



Balance de Investigación 2016 - 2021 y
Agenda de Investigación 2021 - 2026

1.3 MIPYMES Y EMPRENDIMIENTO

Lourdes Alvarez

Universidad del Pacífico
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

Edson Huamaní

Juan Palomino
Pontificia Universidad Católica del Perú



CIES
consorcio de investigación
económica y social



IDRC | CRDI | Canadá

FUNDACIÓN
M. J. Bustamante De la Fuente



CIES
consorcio de investigación
económica y social

Construyendo conocimiento para mejores políticas

Balance de Investigación 2016-2021 y Agenda de Investigación 2021-2026

Mipymes y emprendimiento

Lourdes Álvarez¹, Edson Huamaní², Juan Palomino³

XXIII Concurso
Anual de
Investigación
CIES 2021-I

¹ Ph.D. Research in Applied Economics. Directora General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos del Ministerio de la Producción.

² Magister en Economía de la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT). Coordinador en el Área de Estudios Económicos en PRODUCE.

³ Magíster en Economía Aplicada con mención en Estudios Regionales por la Universidad Católica del Norte. Especialista en la Oficina de Evaluación de Impacto de PRODUCE.

© 2022, Consorcio de Investigación Económica y Social, CIES
Calle Luis Mannarelli 1100, Orrantía del Mar - Magdalena, Perú
Correo: relacionesinstitucionales@cies.org.pe
www.cies.org.pe

Primera edición: Lima, abril de 2022
Diseño de portada: Enrique Gallo
Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2022-03500

El Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) está conformado por 48 prestigiosas instituciones peruanas dedicadas a la investigación y la docencia en ciencias económicas, ambientales y sociales.

La presente edición es ganadora del XXIII Concurso Anual de investigación CIES 2021-I y forma parte del compendio de Balance de Investigación 2016-2021 y Agenda de Investigación 2021-2026 (Eje temático 1: Política Económica, Capítulo: Mipymes y emprendimiento)

La publicación ha sido posible gracias a recursos propios y el auspicio de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente, y el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC).

El CIES, las instituciones auspiciadoras y las organizaciones a las que pertenecen los autores no comparten necesariamente las opiniones vertidas en la presente publicación.

Los autores agradecen la especial asistencia de Angela Rubí Vidal Ruíz en el desarrollo de la investigación.

Índice

Resumen ejecutivo.....	5
1. Resumen ejecutivo.....	6
2. Introducción.....	10
3. Balance de las Investigaciones Realizadas sobre Mipyme y Emprendimiento en el Perú 2016-2021.....	12
T.1. Dinámica Empresarial de las Mipyme	12
T.2. Emprendimientos y Ecosistema Emprendedor	16
T.3. Productividad y Eficiencia	20
T.4. Acceso a Financiamiento de las Mipyme.....	25
T.5. Acceso de las Mipyme a Nuevos Mercados.....	29
¿Por qué Algunas Firmas Exportan más que Otras?.....	30
T5.1 Importancia de la Apertura Comercial para Promover el Acceso a Nuevos Mercados.....	31
T 5.2 La Internacionalización de las Mipyme.....	36
T 5.3 La Diversificación de las Exportaciones	39
T5.4 La Adopción Digital para Acceder a más y Nuevos Mercados.....	41
T.6. Informalidad Empresarial.....	42
T.7. Impacto de la Pandemia COVID-19 en las Mipyme y el Emprendimiento	47
4. Agenda de Investigación Mipyme y Emprendimientos 2021-2026	49
5. Percepciones de los Expertos sobre las Mipyme y los Emprendimientos en el Perú (2016-2021).....	70
6. Impacto de las Investigaciones en Políticas Públicas	74
7. Conclusiones y Reflexiones Finales.....	85
Referencias.....	87
Anexos	106

Resumen

El presente balance muestra un resumen de todos los estudios sobre las Mipyme y los emprendimientos, publicados en el periodo 2016-2021, que se han podido identificar. Estas investigaciones se han clasificado en siete ejes prioritarios: dinámica empresarial; emprendimiento y ecosistema emprendedor; productividad, eficiencia e innovación; acceso a financiamiento; acceso de Mipyme a nuevos mercados; informalidad empresarial y el impacto de la pandemia por el COVID-19 en las empresas. También se han tomado en cuenta documentos de política que se nutren de textos académicos y tratan de proveerles de un enfoque práctico mediante propuestas de reformas que pueden ser originadas desde el sector público. De la misma manera, se ha elaborado una agenda de investigación para el periodo 2021-2026, la cual aborda los temas pendientes para la promoción del cierre de brechas en el camino al desarrollo productivo y que recoge temas no explorados aún o explorados parcialmente por la literatura, así como también las percepciones de nueve expertos. De esta manera, esta agenda coadyuvará a generar evidencia valiosa para guiar la toma de decisiones de los hacedores de políticas a nivel nacional y regional.

1. Resumen ejecutivo

El presente trabajo hace un balance de los principales estudios realizados en los últimos años, también propone una agenda de investigación acerca de las Mipyme y el emprendimiento. Los temas abordados en el documento son transversales a las Mipyme y han sido divididos en los siguientes ejes: dinámica empresarial, emprendimiento y ecosistema emprendedor, productividad y eficiencia, acceso a financiamiento, acceso a nuevos mercados, informalidad e impacto de la pandemia.

Estudiar la dinámica empresarial de las Mipyme es relevante debido al rol que juegan dentro de la economía nacional a causa de la riqueza y empleo que generan. Las investigaciones revisadas abordan temas relacionados con la tasa de mortalidad empresarial, con el impacto de la actividad minera sobre los territorios, así como las barreras que limitan la creación de nuevas empresas tal como lo estudiado en documentos como los de Figueroa et al. (2019), Bardales (2012) y Cámara de Comercio de Lima (2014).

Respecto del emprendimiento y ecosistema emprendedor, estudios cuantitativos como los de León (2018) y Bernat et al. (2017) evalúan la influencia de factores sociodemográficos y característica del individuo que determinan la creación de un negocio. Por otro lado, se han elaborado estudios cualitativos como los de Zolezzi (2018) y Charles y Gherman (2013), quienes a través de entrevistas estudian los motivos que llevaron a grupos de mujeres a emprender. Los ecosistemas de emprendimiento impulsan el surgimiento y desarrollo de un nuevo tipo de organización llamada Startup; en ese sentido, Winberger (2019) ha estudiado los componentes del ecosistema de emprendimiento de startups vinculados al programa de Innóvate, mientras que Goñi y Reyes (2019) realizaron una evaluación de impacto al Programa Startup Perú.

La literatura revisada sobre productividad y eficiencia reconoce a la productividad como fuente principal de crecimiento y desarrollo económico en el largo plazo. Estudios como el de

Céspedes y Ramírez Roldan (2016) dan un panorama general de la productividad total de los factores (PTF) en la economía peruana. Además, Del Pozo y Guzmán (2019) estiman la PTF a nivel nacional y sectorial siguiendo la metodología de Akerberg, Cavez y Frazer. Otros estudios como el de Lozada (2017) analizan los efectos de la diversificación sobre el crecimiento y productividad.

Entre los estudios empíricos sobre el acceso a financiamiento resaltan los realizados por León, Sánchez y Jopen (2016) y Garmaise y Natividad (2016), los cuales evalúan los determinantes del acceso y uso del financiamiento y el impacto de los shocks de información sobre la oferta de préstamos bancarios, respectivamente. Por otro lado, se han realizado estudios sobre la inclusión financiera y el uso de billeteras digitales; dichos estudios evidencian una falta de educación financiera en los empresarios.

Existe una basta literatura acerca del acceso de las Mipyme a nuevos mercados, su internacionalización, diversificación y adopción digital. Estudios como los de Rodríguez y Vasallo (2021), Rabanal & Rabanal (2015), Medina (2020), Fugazza et al. (2018) examinan el impacto de choques económicos externos sobre la dinámica de las exportaciones o el crecimiento económico peruano. Es importante mencionar el caso agroexportador donde la apertura comercial ha dinamizado al sector agroindustrial permitiendo consolidar el Boom agroexportador. Artículos como el de Ramos-Sandoval (2019) analizan la asociatividad entre agricultores para acceder a nuevos mercados. Por otro lado, estudios como los de Peña-Vinces (2016) o Pino et al. (2019) abordan la internacionalización de la Mipyme analizando la competitividad internacional.

La diversificación económica puede ser entendida como el cambio hacia una estructura más variada de producción nacional (diversificación productiva) y el comercio (diversificación de exportaciones). Camacho et al. (2015) y Figueroa et al. (2020) estimaron el efecto de la actividad minera sobre la diversificación productiva. La rápida difusión de las tecnologías de la información

y las comunicaciones pueden contribuir a mejorar los niveles de productividad de las empresas con importantes consecuencias para mejorar el acceso a mercados; así, por ejemplo, Viollaz (2018), Alvarez et al (2020) y Carballo et al. (2020) estudian los impactos de la adopción digital y el comercio electrónico.

De acuerdo con su relevancia política y social, la informalidad en el Perú ha sido ampliamente estudiada en las últimas dos décadas, registrando abundante literatura que ha favorecido a un mayor entendimiento de sus causas y consecuencias. Chacaltana et. al. (2018); Cubillas, Morales y Rees (2018); Galarza y Requejo (2019); Bernedo y Patrick (2017) han contribuido a entender el fenómeno de la informalidad. Por otro lado, Alvarez, Huamaní y Coronado (2020) analizan cómo la intensidad de la competencia formal e informal afecta los procesos de innovación de las empresas manufactureras formales.

La literatura acerca del impacto de la pandemia COVID-19 sobre Mipyme y emprendimientos es todavía bastante escasa, posiblemente debido a que es aún prematuro determinar los efectos transitorios que pudieron haber tenido ocasión durante el segundo y tercer trimestre del 2020. Entre los primeros estudios realizados destacan los de Durst et al. (2021) y Varona et al. (2021).

Sobre la futura agenda de investigación proponemos nuevos temas de investigación que tomaron mayor importancia durante la pandemia del COVID-19, tales como el teletrabajo y protección de los trabajadores, la reactivación económica, la adopción del e-commerce o los impactos en general que trajo consigo la pandemia. Asimismo, proponemos nuevas preguntas de investigación acerca de los temas abordados en el balance.

La pandemia del COVID-19 ocasionó que apareciera la nueva modalidad de teletrabajo al realizar las actividades laborales desde el hogar. Esto plantea la necesidad de generar evidencia evaluando los beneficios que trajo a los trabajadores o la empresa y si esta modalidad dinamizó la

participación de la mujer en el sector empresarial. Otro de los cambios surgidos a raíz de la pandemia es el uso exponencial de plataformas digitales y redes sociales para generar ingresos, por lo que las futuras investigaciones deberán responder al cómo lograr que el e-commerce se consolide en el país y como esta digitalización puede ser una oportunidad de mejora de la competitividad de las MYPE peruanas.

Por otro lado, el sector turismo, el cual emplea a más de 1.5 millones de personas, posiblemente haya sido el más golpeado durante la crisis; debido a esto es importante ponerlo en la agenda de investigación. Por tanto, proponemos que se aborden preguntas sobre las medidas económicas que pueden ser eficaces para rescatar a las Mipyme del sector turismo y que permitan sostenerlas en el tiempo para reactivar esta industria, la cual se constituye como un foco de desarrollo regional en su contribución para dinamizar las economías de las regiones y los ingresos de los hogares que dependen de su continuidad.

También resulta relevante continuar investigando acerca de la informalidad porque, pese a la abundante literatura existente, su complejidad amerita los continuos esfuerzos para mejorar su entendimiento desde la academia, pues se estima que en el país alrededor del 85% de las unidades productivas son microempresas informales (INEI, 2020). Se plantean responder preguntas acerca de las economías y deseconomías de aglomeración, incentivos que promueven la formalización y sobre el impacto de las políticas orientadas a la formalización.

Otro tema relevante es el rol del liderazgo empresarial femenino luego de la pandemia. La nueva evidencia al respecto deberá estar orientada a dar respuesta a preguntas acerca de cómo la pandemia ha cambiado la forma de emprender con un enfoque de género, sobre los determinantes que influyeron en que un emprendimiento femenino no cierre durante la pandemia o sobre cuán organizadas y articuladas se encuentra las redes de mujeres emprendedoras.

La literatura acerca de la productividad y eficiencia podría estar ahora enfocada especialmente en las empresas de menor tamaño, principalmente después del abrumador cierre de empresas registrado en el 2020 -alrededor de 588 mil microempresas-, lo que contribuiría a explicar las brechas de productividad entre las Mipyme y la gran empresa, o los factores que influyen en la cadena de innovación de las firmas de menor tamaño.

En el Perú, los indicadores de acceso a los servicios financieros han evidenciado un avance significativo, por lo que resulta importante plantear preguntas acerca de cómo mejorar en el acceso al financiamiento mejoraría los emprendimientos, la supervivencia empresarial y la informalidad. También resulta importante estudiar los efectos de programas como Reactiva Perú o los Fondos de Apoyo Empresarial MYPE promovidos en estos dos últimos años.

En ese sentido ponemos a disposición el Primer balance de investigación en políticas públicas 2016-2021 y Agenda de investigación 2021 – 2026 para las Mipyme y Emprendimiento, con el cual esperamos contribuir a dinamizar y reactivar la literatura relacionada a la mejora de productividad y competitividad en este segmento empresarial.

2. Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) juegan un papel muy importante en la estructura económica del Perú. El tejido empresarial formal está conformado en un 99.5% por las Mipyme⁴ (SUNAT, 2020). Este segmento reúne agentes económicos que dinamizan y contribuyen al desarrollo económico del país. Asimismo, parte significativa de la población y de la economía dependen de la actividad y el desempeño de este segmento debido a su gran capacidad de generar empleo y riqueza. En efecto, las Mipyme aportaron el 33.3 % del valor agregado

⁴ Los criterios para definir el tamaño empresarial se rigen acorde a la Ley N° 30056. Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT). Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT. Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1,700 y hasta el momento máximo de 2,300 UIT.

nacional y generaron empleos para el 59 % de la población económica activa ocupada en 2019. A pesar de que las Mipyme representan gran parte de la estructura empresarial y son consideradas como el motor clave para el crecimiento económico de la región, se caracterizan por su notable heterogeneidad respecto al acceso a mercados, tecnologías, financiamiento, capital humano, innovación y vinculación con otras empresas, lo cual afecta notoriamente su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento.

En esa línea, los peruanos muestran también una valoración positiva sobre el emprendimiento. Según el reporte del Global Entrepreneurship Monitor (2018), el Perú se ubica en el tercer lugar a nivel mundial con una tasa de 24.6% de emprendimientos en fase temprana. Sin embargo, el mismo reporte señala que de estos emprendimientos, solo el 30 % logra superar los 42 meses y consolidarse en el mercado. Además, el ecosistema emprendedor peruano muestra un conjunto de problemáticas relacionadas a: condiciones para el emprendimiento innovador, condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico, los cuales se complementan con las debilidades estructurales para el desarrollo de un Startup: alto grado de informalidad, baja calidad de educación, falta de institucionalidad y deficiente coordinación por parte de diversas organizaciones del Estado, falta de mecanismos de transferencia tecnológica, y baja densidad y calidad de los actores del ecosistema de emprendimiento.

Por ello, en el marco de la política pública de fomento de las Mipyme y los emprendimientos, y con el objetivo de implementar estrategias para incentivar su desarrollo y crecimiento, el CIES ha marcado las pautas para elaborar un balance de investigación en torno a este tema. El presente trabajo hace un balance de los principales estudios realizados en los últimos cinco años sobre las Mipyme y los emprendimientos peruanos, así como también elabora una agenda de investigación acerca de las Mipyme y el emprendimiento. Los temas abordados en el documento han sido divididos en dinámica empresarial, emprendimiento y ecosistema

emprendedor, productividad y eficiencia, acceso a financiamiento, acceso a nuevos mercados, informalidad e impacto de la pandemia.

La estrategia para abordar el balance de las investigaciones producidas sobre las Mipyme y el Emprendimiento en el Perú 2016-2021 se efectúa a través de diferentes fases que tendrán como punto de partida una revisión exhaustiva sobre la producción científica de documentos nacionales e internacionales promovidos por el CIES y publicados en revistas indexadas. Luego, la agenda de investigación 2021-2026 se formula a partir de los subtemas relevantes para las políticas públicas considerando la coyuntura actual y futura, las cuales fueron parcialmente explorados o que no se exploraron en su totalidad; de esta manera, estos ejes temáticos identificados, producto de la revisión y de los balances previos de investigación del CIES, permitirán diseñar una batería de ejes temáticos que contribuyan al cierre de brechas existentes y cuya investigación coadyuve a generar evidencia valiosa para guiar la toma de decisiones de los hacedores de política a nivel nacional y regional, todo ello con el objetivo de mejora de la competitividad del país.

Para este proceso, se realizaron entrevistas a funcionarios de organismos públicos e internacionales y expertos de centros de investigación con la finalidad de profundizar sobre los principales problemas y desafíos que afrontan las Mipyme y los emprendimientos en el contexto actual de la pandemia por el COVID-19 y en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible planteado en la agenda 2030 de las Naciones Unidas. De similar manera, se ha recopilado la información de fuentes de datos disponibles a nivel de empresas (Anexo A).

3. Balance de las Investigaciones Realizadas sobre Mipyme y Emprendimiento en el Perú 2016-2021

T.1. Dinámica Empresarial de las Mipyme

En el Perú, el número de Mipyme formales inscritas en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) asciende a 1,780,117 empresas al cierre del

2020. A saber, las Mipyme representan el 99.5 % de las empresas formales peruanas del 2020, donde las microempresas son el 95.2 % de las empresas formales del país (1,703,745 empresas), las pequeñas empresas solo tuvieron una participación del 4.1 % (73,623 empresas) y las medianas del 0.2 % (2,749 empresas). Por ello, resulta fundamental saber cómo se ha abordado en la literatura la dinámica empresarial de las Mipyme ya que estas juegan un importante rol en la economía peruana debido a la riqueza y empleo que generan. En los estudios empíricos se ha abordado este tema a través de la explicación de los componentes predominantes que explican la composición de la dinámica empresarial (creación y mortalidad) y, en efecto, el proceso de supervivencia.

En el 2020, a raíz de la pandemia por el COVID-19, el número de Mipyme que salieron del mercado fue de 597,127 empresas. De ellas, 588,505 fueron microempresas, 8,434 pequeñas y 188 medianas empresas (SUNAT, 2020). Se estima que la tasa de salida de microempresas es 25.7%; es decir, de cada 100 empresas existentes 26 salieron del mercado. Asimismo, las tasas de salida de las pequeñas y medianas corresponden a 10.3% y 6.4%, respectivamente. A saber, la literatura también atribuye la mortalidad de empresas a la especialización productiva de los emprendedores en actividades de más fácil acceso, con menores requerimientos de escala, complejidad y baja intensidad de capital (Caves, 1998; Burachik, 2002; Bartelsman et al., 2004). En efecto, son muchas microempresas y pequeñas empresas las que encuentran oportunidades en el comercio minorista y en algunos servicios de bajo valor agregado como las actividades manufactureras de bajo contenido tecnológico (Ferraro & Rojo, 2018).

Al respecto, Alva (2017) examina los factores de mortalidad de las microempresas en el Perú desde la perspectiva de sus propios conductores con el fin de analizar las principales causas que conllevan a la desaparición del negocio. Este estudio cualitativo se desarrolló a partir de una encuesta que se realizó a 60 gestores de microempresas con experiencia de fracaso en el distrito del Cercado de Lima. Los principales factores de mortalidad, según los gestores de estas

microempresas, son la falta de publicidad, la situación económica del país, la alta cantidad de competencia ubicada cerca al negocio, la falta de plan de negocio, la falta de mecanismos de control de efectivo y la dificultad para conseguir trabajadores. Entre otros factores relevantes destacan la alta carga laboral, la falta de manejo de información contable, la falta de experiencia en el sector, la falta de clientes, la alta carga tributaria y la necesidad de tomar préstamos.

Así como existen causas relacionadas a la mortalidad de las empresas dentro de una localidad, también existe el proceso de entrada de empresas al mercado, el cual contrarresta el impacto negativo que genera la mortalidad de empresas en el tejido empresarial y el nivel de actividad. Por ejemplo, en el 2020, casi todos los sectores (agropecuario, comercio, construcción, manufactura, pesca, servicios) sufrieron una fuga de empresas, a excepción de la minería, donde se evidenció una tasa de entrada positiva de empresas equivalente a 21.7% (SUNAT, 2020).

En esa línea, el estudio de Figueroa et al. (2019) analiza el impacto de la actividad minera sobre la dinámica empresarial y la diversificación productiva en los territorios mineros y aledaños para el periodo 2007-2018. Utilizando los datos del Registro Único de Contribuyentes de la SUNAT se construye variables de interés como la dinámica empresarial (creación y salida de empresas) y la diversificación productiva (índice de Theil). A partir de estos datos se utilizan, en una primera etapa, técnicas de emparejamiento para asociar características de los agentes en el escenario previo al inicio de las operaciones mineras y, en una segunda etapa, se aplica el método de diferencias en diferencias. Los resultados evidencian que existe un impacto indirecto generado por la minería ante un estímulo de la presencia de CITE, el cual incentiva el desarrollo tecnológico, dinamizando la entrada y salida de las empresas en distritos contiguos.

