5,168) y Tributación con 6.8% (4,468).

Respecto a los servicios del **Componente Digitalización**, la cantidad de servicios se ha incrementado en el periodo analizado, pasando de 2,540 en 2018 a 9,424 servicios en 2022. En cuanto al servicio con mayor participación ha sido “Presencia en internet (Yachay)” con 49.8% (1,266) y 46.6% (2,052) en 2018 y 2019, respectivamente. Este tipo de servicio ayuda a los usuarios a tener un dominio y hosting en internet, destacando así su presencia en las redes. En complemento, el servicio de Inscripción en Kit Digital ha tenido una participación del 41.4% (4,590) en 2021, mientras que los servicios de Marketing Digital e Inscripción en Ruta Digital han incrementado su participación en 2022 con 39.9% (1,489) y 30.3% (2,858). Entre otros servicios ofrecidos que destacan son Perú Imparable y Ubica Tu Bodega con una participación de 13.2% (1,240) y 0.9% (81) en 2022, respectivamente.

En el Componente de **Gestión Empresarial**, la cantidad de servicios se ha incrementado entre 2018 y 2022, transitando de 1,739 a 11,662 servicios. Los servicios de asesoramiento con mayor participación han sido Crea y Emprende con 28.1% (489) en 2018, Modelo Negocio Canvas con 40.1% (2,065) en 2019, Orientación de Idea de Negocio con 48.5% (3,295) y 57.8% (6,741) en 2021 y 2022, respectivamente. Este tipo de servicios permite al usuario promover competencias de emprendimiento, creatividad e innovación, así como el desarrollo de capacidades emprendedoras y de gestión de proyectos de emprendimiento. Otros servicios para destacar en 2022 son Modelo de

⁸ En el Anexo 2 se detalla la evolución de los servicios en los diferentes componentes del PNTE para el periodo 2018-2022.

Negocios Canvas con 24% (2,795) y Concepto y Diseño de Marca con 7.1% (827), respectivamente.

Respecto a los servicios del **Componente Financiamiento**, la cantidad de servicios se ha incrementado entre 2018 y 2022, pasando de 290 a 6,568 servicios. En cuanto al servicio con mayor participación ha sido el asesoramiento en “Startup Perú – Capital Semilla para Emprendedores Innovadores” con 21.4% (62) en 2018. Este tipo de servicio ayuda a los usuarios a tener conocimiento sobre las bases para concursar con sus proyectos a los concursos de ProInnovate. En 2022, el servicio de “Como obtener un préstamo” ha tenido una mayor participación con 54.8% (3,597), 23 puntos porcentuales más que el año previo. En adición, los servicios de Información Financiera y Productos Financieros han tenido una participación de 25.1% y 14.7% en 2022, respectivamente.

En el Componente de **Desarrollo Productivo**, la cantidad de servicios se ha incrementado entre 2018 y 2022, transitando de 171 a 2,589 servicios. Los servicios de asesoramiento con mayor participación han sido “Ferias y/o Ruedas de negocios” con 84.8% y 88.4% en 2018 y 2019, respectivamente. Este tipo de servicios permite dar conocimiento al usuario de cómo se puede vincular a los productores con empresas que demandan los productos que estos cosechan, estableciendo acuerdos comerciales en el corto y mediano plazo. Por otra parte, “Capacitación y/o Asistencia técnica – productiva” presentan una mayor participación con 60.4% y 51% en 2021 y 2022, respectivamente.

3.2.1. Población Objetivo

De acuerdo con el Plan de Implementación del PNTE, los usuarios principales son las micro y pequeñas empresas a nivel nacional que se encuentran dentro del ámbito de influencia de los canales de atención del programa. Se pone especial énfasis en aquellas lideradas por mujeres, personas con discapacidad, adultos mayores, así como en familias con niños, niñas y adolescentes en situación de riesgo.

3.2.2. Población Atendida

Para elaborar el perfil del usuario atendido, se ha utilizado la información remitida por el PNTE acerca de las asesorías de los componentes (Asesoría en Formalización, Tributación, Gestión Empresarial, Digitalización, Desarrollo productivo, Orientación al financiamiento y Acto Constitutivo) correspondiente al periodo comprendido entre mayo del 2018 y diciembre del 2022. Esta información reporta variables socioeconómicas que caracterizan al tipo de usuario y sus necesidades de emprendimiento o de desarrollo empresarial, así como también reportan variables productivas que identifican el sector y el tamaño de la empresa del usuario.

Entre el 10 de mayo de 2018 al 31 de diciembre de 2022, el PNTE atendió a un total de **138,835 usuarios**. Es así que en 2018 se atendió a **4,534 usuarios**, en 2019 se atendió a **17,282 usuarios**, en 2020 a **47,953 usuarios**, en 2021 a **38,930 usuarios** y en 2022 se atendió a **39,258 usuarios**⁹. En el anexo 2 se muestra la caracterización del total de usuarios por componentes recibidos entre 2018 y 2022¹⁰. Se puede observar que la cantidad de atenciones para los componentes ha incrementado en este periodo, así como también se puede identificar que desde el 2018 hasta el 2021 había un mayor porcentaje de atendidos por 1 solo componente; sin embargo, en el 2022 solo el 1.6%

⁹ La suma total de usuarios entre el 2018 y 2022 no es igual a la suma de usuarios por cada año dado que algunos usuarios se atendieron en más de un año.

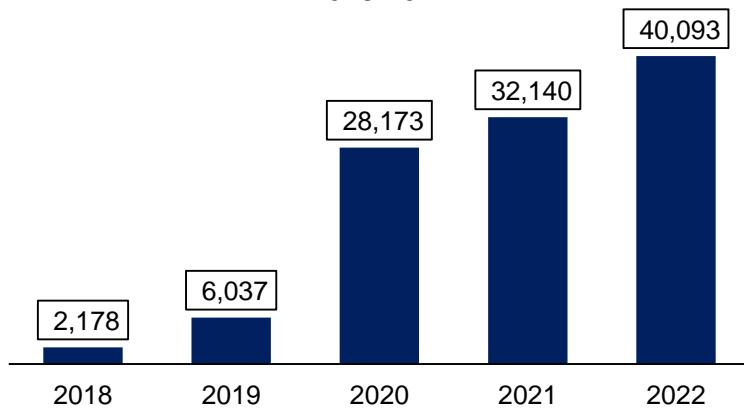
¹⁰ Se ha desagregado en siete componentes dado que el componente de Formalización brinda tres productos: Asesoría, Tributación y Acto Constitutivo.

del total de usuarios solicito 1 componente (617 usuarios). En 2022, el 34.3% se atendió en dos componentes (13,464 usuarios), el 40.8% recibió tres componentes (16,032 usuarios), 14.6% se atendió en cuatro componentes (5,728 usuarios), 6.1% se atendió en cinco componentes (2,389 usuarios), el 2.1% recibió seis componentes (816 usuarios) y el 0.5% solicitó los siete componentes (212 usuarios).

En el 2022, del total de atendidos en 1 solo componente, el 1.3% recibieron los componentes de Acto Constitutivo y Asesoría en Formalización (478 usuarios), mientras que sólo el 0.3% (123 usuarios) y 0.1% (16 usuarios) recibieron los componentes de Digitalización, Gestión Empresarial y Financiamiento, respectivamente. Además, cabe señalar que, para todos los años, los beneficiarios se concentran en el componente de Formalización (Acto Constitutivo y Asesorías) y combinaciones que involucran a éste. Por ejemplo, de los usuarios que solicitaron 2 componentes en 2022, el 32.4% (12,718 usuarios) solicitaron Asesoría Formalización más Acto Constitutivo; de lo que solicitaron 3 componentes, el 14.2% (5,561) solicitaron Asesoría Formalización, Acto Constitutivo y Tributación. Entre otros componentes que solicitaron en mayor cantidad se encuentran los paquetes: Asesoría Formalización, Constitución más Gestión Empresarial (10.7%, 4,218 usuarios) y Digitalización, Asesoría Formalización más Constitución (8.4%, 3,300 usuarios).

Por otra parte, el PNTE atendió 108,621 negocios que solicitaron el Acto Constitutivo del Componente de Formalización al PNTE entre 2018 y 2022, de los cuales en 2018 se presentaron 2,178 negocios, en 2019 hubo 6,037 negocios, en 2020 la cifra se incrementó a 28,173 negocios, en 2021 hubo 32,140 negocios y en 2022 ascendió a 40,093. Como se puede observar, en este periodo se ha presentado un incremento de los negocios que solicitaron el Acto Constitutivo, es así que en 2022 hubo un incremento del 24.7% de solicitudes y en 2021 el incremento fue de 14.1% con respecto al año anterior. Sin embargo, en el año 2020 el incremento fue de 366.7% con respecto al año 2019, pese a que no se atendió en los meses de Abril y Mayo del 2020 por la coyuntura de la pandemia del COVID-19.

Gráfico 6. Evolución de los negocios que solicitaron el Acto Constitutivo, 2018-2022



Fuente: Registros administrativos del PNTE
Elaboración: OEI-PRODUCE

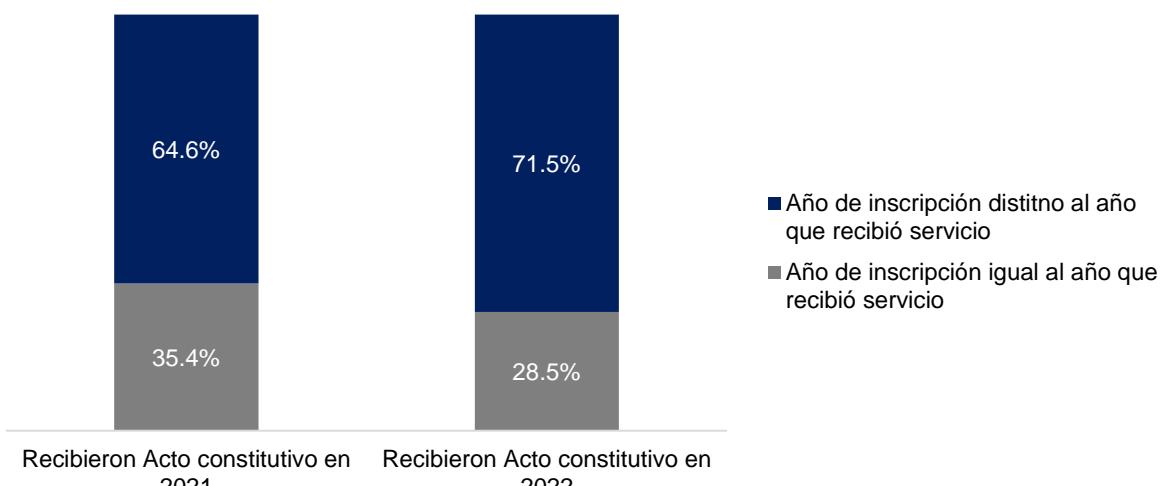
Asimismo, del total de negocios que solicitaron el Acto Constitutivo entre 2018 y 2022, el 80.3% registran RUC (87,174 negocios), mientras que el 19.7% no registran RUC (21,447 negocios). Por un lado, de los negocios que no registran RUC, hay 392 negocios cuyo estado en Consulta RUC de SUNAT no se ha encontrado, mientras que 21,055 negocios tienen su estado pendiente, esto significa que en los registros administrativos se ha tipeado erróneamente el nombre de la razón social o simplemente no figura en

SUNAT¹¹. Por otro lado, de los negocios que sí registran RUC entre 2018 y 2022, el 69.1% se encuentran activos (75,012 negocios), el 4.7% figuran con el estado de suspensión temporal (5,159 negocios), el 1.6% han presentado baja definitiva (1,711 negocios), el 1.5% figuran con baja de oficio (1,578 negocios), el 0.7% tiene inhabilitado el RUC o no están activos (768 negocios), el 0.5% tienen baja provisional por oficio (529 negocios), y solo 5 negocios han presentado anulaciones por SUNAT o están pendiente de inicio de actividades. Cabe resaltar que el 2.2% tienen estado pendiente (2,412), esto significa que estos RUC no se han encontrado en el Padrón RUC (Ver Anexo 2).

De manera complementaria, se ha calculado el porcentaje de empresas que recibieron el servicio de Acto constitutivo del componente de formalización y que aparecen en los registros de SUNAT como año de inscripción el año en el que recibieron el servicio del PNTE.

Así, de los 27 mil RUC únicos que recibieron dicho servicio en 2021, el 35.4% como año de inscripción ese mismo año de acuerdo a lo establecido en la base de datos de contribuyentes de SUNAT. En caso de aquellas empresas que recibieron el componente de Formalización en 2022, el porcentaje es aún menor, ya que solo el 28.5% de empresas tiene como año de inscripción ante los registros de SUNAT.

Gráfico 7. Año que recibieron servicio de Acto constitutivo y año de inscripción ante SUNAT



Fuente: SUNAT 2021-2022
Elaboración: OEI-PRODUCE

4. REVISIÓN DE LITERATURA

Esta sección muestra los principales estudios nacionales e internacionales realizados a intervenciones que promueven la formalización y el desempeño económico¹².

¹¹ Estos 21,055 negocios no se han encontrado en el cruce por nombre de razón social que se ha realizado con el padrón SUNAT que maneja la Oficina de Estudios Económicos, por lo que hay que tipear parte del nombre manualmente en Consulta RUC para encontrarlos.

¹² En el Anexo 3 se presenta una matriz que resume los principales hallazgos de identificados sobre intervenciones para promover la formalización de las empresas

4.1. Intervenciones para promover la formalización

Existen diversos estudios que han evaluado los efectos de iniciativas por parte del Estado y de diversas intervenciones para promover la formalidad empresarial. A continuación se exponen los principales resultados de estos programas, que incluyen: proporcionar información a los dueños de negocios; simplificación de los procedimientos de formalización (es decir, ventanillas únicas); reducción de costos, que incluyen reducciones de impuestos y regímenes fiscales especiales; el aumento de la fiscalización; otorgamiento de asesorías y capacitaciones para el desarrollo empresarial, incluido el acceso a compras gubernamentales; y la entrega de pagos para incentivar la formalización de las empresas.

Acerca del diseño de políticas públicas basadas en la provisión de información sobre los beneficios de la formalización dirigido a los dueños de negocios, se revisaron las experiencias en Bangladesh y Benín. De acuerdo a De Giorgi y Rahman (2013) la implementación de una campaña de información en Bangladesh aumentó el conocimiento sobre formalización en los dueños de empresas informales; no obstante, no tuvo efectos sobre el incremento de empresas formalizadas, las principales barreras estarían relacionadas a los costos indirectos y/o la percepción de bajos beneficios de formalizarse. Benhassine et al. (2016) analizan la efectividad de ofrecer servicios complementarios para mejorar la adopción y el retorno de la formalización en Benín, África. En este estudio el tratamiento base es una visita a la empresa para informar acerca de los beneficios de formalizarse, los otros tratamientos incluyen programas de capacitación y asesorías en temas tributarios. Entre los resultados, se identifica que pocas empresas se formalizaron solo por recibir información, pero 9,6 puntos porcentuales (p.p.) más se registran cuando se les visita en persona y se explican los beneficios. No obstante, los impactos se incrementan en 16.3 p.p. con los otros tratamientos. Se infiere, a raíz de las investigaciones citadas, que la provisión de información sobre los beneficios de formalizarse no es suficiente para el aumento de la formalización de las empresas.

Otro conjunto de políticas tiene como objetivo la reducción de costos y la simplificación del proceso de formalización, mediante la implementación de ventanillas únicas que permiten completar todos los procedimientos, formularios y pagos necesarios para registrar una empresa en un solo lugar (o sitio web), lo que reduce considerablemente el tiempo requerido para el registro. De acuerdo con Bruhn (2008), que analiza la reforma en la simplificación del proceso de registro de negocios locales (SARE)¹³ en México, el número total de negocios formalizados se incrementó en 5 p.p. y el empleo, medido como el número de trabajadores asalariados, aumentó en 2.2 p.p.; no obstante, estos resultados se presentaron en aquellos emprendedores que no contaban con negocio mientras que en los emprendedores con negocio no se encontraron efectos.

En este sentido, Kaplan et al. (2007) encuentran los mismos resultados que Bruhn acerca del SARE, al respecto señala que la mayor parte del efecto es temporal, concentrándose en los primeros 15 meses. Por otro lado, Bruhn y McKenzie (2013) analizan el Programa Minas Fácil Expresso que consiste en la simplificación del proceso de formalización a través de una start-up en Brasil, los resultados indican una reducción del ratio de formalización de empresas en los municipios donde se implementó el programa. En tal sentido, la formulación de políticas públicas debe considerar todas las restricciones que tienen las empresas para formalizarse las cuales pueden diferir según el país.

¹³ Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE).

Otros estudios han analizado si el aumento de la fiscalización promueve la formalización. De Andrade, Bruhn y Mackenzie (2013) analizan el programa SIMPLES¹⁴ en Brasil para evaluar si acciones gubernamentales (comunicación, tratamientos sin costos e inspecciones) funcionan para lograr que las empresas informales se registren. Los resultados evidencian impactos nulos o negativos de la información (brochure sobre las ventajas e importancia de formalizarse, desventajas de ser informal) y los tratamientos de costo gratuito (eliminación de tarifas al formalizar), mientras que existe un efecto positivo y significativo de 21 p.p. en la probabilidad de formalizarse a través de las inspecciones. Asimismo, De Giorgi et al. (2015) examina un Programa enfocado en la amenaza de sanción por parte de la autoridad fiscal a través de una carta en Bangladesh, los resultados indican un aumento en el ratio de formalización entre las empresas tratadas; no obstante, solo las empresas de mayores ingresos responden ante la amenaza y se formalizan.

La evidencia sobre el efecto de las reducciones de impuestos o regímenes fiscales especiales para micro y pequeñas empresas muestra impactos positivos cuando va acompañado por una simplificación de los procesos de formalización o la eliminación de los costos de entrada. Las investigaciones de Monteiro y Asunción (2012) y Fajnzylbe et al. (2011) analizan el caso del Programa de reducción de impuestos y simplificación de procesos (SIMPLES) encontrando un incremento de 13 p.p. de licencias formales. Además, las empresas formalizadas muestran altos niveles de ingresos y ganancias, emplean más trabajadores y son más intensivas en capital. Por otro lado, Rocha et al. (2014) examina los efectos de un programa para microempresarios que consiste en el establecimiento de un nuevo marco fiscal a través de una reducción de la contribución a la seguridad social y la eliminación de los costos de entrada encontrando efectos positivos moderados sobre la formalización de empresas ya existentes y cero impactos sobre la creación de nuevas empresas. Por lo tanto, reducir los costos o impuestos no es una condición suficiente para inducir a los pequeños empresarios informales a formales.

Algunos estudios analizan otros mecanismos para promover la formalización empresarial, que incluyen incentivos a través de pagos en efectivo y paquetes de asesorías y/o entrenamiento para el desarrollo de habilidades empresariales. Por un lado, De Mel Mckenzie y Woodruff (2012) analizan un programa de incentivos encontrando que pagos equivalentes a 1 mes del ingreso promedio de las empresas tratadas conducen al registro de un quinto de éstas. Asimismo, el estudio de De Mel, Mckenzie y Woodruff (2012) encuentran que los efectos de los cursos de formalización enmarcados en el programa Start and Improve Your Business (SIYB) difieren según el grupo tratado, en las empresarias aumenta las prácticas de negocio; no obstante, no hay efectos sobre las ganancias, ventas o stock de capital; en cambio en las emprendedoras con idea de negocio se incrementa las prácticas de negocio y, además, la rentabilidad. Entre las posibles nuevas empresas, la capacitación empresarial acelera la entrada, sin cambiar las tasas de propiedad a largo plazo, y aumenta la rentabilidad. Por otro lado, Alcazar y Jaramillo (2012) examinaron un Programa de incentivos para que negocios operen con licencia municipal en Lima. Estos autores concluyen que el programa no tiene ningún efecto sobre los indicadores de desempeño ni variables de resultado como las ventas, número de empleados, acceso al crédito, entre otras.

Por lo expuesto, no hay un consenso sobre los impactos que generan las diferentes iniciativas por parte de los Estados para promover la formalización de las empresas cuando se otorgan de manera aislada; no obstante, la evidencia muestra que la provisión de estas iniciativas de manera combinada generan en la mayoría de estudios

¹⁴ Sistema Integrado de Pago de Impuestos y Contribuyentes de las Microempresas y Empresas de Pequeño Porte es un régimen especial de impuestos y seguridad social para MYPE en Brasil.

impactos positivos en la probabilidad de formalizarse, cabe señalar que el alcance de estos resultados diferirán dependiendo del periodo de análisis (corto o largo plazo) y del grupo de tratamiento (emprendedores sin negocio, emprendedores con negocio o empresarios).

4.2. Intervenciones para promover el desempeño de las empresas

Esta subsección presenta una revisión de literatura sobre las intervenciones que promueven el desempeño de las empresas a través de la digitalización, acceso a financiamiento, gestión empresarial y desarrollo productivo.

4.2.1. Desarrollo Productivo

A través del componente de **Desarrollo Productivo**, las empresas pueden recibir capacitaciones y asesorías técnico-productivas, participar en ferias y ruedas, así como acceder a nuevos mercados y establecer relaciones comerciales y empresariales que permitirán que incrementen sus oportunidades de negocio.

Acerca de la participación de empresas en eventos de ferias comerciales, la evidencia señala que hay efectos positivos en su desarrollo productivo y competitividad. Al respecto, Gottlieb, Brown y Drennan (2011) estudian la influencia de la calidad del servicio y la efectividad (entendida como el grado en que el objetivo propuesto se alcanza) de una feria comercial en la intención de compra posterior al evento. El estudio tiene como muestra a 592 asistentes a una feria comercial del sector automotor realizada en Melbourne, Australia. Los resultados muestran que mejorar la calidad del servicio percibido por los visitantes de la feria afecta positivamente sus percepciones sobre la efectividad de la feria comercial. Además, tanto la efectividad de la feria comercial como la calidad del servicio influyen directamente en la intención de compra futura. Este resultado indica que una percepción positiva de la efectividad de la feria comercial por parte de los visitantes puede acercarlos a las etapas finales del proceso de compra, ya sea iniciando el proceso de compra o cerrando un acuerdo comercial semanas o incluso meses antes de lo planeado inicialmente.

En esta misma línea, Mesonero (2004) busca identificar aquellas variables que permiten explicar el éxito alcanzado por los expositores participantes en un certamen ferial llamado “Bienal de Máquina Herramienta” que fue celebrada en Bilbao. El estudio construye un indicador del desempeño de las empresas en la feria para lo cual consideró una muestra de 228 empresas. Los resultados señalan que las empresas que mayor éxito obtenían en su participación en la feria eran aquellas que formulan los objetivos feriales por escrito, realizan campañas de promoción previa, tienen un listado para decidir a quién dirigir las acciones de promoción previa, realizan demostraciones del funcionamiento de los productos, hacen uso del servicio de azafatas en un intento de mejorar el servicio, transmitir imagen y, presentan auténticas novedades en el stand.

En cuanto a estudios sobre las capacitaciones y asesoría técnicas, Valdivia (2014) evalúa el impacto del programa de servicios orientado al desarrollo de negocios de mujeres empresarias en cuatro distritos (Comas, Independencia, San Juan de Miraflores y Villa el Salvador) de Lima. El estudio consideró un diseño experimental que incluye dos grupos de tratamiento: el primer grupo de tratamiento recibe capacitación general (CG), mientras que el segundo grupo recibió, además de la capacitación, asesoría técnica (AT). Los resultados de la investigación muestran un incremento de las ventas para ambos grupos de tratamiento en 15%, con una varianza mínima, para meses normales y malos luego de dos años de haber recibido la capacitación; es decir, haber recibido la capacitación especializada no generó diferencias en el largo plazo. Finalmente se concluye que aquellas empresarias que recibieron un tratamiento

completo (capacitación y asistencia técnica) fueron las únicas que reportaron un incremento en sus ventas de cuatro a siete meses después de concluir el tratamiento, pero las microempresarias tratadas solo con capacitación alcanzaron niveles similares un año después.

Otro estudio interesante sobre capacitación es el realizado por Drexler et al. (2014), quienes desarrollan una evaluación aleatoria con el banco ADOPEM de República Dominicana con el fin de comparar el impacto de dos programas distintos para micro empresarios: una capacitación en contabilidad estándar¹⁵ versus una capacitación simplificada y básica, la cual consiste en la necesidad de separar cuentas personales de las cuentas de negocios; de esta manera, se obtienen dos beneficios: el primero muestra la perspectiva acerca de si un negocio es autosostenible y proporciona una rentabilidad, mientras que, el segundo beneficio está relacionado con el comportamiento del emprendedor, ya que modifica el consumo o inversión excesiva para no agotar el capital del trabajo del negocio. Los resultados muestran que la capacitación básica mejoró las prácticas financieras¹⁶, la calidad en la información y los ingresos. Para microempresas con limitado conocimiento acerca del sistema financiero y poca experiencia en el mercado, la capacitación básica obtuvo impactos mayores que el programa estándar, sugiriendo que para individuos con menor entrenamiento pueden generarse mayores progresos.

4.2.2. Digitalización

Respecto de la revisión de artículos relacionados al servicio de **Digitalización**, se identificó el estudio realizado por Curraj (2018), que tuvo como objetivo investigar el impacto de la digitalización empresarial en el rendimiento de las PYME en Albania para lo cual se realizó una encuesta a 121 empresas para poder proporcionar una representación precisa de los fenómenos que se investiga. Los resultados evidencian una relación positiva entre la digitalización de las PYME y el desempeño, confirmando la importancia del papel jugado por la digitalización y la innovación tecnológica en el desempeño y crecimiento de la empresa. La investigación también sugiere que aquellos propietarios/gerentes de las empresas de alta tecnología que, en su mayoría, poseen una cualificación profesional y amplia experiencia previa, pueden involucrarse más en el proceso de innovación, lo que implica un impacto positivo en el éxito de la firma.

En esa misma línea, Eller et al. (2020) investigan el estado de preparación para la digitalización, así como también buscan evaluar el impacto de la digitalización en el desempeño de las empresas de la Cámara de Comercio de Austria. Los resultados encuentran que los recursos TI (Tecnologías de la Información), que incluyen tecnologías móviles, redes sociales, tecnologías colaborativas, servicios informáticos en la nube y herramientas de análisis contribuyen positivamente a la digitalización de la PYME. Ampliando este hallazgo, argumentan que las capacidades basadas en TI orientadas externamente tienen un mayor impacto en el rendimiento que las capacidades basadas en TI internas que se enfocan en la eficiencia. Los hallazgos también confirman que las herramientas analíticas digitales permiten a las PYME medir conocimientos y optimizar los procesos comerciales existentes. Las tecnologías móviles permiten desarrollar relaciones con los clientes y también ofrecen nuevas capacidades de colaboración. De manera similar encontraron que las capacidades de analítica digital se relacionan positivamente con el desempeño de la empresa.

¹⁵ Principios básicos de técnicas contables como: registro diario de ventas y gastos en efectivo, administración de inventarios, cuentas por pagar y cuentas por cobrar, entre otros.

¹⁶ Estas prácticas consisten en una mayor probabilidad de separar cuentas de negocios y dinero personal, mantener registros contables, dejar de lado efectivo para negocios y cálculo de ingresos formalmente entre un 6 a 12% con respecto al grupo de control.

Por otro lado, Imran, Hameed y Haque (2018) investigan el rol de la Industria 4.0 en el sector producción y servicio en Pakistán para lo cual consideran a una muestra de 224 empleados de la industria textil y logística. Los resultados del estudio cualitativo revelaron que 5 factores de la Industria 4.0 (big data, smart factory, Sistemas ciber físicos, Internet de las cosas e interoperatividad) tiene un papel clave en la mejora del sector de la producción y los servicios en Pakistán, ya que tiene un impacto significativo en el desempeño general de los sectores considerados. Estos resultados demuestran que una mejor implementación de las tecnologías de fábrica inteligente conducirá a una mayor producción y servicios.

Lanyi, Hornyák y Kruzslicz (2020) examinan la importancia de los sitios web y las plataformas de redes sociales para descubrir cómo contribuyen a la mejora del rendimiento empresarial, recopilando información de empresas de Bosnia Herzegovina, Colombia, Costa Rica, República Checa, Francia, Hungría, México y España. Los autores desarrollan un nuevo método automatizado de recopilación de datos para determinar el nivel de madurez tecnológica de los sitios web. Los resultados del estudio muestran que tanto la existencia como la calidad de los sitios web demostraron tener un impacto positivo en la competitividad de las PYME. Las diferentes categorías de madurez de presencia en línea contribuyen a diferentes pilares de competitividad; por lo tanto, se identificaron factores clave de la transformación digital en línea. Según los resultados, los sitios web de las empresas están más relacionados con las funciones de marketing que con la tecnología de la información desde el punto de vista de la competitividad.