Por otra parte, Bardales (2012) identificó barreras que podrían obstaculizar la creación de empresas formales a través de variables socioeconómicas, financieras y políticas en el Perú. Las principales variables identificadas fueron, el desempleo, el capital humano, los conflictos sociales,

trabas del sistema financiero y la presión tributaria. Respecto al desempleo, el autor señala que el resultado estaría restringido a la condición de formalidad empresarial empleada, dado que el sector informal es mayoritario y tiende a constituirse como refugio o como mercado residual. Por su parte, la presión tributaria podría explicarse por las altas tasas de impuestos que puede requerir el gobierno para hacer frente a los gastos, pudiendo deprimir la demanda y, consecuentemente, producirse un notorio efecto de rechazo de los impuestos en los agentes económicos. La concentración del mercado también representa una barrera significativa para el ingreso de nuevos competidores. Es decir, que los potenciales entrantes no se verían atraídos a materializar su decisión de entrada en sectores cuyo comportamiento se encuentra dominado por las empresas más grandes, dado que pueden estar expuestos a estrategias anticompetitivas.

Asimismo, la Cámara de Comercio de Lima (2014) identificó otras barreras que afectan el desarrollo empresarial, como las demoras para la obtención de los permisos y licencia, en especial la excesiva regulación por parte del Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI), encargado de expedir el Certificado de Inspección Técnica de Seguridad que es uno de los requisitos para la obtención de la licencia de funcionamiento.

Sumado a este proceso de entrada y salida de Mipyme se presentan dificultades de supervivencia y crecimiento, sobre todo en los primeros años, lo cual reflejaría la existencia de entornos que facilitan la incorporación de nuevos agentes, pero no su consolidación (Bosio et al., 2020). La reducida dimensión de los mercados internos, el bajo acceso al financiamiento, los escasos encadenamientos productivos con empresas de mayor tamaño, la crisis de la pandemia del Covid-19, entre otros, dificultan el tránsito hacia trayectorias empresariales de mayor escala y modelos de gestión de mayor complejidad (Durst, Palacios & Bruns, 2021; Israel & Hitzeroth, 2018; Jaramillo & Ñopo, 2020).

T.2. Emprendimientos y Ecosistema Emprendedor

La literatura internacional correspondiente al emprendimiento enfatiza en los tipos de emprendimientos que existen y su relación al crecimiento y desarrollo económico (Valliere & Peterson, 2009). El origen de la diferenciación entre actividades emprendedoras se realiza en función de la motivación del individuo para emprender. El Global Entrepreneurship Monitor deriva dos categorías: el emprendimiento por oportunidad y el emprendimiento por necesidad (Reynolds et al., 2005). El emprendimiento por oportunidad es aquella variable que se inicia para explotar alguna oportunidad de negocio. En cambio, el emprendimiento por necesidad aparece cuando no existen alternativas de empleo o estas son insatisfactorias. Aparicio, Urbano & Audretsch (2016) enfatizan que el emprendimiento por necesidad es más intenso en países en desarrollo, mientras que en economías desarrolladas hay más iniciativas de emprendimientos por oportunidad. Asimismo, Almodóvar, Fernández & Díaz (2020) evidencian que hay una relación negativa o nula del emprendimiento por necesidad con el crecimiento económico, mientras que los negocios emprendedores basados en innovación y oportunidades son los que llevan a un país a un mayor crecimiento de sus actividades.

En el Perú, León-Mendoza (2019) determina la influencia del emprendimiento empresarial sobre el crecimiento económico en Perú. Por ello, con información correspondiente al periodo 2007-2017 y 24 departamentos, se efectuaron regresiones múltiples de modelos econométricos irrestrictos y restrictos utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios. El resultado del modelo restricto, elegido como el mejor mediante el test de ratio de verosimilitud, indicaba que por cada incremento de 1% en el número de empresas, la tasa de crecimiento del PIB per cápita departamental aumenta aproximadamente en 0.68%. Este resultado respalda la hipótesis de que el emprendimiento empresarial es importante para el proceso de crecimiento económico. Aún así,

esta investigación solo toma en cuenta la cantidad de empresas formales, mas no distingue entre los tipos de emprendimientos y el sector informal en el cual se sitúa el contexto peruano.

En esa línea, León (2018) evalúa el rol de los factores sociodemográficos pertenecientes al individuo que determinan la creación de negocios propios en los departamentos del Perú. Para ello, con información de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2015 efectúa regresiones econométricas de un modelo probit para cada uno de los 24 departamentos. Los resultados indican que los factores determinantes al crear un negocio propio no son los mismos en todos los departamentos. Las principales características sociodemográficas que determinan la probabilidad de establecer algún negocio son: la edad, el empleo, la experiencia laboral, la educación superior alcanzada, el tamaño del hogar, la condición de ser jefe de hogar y la cantidad de miembros del hogar que generan ingresos. Las políticas de apoyo y promoción al emprendimiento de nuevos negocios de alcance nacional -a cargo de las autoridades centrales- no solo deben de poner énfasis en variables sociodemográficas personales, sino también a factores económicos, sociales e instituciones que rodean a la creación de los emprendimientos.

Según el Banco Mundial (2018), Perú es el segundo país de Latinoamérica que ofrece un ambiente favorable para el emprendimiento femenino, solo tras de Chile, asimismo, el número de empresarias formales incrementó en un 31% entre el 2004 y 2014. Pese a este incremento, los ingresos de las empresas conducidas por mujeres siguen siendo significativamente menores a las de sus contrapartes masculinas. Bernat et al. (2017) identificaron qué factores están asociados con la decisión de convertirse en un emprendedor en Latinoamérica y qué variables influyen en la brecha de género de la actividad emprendedora. Para dicho estudio se utilizó la encuesta de hogares de la CAF del 2012⁵, que incluye una muestra de empresas para Panamá, Argentina, Brasil, Bolivia,

⁵ Véase: <https://www.caf.com/es/temas/i/investigacion-para-el-desarrollo/encuesta-caf-investigacion/encuesta-caf/>

Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela. Mediante estimaciones con el uso de un modelo Logit, se concluye que es más probable que las mujeres se conviertan en emprendedoras en países como Bolivia, Ecuador y Perú. El autor señala que una posible explicación podría estar en las características de la población que tiende a ser más joven e innovadora.

Otros estudios indican que las mujeres peruanas tienen muchas más probabilidades de emprender por necesidad que sus contrapartes masculinas. Por ejemplo, Zolezzi (2018) explora de manera cualitativa las motivaciones y los factores que han estimulado a un grupo de mujeres en la creación de microempresas. El estudio realizó entrevistas a 20 microempresarias del distrito de Los Olivos encontrando que entre los principales motivos por los cuales las mujeres crean negocios propios están motivos personales como la insatisfacción con el empleo dependiente. De otro lado, los motivos familiares representados a través del deseo de aportar al ingreso familiar para la crianza de los hijos o tener un horario más flexible para no desatenderlos.

De igual forma, Charles y Gherman (2013) estudian cualitativamente a través de entrevistas a profundidad y grupos focales a 24 empresarias de Lima dedicadas a la venta de cosméticos, artículos para el hogar y restaurantes. Los autores identifican cuatro motivos que llevaron a las mujeres a emprender: primero, búsqueda de crecimiento personal (convertirse en mejores personas); segundo, misión social (buscan ayudar a los demás); tercero, relaciones interpersonales (veían sus negocios como una red de contacto); cuarto, motivaciones financieras (tener mayores ingresos). Contrario a lo percibido, los autores concluyen que este último motivo no resultó ser la principal razón para emprender pese a que generalmente se cree que la necesidad de ingresos lleva a las mujeres a emprender.

En ese sentido, el fenómeno del emprendimiento ha pasado de examinar al emprendedor y su proceso para la creación de nuevas empresas al estudio de los ecosistemas de emprendimiento que impulsan el surgimiento y desarrollo de un nuevo tipo de organización llamada Startup. Si bien

en todas las regiones se desarrolla alguna actividad emprendedora y muchas tienen ecosistemas de emprendimiento, no todos los ecosistemas promueven el surgimiento de startups ni contribuyen con servicios para aumentar su competitividad (Roundy, Brockman & Bradshaw, 2017).

Para el caso peruano, Winberger (2019) estudia los componentes del ecosistema de emprendimiento de Lima que inciden en el crecimiento y desarrollo de startups. A partir de una muestra de 137 startups vinculadas a Innóvate Perú aplican un análisis factorial exploratorio a través del método de Análisis de Componentes Principales. Entre sus principales resultados destacan que los emprendedores valoran la existencia de un mercado atractivo, el acceso a tecnología y la existencia de fondos concursables pues estas condiciones son fundamentales para el crecimiento y desarrollo de los startups. La existencia de aceleradoras, incubadoras y espacios de coworking fueron poco valorados. No se conocen las razones de esta baja valoración, pero puede asociarse a que los conocimientos de estos temas por los emprendedores son limitados.

Al respecto, Hernández & Gonzáles (2017) proporcionan una comprensión del estado del ecosistema de emprendimiento tecnológico en Lima en base a estudios de caso de startups mediante la identificación de los elementos presentes en el proceso de desarrollo de cada uno de los startups estudiados. Inicialmente se exponen y se definen los diferentes elementos que podrían estar presentes en el ecosistema de emprendimiento tecnológico, así como el proceso de emprendimiento: comunidad emprendedora, mentores, incubadoras, aceleradoras, proveedores de servicios compartidos, inversionistas ángeles y de riesgo, universidades, entidades de apoyo del gobierno y vínculos con otros ecosistemas.

Sin embargo, ninguno de los casos de estudio confirma la presencia de todos los elementos, siendo los fundadores conscientes de su existencia, pero sin establecer aún los vínculos correspondientes a sus negocios. Asimismo, los encuestados percibieron las siguientes deficiencias en el ecosistema emprendedor: falta de servicios de asesoramiento y creación de capacidad en el

modelo empresarial, falta de materialización de ideas de negocio, necesidad de más eventos de emprendimiento, requerimiento de más recursos humanos especializados, poca participación desinteresada para fomentar el ecosistema y un mecanismo de apoyo institucional lento. En síntesis, es importante para los hacedores de política pública productiva conocer y monitorear las necesidades de los startups con el fin de desarrollar el ecosistema emprendedor y llevar a estos de una situación de supervivencia a una de crecimiento acelerado.

Al respecto, Goñi & Reyes (2019) han realizado una evaluación de Impacto del Programa Startup Perú, en el cual evalúan si el tratamiento directo de los emprendedores ha tenido impacto en diversos resultados que van desde el desempeño del Startup hasta los retornos del emprendedor. Para dicha evaluación se empleó la metodología de Propensity Score Matching y se encontraron efectos positivos sobre el desempeño del emprendimiento (ventas, contratación, inversión externa, calidad del empleo, etc.) pero no se halló impacto en los ingresos de los emprendedores. Por ejemplo, se generaron 4.7 empleos más para el grupo de startups tratadas y un salario mensual de los empleados de S/ 422 superiores a los trabajadores del grupo de control. Asimismo, el programa también tuvo un impacto positivo en la financiación empresarial, siendo así que los tratados tuvieron un 7.8% más de inversión privada que los controles. Cabe resaltar que el efecto no significativo en los ingresos se debe a la falta de habilidades blandas y a la experiencia del empresario líder.

T.3. Productividad y Eficiencia

La literatura reconoce a la productividad como la fuente principal de crecimiento y desarrollo económico en el largo plazo para cualquier país (Easterly & Levine, 2001; Caselli, 2005; Céspedes et al., 2016; Kim & Loayza, 2019), estando asociada a ganancias de eficiencia en los procesos productivos, mejoras en la asignación de recursos y a procesos de cambio tecnológico. De acuerdo con ello, en los últimos años, se ha acentuado el incremento de estudios en el Perú que

exploran la aplicación de nuevas metodologías que permitan medir la productividad de las firmas y evaluar su interacción con el resto de la economía. En esta sección, se realizará una revisión de algunos de los principales estudios elaborados entre los años 2016-2021 que han contribuido a dimensionar la productividad y eficiencia de las empresas peruanas y a evaluar los factores que interactúan con ella como la infraestructura, innovación y diversificación.

La productividad total de factores (PTF) es una medida que resume la capacidad y destreza de la empresa para producir bienes y servicios a partir de todos los factores implicados en el proceso productivo, como la mano de obra, el capital físico, los insumos intermedios, entre otros (Coelli et al., 2014). De esta manera, debido a que la PTF no es directamente observable, existen diversas metodologías para su estimación que han sido aplicadas para el caso peruano. A pesar de ello, acorde a las limitaciones que suponen las fuentes de información disponible, los estudios recientes han explorado en menor medida un enfoque desagregado de la productividad acorde al tamaño empresarial. Asimismo, la literatura sobre la medición de la PTF en el Perú ha partido de un enfoque que asume el comportamiento eficiente de todas las empresas en las decisiones de su proceso productivo (enfoque de no frontera), lo cual la evidencia empírica reconoce que no suele cumplirse en la práctica (Kumbhakar y Lovell, 2002), dejando rezagado el desarrollo de análisis de eficiencia técnica.

Por un lado, mediante los métodos de estimación con enfoque primal (Solow, 1957) y dual (Hsieh, 2002), estudios como Cespedes y Ramirez Roldan (2016) dan un panorama general de la productividad total de los factores (PTF) en la economía peruana reconociendo que la mayor parte del crecimiento de la última década se explica por el incremento de factores productivos y en menor medida por la PTF. Asimismo, a través de métodos de contabilidad de crecimiento, Tello (2017) identifica componentes cíclicos en el crecimiento de la PTF desde la década de los 90,

reconociendo también que no ha contribuido de manera significativa en el crecimiento del PBI y que muestra una alta heterogeneidad a nivel departamental.

Por otro lado, a partir de la información a nivel empresas de la base de datos de los estados financieros de Sunat del 2002-2011, el estudio de Cespedes et al. (2016) estima funciones de producción y niveles de PTF mediante diferentes modelos y especificaciones econométricas (OLS, Panel de Efectos Fijos, Panel de IV-Arellano-Bond, Olley y Pakes) por sector económico, tamaño empresarial, antigüedad de la empresa y región geográfica. De esta manera, los resultados del estudio identifican que, siendo la participación del capital heterogéneo entre los sectores económicos, la PTF es particularmente menor en los sectores primarios, en empresas de menor tamaño y en las regiones fuera de Lima Metropolitana. Asimismo, utilizando información de la Encuesta Económica Anual (2014-2016), Del Pozo y Guzmán (2019) estiman la PTF a nivel nacional y sectorial siguiendo la metodología de Akerberg, Cavez y Frazer (2015), la cual corrige los problemas de dependencia condicional (multicolinealidad) entre los factores productivos al estimar la función de producción. En ese sentido, los autores identifican que las firmas de transportes, comunicaciones, agroindustrias y construcción tienen los niveles de productividad más elevados, mientras los sectores comercio y manufactura cuenta con los niveles más bajos.

A partir de la información encontrada en la Encuesta Económica Anual 2013-2017 y los gastos ejecutados de infraestructura pública a nivel provincial (2012-2016), Gil y Herrera (2019) estudian los efectos directos (Aschauer, 1989) e indirectos (Combes y Gobillon, 2015) de la infraestructura pública sobre la productividad de las empresas peruanas⁶. Para ello, parten del enfoque propuesto por Wan y Zhang (2018) y estima estos efectos a nivel nacional, sectorial y departamental desde múltiples modelos (MCO, Panel efectos fijos, Olley y Pakes). En una primera

⁶ Los autores utilizan el método de inventarios perpetuos para estimar el stock de infraestructura a partir del flujo de inversiones, tomando .

instancia, los resultados encontrados sugieren que la infraestructura de transporte es la que más contribuye a incrementar la productividad de las empresas. En ese sentido, los autores reconocen que la elasticidad promedio de la productividad de las empresas respecto al stock de infraestructura de telecomunicaciones es 0.03, mientras que la elasticidad respecto a la infraestructura de transporte varía entre los 0.06-0.08. Por otro lado, los resultados indican que la productividad de las empresas es más sensible al stock de infraestructura particularmente en Moquegua (0.295), Piura (0.269), Cajamarca (0.208) y Lima (0.178), que muestran las mayores elasticidades. Finalmente, acorde a los resultados obtenidos, los autores recomiendan priorizar las inversiones con mayor participación privada en los departamentos y sectores que resultan mas beneficiados por la infraestructura, y considerar las economías de aglomeración en el planeamiento de proyectos de infraestructura.

Lozada (2017) analiza los efectos de la diversificación sobre el crecimiento y productividad de firmas manufactureras peruanas. En una primera instancia, el estudio parte de una base de datos panel a nivel empresas construida a partir de la Encuesta Económica Anual (2009-2015) y estima la función de producción y la productividad total de Factores (PTF) de las firmas manufactureras mediante modelos GMM y Olley Pakes. De esta manera, para controlar los problemas de endogeneidad y sesgo de selección entre las variables de interés, los autores formulan un modelo que incorpora tres etapas: la elección de diversificar, de elegir el grado de diversificación y analizar los efectos de la diversificación sobre el crecimiento y la productividad. A partir de los resultados del estudio, los autores muestran que el incremento de la diversificación de las firmas manufactureras tiene un efecto positivo en su crecimiento y productividad. En ese sentido, los resultados también indican que el mayor poder de mercado, el menor nivel de competencia, la intensidad exportadora de la firma y el gasto en I+D tienen un efecto positivo y significativo en la decisión y grado de diversificación. Acorde a los resultados obtenidos, los autores indican que,

para promover la diversificación, el crecimiento y la productividad de las firmas manufactureras, es necesario dirigir políticas orientadas a nivelar las condiciones de las empresas de menor tamaño mediante el desarrollo de capacidades para la innovación y transferencia tecnológica, la creación de condiciones que favorezcan su apertura a mercados internacionales y la defensa de la libre competencia ante conductas anticompetitivas.

Asimismo, Barrantes y Matos (2019) analizan el efecto del sexo del propietario y la estructura del género en la empresa sobre la productividad de la firma y los esfuerzos en las diferentes formas de innovación (tecnológica, en la capacitación de la mano de obra y empresarial) de las ypes. Para ello, emplean técnicas Propensity Score Matching (PSM) y Generalized Propensity Score Matching (GPSM) utilizando la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE, 2013). En una primera instancia, los resultados del estudio muestran claras desventajas para las empresas con dueños del sexo femenino respecto a los índices de innovación construidos, en particular, en la innovación asociada a la gestión empresarial, tecnologías de la información y comunicación. Por otro lado, los autores identifican que a mayor participación femenina del total de trabajadores se alcanzan mayores índices de innovación. Asimismo, los resultados indican que en la medida en que una empresa tenga una composición laboral mas equilibrada entre la participación de hombres y mujeres, las empresas obtendrán mayores índices de productividad.

Finalmente, Tello (2017) y Tello (2020) analiza la relación entre las decisiones de inversión en innovación y desarrollo sobre la productividad laboral de empresas de servicios y manufacturas en Perú utilizando información de la ENCYT 2004 y la ENIIM 2020⁷, respectivamente. En ambos estudios, el autor realiza el analisis tomando como base la estructura del modelo CDM (Crepon, Duguet y Mairesse, 1998). De esta manera, entre los resultados obtenidos en ambos estudios, se

⁷ Se utilizaron la Encuesta Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (ENCYT-2004) y la Encuesta Nacional de Innovación en la Industria Manufacturera 2020 (ENIIM 2020).

indican que el tamaño de la empresa es clave en la decisión de inversión, siendo las restricciones financieras influyentes en la decisión de la firma de invertir o no. En ese sentido, el estudio reconoce que las empresas manufactureras en el Perú no están aprovechando las ventajas de las actividades de I&D y siguen dependiendo del capital físico y humano para incrementar la productividad laboral. Estos resultados sugieren que las políticas horizontales de ciencia, tecnología e innovación (CTI) que alientan a las empresas a incrementar la intensidad de la inversión en esas áreas pueden contribuir a aumentar la productividad del trabajo de las firmas.

T.4. Acceso a Financiamiento de las Mipyme

La inclusión financiera se define como “el acceso y uso de los servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población” (SBS, 2020). En la dimensión de acceso, que hace referencia a la existencia a la disponibilidad de infraestructura del sistema financiero (oficinas, cajeros automáticos, cajeros corresponsales, agentes, entre otros), se aprecia que, en el Perú, los puntos de acceso al sistema financiero han crecido significativamente, pasando de 3,687 a 13,783 entre el 2015 y 2019⁸. Respecto a la dimensión uso de servicios financieros, se observa que el número de deudores formales del segmento Mipyme ha crecido sostenidamente a una tasa promedio de 1.2% por año entre el 2015 y 2019, alcanzando un total de 131,007 en el año 2019. De este grupo, el 70.7% son microempresas, el 27.9% son pequeñas empresas y solo el 1.4% son medianas empresas. Así también, de acuerdo con la información del Registro Único de Contribuyentes y del Reporte Crediticio Consolidado, en el 2019, solo el 5.5% de las Mipyme formales cuenta con algún tipo de operación crediticia en el sistema financiero, un 0.4 punto porcentual por debajo del resultado registrado al término de 2018.

⁸ Se considera el número de oficinas y cajeros. Sin embargo, si se considera el número de cajeros corresponsales, el número de canales de atención activos actualmente asciende a 76,579.