4.2.3. Acceso a Financiamiento

En cuanto a los estudios identificados sobre el componente de **Acceso a Financiamiento**, existen múltiples resultados, dependiendo del contexto y tipo de financiamiento que pueden recibir los empresarios. Al respecto, Wanambisi y Bwisa (2013) investigan los efectos de los préstamos de las instituciones de microfinanzas (IMF) en el desempeño de una muestra de 120 micro y pequeñas empresas dentro del municipio de Kitale en Kenia. Los hallazgos del estudio evidencian que el nivel de acceso a los préstamos de las IMF por parte de las MYPE es bajo (41,7%) y el temor al rechazo de la solicitud y la poca cantidad de préstamos explica este hallazgo. La mayoría de las MYPE (88%) que accedieron a los préstamos informaron un aumento en las ventas y los ingresos, además pudieron pagar el préstamo y los intereses. El 70% de las MYPE que no accedieron a préstamos no lograron un aumento en los ingresos.

Respecto a los estudios donde se evidenció que no se encontró ningún impacto de brindar financiamiento destacan Babajide (2012), quien investiga el efecto del financiamiento de los bancos sobre el crecimiento de una muestra de 502 micro y pequeñas empresas en Nigeria. El estudio encuentra pruebas sólidas de que el acceso a las microfinanzas no mejora el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Nigeria. Sin embargo, se evidencia que otras características a nivel de empresa, como el tamaño y la ubicación del negocio, tienen un efecto positivo en el crecimiento de la empresa. Otro estudio es de Martinez, Palos y Vargas-Hernández (2017) quienes encuentran que no existe una relación directa entre el financiamiento y el crecimiento sostenido de pequeñas empresas industriales de San Luis Potosí (México). Sin embargo, si el financiamiento es derivado de la utilización de reinversiones de las utilidades de años anteriores, sí existe una relación directa entre ambas variables. Finalmente, los pequeños empresarios carecen de la información necesaria para poder llegar a tener un financiamiento para su empresa, el cual permita garantizar un crecimiento dentro de los primeros cinco años de vida.

Otros estudios evidencian que si existe un impacto positivo de brindar financiamiento a las empresas. Olowe, Moradeyo y Babalola (2013) estudian el impacto de las microfinanzas en 82 pequeñas y medianas empresas de Nigeria. Los resultados de este estudio mostraron que los servicios financieros obtenidos de los bancos tienen un impacto significativo positivo en el crecimiento de las empresas, mientras que la alta tasa de interés, la garantía y la frecuencia del reembolso de los préstamos pueden paralizar la expansión de las PYME. A partir de estos hallazgos, los autores recomiendan que los organismos multilaterales de comercio aligeraran la condición para los préstamos, aumentaran la duración del préstamo de sus clientes y distribuyeran el reembolso durante un largo período de tiempo.

Por otro lado, Gómez, Herrera y Suárez (2020) determinan el impacto de los microcréditos en el desarrollo empresarial de los micro y pequeños empresarios en el Perú. El estudio considera una muestra de 384 micro y pequeños empresarios de ocho provincias de la Región Piura utilizando un análisis de regresión lineal simple. Los resultados demostraron que los microcréditos tienen un impacto positivo y significativo en el desarrollo empresarial (ventas, las utilidades y las oportunidades de inversión crecen después que las MYPE solicitan créditos formales en el sistema microfinanciero peruano). Además, se logró demostrar que los micro y pequeños empresarios solicitan créditos para el corto plazo y que tienen perspectivas favorables para que los negocios pueden seguir por la senda del crecimiento y desarrollo.

Algunos estudios han analizado el impacto de brindar financiamiento y transferencias condicionadas a las empresas a fin de mejorar su desempeño económico. Castillo et al. (2016) analizan el impacto del Programa de Acceso al Crédito y Competitividad para MiPyME (PACC) en Argentina, mediante una combinación del emparejamiento con dos métodos panel: efectos fijos y variable dependiente rezagada. Este programa tiene como objetivo principal cofinanciar, a través de aportes no reembolsables, asistencias técnicas a empresas para que puedan desarrollar capacidades empresariales y mejorar su competitividad. El financiamiento cubre hasta el 60% del monto del proyecto y puede elevarse hasta un 80% para proyectos con componentes medioambientales. En el PACC se observa mejoras en el incremento del empleo (5-18%), supervivencia de la empresa (1,3-1,6%), salario promedio (0,6-1,8%), posibilidad de exportar (1,4-2,5%) y valor de las exportaciones (6,1-9,3%). Además, se encontró que el programa tiene mayor impacto en el primer apoyo que recibe la empresa, ya que la reiteración en el acceso al PACC no genera mayores efectos.

4.2.4. Gestión empresarial

En cuanto a los estudios identificados sobre el componente de **Gestión Empresarial**, Calderon et al. (2015) a través de una evaluación aleatoria (aleatorización a nivel de villa e intra-villa) y usando doble diferencias, busca explicar si el desempeño deficiente de las empresas se debe a la ausencia de habilidades empresariales. Para ello, realizan una asignación aleatoria de un curso gratuito de 48 horas de entrenamiento empresarial a un grupo de mujeres empresarias en las zonas rurales de México. Los autores hallan impactos positivos para los tratados, pero negativos para los controles en aldeas de tratamiento, el efecto en las ganancias diarias fue un aumento del 23,4% para los tratados y una reducción del 12,6% para los controles. Asimismo, los tratados tienen un mayor número de clientes, son más propensos a usar técnicas de contabilidad formal y poseen una mayor probabilidad de registrarse con el gobierno. Estos efectos permanecen para el corto y mediano plazo.

Glaub et al. (2014) observa el impacto del éxito de pequeñas empresas a través de las acciones de los gerentes, mediante el “principio de acción”. Se realiza una aleatorización controlada a 100 pequeños empresarios en Kampala y Uganda, África. La intervención

consiste en ofrecer un curso de formación gratuita a fin de incrementar la iniciativa personal (PI, por sus siglas en inglés), en el ámbito laboral, de los gerentes los cuales deben cumplir con cuatro requisitos: ser propietarios de negocios, tener mínimo un año de antigüedad en el mercado, contar con un máximo de 50 trabajadores, y poseer un dominio suficiente del inglés. Para ello, los datos fueron recolectados en cuatro momentos: antes de la intervención (T1), directamente después de la intervención (T2), 4-5 meses siguientes (T3), y 1 año después (T4). Los resultados hallados reflejan un impacto positivo en todos los indicadores de PI (iniciativa laboral): incremento en la satisfacción¹⁷, incremento en los conocimientos empresariales, incrementos en las ventas luego de un año de llevado el curso, e incrementos en el número de empleados. Además, la tasa de fracaso disminuyó para el grupo tratado después de un año de la intervención. En general, la intervención aumentó las iniciativas y el éxito empresarial durante un período de 12 meses después del curso de formación.

Por su parte, Bruhn, Karlan y Schoar (2013) examinan los impactos de un servicio subsidiado de consultoría en la administración de empresas en Puebla, México. El marco muestral está compuesto por 432 medianas y pequeñas empresas de las cuales se escogieron a 150 a través de una aleatorización estratificada, por sector y tamaño de la empresa, para conformar el grupo de tratamiento. Las empresas tratadas recibieron asesoramiento en la administración de negocios por parte de las empresas consultoras locales a través de reuniones de cuatro horas a la semana durante un año. Los resultados de la evaluación muestran impactos positivos en el corto plazo sobre la productividad, el retorno sobre los activos (ROA) y las ganancias de las empresas un año después del tratamiento. La productividad y el ROA se incrementan en un 20%, mientras que los ingresos aumentan en un 10% comparados con el grupo de control. En el largo plazo, se revelan impactos importantes sobre el empleo, el número de trabajadores se incrementa en 57% y el gasto salarial aumenta en 72%. Respecto a los canales específicos por los cuales se generan estos resultados, de las once prácticas de negocio que se preguntaron en las encuestas de seguimiento solo dos de ellas muestran cambios significativos luego de la intervención: prácticas de marketing y llevar una contabilidad formal de la empresa.

Con respecto a las grandes empresas, el estudio de Bloom et al. (2013) tiene el objetivo de testear si las prácticas en la administración entre firmas pueden explicar la diferencia en la productividad, a través de un experimento en las empresas textiles de India con una aleatorización a nivel de firma (modelo de efectos fijos y variables instrumentales usando el servicio de consulta como instrumento). La intervención consiste en dar asesoría gratuita sobre prácticas de gestión a plantas seleccionadas al azar y comparando su rendimiento con plantas de control. Las firmas que se escogen para la evaluación son aquellas que cuentan con 100 a 1,000 trabajadores del sector textil, excluyendo a las multinacionales. La evaluación encuentra un aumento en la productividad de un 17% en el primer año mediante la mejora en la calidad (mano de obra de reparación disminuyó), eficiencia y reducción de inventario (21,7%); además, las empresas que forman parte del grupo de tratamiento, en los próximos tres años a más, aumentan su número de plantas en comparación de toda la industria (0.259 más plantas promedio). Cabe resaltar que las empresas no habían adoptado este tipo de prácticas debido a limitaciones de información o si habían oído hablar de ellas eran escépticas a su impacto.

¹⁷ La satisfacción consiste en la detección de errores en sus negocios actuales, plasmar lo aprendido del curso en sus negocios y recomendar el curso de formación a otros colegas.

5. TEORÍA DE CAMBIO

La teoría de cambio es una descripción que expone cómo y por qué una intervención obtiene los resultados e impactos deseados. Representa el conjunto de supuestos explícitos y/o implícitos sobre las acciones necesarias para resolver un problema determinado, por qué el problema responderá a estas acciones, analizando las condiciones y los supuestos necesarios para que se produzcan los cambios. Existen diferentes enfoques utilizados para construir una teoría de cambio, entre los cuales se puede citar, por ejemplo, la cadena de resultados, los modelos teóricos, modelos lógicos, marcos lógicos y modelos de resultados. Todos estos modelos integran los elementos básicos de una teoría de cambio, a saber: una cadena causal, una especificación de las condiciones e influencias externas y la determinación de los supuestos clave (Gertler et al., 2017).

El objetivo de la teoría de cambio es mostrar los cambios sucesivos generados durante el proceso de implementación de la intervención que lograrán el cumplimiento los objetivos esperados. Para el desarrollo de las cadenas de causa y efecto, se ha utilizado la descripción de la implementación de la intervención, el análisis de los componentes a través de los registros administrativos, y las investigaciones acerca de los impactos esperados de programas que ofrecen servicios para potenciar las capacidades empresariales. La Figura 3 muestra los eslabones de la cadena de resultados de PNTE a través de un esquema secuencial y diferenciado por tipo de componente otorgado. A continuación, se describe la cadena causal de los cinco componentes ofrecidos por el PNTE.

En relación con los esquemas necesarios para implementar los servicios del PNTE, un insumo principal son los recursos financieros para la implementación de las soluciones de cada componente. Otro recurso relevante es el personal capacitado que se encarga de asesorar en los temas de cada componente. De forma complementaria, se requiere la instalación y habilitación de los módulos de atención en Centro de Desarrollo Empresarial para que así las empresas interesadas puedan recibir la atención de la asesoría. En cuanto a las actividades necesarias para implementar los servicios, la primera acción relevante es la elaboración de la estrategia de difusión de demanda de los componentes como la conectividad de red, máquinas y laptops, y los planes diseñados. A su vez, buscar nuevas alianzas con los Gobiernos Regional, Gobiernos Locales y otras instituciones es necesario para captar más empresas que requieren la necesidad de los servicios para mejorar sus ventas.

De acuerdo con los insumos y actividades descritos en párrafos previos, se generan los productos del extensionismo, estos productos son los servicios de cada componente del PNTE. Conforme a lo mencionado en anteriores secciones, los principales productos de estos componentes son la asistencia en la obtención del RUC y la inscripción a SUNAT, y los servicios de asesoramiento en temas de manejo tributario, formalización, gestión empresarial, digitalización, desarrollo productivo, y orientación en financiamiento.

Una vez otorgado estos servicios a los usuarios, se generarán una cadena de efectos que, en el corto, mediano y largo plazo ayudarán a alcanzar los resultados esperados por el PNTE. En esa línea, es necesario diferenciar dichos efectos según los servicios de cada componente. Respecto al componente de **Formalización**, como resultado inmediato de los servicios de asesoramiento en temas de manejo tributario y formalización, se tiene a empresas capacitadas en el cumplimiento de obligaciones legales, como la presentación de declaraciones de impuestos y el cumplimiento de las normas laborales y de seguridad social. Asimismo, aquellas empresas que recibieron la asistencia en la obtención de RUC, tienen como resultado inmediato la reserva del nombre de la razón social, las minutas y/o actas constitutivas elaboradas a fin de que

se realice el registro de Escritura Pública ante un notario. De estos servicios, a mediano plazo, se espera que la capacidad de las empresas para cumplir con sus obligaciones tributarias haya mejorado, así como haya aumentado el registro de RUC inscritos y habilitados en SUNAT y SUNARP. Esto permitiría el aumento de empresas formalizadas en el mercado laboral y la reducción de la informalidad empresarial.

Los efectos esperados de recibir el componente de **gestión empresarial** en el corto plazo consiste en que los conductores de empresas adquieran conocimiento de gestión empresarial y modelos de negocios, así como también se elabore planes de gestión empresarial personalizado para cada empresa. A mediano plazo, los usuarios capacitados mejoran su capacidad de liderazgo, sus habilidades relacionadas a la administración empresarial (finanzas, inventarios y las operaciones) y las relaciones comerciales. Asimismo, una eficiente gestión empresarial permitirá que el conductor de la empresa fortalezca las competencias de gestión, y pueda trazar metas y plantear estrategias (mejora en el conocimiento del negocio¹⁸) para un mejor posicionamiento del negocio. Esto conduciría a un incremento de la probabilidad de supervivencia y sostenibilidad del negocio.

Respecto a la asesoría en **digitalización**, los resultados inmediatos consisten en empresas capacitadas en temas de digitalización y tecnologías de la información (TIC), así como el diseño de los planes de digitalización personalizado para cada empresa. Como resultados intermedios, se esperan obtener el incremento en el uso de herramientas digitales y TIC, entrega de kit digitales para optimizar cualquiera de las etapas de la cadena de valor del negocio. De acuerdo con Huaroto (2012) y la OMC (2018), la adopción digital en procesos productivos y de gestión puede generar cambios sustanciales en la productividad de las empresas, dado que se reducen importantes costos de transacción. Del mismo modo, aprovechando el comercio electrónico, la digitalización podría permitir el acceso a nuevos mercados ya sea a través del uso de redes sociales, páginas web o medios de pago electrónico, o creación de tiendas virtuales. Esto llevaría a un posicionamiento y presencia del negocio en el mercado digital, así como aumento de la producción y el nivel de ventas por internet.

En cuanto a la cadena de resultados del componente de **desarrollo productivo**, los efectos esperados a corto plazo son empresas orientadas para acceder a ferias comercial y ruedas de negocio, así como también empresas y cooperativas capacitadas en temas técnico productivas e innovación tales como protocolos de bio seguridad, buenas prácticas manufactureras, registros sanitarios, entre otros. A mediano plazo, se espera que las empresas tengan mayor conocimiento sobre ferias y ruedas de negocio y un aumento de conocimiento técnico-productivos y temas de innovación. Estas mejoras en el conocimiento de temas técnico productivos e innovación pueden permitir la transformación tecnológica y la reducción de los costos de producción en el mediano o largo plazo, generando una mayor posibilidad en la entrada hacia nuevos mercados.

A través de la provisión del componente relacionado a la **orientación en financiamiento**, se esperaría que, como resultado intermedio, los usuarios tengan mayores conocimientos sobre fuentes de financiamiento públicas (Innovate Perú, PROCOMPITE, FAE MYPE) o privadas (bancos, cajas municipales, financieras) para impulsar el crecimiento de su negocio o empresa. Como tal, se espera que varios puedan acceder a una fuente de financiamiento formal (habilitación de línea de crédito) y creen un historial crediticio, lo que generaría un aumento del capital de trabajo y capital fijo. La inversión de este capital en la empresa podría facilitar el acceso a nuevos

¹⁸ En Valdivia (2015) se define un índice de conocimiento del negocio para microempresas de Lima Metropolitana en base a una serie de variables. Entre estas destacan la separación de las finanzas de la casa de las del negocio, la tenencia de registros de las diferentes operaciones de la empresa, y cambios en las actividades del negocio (identificación de problemas, planificación de innovaciones en el negocio, etc.).

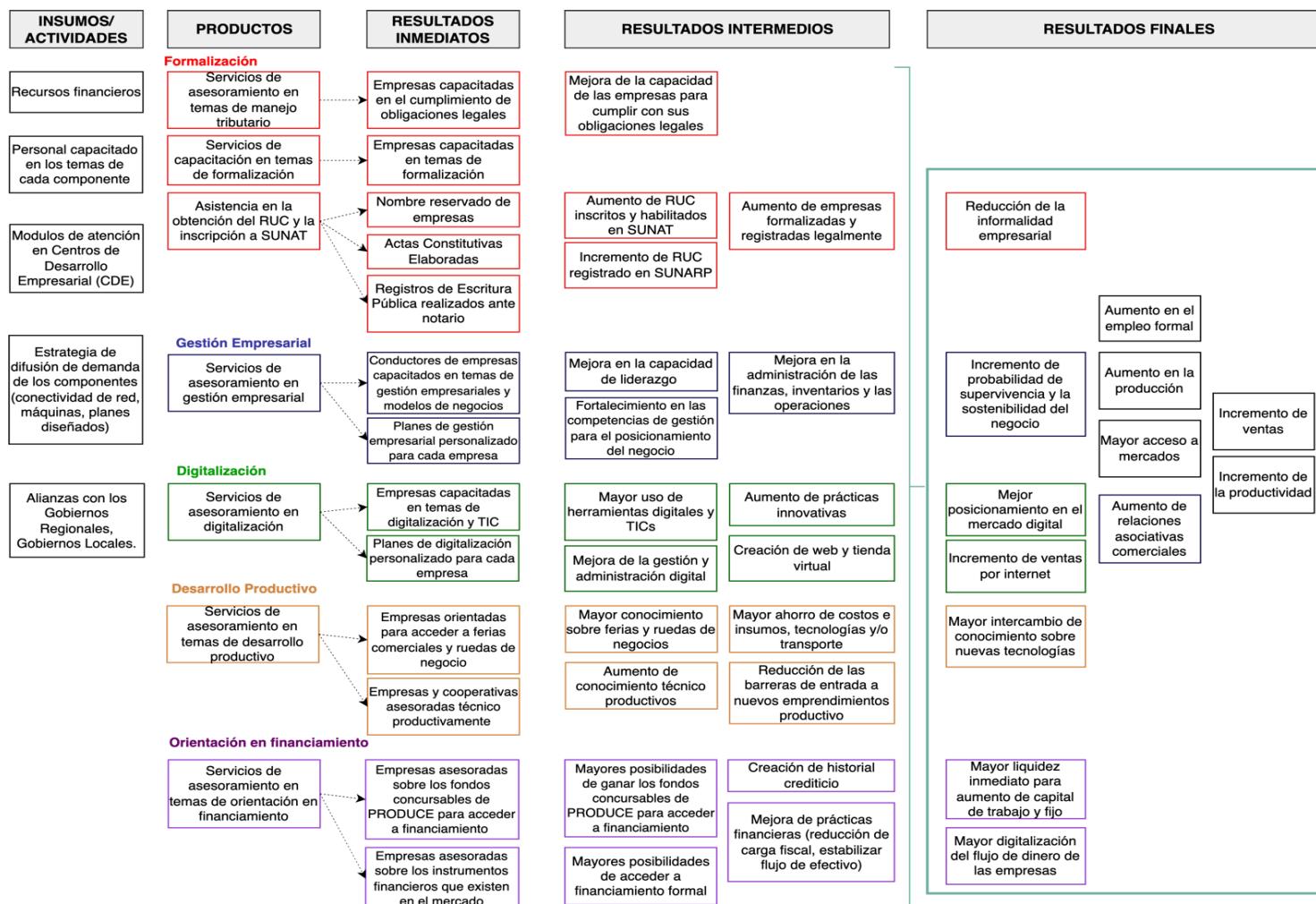
mercados y la contratación de personal. Además, se espera que haya mejores prácticas financieras (reducción de carga fiscal, estabilización del flujo de efectivo y una mayor digitalización del flujo de dinero de las empresas).

En suma, los servicios otorgados hacia las empresas permite que estas se puedan formalizar y puedan acceder a mercados nuevos y de más altos estándares, lo que permitiría expandir las oportunidades del negocio, así como también posicionar el producto. Del mismo modo, complementando con las demás asesorías, los usuarios pueden obtener mayor capital para trabajar, lo que afectaría positivamente la probabilidad de expandir la producción, obteniendo un aumento de ingresos y un mayor conocimiento del manejo del negocio. Los efectos de estos resultados se evidenciaría en el aumento de la capacidad de contratar empleados más productivos al ofrecer contratos de trabajo formales (OIT, 2017). Por último, los resultados finales de la teoría de cambio de los servicios ofrecidos por el Programa Nacional “Tu Empresa”, sumado a la evidencia empírica identificada, permite mostrar los cambios sucesivos durante el proceso de implementación del programa, obteniendo a largo plazo un incremento de las ventas y el nivel de productividad en los usuarios capacitados.

Sin embargo, también existen ciertos riesgos en el proceso del desarrollo de la ejecución que pueden comprometer el cumplimiento de los efectos esperados, tales como:

- Los usuarios no apliquen los conocimientos de las capacitaciones y asesorías impartidas sobre los temas tributarios, formalización, digitalización, gestión empresarial, desarrollo productivo y financiamiento.
- Los usuarios no reciban el asesoramiento adecuado debido a una identificación no adecuada de su problema.
- Los usuarios que reciben la asistencia de formalización no activan su RUC y no llegan a formalizarse legalmente en SUNAT y SUNARP.
- Factores económicos y externos que afectan el sector productivo (crisis económicas, crisis políticas, pandemias, etc.).

Figura 3. Teoría de Cambio de los servicios ofrecidos por el PNTE



Elaboración: OEI-PRODUCE

6. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

6.1. Objetivos

El Programa Nacional Tu Empresa (PNTE) tiene como **objetivo general** contribuir al aumento de la productividad y ventas de las micro y pequeñas empresas (MYPE), brindándoles orientación y facilidades para formalizar su actividad empresarial, acceder a financiamiento formal, digitalizarse, desarrollar la gestión y habilidad empresarial de los/las empresarios/as, y promover el acceso a nuevos mercados estableciendo nuevas relaciones comerciales y empresariales.

El principal **objetivo** es analizar la permanencia de las empresas en el mercado luego de recibir los servicios de los CDE, así como mejoras en su desempeño de corto plazo en términos de ventas, empleo y acceso a crédito formal. Asimismo se busca identificar mejoras al programa a través de entrevistas a profundidad. Esto permitirá establecer recomendaciones para mejorar los componentes empresariales.

6.2. Preguntas de investigación

Las preguntas han sido formuladas bajo la orientación del objetivo. Asimismo, las preguntas han sido organizadas según los seis criterios de evaluación establecidos por la CAD-OCDE (2020)¹⁹: pertinencia, coherencia, eficacia, eficiencia, impacto y sostenibilidad. El cuadro 6 establece las definiciones para cada uno de los seis criterios internacionales de evaluación.

Cuadro 6. Definiciones de los criterios internacionales de evaluación

Criterios	Definición
Pertinencia: ¿La intervención está haciendo lo adecuado?	El grado en que los objetivos y el diseño de la intervención responden a las necesidades, las políticas y las prioridades de los beneficiarios, de los socios/instituciones y del país, así como a las prioridades globales, y lo siguen haciendo aun cuando cambien las circunstancias.
Coherencia: ¿En qué medida es compatible la intervención?	La compatibilidad de la intervención con otras intervenciones en un país, sector o institución.
Eficiencia: ¿Se están utilizando adecuadamente los recursos?	La medida en que la intervención produce, o es probable que produzca, resultados de una manera económica y a tiempo.
Eficacia: ¿La intervención está logrando sus objetivos?	La medida en que la intervención ha logrado, o se espera que logre, sus objetivos y resultados, incluidos los resultados diferenciados entre grupos.
Impacto: La intervención, ¿Cómo cambia la situación?	La medida en que la intervención ha generado, o se espera que genere, efectos significativos - positivos o negativos, previstos o no previstos - en el nivel más alto.

¹⁹ El Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) estableció por primera vez los criterios de evaluación (pertinencia, eficacia, eficiencia, impacto y sostenibilidad) en los Principios de Evaluación de la Ayuda al Desarrollo del CAD de la OCDE en el año 1991. Posteriormente, en el año 2018, el CAD inició un proceso de consulta a nivel mundial con la finalidad de adaptar los criterios a la Agenda 2030 y la Declaración de París. Esta consultoría derivó a los ajustes de los criterios y la incorporación de un criterio adicional denominado "coherencia".

Criterios	Definición
Sostenibilidad: ¿Serán duraderos los beneficios?	La medida en que continúan o es probable que continúen los beneficios netos de la intervención.
Fuente: CAD-OCDE (2020) Elaboración: OEI-PRODUCE	

De acuerdo a estos criterios internacionales de evaluación se plantean las siguientes preguntas para la investigación:

Cuadro 7. Criterios y Preguntas de investigación

Criterio	Preguntas de investigación
Pertinencia	<p>En qué medida:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿La intervención responde a las prioridades, necesidades y expectativas de los usuarios beneficiarios del PNTE? ¿incluso de los usuarios más focalizados (negocios liderados por mujeres, personas con discapacidad, personas adultas mayores, familias de niños, niñas y adolescente en riesgo)? - ¿Los objetivos de la intervención se articulan con las políticas nacionales y subnacionales?
Coherencia	<ul style="list-style-type: none"> - ¿En qué medida la intervención se complementa y se integra con otros programas de PRODUCE que actualmente están en ejecución? - ¿En qué medida la intervención se relaciona con los productos del Programa Presupuestal 0093 Desarrollo Productivo de las empresas?
Eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Los recursos (personal capacitado, módulos CDE, alianzas con GR, GL) han contribuido a mejorar de forma efectiva la calidad de los servicios?
Eficacia	<ul style="list-style-type: none"> - ¿En qué medida se lograron los resultados planteados por los servicios de los componentes del PNTE? - ¿En qué medida se lograron efectos no previstos (positivos o negativos) de los servicios ofrecidos por el PNTE para los usuarios?
Impacto	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Se ha logrado un impacto positivo sobre los usuarios? - ¿Se han producido impactos (positivos o negativos) no previstos sobre los usuarios?
Sostenibilidad	<ul style="list-style-type: none"> - ¿En qué medida es probable que los beneficios de los servicios ofrecidos por el PNTE continúen una vez concluida la asesoría?

Elaboración: OEI-PRODUCE

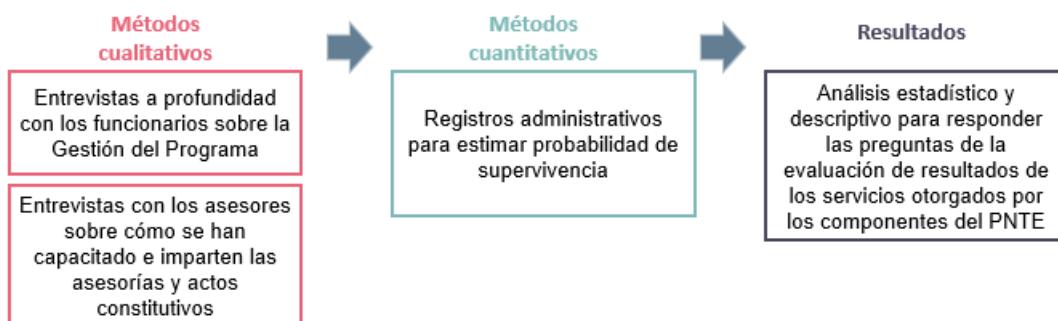
6.3. Modelo de la investigación

En tal sentido, para evaluar los resultados del PNTE se propone utilizar un **modelo mixto**, ya que, si bien los métodos cuantitativos contribuyen a evaluar los resultados en la población atendida, los métodos cualitativos aportan al complementar y profundizar los hallazgos de los primeros. De esta forma, en concordancia a lo señalado por Bamberger (2012), la combinación de ambos métodos en un modelo mixto permite aumentar la confiabilidad de los datos y la validez de los hallazgos y recomendaciones porque permiten triangular los hallazgos, entre otras ventajas como la complementariedad y la diversidad de valor.

Si bien los métodos cuantitativos permiten lograr mayor exactitud y generalizar hallazgos, que resultan más confiables respecto a los resultados de la intervención sobre la población objetivo, los métodos cualitativos permiten complementarlos al contribuir a la comprensión del proceso desarrollado por el proyecto y las percepciones de los actores y así profundizar la comprensión de los resultados del análisis cuantitativo.

La complementariedad de ambos métodos permitirá lograr una mayor profundidad y comprensión de los efectos del programa en variables de desempeño de las empresas, así como también permitirá conocer sus fortalezas y debilidades, los factores que facilitaron o impidieron la consecución de los resultados, y llegar a conclusiones y recomendaciones útiles para garantizar la sostenibilidad del programa.

Figura 4. Diseño de método mixto



Elaboración: OEI-PRODUCE

Es así que se plantea implementar un **modelo mixto**, donde se apliquen tanto los métodos cualitativos y cuantitativos de manera secuencial (Bamberger, 2012), así los hallazgos pueden ser contrastados e integrados en el análisis. De esta forma en concordancia con lo señalado por Bamberger (2012) un diseño secuencial contribuye a realizar la comparación de la información (triangulación) de los resultados, los indicadores e impactos identificados en el marco lógico del proyecto. Además, los métodos cualitativos contribuirán a comprender mejor los servicios que ejecutó el PNTE y las interacciones entre su entorno y el proceso de implementación. La Figura 4 ilustra un modelo mixto el cual se propone desarrollar estos métodos.

A continuación, se explicará en qué consiste la propuesta del diseño del método mixto secuencial: método cualitativo (principales actores, y técnica a emplear) y método cuantitativo (análisis de supervivencia).

6.4. Métodos Cualitativos para evaluar los resultados del PNTE

De acuerdo a Balcázar et al. (2013), existen diferentes técnicas cualitativas para recoger información. En nuestro caso se ejecutarán las siguientes técnicas:

- Entrevistas a profundidad a funcionarios del PNTE:** a ser aplicadas de manera individual, para conocer la Gestión y la percepción de los resultados logrados del programa. Se realizarían preguntas abiertas para que los entrevistados puedan ahondar sus ideas en base a la guía de preguntas que estarían orientadas principalmente hacia los factores de mejora de los servicios de los componentes del PNTE.

- b. **Entrevistas a asesores de los CDE:** para conocer como imparten la capacitación, las asesorías y los procesos de actos constitutivos. A través de la entrevista cualitativa, mediante preguntas semi-estructuradas, se puede obtener información sobre las experiencias, opiniones, hechos, historias y percepciones de los actores clave que se beneficiaron directa o indirectamente de la iniciativa. El rol del entrevistador tendría que ser escucharlos con atención e interesarse por el contenido y la narrativa de cada una de sus respuestas relacionadas con el cambio experimentado a raíz de su participación en el proyecto o iniciativa. En el Anexo 4 se presenta a aquellos asesores que han brindado mayor cantidad de asesorías por producto de los componentes entre el año 2018 y 2022.
- c. **Visita de campo a CDE y Empresas beneficiarias:** Se realizó una visita de campo a las ciudades de Moquegua e Ilo para conocer in situ el funcionamiento de los CDE y entrevistar a personal clave de la región. Asimismo, se realizó una visita a dos empresas beneficiarias de los servicios del CDE para conocer la opinión de los beneficiarios de las asesorías y su percepción de resultados logrados gracias a ellas.

Para el análisis cuantitativo, se aprovechó la disponibilidad de diversa información secundaria. En primer lugar para reconocer a la población beneficiaria, el contexto y las características del servicio recibido, se utilizaron los registros administrativos de beneficiarios, especialmente los correspondientes a los años 2021 y 2022. Luego, mediante la base de empresas de SUNAT se identifica la supervivencia de la empresa, especialmente en el caso de los que recibieron el componente de formalización, así como mejoras en niveles de venta y empleo. De manera complementaria se utiliza la información del Registro Crediticio Consolidado (RCC) para identificar el acceso al sistema financiero.

6.5. Métodos Cuantitativos para evaluar los resultados del PNTE

a. Análisis de supervivencia

Dado que la variable de interés es el tiempo de supervivencia de las firmas en el mercado, se usa un modelo de supervivencia con variables exógenas. Para poder plantear un modelo de supervivencia, primero es necesario definir una variable t_j , la cual indica el tiempo ocurrido antes del evento de interés para la unidad de observación j. En este caso t_j representaría el número de años que dura la firma j en el mercado antes de darse de baja en el registro de la SUNAT.

Definida esta variable aleatoria, podemos postular que esta se distribuye según una función de densidad incondicional $f(t_j)$. A partir de esta función de distribución podemos definir la función de supervivencia, la cual se define como la probabilidad de que la firma j sobreviva por lo menos hasta el tiempo t.

$$S(t) = P(t_j > t)$$

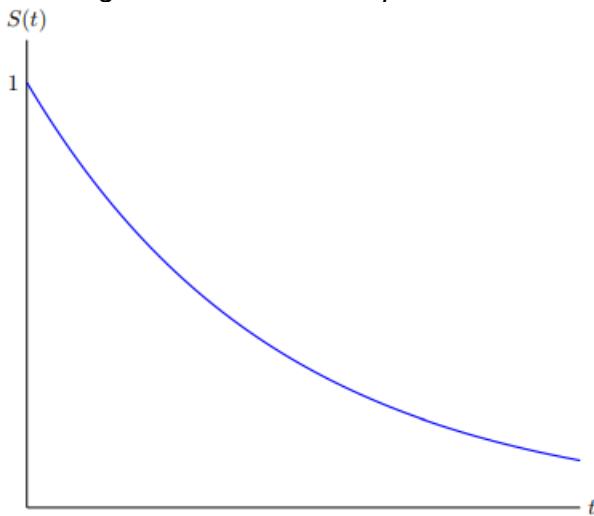
$$S(t) = \int_t^{\infty} f(t_j) dt_j$$

En la práctica, primero se define una función de supervivencia y luego se identifica la función de densidad incondicional a partir de esta para probar:

$$f(x) = - \frac{\delta S(t)}{\delta t}$$

En el siguiente gráfico se esboza como luce una función de supervivencia donde los individuos entran en riesgo en el periodo 0. La línea azul indica la proporción de las firmas que quedan en el mercado tras t periodos.

Figura 5. Función de supervivencia



Además de la función de supervivencia nos interesa también la función de riesgo, la cual se define como la probabilidad de que el evento de interés ocurra en el periodo $t+1$ dado que aún no ha sucedido en t . Esta función está dada por el siguiente cálculo:

$$h(x) = - \frac{\delta \ln S(t)}{\delta t}$$

Para fines prácticos, se asume una función de supervivencia exponencial con una función de riesgo constante. Las funciones que caracterizarían el tiempo de vida de las firmas serían las siguientes:

$$\begin{aligned} S(t_j) &= e^{-\lambda_j t_j} \\ h(t_j) &= \lambda_j \\ f(t_j) &= \lambda_j e^{-\lambda_j t_j} \end{aligned}$$

La elección de la forma exponencial asume que la probabilidad de muerte es constante para cada firma. No obstante, según el modelamiento escogido esta probabilidad puede cambiar entre firmas dependiendo de sus características.

Efecto esperado del tratamiento

Este modelamiento admite que la probabilidad de riesgo varíe según cada firma. Añadiremos además covariables que determinen esta probabilidad. En este caso se utilizan las ventas de cada firma, el número de trabajadores, el régimen tributario al que se adhiere y la variable dicotómica indicada que ha sido tratada por el PNTE. Como variables de control se incluirá el departamento en el que está registrada cada firma.

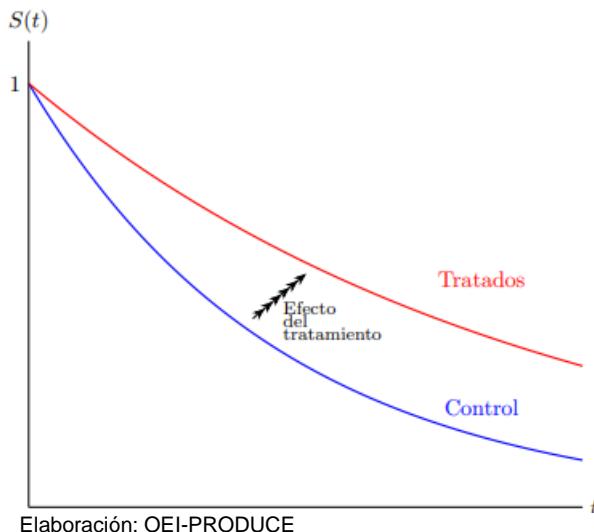
$$\lambda_j = \exp(X_j \beta)$$

$$\begin{aligned} X_j \beta &= \beta_0 + \beta_1 \text{Ventas}_j + \beta_2 \text{Trabajadores}_j + \beta_3 \text{RegTrib}_j + \beta_4 \text{Tratamiento}_j \\ &\quad + \gamma \text{Dep}_j \end{aligned}$$

En la anterior ecuación la función de riesgo está determinada por las características individuales de cada firma, cuyo efecto es mediado por un vector de parámetros β . Estos

parámetros se estiman por el método de máxima verosimilitud, el cual está disponible en el paquete estadístico Stata. Se espera que el efecto del tratamiento tenga un impacto negativo sobre la función de riesgo, incrementando así la vida esperada de las empresas que participen de este. El siguiente gráfico muestra el efecto sobre la probabilidad de sobrevivencia. Observamos que incrementa la probabilidad de sobrevivir para todo t .

Figura 6. Función de supervivencia



Variables

Para la estimación especificada en la sección 6.2.1. utilizaremos los siguientes datos:

- **Años de sobrevivencia de la firma:** Calculada como el número de años que sobrevivió la firma después de su fundación. Dado que el tratamiento se aplicó el 2021, tenemos que limitar las observaciones a firmas que fueron fundadas en este año. Por construcción, esta variable va a estar truncada a la derecha en el 2023.
- **Rango de ventas:** Según rangos definidos en la base de datos de la SUNAT. En este caso los rangos en UIT son (i) de 0 a 2, (ii) de 2 a 5, (iii) de 5 a 13, (iv) de 13 a 20 y (v) de 20 a 25, (vi) de 25 a 50, (vii) de 50 a 75, (viii) de 75 a 100, (ix) de 100 a 150 y (x) de 150 a 300.
- **Rango del número de trabajadores:** Según definidos en la base de datos de la SUNAT. En este caso los rangos es número de trabajadores son (i) de 0 a 5, (ii) de 6 a 10, (iii) de 11 a 20 y (iv) de 21 a 50.
- **Régimen tributario:** variable categórica según la categoría a la que pertenezca. En este caso consideramos (i) el régimen general, (ii) el régimen especial, (iii) el régimen MYPE, (iv) el régimen único simplificado, (v) el régimen de la Amazonía y (vi) el régimen agrario.
- **Sector:** El sector productivo al que pertenece la firma, definido según los códigos de la CIIU en la revisión 4. Esta variable no entra en la estimación pero se usa para estimar modelos específicos por sector con fines comparativos.
- **Departamento:** El departamento donde se encuentra la dirección fiscal de la firma.
- **Tratamiento:** Dicotómica indicando empresas que han sido constituidas por el PNTE en el año 2021. Exceptuando la variable de tratamiento, toda esta información está disponible en el registro de contribuyentes de la SUNAT.

b. Análisis del desempeño

De acuerdo con la cadena de resultados y considerando la información disponible, se medirá, para las empresas formalizadas en 2022²⁰, el porcentaje que logra escalar en su nivel de ventas y trabajadores entre 2022 y 2023. La información permite clasificar las ventas de las empresas en 16 rangos expresados en UIT. La evolución de los cambios en estos rangos será visualizada a través de una matriz de transición, la cual reflejará de forma dinámica las variaciones ocurridas entre ambos períodos de análisis.

Adicionalmente, para contrastar estos resultados con un grupo de referencia que se formalizó por otras vías, se aplicará un emparejamiento mediante Propensity Score Matching (PSM). Esto permitirá evaluar si las empresas formalizadas a través del PNTE logran un mayor incremento en sus ventas en comparación con las del grupo de control con características observables similares.

Formalmente, ante un valor de ventas conocido del beneficiario i (Y_i), se busca un grupo de comparación que tenga similares características para medir la diferencia en promedio de sus resultados en ventas (\hat{Y}_i^0):

$$\widehat{ATT} = \frac{1}{N_1} \sum_{i|T=1} [Y_i - \hat{Y}_i^0]$$

Para ello, el emparejamiento se realiza minimizando las distancias en la probabilidad de insertarse al programa entre el grupo que recibió y aquellos que no recibieron los componentes del PNTE. A partir de ahí se calculará las diferencias en resultados ($Y_i - \hat{Y}_i^0$) entre aquellos que presenten similares niveles de probabilidad de recibir las asesorías.

$$\hat{Y}_i^0(p_i) = \left\{ j: |p_i - p_j| = \min_{j \in \{T=0\}} |p_i - p_j| \right\}$$

El método de emparejamiento utilizado será en del Vecino más Cercano (Nearest-Neighbor Matching). Este método empareja a cada participante con uno o varios no participantes que tengan el puntaje de propensión más cercano dentro de un radio predeterminado k .

$$c(i) = \{ j \in T = 0 \mid \|P_i(X) - P_j(X)\| \leq k \}$$

c. Análisis del acceso a crédito formal

Otro de los resultados esperados para las empresas que son capacitadas por el PNTE, especialmente en lo referido a orientación en financiamiento es que éstas tengan una mayor probabilidad de acceder a financiamiento formal y a liquidez para capital de trabajo y físico.

Para evaluar los resultados de este componente se utilizará la base de datos de los registros administrativos de beneficiarios del PNTE en 2022 para identificar a aquellas empresas que recibieron capacitaciones del componente de financiamiento. Luego se cruzará esta información con la base de datos de SUNAT para añadir información para la caracterización de las empresas y ubicar un grupo de empresas de comparación

²⁰ A partir de ese año los registros cuentan con el detalle del RUC inscrito, lo que facilita el seguimiento futuro.

mediante Propensity Score Matching, utilizando el método del vecino más cercano (*nearest neighbor matching*). Finalmente del Reporte Crediticio Consolidado (RCC) que registra el acceso al sistema financiero formal de las empresas en el periodo 2022-2023.

Se consideran 3 variables de resultado:

- Acceder a crédito formal: Se considera como tal si figura en la base del RCC.
- Acceder a crédito para capital de trabajo y/o físico: Se considerará como tal si recibió créditos de tipo corporativo, microempresa, pequeña empresa o mediana empresa.
- Saldo al final de periodo.

Es importante destacar que estos métodos de emparejamiento se utilizan para comparar los resultados con un grupo de empresas que presentan características similares en términos de variables observables. Estas variables incluyen atributos identificados en las bases de datos de SUNAT, como la actividad económica, tipo de organización, ubicación, tamaño, nivel de ventas, número de trabajadores, participación en exportaciones, y algunas variables de contexto relacionadas con el distrito donde operan, como los niveles de pobreza y ruralidad.

Sin embargo, es posible que existan factores no observables que también influyan en los resultados, como la capacidad emprendedora o las habilidades gerenciales de los propietarios de las MYPE, que no están reflejadas en las variables disponibles. Debido a la presencia de estos posibles factores no observados, los resultados obtenidos no deben interpretarse de manera causal, sino como una aproximación que podría estar afectada por elementos no controlados en el análisis.

7. RESULTADOS

7.1. Cualitativos

Se realizaron entrevistas semiestructuradas a los asesores que brindan los servicios de desarrollo empresarial, a los responsables de las áreas orgánicas del PNTE y visitas a empresas beneficiarias.

Las entrevistas buscaron identificar las principales características y problemas que afrontan los profesionales cuando brindan los servicios a través de preguntas sobre la eficiencia, pertinencia, coherencia, eficacia, sostenibilidad e impacto del programa (Ver cuestionarios en Anexo 5).

7.1.1. Entrevistas a profundidad

Se ejecutaron entrevistas a profundidad de manera presencial a los 3 responsables de las áreas orgánicas que componen en programa:

- Responsable de la Unidad de Gestión Estratégica y Entrega de Resultados: Gino de la Torre
- Responsable de la Unidad de Gestión de Operaciones: José Manuel Ramos
- Responsable de la Unidad de Gestión de Servicios Empresariales: Víctor Rafael Santisteban

Unidad de Gestión Estratégica y Entrega de Resultados

En la entrevista, el responsable de este área resaltó que el Programa es el punto de partida para el empresario, pues lo acompañan desde el momento de su constitución.

De tratarse de una empresa informal, se la brinda la ayuda para formalizarse y caso sea una formal, se brinda servicios de capacitación y asesorías de acuerdo a sus necesidades. Es así que algunas capacitaciones se complementan con otros servicios de desarrollo productivo brindados por PRODUCE, al ser el PNTE el primer escalón, las capacitaciones de gestión empresarial se integran con los servicios brindados por la DGDE, el ITP o Proinnóvate que son el siguiente escalón, que requieren un nivel de madurez mayor de la empresa.

Luego, el entrevistado respondió sobre en qué medida los servicios ofrecidos por el PNTE se relacionaban con los productos y actividades del PP093, a lo que indicó que el PNTE tienen 2 actividades operativas, una relacionada a las capacitaciones en gestión empresarial, financiera y comercial a las MYPE (Actividad 1.1 de PP093) y la otra actividad son las Ferias (Actividad 2.2)

Para ambas actividades, las empresas deben cumplir con un nivel de madurez mínimo lo que implica el cumplimiento de los criterios de focalización. En caso de las capacitaciones, si el empresario llega y cumple con los criterios, se le ofrecen estos servicios ya sea virtuales o presenciales acerca de los diferentes temas (gestión empresarial, digitalización, desarrollo productivo y financiamiento).

En caso de las Ferias, también se solicitan los mismos requisitos que en las capacitaciones, pero se han implementado las Ferias emprendedoras, que si bien tienen también criterios de focalización, estos son más bajo que los del PP093, por ejemplo, se solicita que los empresarios tengan ventas mayores a 4 UIT.

Así, se ha implementado una de estas ferias al mes para atender a las empresas más chicas y no dejarlas relegadas cuando no cumplen con el nivel mínimo de ventas (13 UIT) solicitada por el PP093.

Justamente sobre estos requisitos del PP093, el entrevistado señala que es complicado que las empresas cumplan con el mínimo nivel de ventas para ser beneficiaria, por lo que sugiere que se mantengan los criterios de tener dos años de antigüedad y que cuenten con el RUC activo, pero el nivel de ventas se reduzca a 6 UIT para dar un espectro más amplio de empresas para ser convocadas.

Por otro lado, sobre los recursos financieros del PNTE, desde su año de creación, los recursos para formalizar han provenido de las Acciones Presupuestarias no ligadas a Productos (APNOP).

Recién desde el 2020 se agregaron recursos provenientes de los Programas Presupuestales, y en el 2023, han recibido un recurso adicional de APNOP referido al Fortalecimiento de las capacidades empresariales a MYPE del sector textil, cuero y calzado con enfoque para ayudarlos con las compras públicas (Punche Perú).

En otra línea de ideas, el responsable del área indicó que se cuenta con un plan de comunicaciones inicial para difundir los eventos realizados por el programa, pero con el transcurso del año, este plan se va ajustando o se van creando nuevos planes de difusión.

Por ejemplo, al inicio de año, se tiene programado desarrollar 12 ferias (una por mes) en diferentes regiones, sin embargo, esta programación se va modificando ya que el evento puede cambiar de región en la que se va a desarrollar por lo que se deberá ajustar el plan de difusión inicial. Otro caso puede ser que se desarrollan nuevas actividades e intervenciones como los nuevos planes de difusión, por lo que se requerirá un nuevo plan de difusión.

La difusión de los eventos puede darse a través de las redes sociales o de manera física a través de volantes. Es así que, las convocatorias a los eventos ejecutados en Lima son realizadas entre 2 a 3 semanas antes de ejecutar la intervención y se difunde por las redes sociales del programa (Facebook, Instagram, Twitter) y las redes sociales del Ministerio. En las regiones, la difusión se realiza por medio de volantes, se imprimen indicando las fechas y el lugar en el que se realizarán los talleres de formalización.

Un problema relacionado con la difusión es que el programa no puede pagar publicidad en Facebook para lograr que más usuarios tengan conocimiento de los eventos, por lo tanto, la difusión se realiza de manera orgánica, es decir que, lo que se publica en sus redes sociales solo llega a quienes siguen esta cuenta. El entrevistado sugiere que se pueda invertir en el buscador de Google para cuando los usuarios busquen “constitución de empresa”, la página web del programa sea el primero en aparecer, pero tampoco se puede invertir en eso.

El entrevistado también indicó que recién desde el 2023 se ha creado un nuevo servicio llamado “planes de acción” que es un conjunto de asesorías en beneficio del emprendedor. Es así que, si un usuario recibió asesorías en digitación sobre cómo vender en redes sociales, el plan de acción estará orientado a ser un acompañamiento para que el asesor verifique la implementación de lo aprendido.

Esta nueva intervención forma parte de las metas POI. En un inicio se programaron realizar 4 mil planes, pero al cierre del 2023, se elevó la meta a 5 mil.

Respecto de la satisfacción de los usuarios, el responsable indicó que los diferentes servicios cuentan con encuestas que miden este indicador, ejemplo de ello, es que en las ferias se les pregunta a los usuarios si el evento los han beneficiado o no.

Asimismo, los CDE de Lima cuentan con certificados ISO 9001 – 2015 por cumplir con los procedimientos adecuados al brindar sus servicios de formalización. A nivel nacional tienen encuestas para las asesorías empresariales enmarcadas en la gestión de procesos del Ministerio de la Producción.

Unidad de Gestión de Operaciones

Esta área se encarga de organizar los cursos, pilotos, ferias y capacitaciones relacionados a cada uno de los cinco componentes, para tal fin, se cuenta con un especialista que trabaja en cada uno de ellos.

Por ejemplo, el especialista del componente de desarrollo productivo se encarga de buscar vínculos con instituciones que ofrezcan servicios que puedan necesitar las MYPE, como con DIGESA que se encarga de emitir los registros sanitarios. Además, este equipo brinda capacitaciones semanales a los asesores a nivel nacional para que ellos sepan cuáles son los otros servicios que les puede interesar recibir a los usuarios.

Con la llegada de la pandemia, las ferias y asesorías mudaron a la modalidad virtual y se empezó a emplear más la comunicación vía telefónica para brindar servicios de los 5 componentes. Hasta el momento se continúa con la brindando servicios virtuales, pero también se realiza la atención de manera presencial en los 28 Centros de Desarrollo Empresarial (CDE) distribuidos entre las 24 regiones, esta presencialidad permite seguir teniendo acercamiento con el público objetivo del programa.

El responsable indicó que su área busca que los servicios se ajusten a las necesidades de las MYPE, por lo que se han clasificado a las empresas en tres niveles: básico,

intermedio y avanzado, y para cada uno de estos se han diseñado diferentes tipos de cursos.

En base a la experiencia del entrevistado, señala que algunas empresas vienen para recibir un tipo específico de capacitación, pero los asesores pueden haber identificado otras necesidades de la MYPE. En caso PRODUCE no ofrezca ese servicio, se le brinda orientación qué entidad sería la más adecuada, por ejemplo, si necesita asesoría sobre exportación, se le dirige a Promperú para que pueda atender dudas relacionadas a la Ruta exportadora.

Por otro lado, respecto de la atención a la población priorizada, el programa ha realizado un trabajo conjunto con Essalud, que tiene dos grupos de población: personas con discapacidad y adultos mayores. Si bien cada grupo es distinto, ambos comparten la característica común de que son negocios de supervivencia o temporales, para este tipo de negocios se les brinda asesorías orientadas a obtener los costos para vender sus productos o se les asesora en temas tributarios, pues si bien ellos no tributarán con un RUC 20, se puede buscar que los grupos de interés para el programa se acerque a la formalización a través de la tributación de un RUC 10.

Respecto del plan de difusión, el programa cuenta con un área de comunicaciones que difunde las convocatorias de los eventos próximos a realizarse, adicionalmente, se trabajan con los aliados (Gobiernos regionales, locales y Cámaras de Comercio) y con los coordinadores regionales de PRODUCE para difundir los eventos.

El equipo de comunicaciones también coordina con radios locales para realizar entrevistas con los profesionales del programa, ya que la difusión a través de radio tiene éxito en regiones.

Por otro lado, el PNTE ha realizado encuestas de satisfacción a los usuarios que visitan los CDE, se les pregunta qué sobre qué es lo que necesitan adicional a los servicios que se les ofrece, no solo considerando la asesoría sino orientado a mejorar la experiencia de usuario, si necesitan sillas, bancas, música o iluminación.

Se le preguntó al responsable sobre cuáles los problemas que afrontaban al brindar el servicio, el primero de ellos es que no se puede pagar por publicidad en redes sociales por lo que su difusión en este medio solo llega a los pocos seguidores que tiene el programa.

Otro problema es que es complicado encontrar MYPE que cumplan con los 3 criterios de focalización, a veces identifican empresas con productos buenos y competitivos, pero suelen no cumplir con los criterios, por eso, desde este año han tratado de atender a empresas que no cumplen con los requisitos. Sumado a estos problemas, el responsable señala que la base de datos de la Población Objetivo del PP093 cuenta con información desactualizada, el equipo del PNTE intentó hacer una actualización de los datos de contacto, pero son muchas empresas y no se culminó esa tarea.

El responsable recomienda que sería importante contar con un equipo que realice monitoreo a las empresas para analizar su desarrollo, quizás pueda que los asesores no ejecuten esta actividad sino se ejecutaría a través de convenios con instituciones educativas o voluntarios.

Unidad de Gestión de Servicios Empresariales

En la entrevista con el responsable de esta unidad se le preguntó sobre la relación de los servicios que brinda el programa con los brindados por el PP093 e indicó que estos

se relacionan de forma parcial, ya que, el PP está orientado a las MYPE que ya tienen años de experiencia, mientras que, el PNTE a empresas que están en etapas de nacimiento.

La llegada de la pandemia llevó a virtualizar los servicios y el servicio más fácil de adaptar a esa modalidad ha sido las asesorías, porque se podrían ejecutar realizar bajo cualquier medio como a través de llamadas telefónicas, videollamadas o mensajes de Whatsapp.

Respecto de los criterios de focalización que les exigen el PP093, el responsable indica que estos deberían ser cambiados, en general se debería reorientar el PP, ya que es un producto desfasado, además, los contenidos que se dictan y las metodologías que se exigen corresponden a un diseño de hace 10 años. Para el PNTE es difícil ejecutarlo, ya que no consiguen público a quien atender.

Por otro lado, los asesores brindan acompañamiento a los usuarios en cualquiera de los cinco componentes, adicionalmente realizan capacitaciones que son dictadas a demanda de grupos de empresarios, municipalidades o gobiernos regionales. Adicionalmente, los asesores realizan el servicio de difusión sobre los beneficios de la formalización.

El entrevistado señala que los asesores no realizan acompañamientos a los usuarios porque para hacerlo requieren recursos, los cuales son actualmente limitados, es así que se cuenta con entre 1 o 2 asesores por región que se enfrentan a situaciones adversas como espacios físicos no adecuados, limitaciones con internet, tener que cumplir con sus metas y la falta de materiales.

El entrevistado comenta que en el mejor momento de su unidad contó con alrededor de 70 personas, actualmente afrontan un déficit de personal ya que son solo 52, pese a este déficit cada año deben seguir cumpliendo las mismas metas físicas.

Si el programa reporta buen nivel de avance de meta no se debe a porque se cuente con todos los recursos sino por el esfuerzo que pone el personal. Asimismo, durante la pandemia se recortó el presupuesto y llevó a reducir que se recorte el sueldo a los asesores y lo que ocasionó que muchos de ellos dejen de trabajar.

Entre las limitaciones identificadas, se mencionan problemas relacionados con la difusión y el presupuesto asignado para viáticos. Por un lado, para realizar las actividades de difusión, se mandan a imprimir solo 10 mil afiches, los cuales deben repartidos entre las 28 oficinas que tiene el PNTE, esto lleva a que cuada una reciba una cantidad mínima que no alcanza para realizar una buena difusión de los servicios del programa.

Por otro lado, el presupuesto asignado para viáticos es limitado, por ejemplo, en el caso de Loreto, sus provincias son alejadas y para acceder a ellas se requiere hacer viajes en bote o avioneta, y dado el presupuesto limitado, a veces no se puede atender a usuarios de esa zona porque ir a implica gastar todo el presupuesto que recibe la unidad en un solo viaje.

Por lo tanto, se realiza una priorización a nivel nacional sobre en qué viajes se va a gastar el presupuesto. En promedio reciben entre 8 y 10 mil soles mensuales para viáticos, esto da para realizar entre 10 a 15 viajes y se priorizan las visitas hacia provincias que hayan la hayan solicitado a través de un documento formal (con oficio o carta). Además, si se trata de un asesor de una región que ya va haciendo muchos

viajes ya no realiza más y se da oportunidad a otro que no ha viajado. Se han presentado casos en los que los asesores viajan con su propio dinero y no con viáticos de la entidad.