En esa línea, uno de los principales determinantes que incide sobre el desarrollo de la Mipyme es su acceso a financiamiento (Boitano & Abanto, 2020; León, 2017), por lo que resulta importante saber cuáles han sido los factores que lo explican. Además, la literatura económica aborda el tema de los determinantes de acceso al financiamiento, haciendo énfasis, principalmente, en el rol que tiene sobre el desarrollo de un país (CAF, 2011); además, se puede ver desde una perspectiva macroeconómica y microeconómica. Respecto al análisis macroeconómico, se centra en dos fenómenos: primero, la importancia de la información crediticia; segundo, en el rol de las garantías para las instituciones financieras y respeto de los derechos de propiedad (Aparicio y Jaramillo, 2012).

Bajo la perspectiva microeconómica, los trabajos empíricos han evaluado la incidencia de factores que pueden clasificarse en tres categorías: i) Factores asociados a las características y desempeño de la empresa (antigüedad de la empresa, el tamaño, la capacidad exportadora, liquidez, solvencia, rentabilidad y crecimiento de las ventas); ii) Factores asociados a las características del conductor (nivel educativo más alto, edad, sexo, experiencia previa al negocio) y iii) Factores asociados a las características y desempeño de la industria a la que pertenece la empresa (tipo de industria, riesgo en la industria); al respecto, se pueden consultar los estudios de Botello (2015), Presbitero & Rabelotti (2016), Rocca & Duréndez (2017) y Vanroose (2016).

En esa línea, León, Sánchez & Jopen (2016) analizaron el acceso y uso de servicios financieros por parte de las MYPE explorando sus principales determinantes en el Perú a través de una metodología mixta: cuantitativa y cualitativa. En la parte cuantitativa se empleó una metodología de estimación Heckman-Probit, la cual permite estimar el efecto correspondiente a los factores que influyen en la probabilidad de que un conductor decida solicitar un servicio financiero usando los datos de la EMYPE 2011, 2012 y 2013. Mientras tanto, en la parte cualitativa, se realizó

28 entrevistas a microempresarias y 24 a microempresarios incorporados en el sector comercio, servicios y manufactureros.

Como principales resultados de la demanda o uso de las MYPE por servicios se evidencia lo señalado a continuación. En principio, es más probable que las mujeres soliciten un crédito que los hombres en el sector servicios; aún así, la probabilidad de que ellas lo obtengan es menor. Segundo, la probabilidad que los conductores de empresas con mayor educación e información soliciten crédito para su MYPE es mayor que aquellos sin educación. Tercero, los rechazos a solicitudes de préstamos son múltiples y es más común en MYPE que obtienen montos menores a los solicitados, evidenciando un importante racionamiento crediticio. Cuarto, las microempresas dedicadas al sector de servicios tienen un flujo más volátil de ingresos; por ello, cuentan con una menor probabilidad de que sus solicitudes de servicios de financiamiento externo sean aprobadas. Quinto, las pequeñas empresas dedicadas al sector manufacturero tienen mayor probabilidad de que se apruebe sus solicitudes de financiamiento. Siendo este sector mayoritariamente masculino, estos conductores tienen una mayor probabilidad de acceder y usar finalmente el microcrédito ofrecido en el mercado. Por último, la falta de acceso a mejores canales de financiamiento entre las diversas MYPE está asociada a las características empresariales y a sus conductores.

Adicionalmente, una dimensión importante pero poco explorada en estudios sobre el acceso a financiamiento es la relación existente de empresas vecinas, ya sea geográficamente como al compartir la misma red bancaria, con las entidades financieras. Al respecto, Garmaise & Natividad (2016) utilizan el Reporte Crediticio de Deudores de la SBS para estudiar el impacto de los shocks de información y financiamiento de las empresas peruanas sobre la oferta de préstamos bancarios a sus empresas vecinas en el período 2001-2010. Los autores encuentran que la información sobre una empresa específica tiene un efecto positivo en la financiación de sus vecinos. Asimismo, las empresas vecinas (ubicadas a 500 metros de la firma focal) que se prestan del mismo banco se

benefician pues el banco aprende más sobre estas empresas locales. Por tanto, el aumento del flujo de información del banco que concede préstamos a la empresa permite al banco prestar más y con mayor éxito a otros clientes locales.

Por otra parte, en el marco de la inclusión financiera para el caso peruano se ha evidenciado un avance significativo de los servicios de pagos en los últimos años. Por ejemplo, la plataforma interoperable de dinero móvil denominada Modelo Perú se lanzó en 2016 y se enfocó en acercar los servicios móviles a quienes los necesitan, con el objetivo de promover la inclusión financiera. Otro de los servicios de pago más importante ha sido la billetera de dinero electrónico (BIM), la cual permite a cualquier peruano con un teléfono móvil abrir una cuenta bancaria y realizar pagos sin tener que visitar un banco (Ozili, 2020).

Al respecto, Cotrina & Pumarrumi (2020) evalúan cómo la billetera digital (BIM) es usada como estrategia de inclusión financiera en las Mypes peruanas e identifican cómo su uso ha favorecido el negocio y la inclusión financiera en el periodo 2015-2018. Para ello, se empleó una muestra de 98 comerciantes de Lima, obteniendo como resultado que utilizar la billetera digital fue productivo, dado que los microempresarios manifiestan que esta plataforma ha impactado de manera positiva en su negocio cambiando los hábitos de comportamiento y consumo con sus proveedores. Por ejemplo, el 54% de los encuestados indica que al usar la billetera digital se siente más seguro ante los asaltos y el 22% indica ahorrar tiempo y dinero en transacciones. Asimismo, el 64% de la muestra afirma que realiza transacciones en BIM de 7 a 9 veces por mes y el 28% de 4 a 6 veces. Una de las principales conclusiones de esta investigación es que, al cierre del 2018, el Perú se ubicó en el tercer lugar de un total de 55 países en desarrollo, aunque aún hay mucho por desarrollar, puesto que el 49% de los encuestados asegura que el principal obstáculo fue el entendimiento del sistema y un 54% asegura que otras MYPE no emplean este dispositivo por la

falta de información y capacitación, lo cual evidencia la falta de educación financiera en los empresarios.

T.5. Acceso de las Mipyme a Nuevos Mercados

En los últimos cinco años la participación promedio de las Mipyme en el valor de las exportaciones peruanas ascendió a 5.3% del total del valor FOB al cierre del 2020, pese a su voluminosa participación respecto del número total de empresas exportadoras. Las Mipyme exportadoras de manera permanente en los últimos cinco años contadas al cierre del 2020 ascendieron en promedio a 5475 empresas, lo que representó el 0.28% del total de Mipyme en el Perú. En contraste, más del 24% (2220) del total de empresas grandes se dedica a actividades de exportación y concentra más del 95% del total exportado. Al 2020, más del 68% de exportadoras pertenecían al estrato Mypyme (5089), esto quiere decir que de cada diez empresas peruanas dedicadas a la actividad exportadora casi siete se constituía como una Mipyme.

Nos preguntamos entonces por qué las pequeñas firmas explican tan poco del valor de la canasta exportadora peruana y que barreras enfrentan para promover su acceso. La mayoría de los investigadores que han abordado el fenómeno de la exportación han concordado en comprender los obstáculos para exportar y su influencia en la actividad exportadora tanto a nivel macroeconómico como microeconómico (Julian & Ahmed, 2005; Chung, 2003), así como otros aspectos organizacionales y de competitividad de la firma. Desde una perspectiva macroeconómica, la actividad exportadora puede permitir que las economías nacionales enriquezcan sus reservas de divisas, proporcionen empleo, creen vínculos hacia atrás y hacia adelante y, en última instancia, conduzcan a un nivel de vida más alto (Ahmed et al., 2008). De otro lado, Terpstra & Sarathy (1994) clarifican el beneficio de la actividad exportadora en términos de ganancia microeconómica remarcando que la condición de exportar puede brindar a las firmas una ventaja competitiva, mejorar su posición financiera, aumentar la utilización de la capacidad y

elevar los estándares tecnológicos. En general, la expansión de las exportaciones de una nación tiene efectos positivos en el crecimiento de la economía en su conjunto, así como en las empresas individuales (Julian & O’Cass, 2004).

¿Por qué Algunas Firmas Exportan más que Otras?

Una de las principales preguntas de investigación formulada en los últimos treinta años en la corriente de los negocios internacionales es la reiterada necesidad de comprender el por qué algunas firmas exportan más que otras. La evidencia internacional sugiere que el tamaño de las empresas importa para el desempeño exportador. De acuerdo con Wagner (2001), múltiples razones han sido provistas para explicar por qué empresas de mayor tamaño tienen un mejor desempeño en el mercado internacional. Esto podría deberse a las ventajas asociadas a las economías de escala y la especialización, al mayor acceso a recursos financieros en los mercados de capital y a la capacidad de asumir mayores riesgos.

Parte de la respuesta acerca del por qué y del cómo es que algunas empresas exportan más que otras devienen en gran medida de la forma en cómo enfrentan las barreras, obstáculos, retos y desafíos para internacionalizarse. La percepción acerca de las barreras que enfrentan las empresas para insertarse a nuevos mercados cobra especial relevancia y se constituye como uno de los factores que inciden principalmente en la decisión de iniciar, mantener o incrementar el compromiso exportador (Zou & Stand, 1998). El impacto inhibitorio de estas barreras es mayor entre las firmas de menor tamaño y, por tanto, el estudio de las pequeñas y medianas empresas adquiere mayor atención y relevancia (Katsikeas & Morgan, 1994).

En línea con ello, Tu et al. (2020) presentan resultados acerca de las barreras comerciales y el grado de internacionalización de las empresas manufactureras en el Perú durante los años 2006, 2010 y 2017 usando datos de empresas del Banco Mundial. Los resultados empíricos muestran que

la competencia y el transporte tienen impactos negativos en el proceso de internacionalización, mientras que factores como la certificación internacional, la administración tributaria, el despacho de aduanas y el soborno repercuten en impactos positivos.

T5.1 Importancia de la Apertura Comercial para Promover el Acceso a Nuevos Mercados

Desde los noventa, en el Perú se adoptaron políticas estructurales como la apertura comercial y la promoción de la competitividad del sector exportador. Desde el 2005, el Perú tiene firmados y en vigencia más de diecisiete acuerdos de libre comercio y dos acuerdos comerciales suscritos con Reino Unido y Guatemala⁹, pero todavía no vigentes. Desde el 2005 hasta el 2019, la participación de las Mipyme en el comercio internacional a través de las exportaciones creció en 5.2% en promedio anual (en valor US\$-FOB), donde el sector agroexportador explicó el 36.9% del valor total de las Mipyme exportadoras en 2019 (año prepandemia).

Rodriguez & Vasallo (2021), examinan el impacto y evolución de choques económicos externos sobre la dinámica macroeconómica peruana, principalmente sobre el crecimiento del PBI doméstico. De acuerdo con los resultados se evidencia que un incremento de 1% en el crecimiento de China aumenta el crecimiento de Perú en 0.8% en el primer año, convergiendo a una ganancia acumulada de 1.4% en el mediano plazo. Por su parte, Nolzco et al. (2016) construyen un modelo semi-estructural para analizar los principales canales mediante los cuales los choques en las economías desarrolladas se propagan hacia el crecimiento económico peruano. El modelo considera cuatro canales de transmisión de choques externos que se modelan de manera conjunta: i) El canal comercial, ii) El canal de los términos de intercambio, iii) El canal del tipo de cambio real y iv) el canal financiero. El estudio revela que los choques externos que afectaron al Perú de manera conjunta, identificados como crecimiento de China, Estados Unidos y las medidas de

⁹ Sunat, 2020 vease: <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/acuerdos.html>

política como cambio en la tasa de fondos federales de Estados Unidos, explicaron el 2,8 pp. y el 1,8 pp. del crecimiento promedio observado durante el periodo 2005-2008 (7,55 %) y 2010-2013 (6,43 %), respectivamente.

Rabanal & Rabanal (2015), estudian el impacto de los shocks de oferta y demanda de China sobre las exportaciones peruanas para todos los destinos comprendidos en el periodo de 2000 a 2011. Los resultados indican que, en su mayor parte, un aumento en la oferta y demanda de China ha tenido un efecto significativo y positivo en las exportaciones de las empresas peruanas. Desde el lado de la oferta, esto sugiere que las empresas (i) se concentran en mercados donde la competencia es más dura, (ii) aumentan los esfuerzos de I + D para mejorar la productividad y la competitividad, (iii) se benefician de una ventaja comparativa en ciertos sectores que ayuda a mitigar la competencia presentada por exportadores chinos o (iv) una combinación de estas tres explicaciones.

A diferencia de los estudios enfocados en la liberalización del comercio, Medina (2020) documenta un nuevo canal a través del cual el comercio afecta los incentivos de las empresas para mejorar la calidad de sus productos dentro de la reasignación de factores específicos por parte de las empresas. La investigación permite aislar el impacto de un aumento exógeno en la competencia de las importaciones provenientes de China sobre la industria de prendas de vestir en Perú. De acuerdo con el estudio, luego de la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), la industria de confecciones peruana se vio afectada por una intensa competencia de importaciones, respondiendo con una mejora en la calidad de sus productos y colocando mayores exportaciones. Entre los resultados se destaca que las empresas tienen un 15% más de probabilidades de aumentar el número de productos de alta calidad y un 4% más de probabilidades de introducir al menos un nuevo producto de alta calidad por año.

Fugazza et al. (2018), examinan hasta qué punto las barreras de acceso al mercado en América Latina afectan las exportaciones peruanas provenientes de pequeños y grandes exportadores. El estudio encuentra que los grandes exportadores peruanos se benefician con la introducción de aranceles y medidas no arancelarias en sus mercados de destino. Contrario a perder, el valor de sus exportaciones aumenta y con ello se minimiza la probabilidad de salir del sector exportador a medida que enfrentan nuevas barreras de acceso a los mercados internacionales. Contrariamente, los autores advierten que los pequeños productores se ven afectados por las barreras de acceso; sobre todo por aquellas estrictas barreras de mercado.

Castellares (2021) estudia los efectos del tipo de cambio real bilateral (BRER) en las exportaciones no tradicionales de empresas chilenas y peruanas. Partiendo de la premisa de la existencia de un impacto heterogéneo del BRER en las exportaciones y considerando la productividad de las empresas. Los resultados señalan que el efecto positivo del BRER sobre las exportaciones es menor en las empresas peruanas que obtienen insumos del mismo país que exportan. En este caso, una depreciación del tipo de cambio aumenta el costo de los insumos en moneda nacional, reduciendo el efecto positivo de la depreciación.

Mientras tanto, Chávez et al. (2018) evalúan el efecto del *drawback* sobre el desempeño exportador de empresas peruanas que adoptaron este beneficio tributario. El estudio es revelador y pionero porque genera importante evidencia sobre un tema poco abordado desde la óptica cuantitativa y también porque documenta ciertas regularidades empíricas sobre el uso de este beneficio al abordar las distorsiones e inequidades que se generan en su acceso y en el exceso de devolución por concepto de aranceles. Los resultados revelan que no es posible asignar ningún nexo causal entre el uso de *drawback* y otros aspectos de la empresa, es posible que los resultados obtenidos sufran de sesgo de selección y ello imposibilita diferenciar si el uso del *drawback* afecta a las empresas (por ejemplo, las hace más productivas). Además, no se obtienen efectos

estadísticamente significativos de cambios en la tasa de *drawback* sobre el desempeño de la empresa en el mercado externo.

Asimismo, Castellares (2016) evalúa empíricamente las estrategias de competencia implementadas por las empresas exportadoras peruanas de productos textiles durante el 2011-2017 en respuesta a las estrategias de las empresas chinas. El autor encuentra que las empresas exportadoras peruanas modificaron la calidad de sus productos para competir con los productos chinos de bajo precio y calidad, siendo estas respuestas heterogéneas. Es decir, las empresas textiles exportadoras más productivas mejoraron la calidad de sus productos para diferenciarse de las prendas chinas, además, las firmas más grandes fueron capaces de aumentar precio y calidad de sus productos (utilizan insumos de mayor calidad). De otro lado, las empresas con menor productividad no reportaron mejora en términos de calidad, sino que optaron por reducir precios durante los años 2001-2007.

En esta sección es importante una especial mención al sector agroexportador. La apertura comercial sin duda dinamizó al sector agroexportador y permitió consolidar el Boom agroexportador¹⁰. De acuerdo con las estadísticas oficiales, las Mipyme agroexportadoras representan el 35.1% del valor total exportado en ese sector y tamaño empresarial¹¹. Del 2005 al 2019, las agroexportaciones Mipyme pasaron de US\$-FOB 220 millones en 2005 a 633 millones en 2019, significando ello un crecimiento de 7.8% en promedio anual para el periodo observado. Asimismo, su participación aumentó en 9.3 puntos porcentuales en los últimos catorce años, de 22.6% en 2005 incrementó a 32.0% en 2019. De esta manera, las agroexportaciones se sitúan en el primer puesto del ranking exportador para las Mipyme, seguidas de la minería y la industria textil.

¹⁰ La agroexportación ha presentado un crecimiento importante en los últimos veinte años; la generación de divisas del sector pasó de US \$627.6 millones en 1998 a US \$6,291.9 millones en el 2018 (FAO, 2020).

¹¹ Últimos cinco años contados al cierre del 2019.

Así pues, Ramos-Sandoval (2019) presenta evidencia acerca de la asociatividad entre agricultores para incrementar la escala de ventas y acceder así a nuevos mercados. El estudio parte de la premisa acerca del alto grado de atomización de las explotaciones agrícolas y la dispersión de los agricultores como uno de los problemas estructurales pendientes a ser resueltos para elevar la productividad y competitividad del sector agrícola. Así, el estudio evidencia, a través de un modelo de regresión logística, que para todo el conjunto de muestras de prueba el 77% de los agricultores pertenecientes a una asociación y/o cooperativa de agricultores tuvieron acceso a los mercados internacionales para colocar sus productos.

En ese sentido, Zegarra (2019) menciona que las empresas que logran exportar de manera sostenida en el tiempo tienen características específicas que pueden ser recreadas o expandidas y se ubican en territorios con ciertas particularidades y dotación de activos públicos y privados. Identificar y promover estos factores puede convertirse en un elemento dinamizador importante para el conjunto de la economía si el proceso exportador es adecuadamente orientado y acompañado con políticas públicas de diversificación y de permanente innovación tecnológica y capacitación empresarial y laboral. Los resultados revelan que las grandes empresas tienen menor riesgo de salida del mercado, obteniendo un 46% más de probabilidades de sobrevivir que una pequeña empresa. De otro lado, los mayores niveles educativos observados en los conductores de empresas de las zonas de agroexportación incrementan la sobrevivencia exportadora con un impacto de casi 20% de probabilidad adicional.

Para el caso peruano, Van Biesebroeck et al. (2016) señalan que el tamaño de la empresa todavía está correlacionado con el apoyo, lo que implica que a medida que las empresas contratan más trabajadores simultáneamente están recurriendo a PROMPERÚ en busca de ayuda para expandir su crecimiento en el extranjero. Lo que sugiere que las empresas respaldadas tienen

relativamente más probabilidades de sobrevivir en mercados gravemente afectados por la crisis¹², pero también registran volúmenes de exportación relativamente más altos. De otro lado, Malca et al. (2019) señalan que cuando las empresas obtienen resultados positivos respecto de su desempeño exportador tienden a creer que la educación y la formación no son necesarios y, por tanto, deciden incorporar recursos a medida que el gobierno los apoya.

T 5.2 La Internacionalización de las Mipyme

La internacionalización abordada desde la óptica económica es definida por Susman (2007) como la participación creciente de empresas en los mercados internacionales. La internacionalización implica el proceso mediante el cual una firma establece presencia en un país diferente al suyo a través de un bien o servicio. Hitt, Tihanyi, Miller & Connelly (2006) definen internacionalización como una estrategia a través de la cual una empresa expande las ventas de sus bienes o servicios a través de las fronteras de regiones y países hacia diferentes ubicaciones geográficas o mercados. Para Buckley & Casson (1995) en la teoría de la internacionalización las empresas pueden extender sus actividades internacionalmente dentro de operaciones de integración vertical.

De acuerdo con Adel et al. (2018), la internacionalización de una firma es una estrategia crucial no solo para las empresas que buscan la integración horizontal en el mercado global, sino también para los países que abordan el propósito de desarrollarse de manera sostenida. Leonidou et al. (2002) destacan que el proceso de internacionalización de las empresas de menor tamaño es conocido por su naturaleza idiosincrásica y múltiple, lo que no puede explicarse correctamente solo desde una perspectiva teórica. En ese sentido, existen diferentes teorías que abordan las ventajas y desafíos de la internacionalización de las firmas¹³. Dentro de las teorías de la internacionalización

¹² Se evalúa el periodo de la crisis financiera del 2009. Estudio relevante para el diseño de políticas públicas para la promoción de la exportación post- pandemia 2020.