Sobre los efectos que tiene el programa sobre el incremento en el nivel de ventas, el entrevistado señaló que el de gestión empresarial es el que mejoraría más este indicador, ya que se les enseña sobre el manejo de costos, manejo de las finanzas, se les enseña a separar sus cuentas personales de la cuenta de la empresa, así como también, el cómo manejar el tema de proveedores y acceder a financiamiento. El tema de formalización también puede incrementar el nivel de ventas, esto se da en caso de las empresas que antes eran informales y ahora necesitan de la formalización para vender a alguna empresa que les pida una factura, de esta manera la formalización les permite acceder nuevos mercados.

7.1.2. Entrevistas a asesores

Se realizaron entrevistas virtuales y presenciales a 10 asesores, 8 de ellos fueron entrevistados a través de la plataforma Teams y 2 de manera presencial según se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro 8. Asesores entrevistados por región

Entrevistado	Región	Modalidad
Cinthia Shouri	Moquegua	Presencial
Raúl Rodríguez	Moquegua (Illo)	Presencial
Angela Quispe	Ica	Virtual
Beatriz Roque	Ayacucho	Virtual
Emmanuel Baca	Cusco	Virtual
Juan Bernuy	Lambayeque	Virtual
Otto Saldaña	San Martín	Virtual
Pablo Flores	Piura	Virtual
Sara Armas	Ancash	Virtual
Verónica Pilco	Madre de Dios	Virtual

Elaboración propia

Las entrevistas abordaron preguntas sobre cómo brindan el servicio, tiempo de duración de servicios, atención a grupos vulnerables, virtualización, metas por asesor, seguimiento así como también se les preguntó sobre cómo pueden mejorar los servicios.

Servicios:

Todos los asesores entrevistados brindan servicios de los cinco componentes (formalización, gestión empresarial, digitalización, financiamiento y desarrollo productivo) dependiendo de las necesidades de los usuarios. La mayoría de usuarios recibe el componente de formalización, pero los asesores tratan de brindarle los demás componentes.

Los asesores brindan los servicios en oficina y también realizan salidas de campo a fin de identificar nuevos usuarios y difundir los eventos que ejecuta el PNTE. En el primer caso, el usuario se debe acercar a la oficina establecida por el programa para recibir información sobre los servicios.

En el caso de las salidas de campo, estas pueden realizarse en un día fijo de la semana como es el caso de Ica, pues la asesora entrevistada señala que todos los viernes realiza visitas a mercados para dejar volantes y explicar sobre los beneficios que brinda

el programa. Otros asesores como el de Madre de Dios no tienen una fecha fija para salir a campo, sino que esta depende de las invitaciones que lleguen de los municipios para que vayan a brindar el servicios.

Tiempo de duración de servicios:

Los asesores realizan un diagnóstico previo antes de brindar las asesorías a los usuarios a fin de conocer cuáles son sus necesidades en específico y cuál sería el servicio más adecuado de acuerdo a su situación. El tiempo de duración del diagnóstico puede durar entre 10 a 15 minutos y la asesoría entre 20 y 40 en promedio dependiendo del servicio o servicios que vaya a recibir.

La asesora de Madre de Dios señaló que, el diagnóstico le toma entre 3 y 5 minutos y el tiempo de asesoría depende de las dudas con las que llegue el usuario, puede ser en entre media hora y una hora, porque al brindar el servicio pueden presentarse problemas al reconocer la huella cuando se busca habilitar el RUC. Similarmente, el asesor de Lambayeque expresó que puede tomarle hasta una hora atender a un usuario, entre realizar el diagnóstico y brindar el servicio.

Por otro lado, la asesora de Ancash indicó que la asesoría puede durar solo 10 minutos en caso el usuario solo busque obtener su RUC. En cambio las asesorías de gestión empresarial o formalización de personas jurídicas pueden tardar hasta media hora por usuario.

Población vulnerable:

El PNTE tiene como población priorizada a “aquellas empresas que son lideradas por mujeres, personas con discapacidad, personas adultas mayores y familias cuyos integrantes son niños, niñas o adolescentes en riesgo” por lo que se preguntó a los asesores sobre cómo brindan los servicios a los grupos vulnerables.

Asesores de las regiones de Cusco, Ica, Lambayeque y San Martín señalaron que hacen alianzas estratégicas con los Centros de Emergencia Mujer, CONADIS, Programa Aurora y municipalidades distritales a fin de brindar capacitaciones exclusivas a mujeres o grupos vulnerables.

Adicionalmente, el asesor de San Martín señaló que como el CDE de la región se encuentra ubicado en un segundo piso, cuando llega un usuario con movilidad limitada, él baja al primer piso y adecua un espacio con una mesa para que pueda brindar el servicio sin problemas para el usuario.

El asesor de Lambayeque expresó una limitante al buscar grupos vulnerables para brindar las asesorías y es que las municipalidades de su región no tienen información actualizada sobre poblaciones con discapacidad o grupos de mujeres, los cambios de gestión impiden que se tenga un directorio actualizado.

En Ayacucho se han realizado talleres a personas víctimas de terrorismo que se han agrupado en asociaciones. De acuerdo las actividades que desarrolle la asociación se brindan los servicios. Por ejemplo, se ha trabajado con una que se dedicaba a crianza de cuy, se brindó asesorías en temas de costos de producción y habilidades blandas.

Por otro lado, el asesor de Piura indica que se ha realizado charlas exclusivas para mujeres emprendedoras, sin embargo, no se han realizado eventos orientados

únicamente para personas con discapacidad, pero en las charlas que se dictan para el público en general, sí se evidencia la asistencia de estos grupos.

Virtualización:

Con el inicio de la crisis sanitaria en el 2020, los servicios brindados por el programa fueron virtualizados, esto permitió que usuarios de zonas alejadas se vean beneficiados con las charlas que brindaban, es así que asesores como los de Moquegua, Cusco, Ayacucho y Ancash brindaban el servicio de formalización a través de Whatsapp (elaboración de acto constitutivo), mientras que, las capacitaciones se brindaban a través de la plataforma Teams.

Sin embargo, no solo se han registrado beneficios de la virtualidad, sino que, en caso de San Martín e Ica se han evidenciado problemas de conectividad no solo experimentado por los beneficiarios, sino también de parte de los expositores, quienes tuvieron que usar el internet de sus teléfonos para continuar brindando la capacitación.

De igual manera, el asesor de Piura señaló que su región presenta problemas de conectividad, por lo que no se podían realizar video llamadas a los usuarios para ofrecerles el servicio de manera más directa, es así que optaron por brindar las asesorías a través de llamadas.

En caso de Moquegua, Madre de Dios e Ica, la limitación estuvo relacionado a la falta de conocimiento sobre el uso de la tecnología, en especial en caso de adultos mayores. Las tres regiones registraron problemas con aquellos usuarios que contaban con celulares no aptos para todas las aplicaciones o no contaban con una laptop o computadora en casa para poner en práctica lo enseñado sobre redes sociales.

En Ancash, debido a que no todos los usuarios manejaban bien las plataformas virtuales, la asesora de esa región comenta que la municipalidad de Huaraz agrupaba a emprendedores en un auditorio y proyectaban su exposición de manera virtual, de esta manera, los usuarios accedían a las charlas sin problemas.

Metas de atención por asesores:

Casi todos los asesores entrevistados son contratados bajo la modalidad de locación de servicios, por lo que deben cumplir metas mensuales de atención, la meta es distinta según cada región y puede variar de mes a mes de acuerdo a la coyuntura. Solo el asesor de San Martín es contratado bajo la modalidad CAS, en su caso particular cuenta con una programación anual de cuantas empresas debe atender mensualmente.

Asesores de Ancash, Ayacucho, Moquegua señalan que sus metas son alcanzables, tienen un meta mensual de 60 formalizaciones, entre 100 y 150 asesorías (gestión empresarial, digitalización, financiamiento).

Por el contrario, en las regiones de Ica, Madre de Dios, Piura y San Martín señalaron que las metas eran muy elevadas y que deberían ser reajustadas, señalaron además, que anteriormente no se contaba con planes de acción ni inscripciones en Ruta Digital dentro de sus metas, sino, que estas habían sido incluidas en los últimos meses. El asesor de Piura indicó que su región ha atravesado la pandemia del COVID, luego se afrontó a los daños ocasionados por el Fenómeno del Niño y el Dengue, estas tres crisis han llevado a que los usuarios no estén enfocados en formalizarse o buscar servicios que beneficien a las empresas.

Abandono del proceso de formalización:

Se ha identificado que algunos empresarios acuden a los CDE para iniciar el proceso de formalización, sin embargo, este es abandonado y no se culmina con la elaboración del acto constitutivo. Los asesores han identificado los principales motivos están asociados a los costos tributarios que se deberán asumir luego de formalizarse, pese a que se les indica que el pago del IGV y el impuesto a la renta dependerá de su nivel de ventas, los usuarios ya no continúan con el proceso. Sumado a la tributación algunos usuarios temen que la SUNAT vaya a embargar sus bienes personales.

El asesor de Cusco señaló que el abandono del proceso en su región se debe a que los usuarios a veces tienen deudas electorales o deudas con el Estado lo que no les permiten firmar en las notarías, luego de eso ya no vuelven a buscar al asesor para retomar con su formalización.

La asesora de Ica indicó que en su experiencia ha identificado 3 etapas en donde se puede caer la formalización: i) uno es aquel que pide iniciar el proceso y se queda en la reserva, ii) otro es aquel que llega hasta el acto y no va a firmar, iii) otro es que firmó, se elevó y no activó el RUC y cuando no lo hace es porque saben que una vez activado el RUC empieza la parte tributaria (las declaraciones).

Otro motivo es señalado por la asesora de Madre de Dios que indica que las personas que abandonan el proceso de formalización son aquellas que tienen un trabajo estable y quieren emprender, entonces inician la formalización, pero de ahí priorizan más su trabajo que la formalización de empresa, ha registrado algunos casos donde los empresarios vuelven a reiniciar el proceso.

Seguimiento a empresas luego de brindar el servicio:

Los asesores indican que realizan planes de acción que son un servicio más completo donde se brinda apoyo en el área de tributación, financiamiento y marketing. Se realiza un seguimiento de día a día con ellos, los emprendedores pueden llamar y preguntar cómo se realiza algún procedimiento como hacer las declaraciones, que régimen tributario puede elegir. Se tiene una comunicación bastante fluida con los usuarios. Para recibir este acompañamiento los usuarios firman un documento donde se comprometen a llevar las asesorías considerando las fechas pactadas con el asesor.

Por otro lado, la asesora de Ayacucho indicó que no se hace seguimiento debido a que diariamente se atienden a muchos usuarios y no alcanzaría el tiempo para ver el desarrollo de cada uno de ellos, solo se realiza el seguimiento a los usuarios recurrentes. Por ejemplo, si viene primero solicitando asesorías en temas de constitución y luego en marketing digital, se realiza el seguimiento para ver cómo están desarrollándose, pero a los usuarios que vienen una sola vez no se hace seguimiento.

Similarmente, el asesor de Cusco indicó que debido a las metas que tienen que cumplir es difícil hacer seguimiento, si los usuarios les contactan por un tema puntual sí absuelven sus dudas, pero por las metas que tienen no pueden orientarse a un solo cliente. Asimismo, señala que, actualmente cuentan con un plan de acción para formalización y para digitalización, el primero está dirigido para personas jurídicas y consiste en brinda asesorías en formalización, reserva de nombre, acto constitutivo, asesoría en tributación y activación de RUC; mientras que, el plan de acción de digitalización está orientado al manejo de redes sociales, registro en las plataformas virtuales del programa, ver el tema del logo, marca y su slogan.

Solo el asesor de Moquegua indicó que sí realiza seguimiento y lo hace al día siguiente de haber brindado el servicio en el cual consulta al usuario si hay algo más en que pueda ayudarlo.

Mejora de los servicios:

Los asesores de Ancash, Cusco, Ica, Madre de Dios, Piura y San Martín coinciden en que se debería mejorar la difusión del programa a través de merchandising (stickers, lapiceros, cuadernos), publicidad y folletos, pues reciben pocos folletos desde Lima que se pueden agotar hasta en un solo día y cuando estos se acaban cada asesor debe sacar copias de estos por su cuenta para continuar difundiendo los servicios que brinda el programa. La asesora de Ancash incluso señala que diseña los folletos por su cuenta en el cual coloca su nombre y teléfono de contacto, a qué se dedica el PNTE y cuáles son los requisitos para formalizarse.

Asociado a la limitada difusión que se realiza, el asesor de Piura señala que pese a que se ha realizado trabajo de campo en todas las provincias y distritos de su región, incluso en las zonas más alejadas de la serranía piurana, aún existen partes donde desconocen de los servicios, especialmente en zonas donde no hay mucho acceso a redes sociales, por lo que la difusión debería ser en medios locales como en radios.

La asesora de Ayacucho sugiere que se brinden asesorías técnicas para grupos específicos por ejemplo para los artesanos que son adultos mayores es complicado que reciban servicios virtuales, por lo que, una asistencia técnica sería útil para explicar paso a paso de cómo usar equipos tecnológicos.

En Cusco recomiendan que se asignen mejores computadoras y que se les otorgue un teléfono de trabajo, por un lado, las computadoras no cuentan con un buen sistema operativo, demoran en cargar y carecen de antivirus. A veces los usuarios envían archivos por Whatsapp que tienen virus y afectan los archivos que están en sus computadoras, por otro lado, al no contar con un celular del trabajo, usan su teléfono personal y los usuarios suelen vulnerar los horarios de trabajo ya que llaman en horarios fuera de los laborales como en las noches o madrugadas.

Los asesores de Madre de Dios y Moquegua indican que ellos deberían seguir siendo capacitados para poder brindar mejor información a los usuarios.

Por último, el asesor de Lambayeque precisó que se solicitaron mejoras en el convenio que se tiene con Registros Públicos, se pedía que el convenio permita que en la minuta se especifique las funciones del gerente, del subgerente, del apoderado, para las cartas fianzas y créditos bancarios. Pese a esta solicitud, no se llegó a efectuar. Actualmente ya está vigente el nuevo convenio, pero en la plataforma de SUNARP la opción para agregar funciones no está disponible, por lo tanto se ofrece es un servicio básico para ayudar a las personas que no cuentan con el medio para pagar una formalización de manera particular que está entre 1,600 a 2,500 soles, en comparación a 200 soles que cuesta formalizarse con el PNTE.

7.1.3. Entrevistas a empresas

Como parte del proceso de recojo de información cualitativa, en diciembre de 2023 el equipo evaluador se trasladó al departamento de Moquegua para registrar información in situ sobre la experiencia y los beneficios generados de la participación de las empresas beneficiadas por el PNTE. Como resultado de esta visita se logró entrevistas a los responsables de dos empresas: "Moquelatto" y "Bodega Manchego".

En el primer caso, se entrevistó a la Sra. Erika Salluca Umiña, conductora de la empresa “Moquelatto”, microempresa dedicada a la producción y comercialización de helados artesanales, la cual fue un emprendimiento que logró la formalización en el año 2022 y que cuenta como un caso de éxito al contar actualmente con presencia en varias zonas de la región, logro que consiguió luego de la formalización.

En ese contexto, la conductora de la empresa indicó que su experiencia en el proceso de formalización de su negocio fue bastante positiva, puesto que indicó sentirse bastante satisfecha debido a las facilidades en trámites y costos que este representó para ella, hecho que representó un gran ahorro en tiempo y recursos en los que hubiera tenido que incurrir al hacerlo sin la ayuda del programa.

Asimismo, destacó la importancia que tuvo el CITE Agroindustrial de Ilo (Moquegua) en la implementación del proceso productivo de su negocio, el mismo al que llegó gracias a los servicios del PNTE, y que le permitió establecer criterios de producción adecuados, así como contar con las maquinarias específicas para su proceso de empaquetado y venta de mercancías, así como en la innovación de nuevos sabores de helados para nuevos productos.

En línea con lo anterior, la beneficiaria expresó su necesidad de contar con capacitación y asistencia técnica en temas administrativos y contables, los cuales, ahora como empresa en crecimiento, le son de suma importancia para cumplir con la normativa vigente. Asimismo, destacó la necesidad de contar con cursos en temas de digitalización y redes sociales, los cuales considera como fundamental para continuar creciendo como empresa y ganar nuevos clientes. En ese sentido, es posible deducir la importancia que los emprendedores otorgan a las actividades complementarias en la gestión de una empresa, posteriores al propio proceso de formalización.

En el segundo caso, se realizó la entrevista a los propietarios de la empresa “Bodega Manchego”, la Sra. Sunilda Lucila y el Sr. José Zorlo, ambos beneficiados por los servicios del PNTE en años anteriores. Los entrevistados señalaron sentirse satisfechos con el servicio de formalización del PNTE, especialmente con el apoyo en los trámites y procedimientos necesarios para la formalización, haciendo hincapié en la importancia del acompañamiento que realizó el programa para lograr la toma de decisión que les permitiera iniciar el proceso de formalización.

Asimismo, destacaron el apoyo que les brindó el CITE Agroindustrial de Moquegua, el cual brindó el asesoramiento necesario para la implementación de la planta de producción de licor de damasco, producto principal de la bodega y cuya materia prima (la fruta del damasco) se cultiva en la misma bodega cerca al valle. Cabe indicar que los beneficiarios indicaron haber contado con el apoyo del CITE gracias a la intervención del PNTE. En ese contexto, los propietarios expresaron sus preocupaciones respecto a temas administrativos y operativos que deben de cumplir y para los que, señalaron, se encuentran escasos de recursos económicos y conocimientos para su ejecución.

Asimismo, indicaron su deseo de participar en otros programas que brinde PRODUCE de apoyo a la PYME y la industria, especialmente en temas de producción de bebidas, la cual, por sus propias características, se encuentra afectada por varias regulaciones que evidentemente limitan su crecimiento en esta etapa actual. En ese contexto, en ambos casos entrevistados, se registra la necesidad de las empresas beneficiadas de contar con acceso a cursos de capacitación orientados a la gestión y el manejo empresarial.

Cuadro 9. Entrevistas, Parte I

	Ancash	Ayacucho	Cusco	Ica	Lambayeque
Servicios:	El principal servicio que se brinda es el de formalización empresarial.	Se brindan asesorías en los cinco componentes dependiendo de las necesidades del usuario.	Brinda asesorías en los cinco componentes, siendo formalización el más demandado.	Se brindan asesorías en los cinco componentes	Se brindan asesorías en formalización, digitalización, financiamiento y desarrollo productivo.
Tiempo de duración de servicios:	El tiempo de duración del servicio depende del tipo de requerimiento del usuario, si vienen solo a inscribir el RUC puede tomar 10 minutos.	Los diagnósticos pueden durar entre 20 minutos y 1 hora. Las asesorías son personalizadas, se toman el tiempo para poder escucharlos.	Realizar el diagnóstico a un usuario puede tomar unos 20 a 30 minutos, se conoce cuáles son sus necesidades.	Depende del usuario, entre 25 a 30 minutos. Si es persona jurídica demora unos 40 minutos. No todos los usuarios son iguales, algunos preguntan más que otros.	Las asesorías duran alrededor de 30 minutos
Población vulnerable:	Cuando se brinda capacitaciones a personas con discapacidad, el asesor se moviliza hacia donde se encuentran.	Se han realizado talleres a personas víctimas de terrorismo que se han agrupado en asociaciones.	Se viene trabajando con el Centro de Emergencia Mujer del distrito de Santiago en Cusco.	Si CONADIS pide una capacitación se le brinda de igual manera como si fuera a MYPE.	Acuerdo con el Programa Aurora del Ministerio de la Mujer para realizar capacitaciones a mujeres de este programa.
Virtualización (durante la pandemia):	La municipalidad de Huaraz agrupaba a emprendedores en un auditorio y proyectaban su exposición de manera virtual. La elaboración de actos constitutivos se trabajó a través de correos o por WhatsApp.	Se realizó difusión por medios de comunicación de las municipalidades y se pegaban afiches con números de contacto.	Los servicios fueron solo virtuales. Cuando se atendía a usuarios de provincias fuera de Cusco se le brinda toda la asesoría por WhatsApp y solo se le deriva a la notaría más cercana a su ciudad.	Durante la pandemia todo era virtual, se trataba de evitar el contacto, no se ingresaba a mercados. Actualmente los servicios son más presenciales, pero todavía siguen con la digitalización.	Algunos usuarios conocen solo Zoom otros tienen Teams porque estudian en la universidad o en institutos particulares, pero no conocen Google Meet.
Notarías:		Las 3 notarías aliadas están ubicadas en Huamanga, hay provincias donde no tienen ninguna notaría, en esos casos los usuarios tienen que ir a la capital de Ayacucho.			Solo hay una notaría aliada en la región, los usuarios tienen que ir sí o sí a firmar y a pagar de forma presencial y están de acuerdo con eso.
Metas:	Los asesores al ser contratados por órdenes de servicio, mensualmente deben de llegar a una meta de 65 formalizaciones, 120 asesorías, inscripción en Ruta Digital, realización de 2 talleres y 2 salidas para difundir los servicios.	Tiene una meta de 60 formalizaciones mensuales, 100 asesorías. Son metas alcanzables.	Por orden de servicio son 180 formalizaciones. La meta es alcanzable.	La meta es de 60 formalizaciones mensuales, 120 asesorías, 50 inscripciones en Ruta Digital, 15 planes de acción y 2 capacitaciones mensuales.	La meta mensual son 80 formalizaciones, 2 capacitaciones de forma presenciales o virtuales, 120 asesorías, 20 planes de acción y 50 registros de usuarios en la plataforma Ruta Digital.
Abandono del proceso de formalización:	Los usuarios inician la solicitud de reserva de nombre, pero nunca envían los demás datos faltantes, esto porque algún conocido les informó que les saldría caro el pago de tributos mensuales.	Se puede deber al tema de tributación, los asesores indican que el pago del IGV e impuesto a la renta depende del nivel de ingresos, pero los usuarios siempre tienen el temor de pagar.	Los usuarios no se ponen de acuerdo con sus socios, también porque tienen deudas electorales o deudas con el Estado que no les permiten firmar en las notarías.	Se puede deber a las discrepancias con sus socio cuando se va a hacer una sociedad.	Uno de los motivos es la falta de decisión, sumado a la desconfianza por SUNAT, por más que se le brinda la información de que SUNAT no va a embargar sus bienes personales, igual se confunden.

	Ancash	Ayacucho	Cusco	Ica	Lambayeque
Seguimiento:	Se realiza el plan de acción donde se brinda apoyo en el área de tributación, financiamiento y marketing. Se realiza un seguimiento de día a día con ellos, los emprendedores pueden llamar y preguntar cómo se realiza algún procedimiento como hacer las declaraciones, que régimen tributario puede elegir. Se tiene una comunicación bastante fluida con los usuarios.	No se hace seguimiento, son varios usuarios que atienden al día y no alcanzaría el tiempo para hacer seguimiento a uno por uno, pero a los usuarios recurrentes sí se realiza. Por ejemplo, si viene primero solicitando asesorías en temas de constitución y luego en marketing digital, los asesores le hacen el seguimiento para ver cómo están desarrollándose, pero a los usuarios que vienen una sola vez no se hace seguimiento.	Debido a que tienen que cumplir sus metas es difícil hacer seguimiento. Actualmente tienen plan de acción para formalización para personas jurídicas que consiste en la asesoría en formalización, reserva de nombre, acto constitutivo, asesoría en tributación y activación de RUC. El plan de acción de digitalización está orientado al manejo de redes sociales, registro en las plataformas virtuales del programa, etc.	No se hace seguimiento de manera individual, se hacen 120 asesorías mensuales, si quisiera hacerle seguimiento sería atender como 240 empresas por mes. Lo que sí son Planes de acción que es complementar el servicio de constitución de empresas con otros servicios como la inscripción en la plataforma digital y charlas en tributación.	Se realizan planes de acción que consiste en brindar capacitaciones a los usuarios, los llaman, los visitan y les hablan sobre los cursos, las modalidades (presencial o virtual).
Mejorar los servicios:	Se debería realizar mayor difusión al programa a través de merchandising, publicidad y folletos. Reciben muy pocos folletos y deben elaborar algunos por su cuenta que ellos mismos diseñan en el cual colocan información de contacto como nombre, número de celular, a qué se dedica el PNTE, cuáles son los requisitos que es lo que nosotros hacemos, más que todo enfocándose en el tema de la formalización.	Se deberían de brindar asistencias técnicas, por ejemplo, en caso de los artesanos que son adultos mayores se les complica el tema de digitalización, por lo que una asistencia técnica sería útil para explicarle paso a paso de cómo usar equipos tecnológicos.	Podría mejorarse con la asignación de mejores computadoras, las que actualmente tienen no cuentan con un buen sistema, demoran en cargar, no tienen antivirus. A veces los usuarios envían archivos por WhatsApp que tienen virus y afectan el trabajo. No cuentan con un celular del trabajo, usan su teléfono personal y los usuarios suelen vulnerar los horarios de trabajo y llaman de noche o madrugada. Por otro lado, se debería de abastecer de flyers, no cuentan con merchandising (stickers, lapiceros, cuadernos).	Se debería realizar un seguimiento posterior pero la meta debería reducirse, para poder ir conociendo qué más puede necesitar la empresa. Se podría mejorar el tema de la difusión, desde Lima se envían solo 100 volantes por año, que se acaban en 1 día. Tampoco tienen afiches.	Se solicitó mejoras en el convenio que se tiene con Registros Públicos, se pedía que el convenio permita que en la minuta se especifique las funciones del gerente, del subgerente, del apoderado, para las cartas fianzas, para los créditos en los bancos, pese a que se solicitó que se realizar ese cambio, no se llegó a efectuar. Actualmente ya está vigente el nuevo convenio, pero en la plataforma de SUNARP la opción para agregar funciones no está disponible, porque lo que se ofrece es una formalización básica para ayudar a las personas que no cuentan con los recursos.
Quejas / Satisfacción:	No ha habido quejas de los usuarios. Los usuarios se van libre de dudas.	Los usuarios se van satisfechos porque se les explica todo el panorama general al cual se van a enfrentar cuando se inicie un emprendimiento, llegan con mucho desconocimiento sobre tributación, formalización y se le detalla cuál es la ruta a seguir.	Un usuario estaba insatisfecho por el tiempo que toma la obtención del RUC, inicialmente se le indicó cuánto demoraría el proceso, pero él insistía que sea más rápido. Se le comunicó que la queja la podía realizar su queja en el libro de reclamaciones en la página web.	El usuario quiere que todo sea gratis, lo cual es difícil de lograr	

Cuadro 10. Entrevistas, Parte II

	Madre de Dios	Piura	San Martín	Moquegua	Moquegua (Ilo)
Servicios:	Brinda asesorías en los cinco componentes, pero el que más se brinda es el de formalización.	Brinda servicios de los 5 componentes. Se realiza un diagnóstico porque cada usuario llega con necesidades distintas y se debe identificar cuál es el servicio más adecuado.	Se brindan asesorías en los 5 componentes, pero los usuarios demandan más el de formalización, gestión empresarial y digitalización.	El Centro de Desarrollo Empresarial en Moquegua, brinda 5 componentes empresariales para facilitar la gestión de las MYPES en sus negocios de manera más eficiente, rentable y sostenible.	El Centro de Desarrollo Empresarial en Ilo, brinda 5 componentes. Previamente se realiza un pequeño diagnóstico, para conocer la unidad de negocio, el giro, la actividad económica.
Tiempo de duración de servicios:	Realizar el diagnóstico no toma mucho tiempo, un aproximado de 3 a 5 minutos.	El diagnóstico demora de 10 a 15 minutos, la asesoría dura de 25-35 minutos por componente	El diagnóstico dura de 10-15 minutos, y las asesorías demoran unos 15 minutos.	El tiempo del servicio de diagnóstico: 10 minutos. Tiempo del servicio de las asesorías: entre 10 a 15 minutos	El diagnóstico dura alrededor de 30 minutos y las asesorías 45, siempre tratando que dar la mayor información posible.
Población vulnerable:		Cuando se atiende a una persona discapacitada, se le brinda más tiempo para poder atenderlos según su discapacidad.	El CDE se ubica en un segundo piso, el asesor baja y adecua un espacio para poder brindar el servicio	Los servicios se brindan de la misma manera cuando se atienden a población priorizada como a mujeres y/o discapacitados, pero utilizando otros tipos de herramientas y considerando un tiempo más prolongado.	Se atiende de la misma manera a la población prioritaria, solo cambia las formas como llegar a ellos. Adicionalmente, en Ilo se cuenta con una mayor cantidad de MYPE lideradas por mujeres.
Virtualización (durante la pandemia):	Ha sido difícil llegar al usuario porque no todos cuentan con un celular táctil, especialmente en las áreas rurales.	La región presenta problemas de conectividad, no se puede hacer video llamadas a los usuarios para ofrecerles el servicio de manera más directa, sino que se hacia a través de llamada.	Los usuarios de zonas alejadas, que antes no conocían del programa, se vieron beneficiados con charlas. Se han presentado problemas de conectividad.	Las atenciones al empresario y emprendedores de las MYPES fueron de manera virtual. Ahora se atiende en las dos modalidades. La virtual es ventajosa porque tienen mayor llegada y alcance.	Se implementaron canales digitales a nivel local. La principal herramienta utilizada fue el WhatsApp, a través del cual las MYPE llamaban o escribían.
Notarías:	Los beneficiarios del programa deben acercarse a la ciudad para firmar en notaría, esto puede llevar a que los trámites demoren, especialmente cuando se atienden a empresa que no se encuentran en la capital de la región.		En la provincia de San Martín hay 2 notarías aliadas, en Moyobamba firmaron 3, pero se trabaja con solo 1 porque es la que realiza el trabajo más rápido y en la provincia de Rioja hay 2, pero estas han elevado mucho su tarifa.		
Metas:	Metas mensuales: 60 formalizaciones, 15 planes de acción, 100 asesorías. Las metas deberían ser reajustadas por cada región, si estas fueran menores se podría hacer seguimiento a las empresas y brindar un servicio más completo.	La meta mensual es entre 55 y 80 formalizaciones y 100 asesorías por mes y 15-20 planes de acción. Las metas deberían ser ajustadas, Piura ha padecido de pandemia, fenómeno del niño y dengue, los usuarios no están enfocados en sus empresas.	El asesor es CAS y tiene una programación anual de sus intervenciones (50 formalizaciones por mes). Las metas deberían ser reajustadas por región.	A pesar del limitado personal (solo hay 1 asesor), las metas propuestas si son alcanzables	Al CDE cuenta con una solo asesor. Asimismo, las metas van acorde con la demanda.