¹³ Desde las teorías del comercio internacional: la ventaja absoluta de Smith (1776), las ventajas comparativas de David Ricardo, los modelos de gravedad del comercio de Isard (1954) y, posteriormente, los aportes de Tinbergen

orientadas a las Mipyme se encuentra la teoría de las redes que, de acuerdo con Johanson & Mattson (1998), se define como la entrada en mercados internacionales generada como función de las interacciones interorganizativas continuas entre las empresas locales y sus redes internacionales. De acuerdo con Ellis (2020), las relaciones sociales que mantiene el decisor con otros individuos de la red influirán en el mismo a la hora de buscar información sobre mercados particulares en los que pueda actuar. Más recientemente, Felzensztein, Deans & Dana (2018) y Brache & Felzensztein (2019) presentan evidencia acerca de la importancia de las redes o *networks* para lograr la internacionalización de las micro y pequeñas empresas en la región latinoamericana. La investigación de Felzensztein et al. (2015) demuestra que las empresas nuevas y más pequeñas se ven obligadas a ampliar el alcance de su negocio. La razón es que se enfrentan a un gran número de competidores internacionales en un mercado más amplio y, al mismo tiempo, tienen que desarrollar redes formales e informales activas para su internacionalización.

Peña-Vinces et al. (2016) estudian la competitividad internacional de una muestra de cien pequeñas y medianas empresas (SME¹⁴) en el Perú, encontrando que las empresas compiten en el exterior con productos estandarizados, condicionadas por los mercados del país anfitrión, el capital

(1962), Pöyhönen (1963) y James (1979). Los modelos de Heckscher-Ohlin (Heckscher, 1996; Ohlin, 1952), la paradoja de Leontief (Leontief, 1954; Kenneth, 1992), la teoría de localización (Hoover, 1948; Ohlin, 1952; Sabathil, 1969; Tesch, 1980; Goette, 1994), la teoría de la imperfección del mercado (Hymer, 1976; Kindleberger, 1969; Caves, 1971) y las nuevas teorías del comercio (Krugman (1979); Spencer, Krugman (1993); Dixit & Stiglitz (1977); Krugman & Obstfeld (2006); Pol & Stephen (2014). Hasta los enfoques más tradicionales como el modelo del diamante de Porter (1990), la difusión de innovaciones (Rogers, 1962), el paradigma ecléctico conocido como OLI-Model (Dunning, 1979), la teoría de la inversión extranjera directa (Hymer, 1976; Kojima, 1982; Havranek & Irsova, 2011), la teoría de la ventaja monopolística (Hymer, 1976) y la teoría de la disponibilidad (Kravis, 1956), el modelo Uppsala (Johanson, Vahlne, 2009), el modelo de internacionalización relacionado con la innovación I-model (Bilkey, Tesar, 1977; Cavusgil, 1980; Czinkota, 1982; Reid, 1981). Otras, como la teoría de los contratos (Arrow, 1960; Hart & Holmstrom, 2016), las economías de escala (Stiglitz y Weiss, 1981), la teoría de los costos de transacción (Commons, 1931; Coase, 1937; North, 1992; Williamson, 1975) y la teoría del ciclo de vida del producto (Vernon, 1966; Melin, 1992), o la teoría del crecimiento de la firma (Penrose, 1959), se constituyen como pilares fundamentales para el entendimiento de las determinantes y los desafíos que enfrentan las empresas en los múltiples procesos de internacionalización.

¹⁴ En el citado documento los tamaños de las empresas se clasifican de acuerdo con el número de trabajadores. Las pequeñas empresas emplean hasta 50 trabajadores. Las medianas empresas hasta 250 trabajadores y las grandes por encima de los 250.

humano y la cooperación de la industria. Sin embargo, los resultados muestran que la edad y *el* tamaño de la empresa son factores no determinantes para competir en el exterior. De esta manera, los hallazgos presentados por los autores abren una nueva agenda para los hacedores de políticas al interpretar cómo deben promover y apoyar la internacionalización de las SME. Entre los principales hallazgos se advierte que el país anfitrión y su entorno son uno de los factores más favorables para la estandarización de los productos. De esta manera, el tamaño del mercado anfitrión, la tasa de crecimiento de la demanda externa, los acuerdos comerciales internacionales, la estabilidad política y los factores sociales y culturales son determinantes que permiten a las SME peruanas explotar sus estrategias globales. Esto va en línea con lo mencionado por Barge-Gil & Modrego (2011) y Tzeng (2011) donde se evidencia que el funcionamiento de una estrategia global en las SME depende de la colaboración de sus proveedores: los de materias primas, finanzas y seguros, transporte internacional, personal calificado, etc., y al mismo tiempo, de las redes organizativas.

Por su parte, Pino et al. (2019) encuentran evidencia acerca del impacto del conocimiento institucional y el conocimiento tácito e informal sobre la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas exportadoras a través del estudio de doscientas empresas en Perú y Chile. Los autores revelan que este tipo de conocimiento permite reducir los niveles de incertidumbre en los mercados objetivos y mejora el crecimiento y posicionamiento de la firma en su condición de exportadora. Para esto se estudia el proceso de internacionalización de las Pyme diferenciando los tipos de experiencia en los mercados exteriores y observando cómo estas experiencias permiten desarrollar el conocimiento institucional de las exportadoras. Los resultados sugieren que, en los mercados emergentes, las Pyme exportadoras requieren realizar varios negocios y/o transacciones en un país con el objeto de construir conocimiento institucional. Este hallazgo difiere de estudios

previos en países desarrollados donde las Pyme necesitan realizar múltiples negocios en diferentes países.

Curzi et al (2020) ofrecen una contribución que se centra en los efectos comerciales que sufren las firmas producto de las diferentes normas agroalimentarias. Los resultados muestran que solo las medidas no arancelarias más restrictivas limitan significativamente las exportaciones agroalimentarias de las empresas peruanas, lo que afecta la probabilidad de comerciar, la salida de las empresas y el volumen de exportación. Esto genera un fuerte efecto reductor del comercio para las empresas afectando tanto al margen comercial extensivo e intensivo como a la probabilidad de salida, siendo el efecto particularmente significativo para las empresas de menor tamaño.

T 5.3 La Diversificación de las Exportaciones

La diversificación económica puede ser entendida como el cambio hacia una estructura más variada de producción nacional (diversificación productiva) y comercio (diversificación de exportaciones) con miras a aumentar la productividad, crear empleo y proporcionar la base para un crecimiento económico sostenido.

Así, la diversificación exportadora puede concebirse como el cambio en la composición de la oferta exportable existente o destinos de exportación de un país. De acuerdo con Agosin, Álvarez & Bravo (2011), la diversificación económica es exitosa para promover la generación de nuevos motores económicos y con ello reducir la presión sobre la dependencia de la producción basada en la explotación de los recursos naturales, debido a que el proceso de diversificación implica un incremento de las capacidades tecnológicas de las industrias vía una transferencia de conocimientos de agentes más productivos a los menos productivos; además, promueve la sofisticación de los mercados locales y apunta a incrementar la productividad agregada.

De esta manera, Tovar & Chuy (2000) estudian la evolución de los términos de intercambio entre 1950 y 1998 y su relación con el crecimiento económico y el crecimiento del comercio

internacional. Mencionan que aquellos países cuyas exportaciones dependen principalmente de un grupo reducido de productos (generalmente materias primas) son los más sensibles a los choques de los términos de intercambio. La diversificación de las exportaciones ayuda a reducir la volatilidad de los términos de intercambio. En lo relacionado al autodescubrimiento de nuevos productos, el modelo de Hausmann & Rodrik (2003) manifiesta que la diversificación de exportaciones promueve la producción de bienes competitivos con mayor productividad. Asimismo, Hausmann et al.; 2007 manifiestan que una canasta exportadora diversificada, con alto contenido tecnológico y con un buen desempeño comercial es el motor del crecimiento económico y, por lo tanto, un buen predictor del futuro económico de un país.

Por otro lado, Camacho et al. (2015) estiman el efecto de las actividades minero-energéticas sobre el desarrollo socioeconómico, agrícola y la diversificación productiva en el Perú a nivel subnacional a partir de una evaluación de impacto cuasi experimental. Los autores encuentran que las actividades minero-energéticas tienen un efecto positivo sobre la diversificación económica (los resultados son consistentes a diversas especificaciones de diversificación productiva). Así también, las actividades minero-energéticas parecen mostrar un efecto negativo sobre el empleo manufacturero, lo que sugiere que el proceso de diversificación se canaliza a través del desarrollo de otros sectores como los relacionados al comercio y los servicios.

Así pues, Figueroa et al. (2020) evalúan el impacto de la actividad minera sobre la dinámica empresarial y la diversificación productiva en los territorios mineros y aledaños para el periodo comprendido entre 2007 y 2018, empleando técnicas de evaluación cuasi experimentales. De acuerdo con los principales resultados los autores señalan que el estímulo económico que genera la presencia minera incrementa la especialización de las empresas de los distritos mineros e incrementa la diversificación de las empresas en sus distritos vecinos. Además, se evidencia que la presencia de Centros de Innovación y Transferencia Tecnológica (CITE) intensifica el efecto de

especialización generado por la minería. De otro lado, los autores señalan que la minería promueve el desarrollo empresarial en sectores eslabonados a su cadena productiva, incrementando sus ventas y número de trabajadores, pero relega el desarrollo de las empresas que pertenecen a otras actividades en la zona.

T5.4 La Adopción Digital para Acceder a más y Nuevos Mercados

La rápida difusión de las tecnologías de la información y las comunicaciones pueden contribuir a mejorar los niveles de productividad de las empresas con importantes consecuencias para mejorar el acceso a mercados, para generar mayores puestos de trabajo y para apuntalar el crecimiento económico. Estos efectos pueden cambiar de acuerdo con la heterogeneidad productiva de las actividades económicas y de acuerdo con los tamaños empresariales.

Por ejemplo, Viollaz (2018) analiza el impacto de la adopción de internet en la productividad laboral de las micro y pequeñas empresas manufactureras peruanas del 2011 al 2013 y los mecanismos que configuran esta relación. Los hallazgos sugieren posibles impactos heterogéneos de la adopción de Internet sobre la productividad laboral, dependiendo de la estructura del empleo y el estado de formalización en el que se encuentra la fuerza laboral. Entre los resultados destacan el aumento de la productividad laboral de las empresas; la promoción de formalidad en las relaciones laborales y la implementación de nuevas prácticas organizativas.

En la misma dirección, Alvarez et al. (2020) evalúan el efecto del comercio electrónico (compras y ventas electrónicas) sobre la eficiencia técnica de las empresas peruanas para la manufactura y para el sector de comercio tanto mayorista como minorista, considerando efectos sobre el tamaño de la firma. Entre los principales hallazgos se indica una relación positiva entre el hecho de utilizar el comercio electrónico sobre la eficiencia empresarial, pero diferenciada por tamaño de empresa y actividad económica .

Así también, Carballo et al. (2020) evalúan la hipótesis de que las empresas en el comercio internacional participan de un costoso proceso en la búsqueda de socios comerciales. En ese marco, suponen que las plataformas en línea como ConnectAméricas¹⁵ pueden contribuir a reducir los costos de búsqueda y, por tanto, afectar el desempeño de las exportaciones de las empresas. Los autores estiman el impacto del uso de la plataforma en las ventas al exterior de las empresas utilizando datos tanto para la participación de las empresas como para el universo entero de las exportaciones peruanas durante el periodo 2010-2018. Las estimaciones sugieren que ConnectAmericas resultó impactando en el aumento de las exportaciones de las empresas peruanas que se unieron a la plataforma, incrementándola en 17%. Este incremento estuvo asociado a la mayor visibilidad de las empresas frente a compradores extranjeros. De otro lado, los impactos fueron más fuertes en las empresas de menor tamaño (pequeñas) y sin presencia digital y que mantenían productos diferenciados

T.6. Informalidad Empresarial

De acuerdo con su relevancia política y social, la informalidad en el Perú ha sido ampliamente estudiada en las últimas dos décadas, registrando abundante literatura que ha favorecido a un mayor entendimiento de sus causas y consecuencias. En ese escenario, acorde a la complejidad del tema, la producción de nuevos estudios sobre la informalidad continúa en ascenso en el país. En esta sección se realizará una revisión de algunos de los principales estudios elaborados entre los años 2016-2021; especialmente de aquellos que han contribuido a dimensionar la informalidad empresarial en el Perú en cuanto a los factores que explican su presencia, dinámica e interacción con el resto de la economía.

¹⁵ *ConnectAmericas* es una plataforma en línea gratuita y puramente informativa que, a fines de 2018, conectaba a más de 45,000 empresas de 140 países.

En la literatura, la informalidad empresarial o el sector informal son entendidos como el conjunto de unidades productivas que no están constituidas como entidades jurídicas (no registradas) o no cuentan con una contabilidad financiera específica de sus actividades de producción (Hausman, 2004). De esta manera, siendo la informalidad un problema estructural que tiene décadas de existencia en el Perú, se estima que el 88% de las unidades productivas peruanas son informales (INEI, 2019), encontrándose al margen de la protección policial y judicial, del acceso al crédito formal y la capacidad de participar en los mercados de gran escala e internacionales (Loayza, 2008). En ese sentido, la ausencia de encuestas especializadas o bases de datos dirigidas a caracterizar a las empresas informales limita el alcance de la literatura que analiza esta problemática. A pesar de ello, los estudios mencionados en esta sección afrontan esta dificultad y abordan el tema de la informalidad empresarial desde la propia recolección de información, la utilización de censos empresariales o el análisis desde la perspectiva de las empresas formales.

Por ejemplo, Chacaltana, J. et. al. (2018) estudiaron cómo interactúan las decisiones de informalidad laboral y empresarial en el caso peruano entre el 2012 y 2013 utilizando la metodología de variables instrumentales y la base de datos de EMYPE. En primer lugar, observan que más allá de la interpretación dual de la formalización (formal-informal), las MYPE afrontan diferentes matices desde el enfoque laboral y empresarial. Por un lado, los autores identifican que la formalidad empresarial no implica la formalidad laboral y viceversa; sino que existe un importante movimiento de entrada y salida de ambas dimensiones de la formalidad incluso en un periodo de tiempo corto. En ese sentido, los pequeños empresarios están dispuestos a volver a la informalidad si, después de hacer la transición a la formalidad, se dan cuenta de que los costes superan a los beneficios, constituyéndose en un enfoque de prueba y error. Por otro lado, los resultados del estudio muestran que los pequeños empresarios sopesan sus posibilidades de formalización empresarial con mayor frecuencia que la laboral, pero rara vez deciden afrontar

ambas al mismo tiempo. Asimismo, reconocen que la decisión de afrontar la formalización empresarial incentiva la formalización laboral, pero que la formalización laboral no estimula la formalización empresarial. Acorde a los autores, los resultados encontrados sobre cómo las pequeñas empresas deciden formalizarse pueden explicar por qué muchos programas han tenido un impacto modesto para reducir la informalidad, a menudo solo a corto plazo. De esta forma, los autores reconocen que es necesario diseñar políticas más integrales dirigidas a la formalización, que consideren la secuencia de formalización identificada en el estudio.

Por otro lado, Cubillas, Morales y Rees (2018) analizan los factores que influyen en los individuos a iniciar o continuar con negocios informales desde un enfoque de la teoría del comportamiento planificado. Para ello utilizan encuestas de diseño propio aplicadas a comerciantes informales dedicados a la venta de gas y estiman un modelo de ecuaciones estructurales. En una primera instancia, los resultados del estudio reconocen que la actitud hacia los beneficios de la informalidad fue el factor más influyente en los agentes para decidir ser informales. Asimismo, los autores identifican que las normas sociales, vinculadas a las opiniones de sus familiares y entorno cercano, pesaron más en la decisión de emprender algún negocio informal que la percepción de una mayor regulación en la formalidad. En ese sentido, se reconoce que el emprendedor informal peruano no siente la necesidad de formalizarse, principalmente, por su actitud hacia los beneficios de ser informal y por la ausencia de una sanción social al permanecer en la informalidad. De esta manera, los autores reconocen que la comprensión del entorno social de los agentes es importante en el desarrollo de políticas efectivas para atraer a los empresarios hacia la formalidad.

Sobre lo último, Galarza y Requejo (2019) estudian la efectividad del uso de incentivos aplicados al comerciante y comprador (bilaterales) para reducir la informalidad comercial. Para ello, los autores utilizan un enfoque de externalidad de red, el cual analiza el efecto que tiene la proporción de algún tipo de cliente (formal o informal) sobre la rentabilidad y decisiones del

comerciante. En ese sentido, mediante un experimento de periodos repetidos, se analiza la decisión de los comerciantes de adoptar una plataforma formal ante variaciones en la proporción de consumidores formales. A partir de los resultados del estudio, los autores identifican que la elasticidad de la propensión a escoger la plataforma formal respecto del tamaño relativo de la red de consumidores formales es sustancialmente mayor a la unidad. De esta manera, se reconoce que los comerciantes peruanos presentan una alta sensibilidad a utilizar una plataforma formal ante el incremento relativo de consumidores formales. En ese sentido, los autores reconocen que una estructura de incentivos bilaterales es una herramienta útil para reducir la informalidad en el mercado peruano, con lo cual proponen a futuras investigaciones y a los hacedores de política a explorar la implementación de diferentes tipos de incentivos para evaluar la magnitud de sus resultados.

Así pues, Bernedo y Patrick (2017) estudian cómo interactúan las empresas formales e informales en economías de aglomeración. En una primera instancia, a partir de diferentes fuentes de información¹⁶, los autores estiman un modelo de producción a nivel establecimientos con externalidades de aglomeración siguiendo a Greenstone, Hornbeck y Moretti (2010). De esta manera, analizan la presencia de economías de aglomeración diferenciando si el efecto proviene de los sectores formal o informal. En general, los resultados del estudio reconocen tanto economías como diseconomías de aglomeración asociadas a la interacción de establecimientos formales e informales. Por un lado, los resultados muestran que, a pesar de las restricciones normativas para los vínculos formales e informales, las empresas formales se benefician de un mayor número de proveedores informales. De esta manera, los autores sugieren que la utilización de insumos intermedios suministrados de manera informal incrementa la productividad de los establecimientos

¹⁶ Censo Económico Nacional 2007, la matriz insumo-producto 2007 y la Encuesta Económica Anual 2006.

en la mayoría de las industrias, lo que es coherente con el ahorro de costes¹⁷. Por otro lado, mientras que el tamaño de la mano de obra demandada por los establecimientos formales genera externalidades positivas en la productividad de las empresas de una industria, el número de trabajadores en las empresas informales que demandan habilidades similares causa un efecto negativo en la productividad, lo que apoya la hipótesis de que el sector informal obstaculiza la acumulación de capital humano. Finalmente, para algunas industrias analizadas, el estudio identifica que el aumento del número de empresas formales e informales tiene un efecto negativo en la productividad de los establecimientos. En ese sentido, los autores infieren que, más allá de un efecto positivo de la competencia sobre la productividad, las reducciones de la demanda residual ocasionada por el ingreso de nuevas empresas dominan cualquier externalidad que mejore la productividad.

Por otro lado, Alvarez, Huamaní y Coronado (2020) analizan cómo la intensidad de la competencia formal e informal afecta los procesos de innovación de las empresas manufactureras formales desde la decisión de invertir en innovación hasta sus retornos en la productividad. Para ello, a partir de la información reportada en la ENE y la ENIIMSEC, los autores estiman el modelo estructural propuesto por Crepon, Duguet y Mairesse (1998), sobre el cual analizan el efecto de competencia formal e informal en cada uno de sus niveles. A partir de los resultados obtenidos, los autores identifican que la competencia, tanto formal como informal, afecta negativamente la decisión de innovar de las empresas formales. Sin embargo, mientras la competencia informal desalienta todo el proceso de innovación, la competencia formal estimula un mayor gasto en actividades de I+D+i, una vez la empresa decide innovar. En el estudio, se interpreta que debido a

¹⁷ En los resultados obtenidos, la industria manufacturera es la excepción a este patrón de sustitución de insumos informal por formales.

que las empresas formales tienen una mayor intensidad tecnológica, la mayor competencia formal promueve que las empresas decidan invertir más en I+D+i para mantener el liderazgo tecnológico sobre sus rivales. Asimismo, los autores reconocen que los resultados opuestos de la competencia informal se explican por su menor intensidad tecnológica que desincentiva a las empresas formales a esforzarse por innovar.

T.7. Impacto de la Pandemia COVID-19 en las Mipyme y el Emprendimiento

Loayza (2021) argumenta que la crisis desatada por la COVID-19 puede afectar de manera desproporcionada a los países de ingresos bajos y medianos debido a que la mayoría de ellos carecen de los recursos y la capacidad para hacer frente a un shock sistémico de esta naturaleza. Sus grandes sectores informales, el espacio fiscal limitado y la mala gobernanza hacen que los países en desarrollo sean particularmente vulnerables a la pandemia y las medidas para contenerla. De la misma manera, Jaramillo & Ñopo (2021) destacan la vulnerabilidad de los hogares para generar ingresos especialmente de aquellos pertenecientes a los deciles más bajos (pobres) en un contexto pre pandémico. Contados hasta el decil seis, los hogares pueden concentrar hasta el 60% de los ingresos provenientes del trabajo informal y más de 31% de los ingresos de transferencias públicas; otro 26% de los ingresos puede explicarse por las transferencias privadas, estos dos últimos datos caracterizan especialmente al decil más pobre.

En el 2020, el contexto de pandemia COVID-19 afectó en gran medida la economía nacional. El PBI sufrió una contracción de 11.1% en el 2020, siendo la mayor caída de las tres décadas (INEI, 2020). Las empresas que salieron del mercado ascendieron a 597 881 (SUNAT, 2020), registrándose una contracción del 25% en el número de empresas al cierre del año. El impacto de las medidas de confinamiento y cierre de actividades productivas adoptadas por el gobierno para luchar en contra del avance de la COVID-19 precarizó aún más las condiciones para

las empresas de menor tamaño: el saldo fue de 586 939 Mypes quebradas. En relación con las personas naturales con negocio, segmento en el que se encuentra una significativa proporción de emprendedores, el número de negocios en funcionamiento sufrió una contracción del 34% respecto del 2019. En otras palabras, al cierre del 2020 más de 600 mil negocios y/o emprendimientos salieron del mercado de manera permanente (SUNAT, 2020). Al observar el impacto de las medidas en el territorio nacional, se advierte que el sector privado fue duramente golpeado en las regiones de Tumbes, Piura y Callao, lugares donde la contracción del número de empresas llegó a más del 30% respecto del 2019. Lima perdió más de 262 508 empresas, seguida de La Libertad y Piura con 33 677 y 32 719, respectivamente. Asimismo, Arequipa registró la salida de más de 28 930 empresas, seguida por Cusco, Lambayeque y Junín con más de 23 mil empresas quebradas al cierre del año 2020.

En relación con el empleo privado más de 1 215 739 trabajadores de las Mype perdieron sus puestos de trabajo tanto en el sector formal como en el informal al cierre del 2020, esto significó una contracción cercana al 26% en relación con el 2019. Similar patrón se registró en las empresas de mayor tamaño, las medianas y grandes sufrieron una contracción de más del 12% respecto al número de trabajadores en el 2019, esto significó que cerca de 297 686 trabajadores perdieran sus puestos de trabajo al cierre del año 2020. Sin duda, este efecto afectó al empleo decente generado mayoritariamente por los segmentos de mayor tamaño.¹⁸

Respecto de la literatura relacionada al impacto de la COVID-19 y las medidas adoptadas por el gobierno sobre las Mipyme y Emprendimientos peruanos se observa que la misma es todavía bastante escasa, posiblemente debido a que es aún prematuro determinar los efectos transitorios que pudieron haber tenido ocasión durante el segundo y tercer trimestre del 2020. De acuerdo con

¹⁸ En el 2019, año prepandemia, las empresas medianas y grandes generaban más del 85% des puestos de trabajo formales y decentes de acuerdo a normativa vigente.

ello, Durst et al. (2021) investigan de manera exploratoria y cualitativa cómo las pequeñas y medianas empresas (Pyme) enfrentaron los retos y desafíos que impone la nueva normalidad debido a la existencia de la pandemia del COVID-19. Basados en entrevistas semiestructuradas realizadas a Pymes peruanas los autores investigan cómo estas empresas han lidiado con la caída de ventas, los problemas de transporte y logística, dificultades en el pago de los salarios, entre otros. En general, los autores señalan que las empresas adaptaron sus modelos de negocio a la pandemia, se orientaron al e-commerce, introdujeron nuevos o más servicios ofrecidos en plataformas online y se adaptaron también al home office. Así también, los empresarios esperan que luego de la pandemia, su empresa se haya vuelto más fuerte y flexible.

Varona et al. (2021) evalúan el efecto de la pandemia como un shock sistémico de oferta y demanda agregada a nivel macroeconómico, que en conjunto inciden en la recesión. Los autores proponen cambiar la política de salud pública hacia una estrategia de mitigación dirigida, eficaz e inteligente que minimice el riesgo de costos de vida humana y costos socioeconómicos, en un contexto de incertidumbre impuesto por la COVID-19. Finalmente, los autores recomiendan que las medidas sanitarias se complementen con políticas económicas, fiscales y monetarias que mitigan la recesión económica, considerando las características estructurales subyacentes de la economía peruana.

4. Agenda de Investigación Mipyme y Emprendimientos 2021-2026

El estudio de las Mipyme y el emprendimiento en el Perú junto con sus determinantes y su dinámica histórica ha sido poco estudiado de manera científica. Esto puede reflejarse en las políticas de desarrollo productivo dictadas en la última década (si es que realmente pueden considerarse como políticas de desarrollo productivo). Así como en los bajos niveles de productividad que mantiene al menos el segmento Mype, la productividad de la micro y pequeñas empresas asciende al 5.2% y 18.4%, respectivamente en relación con el segmento de las grandes y

medianas empresas. Si bien las Mype concentran mayoritariamente el empleo (87.2% de la PEAO), este empleo no corresponde a la categoría de empleo decente (tan solo el 5.1% del empleo generado por las Mype corresponde a empleo decente en el Perú). Los empleos con mejores condiciones para los trabajadores son creados mayoritariamente por las empresas de mayor tamaño (el 50.9% del total del empleo generado por medianas y grandes corresponde a empleo decente). Sin hablar del trabajo decente y enfocándonos tan solo en los niveles de formalidad laboral, las Mype emplean alrededor de 17% de trabajadores formales mientras que en las medianas y grandes empresas esta cifra puede llegar a 83%.

La precarización laboral del trabajo en los segmentos Mype junto con los bajos niveles de productividad históricos de este segmento reflejan la necesidad latente de ahondar, de la manera más científica y rigurosa posible, en las determinantes que han provocado tan pobre desempeño de este segmento a nivel regional. Perú se posiciona en el onceavo puesto de más de veinte países de la región en términos de productividad en los últimos diez años (PTF: 0.50)¹⁹. Sin duda, esto plantea la evidente necesidad de reflotar los temas relacionados al desarrollo productivo de las Mype en una agenda de investigación que permita una visión articulada entre el sector público y el privado.

Aún la relación entre el desempeño de las Mipyme y la toma de decisiones de los hacedores de política es compleja. Preponderantemente por los cambios políticos sufridos en estos últimos cinco años, que sin duda alguna han golpeado la credibilidad de nuestras instituciones; pero, también, por la falta de bagaje académico que guíe la toma de decisiones en materia de productividad y formalización. La situación parece tornarse aún más complicada desde el 2020, debido a la contracción presupuestal sufrida en sectores claves que atienden a las Mipyme como es

¹⁹ En base a la Penn World Table, version 10.0. Promedio de PTF del 2010 al 2019 para los 17 países con información disponible en América latina y el Caribe.

el caso del Ministerio de la Producción (PRODUCE), donde el presupuesto inicial de apertura (PIA) se contrajo a más del 20% durante el cierre del 2020. Esto pone en riesgo la continuidad de la generación de evidencia y de los programas y proyectos que deberían apuntalar esfuerzos para que las Mipyme puedan transitar durante la etapa de contención, para luego apoyar en reactivarlas.

Esta agenda de investigación será clave para la toma de decisiones de los hacedores de política bajo un contexto de racionalidad de recursos. Aún para un periodo de contención del virus y de reactivación económica, la investigación científica jugará un papel trascendental para guiar la política pública hacia la eficiencia y la optimalidad en el uso de los recursos públicos con la posibilidad de impactar altamente en el bienestar de los ciudadanos; sobre todo, en aquellos más golpeados desde el inicio de la pandemia. Es importante que transitemos por el Perú del bicentenario con una política de desarrollo productivo articulada entre los principales actores y cimentada en las recomendaciones que se deriven de la investigación rigurosa.

Debido a la amplitud de la investigación pendiente relacionada al entorno de las Mipyme, procuraremos abordar de manera bastante sucinta y por temas relevantes las preguntas de investigación que podrían generar hipótesis que nutran la literatura asociada a las Mipyme. Esta agenda de investigación se ha construido en base a los artículos reseñados en el Balance tomando en cuenta los avances y vacíos identificados en la literatura que han contribuido a dimensionar cada pilar de las Mipyme y Emprendimiento. Asimismo, se ha tomado en cuenta las opiniones y preguntas realizadas a los especialistas de diferentes organismos en las entrevistas (Ver Anexo 1).

Dinámica empresarial y emprendimiento

La pandemia del COVID-19 afectó a la economía mundial y nacional. Según la CEPAL (2021), se proyecta que alrededor de 2,7 millones de microempresas formales cerrarían a causa de la crisis impuesta por la COVID-19 en la región. Asimismo, el PBI de la región cayó en 6.7% (excluyendo a Venezuela) al cierre del 2020.

La dinámica empresarial cobra especial relevancia considerando que Perú fue uno de los países con el mayor gasto fiscal desplegado en la región (18.5% del PBI), similar al de las economías avanzadas (19%)²⁰. Este significativo esfuerzo permitió darle alivio tanto a las familias como a las empresas, lo que en teoría debió haber permitido mitigar los efectos de las medidas de confinamiento y la paralización de las actividades económicas, aunque sea parcialmente. El escenario es bastante particular porque nos posiciona como uno de los primeros países, solo sobrepasado por Brasil (incremento de 8.7 p.p.) en el ranking de los mayores déficits fiscales de la región al cierre del 2020 (incremento de 6.5 p. p)²¹.

Esta situación se suma al hecho que durante el 2020 la pobreza monetaria registró niveles similares a los de hace más de diez años, registrando un incremento de 9.9p.p y alcanzado una tasa de más del 30%. También debe señalarse el registro de una significativa reducción de puestos de trabajo tanto formales (-8.8%) como informales (-25.4%)²² y el quiebre de más de medio millón de empresas Mype formales cuyo porcentaje de emprendimientos llegaba a casi 70% del total de microempresas. El Perú transita hacia la contención y sobrevivencia del sector empresarial, especialmente en los segmentos más pequeños donde se encuentra la mayor cantidad de emprendedores y, sobre todo, en aquellos sectores altamente dependientes de la demanda agregada.

Además, es importante también generar evidencia acerca del emprendimiento y el acceso a nuevos mercados; especialmente considerando que más del 70% de las unidades productivas catalogadas como microempresas son personas naturales con negocio en el país y que nuestro segmento emprendedor es de lo mejor posicionado en el índice de emprendimientos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

²⁰ BID, 2021

²¹ CEPAL, 2021

²² Corresponde al sector privado asalariado al cierre del 2020, con el uso de datos de la ENAHO 2020.

En ese contexto, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Cuál es el ciclo de vida de las empresas peruanas por estrato empresarial? ¿Existen empresas gacelas en el Perú? ¿Cuáles son sus características y por qué son exitosas?
- ¿Cómo la pandemia ha cambiado la forma de emprender? ¿Qué incentiva a una persona a tener su empresa?
- ¿Cómo el Estado debe promover más emprendimientos por oportunidad y no por necesidad en el Perú? ¿Qué estrategias debe tener en cuenta?
- ¿Cómo explicar que solo el sector minería fue el único sector que no tuvo fuga de empresas en el 2020?
- A fin de focalizar mejor las intervenciones del Estado, ¿Qué instrumentos o herramientas se necesita para cada ruta o ciclo de vida de las empresas?
- ¿Cómo la regulación, cultura de cumplimiento y las instituciones sociales del entorno de los emprendedores los motivan a emprender negocios formales?
- ¿Cómo se debe fortalecer el ecosistema emprendedor peruano? ¿Cómo mejorar las reglas del juego del ecosistema emprendedor?
- ¿Cómo fortalecer el trabajo entre los actores (privado, público, universidades, etc.) que aprovisionan insumos o servicios a los emprendedores?
- ¿Cuál es el rol del acceso al capital semilla y al apoyo de inversionistas ángeles o incubadoras para generar la internacionalización de los startups? ¿Ha cambiado el apoyo de capital semilla de estos actores luego de la pandemia?

- ¿Realmente es eficiente los programas productivos que brindan capital semilla a las empresas lideradas por las mujeres? O ¿Habría que observar los problemas que son previos a la formación de las empresas con conductoras mujeres?
- ¿Los fondos de capital semilla están promoviendo el surgimiento de emprendimientos dinámicos y de alto impacto?
- ¿Cuál es la caracterización de los perfiles empresariales detrás de los emprendimientos verdes y aquellos vinculados a la economía circular?

Informalidad empresarial y formalización

En el Perú, se estima que el 88% de las unidades productivas son informales (INEI, 2019), encontrándose al margen de la protección policial y judicial, del acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados de gran escala e internacionales (Loayza, 2008). En este escenario, acorde a los estudios recientes que han contribuido a entender mejor qué factores inciden en la decisión en los emprendimientos a ser informales y como las empresas formales e informales interactúan.

Como se comentó en el Balance, aunque la literatura sobre la informalidad es abundante, su complejidad amerita los continuos esfuerzos desde la academia para mejorar su entendimiento. Asimismo, acorde a la ausencia de encuestas y bases de datos especializadas sobre la informalidad empresarial, se reconocen limitaciones en la futura agenda de investigación profundizar en la caracterización de la dinámica y estructura productiva de las empresas informales, así como la efectividad de los programas públicos para su promover su formalización. En ese sentido, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Qué explica que existan economías y deseconomías de aglomeración entre empresas formales e informales según el tamaño empresarial?

- ¿Cuán articuladas se encuentran las empresas formales e informales? ¿En qué sectores y regiones existe mayor competencia entre empresas formales e informales?
- ¿Qué mecanismos de incentivos funcionan para promover la formalización? ¿En que actividades económicas? ¿Son los incentivos orientados a los consumidores y productores (bilaterales) los más eficaces? ¿Por qué?
- ¿Cuán efectivos han contado ser los regímenes tributarios y laborales para lograr una mayor formalización empresarial, laboral y una mejora significativa en la productividad y competitividad de las Mype a lo largo de la última década?
- ¿Qué impacto han tenido las políticas orientadas a la formalización sobre la decisión de las empresas en formalizarse? ¿Qué impacto han tenido los Centros de Desarrollo Empresarial?
- ¿Cómo son los casos de empresas informales que se vuelven formales y cuáles fueron los determinantes en ese proceso?
- ¿Cómo la e-formalización puede ser una oportunidad estratégica para luchar frontalmente contra la informalidad empresarial en el segmento Mype? ¿Qué medidas y actores principales requieren unirse para hacer posible esta e-formalización?
- ¿Cuál es el impacto del Programa Compras a MYPeru para mejorar el desempeño de las Mype a nivel nacional? ¿Qué rol ha jugado este programa desde el inicio de la pandemia al permitir que empresas informales acceden al programa bajo el costo de formalizarse? ¿Cuán efectivo ha sido este programa, cuán importante es repotenciarlo para dinamizar el proceso de formalización y para la mejora de los indicadores de desempeño de las Mype; así como para su asociatividad y para fomentar el desarrollo de la cadena de proveedores?
- ¿Cómo las finanzas del comportamiento incentiva la formalización de los negocios? ¿Qué iniciativas se podrían promover desde el Estado?

El rol del liderazgo empresarial femenino luego de la pandemia

Tomando en cuenta que el Perú es un país que ofrece un ambiente favorable para el emprendimiento femenino, el tema toma relevancia pues, en promedio entre el 2015 y 2018, el 31.7% de las empresas eran conducidas por mujeres, porcentaje que tuvo un incremento entre estos años de 8.6 p. p según la ENE 2015-2018. Pese a este incremento, nuestro país mantiene significativas brechas respecto a sus pares de la región. De acuerdo con el Banco Mundial (2020), en América Latina y el Caribe (ALC) una de cada dos empresas es conducida por una mujer.

Además, la OIT (2021) señala que el empleo de las mujeres en ALC experimentó una caída de 9.4% como consecuencia de la pandemia, lo que significó la mayor caída respecto a otros continentes. La OIT estima que para el 2021 solo el 46.8% de las mujeres latinoamericanas se encuentren empleadas, estas cifras muestran que pese al crecimiento esperado del empleo al 2021 (+4.9%), no será aún suficiente para recuperar los niveles pre pandémicos.

Por otro lado, el confinamiento ha cargado a la mujer trabajo adicional que surgió en los hogares como las tareas domésticas y el cuidado de niños y adultos mayores, precarizando aún más las condiciones laborales y acentuando las brechas de género respecto a sus pares masculinos. Si ya la mujer enfrentaba las horas de trabajo no remunerado doméstico y los servicios del cuidado, pues desde el inicio de la pandemia la condición se ha agudizado. Debido a estas determinantes y otras no observadas es de vital relevancia empujar la agenda de investigación para identificar las principales determinantes que explican la brecha de género y para fortalecer las recomendaciones de política que ayuden a revalorizar el trabajo aportado por las mujeres en todos los sectores económicos y desde la economía del cuidado aún no valorizada ni atendida por los gobiernos.

De acuerdo con lo expuesto, nos permitimos relevar las siguientes preguntas:

- ¿Cómo la pandemia ha cambiado la forma de emprender? ¿Hubo impactos diferenciados según género? ¿Se implementaron medidas que tuvieran el enfoque de género y resultaran oportunas para la recuperación del empleo femenino?
- ¿Cuáles fueron los factores determinantes que influyeron en que un emprendimiento femenino no cierre durante la pandemia? ¿Qué rol ha jugado la mujer como conductora de un negocio o emprendimiento en la etapa de contención y en la de reactivación económica durante la pandemia del COVID-19 en el Perú?
- ¿Qué características generales y específicas tienen aquellas que inician un negocio? Y, en general, ¿cómo se desempeñan y participan como parte de la fuerza laboral o a la cabeza de la gestión de los negocios?
- ¿Cómo impactan las características de la mujer en su decisión de emprender? ¿Cómo influyen las variables socioeconómicas, educativas e institucionales sobre las probabilidades de ser una emprendedora peruana? ¿Las variables influyen en la misma magnitud independientemente del género del individuo?
- ¿Cuán articuladas y organizadas están las redes de mujeres emprendedoras en el Perú? ¿Cómo potenciar el desarrollo de las capacidades de las mujeres emprendedoras y su inclusión en los negocios?
- ¿Qué rol juega la mujer en las políticas de desarrollo productivo? Si se controlan variables como la educación, acceso al crédito, experiencia, entre otras, bajo una condición de no discriminación por sexo ¿Cómo cambia su participación y la probabilidad de participación? ¿Hasta dónde debemos profundizar y remontar el análisis para encontrar lo que explica realmente la brecha de género en el Perú?

Productividad y Eficiencia

La productividad es reconocida como la fuente principal de crecimiento y desarrollo económico en el largo plazo para cualquier país (Céspedes et al., 2016; Kim & Loayza, 2019). En este escenario, se estima que la productividad en las microempresas peruanas es cinco veces menor que en las grandes empresas (PRODUCE, 2020).

En las secciones anteriores se expuso cómo la literatura reciente ha contribuido a dimensionar la productividad de las empresas peruanas y en evaluar los factores que interactúan con ella, tales como la infraestructura, innovación y diversificación. Sin embargo, se reconoce que los esfuerzos por realizar un análisis de la productividad con un enfoque orientado a las empresas de menor tamaño son limitados. De esta manera, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Cuánto cambian las mediciones de la productividad total de factores cuando se emplean métodos de frontera para su cálculo?
- ¿En qué sectores económicos y departamentos se encuentran las Mipyme con mayor eficiencia técnica?
- ¿Qué factores explican las brechas de productividad entre la Mipyme y la gran empresa?
- ¿Cuánto del crecimiento de las Mipyme es explicado por incrementos en su productividad?
- ¿Cuáles son los efectos directos o indirectos de la infraestructura pública sobre la productividad según el tamaño de las empresas?
- ¿Cómo cambian los factores que influyen en la cadena de innovación de las firmas de menor tamaño?
- ¿Cuáles son los determinantes de la productividad en empresas conducidas por mujeres?
¿Cuál es el efecto del género del conductor sobre las prácticas de innovación tecnológica en las empresas?

- ¿Cómo mejorar la oferta de servicios públicos para atender con mayor eficiencia y eficacia a las empresas durante la emergencia sanitaria? ¿Qué programas han contado ser articulados y efectivos para impactar en la mejora de la productividad de las empresas de menor tamaño o al menos en la sobrevivencia o crecimiento de sus negocios?
- ¿Cómo abordar una estrategia política integral para poder incrementar la productividad de las empresas?

Acceso a Financiamiento e Inclusión Financiera de las Mipyme

En el Perú, los indicadores de acceso a los servicios financieros han evidenciado un avance significativo. Por el lado de la oferta, se aprecia una expansión importante de los canales de atención para acceder al sistema financiero (SBS, 2019). Por ejemplo, en el año 2005 el número de oficinas y de cajeros a nivel nacional era de 1,534 y 2,153; mientras tanto, en el año 2019 ascendió a 4,622 y 9,161, respectivamente. Asimismo, el sistema financiero, compuesto por el sistema bancario y no bancario, tiene un alcance mayor en el financiamiento de empresas del segmento Mipyme. En efecto, el sistema no bancario, principalmente las cajas municipales, cajas rurales y las EDPYME, atiende en mayor medida a clientes de los estratos micro y pequeña empresa. Por su parte, el sistema bancario ha implementado desde hace ya varios años departamentos especializados en la atención de este tipo de clientes; incluso hay entidades adscritas a bancos que atienden al sector del microcrédito. Por el lado de la demanda, la situación es menos alentadora ya que el porcentaje de deudores del segmento micro y pequeña empresa (MYPE) pasó de 22.9% a 37.55% entre los años 2005 y 2019, lo que constituye un avance de casi 15 puntos porcentuales en los créditos empresariales. En ese contexto, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Qué rol juegan el acceso y el uso del financiamiento para promover la decisión de las Mipyme de acceder a nuevos mercados y para sostener a aquellas Mipyme exportadoras que ya se encuentran insertadas en el mercado internacional?
- ¿Cómo un mayor acceso al financiamiento para las conductoras de las Mipyme podría mejorar el desempeño de sus emprendimientos o negocios? ¿Por qué y cómo mejoraría la sobrevivencia de sus negocios? ¿Cómo varían las determinantes tradicionales del acceso al crédito cuando las empresas o emprendimientos son liderados por mujeres?
- ¿Qué ventajas y oportunidades trae consigo la bancarización de millones de agentes a nivel nacional producto de las transferencias bancarias que tuvieron lugar durante la emergencia nacional para la lucha frontal contra la informalidad en el segmento de las microempresas? ¿Cómo se replantean las hipótesis y las estrategias para promover la inclusión financiera producto de la nueva tasa de inclusión financiera derivada de la nueva bancarización?
- A pesar de que, en la actualidad, hay mayor inclusión financiera que hace 20 años ¿En qué grado ha ayudado la inclusión financiera a combatir la informalidad? ¿Es realmente efectiva la inclusión financiera para frenar la informalidad o se necesita de otros mecanismos?
- ¿Cuál ha sido el efecto de programas como Reactiva Perú y los Fondos de Apoyo Empresarial Mype (FAE Mype) para la sobrevivencia de las Mipyme en el mercado durante la emergencia sanitaria? ¿Qué lecciones se destacan de la aplicación de los mecanismos de subasta para promover el acceso masivo de las Mype a estos fondos? ¿Cómo los mecanismos de subasta pueden constituirse en instrumentos que fomenten la competencia entre las Instituciones Financieras Intermediarias (IFI) en beneficio del mayor acceso y menores tasas para las Mype?