	Madre de Dios	Piura	San Martín	Moquegua	Moquegua (Ilo)
Abandono del proceso de formalización:	Sucede con las personas que tienen un trabajo y quieren emprender, inician la formalización, pero de ahí priorizan más su trabajo que la empresa, hay casos donde los empresarios vuelven a reiniciar el proceso.	A los usuarios les cuesta alrededor de 200 soles formalizarse. Se les explica que luego de tener el RUC tienen que empezar a declarar a SUNAT, pero no les alcanza para pagar mensual a alguien que realice la declaración, esto les hace desistir de la formalización.	Los usuarios señalan que uno de los socios se desanimó de formalizarse, otros señalan que han tenido una caída de sus ingresos y por el momento han dejado en pausa el trámite.	Muchas veces se vence el plazo en el que está disponible la reserva de nombre y se dilata el proceso. Otra limitante es que no hay notarías en otras provincias.	Existe un porcentaje minino que no se llegan a constituir su empresa. Es preciso indicar que, el servicio culmina cuando el beneficiario acude a la notaría para constituir la empresa. Algunas de las causas más importantes por la cual no se logra es por la falta de tiempo, desbalance económico, entre otros.
Seguimiento:	Como asesores tienen que seguir capacitándose para poder brindar mejor información a los usuarios. Sería bueno que los abastecan de afiches y volantes con información del programa, a veces van a ferias y no tienen material para ofrecer a los visitantes.	Se realizan planes de acción. Cuando se atienden a usuarios para formalizarse como persona natural, solo reciben ese servicio y se van, pero cuando es persona jurídica, el proceso es más largo y se le pueden ofrecer más servicios	Se realizan planes de acción, se le indican cuáles son los servicios que podrían recibir de acuerdo a su diagnóstico. Se le hace firmar al usuario un documento donde se comprometen a llevar las asesorías considerando las fechas establecidas	Cuando se les otorga a los usuarios la reserva del nombre, se le hace la comunicación vía WhatsApp, para saber cómo van con los llenados de los formatos y si es que tienen alguna duda. De las notarías que tienen convenio, hay solo 1 que se comunica con la Oficina Programa Nacional Tu empresa inmediatamente después de que el usuario los ha visitado.	Sí, se realiza un seguimiento constante a los usuarios, dado que por lo general cuentan con un plan de acción.
Mejorar los servicios:	Como asesores tienen que seguir capacitándose para poder brindar mejor información a los usuarios. Sería bueno que los abastecan de afiches y volantes con información del programa, a veces van a ferias y no tienen material para ofrecer a los visitantes (merchandising)	Se puede mejorar la comunicación, pese a que se ha realizado trabajo de campo en todas las provincias y distritos, incluso en los más alejados de la serranía piurana, aún existen zonas donde desconocen de los servicios, especialmente en zonas donde no hay mucho acceso a redes sociales. La difusión debería realizarse por medios locales.	Debería incrementar el material de difusión que reciben, a veces tienen que sacar copias los que tienen. Cuando van a ferias, son los que tienen menos publicidad que ofrecer a los servicios. No hay una periodicidad fija en la cual les entregan los materiales.	Contratación de un asesor más para la atención a los usuarios ya sea en el campo o en la oficina. Cuando hay actividades en campo, a veces no hay alguien en la oficina para atender a los que llegan a las instalaciones.	Con mayores recursos humanos, implementando un sistema de mantenimiento de los equipos informáticos.
Quejas / Satisfacción:	Para los emprendedores, los servicios del programa son una gran ayuda. Hasta el momento no ha habido quejas, solo han mostrado un poco la incomodidad en el lugar donde se ubican, dentro del Gobierno regional.	En un 97%, los usuarios se encuentran satisfechos, los que no, vuelven a llamar para aclarar sus dudas. En caso de las empresas familiares, los usuarios llevan la información brindada a casa y ahí surgen más interrogantes. Hasta ahora no se han presentado quejas, el libro de reclamaciones está intacto.	Los usuarios se van satisfechos, algunos solicitan que el costo de la notaría sea gratuito, se les explica que el costo lo establece cada notaría y no el programa. Se presentó una queja por la plataforma de Registros Públicos, esta arroja un documento genérico señalando las facultades del gerente, sin embargo, cuando las empresas han querido hacer un trámite financiero, no lo han podido hacer porque en la minuta no está especificado ese trámite.	No ha habido quejas de los usuarios.	No se han presentado quejas, lo que si se presentan son sugerencias por parte de las municipalidades, para la contratación de personal, a fin de incrementar la atención.

7.2. Cuantitativos

De acuerdo a lo establecido en la sección 5.5, se desarrollará un modelo econométrico de supervivencia en el mercado de aquellas empresas que recibieron el componente de formalización de parte del PNTE. De manera complementaria a este análisis, se desarrollaron matrices de transición para cada uno de los componentes del programa, el cual estudia la variación del nivel de ventas de empresas beneficiada, dichas matrices fueron desarrollados tanto para los beneficiarios en el 2021 como en el 2022.

Existe una limitación en los registros administrativos del PNTE sobre la disponibilidad de RUC de las empresas que recibieron los componentes de Desarrollo Productivo, Digitalización, Financiamiento y Gestión Empresarial en 2021. Ante este problema, se reconstruyó el número de RUC de personas naturales tomando como insumo el número de DNI de los beneficiarios, información que si se encontraba disponible en los registros administrativos.

De esa manera, se lograron recuperar los números de RUC de aquellas empresas beneficiarias con esos componentes con el objetivo de analizar los cambios en sus niveles de ventas entre el año en el que recibieron el servicio y el año siguiente.

7.2.1. Análisis de supervivencia

El cuadro 11 muestra la evolución de los usuarios que completaron el proceso de constitución de empresas entre 2018 y 2022. En el periodo, el total de usuarios que solicitaron el servicio de acto constitutivo paso de 2,178 a 40,093, mientras que los que culminaron el proceso pasaron de 1,016 en 2018 a 20,770 en 2022. Además, el porcentaje de empresas activas en SUNAT, paso de 1,016 en 2018 a 13,548 en 2022. Asimismo, el ratio de empresas que se formalizaron vía el PNTE versus las empresas formalizadas por otras vías, paso del 0.7% en 2018^a 10.2% en 2022. Cabe destacar que el año con mayor porcentaje de inscritos vía PNTE fue en 2020, año de las mayores restricciones por la pandemia de COVID-19.

Cuadro 11. Empresas constituidas por PNTE y empresas constituidas naturalmente

	Solicitaron acto constitutivo	Culminaron el proceso de constitución	Activo en SUNAT (a)	Constituidas naturalmente (b)	(a) / (b)
2018	2,178	1,863	1,016	138,743	0.7%
2019	6,037	4,618	2,751	154,802	1.8%
2020	28,173	27,539	18,695	113,113	16.5%
2021	32,140	17,881	11,206	160,546	7.0%
2022	40,093	20,770	13,548	132,983	10.2%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT
Elaboración: OEI-PRODUCE

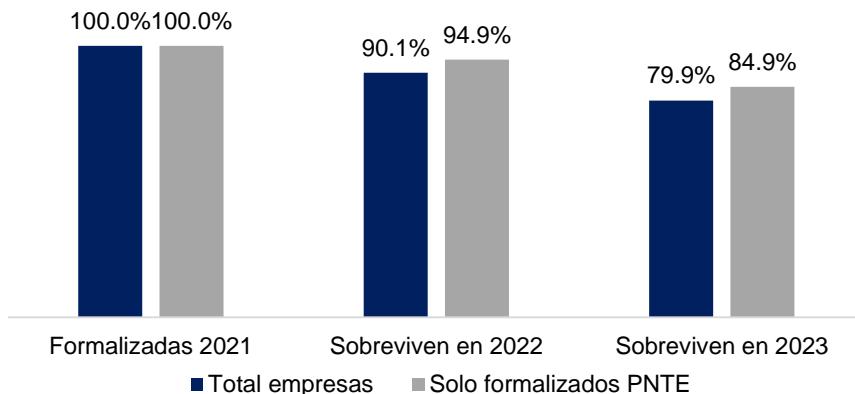
Analizando el porcentaje de empresas que permanece en el mercado luego de su formalización, se identifica que, el 94.9% de empresas formalizadas por el PNTE sobrevive al primer año, mientras que, a nivel nacional este porcentaje²¹ es menor en 4.8 pp (90.1%). De manera similar, cuando se analiza la permanencia dos años luego

²¹ Total de empresas: Empresas que se inscribieron ante SUNAT en 2021

Formalizadas PNTE: Empresas que se inscribieron ante SUNAT en 2021 y recibieron el componente de Formalización por el programa en el mismo año

de formalizarse, el porcentaje que sobrevive es mayor en aquellas que recibieron el servicio de formalización por el programa con una diferencia de 5.0 pp.

Gráfico 8. Empresas que sobreviven un año y dos años luego de formalizarse (Porcentaje)



Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Al aplicar el emparejamiento mediante Propensity Score Matching (PSM) utilizando el método del vecino más cercano con cuatro vecinos, se logró establecer un grupo de comparación basado en variables observables. Este enfoque permitió comparar de manera rigurosa las empresas que recibieron asistencia para su formalización con aquellas que no. Los resultados muestran que la diferencia en la probabilidad de sobrevivencia entre ambos grupos fue notable, alcanzando 13.9 puntos porcentuales en 2022. En 2023, esta diferencia se amplió aún más, llegando a 15.3 puntos porcentuales. Cabe resaltar que ambas diferencias resultaron estadísticamente significativas, lo que sugiere que la asistencia brindada para la formalización tuvo un resultado positivo en sobrevivencia.

Cuadro 12. Resultados en probabilidad de sobrevivencia

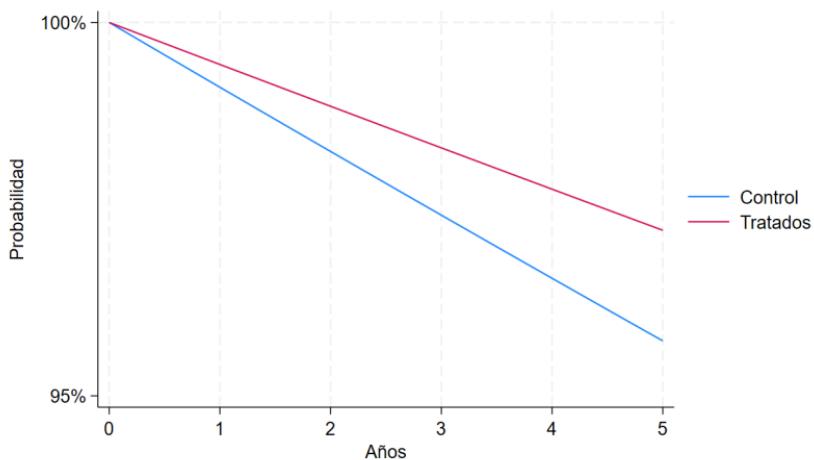
Año	Tratado	Control	Diferencia	Error estándar
2022	93.8	79.9	13.91***	0.00703
2023	84.0	68.7	15.30***	0.00859

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Sobre el modelo de sobrevivencia, en el Cuadro 12 podemos observar los resultados de las estimaciones del modelo estadístico de supervivencia. Los coeficientes reportados son el efecto de las variables exógenas sobre la probabilidad de riesgo $h(t)$. Un coeficiente menor a uno implica que reduce la función de riesgo, incrementando así la probabilidad de supervivencia de las firmas. La columna (1) muestra los resultados de la regresión para todas las firmas de todos los sectores enlistados en el Cuadro 12. Las columnas (2) a (5) muestran los resultados para las firmas de sectores específicos que se consideraron relevantes para el análisis debido a su preponderancia en la muestra de tratado.

Gráfico 9. *Impacto del PNTE sobre toda la muestra*



Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

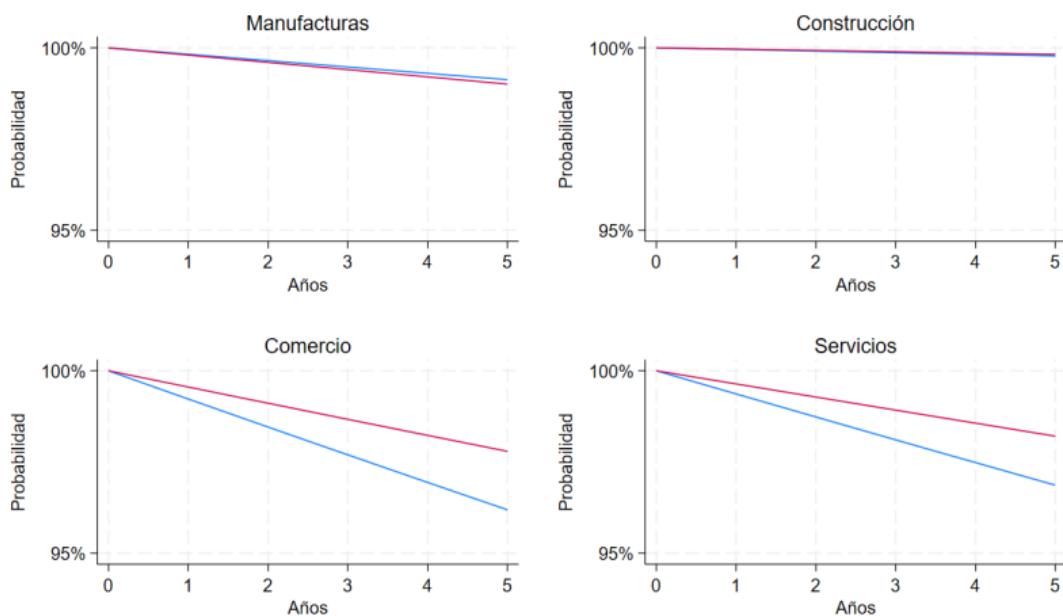
En la regresión general se aprecia que la intervención reduce el riesgo a un 35.2% respecto al valor esperado sin intervención. El desplazamiento de la curva de supervivencia para las firmas puede observarse en el Gráfico 9, la cual muestra el efecto esperado. Por lo tanto, se puede afirmar que aquellas firmas que fueron constituidas por el PNTE tienen una mayor probabilidad de sobrevivir que aquellas que no. En esta regresión también se observa que un incremento de ventas reduce la función de riesgo. Este efecto es monotónico hasta las 100 UIT, después de lo cual se comporta no monotónicamente²². La no monotonicidad de la función durante algunos tramos es un fenómeno común en los modelos de supervivencia.

Por otro lado, el efecto de la demanda de trabajo sobre la probabilidad de riesgo de las firmas es estadísticamente insignificante. Finalmente, el efecto de la adherencia al régimen agrario indica que el régimen especial y el régimen MYPE no son mejores que el régimen general para garantizar la supervivencia de las empresas. Sin embargo, las empresas adheridas al RUS tienen una probabilidad de morir 37 % menor.

No obstante, al desagregar la muestra entre sectores observamos una heterogeneidad importante en el efecto del tratamiento. En las regresiones (2) y (3), que corresponden a las firmas de los sectores de manufacturas y construcción respectivamente, no se encuentra un efecto estadísticamente significativo del tratamiento sobre la probabilidad de muerte de las firmas. En el Gráfico 10 se observa como el tratamiento desplaza mínimamente la función de supervivencia para estos 2 sectores, lo cual representa que no hay diferencia en el ratio de riesgo entre las firmas tratadas y las no tratadas. Por otro lado, el tratamiento parece sí ser efectivo en las firmas de los sectores de comercio y servicios. En el sector de comercio la participación en el PNTE reduce el ratio de riesgo en 42.5 % mientras que en el sector servicios lo reduce en 43.8%. Estos impactos son estadísticamente significativos al 5 % y al 10 % de significancia respectivamente.

²² La monotonidad refiere a la propiedad de una función, en este caso $h(t, x)$, de ser siempre creciente o decreciente respecto a una variable independiente. En este caso, $h(t, x)$ se reduce constantemente mientras las ventas crecen hasta las 100 UIT

Gráfico 10. Impacto del PNTE en sectores específicos



Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT
Elaboración: OEI-PRODUCE

En el Gráfico 10 se puede observar que el movimiento de la función de supervivencia es el esperado, lo cual representa una reducción del ratio de riesgo en cualquier punto de la vida de las empresas. Se observa que buena parte del efecto general hallado en la regresión (1) es atribuible a la respuesta de los sectores de comercio y servicios, los cuales representan un 57.4 % del total de la muestra. Para los sectores de manufacturas y construcción, los cuales representan un 12.1% de la muestra total, no se halla ningún efecto favorable. Por lo tanto, se concluye que el efecto del tratamiento es condicional al sector al que pertenece la firma. Esta diferencia no parece ser atribuible a la intensidad del capital en cada firma ya que ambos grupos tienen una participación del capital en el valor agregado del 70 % según el cuadro de oferta y utilización del 2022 (INEI, 2022).

Cuadro 13. Resultados

Variables	(1) General	(2) Manufactura	(3) Construcción	(4) Comercio	(5) Servicios
Tratamiento	0.648* (0.0864)	1.14 (0.384)	0.799 (0.478)	0.575* (0.128)	0.568 (0.186)
Rango de trabajadores					
La categoría base es tener entre 0 y 5 trabajadores					
De 6 a 10	0.517 (0.325)	1.967 (2.135)	7.490** (5.733)	0.522 (0.529)	0.483 (0.493)
De 11 a 20	0.425 (0.304)				0.871 (0.913)
De 21 a 50	0.342 (0.346)		1.040 (8.033)		
Rango de ventas					
La categoría base es vender entre 0 y 2 UIT					
De 2 a 5	0.707** (0.067)	0.936 (0.287)	0.791 (0.47)	0.586** (-0.0866)	0.686 (-0.214)
De 6 a 13	0.611** (0.346)	0.314* (0.287)	0.638 (0.47)	0.603** (-0.0866)	0.507* (-0.214)

Variables	(1) General	(2) Manufactura	(3) Construcción	(4) Comercio	(5) Servicios
De 14 a 20	(0.061) 0.566** (0.101)	(0.161) 0.757 (0.448)	(0.332) 1.828 (0.947)	(0.088) 0.420** (0.128)	(0.165) 1.271 (0.438)
De 21 a 25	0.430** (0.130)	0.476 (0.481)	0.482 (0.511)	0.346* (0.174)	0.624 (0.445)
De 26 a 50	0.383** (0.075)	0.375 (0.272)		0.298** (0.095)	0.672 (0.283)
De 51 a 75	0.311** (0.104)	0.507 (0.515)		0.321* (0.145)	
De 76 a 100	0.117** (0.0826)				0.531 (0.541)
De 101 a 150	0.888 (0.226)	0.703 (0.718)		0.652 (0.249)	0.542 (0.558)
De 151 a 300	0.383** (0.106)	0.385 (0.413)		0.319** (0.115)	0.277 (0.285)
Régimen tributario					
<i>La categoría base es el régimen general (GER)</i>					
RER	1.09 (0.113)	0.955 (0.341)		1.117 (0.197)	1.454 (0.497)
RMT	1.306** (0.126)	1.078 (0.385)	2.015 (1.052)	1.852** (0.308)	1.498 (0.397)
RUS	0.630** (0.0646)	0.693 (0.256)		0.625** (0.107)	0.898 (0.329)

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT
Elaboración: OEI-PRODUCE

7.2.2. Análisis del desempeño

Desempeño de empresas que recibieron el componente de Formalización

Primero, se analiza a las empresas que recibieron el servicio de formalización en 2021. El análisis considera un total de 13,129 empresas cuyo nivel de ventas estuvo disponible para el año 2021 y 2022 (un año después de su formalización).

Se identifica que, el 96.3% de las microempresas en 2021 mantuvo su tamaño empresarial hacia el siguiente año, mientras que, el 2.6% logró un transito favorable convirtiéndose en pequeña empresa. En contraposición, el porcentaje de pequeñas empresas que redujeron su tamaño fue elevado, al reportarse que 3 de cada 10 pequeñas en 2021, fueron micro en 2022.

Por otro lado, se evidencia que, el 23% de las empresas que fueron formalizadas por el PNTE en el 2021, incrementaron su nivel de ventas para el año siguiente, cabe destacar que este incremento no está asociado únicamente con su participación en el programa, sino que pudo deberse también a otros factores externos que condujeron a dicha variación. Adicionalmente, se destaca que este componente registra el mayor porcentaje de empresas cuyas ventas incrementaron, ya que 23 de cada 100 empresas lograron mejoras entre los años de análisis.

Un número importante de empresas incrementó sus ventas de 0-13 a 13-50 UIT, asimismo, también se registraron 7 empresas que pasaron de tener ventas menores a 13 UIT en 2021 a tener ventas mayores a 2,300 UIT en el año 2022, lo que implica que pasó de ser una microempresa de supervivencia a ser una gran empresa en solo 1 año.

Asimismo, el número de empresas que registró una caída en su nivel de ventas representó a penas el 3%, la mayoría cayendo del rango de 13-50 UIT a 0-13 UIT. La caída del nivel de ventas más drástico registrado ha sido de 3 empresas que registraban ventas entre 850 a 2300 UIT en 2021 a tener ventas menores a 13 UIT en 2022. Finalmente, 7 de cada 10 empresas formalizadas en 2021, ha mantenido sus ventas al año siguiente.

Cuadro 14. Matriz de transición de empresas formalizadas por PNTE en 2021

Ventas 2021	Ventas 2022							Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]	[13 50]	[50 100]	[100 300]	[300 850]	[850 2300]	[2300 a más]				
[0 13]	8,858	1,566	372	232	79	14	7	11,128		8,858	2,270
[13 50]	270	599	323	176	32	1	1	1,402	270	599	533
[50 100]	28	33	89	124	35	2		311	61	89	161
[100 300]	20	8	21	82	59	9		199	49	82	68
[300 850]	13	1	1	8	31	10		64	23	31	10
[850 2300]	3			2	3	9	3	20	8	9	3
[2300 a más]					1		4	5	1	4	
Total	9,192	2,207	806	624	240	45	15	13,129	412	9,672	3,045
									3%	74%	23%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Luego, se analiza a las empresas que recibieron el servicio de formalización en 2022. El análisis considera un total de 15,566 empresas cuyo nivel de ventas estuvo disponible para el año 2022 y 2023 (un año después de su formalización)²³.

Igual a lo identificado entre las empresas formalizadas en 2021, el 96.3% de las microempresas formalizadas en 2022 mantuvo su tamaño empresarial hacia el siguiente año, mientras que, el 3.6% logró un tránsito favorable convirtiéndose en pequeña empresa, dicho porcentaje es mayor en 1.0 pp a lo reportando entre las beneficiadas 2021. Por el contrario, se reportó que 3 de cada 10 pequeñas empresas en 2022, redujeron su tamaño empresarial un año después.

Por otro lado, se evidencia que, el 19% de las empresas que fueron formalizadas por el PNTE en el 2022, incrementaron su nivel de ventas para el año siguiente, cabe destacar que este incremento no está asociado únicamente con su participación en el programa, sino que pudo deberse también a otros factores externos que condujeron a dicha variación.

Un número importante de empresas incrementó sus ventas de 0-13 a 13-50 UIT, asimismo, también se registraron 20 empresas que pasaron de tener ventas menores a 13 UIT en 2022 a tener ventas mayores a 2,300 UIT en el año 2023, lo que implica que pasó de ser una microempresa de supervivencia a ser una gran empresa en solo 1 año.

Asimismo, el número de empresas que registró una caída en su nivel de ventas representó el 6%, la mayoría cayendo del rango de 13-50 UIT a 0-13 UIT. La caída del nivel de ventas más drástico registrado ha sido de 1 empresa que registraban ventas mayores a 2,300 UIT en 2021 a tener ventas menores a 13 UIT en 2023. Finalmente, 7 de cada 10 empresas formalizadas en 2021, ha mantenido sus ventas al año siguiente.

²³ En el Anexo 5 se muestra las matrices de transición entre 2022 y 2023 de todos los componentes.

El cuadro 15 muestra los resultados del análisis comparativo entre un grupo de empresas que participaron en el componente de formalización del programa y un grupo de control que no lo hizo. Este análisis se realiza tanto antes como después del proceso de emparejamiento, comparando el ATT²⁴, lo que permite aislar el efecto del tratamiento en las empresas que efectivamente participaron en el componente. Las tres variables clave consideradas en este análisis son: la diferencia en ventas, el número de trabajadores y el acceso a crédito. Estas variables se seleccionaron por su relevancia en la teoría de cambio del componente de formalización en el desempeño empresarial y la información disponible en las bases de datos.

En cuanto a la Diferencia en Ventas, sin emparejar, el grupo tratado muestra un incremento de 4.87 puntos sobre el control, con una diferencia estadísticamente significativa ($p < 0.01$). Tras el emparejamiento, esta diferencia aumenta a 7.35 puntos, también con alta significancia estadística. Respecto al Número de Trabajadores, antes del emparejamiento, el grupo tratado presenta un promedio menor al del control (-1.43), aunque esta diferencia no es significativa. Después del emparejamiento, prácticamente no hay diferencia entre los grupos (0.03), indicando que el tratamiento no tuvo un efecto relevante en esta variable. Finalmente, en el Acceso a Crédito, el grupo tratado inicialmente muestra un menor acceso en comparación con el control (-3.09), siendo esta diferencia significativa. Tras el emparejamiento, la diferencia se amplía a -5.38, también altamente significativa, lo que sugiere que las empresas tratadas tienen menos acceso al crédito en comparación con el grupo de control.

Cuadro 15. Resultados en el desempeño de las empresas que recibieron el componente de formalización

Variable		Tratado	Control	Diferencia	Error estándar
Diferencia en Ventas	Sin emparejar	23.62	18.75	4.87***	0.0041
	ATT	23.62	16.28	7.35***	0.0086
Número de Trabajadores	Sin emparejar	3.53	4.96	-1.43	0.0209
	ATT	3.53	3.50	0.03	0.0192
Acceso a crédito	Sin emparejar	7.81	10.90	-3.09***	0.0030
	ATT	7.81	13.19	-5.38***	0.0078

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Desempeño de empresas que recibieron el componente de Desarrollo Productivo

El análisis de empresas beneficiarias del componente de Desarrollo Productivo en 2021 considera un total de 336 empresas cuyo nivel de ventas estuvo disponible para el año 2021 y 2022.

Se identifica que, 10 de cada 100 empresas de las empresas que recibieron el componente de Desarrollo Productivo en el 2021 incrementaron su nivel de ventas para el 2022. Un total de 24 empresas incrementó sus ventas de 0-13 a 13-50 UIT,

²⁴ El ATT (Average Treatment on the Treated, por sus siglas en inglés) es una medida que estima el efecto promedio del tratamiento exclusivamente en el grupo que efectivamente recibió dicho tratamiento. En este contexto, permite comparar el impacto del programa o intervención en las empresas tratadas, tomando como referencia un grupo de control con características observables similares, gracias al proceso de emparejamiento.

asimismo, también se registraron 6 empresas que pasaron de tener ventas menores a 13 UIT en 2021 a tener ventas mayores a 50 UIT en el año 2022. Además, también se reportaron 8 empresas que variaron sus ventas pasando de ubicarse en un rango menor a 50 UIT a uno rango mayor.