Acceso a Mercados Internacionales de las Mipyme

La investigación relacionada al acceso de las Mipyme a nuevos mercados internacionales puede motivar el debate sobre los determinantes para que las empresas logren exportar, sobre todo, de manera sostenida en el tiempo; la identificación de las características generales y específicas que tienen las firmas exitosas; y saber cómo recrear el ecosistema que ha permitido su sostenibilidad en el mercado internacional.

Además, considerando que el Perú es un país intensivo en capital y que genera pocos puestos de trabajo en los sectores exportadores y en áreas especialmente urbanas, es imprescindible evaluar qué rol juegan las políticas públicas de diversificación y de permanente innovación tecnológica y capacitación empresarial y laboral. En ese sentido, relevando que los esfuerzos gubernamentales en los países industrializados a través de políticas promotoras fueron cruciales para el éxito de las pequeñas empresas, específicamente en su entrada a los mercados extranjeros, nos permitimos formular las siguientes preguntas:

- ¿Qué barreras no arancelarias afrontan las Mipyme para acceder a nuevos mercados y mejorar el desempeño de las exportaciones?
- ¿Qué factores determinan la inserción de las Mipyme en las cadenas globales de valor o interregionales?
- ¿Qué políticas han contado ser efectivas para fortalecer el comercio interregional e internacional para las Mipyme?
- ¿Qué rol juegan los términos de intercambio y la liberalización de la economía para promover el acceso a nuevos mercados en los segmentos Mypime?
- ¿Cómo pueden los beneficios tributarios promover el acceso al mercado internacional y contribuir en explicar la productividad de las Mipyme?

- ¿Cuál es el efecto de una mejora en la simplificación administrativa de los trámites y proceso engorrosos solicitados para el proceso de exportación y su relación con el acceso a nuevos mercados para las Mipyme?
- ¿Cuán significativos son los costos logísticos y la infraestructura para promover el acceso de las Mipyme hacia los mercados internacionales?
- ¿Qué tan efectiva podría llegar a ser una estrategia de diversificación de la canasta exportadora y la estructura productiva para los bienes y servicios ofrecidos por las Mipyme bajo un contexto postpandemia?
- ¿Cuán significativa es la antigüedad de la firma y la experiencia previa en mercados internacionales para promover la internacionalización de las microempresas peruanas?
- ¿Qué rol juega la digitalización para promover el acceso de las Mipyme al mercado internacional y al desempeño exportador?
- ¿Son significativos los efectos derivados de la asociatividad entre productores y otras empresas para promover la internacionalización de productos bandera peruanos que son cultivados y procesados por las Mipyme?
- ¿Qué rol ha jugado el cooperativismo para promover la internacionalización de las Mipyme peruanas?
- ¿Cuáles son las dificultades de la articulación a cadenas de valores modernas? Y ¿cuáles son los incentivos que se pueden plantear para impulsar esa articulación?

Accesos de las Mipyme a nuevos Mercados Domésticos

Particular relevancia en el Perú cobra el hecho de acceder a mercados nacionales para productores locales, especialmente debido a la existencia de brechas que se mantienen desde décadas relacionadas a temas como el transporte, la infraestructura, la conectividad, la

digitalización, la especialización de mano de obra, entre otros. Todos estos costos de transacción y la asimetría de información que rige el acceder a mercados domésticos genera una diversidad de temas de investigación no abordados antes desde la óptica del desarrollo productivo. Si bien es cierto documentos como el de Fort & Vargas (2015), Escobal & Cavero (2012) y Escobal & Torero (2006) han abordado el impacto de estas variables sobre las condiciones socioeconómicas y productivas relacionadas a la competitividad de los agricultores, todavía se mantiene la amplia brecha en la generación de evidencia para abordar esta problemática.

De esta manera es importante abordar preguntas como:

- ¿Cuál ha sido el efecto del Boom micro financiero en el Perú sobre el acceso a nuevos mercados domésticos para productores locales y sobre el desempeño de su productividad y competitividad en el mercado?
- ¿Qué programas y políticas han resultado costo-efectivas para transferir tecnología a los pequeños productores locales? ¿Cómo el estado puede equiparar la cancha para los pequeños productores a través de sus programas de adopción y transferencia tecnológica?
- ¿Cuál es el trade-off entre el gasto para mejorar la infraestructura y reducir costos logísticos y la generación de impuestos producto de la internacionalización y/o mejora del desempeño de las exportaciones generadas por las Mype, especialmente bajo un contexto postpandemia?

Mype en los Mercados de Abastos

Considerando que las Mype, sobre todo las microempresas, forman parte importante de los mercados de abastos (el 99.7% de unidades productivas en los mercados de abasto son Mype)²³ y

²³ En base a cálculos propios. Datos provenientes del Censo Nacional de Mercados de Abastos CENAMA, 2017 y la SUNAT, 2017. Se estima que en los mercados de abasto el 99.7% (2,604) son MYPE y 0.3% (8) Mediana y gran empresa.

del comercio ambulatorio, el gobierno implementó desde el inicio de la pandemia una estrategia para el apoyo de estas unidades empresariales a través de la creación de *mercados satélites*. Esto sin duda permitió repensar en la idea de una mejor distribución espacial para estos negocios, así como en la latente brecha de infraestructura, asistencia técnica, tratamiento de residuos, formalización de predios, entre otros temas que reflataron durante el inicio de la pandemia, sobre todo cuando lo único que estaba abierto con relativa normalidad eran los mercados de abastos y de donde la mayor cantidad de casos COVID-19 parecían provenir y multiplicarse exponencialmente.

En línea con ello, es importante abordar preguntas como:

- ¿Pueden los mercados de abastos convertirse en polos de crecimiento regional dinamizadores del potencial turístico, económico-productivo y generar alto impacto social? ¿Son los mercados de abastos una oportunidad para mejorar los niveles de formalización empresarial y laboral en las Mype?
- ¿Los mercados de abastos pueden llegar a ser un aliado estratégico para la generación de empleo temporal en las regiones bajo un contexto de la COVID-19 y postpandemia? ¿Qué hace falta para que los mercados de abastos jueguen este rol trascendental en la post recuperación económica con enfoque regional?
- ¿Cuál es el impacto de los mercados de abastos en el mercado laboral de las principales regiones del país? ¿Cómo podemos guiar la toma de decisiones para mejorar la competitividad de los mercados de abastos a nivel nacional?

Adopción Digital y el e-commerce

En el Perú, al igual que en los otros países de la región, las medidas adoptadas por los gobiernos tanto por el confinamiento como por la paralización de actividades económicas provocó que tanto los empleos en el sector formal como en el informal se contrajeran al menos del segundo

al cuarto trimestre del 2020. Desde la inactividad y el desempleo muchos de los hogares decidieron emprender utilizando redes sociales y plataformas web para vender sus productos u ofrecer sus servicios con el afán de generar ingresos que pudieran paliar la inactividad y la incertidumbre. De esta manera, junto con nuestros indicadores de hacinamiento, la pobre conectividad en el interior del país, los jefes de hogar buscando generar ingresos y los hogares con hijos en edad escolar, el acceso a internet y la infraestructura que se hace posible la conectividad cobraron un papel protagónico casi esencial en la vida de todos los peruanos.

Con el objetivo de evitar las aglomeraciones, los ingeniosos emprendedores comenzaron a usar las plataformas digitales, las redes sociales y el e-commerce de manera agigantada para generar ingresos desde la inactividad. A razón de ello, planteamos las siguientes preguntas:

- ¿Cómo consolidar el e-commerce en el Perú considerando la dotación del tejido empresarial peruano? ¿Qué condiciones son requeridas para generar confianza en los consumidores e impactar en la reputación de las firmas producto de su uso óptimo?
- ¿Cómo puede la digitalización ser una oportunidad estratégica bajo un contexto post pandemia para la modernización y la mejora de la competitividad de las Mypes en el Perú? ¿Qué costos hundidos enfrentan las Mype y el país para moverse hacia la digitalización? ¿Cuál sería el impacto de la digitalización y sus niveles en el desarrollo económico productivo e inclusivo para el país?
- ¿Cómo la adopción digital y el e-commerce podrían aperturar nuevos mercados para las Mipyme especialmente bajo un contexto postpandemia?
- ¿Cuánto ha impactado la adopción digital, producto de la pandemia COVID-19, en la adaptación del sector público y privado para cambiar las modalidades laborales y contractuales en el mercado laboral de las Mipyme en el Perú?

- ¿Cuál es el estado actual del analfabetismo digital en el segmento de Mipyme?

Programas del Estado y las Mipyme

Aún encontrándonos transitando por un contexto de emergencia nacional impuesto por la pandemia de la COVID-19 existe muy poca literatura con carácter científico relacionada a explorar los efectos que han tenido las medidas adoptadas por el gobierno para luchar contra la expansión del virus sobre el desempeño de las Mipyme peruanas y los Emprendimientos.

Asimismo, algo que nos deja la pandemia es la lección aprendida acerca de la inversión necesaria e impostergable que debe efectuar el Perú en sectores como el de salud, en infraestructura a todo nivel, en la conectividad y el transporte, la educación y una latente necesidad de digitalizar procesos y procedimientos tanto públicos como privados. De otro lado, una de las satisfacciones ha sido, sin duda, poder obtener mayores datos, precisos y actualizar los padrones que nutren la focalización para otorgar asistencia social a nivel nacional. Al inicio la imprecisión de éstos nos hacía pensar cómo han venido focalizándose los programas sociales en estos últimos años. Si se han venido beneficiando los que realmente requerían ser asistidos por el Estado. De esta manera, el otorgamiento de bonos (cash-transfer) permitió una actualización e identificación real de nuestros ciudadanos, sobre todo, de los más pobres y de los más alejados. Así, se viene gestando la posibilidad de pensar en una e-formalización que pudiera ahora permitir mejorar la eficacia de las políticas públicas con un mejor mapa para la focalización de necesidades y su atención.

De esta manera es importante abordar preguntas como:

- Considerando la actualización de datos contenidos en los padrones sociales durante la emergencia nacional. ¿Cómo podemos mantener la actualización y el tratamiento de datos y mejorar los algoritmos de focalización para repotenciar la incidencia de los programas

sociales y de desarrollo productivo del Estado? ¿Qué procesos de digitalización, automatización y articulación subnacional pueden contar ser efectivos para mantener vivos estos padrones?

- ¿Cómo los programas de compras estatales pueden ser una respuesta estratégica para reactivar la demanda, sobre todo en sectores duramente golpeados al cierre del 2020?
- A fin de identificar mejor los servicios demandados por las empresas a los CITE, ¿Los servicios brindados por los CITE son los adecuados? ¿Las empresas quedan satisfechas con los servicios ofrecidos por el CITE?
- ¿Cuál es el impacto que tiene los CITE en la ruta de las empresas para la maduración tecnológica y la innovación?

Reactivación de las Mipyme del Sector Turismo

Así también, posiblemente el sector más golpeado producto de la crisis sanitaria ha sido el sector turismo, el cual recibía a más de 4 millones de visitantes en promedio durante el 2019 y contribuía con más del 4,2% al PIB nacional, esto sin contar la participación del turismo interno que dinamiza en cifras cercanas al 5% al producto. Las Mipyme en ese sector están representadas en más de 163 836 empresas formales alcanzado la composición porcentual de 99.8% del total de empresas que operan en este sector. Asimismo, emplean a más de 1.5 millones de personas y mantienen una tasa de empleo informal de alrededor del 83%. Bajo estas condiciones y considerando que mientras la condición médica (disponibilidad de vacunas), la logística para la vacunación y la aversión al riesgo asociado al contagio no sean resueltos, este sector requeriría no solo de reactivación sino de rescate.

De esta manera es importante abordar preguntas como:

- ¿Qué medidas de reactivación económica pueden contar ser eficaces para rescatar a las Mipyme del sector turismo y encaminarlas hacia una reactivación económica sectorial?
- ¿La caída vertiginosa del sector turismo justifica la necesidad de medidas específicas y diferenciadas como la de un tratamiento tributario diferenciado, por ejemplo? ¿Por qué? ¿Cómo? Y sobre todo ¿Hasta cuándo? ¿Cómo ponderar el equilibrio entre la contracción del fisco y la recuperación económica del sector?
- ¿Cuán relevante es el sector turismo para dinamizar el crecimiento regional y justificar un tratamiento tributario diferenciado hasta su reactivación?

Teletrabajo y Protección Social de los trabajadores en las Mipyme

Así, una de las principales deudas sociales en el Perú pasa por mejorar los niveles de formalidad laboral, el nivel de decencia de los empleos y con ello avanzar en la mayor cobertura de protección social con el derecho a seguros de desempleo, al mayor acceso a la atención de salud y con una mayor cobertura en la afiliación para los fondos de pensiones, entre otros.

Considerando que la mejora de la productividad de los trabajadores vía beneficios laborales y mayor cobertura en la protección social puede ser costo efectivo tanto para las empresas como para el Estado. Una mayor productividad puede reflejarse en una mayor rentabilidad; esto genera definitivamente una mejora de ingresos estatales, mayor bienestar social y con ello una mejora significativa en la calidad de vida de los trabajadores. Este mecanismo debe explorarse a profundidad, especialmente por las lecciones aprendidas producto de la crisis sanitaria. En ALC, durante la última semana de abril, uno de los meses de mayor impacto en muertes y contagios, sobre todo debido poco conocimiento sobre el tratamiento de la COVID-19, acumuló alrededor del 35% de las muertes por covid-19 de todo el mundo pese a contar tan solo con el 8% de la población mundial. Esto ocasionó que apareciera la nueva modalidad de teletrabajo, la cual permitía realizar

las actividades laborales en el hogar. Esto sin duda plantea la necesidad de repensar en las prioridades como nación y, sobre todo, en generar evidencia que ayude a guiar la toma de decisiones en este sentido.

Dada la coyuntura, nos permitimos formular las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto ha impactado el teletrabajo producto de la pandemia COVID-19 en la adaptación del sector público y privado para cambiar las modalidades laborales y contractuales en el mercado laboral de las Mipyme en el Perú? ¿Es el teletrabajo una oportunidad para generar mayor rentabilidad privada, menores emisiones contaminantes (CO₂) y un mayor bienestar para los trabajadores?
- ¿En qué medida la posibilidad de trabajar desde casa, que impuso la pandemia, podría dinamizar la participación de la mujer en el sector empresarial y/o través de emprendimientos? ¿Cómo la posibilidad de trabajo desde casa deja en evidencia la necesidad de invertir en los servicios públicos, a nivel nacional y local, que se derivan de la economía de los cuidados para lograr una real inclusión de la mujer en el mercado laboral?
- ¿Cómo pueden los trabajadores de las Mype acceder a mejores niveles de protección social sin que ello signifique una mayor carga regulatoria y laboral para las pequeñas empresas, especialmente bajo un contexto post pandemia?
- ¿Qué lecciones aprendidas ha impuesto la COVID-19 para mejorar los niveles de protección social de trabajadores de las Mype? ¿Hasta dónde se justifica la intervención del Estado? ¿Qué se requiere para mejorar la cobertura de protección social? ¿Qué acciones son urgentes, dada la coyuntura, y cuáles pueden trabajarse en el mediano plazo?

5. Percepciones de los Expertos sobre las Mipyme y los Emprendimientos en el Perú (2016-2021)

La construcción de una agenda de investigación demanda no solo la revisión de la literatura sino también del análisis proveniente del conocimiento experto. Desde este enfoque se han realizado entrevistas a un grupo de profesionales investigadores, funcionarios públicos y de organizaciones internacionales basados en los siguientes criterios de selección: i) tener al menos cinco años de experiencia especializados en temas relacionados a las Mipyme, emprendimiento, e innovación tecnológica; ii) directores o jefes de dirección del sector público; iii) tengan artículos o publicaciones sobre el tema. La lista de los entrevistados se encuentra en el Anexo B.

El instrumento fue un cuestionario de preguntas abiertas relacionados al tema especializado de cada entrevistado, el cual no buscaba análisis de discurso ni de contenido; por el contrario, tenía dos objetivos específicos: (i) identificar perspectivas sobre el balance de lo realizado en torno a la investigación en Mipyme y emprendimiento y (ii) identificar elementos para la construcción de una agenda de investigación.

El balance sugiere una conexión inicial entre los aportes de la literatura académica y la generación de políticas públicas sobre la innovación, la productividad, la inclusión financiera, la adaptación digital de los emprendimientos y las Mipyme. Esto se manifiesta en la literatura revisada y evidencia encontrada en este documento; sin embargo, no se ha traducido en una relación que dialogue estrechamente entre el sector público y la academia. Los entrevistados coinciden en señalar, por un lado, que existe poca investigación sobre los emprendimientos y las Mipyme en el Perú y, por otro lado, que hay escaso presupuesto para invertir en el diseño de encuestas para microempresas, emprendimientos y negocios informales.

Entre las investigaciones realizadas se destaca que ya existe un análisis sobre las barreras que obstaculizan la formación de nuevos negocios, pero aún falta caracterizar mejor la dinámica

empresarial en el Perú; es decir, identificar cuáles son los sectores donde hay mayor mortalidad de empresas para así poder focalizar mejor la intervención política del gobierno. Por su parte, las investigaciones realizadas a los emprendimientos abordan la conexión existente con el crecimiento económico, así como también las evaluaciones de concursos de emprendimiento por parte de INNOVATE. Sin embargo, aún faltan investigaciones que evalúen el ecosistema emprendedor peruano.

Generalmente, un programa público de fomento de apoyo al ecosistema emprendedor tiene tres engranajes: i) emprendedor; ii) actores que aprovisionan insumos o servicios a esos emprendedores y iii) reglas del juego de ecosistema. Los entrevistados señalan que en nuestro ecosistema no hay una vinculación entre lo corporativo y la demanda institucional que acompañe a los emprendimientos. Además, que existe una baja participación de actores (universidades, científicos, corporaciones) que acompañan a mejorar los proyectos de los emprendedores. Y en cuanto a los emprendimientos por innovación que existen en el Perú, los entrevistados mencionan que son más ligados a lo comercial, a soluciones que se requiere en el mercado, pero todavía faltan emprendimientos que afronten pedidos a escala o que solucionen problemas estructurales o verticales.

La comprensión de estudios que evalúen cómo confrontar la informalidad empresarial es aún un problema estructural que se vive en el Perú. Los entrevistados están de acuerdo en que el balance de investigaciones sobre el problema de la formalización se ha enfocado más desde el punto de vista del trabajador, pero no se ha afrontado desde la demanda del mercado de trabajo que son las empresas. Existe una gran cantidad de empleadores que declaran que no quieren ser formales por diversas razones: i) tienen más capital de lo que pueden declarar; ii) no quieren que sus cónyuges o familiares hereden la empresa; iii) impuestos muy altos por pagar o iv) simplemente no hay interés en registrarse en la SUNAT. Es así que la elaboración de estudios que evalúen cómo

enfrentar la informalidad empresarial en el Perú es urgente, así como también aquellos que aborden la elaboración de políticas que permitan transitar de la informalidad a la formalidad.

Finalmente, en las entrevistas se ha registrado un set de áreas de estudio de investigación sobre las Mipyme y Emprendimiento que los entrevistados consideran que son pertinentes para la agenda de investigación. A partir de estas áreas de estudio, los especialistas en el tema han mencionado recomendaciones de temas prioritarios que tanto la academia como el gobierno deberían tener en cuenta en los siguientes cinco años. Asimismo, representan vacíos o avances preliminares en la investigación precedente.

Tabla 1

Recomendaciones de temas prioritarios señalados por los entrevistados

Áreas de estudio	Recomendaciones de Temas Prioritarios
Emprendimiento e Innovación	Reforzar el tema de las capacidades empresariales para incursionar en un negocio.
	Fortalecer el ecosistema emprendedor en la fase de capital semilla post-pandemia
	Las políticas de I+D+i deberían tener enfoque en sectores donde el país tenga ventaja comparativa (minería, biotecnología, agro-industria)
	Afinar la sensibilización de trabajar entre diferentes actores (privados, públicos, universidades e institutos tecnológicos)
	Promover más emprendimientos productivos de mujeres empresarias, considerando las barreras específicas que las mujeres tienen al momento de emprender.
	Promover incentivos para formar más mujeres en carreras basadas en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM) con la finalidad de promover emprendimientos basados en innovación lideradas por mujeres

Áreas de estudio	Recomendaciones de Temas Prioritarios
	Diseñar políticas para fortalecer las redes empresariales entre mujeres emprendedoras (conferencias, eventos, proyectos). Las redes de incubadoras, aceleradoras deben tener una mirada con enfoque de género.
Productividad y Competitividad de las Mipyme	Promover políticas de fomento de la producción de bienes y servicios
	Fortalecer la ruta productiva exportadora a través de plataforma de servicios para incrementar la competitividad e internacionalización de las Mipyme exportadoras
	Diseñar y ejecutar un programa para reducir las brechas de calidad entre las MYPES. Este programa debe incluir normas técnicas, procesos productivos, homologación de productos, registro de la marca.
	Abordar una estrategia política integral para poder incrementar la productividad de las empresas. Esto a través del fortalecimiento de la articulación empresarial entre grandes y pequeñas empresas.
	Evaluar el impacto de las normas técnicas en mejorar la calidad de producción para expandirse en los mercados nacionales e internacionales.
	La reasignación presupuestal se ha enfocado en las empresas que hacen innovación o en los emprendimientos con mayor potencial, pero de las empresas vulnerables que son el foco productivo no hay una visión estructural de largo plazo para apoyarlos.
	Se debe diseñar políticas focalizadas en las microempresas que tengan ingresos menores a 13 UIT. Esto porque el grueso de las microempresas se encuentra en este rango y las encuestas de innovación y empresas se centran solo en las empresas de 13 UIT a más.
Inclusión Financiera y Acceso a Financiamiento	Promover la inclusión financiera como un mecanismo para la reducción de la informalidad
	Incentivar más el papel de las FINTECH para la inclusión financiera de las Mipyme
Adopción Digital	Se debe incentivar el uso de las plataformas digitales para apoyar la comercialización interna de las MYPE en diversos sectores como manufactura, comercio y servicios.

Áreas de estudio	Recomendaciones de Temas Prioritarios
	Implementar mecanismos efectivos para comercializar a través de lo que se llama vitrinas comerciales virtuales
	Empoderar a las MYPE de estos sistemas de pagos electrónicos, capacitarlas, darles asistencias técnicas en temas de competencias digitales, tanto a los empresarios como a los trabajadores.
	Diferenciar el diseño de políticas para mediana empresas ya que se enfocan en mejorar procesos internos o analítica de datos, mientras que las pequeñas empresas, el problema es el acceso a internet para que vendan sus productos.
Formalización empresarial	Identificar la ruta de las empresas para la maduración tecnológica y del camino hacia la formalización
	Incentivar políticas de finanzas del comportamiento para la formalización empresarial
Reactivación Económica	Promover políticas en el corto plazo que estén orientadas a mantener la liquidez en el 2021 (postergación, reprogramación de pagos, seguir viendo mecanismos de apoyo para las MYPES en diferentes servicios, cargas tributarias, obligaciones crediticias con diferentes bancos).
	Potenciar programas de acceso a compras públicas dirigidas a las MYPES peruanas
	Tener en cuenta la participación activa de los gremios para diseñar conjuntamente el Programa de compras públicas
	Tomar lecciones aprendidas de los programas de financiamiento masivo de cómo otorgar créditos bajos y en meses: Reactiva y FAE-Mype

6. Impacto de las Investigaciones en Políticas Públicas

El compromiso de promover la competitividad y productividad de las Mipyme y potenciar los emprendimientos en el Perú viene requiriendo de una confluencia de esfuerzos tanto públicos como privados. Así como del soporte técnico y académico que otorga la academia y la

investigación para guiar la toma de decisiones de los hacedores de política y para diseñar y formular políticas de desarrollo productivo que apunten a la optimización en el uso de los recursos públicos sin dejar de ser inclusivas y descentralizadas. Promover la productividad resulta una labor casi titánica si es vista solamente desde un enfoque sectorial. La productividad es una variable de crecimiento de largo plazo, es multidimensional y requiere de medidas (políticas) profundamente articuladas que abracen cada una de sus aristas y que permitan finalmente otorgar servicios públicos que apunten al cierre de brechas productivas considerando los modos de producción y la heterogeneidad productiva que presenta cada actividad económica y cada tamaño de empresa. Entender el problema, focalizar esfuerzos y articular entre entidades estatales, puede constituirse como un primer buen punto de partida.

Desde 2010, el Ministerio de la Producción (PRODUCE) tiene el encargo de promover el desarrollo productivo de las Mipyme a través de su Programa Presupuestal 0093 Desarrollo Productivo de las empresas; este programa atiende a más de 40 mil empresas²⁴ a nivel nacional a través de sus múltiples servicios tales como asistencia técnica, capacitaciones, servicios de innovación y tecnológicos, buenas prácticas ambientales, entre otros. A la fecha el programa cuenta con 06 evaluaciones de diseño (02 generales y 04 específicas por actividad), 05 evaluaciones de procesos y 05 evaluaciones de resultado²⁵. Así también, los fondos dedicados a generar

²⁴ Empresas atendidas en el 2020. Comprende servicios especializados orientados a atender la demanda de los productores por asistencia técnica, capacitación o entrenamiento, asesoría empresarial y productiva. Estos servicios se orientan a facilitar la adopción y aplicación de tecnologías y conocimientos que mejoren la productividad y el manejo de los negocios incluyendo innovaciones empresariales, comerciales, tecnológicas, de gestión y organizacionales en las diferentes fases de la cadena productiva.

²⁵ En 2013: "Evaluación de Diseño y Ejecución de presupuesto al PP 037 "Incremento de la Productividad de las Micro y Pequeñas empresas y Cooperativas". En 2016: "Evaluación de diseño, proceso y resultados a la Actividad 1.2 Asistencia técnica y capacitación técnico productiva a MIPYME". En 2017: "Evaluación de diseño y procesos de la Actividad 2.2. Promoción y asesoría para la conexión de mercados". Además, la "Evaluación de diseño al PP 093 Desarrollo Productivo de las Empresas" y la "Evaluación de diseño, proceso y resultados de la Actividad 1.1 Capacitación y Asistencia técnica en Gestión empresarial". En 2019, la "Evaluación de proceso y resultados de la Actividad 2.2 Promoción y asesoría para la conexión de mercados". En 2020, la "Evaluación de resultados a la Actividad 1.1 Capacitación y Asistencia técnica en Gestión empresarial" y la "Evaluación de diseño, proceso y resultados de la Actividad 1.2 Asistencia técnica y Capacitación en temas técnico-productivos".

seguimiento, evaluación y monitoreo son bastante limitados; en los últimos cinco años alcanzaron alrededor de S/ 1'133,286 en promedio, donde el 80% corresponde a la planilla.

Otros esfuerzos por generar evidencias provienen de fondos de terceros; tal es el caso de la evaluación de impacto efectuada al concurso Start-Up Perú²⁶ del Programa Innóvate Perú efectuada en 2019 por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Asimismo, a través del financiamiento de la Agencia Alemana para la Cooperación Internacional (GIZ), en el marco del proyecto de Medidas de Adaptación basada en Ecosistemas para un Manejo Integrado de Zonas Marino Costeras (EBAMAR)²⁷, se viene desarrollando la evaluación de diseño a la asistencia técnica para la implementación de las contribuciones determinadas a nivel nacional (NDC) y la biodiversidad en el sector pesca y acuicultura.

Actualmente, se tiene en cartera poner en marcha la evaluación de impacto del Fondo Marco para la Innovación, Ciencia y Tecnología (FOMITEC) creado en el 2013²⁸, cuya evaluación será financiada por Innóvate Perú. Así como la evaluación intermedia para el Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM).

En 2014, el PRODUCE publicó el Plan Nacional de Diversificación Productiva a través de Decreto Supremo 004-2014-PRODUCE²⁹, cuyo objetivo principal es el de generar nuevos motores de crecimiento económico que lleven a la diversificación y la sofisticación económica, la reducción de la dependencia de los precios de materias primas, la mejora de la productividad, el aumento del empleo formal y de calidad, además de un crecimiento económico sostenible de largo plazo. El plan fue relevante para establecer líneas de acción efectivas en materia de innovación, calidad,

²⁶ <https://publications.iadb.org/en/role-resource-reallocation-and-growth-acceleration-productive-public-programs-effectiveness>

²⁷ <https://www.giz.de/en/worldwide/91889.html>

²⁸ <https://www.innovateperu.gob.pe/quienes-somos/nuestros-fondos/fomitec>

²⁹ <https://vusp.produce.gob.pe/Content/docs/marco-legal/ds-004-2014-produce.pdf>

adopción y transferencia tecnológica, financiamiento, entre otros, las cuales apuntaron a resolver las brechas productivas a través de instrumentos innovadores, como la conformación de Mesas Ejecutivas que fueron oficializadas a través de Decreto Supremo N° 008-2019-EF³⁰ y que se mantienen como instrumento vivo para resolver las fallas de coordinación entre distintos actores públicos y privados en sectores o cadenas de valor, explorar sinergias y promover trabajo conjunto. De esa manera, buscan contribuir en la operativización del diálogo social y la cooperación para la mejora de la productividad y la creación de más y mejores empleos.³¹

Así también, el Plan promovió la generación de evidencia a través de uno de sus brazos metodológicos la creación de la primera Encuesta Nacional de Empresas (ENE) que permitió conocer, en particular, la problemática de las microempresas, segmento no coberturado en ninguna encuesta de empresas o negocios desde el 2014.

En el 2016, el PRODUCE lanzó junto con el Instituto de Estadística e Informática (INEI) el Censo Nacional de Mercados de Abastos (CENAMA) y el Censo Nacional de Cooperativas (CENACOO), dos importantes investigaciones estadísticas que permitieron levantar información valiosa para promover la actividad económica en estos polos de desarrollo productivo. Respecto de las acciones relacionadas a los mercados de abastos, se evalúa la posibilidad de lanzar una política de comercio interno que atienda la particular problemática de los mercados mayoristas, minorista y mixtos, los cuales suman más de 2612 mercados a nivel nacional. Asimismo, a través del Decreto Supremo N° 2021-2021- PRODUCE³² se aprueba la Hoja de ruta para la modernización de los mercados de abastos. De otro lado, en relación a las cooperativas, se publicó

³⁰ <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/conforman-el-equipo-especializado-de-mesas-ejecutivas-y-esta-decreto-supremo-n-008-2019-ef-1731522-1/>

³¹ Las mesas ejecutivas para la productividad y el trabajo decente: enfoque y metodología. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2021. 40 p.

³² <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-aprueba-la-hoja-de-ruta-para-la-moderniz-decreto-supremo-n-021-2021-produce-1975869-11/>

recientemente la Ley N° 31335 Ley de perfeccionamiento de la asociatividad de los productores agrarios en cooperativas agrarias³³ que impulsará la asociatividad y el cooperativismo a través del fortalecimiento organizacional, fomento y promoción de las cooperativas agrarias de usuarios y de sus organismos de integración, dotándolas de un régimen tributario que responda a su naturaleza.

A fines del 2018, se publicó la Política Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP) a través de Decreto Supremo N° 345-2018-EF³⁴, estableciendo la ruta para impulsar y consolidar el crecimiento económico de mediano y largo plazo, generando mejores servicios públicos para atender los problemas relacionados a la pobreza, aumentar los ingresos e incrementar sostenidamente el bienestar de todos los peruanos. La PNCP se constituye como propuesta multisectorial articulada por el Consejo Nacional de Competitividad y Formalización (CNFC) para proveer de las condiciones necesarias para la generación de bienestar de todos los ciudadanos sobre la base de un crecimiento económico sostenible con enfoque territorial. El PNCP, a través de sus nueve objetivos prioritarios, releva el rol de la dotación de infraestructura económica y social de calidad, el fortalecimiento del capital humano, el desarrollo de capacidades para la innovación, la adopción y transferencia tecnológica, el impulso de mecanismos de financiamiento local y externo, crear y transformar empleo en uno digno y decente, generar condiciones para desarrollar un ambiente de negocios productivo, facilitar las condiciones para el comercio exterior de bienes y servicios, fortalecer la institucionalidad del país y promover la sostenibilidad ambiental.

Luego, a mediados del 2019 se publica el Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad (PNIC) a través de Decreto Supremo N° 238-2019-EF³⁵ mediante el cual el gobierno prioriza, consolida y articula la planificación de las diversas entidades públicas para cerrar

³³ <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-de-perfeccionamiento-de-la-asociatividad-de-los-producto-ley-n-31335-1980284-1/>

³⁴ <https://www.gob.pe/institucion/mef/normas-legales/235968-345-2018-ef>

³⁵ <https://www.gob.pe/institucion/mef/normas-legales/286763-238-2019-ef>

la brecha de infraestructura e incrementar la productividad y competitividad del país. Esta medida es fundamental considerando que la competitividad depende en buena parte del acceso a la infraestructura y a la infraestructura de calidad. Esto permite y mejora la conectividad entre mercados domésticos e internacionales y una mayor competitividad en el acceso a las cadenas globales de valor y en el acceso a nuevos mercados. La PNIC es una respuesta importante y holística que permitirá afrontar la problemática actual que sitúa al Perú entre el grupo de países que mantiene los costos logísticos más elevados de la región, entre un 30 y 40% del costo total del producto vendido³⁶ y con una brecha de infraestructura vial que puede llegar a más de 6000 millones de dólares³⁷.

Recientemente, mediante Decreto Supremo N° 013-2021-PRODUCE³⁸ se creó el Programa Nacional de Compras a MyPerú en respuesta al compromiso asumido en el objetivo estratégico N° 6 del PNCP³⁹ y para apuntalar el crecimiento de la demanda agregada de sectores económicos más afectados durante la pandemia y donde las Mype tienen oportunidades de generar encadenamientos productivos, de crecer y de sostenerse en el mercado. De esta manera, el programa busca impulsar la participación de las Mype en el proceso especial de compras y promover su desarrollo productivo y competitivo. El programa cobra especial relevancia para repotenciar este importante instrumento dinamizador de la demanda agregada, considerando que desde su creación en 2009⁴⁰ el número de

³⁶ PRODUCE, 2018

³⁷ Vásquez C. y Bendezú M. “Ensayos sobre el rol de la infraestructura vial en el crecimiento económico del Perú”. En Concurso de Proyectos de Investigación realizado por el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). Lima, 2008.

³⁸ <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-crea-el-programa-nacional-compras-a-myp-decreto-supremo-n-013-2021-produce-1966256-9/>

³⁹ Incrementar la eficiencia del marco normativo, disminuir los requisitos, costos y tiempos enfrentados por los inversionistas y empresarios. Asimismo, optimizar la gestión del Estado, apuntando a disminuir la sobrecarga regulatoria y promover espacios para una simplificación del régimen tributario que favorezca el desarrollo de las actividades económicas de las micro, pequeñas y medianas empresas.

⁴⁰ Mediante Decreto de Urgencia N° 015-2009, publicado con fecha 01 de febrero de 2009, se autorizó a FONCODES a gestionar, a través de la modalidad de Núcleo Ejecutor, las adquisiciones a la Micro y Pequeña Empresa - MYPE de carpetas, uniformes, calzado, chompas y buzos, para la población escolar y los centros educativos ubicados preferentemente en las zonas de pobreza a nivel nacional. Posteriormente, mediante Decreto Supremo N° 001-

Mypes que ha participado a nivel nacional, luego de una década de implementación, en las convocatorias públicas de los Núcleos Ejecutores de Compra (NEC) ha sido tan solo de 13,043 empresas. De este grupo, 8,038 empresas ganaron al menos una vez, de las cuales el 95.37% eran microempresas, el 4.37% pequeñas empresas y el 0.23% medianas y grandes empresas. De las 13 043 empresas participantes, 5,005 empresas perdieron todas las veces en las que participaron. Por sector, 5,021 empresas del sector textil han suscrito contratos a través de Compras MYPERÚ. En el caso del sector madera y plástico el número de empresas fue 910 y en el caso de los sectores metalmecánica y calzado fue de 609 y 1,918 empresas, respectivamente.⁴¹ Estos datos reflejan la necesidad de contar con un Programa Nacional, como el recientemente lanzado, que permita agilizar el proceso de convocatoria y promueva la simplificación administrativa en cada uno de sus procesos, esto sin perder la calidad del producto final ni la descentralización en la convocatoria; lo

2009-MIMDES, publicado con fecha 15 de febrero de 2009, se determinó que la gestión a través de la modalidad del Núcleo Ejecutor, a la que se hace mención en el Decreto de Urgencia N° 015-2009, se denominaría “Compras a MYPERÚ”.

Mediante Decreto de Urgencia N° 100-2009, publicado con fecha 22 de octubre de 2009, se autorizó al FONCODES a gestionar hasta el mes de abril del año 2010, a través de la modalidad de Núcleo Ejecutor, las adquisiciones a las MYPE de ropa hospitalaria para los hospitales a nivel nacional, y uniformes y calzado para los oficiales y el personal de la Policía Nacional del Perú y de las Fuerzas Armadas, así como uniformes, chompas y calzado para escolares ubicados en las zonas de pobreza a nivel nacional. Dicho plazo fue ampliado hasta septiembre de 2010 mediante Decreto de Urgencia N° 033-2010 y hasta el 30 de junio de 2021 mediante Decreto de Urgencia 075-2020. Posteriormente, mediante Decreto de Urgencia N° 058-2011, publicado el 26 de octubre de 2011, se autorizó al FONCODES para que gestione la adquisición de bienes a las MYPE a través de Núcleos Ejecutores, de uniformes, calzado, chompas y buzos para la población escolar, así como la adquisición y distribución de uniformes para el personal de la Policía Nacional del Perú y vestuario para la Marina de Guerra, Fuerza Aérea y el Ejército del Perú.

A través de la Ley N° 30818, publicada el 12 de julio de 2018, se extendió el alcance del Decreto de Urgencia N° 058-2011 a todas las entidades públicas del Gobierno Nacional y de los gobiernos regionales, a fin de que puedan requerir la adquisición de bienes mediante la modalidad de Núcleo Ejecutor.

El Ministerio de Economía y Finanzas, mediante Decreto Supremo N° 237-2019-EF, aprobó el Plan Nacional de Competitividad y Productividad, en cuya Medida de Política 6.4: “Desarrollo y ejecución del régimen especial de Compras a MYPERÚ”, estableció la creación del Programa Nacional Compras a MYPERÚ con cargo al presupuesto institucional del Ministerio de la Producción.

Mediante Decreto Supremo N° 013-2021-PRODUCE, publicado con fecha 24 de junio de 2021, se crea el Programa Nacional Compras a MYPERÚ en el ámbito del Ministerio de la Producción, dependiente funcionalmente del Despacho Viceministerial de MYPE e Industria.

⁴¹ Los datos corresponden a registros administrativos del Programa desde el 2009 al 2019.

cual puede repercutir en mejorar la probabilidad de participación y acceso de las Mype a nivel nacional.

Considerando que el Perú mantiene una de las tasas más bajas en relación al componente del gasto en I+D (0.17% PBI)⁴² y pese a los esfuerzos significativos por promover la productividad desde los sistemas de la innovación y la producción, el apoyo a la Innovación y a generar el ecosistema que permita su desarrollo y solidificación ha cobrado especial relevancia en los últimos años. En marzo de 2021, se crea el Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación (PROINNOVATE) a través de Decreto Supremo N°009-2021-PRODUCE⁴³, con el objetivo de impulsar, incrementar y consolidar la innovación, el desarrollo tecnológico, el desarrollo productivo y el emprendimiento en el país, lo cual implica de manera no limitativa la innovación en los procesos productivos, el emprendimiento innovador y el fortalecimiento de capacidades en innovación empresarial, transferencia, absorción, adaptación y difusión tecnológica hacia las empresas. El PROINNOVATE es un programa integral y transversal a los sectores productivos, que asegura su sostenibilidad e incorpora a Innóvate Perú y al Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura (PNIPA), dos unidades ejecutoras de PRODUCE que implementan la estrategia del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.

De acuerdo al Manual de Oslo⁴⁴ y considerando que la innovación en las empresas se caracteriza por la búsqueda de una mayor productividad y el rendimiento comercial dentro de un mercado competitivo y puede ser un cambio en el producto, de procesos, organizativa o de mercadotecnia. Para que un cambio sea considerado innovación debe ser suficientemente novedoso para la empresa. En el Perú, se genera información acerca de la innovación empresarial a través de

⁴² OCDE, 2018

⁴³ <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-crea-el-programa-nacional-de-desarrollo-decreto-supremo-n-009-2021-produce-1938018-7/>

⁴⁴ Véase: <https://www.oecd.org/science/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm>

la Encuesta Nacional de Innovación en la Industria Manufacturera y Servicios Intensivos en Conocimiento (ENIIMSEC) ejecutada sobre una muestra de empresas representativa para los estratos de pequeña, mediana y gran empresa⁴⁵ y para las actividades económicas relacionadas a la manufactura y recientemente, en su última edición 2018, para los servicios relacionados al conocimiento⁴⁶. De acuerdo con los resultados de la última ENIIMSEC, el 54,9% de empresas peruanas manufactureras y de servicios intensivos en conocimiento realizó alguna actividad de innovación durante el periodo 2015-2017, siendo la innovación más común la llevada a cabo en los procesos (91,4%), seguido de la innovación en el producto (62,7%).