Por otro lado, también se identificaron empresas que redujeron sus niveles de ventas, pero en menor porcentaje de las que incrementaron. Este grupo representa el 4% del total de empresas beneficiarias por este componente. Así por ejemplo, 11 empresas pasaron de tener ventas entre 13 – 50 UIT a tener ventas menores a 13 UIT. Por último, se identifica que 8 de cada 10 empresas mantiene su nivel de ventas entre ambos años de análisis.

Cuadro 16. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Desarrollo Productivo en 2021

Ventas 2021	Ventas 2022				Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]]13 50]]50 100]]100 300]				
[0 13]	273	24	4	2	303		273	30
]13 50]	11	13	1	1	26	11	13	2
]50 100]	1	2		2	5	3	0	2
]100 300]				1	1	0	1	
Total	285	39	5	6	335	14	287	34
						4%	86%	10%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Luego, se registró que un total de 991 empresas recibieron el servicio de Desarrollo productivo en 2022. La mayoría de microempresas mantuvo su nivel de ventas hacia el año siguiente (9 de cada 10). Por otro lado, 5 de cada 10 pequeñas empresas se mantuvieron en ese estrato mientras que las otras 5 se convirtieron en microempresas.

De acuerdo al rango de ventas, el 13% de las empresas que se beneficiaron con los servicios de desarrollo productivo por el PNTE en el 2022, incrementaron su nivel de ventas para el año siguiente, cabe destacar que este incremento no está asociado únicamente con su participación en el programa, sino que pudo deberse también a otros factores externos que condujeron a dicha variación.

Unas 74 empresas incrementaron sus ventas de 0-13 a 13-50 UIT, asimismo, también se registraron 2 empresas que pasaron de tener ventas menores a 13 UIT en 2022 a tener ventas mayores a 2,300 UIT en el año 2023, lo que implica que pasó de ser una microempresa de supervivencia a ser una gran empresa en solo 1 año.

Asimismo, el número de empresas que registró una caída en su nivel de ventas representó el 5%, la mayoría cayendo del rango de 13-50 UIT a 0-13 UIT. La caída del nivel de ventas más drástico registrado ha sido de 1 empresa que registraban ventas entre 300 y 850 UIT en 2021 a tener ventas menores a 13 UIT en 2023. Finalmente, 8 de cada 10 empresas beneficiarias por este componente mantuvieron sus ventas al año siguiente.

Desempeño de empresas que recibieron el componente de Digitalización

El análisis de empresas beneficiarias del componente de Digitalización en 2021 considera un total de 2,216 empresas cuyo nivel de ventas estuvo disponible para el año 2021 y 2022.

Se identifica que, 8 de cada 100 empresas que recibieron el componente de Digitalización en el 2021 incrementaron su nivel de ventas para en el 2022. Un total de 118 empresas incrementaron sus ventas de 0-13 a 13-50 UIT, asimismo, se registraron 3 empresas que pasaron de tener ventas menores a 13 UIT en 2021 a tener ventas mayores a 300 UIT en el año 2022. Además, también se reportaron 9 empresas que variaron sus ventas pasando de ubicarse en un rango menor a 50 UIT a uno entre 100 y 300 UIT.

Por otro lado, también se identificaron empresas que redujeron sus niveles de ventas, pero en menor porcentaje de las que incrementaron. Este grupo representa el 6% del total de empresas beneficiarias por este componente. Por ejemplo, 86 empresas pasaron de tener ventas entre 13 – 50 UIT a tener ventas menores a 13 UIT. Por último, se identifica que 86 de cada 100 empresas mantiene su nivel de ventas entre ambos años de análisis.

Cuadro 17. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Digitalización en 2021

Ventas 2021	Ventas 2022						Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]]13 50]]50 100]]100 300]]300 850]]850 2300]				
[0 13]	1,752	118	23	7	2	1	1,903		1,752	151
]13 50]	86	133	26	2			247	86	133	28
]50 100]	13	8	4	7	1		33	21	4	8
]100 300]	3	3	7	13	1		27	13	13	1
]300 850]	1	1		2	1		5	4	1	0
]2300 a más					1		1	1	0	
Total	1,855	263	60	31	6	1	2,216	125	1,903	188
								6%	86%	8%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Luego, al evaluar la variación del nivel de ventas de las empresas que recibieron el componente de digitalización en 2022, se identifica que se dispone información de las ventas de 3,981 empresas.

Al igual que en los componentes anteriores, la mayoría de microempresas mantuvo su nivel de ventas un año después de haber recibido los servicios del PNTE (9 de cada 10). Similarmente, 7 de cada 10 pequeñas empresas se mantuvieron en ese estrato mientras que las otras 3 se convirtieron en microempresas. En caso de las medianas, de las 6 que se registraban en 2022, 4 pasaron a ser pequeñas en 2023, 1 se mantuvo siendo mediana y 1 incrementó su tamaño a gran empresa. Por su parte, el 71% de las grandes empresas que recibieron el componente en 2022, continuaron siendo grandes al año siguiente, el resto de empresas redujo su tamaño.

Según el rango de ventas, la mayoría de empresas (79%) mantuvo su nivel de ventas entre el año que recibió el servicio de Digitalización y el año siguiente, en menor porcentaje, las empresas incrementaron sus niveles de ventas (14%) y otro grupo de menor tamaño lo redujo (7%).

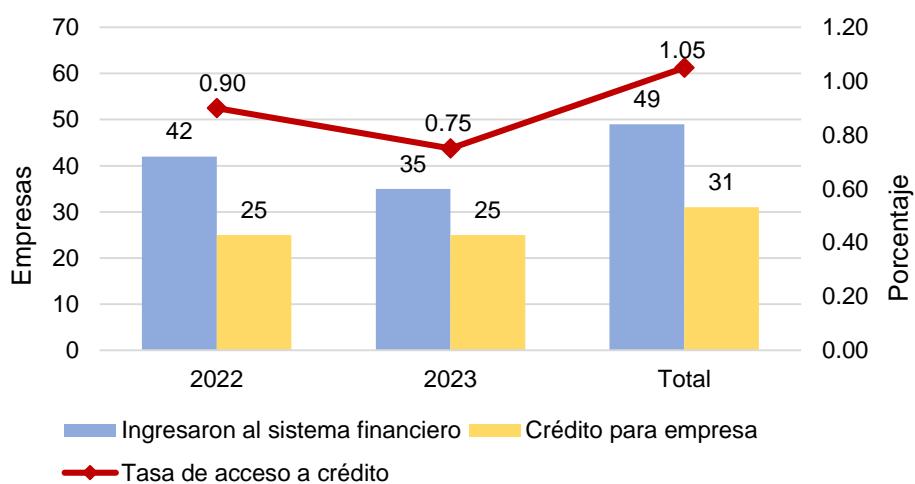
Desempeño de empresas que recibieron el componente de Financiamiento

Se ha realizado un primer análisis sobre el acceso al sistema financiero formal, evaluando el otorgamiento de créditos a través de entidades como bancos, financieras, cajas de ahorro y crédito, Edpymes, entre otras. Este análisis se basó en la información de 4,673 empresas cuyos representantes participaron en capacitaciones y asesorías

durante 2022. Los registros de estas empresas fueron identificados en el padrón de RUC de la SUNAT, disponible en la plataforma de datos abiertos²⁵. El objetivo fue examinar el impacto de estas capacitaciones en su acceso al crédito en el sistema financiero formal.

En 2022, solo 42 empresas asesoradas lograron obtener crédito, lo que representa el 0.9% del total de beneficiarios. Sin embargo, para 2023 esta cifra disminuyó a 0.75%. Al enfocarnos específicamente en el crédito empresarial, es decir, el destinado a corporaciones y micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), el número de empresas que accedieron al crédito se redujo a 25 en ambos años. En total, entre 2022 y 2023, se identificaron 49 empresas que accedieron a algún tipo de crédito, lo que equivale al 1.05% del total de empresas beneficiadas.

Gráfico 11. Empresas beneficiarias del componente de financiamiento que lograron acceder a un crédito formal, 2022-2023



Fuente: Registros administrativos PNTE / SUNAT / RCC
Elaboración: OEI-PRODUCE

En cuanto al tipo de entidad financiera que otorgó los créditos, el 53.1% de las empresas (26) lo obtuvo a través de bancos, mientras que el 40.8% (20 empresas) accedió mediante cajas de ahorro y crédito. Solo un 8.2% de las empresas beneficiadas obtuvo financiamiento a través de financieras. Cabe destacar que ninguna empresa logró acceder al crédito a través de Edpymes u otras entidades financieras.

Cuadro 18. Empresas beneficiarias del componente de financiamiento que lograron acceder a un crédito formal, 2022-2023

Entidad Financiera	Empresas	Porcentaje
Banco	26	53.1
Financiera	4	8.2
Caja	20	40.8
Edpyme	0	0.0
Otro	0	0.0
Total	49	100.0

Fuente: Registros administrativos PNTE / SUNAT / RCC
Elaboración: OEI-PRODUCE

²⁵ <https://www.datosabiertos.gob.pe/dataset/padr%C3%B3n-ruc-superintendencia-nacional-de-aduanas-y-de-administraci%C3%B3n-tributaria-sunat>

Este análisis resalta las bajas tasas de acceso al crédito dentro del sistema financiero formal para las empresas que recibieron asesoría. Sin embargo, para poner las cifras en contexto es necesaria compararla con las tasas de acceso a crédito de las empresas que no recibieron la capacitación. Sin embargo, debido a la gran heterogeneidad de las empresas restantes, es necesario realizar algún tipo de aproximación entre ambos grupos con el fin de hacer sus resultados más comparables. Por ello se optó por un método de emparejamiento vía Propensity Score Matching aplicando el método del vecino más cercano (3 vecinos) y utilizando para la aproximación variables individuales como sector económico, tamaño, organización, ubicación, experiencia, exportación y algunas del contexto geográfico como región natural, pobreza y ruralidad distrital.

El cuadro 18 presenta los resultados de un análisis sobre tres indicadores clave: el acceso a crédito, el acceso a crédito para empresas, y el saldo de créditos (en logaritmo). En cuanto al acceso general al crédito, se observa que el 1.69% de las empresas que recibieron asesoría lograron acceder a créditos, en comparación con el 1.22% de las empresas que no fueron tratadas. La diferencia entre ambos grupos es de 0.47 puntos porcentuales a favor de las empresas asesoradas, aunque el valor del estadístico T (1.43) indica que esta diferencia no es estadísticamente significativa al 95% ni al 90%, ya que es menor que los puntos críticos requeridos.

Por otro lado, el análisis del acceso a crédito para empresas muestra que el 1.17% de las empresas tratadas accedieron a este tipo específico de crédito, mientras que solo el 0.84% de las empresas no tratadas lo hicieron. La diferencia de 0.33 puntos porcentuales sugiere que las empresas tratadas tuvieron un mejor desempeño en este aspecto, pero, al igual que en el indicador general de acceso a crédito, el estadístico T de 1.20 muestra que la diferencia no es estadísticamente significativa a los niveles de confianza convencionales.

En cuanto al saldo de créditos (expresado en logaritmos), las empresas que recibieron asesoría reportaron un saldo promedio de crédito de 9.26, frente al 9.59 observado en las empresas que no recibieron el tratamiento. En este caso, la diferencia es negativa (-0.34), lo que implica que las empresas asesoradas tienen un saldo promedio de crédito ligeramente inferior al de las empresas del grupo de control. Sin embargo, el estadístico T de 0.67 indica que esta diferencia no es significativa desde el punto de vista estadístico.

En resumen, los resultados muestran que, aunque existen algunas diferencias en el acceso al crédito y en el saldo de los créditos a favor de las empresas que recibieron asesoría, ninguna de estas diferencias es lo suficientemente significativa para concluir que la asesoría tuvo un impacto estadísticamente relevante en el acceso al crédito o en el saldo crediticio de las empresas beneficiarias.

Cuadro 19. Resultados del componente financiero en acceso a créditos, 2022-2023

Indicador	Tratado	Control	Diferencia	Error Estándar	T estadístico
Acceso a crédito (%)	1.69	1.22	0.47	0.0033	1.43
Acceso a crédito para empresas (%)	1.17	0.84	0.33	0.0027	1.20
Saldo de créditos (logaritmo)	9.26	9.59	-0.34	0.5010	0.67

Fuente: Registros administrativos PNTE / SUNAT / RCC

Elaboración: OEI-PRODUCE

Para el análisis de la matriz de transición de empresas beneficiarias del componente de Financiamiento en 2021 considera un total de 719 empresas cuyo nivel de ventas estuvo disponible para el año 2021 y 2022.

Se identifica que, 11 de cada 100 empresas de las empresas que recibieron el componente de Financiamiento en el 2021 incrementaron su nivel de ventas para en el 2022. Un total de 54 empresas incrementó sus ventas de 0-13 a 13-50 UIT, asimismo, también se registraron 13 empresas que pasaron de tener ventas menores a 13 UIT en 2021 a tener ventas mayores a 50 UIT en el año 2022. Además, también se reportaron 5 empresas que variaron sus ventas pasando de ubicarse en un rango entre 13 y 50 UIT a uno entre 100 y 300 UIT.

Por otro lado, también se identificaron empresas que redujeron sus niveles de ventas, pero en menor porcentaje de las que incrementaron. Este grupo representa el 7% del total de empresas beneficiarias por este componente. Por ejemplo, 1 empresa pasó de tener ventas entre 300 - 850 UIT a tener ventas menores a 13 UIT. Por último, se identifica que 8 de cada 10 empresas mantiene su nivel de ventas entre ambos años de análisis.

Cuadro 20. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Financiamiento en 2021

Ventas 2021	Ventas 2022					Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]]13 50]]50 100]]100 300]]300 850]				
[0 13]	544	54	9	4		611		544	67
]13 50]	30	42	4	5		81	30	42	9
]50 100]	4	5	3	1		13	9	3	1
]100 300]		1	4	4	2	11	5	4	2
]300 850]	1	1		1		3	3	0	
Total	579	103	20	15	2	719	47	593	79
							7%	82%	11%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Por otro lado, para el análisis de empresas beneficiarias del componente de Financiamiento en 2022 considera un total de 2,358 empresas cuyo nivel de ventas estuvo disponible para el año 2022 y 2023.

Se identifica que, 11 de cada 100 empresas de las empresas que recibieron el componente de Financiamiento en el 2022 incrementaron su nivel de ventas para en el 2023. Unas 182 empresas que registraron ventas menores a 13 UIT en su año de atención reportaron ventas mayores a 13 UIT al año siguiente, asimismo, también se registraron 2 empresas que pasaron de tener ventas entre 13 UIT y 50 UIT en 2022 a tener ventas mayores a 2300 UIT en el año 2023.

Por otro lado, también se identificaron empresas que redujeron sus niveles de ventas, pero en menor porcentaje de las que incrementaron. Este grupo representa el 6% del total de empresas beneficiarias por este componente. Por ejemplo, 92 empresas pasaron de tener ventas entre 13 – 50 UIT a tener ventas menores a 13 UIT. Por último, se identifica que 83 de cada 100 empresas mantiene su nivel de ventas entre ambos años de análisis.

Desempeño de empresas que recibieron el componente de Gestión Empresarial

El análisis de empresas beneficiarias del componente de Gestión empresarial en 2021 considera un total de 1,397 empresas cuyo nivel de ventas estuvo disponible para el año 2021 y 2022.

Se identifica que, 10 de cada 100 empresas de las empresas que recibieron el componente de Gestión empresarial en el 2021 incrementaron su nivel de ventas para en el 2022. Un total de 77 empresas incrementó sus ventas de 0-13 a 13-50 UIT, asimismo, también se registraron 88 empresas que pasaron de tener ventas menores a 13 UIT en 2021 a tener ventas mayores a 100 UIT en el año 2022. Además, también se reportaron 3 empresas que variaron sus ventas pasando de ubicarse en un rango entre 100 y 300 UIT a uno entre 300 y 850 UIT.

Por otro lado, también se identificaron empresas que redujeron sus niveles de ventas, pero en menor porcentaje de las que incrementaron. Este grupo representa el 6% del total de empresas beneficiarias por este componente. Por ejemplo, 1 empresa pasó de tener ventas mayores 2300 UIT a tener ventas entre 300 y 850 UIT. Por último, se identifica que 84 de cada 100 empresas mantiene su nivel de ventas entre ambos años de análisis.

Cuadro 21. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Gestión empresarial en 2021

Ventas 2021	Ventas 2022						Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]]13 50]]50 100]]100 300]]300 850]]850 2300]				
[0 13]	1,068	77	13	5	3		1,166		1,068	98
]13 50]	63	82	22	6			173	63	82	28
]50 100]	9	8	8	8		1	34	17	8	9
]100 300]	1	2	3	10	3		19	6	10	3
]300 850]				1	2		4	2	2	0
]2300 a más					1		1	1	0	
Total	1,142	169	46	30	9	1	1,397	89	1,170	138
								6%	84%	10%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Por otro lado, para el análisis de empresas beneficiarias del componente de Gestión empresarial en 2022 considera un total de 4,293 empresas cuyo nivel de ventas estuvo disponible para el año 2022 y 2023.

Se identifica que, 17 de cada 100 empresas de las empresas que recibieron el componente de Gestión empresarial en el 2022 incrementaron su nivel de ventas para en el 2023. Unas 508 empresas que registraron ventas menores a 13 UIT en su año de atención reportaron ventas mayores a 13 UIT al año siguiente, asimismo, también se registraron 5 empresas que pasaron de tener ventas entre 13 UIT y 50 UIT en 2022 a tener ventas mayores a 2300 UIT en el año 2023.

Por otro lado, también se identificaron empresas que redujeron sus niveles de ventas, pero en menor porcentaje de las que incrementaron. Este grupo representa el 6% del total de empresas beneficiarias por este componente. Por ejemplo, 151 empresas pasaron de tener ventas entre 13 – 50 UIT a tener ventas menores a 13 UIT. Por último,

se identifica que 77 de cada 100 empresas mantiene su nivel de ventas entre ambos años de análisis.

A modo de resumen, se presenta el siguiente cuadro en la que se puede identificar que en ambos años, el mayor incremento de ventas se produce en aquellas que recibieron el servicio de formalización, en 2021 dicho porcentaje asciende al 23%, mientras que, en 2022 a 19%. Asimismo, la mayoría de empresas ha mantenido su nivel de ventas entre el año que recibió el servicio y el año siguiente.

Cuadro 22. Resumen de matrices de transición, por componente y año

Componente	2021			2022		
	Reduce ventas	Mantiene igual	Incrementa ventas	Reduce ventas	Mantiene igual	Incrementa ventas
Formalización	3%	74%	23%	6%	75%	19%
Financiamiento	7%	82%	11%	6%	83%	11%
Desarrollo productivo	4%	86%	10%	5%	82%	13%
Gestión empresarial	6%	84%	10%	6%	77%	17%
Digitalización	6%	86%	8%	7%	79%	14%

Fuente: Registros administrativos PNTE/ SUNAT/ RCC.

Elaboración: OEI-PRODUCE

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. CONCLUSIONES

El Programa Nacional “Tu Empresa” (PNTE), creado el 24 de agosto de 2017 mediante el Decreto Supremo N° 012-2017-PRODUCE, tiene como objetivo general contribuir al aumento de la productividad y ventas de las micro y pequeñas empresas (MYPE), brindándoles facilidades a través de sus cinco componentes (Formalización, Gestión Empresarial, Digitalización, Desarrollo productivo y Orientación en financiamiento), a través de los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE) autorizados por el Ministerio de la Producción.

Las características de los usuarios atendidos se han elaborado con la información remitida por el Programa para el periodo 2018-2022. En total, el Programa atendió a un total de 138,835 usuarios. Es así que en 2018 se atendió a 4,534 usuarios, en 2019 se atendió a 17,282 usuarios, en 2020 a 47,953 usuarios, en 2021 a 38,930 usuarios y en 2022 se atendió a 39,258 usuarios. En 2022, solo el 1.6% del total de usuarios solicitó 1 componente (617 usuarios), el 34.3% se atendió en dos componentes (13,464 usuarios), el 40.8% recibió tres componentes (16,032 usuarios), 14.6% se atendió en cuatro componentes (5,728 usuarios), 6.1% se atendió en cinco componentes (2,389 usuarios), el 2.1% recibió seis componentes (816 usuarios) y el 0.5% solicitó los siete componentes (212 usuarios). Cabe señalar que, para todos los años, los beneficiarios se concentran en el componente de Formalización (Acto Constitutivo y Asesorías) y combinaciones que involucran a éste. Por ejemplo, de los usuarios que solicitaron 2 componentes en 2022, el 32.4% (12,718 usuarios) solicitaron Asesoría Formalización más Acto Constitutivo; de lo que solicitaron 3 componentes, el 14.2% (5,561) solicitaron Asesoría Formalización, Acto Constitutivo y Tributación.

La literatura muestra que las políticas públicas que buscan el incremento de la productividad de las micro empresas a través de programas que fomenten la

formalización, de cursos de capacitación en prácticas de gestión, entre otros, han conseguido resultados positivos en aquellos casos que han combinado este tipo de iniciativas. Sin embargo, la evidencia no es tan clara cuando se trata de mantener los resultados en el largo plazo. Los efectos de este tipo de programas dependerán también de factores externos a la intervención, como las características económicas y sociales del país en el que se lleve a cabo.

A partir de esta revisión de la evidencia y de la descripción de los principales componentes del PNTE, hemos elaborado una teoría de cambio que delimita las cadenas causales en la consecución de los resultados finales para los tres tipos de usuarios (emprendedor sin negocio, emprendedor con negocio y empresario) y los cinco componentes del PNTE. Esta teoría de cambio permite identificar los indicadores de resultado a nivel de objetivo (productividad laboral y variación de ventas) y componente.

De esta manera, se propuso un modelo mixto de investigación. En las entrevistas realizadas a los asesores empresariales se evidenció que todos ellos brindan asesoría en los 5 componentes, sin embargo, el servicio de formalización es el más demandado por los usuarios. Cada asesoría toma en promedio entre 20 y 40 minutos dependiendo del o los servicios que vaya a recibir el usuario, además, previa a la asesoría se realiza un diagnóstico para identificar las necesidades de los usuarios.

Respecto de la atención de las poblaciones vulnerables, los asesores forman alianzas estratégicas con distintas entidades y programas a fin de brindar capacitaciones exclusivas a mujeres y grupos vulnerables. Sobre la modalidad del servicio, durante el primer año de la pandemia, se consideró únicamente la virtualidad, lo que permitió un incremento en el número de beneficiarios al atender a aquellos localizados en zonas alejadas.

Uno de los problemas identificados ha sido que los usuarios abandonan el proceso de formalización y entre sus principales motivos están los costos tributarios que se deberán asumir los empresarios. Otro problema es la falta de material para realizar la difusión, tanto los asesores como los responsables de las unidades del PNTE han señalado que se imprimen pocos volantes y que se encuentran impedidos de gastar en publicidad a través de redes sociales.

Como resultado de las entrevistas, se identificó que no se realiza seguimiento a los usuarios beneficiados debido a una falta de presupuesto y también por falta de tiempo de los asesores quienes tienen metas mensuales que cumplir por lo que les impide destinar tiempo de contactar a anteriores asesorados para ver cómo va su desarrollo.

Entre los resultados de la sección cuantitativa se identificó que las empresas que fueron formalizadas por el programa tienen mayores probabilidades de supervivir al primer año de creación que una que no fue formalizada a través del PNTE. Asimismo, de la matriz de transición se muestra que 7 de cada 10 empresas formalizadas en 2021 mantuvieron su nivel de ventas para el 2022 y 2 de cada 10 incrementaron sus ventas.

En el ejercicio de emparejamiento para comparar resultados en grupos de características observables similares, se identificó que las asesorías para la formalización tienen resultados positivos en sobrevida y mejora en ventas, aunque no se encontraron resultados en número de trabajadores y acceso a créditos. Por otro lado si bien se detectó un bajo nivel de acceso a créditos de las empresas que recibieron asesoría en financiamiento (alrededor del 1%) esta fue ligeramente superior, aunque no estadísticamente significativa, al compararlo con un grupo de empresas de similares características observables. Sin embargo, es importante recalcar que no se puede asumir causalidad hasta realizar una evaluación de impacto rigurosa

Respecto de la pertinencia se identificó que la intervención sí responde a las necesidades de los usuarios ya que, de acuerdo a lo expresado por los asesores en los CDE, se realizan diagnósticos previos a los beneficiarios con el objetivo de identificar el servicio más adecuado de acuerdo a sus necesidades. Asimismo, se identificaron que los objetivos del Programa sí están articulados con diversas normas, planes y conjunto de políticas nacionales como la Constitución Política del Perú, el Acuerdo nacional y el Plan Bicentenario. Los objetivos también están articulados con los objetivos establecidos en el Plan Estratégico Sectorial Multianual y el Plan Estratégico Interinstitucional.

En relación a la coherencia, se ha verificado que los servicios brindados por el PNTE están articulados con otros servicios brindados por PRODUCE, de esta manera, el empresario tiene un primer acercamiento con el Ministerio a través de la formalización de sus negocios, posteriormente acceden a servicios de articulación comercial, capacitaciones, asistencias técnicas y servicios de difusión brindados en el marco del Programa Presupuestal 093 “Desarrollo Productivo de las Empresas”.

A raíz de la pandemia del COVID-19, la modalidad en la que se otorgaban los servicios del Programa mudó de lo presencial a lo virtual. Esto llevó a que usuarios de zonas alejadas a las capitales donde se ubican los CDE, accedan a los servicios de los 5 componentes. De manera en que las restricciones de movilidad se iban levantando, los servicios empezaron a ser brindados de manera mixta (presencial y virtual), así, los usuarios de zonas alejadas continúan con el acceso a los servicios.

Respecto a la eficiencia, los asesores han evidenciado la falta de recursos suficientes para realizar la correcta difusión del Programa, no se cuenta con recursos presupuestales para realizar la difusión a través de redes sociales ni tampoco se cuenta con papelería (volantes) para difundir los servicios de manera presencial, esta última carencia ha conducido a que algunos asesores usen sus recursos propios para imprimir folletos o trípticos para realizar la difusión ya que el material que se les asigna es insuficiente.

En algunos CDE señalaron que no cuentan con personal suficiente, problema que surge en aquellas regiones donde se cuenta con solo un profesional y cuando esta sale a campo, su oficina queda vacía y nadie puede atender a los usuarios que se acercan a recibir información. La falta de personal también limita que se realice seguimiento a las empresas luego de haber recibido los servicios para identificar cuál es la aplicación que se está dando a los conocimientos adquiridos.

En relación a la eficacia, la investigación ha evidenciado que, en promedio, 13 de cada 100 empresas que recibieron algún servicio del PNTE incrementaron sus ventas entre el 2021 y 2022. El servicio de formalización es el que registró el mayor número de empresas que incrementó su nivel de ventas (23 de 100), seguido de los componentes de Desarrollo Productivo y Financiamiento (11 de 100 cada una). Además, aquellas empresas que han sido formalizadas a través del PNTE tienen mayor probabilidad de sobrevivir que aquellas no formalizadas por el programa.

Sobre el impacto, se ha identificado que un efecto no previsto en la prestación de los servicios ofrecidos por el PNTE, es que gracias al acercamiento de los empresarios a los CDE tienen conocimiento de otras intervenciones brindadas desde PRODUCE como los servicios de innovación tecnológica brindados por los CITE.

Por último, sobre la sostenibilidad de la intervención, los planes de acción implementados por el PNTE llevan a que los beneficios producidos inicialmente por las

asesorías iniciales sean de más largo plazo, debido a que con los planes de acción se realiza un seguimiento a las empresas, y se les ofrece servicios complementarios a los necesitados inicialmente.

8.2. RECOMENDACIONES

- 8.2.1. Se recomienda continuar formando alianzas estratégicas con diversas entidades a nivel nacional con el objetivo de atender a los grupos que forman parte de la población priorizada de la intervención (empresas lideradas por mujeres, personas con discapacidad, personas adultas mayores y familias cuyos integrantes son niños, niñas o adolescentes en riesgo).
- 8.2.2. Se recomienda continuar con la implementación de los planes de acción que resultan favorables a las empresas al recibir servicios de más de un componente, lo que les permite tener más herramientas para la gestión de sus negocios.
- 8.2.3. Se recomienda evaluar la posibilidad de distribuir mayor número de folletos, afiches y/o dípticos que faciliten la difusión de los servicios de manera física.
- 8.2.4. Se recomienda continuar brindando servicios de manera mixta (presencial y virtual) con el objetivo de atender a los empresarios ubicados en zonas alejadas de los CDE.
- 8.2.5. Se recomienda formar alianzas con un mayor número de notarías ubicadas en provincias distintas de la capital.
- 8.2.6. Se recomienda mejorar su sistema de seguimiento a los usuarios beneficiarios del programa de manera que, a aquellas empresas que reciben servicios distintos de los de formalización, sean identificados con su número de RUC.
- 8.2.7. Se recomienda destinar recursos para el desarrollo de una futura evaluación de impacto del programa que permita definir la causalidad de los servicios que reciben las empresas por parte del PNTE con respecto a los resultados encontrados.

9. BIBLIOGRAFÍA

Aghion, P., Akcigit, U., Beregeaud, A., Blundell, R. & Blundell, R. (2018). Innovation and Top Income Inequality. *Review of Economic Studies* N° 86, pp. 1-45.

Alcazar, L. & Jaramillo, M. (2012). El impacto de la licencia municipal en el desempeño de las microempresas en el Cercado de Lima. Grupo de Análisis para el Desarrollo – GRADE. Documento de investigación 64

Alvarez, R. (2004). Sources of export success in small and medium-sized enterprises: the impact of public programs. *International Business Review* 13, pp. 383-400

Babajide, A. (2012). Effects of Microfinance on Micro and Small Enterprises (MSEs) Growth in Nigeria. *Asian Economic and Financial Review* Vol.2, No. 3, pp. 463-477.

Balcázar, P, González-Arratia. N, Gurrola, G. & Mysén, A. (2013). Investigación cualitativa. Universidad Autónoma de México

Bamberger, M. (2012). Introducción a los métodos mixtos de la evaluación de impacto. Notas sobre la Evaluación de Impacto. InterAction. The Rockefeller Foundation

Banco Mundial (2020). Doing Business Legacy

Benhassine, N., McKenzie, D., Pouliquen, V. & Santini, M. (2016). Can enhancing the benefits of formalization induce informal firms to become formal? Experimental evidence from Benin. *Policy Research Working Paper* 7900. World Bank Group.

Bloom, N., Eifert, B., Mahajan, A., McKenzie, D. & Roberts, J. (2013). Does management matter? Evidence from India. *The quarterly Journal of Economics*. Vol. 128, No. 1

Bloom, N. & Reenen, J. (2007). Measuring and explaining management practices across firms and countries. *Quarterly Journal of Economics*, 122 (4): 1351-1408

Bruhn, M. & McKenzie (2013). The impact of expanding simplified start-up procedures to more remote areas: The Minas Facil expresso Program. *World Bank Publications - Reports* 17031, The World Bank Group.

Bruhn, M. (2008). License to sell: The effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico. *Policy Research Working Paper* N° 4538

Bruhn, M., Karlan, D. & Schoar, A. (2013). The impact of consulting services on small and medium enterprises. *Policy Research Working Paper* 6508. World Bank Group.

Calderon, G., Cunha, J. M., & Giorgi, G. D. (2020). Business literacy and development: Evidence from a randomized controlled trial in rural Mexico. *Economic Development and Cultural Change*, 68(2), 507-540.

Castillo, V., Figal, L., Maffioli, A. & Ohaco, M. (2016). Asistencias técnicas y competitividad de las MiPyMEs. Banco Interamericano de Desarrollo. Documento de trabajo del BID N° IDB-WP-759

Chacaltana, J. (2016). Perú, 2002-2012: crecimiento, cambio estructural y formalización. *Revista CEPAL*(119), 47-68. Comisión Económica para América Latina y El Caribe – CEPAL (2020). Las oportunidades de la digitalización en América Latina frente al Covid-19.

Curraj, E. (2018). Business Digitalization of SMEs in Albania: Innovative approaches and their impact on performance. European University of Tirana. Doctoral School.

De Andrade, G., Bruhn, A. & McKenzie, D. (2013). A helping hand or the long arm of law? Experimental Evidence on What Governments Can Do to Formalize Firms. *Policy Research Working Paper* 6435. World Bank Group

De Gregorio, J. y Guidotti, P. E. (1995). Financial development and economic growth. *World Development*, 23(3), 433-448.

De Mel, S., McKenzie, D. & Woodruff, C. (2013). The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lanka. *NBER Working Paper Series N° 18019*.

De Mel, S., McKenzie, D. & Woodruff, C. (2014). Business training and female enterprise start-up, growth, and dynamics: experimental evidence from Sri Lanka. *Journal of Development Economics*. Vol. 106, pp. 199-210.

Drexler, A., Fischer, Greg. & Schoar, A. (2014). "Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb". *American Economic Journal: Applied Economics* 2014, 6(2): 1-31.

Eller, R., Alford, P., Kallmunzer, A., & Peters, M. (2020). Antecedents, consequences and challenges of small and medium sized Enterprise digitalization. *Journal of Business research*, 112, 119-127.

Faraz, M., Ali, F., Mubarik, M., Ahmed, K. & Mastoi, S. (2019). The impact of digital transformation on business Performance. A Study of Pakistani SMEs. Vol. 9, No.6, pp. 5056 – 5061

Gertler, P., Martinez, S., Rawlings, L., Premand, P. & Vermeersch, C. (2016). *La evaluación de impacto en la práctica: Segunda edición*. Washington, DC: Inter-American Development Bank and World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-0779-4. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Glaub, M., Frese, M., Fischer, S., & Hoppe, M. (2014). "Increasing Personal Initiative or Owners Leads to Entrepreneurial Success: A Theory-Based Controlled Randomized Field Intervention for Evidence-Based Management". *Academy of Management Learning & Education*, 2014, Vol. 13, No. 3, 354–379.

Gómez, G., Herrera, L. & Suárez, Y. (2020). Impacto de los microcréditos en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas en Perú.

Gottlieb, U.; Brown, M. & Drennan, J. (2011). The influence of service quality and trade show effectiveness on post-show purchase intention. *European Journal of Marketing*, Vol. 45 Iss 11/12 pp. 1642- 1659

Huaroto, C. (2012). Efecto de la adopción del internet en la productividad de las MYPE en el Perú. Informe Final. Proyecto de Tesis PT06-2010

Imran, M., Hameed, W. U., & Haque, A. U. (2018). Influence of industry 4.0 on the production and service sectors in Pakistan: Evidence from textile and logistics industries. *Social Sciences*, 7(12), 246.

Kachlami, H. & Yazdanfar, D. (2017). Determinants of SME Growth: The Influence of financing pattern.

King, R. & Levine, R. (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might be Right. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737. Doi: 10.2307/2118406

Lanyi B., Hornyak, M. & Kruzslucz, F. (2020). The effect of online activity on SME's competitiveness. *Competitiveness Review: An international Business Journal*. Vol. 31. No. 3, pp. 477-496

Martinez, M., Palos, G. & Vargas, J. (2017). Entrenamiento, capacitación y financiamiento con crecimiento en las pequeñas empresas del sector industrial en San Luis Potosí. *Revista EAN*, Vol.82, pp. 95-122.

Mas, A. (2008). Labour unrest and the quality of production: Evidence from the construction equipment resale market. *Review of Economic Studies*, 75(1): 229-58

Mesonero, M. (2004). Identificación de las variables explicativas del éxito obtenido en una feria industrial

Ministerio de la Producción – PRODUCE (2022). Las MIPYME en cifras 2021

Monteiro, K. & Asunción J. (2012). Coming out of the shadows? Estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality in Brazilian microenterprises. *Journal of Development Economics* N° 99.

Morillas, A. (2007). Muestreo en poblaciones finitas

Navarro, M. Saenz, K. & Alarcón, G. (2018). Factores que limitan la formalización de las micro y pequeñas del sector manufacturero en Perú. Facultad de Contaduría Pública y Administración

Olowe, F., Moradeyo, O. & Babalola, O. (2013). Empirical Study of the impact of microfinance bank on small and medium growth in Nigeria. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*. Vol. 2. No. 6

Organización Internacional del Trabajo (2015). Panorama Temático Laboral. Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe. Lima: OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe, pp 72

Organización Internacional del Trabajo.(2017). La formalización de las empresas. OIT - Departamento de Empresas.

Organización Internacional del Trabajo (2022). Propuesta de política hacia un tejido empresarial sostenible e inclusivo que permita alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030. Documento de posición empresarial CONFIEP

Organización Mundial del Comercio (2016). Informe sobre el comercio mundial 2016. Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes.

Pagés, C. (2010). La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos. Banco Interamericano de Desarrollo.

PRODUCE. (2020). La productividad y el tejido empresarial peruano. Evaluando las Políticas Públicas para el Desarrollo Productivo desde el Sector Producción. Lima: Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos.

PRODUCE. (2021). Las Mipyme en cifras 2020. Lima: Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos.

Rajan, R. & Zingales, L. (1996). Financial Dependence and Growth. NBER Working Paper N° 5758

Rocha, R., Ulyssea, G. & Rachter, L. (2014). Do entry regulation and taxes hinder firm creation and formalization? Evidence from Brazil.

Sunkel, O., & Infante, R. (2012). La heterogeneidad de la estructura productiva latinoamericana. Santiago: CEPAL.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (s.f.). Registro Consolidado de Crédito - RCC

Syverson, C. (2011). What determines productivity? *Journal of Economic Literature*, 49(2), 326-365.

Valdivia, M. (2014). ¿Algo más que capacitación empresarial para el empoderamiento de mujeres microempresarias? Evidencia experimental de corto y mediano plazo en el Perú. Grupo de Análisis para el Desarrollo – GRADE. Documento de investigación 75

Wanambisi, A. & Bwisa, H. (2013). Effects of microfinance lending on business performance: a survey of micro and small enterprises in Kitale Municipality, Kenya.

10. ANEXOS

Anexo 1. Cuadros de contexto complementarios

Cuadro A1.1. Estimación de la PEA Ocupada según Tamaño Empresarial 2019-2022

Tamaño Empresarial	Empleo							
	2019		2020		2021		2022	
	Nº de personas	%	Nº de personas	%	Nº de personas	%	Nº de personas	%
Microempresa	8,164,942	71.7	6,616,947	73.7	8,964,628	76.5	8,990,832	74.8
Pequeña empresa	1,613,968	14.2	1,209,952	13.5	1,415,340	12.1	1,619,374	13.5
MYPE	9,778,910	85.9	7,826,900	87.2	10,379,968	88.5	10,610,206	88.3
Mediana empresa	330,465	2.9	236,109	2.6	284,670	2.4	283,415	2.4
Gran empresa	1,278,051	11.2	913,071	10.2	1,061,474	9.1	1,128,289	9.4
Total PEA Ocupada	11,387,426	100	8,976,079	100	11,726,113	100	12,021,910	100

Fuente: INEI-ENAHO 2019-2022

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A1.2 Sistemas de gestión informatizado en las organizaciones según tamaño de empresa, 2019

Sistemas de gestión informatizado	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Total	% Total de Empresas	% Total de MYPE
Contable – Tributario	33,598	63,124	2,416	7,676	106,813	51.0	49.0
Ventas / distribución	14,526	39,425	1,516	5,358	60,824	29.0	27.4
Compras / inventarios	11,171	28,542	1,111	4,587	45,413	21.7	20.1
Personal	6,285	12,476	609	3,008	22,379	10.7	9.5
Finanzas	2,433	6,809	409	2,588	12,239	5.8	4.7
Logística	4,447	11,669	638	3,422	20,176	9.6	8.2
Producción	2,184	5,924	313	1,514	9,936	4.7	4.1
Soporte informático	2,971	12,124	623	2,534	18,251	8.7	7.7

Nota: El marco muestral considera a microempresas con ventas anuales desde los 50 a 150 UIT.

Fuente: INEI (2020). Encuesta Nacional de Empresas, 2019.

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A1.3. MYPE formales, según rango de venta, 2022

Rango venta anual (UIT)	Número	Part. %	Acumulado
[0 2]	1,103,548	49.2	49.2
]2 5]	259,813	11.6	60.8
]5 13]	340,790	15.2	76.0
]13 20]	112,853	5.0	81.1
]20 25]	46,151	2.1	83.1
]25 50]	121,634	5.4	88.6
]50 75]	60,739	2.7	91.3
]75 100]	37,755	1.7	92.9
]100 150]	44,556	2.0	94.9
]150 300]	52,460	2.3	97.3
]300 500]	26,645	1.2	98.5
]500 850]	19,057	0.9	99.3
]850 1700]	15,416	0.7	100.0
Total	2,241,417	100	

Fuente: SUNAT 2022

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A1.4. MYPE con acceso a internet, 2019 (Porcentaje)

Conectividad	Micro	Pequeña	MYPE
Internet fijo	60%	83%	71%
Internet móvil	22%	10%	16%
Internet satelital	2%	4%	3%
No cuenta con internet	16%	4%	10%

Fuente: INEI (2020). Encuesta Nacional de Empresas, 2019

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A1.5. Servicios ofrecidos por PNTE 2018-2022

COMPONENTE	2018	2019	2020	2021	2022
FORMALIZACION	8,170	33,336	80,132	66,355	105,118
GESTION EMPRESARIAL	1,739	5,155	12,689	7,231	11,662
DIGITALIZACION	2,540	4,400	9,541	10,601	9,424
FINANCIAMIENTO	290	1,527	4,566	3,182	6,568
DESARROLLO PRODUCTIVO	171	1,927	1,635	1,092	2,589
Total	12,910	46,345	108,563	88,461	135,361

Fuente: Registros administrativos del PNTE

Elaboración: OEI-PRODUCE

Anexo 2. Detalle de los servicios por componente

Cuadro A2.1 Servicios del Componente de Formalización 2018-2022

SERVICIOS	2018	2019	2020	2021	2022
ASESORIA FORMALIZACION					
SIN INFORMACION	-	-	35,040	2,296	-
ACTO CONSTITUTIVO / PPJJ	-	-	-	9,760	20,166
ACTIVAR RUC PPNN /PPJJ	-	-	-	5,682	19,099
RESERVA PREFERENCIAL REGISTRAL	1,898	8,284	-	5,168	6,635
ASESORAMIENTO	2,948	16,212	-	-	-
INFORMACION GENERAL	-	-	-	4,949	5,709
REGIMENES LABORALES / PPNN	-	-	-	63	-
REGIMENES LABORALES / PPJJ	-	-	-	59	-
SUNAT RUC CLAVE SOL	-	-	-	4	23
FORMALIZACION - ACTO CONSTITUTIVO					
ACTO CONSTITUTIVO	2,236	6,517	31,870	33,654	42,003
TRIBUTACION					
SIN INFORMACION	-	-	13,222	1,001	-
ASESORIA TRIBUTARIA	1,088	2,323	-	3,143	11,483
ASOCIACION O COOPERATIVA	-	-	-	324	-
TOTAL	8,170	33,336	80,132	66,103	105,118

Fuente: Registros administrativos del PNTE

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A2.3 Servicios del Componente Digitalización 2018-2022

SERVICIOS	2018	2019	2020	2021	2022
SIN INFORMACION	-	-	9,541	636	-
INSCRIPCION EN KIT DIGITAL	-	-	-	4,590	1,489
MARKETING DIGITAL	-	-	-	469	3,756
INSCRIPCION EN RUTA DIGITAL	-	-	-	1,346	2,858
PRESENCIA EN INTERNET (YACHAY)	1,266	2,052	-	-	-
INFORMACION GENERAL DE PLATAFORMAS PNTE	-	-	-	3,084	-
PERU IMPARABLE	-	-	-	442	1,240
DIGITALIZACION BASICA	-	1,189	-	-	-
INSCRIPCION EN UBICA TU BODEGA	-	-	-	533	81
DIRECTORIO EMPRESARIAL	204	250	-	-	-
CREACION DE WEB Y TIENDA VIRTUAL(FLUYE)	213	121	-	-	-
PRESENCIA DIGITAL	-	313	-	-	-
E - LEARNING	-	274	-	-	-
DISEÑO Y SOPORTE TIENDA VIRTUAL (TU VITRINA)	187	54	-	-	-
TIENDA VIRTUAL Y PASARELA DE PAGOS (PAGOMATICO)	173	67	-	-	-

SERVICIOS	2018	2019	2020	2021	2022
PASARELA DE PAGOS (CULQI)	206	32	-	-	-
GESTION DIGITAL (NANDO)	157	23	-	-	-
ADMINISTRACION DIGITAL (PREMIUM SOFT)	134	10	-	-	-
E - COMMERCE	-	15	-	-	-
TOTAL	2,540	4,400	9,541	11,100	9,424

Fuente: Registros administrativos del PNTE

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A2.3 . Servicios del Componente Gestión Empresarial 2018-2022

SERVICIOS	2018	2019	2020	2021	2022
SIN INFORMACION	-	-	12,689	973	-
ORIENTACION IDEA DE NEGOCIO	428	-	-	3,295	6,741
MODELO DE NEGOCIOS CANVAS	239	2,065	-	851	2,795
ATENCION AL CLIENTE	-	-	-	1,304	816
ASESORIA BASICA	-	1,775	-	-	-
CONCEPTO Y DISEÑO DE MARCA	-	93	-	300	827
CREA Y EMPRENDE	489	398	-	-	-
MENTORING EMPRESARIAL	15	475	-	-	-
ENTREGA DE MANUAL GASTRONOMICO	-	-	-	-	483
GESTIONANDO MI EMPRESA BASICO	256	164	-	-	-
GESTIONANDO MI EMPRESA AVANZADO	80	40	-	-	-
HABILIDADES BLANDAS	40	9	-	69	-
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	55	25	-	-	-
DIGITALIZACION DE LAS MIPYME	54	9	-	-	-
GESTION DE LA RELACION CON EL ESTADO	49	12	-	-	-
INCUBADORA DE NEGOCIOS	-	49	-	-	-
EMPRENDEDOR PERUANO	-	41	-	-	-
ARTICULACION A MERCADOS	34	-	-	-	-
GESTION EMPRESARIAL	-	-	-	6	-
TOTAL	1,739	5,155	12,689	6,798	11,662

Fuente: Registros administrativos del PNTE

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A2.4. Servicios del Componente Financiamiento 2018-2022

SERVICIOS	2018	2019	2020	2021	2022
SIN INFORMACION	-	-	4,566	136	-
CAJA RAPIDA - BALANCE	-	-	-	93	356
COMO OBTENER UN PRESTAMO	-	-	-	1,043	3,597
CREDITO ACTIVO FIJO	12	75	-	-	-
CREDITO DE CAPITAL DE TRABAJO	15	47	-	-	-
FACTORING	17	54	-	-	-
FAE MYPE	-	-	-	18	-
FONDO CRECER	-	3	-	-	-
INFORMACION FINANCIERA COMPLEMENTARIA	-	-	-	1,084	1,648
INNOVATE PERU	-	357	-	-	-
INSTRUMENTOS FINANCIEROS	-	98	-	-	-
LEASING	14	18	-	-	-
MEJORA DE LA CALIDAD INDIVIDUAL- MIGRAR Y RENOVACIONES	22	6	-	-	-
MISIONES TECNOLOGICAS	31	7	-	-	-
PASATIAS TECNOLOGICAS	17	16	-	-	-
PROCOMPITE	1	84	-	-	-
PRODUCTOS FINANCIEROS	-	-	-	902	967
PROYECTOS DE INNOVACION PARA MICROEMPRESAS- PIMEN	23	65	-	-	-
SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA	8	-	-	-	-
STARTUP PERU- CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	62	271	-	-	-
STARTUP PERU- CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDIMIENTOS DINAMICOS	27	35	-	-	-
TARJETA DE CAPITAL DE TRABAJO	20	7	-	-	-
TEMAS FINANCIEROS	21	384	-	-	-
TOTAL	290	1,527	4,566	3,276	6,568

Fuente: Registros administrativos del PNTE

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A2.5 . Servicios del Componente Desarrollo Productivo 2018-2022

SERVICIOS	2018	2019	2020	2021	2022
SIN INFORMACION	-	-	1,635	33	-
CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICO - PRODUCTIVA	23	183	-	715	1,320
COMPRAS MYPERU	3	14	-	-	-
FERIAS Y/O RUEDAS DE NEGOCIO	145	1,704	-	436	1,269
FORTALECIMIENTO DEL MERCADO DE ABASTOS	-	21	-	-	-
PROMOCION Y FOMENTO DE COOPERATIVAS	-	5	-	-	-
TOTAL	171	1,927	1,635	1,184	2,589

Fuente: Registros administrativos del PNTE

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A2.5. Número de usuarios atendidos por los componentes del PNTE

COMBOS POR COMPONENTE	2018		2019		2020		2021		2022		TOTAL
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	
1 COMPONENTE	2,025	44.7	7,199	41.7	25,351	52.9	16,230	41.7	617	1.6	51,422
ASESORIA CONSTITUCION	970	21.4	4,959	28.7	5,970	12.4	2,341	6.0	24	0.1	14,264
CONSTITUCION	559	12.3	570	3.3	13,546	28.2	11,824	30.4	454	1.2	26,953
DESARROLLO PRODUCTIVO	19	0.4	212	1.2	178	0.4	15	0.0	-	-	424
DIGITALIZACIÓN	144	3.2	364	2.1	2,161	4.5	1,075	2.8	123	0.3	3,867
FINANCIAMIENTO	42	0.9	164	0.9	641	1.3	169	0.4	6	0.0	1,022
GESTION EMPRESARIAL	189	4.2	838	4.8	1,527	3.2	346	0.9	10	0.0	2,910
TRIBUTACION	102	2.2	92	0.5	1,328	2.8	460	1.2	-	-	1,982
2 COMPONENTES	1,479	32.6	5,787	33.5	11,149	23.2	10,665	27.4	13,464	34.3	40,424
ASESORIA CONSTITUCION + CONSTITUCION	797	17.6	3,147	18.2	3,800	7.9	6,708	17.2	12,718	32.4	26,156
DIGITALIZACION + CONSTITUCION	36	0.8	53	0.3	610	1.3	1,470	3.8	312	0.8	1,953
CONSTITUCION + TRIBUTACION	52	1.1	40	0.2	1,264	2.6	345	0.9	162	0.4	1,807
CONSTITUCION + GESTION EMPRESARIAL	18	0.4	35	0.2	546	1.1	468	1.2	130	0.3	1,123
FINANCIAMIENTO + CONSTITUCION	2	0.0	5	0.0	111	0.2	285	0.7	52	0.1	441
ASESORIA CONSTITUCION + TRIBUTACION	276	6.1	634	3.7	1,055	2.2	352	0.9	17	0.0	2,265
OTROS DUOS	298	6.6	1,873	10.8	3,763	7.8	1,037	2.7	73	0.2	6,679
3 COMPONENTES	585	12.9	2,465	14.3	6,266	13.1	6,512	16.7	16,032	40.8	29,257
ASES_CONST + CONST + TRIB	144	3.2	455	2.6	1,215	2.5	1,153	3.0	5,561	14.2	7,956
ASES_CONST + CONST + GEST	58	1.3	323	1.9	933	1.9	1,079	2.8	4,218	10.7	6,131
DIG + ASES_CONST + CONST	147	3.2	361	2.1	775	1.6	1,996	5.1	3,300	8.4	5,851
FIN + ASES_CONST + CONST	11	0.2	74	0.4	249	0.5	696	1.8	1,873	4.8	2,734
DES + ASES_CONST + CONST	3	0.1	59	0.3	60	0.1	174	0.4	533	1.4	788
CONST + TRIB + GEST	6	0.1	7	0.0	376	0.8	148	0.4	278	0.7	776

COMBOS POR COMPONENTE	2018		2019		2020		2021		2022		TOTAL
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	
DIG + CONST + TRIB	14	0.3	11	0.1	251	0.5	243	0.6	71	0.2	476
DIG + CONST + GEST	12	0.3	28	0.2	100	0.2	262	0.7	50	0.1	382
OTROS TRÍOS	190	4.2	1,147	6.6	2,307	4.8	761	2.0	148	0.4	4,163
4 COMPONENTES	295	6.5	1,207	7.0	3,346	7.0	3,678	9.4	5,728	14.6	11,855
DIG + ASES_CONST + CONST + GEST	60	1.3	322	1.9	536	1.1	1,344	3.5	1,281	3.3	2,937
ASES_CONST + CONST + TRIB + GEST	44	1.0	98	0.6	579	1.2	370	1.0	1,085	2.8	1,864
DIG + ASES_CONST + CONST + TRIB	84	1.9	149	0.9	646	1.3	568	1.5	789	2.0	1,701
OTRAS DE CUATRO	107	2.4	638	3.7	1,585	3.3	1,396	3.6	2,573	6.6	5,353
5 COMPONENTES	108	2.4	439	2.5	1,391	2.9	1,265	3.2	2,389	6.1	4,259
DIG + ASES_CONST + CONST + TRIB + GEST	51	1.1	102	0.6	553	1.2	613	1.6	701	1.8	1,472
DIG + FIN + ASES_CONST + CONST + GEST	10	0.2	76	0.4	179	0.4	216	0.6	372	0.9	630
FIN + ASES_CONST + CONST + TRIB + GEST	3	0.1	28	0.2	165	0.3	74	0.2	320	0.8	482
OTRAS DE CINCO	44	1.0	233	1.3	494	1.0	362	0.9	996	2.5	1,675
6 COMPONENTES	37	0.8	155	0.9	381	0.8	525	1.3	816	2.1	1,365
DIG + FIN + ASES_CONST + CONST + TRIB + GEST	12	0.3	61	0.4	196	0.4	162	0.4	367	0.9	524
DES + FIN + ASES_CONST + CONST + TRIB + GEST	1	0.0	8	0.0	25	0.1	13	0.0	166	0.4	174
DES + DIG + FIN + ASES_CONST + CONST + GEST	5	0.1	34	0.2	48	0.1	275	0.7	150	0.4	415
OTROS DE SEIS	19	0.4	52	0.3	112	0.2	75	0.2	133	0.3	252
7 COMPONENTES	5	0.1	30	0.2	69	0.1	55	0.1	212	0.5	253
DES + DIG + FIN + ASES_CONST + CONST + TRIB + GEST	5	0.1	30	0.2	69	0.1	55	0.1	212	0.5	253
TOTAL	4,534	100.0	17,282	100.0	47,953	100.0	38,930	100.0	39,258	100.0	138,835

Fuente: Registros administrativos del PNTE

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A2.6 . Estado de los negocios que solicitaron el Acto Constitutivo del PNTE 2018-2022

ESTADO SUNAT / AÑO	2018		2019		2020		2021		2022		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
NO REGISTRA RUC	518	23.8	1,964	32.5	5,608	19.9	5,678	17.7	7,679	19.2	21,447	19.7
ESTADO PENDIENTE	518	23.8	1,964	32.5	5,294	18.8	5,600	17.4	7,679	19.2	21,055	19.4
NO ENCONTRADO					314	1.1	78	0.2			392	0.4
SI REGISTRA RUC	1,660	76.2	4,073	67.5	22,565	80.1	26,462	82.3	32,414	80.8	87,174	80.3
ACTIVO	1,025	47.1	2,806	46.5	18,162	64.5	22,995	71.5	30,024	74.9	75,012	69.1
SUSPENSION TEMPORAL	313	14.4	678	11.2	1,522	5.4	1,648	5.1	998	2.5	5,159	4.7
ESTADO PENDIENTE	177	8.1	395	6.5	1,176	4.2	370	1.2	294	0.7	2,412	2.2
BAJA DEFINITIVA	1	0.0	8	0.1	669	2.4	470	1.5	563	1.4	1,711	1.6
BAJA DE OFICIO	139	6.4	130	2.2	584	2.1	379	1.2	346	0.9	1,578	1.5
INHABILITADO-VENT.UNICA	2	0.1	3	0.0	251	0.9	410	1.3	102	0.3	768	0.7
BAJA PROV. POR OFICIO	3	0.1	50	0.8	201	0.7	189	0.6	86	0.2	529	0.5
ANULACION - ERROR SUNAT			1	0.0			1	0.0			2	0.0
PENDIENTE DEINI. DE ACT.			1	0.0					1	0.0	2	0.0
BAJA MULT.INSCR. Y OTROS			1	0.0							1	0.0
TOTAL	2,178	100	6,037	100	28,173	100	32,140	100	40,093	100	108,621	100

Fuente: Registros administrativos del PNTE

Elaboración: OEI-PRODUCE

Anexo 3. Sistematización de evidencia

Cuadro A3.1. Sistematización de evidencia de programas para promover la formalización empresarial

Autores	Programa / Intervención	Lugar, periodo y estrategia de estimación	Tamaño de Muestra	Resultados
Benhassine et al. (2016)	Tratamiento 1: Visita personal con información (T1) Tratamiento 2: Visita personal con acceso a programas de capacitación (T2) Tratamiento 3: T1 + T2 + soporte en temas tributarios	Benin, África (2014-2015) 3600 negocios informales RCT	Grupo de control: 1,197 empresas T1+T2+T3: 2,399 empresas	- T1: pocas empresas se formalizaron - T2: se incrementó el registro en 9.6 p.p. más que T1 - T3: incrementa el impacto en 16.3 p.p.
Bruhn (2008)	Reforma en la simplificación del proceso de registro de negocios locales: Rapid Business Opening System (SARE)	México (2000-2004) Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO)	34 municipios	- El número total de negocios registrados se incrementó en 5 p.p., de acuerdo con la apertura por parte de nuevos propietarios y no de aquellos que ya contaban con un negocio sin registrar. - El número de trabajadores asalariados aumenta en 2.2 p.p. - Los precios disminuyen en 1 p.p.
Bruhn & McKenzie (2013)	Programa Minas Fácil Expresso	Minas Gerais, Brazil (2008-2012) Diferencias en Diferencias (DD) DD - PSM	Grupo de control: 767 municipios Grupo de tratamiento: 55 municipios	- Reducción en los ratios de inscripciones de empresas en los municipios. - No hay efectos en ingresos fiscales municipales.
De Andrade, Bruhn & Mackenzie (2013)	Programa de reducción de impuestos y simplificación de procesos (SIMPLES)	Brasil (2011) 7,852 empresas informales Encuestas de seguimiento	Grupo 1: Recibió información sobre cómo formalizar Grupo 2: Recibió información sobre cómo formalizar y costo gratis de registro Grupo 3: Recibió visitas de un inspector municipal Grupo 4: Se le asignó que una empresa vecina que recibiera una visita de cumplimiento para ver si la aplicación tiene efectos de contagio.	- El análisis encuentra impactos nulos o negativos de la información y los tratamientos de costo gratuito, y un aumento significativo pero pequeño en la formalización de las inspecciones. Las estimaciones del impacto de recibir realmente una inspección dan un aumento de 21 a 27 pp en la probabilidad de formalización.