Si bien es cierto existe amplia evidencia internacional acerca de los programas y medidas adoptadas por los países para promover la productividad y crecimiento de las Mipyme y los Emprendimientos, en el Perú la evidencia es aún limitada. Y esto se explica en parte por la necesidad de generar información nominada y de público acceso para la comunidad de investigadores. En esto radica uno de los grandes problemas de los datos de empresas: por lo general la información de las empresas se encuentra custodiada por la SUNAT bajo la Ley de Secreto tributario⁴⁷. De otro lado, las pocas encuestas con datos de empresas, como la Encuesta

⁴⁵ De acuerdo con la Ley 30056

⁴⁶ La ENIIMSEC 2018 tiene un marco muestral de 2,229 empresas con una tasa de respuesta del 93.5%. El 70% de estas empresas pertenecieron al sector Manufactura, y el otro 30% al sector de Servicios Intensivos en Conocimiento. La encuesta cubre información por un periodo de tres (3) años para empresas con ventas anuales superiores a las 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) a nivel nacional. La encuesta tiene representatividad a nivel de División CIU. En el caso de manufactura cubre desde la División 10 a la 33, y en el caso de servicios intensivos en conocimiento cobertura las actividades de información y comunicación considerando las divisiones 61 y 62 (Clase 6110, 6120, 6130, 6190, 6201, 6202 y 6209), y actividades profesionales, científicas y técnicas con las divisiones 69, 70, 71, 72, 73 y 75 (Clase 6910, 7020, 7110, 7210, 7220, 7310, 7320, 7410 y 7490).

⁴⁷ El artículo 2° inciso 5) de la Constitución establece que la administración tributaria se encuentra obligada a guardar secreto sobre la información que las personas le entregan a propósito de sus relaciones jurídico tributarias. Asimismo, el artículo 85° del Código Tributario, aprobado mediante Decreto Legislativo N° 816, señala que tendrá carácter de información reservada y únicamente podrá ser utilizada por la administración tributaria para sus fines propios: la cuantía y la fuente de las rentas, los gastos, la base imponible o, cualquier otro dato relativo a ellos, cuando se encuentren contenidos en las declaraciones e informaciones que obtenga por cualquier medio de los contribuyentes, responsables o terceros. No obstante, existen tres supuestos ante los cuales se puede levantar la reserva tributaria: (i) a pedido del juez; (ii) a pedido del Fiscal de la Nación o (iii) a pedido de una comisión investigadora con arreglo a ley y siempre que se refieran al caso investigado.

Económica Anual (EEA), la Encuesta Industria Mensual (EIM), la Encuesta Pesquera Mensual (EPM) o la Encuesta Nacional de Empresas (ENE), poseen micro datos públicos pero innominados debido a la Ley del Secreto Estadístico⁴⁸. Incluso los datos nominados para las propias instituciones públicas participantes e integrantes del Comité de Coordinación Interinstitucional de Estadística (CCOIE) convocado por el INEI, son casi imposibles de obtener a nivel de RUC. Estas limitantes dificultan la producción de investigaciones de calidad relacionadas al desarrollo productivo y repercuten en el diseño de políticas públicas para el cierre de brechas, especialmente en los estratos empresariales más pequeños (microempresas).

Esta restricción, sumada a la amplia necesidad presupuestal de las áreas de investigación en los distintos ministerios evidencia la limitada preocupación de evaluar y medir la eficacia de los servicios públicos y denota la amplia brecha entre lo que realmente se necesita en el mercado y lo que ofertamos desde el aparato público.

En ese sentido, en el muy corto plazo se puede priorizar el avance en los siguientes puntos:

Tabla 2

⁴⁸ De acuerdo al artículo 97° del Decreto Supremo N° 043-2001-PCM, Reglamento de Organización y Funciones (ROF) del INEI, se establece que: “La información proporcionada por las fuentes, tiene carácter secreto, no podrá ser revelada en forma individualizada, aunque mediante orden administrativa o judicial. Solo podrá ser divulgada o publicada en forma innominada. La información suministrada, tampoco podrá ser utilizada para fines tributarios o policiales. El intercambio de información, entre los Órganos del Sistema para cumplir con sus fines, no transgrede el secreto estadístico o confidencialidad de la información, tampoco la información utilizada en la elaboración de Directorios.” En esa línea, el artículo 81 del mencionado Decreto Supremo establece que: “Son fuentes de información estadística del Sistema Nacional de Estadística, las personas naturales y jurídicas que se encuentren en el país, las que están obligadas a suministrar la información de uso estadístico a los órganos del Sistema, en la forma, términos y plazos que se fijen en formularios aprobados por Resolución Jefatural del INEI y publicados en el diario oficial El Peruano”.

Para ello, debe entenderse como Órganos del Sistema a aquellos integrantes de los Sistemas Nacionales de Estadística e Informática, tal como se encuentra establecido en el artículo 7 del Decreto Legislativo N° 604, Ley de Organización y Funciones del Instituto Nacional de Estadística e Informática. “Artículo 7.- Los Sistemas Nacionales de Estadística e Informática están integrados por: a. El Instituto Nacional de Estadística e Informática, b. El Consejo Consultivo Nacional de Estadística e Informática, c. El Comité de Coordinación Interinstitucional de Estadística e Informática, d. Las Oficinas Sectoriales de Estadística e Informática y demás Oficinas de Estadística o Informática de los Ministerios, de los Organismos Centrales, Instituciones Públicas Descentralizadas y Empresas del Estado, e. Los órganos de Estadística y/o de Informática de los Gobiernos Regionales, f. Los órganos de Estadística y/o Informática de las Municipalidades; y g. Los órganos de Estadística y/o Informática de los Poderes Públicos y de los Organismos Autónomos.”

Medidas para promover la producción de investigación en temas de Desarrollo Productivo en el corto plazo

Generar un padrón de empresas nominado público y de libre acceso (datos abiertos).

Fortalecer presupuestal e institucionalmente las áreas de investigación en los organismos públicos.

Promover la existencia de **concursos de investigación** que contengan temas relacionados al desarrollo productivo.

Promover la **incorporación de jóvenes investigadores** interesados en el desarrollo productivo y la gestión pública en las áreas de investigación en los organismos públicos.

Mantener presupuestadas las **encuestas nacionales de empresas y negocios** de manera que puedan ser ejecutadas de acuerdo a su periodicidad.

Promover una **agenda de investigación anual** relacionada a los temas de desarrollo productivo y emprendimientos a nivel nacional y local.

Presupuestar y promover la **puesta en marcha de evaluaciones de impacto y de resultados** relacionadas a los programas productivos que guíen la toma de decisiones.

Fortalecer la **coordinación público-privada** para establecer una agenda de investigación común y para **promover la generación de convenios interinstitucionales** que puedan coadyuvar a financiar estudios e investigaciones nacionales y regionales.

Promover la difusión de las investigaciones y el acceso a un repositorio institucional de acceso abierto.

**Sector
Público como
generador de
conocimiento
e innovación**

7. Conclusiones y Reflexiones Finales

A partir de la literatura revisada y las percepciones de los expertos, se ha evidenciado que hay pocas investigaciones con enfoque productivo en comparación a los estudios sociales. El balance sugiere también que los aportes de la literatura para el periodo 2016-2021 no son suficientes como para abordar todos los complejos problemas que enfrentan las Mipyme y los emprendimientos a nivel nacional e internacional. Asimismo, el diálogo entre el sector público y la academia debe poder fortalecerse para generar mayor producción de literatura y aportes desde la academia que coadyuven al diseño de políticas productivas de alto impacto para favorecer a las empresas con mayor potencial de crecimiento y a los hogares que se ven beneficiados a través de ingresos y empleos.

Entonces, una de las prioridades de investigación pasa por identificar y caracterizar adecuadamente los factores que explican la dinámica empresarial de las Mipyme en los sectores productivos y las brechas a cerrar y que justifiquen la intervención del Estado. Ayudar y resolver el problema de formalización empresarial que normalmente se ha afrontado desde el punto de vista de la oferta y la demanda de trabajo es otro de los puntos de investigación que debe empezar a cambiar de perspectiva. En esta línea se puede brindar evaluaciones de cómo la inclusión financiera y la economía del comportamiento pueden ayudar a incrementar la formalización empresarial, entre otros.

Finalmente, la revisión de literatura y las fuentes consultadas también sugieren algunas necesidades institucionales para dar sostenibilidad a esta agenda de investigación. Planteamos las mismas a manera de reflexiones:

- Resulta clave fortalecer el presupuesto del sector producción en el sector público para mantener presupuestadas las encuestas nacionales de empresas y negocios, y generar la

creación de un padrón de empresas nominadas público y de libre acceso. Esto puede materializarse en la focalización de empresas que estén por debajo de las 13 UIT y que no son incluidas en las encuestas actuales. De esta manera, se podría generar políticas orientadas a atacar los problemas estructurales de este grupo de empresas, así como identificar cuales son las necesidades de las empresas informales.

- En línea con los elementos necesarios para dar soporte a esta agenda de investigación, es de vital importancia fortalecer el ecosistema emprendedor a través del trabajo articulado entre el sector público, privado y la academia para fomentar los emprendimientos que tienen más potencial de éxito.
- Los organismos competentes en la materia podrían establecer una ruta de ciclo de vida de las empresas para focalizar mejor las intervenciones dadas las condiciones presupuestales. Es importante fortalecer los canales de promoción de la oferta de servicios públicos para el desarrollo productivo con un enfoque territorial. Por ejemplo, las empresas que realizan innovación no usan recursos del Estado en su gran mayoría, lo hacen por sus propios medios. No saben lo que el gobierno pone a disposición de ellos y si se enteran saben que esos instrumentos son muy genéricos y no apuntan a sus objetivos. Las entidades competentes deben establecer un paquete de instrumentos para fortalecer al gran universo heterogéneo de empresas existentes en el Perú, en una fortalecida cooperación entre los niveles de gobierno.
- Otra ruta que fortalecer es la productiva y exportadora a través de plataformas digitales de servicios para incrementar la competitividad e internacionalización de las Mipyme. El tema de la digitalización en la “nueva normalidad” post pandemia es una prioridad para las microempresas. La necesidad de digitalizar los negocios y, a la vez, reducir este costo ha

hecho que diversas empresas impulsen, por ejemplo, programas o medidas como soluciones de pago a través de ventas del cash-out y cash-in. En otras palabras, el modo que los clientes reciben estas notificaciones de ventas, de nuevo productos, de nuevos servicios que se brinda o nuevos productos que ingresan al mercado, pues los hace más atractivo. Por ejemplo, el caso de los e-commerce podría poco a poco enraizarse mejor en el mercado peruano. En esa línea, se debe priorizar el asesoramiento, formación, asistencia técnica a las microempresas para que la transición a ese mundo virtual sea más fácil y efectivo.

- Finalmente, la planeación estratégica basada en evidencia es relevante y no debe postergarse. De esto depende el diseño y formulación de herramientas que ayuden realmente a las Mipyme y a los emprendedores en la promoción de la competitividad y productividad. De acuerdo con los entrevistados, tanto los CITE, el Programa Nacional de Desarrollo Empresarial, INNOVATE y el PNTE deben trabajar de manera articulada para ofertar servicios de desarrollo productivo con una mayor potencia a los beneficiarios de sus servicios.

Referencias

Adel, M., Zeinhom, A., Mahrous, A. (2018). Effective management of an internationalization strategy: A case study on Egyptian–British universities' partnerships. *International Journal of Technology Management & Sustainable Development*, 17 (2), 183-202. [doi:10.1386/tmsd.17.2.183_1](https://doi.org/10.1386/tmsd.17.2.183_1).

Agosin, R., Alvarez, Y. & Bravo-Ortega, C. (2011). Determinants of Export Diversification around the World: 1962 - 2000. [En](#) *Working Papers Central Bank of Chile*, 605, Central Bank of Chile. <https://ideas.repec.org/p/chb/bcchwp/605.html>

Ahmed, Z., Julian, C. y Mahajar, j. (2008). Export Barriers and Firm internationalization from an emerging market perspective. *Journal of Asia Business Studies*.

Doi:10.1108/15587890880000489

Alburqueque, H. y Valdiviezo, L. (2007). *Asociatividad para el fomento del empleo femenino: un análisis para la región Piura*. CIES.

<https://cies.org.pe/es/investigaciones/genero/asociatividad-empresarial-para-el-fomento-del-empleo-femenino-un-analisis>

Almodóvar González, M., Fernández Portillo, A., Díaz Casero, J. (2020). Entrepreneurial activity and economic growth. A multi-country analysis. *European research on management and business economics*, 26(1), 9-17.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2444883419301913>

Alonso, J. & Donoso, V. (1994). *Competitividad de la empresa exportadora española*. Instituto español de comercio exterior.

Alva, E. (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. *Economía y desarrollo*, 158(2), 76-90. <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425554493005.pdf>

Álvarez, L., Huamaní, E. y Coronado, Y. (2020). *Heterogeneous effects of e-commerce over technical efficiency in developing countries: stochastic frontier analysis approach*. En ICBIM 2020: The 4th international conference on business and information management. New york. <https://www.resurchify.com/ed/icbim-2020-the-4th-international-conference-on/8206>

Amin, M. (2011). *Labor productivity, firm-size and gender: the case of informal firms in Argentina and Peru*. World Bank and the International Finance Corporation.

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/35330>

- Antras, P. y Yeaple, S. (2014). Multinational firms and the structure of international trade. *Handbook of International Economics*, 4, 56–57.
- Aparicio, C. & Jaramillo, M. (2012). *Determinantes de la inclusión al sistema financiero: ¿cómo hacer para que el Perú alcance los mejores estándares a nivel internacional?*. SBS
- Aparicio, S., Urbano, D., Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: panel data evidence. *Technological forecasting and social change*, 102, 45-61.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0040162515000992>
- APEC y USAID. (2016). *Women's economic participation in Peru: achieving APEC priorities for gender equality*. <https://www.nathaninc.com/insight/womens-economic-participation-in-peru-achieving-apec-priorities-for-gender-equality/>
- Arteaga Ortiz, J., & Fernández Ortiz, R. (2010). Why don't we use the same export barrier measurement scale? An empirical analysis in small and medium-sized enterprises. *Journal of small business management*, 48(3), 395–420.
- Asencios González, Z., Vara Horna, A., McBride, J., Santi Huaranca, I., Chafloque Céspedes, R., & Rosillo, A. (2018). Factors associated with intimate partner economic violence against female micro-entrepreneurs in Peru. *International Journal of Emerging Markets*. 28 (6), 597-1614. <https://doi.org/10.1108/IJoEM-08-2017-0294>
- Austin, K. (1992). Industrial structure, factor intensity and the leontief paradox. *International review-of economics and-finance*, 1(3), 271-89.
- Banco Mundial. (2020). ¡Se necesitan estadísticas sobre las mujeres emprendedoras!
<https://blogs.worldbank.org/es/datos/se-necesitan-estadisticas-sobre-las-mujeres-emprendedoras>

- Banco Mundial. (2021). América latina y el caribe: panorama general.
<https://www.bancomundial.org/es/region/lac/overview>
- Bardales, J. (2012). *Generación de empresas formales en el Perú: magnitud, coadyuvantes y barreras a nivel sectorial y regional*. CIES.
https://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/julio_bardales_ifinalpb10-2012.pdf
- Barrantes, R. y Matos, P. (2019). Barreras al emprendimiento femenino y efecto de la composición del género laboral: innovación, tecnologías y productividad en Mypes para el caso peruano. En Hernández, W. (2019). *Género en el Perú: nuevos enfoques, miradas interdisciplinarias* (pp. 221-262). Universidad de Lima.
https://www.researchgate.net/publication/334638454_Genero_en_el_Peru_Nuevos_enfoques_miradas_interdisciplinarias
- Barrantes, R y Matos, P. (2019). *En capilla: desigualdades en la inserción laboral de mujeres jóvenes*. IEP. <https://repositorio.iep.org.pe/handle/IEP/1162>
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J., Scarpetta, S. (2004). Microeconomic evidence of creative destruction in industrial and developing countries. *Policy research working papers*.
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/17423>
- Barge-Gil, A., y Modrego, A. (2011). The impact of research and technology organizations on firm competitiveness. Measurement and determinants. *The journal of technology transfer*, 36 (1), 61–83. Doi:10.1007/s10961-009-9132-4
- Bernard, A., Massari, R., Reyes, J. y Taglioni, D. (2013). *Exporter dynamics, firm size and growth, and partial year effects*. World bank policy research working paper (n° 6711)
<https://ssrn.com/abstract=2359830>

- Bernat, L., Lambardi, G. y Palacios, P. (2017). Determinants of the entrepreneurial gender gap in latin america. *Small bus econ*, 48, 727-752.
<https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-016-9789-7>.
- BID. (2014). *Peru is among best countries for women entrepreneurs but can do more*.
<https://www.iadb.org/en/news/news-releases/2014-03-05/women-entrepreneurs-inclusion-and-the-future%2c10761.html#>
- BID (2020). *Brechas de género en tiempos de covid-19*. <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/brechas-de-genero-en-tiempos-de-la-covid-19/>
- Bilkey, W. y Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller-sized wisconsin manufacturing firms”. *Journal of international business studies*, 8 (1), 93-98.
<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490783>
- Boitano, G. & Abanto, D. (2020). Challenges of financial inclusion policies in Peru. *Revista finanzas y política económica*, 12(1), 89-117.
- Bosio, E., Djankov, S., Jolevski, F., Ramalho, R. (2020). *Survival of firms during economic crisis*. World bank policy research working paper (n° 9239).
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33751>
- Botello Peñaloza, H. (2015). Determinants of access to credit for smes: evidence at the level of the firm in latin america. *Apuntes del cenes*, 34(60), 247-276.
<http://www.scielo.org.co/pdf/cenes/v34n60/v34n60a09.pdf>
- Burachik, G. (2002). Supervivencia de nuevas empresas industriales: una reseña de la literatura. *Desarrollo económico*, 42(165), 85-116. <https://www.jstor.org/stable/3455978>
- Bruhn, M. (2009). *Female-owned firms in latin america. Characteristics, performance, and obstacles to growth*. World bank. Policy research working paper (n° 5122).
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/19961>

- Buckley, J. y Casson, M. (1995). *The economic theory of multinational enterprise*. St-martin's Press.
- CAF. (2011). Servicios financieros para el desarrollo. Promoviendo el acceso en América Latina. *Reporte de economía y desarrollo*. Banco de Desarrollo de América Latina. <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/170/red2011.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Calle, O. y Su-ying, H. (2012). Minimum quality standards or quality-improving subsidies: which one is the most helpful strategy to coffee growers in Peru? *African journal of agricultural research*, 7 (20).
- Caves, R. (1998). Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms. *Journal of economic literature*, 36(4), 1947-1982. <https://www.jstor.org/stable/2565044>
- Cámara de Comercio de Lima. (2014). Barreras que frenan el desarrollo empresarial. *La cámara*, 638. <https://apps.camaralima.org.pe/RepositorioAPS/0/0/par/EDICION638/Edici%C3%B3n%20638%20digital.pdf>
- Cotrina, R. & Pumarrumi, A. (2020). Billetera digital: estrategia de inclusión financiera en las micro y pequeñas empresas del Perú. *Revista colombiana de contabilidad*, 8(15), 31-52.
- Carballo, J., Rodríguez, M., Salas, C. y Volpe Martincus, C. (2020). *Online business platforms and international trade*. IDB. <https://publications.iadb.org/en/online-business-platforms-and-international-trade>
- CARE y UNWomen. (2020). *Análisis rápido de género para la emergencia de covid-19 en América Latina y el Caribe*. <https://lac.unwomen.org/es/digiteca/publicaciones/2020/05/analisis-rapido-de-genero-de-america-latina-y-el-caribe>

- Castellares, R. (2016). Productividad y competencias de las firmas peruanas en los mercados de exportación de prendas de vestir. En Céspedes, Aquije, M., Sánchez, A. y Vera-Tudela, R. (eds.): *Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias*. Universidad del Pacífico.
- Castellares, R. (2021). *The impact of the real exchange rate on non-traditional exports using microdata: evidence from Chile and Peru*. Banco Central de Reserva. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2021/documento-de-trabajo-002-2021.pdf>
- Cavusgil Tamer, S. (1980). On the internationalization process of firms. *European Research*. 273-81. https://www.researchgate.net/publication/302560081_On_the_internationalization_processes_of_firms
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2021). *La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46633-la-autonomia-economica-mujeres-la-recuperacion-sostenible-igualdad>
- Céspedes, N., Ramírez Rondán, N. (2016). Estimación de la productividad total de los factores en el Perú: enfoques primal y dual. En *Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias*. Universidad del Pacífico. <https://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/1497>
- Céspedes, N., Aquije, M., Sánchez, A. & Vera-Tudela, R. (2014). Productividad sectorial en el Perú: un análisis a nivel de firmas. En *Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias*. Universidad del Pacífico. <https://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/1497>
- Charles, V. y Gherman, T. (2013). Factors influencing peruvian women to become entrepreneurs. *World applied sciences journal*, 27(10), 345-1354

- Chávez, J., Cusato, A., y Pérez, M. (2018). “el impacto del drawback sobre el desempeño de empresas exportadoras peruanas”. En revista *economía & sociedad* 94-cies. Consorcio de investigación económica y social.
- Chung, L. (2003). International standardization strategies: the experiences of Australian and New Zealand firms operating in the