Autores	Programa / Intervención	Lugar, periodo y estrategia de estimación	Tamaño de Muestra	Resultados
De Giorgi & Rahman (2013)	Campaña de información sobre los beneficios de la formalización	Bangladesh (2009-2010) Randomized Controlled Trial (RCT): Propensity Score Matching (PSM)	3,000 empresas informales	- Aumento el conocimiento auto declarado sobre el proceso de formalización. - No hay efectos en el registro de empresas formales.
De Giorgi, Ploenzke & Rahman (2015)	Programa enfocado en la amenaza de sanción por parte de la autoridad fiscal a través de una carta	Bangladesh (2010-2014) RCT: DD	2,700 empresas informales Grupo tratado: 817 Grupo control en mercados tratados: 784 Grupo control puro: 1,099	- Aumenta el ratio de registro entre las firmas tratadas - Solo las empresas de mayores ingresos responden ante la amenaza y se registran.
De Mel, McKenzie & Woodruff (2012)	Programa de capacitación: Start-and-Improve Your Business (SIYB).	Sri Lanka (2009-2011) MCO	1256 mujeres que están fuera de la fuerza laboral Tratamiento1: Solo SIYB - 628 mujeres empresarias Tratamiento 2: SIYB + subvención en efectivo - 628 mujeres con idea de negocio	- Los impactos en el corto y largo plazo difieren. - En las mujeres empresarias el T1 impacta en las prácticas de negocio, pero no tiene efectos sobre las ganancias, ventas o stock de capital. - En las mujeres empresarias el T2 tiene incremento significativo en la rentabilidad del negocio en el CP, estos impactos se disipan en el LP. - En las mujeres con idea de negocio, la T1 incrementa la rentabilidad y las prácticas de negocio.
De Mel, McKenzie & Woodruff (2013)	Programa de Incentivos para formalizarse	Sri Lanka (2008-2011) MCO para estimar el ITT Variables instrumentales para estimar el TOT	520 empresas Grupo de control: 105 Grupo tratado 1: Información y reembolso (104) Grupo tratados 2, 3 y 4: Información y pagos \$88, \$175 y \$350	- La información sobre el proceso de registro y el reembolso de los costos directos del proceso no tienen efectos sobre la formalización. - Pagos equivalentes a ½ o 1 mes del ingreso promedio de las empresas conducen al registro de 1/5 de éstas.
Fajnzylber, Maloney & Montes-Rojas (2011)	Programa de reducción de impuestos y simplificación de procesos (SIMPLES)	Brasil (1996-1997) Regresión discontinua y DD	Grupo tratado: Firmas elegibles Grupo de control: Firmas no elegibles	- SIMPLES conduce a un incremento de la formalización. - Firmas formalizadas muestran altos niveles de ingresos y ganancias, emplean más trabajadores y son más intensivas en capital.
Alcázar & Jaramillo (2012)	Programa de incentivos para operar con licencia municipal	Lima, Perú (2004-2006) DD y Variables Instrumentales	Grupo de tratamiento: empresas con licencia Grupo de control: empresas sin licencia	Los resultados muestran que operar con licencia municipal no tiene ningún efecto sobre los indicadores de desempeño, ni variables de resultado como ventas, ventas por trabajador o ganancias, ni variables

Autores	Programa / Intervención	Lugar, periodo y estrategia de estimación	Tamaño de Muestra	Resultados
				intermedias, como número de empleados, acceso al crédito, inversión en infraestructura y maquinaria (insumos).
Kaplan, Piedra & Seira (2007)	Start-up de negocios que acelera el proceso de registro de empresas SARE	México (1998-2006) MCO y DD	Grupo tratado: Municipios que adoptaron SARE antes de 2005	<ul style="list-style-type: none"> - El número total de negocios registrados se incrementó en 5 p.p. - La mayor parte del efecto es temporal, concentrándose en los primeros 15 meses.
Monteiro & Asunción (2012)	Programa de reducción de impuestos y simplificación de procesos (SIMPLES)	Brasil (1997)DD	Grupo tratado: Firmas elegibles por sector (4,668) Grupo de control: Firmas no elegibles por sector (1,487)	Incremento de 13 p.p. de licencias formales.
Rocha, Ulyssea y Rachter (2014)	Programa IMP (Individual Micro-Entrepreneur Program) Nuevo marco fiscal y de registro diseñado para microempresarios que empleen máximo un trabajador	Brasil (2009-2011) MCO	Grupo control: empresas no elegibles Grupo tratado 1: eliminación de costos de entrada e introducción de plataforma web para registro (IMP1) Grupo tratado 2: IMP1+ reducción de contribución a seguridad social (IMP2)	Reducir los costos de registro no es una condición suficiente para inducir a los pequeños empresarios informales a formalizarse ni fomentar la creación de nuevos negocios formales.

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A3.2. Sistematización de evidencia de programas para promover el desempeño empresarial

Autores	Programa / Encuesta	Lugar, periodo y estrategia de estimación	Tamaño de Muestra	Resultados
Desarrollo Productivo				
Gottlieb U., Brown M. y Drennan J. (2011)	Ferias comerciales	Melbourne, Australia Modelo de ecuación estructural	592 asistentes de una feria comercial automotriz	Los resultados muestran que mejorar la calidad del servicio percibido por los visitantes de la feria afecta positivamente las percepciones de los visitantes sobre la efectividad de la feria comercial.
Mesonero, M. (2004)	Feria Bienal de Máquina Herramienta (BIEMH) celebrada en 2002, en la Feria Internacional de Bilbao	España (2002) Return on Objectives (ROO) como sistema de medida de la eficacia feria	Muestra de 228 empresas	Los resultados señalan que las empresas que mayor éxito obtenían en su participación en la feria eran aquellas que formulan los objetivos feriales por escrito, realizan campañas de promoción previa, tienen un listado para decidir a quién dirigir las acciones de promoción previa.
Valdivia, M. (2014)	Programa de Servicios de Desarrollo Empresarial que atiende a mujeres microempresarias	Perú (2009) Prueba Controlada Aleatoria (RCT)	Grupo 1: Capacitación General (711) Grupo 2: Capacitación general y asistencia técnica (703) Grupo 3: No recibió nada (565)	Las microempresas que recibieron alguno de los dos tratamientos incrementó sus ventas en más de 15% dos años luego de recibir el tratamiento.
Drexler et al. (2014)	Programa de capacitación en contabilidad para microempresarios: estándar y básico	República Dominicana (2006-2008) Prueba Controlada Aleatoria (RCT) - Mínimos cuadrados ordinarios (MCO)	Muestra de 1,193 clientes bancarios. Grupo de tratamiento 1: 402 capacitación estándar Grupo de tratamiento 2: 404 capacitación básica Grupo de control: 387	Los resultados muestran que la capacitación básica mejoró las prácticas financieras, la calidad en la información y los ingresos.
Digitalización				
Curraj E. (2018)		Albania (2015-2018) Entrevistas a profundidad, revisión documentaria y encuesta	15 empresas entrevistas y 121 empresas encuestadas	Los resultados mostraron que la digitalización empresarial tiene un impacto positivo en el rendimiento general de las pymes en Albania.
Eller et al (2020)	Encuesta de la Camara de Comercio de Austria	Austria (2018) Análisis de regresión jerárquica múltiple	193 PYME	Los resultados demuestran cómo la digitalización puede afectar al rendimiento de las pymes, mediante el efecto de la tecnología de la información.
Imra, Hameed & Haque (2018)		Pakistan (2017) Investigación cuantitativa	224 empleados de empresas del sector textil y logístico que adaptan la Industria 4.0	Los resultados del estudio revelaron que la Industria 4.0 (big data, smart factory, Internet de las cosas) tiene un papel clave en la mejora del sector de la producción y los servicios

Autores	Programa / Encuesta	Lugar, periodo y estrategia de estimación	Tamaño de Muestra	Resultados
				en Pakistán, ya que tiene un impacto significativo en el desempeño general de los sectores considerados.
Lanyi, Hornvák y Kruzslícz (2020)		Países: Bosnia Herzegovina, Colombia, Costa Rica, República Checa, Francia, Hungría, Mexico and España (2020) Análisis ANOVA	958 MYPE	Tanto la existencia como la calidad de los sitios web demostraron tener un impacto positivo en la competitividad de las PYME. Las diferentes categorías de madurez de presencia en línea contribuyen a diferentes pilares de competitividad; por lo tanto, se identificaron factores clave de la transformación digital en línea.
Acceso a Financiamiento				
Babajide (2012)	Encuesta a micro y pequeñas empresas operativas de los bancos microfinancieros	Nigeria (2009) Análisis de regresión múltiple	502 empresas financiadas por bancos microfinancieros	El estudio encuentra pruebas sólidas de que el acceso a las microfinanzas no mejora el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Nigeria. Sin embargo, se ha encontrado que otras características a nivel de empresa, como el tamaño del negocio y la ubicación del negocio, tienen un efecto positivo en el crecimiento de la empresa.
Gómez, Herrera y Suárez (2020)	Encuesta a micro y pequeñas empresas	Piura, Perú (2019-2020) Análisis de regresión lineal simple	384 MYPE que recibieron microcréditos	Los resultados demostraron que los microcréditos tienen un impacto positivo y significativo en el desarrollo empresarial (ventas, las utilidades y las oportunidades de inversión crecen después que las MYPE solicitan créditos formales en el sistema microfinanciero peruano).
Castillo et al. (2016)	Programa de Acceso al Crédito y Competitividad (PACC)	Argentina (2005-2014) PSM con dos métodos panel: efectos fijos y variable dependiente rezagada	69,375 observaciones firma - año Grupo tratado: 3,639 empresas con PACC Grupo de control: 3,639 empresas	Impactos positivos para los tratados pero negativos para los controles en aldeas de tratamiento, el efecto en las ganancias diarias fue un aumento del 23.4% para los tratados y una reducción del 12.6% para los controles.
Martinez, Palos & Vargas-Hernandez (2017)	Encuesta a empresas de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación del Estado	San Luis Potosí, México (2016) Análisis de correlación	30 empresas Capacitación, financiamiento	Existe una relación directa entre el nivel de entrenamiento por parte de los empresarios y el crecimiento sostenido de la pequeña empresa del sector industrial de San Luis Potosí
Olowe, Moradeyo & Babalola (2013)	Encuesta a micro y pequeñas empresas en Nigeria	Oyo State, Nigeria (2012) Coeficiente de correlación de Pearson y	82 PYME que recibieron microcréditos	Los resultados mostraron que los servicios financieros obtenidos de los Banco microfinancieros tienen un impacto significativo positivo en el crecimiento de las MYPE en Nigeria.

Autores	Programa / Encuesta	Lugar, periodo y estrategia de estimación	Tamaño de Muestra	Resultados
análisis de regresión múltiple				
Wanambisi & Bwisa (2013)	Encuesta a micro y pequeñas empresas operativas	Municipalidad de Kitale, Kenia (2013) Regresión logística multivariada	120 MYPE que recibieron préstamos de instituciones microfinancieras	La mayoría de las MYPE 44 (88%) que accedieron a los préstamos informaron un aumento en las ventas y los ingresos, además pudieron pagar el préstamo y los intereses. El 49 (70%) de las MYPE que no accedieron a préstamos no lograron un aumento en los ingresos.
Gestión Empresarial				
Bloom et al. (2013)	Asesoría gratuita sobre prácticas de gestión	India (2008-2011) Ensayo de Control Aleatorio (ECA)	Empresas en Tarapur y Umbergaon: Grupo tratado: 17 Grupo control: 49 Empresas en Mumbai: Grupo tratado: 17 Grupo control: 96	- Aumento en la productividad de un 17% en el primer año mediante la mejora en la calidad (mano de obra de reparación disminuyó), eficiencia y reducción de inventario (21.7%). - Aumento del número de plantas en comparación de toda la industria (0.259 más plantas promedio).
Bruhn, Karlan & Schoar (2013)	Subsidio en el servicio de consultoría de administración de negocios	Puebla, México (2005-2012) RCT: DD, MCO y efectos ITT	Grupo tratado: 150 empresas Grupo control: 267 empresas	- En el corto plazo, aumento de la productividad y del retorno sobre los activos del 20%. Aumento de los ingresos del 10%. - En el largo plazo, el número de trabajadores se incrementa en 57% y el gasto salarial aumenta en 72%.
Calderon et al. (2015)	Curso gratuito de 48 horas de entrenamiento empresarial	México (2009) RCT: Diferencias en Diferencias (DD)	Muestra de 17 villas (10 de tratamiento y 7 de control) con un total de 875 empresarios. Grupo de tratamiento: 164 Grupo de control indirecto: 189 en villas tratadas Grupo de control puro: 522	Impactos positivos para los tratados, pero negativos para los controles en aldeas de tratamiento, el efecto en las ganancias diarias fue un aumento del 23.4% para los tratados y una reducción del 12.6% para los controles.
Glaub et al. (2014)	Curso de formación gratuita a fin de incrementar iniciativa personal	Kampala y Uganda, África RCT	Grupo de tratamiento: 56 pequeños empresarios Grupo de control: 53 pequeños empresarios	Los resultados hallados reflejan un impacto positivo en todos los indicadores de iniciativa laboral; incremento en la satisfacción, incremento en los conocimientos empresariales, incrementos en las ventas luego de un año de llevado el curso, e incrementos en el número de empleados.

Elaboración: OEI-PRODUCE

Anexo 4. Listado de asesores por producto

Cuadro A4.1. Ranking de asesorías brindadas por Asesores y Producto

Producto	Asesor	2018	2019	2020	2021	2022
Desarrollo Productivo	Jessica Quispe Hancco	-	-	152	87	282
	Pablo Erickson Flores Calle	-	47	719	212	218
	Diana Carolina Quiroga	-	-	16	41	201
	Jose Luis Medina Sonco	5	199	17	-	154
Digitalización	Betzabe Candy Vila	-	44	141	501	516
	Cinthia Shouri Chura Gil	-	164	337	140	414
	Diana Carolina Quiroga	-	1	239	309	372
	Jessica Quispe Hancco	-	-	304	257	303
Financiamiento	Julia Mozo Zarate	-	14	42	28	424
	Jessica Quispe Hancco	-	-	350	89	393
	Veronica Pilco Chambilla	-	3	91	21	372
	Diana Carolina Quiroga	-	3	133	153	264
Asesoría Formalización	Ana Teresa Castillo Palacios	-	-	822	329	1,377
	Eduardo Sebastian Chamochumbi Cotrina	310	2,313	734	264	1,316
	Victoria Coronado Ramirez	-	307	469	968	1,307
	Luis Valentin Concha Castro	-	-	601	200	1,224
Constitución	Betzabe Candy Vila Vizcarra	-	130	606	1,068	1,088
	Eduardo Sebastian Chamochumbi Cotrina	261	866	314	472	1,082
	Ana Teresa Castillo Palacios	-	-	451	349	1,068
	Eliseo Jesus Romero Gambini	151	655	639	443	1,055
	Liliana Yubelly Vega Tapullima	-	214	881	862	1,039
Tributación	Luis Valentin Concha Castro	-	-	235	97	499
	Cinthia Shouri Chura Gil	-	3	540	32	478
	Veronica Pilco Chambilla	-	-	164	48	464
	Jose Luis Medina Sonco	6	7	51	-	420
	Raul Alvaro Antonio Rodriguez Minaya	-	-	309	15	420
	Julia Mozo Zarate	-	-	336	125	389
Gestión Empresarial	Liliana Yubelly Vega	-	141	1,037	268	590
	Jessica Quispe Hancco	-	1	1,192	553	500
	Raul Alvaro Antonio Rodriguez Minaya	-	-	407	155	484
	Eliseo Jesus Romero Gambini	43	148	49	35	472
	Diana Carolina Quiroga	-	5	404	221	461

Elaboración: OEI-PRODUCE

Anexo 5. Guía de entrevistas

Anexo A5.1. Encuesta a Responsable de Unidad de Gestión de Operaciones

I. SOBRE LOS SERVICIOS BRINDADOS EN PANDEMIA

1. Considera que los servicios brindados por el PNTE ¿se han adecuado a los cambios suscitados por la pandemia del COVID-19? ¿se han ajustado sus objetivos, estrategias, acciones y/o población objetivo priorizada para seguir siendo relevante? ¿incluso post-pandemia?
2. ¿Cómo ha cambiado el diseño del plan de asesorías a una modalidad virtual en el año 2020?

II. SOBRE LOS USUARIOS

3. ¿Los servicios ofrecidos responde a las prioridades, necesidades y expectativas de los usuarios beneficiarios del PNTE? ¿incluso de los usuarios más focalizados (negocios liderados por mujeres, personas con discapacidad, personas adultas mayores, familias de niños, niñas y adolescente en riesgo)? ¿Cuál es su opinión?
4. ¿Considera usted que los criterios para seleccionar a la población objetivo deben ajustarse a los servicios de cada componente? ¿Cuál sería su propuesta?

III. SOBRE LOS RECURSOS

5. ¿De dónde proviene los fondos para los servicios ofrecidos por El Programa Nacional Tu Empresa? ¿Se utilizan de manera eficiente estos recursos (personal, insumos) para lograr los resultados esperados?
6. ¿Se tiene un plan de comunicación y promoción del servicio? ¿Desde cuándo se utiliza? ¿De qué trata este plan? ¿cada qué tiempo se difunden los servicios?
7. ¿Cómo se realiza la capacitación a los asesores? ¿Cuál es el objetivo de la capacitación? Una breve descripción de la capacitación (temas, logística, etc.).
8. ¿Cuál es el proceso de supervisión al asesor? ¿Cada qué periodo lo realizan?

IV. SOBRE LA EJECUCIÓN DE LAS ASESORÍAS

9. ¿Las asesorías brindadas cuentan con un plan de seguimiento? Por favor, describir detalladamente el plan.
10. ¿Cuáles son los problemas y restricciones que encuentra en la ejecución de los servicios?

V. POST-ASESORÍA

11. Considera que las asesorías brindadas a las empresas ¿Mejora las ventas y la productividad de las empresas?

**Anexo A5.2. Encuesta a Responsable de Unidad de Gestión de Servicios
Empresariales**

I. SOBRE LA INTERVENCIÓN

1. ¿En qué medida los servicios ofrecidos por el PNTE se relacionan con los productos y actividades del Programa Presupuestal 0093 Desarrollo Productivo? ¿Cuál es el valor adicional de los servicios ofrecidos por el PNTE en relación a los productos y actividades del PP 0093?

II. SOBRE LOS SERVICIOS BRINDADOS EN PANDEMIA

2. Considera que los servicios brindados por el PNTE ¿se han adecuado a los cambios suscitados por la pandemia del COVID-19? ¿se han ajustado sus objetivos, estrategias, acciones y/o población objetivo priorizada para seguir siendo relevante? ¿incluso post-pandemia?
3. ¿Cómo ha cambiado el diseño del plan de asesorías a una modalidad virtual en el año 2020?

III. SOBRE LOS USUARIOS

4. ¿Los servicios ofrecidos responde a las prioridades, necesidades y expectativas de los usuarios beneficiarios del PNTE? ¿incluso de los usuarios más focalizados (negocios liderados por mujeres, personas con discapacidad, personas adultas mayores, familias de niños, niñas y adolescente en riesgo)? ¿Cuál es su opinión?
5. ¿Considera usted que los criterios para seleccionar a la población objetivo deben ajustarse a los servicios de cada componente? ¿Cuál sería su propuesta?

IV. SOBRE LOS RECURSOS

6. ¿Se tiene un plan de comunicación y promoción del servicio? ¿Desde cuándo se utiliza? ¿De qué trata este plan? ¿cada qué tiempo se difunden los servicios?

V. SOBRE LA EJECUCIÓN DE LAS ASESORÍAS

7. ¿Cuáles son los problemas y restricciones que encuentra en la ejecución de los servicios?

VI. POST-ASESORÍA

8. Considera que las asesorías brindadas a las empresas ¿Mejora las ventas y la productividad de las empresas?
9. ¿Se realiza una evaluación ex post para determinar si los beneficiarios ponen en práctica los conocimientos adquiridos? ¿Existe un plan para esta evaluación ex post? Por favor, describir el flujo de ese plan.

Anexo A5.2. Encuesta a Responsable de Unidad de Gestión Estratégica y Entrega de Resultados

I. SOBRE LA INTERVENCIÓN

1. ¿Los objetivos del Programa Nacional Tu Empresa se articulan con las políticas nacionales y subnacionales actuales?
2. ¿Los servicios ofrecidos por el PNTE se complementan y se integra con otros programas de PRODUCE que actualmente están en ejecución? ¿Con cuáles? O ¿trabajan aisladamente?
3. ¿En qué medida los servicios ofrecidos por el PNTE se relacionan con los productos y actividades del Programa Presupuestal 0093 Desarrollo Productivo? ¿Cuál es el valor adicional de los servicios ofrecidos por el PNTE en relación a los productos y actividades del PP 0093?

II. SOBRE LOS SERVICIOS BRINDADOS EN PANDEMIA

4. Considera que los servicios brindados por el PNTE ¿se han adecuado a los cambios suscitados por la pandemia del COVID-19? ¿se han ajustado sus objetivos, estrategias, acciones y/o población objetivo priorizada para seguir siendo relevante? ¿incluso post-pandemia?
5. ¿Cómo ha cambiado el diseño del plan de asesorías a una modalidad virtual en el año 2020?

III. SOBRE LOS USUARIOS

6. ¿Los servicios ofrecidos responde a las prioridades, necesidades y expectativas de los usuarios beneficiarios del PNTE? ¿incluso de los usuarios más focalizados (negocios liderados por mujeres, personas con discapacidad, personas adultas mayores, familias de niños, niñas y adolescente en riesgo)? ¿Cuál es su opinión?
7. ¿Considera usted que los criterios para seleccionar a la población objetivo deben ajustarse a los servicios de cada componente? ¿Cuál sería su propuesta?

IV. SOBRE LOS RECURSOS

8. ¿De dónde proviene los fondos para los servicios ofrecidos por El Programa Nacional Tu Empresa? ¿Se utilizan de manera eficiente estos recursos para lograr los resultados esperados?
9. ¿Se tiene un plan de comunicación y promoción del servicio? ¿Desde cuándo se utiliza? ¿De qué trata este plan? ¿cada qué tiempo se difunden los servicios?
10. ¿Cómo se realiza la capacitación a los asesores? ¿Cuál es el objetivo de la capacitación? Una breve descripción de la capacitación (temas, logística, etc.).

11. ¿Cuál es el proceso de supervisión al asesor? ¿Cada qué periodo lo realizan?

V. SOBRE LA EJECUCIÓN DE LAS ASESORÍAS

12. ¿Las asesorías brindadas cuentan con un plan de seguimiento? Por favor, describir detalladamente el plan.

13. ¿Cuentan con indicadores de seguimiento para la ejecución de la asesoría?

14. ¿Qué factores principales influyeron para que las empresas alcanzaran sus objetivos?

15. ¿Cuáles son los problemas y restricciones que encuentra en la ejecución de los servicios?

16. Al culminar las asesorías de los servicios brindados ¿se entrega alguna constancia a los beneficiarios? ¿Qué tiempo demora esta entrega?

VI. POST-ASESORÍA

17. Considera que las asesorías brindadas a las empresas ¿Mejora las ventas y la productividad de las empresas?

18. ¿Se realiza una evaluación ex post para determinar si los beneficiarios ponen en práctica los conocimientos adquiridos? ¿Existe un plan para esta evaluación ex post? Por favor, describir el flujo de ese plan.

Anexo 6. Matriz de transición en ventas de beneficiarios en los distintos componentes del PNTE

Cuadro A6.1. Matriz de transición de empresas formalizadas por PNTE en 2022

Ventas 2022	Ventas 2023							Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]]13 50]]50 100]]100 300]]300 850]]850 2300]]2300 a más]				
[0 13]	10,381	1,478	309	188	85	31	20	12,492		10,381	2,111
]13 50]	480	960	286	187	45	29	14	2,001	480	960	561
]50 100]	52	111	150	151	28	7	3	502	163	150	189
]100 300]	48	32	63	156	69	9	2	379	143	156	80
]300 850]	30	2	5	31	55	15	7	145	68	55	22
]850 2300]	3			4	8	12	8	35	15	12	8
]2300 a más]	1	2			1	3	5	12	7	5	
Total	10,995	2,585	813	717	291	106	59	15,566	876	11,719	2,971
									6%	75%	19%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A6.2. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Desarrollo Productivo en 2022

Ventas 2022	Ventas 2023							Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]]13 50]]50 100]]100 300]]300 850]]850 2300]]2300 a más]				
[0 13]	724	74	10	8	1	1	2	820		724	96
]13 50]	32	62	13	8	1			116	32	62	22
]50 100]	4	5	14	10				33	9	14	10
]100 300]		4	4	6				14	8	6	0
]300 850]	1		1		2	1		5	2	2	1
]850 2300]					1	2		3	1	2	0
Total	761	145	42	32	5	4	2	991	52	810	129
									5%	82%	13%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A6.3. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Digitalización en 2022

Ventas 2022	Ventas 2023							Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]]13 50]]50 100]]100 300]]300 850]]850 2300]]2300 a más]				
[0 13]	2,709	311	40	24	9	3	5	3,101		2,709	392
]13 50]	150	278	78	28	3	1		538	150	278	110
]50 100]	14	41	50	37	3	3		148	55	50	43
]100 300]	13	15	26	53	16	1		124	54	53	17
]300 850]	2	1	1	6	23	7	1	41	10	23	8
]850 2300]	3		1	2	5	10	1	22	11	10	1
]2300 a más]	1					1	5	7	2	5	
Total	2,892	646	196	150	59	26	12	3,981	282	3,128	571
									7%	79%	14%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A6.4. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Financiamiento en 2022

Ventas 2022	Ventas 2023							Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]]13 50]]50 100]]100 300]]300 850]]850 2300]]2300 a más				
[0 13]	1,745	146	20	10	5	1		1,927		1,745	182
]13 50]	92	164	29	11	1		2	299	92	164	43
]50 100]	6	19	20	18	2	2		67	25	20	22
]100 300]	8	7	9	14	2	2		42	24	14	4
]300 850]				3	8	2		13	3	8	2
]850 2300]	1		1	1	2	4		9	5	4	0
]2300 a más		1						1	1		
Total	1,852	337	79	57	20	11	2	2,358	150	1,955	253
									6%	83%	11%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Cuadro A6.5. Matriz de transición de empresas que recibieron el componente de Gestión empresarial en 2022

Ventas 2022	Ventas 2023							Total	Reduce ventas	Se mantiene	Aumenta ventas
	[0 13]]13 50]]50 100]]100 300]]300 850]]850 2300]]2300 a más				
[0 13]	2,957	366	72	41	21	6	2	3,465		2,957	508
]13 50]	151	255	75	43	15	9	5	553	151	255	147
]50 100]	16	31	40	32	6	2	2	129	47	40	42
]100 300]	10	9	21	48	14	1	1	104	40	48	16
]300 850]	8	1	1	4	12	4		30	14	12	4
]850 2300]				1	3	5	2	11	4	5	2
]2300 a más							1	1		1	
Total	3,142	662	209	169	71	27	13	4,293	238	3,300	713
									6%	77%	17%

Fuente: Registros administrativos PNTE- SUNAT

Elaboración: OEI-PRODUCE

Anexo 7. Registro fotográfico de las visitas a campo

Visita a empresas Manchego y Moquelatto en Moquegua



Entrevista a asesores en Centro de Desarrollo Empresarial en Ilo

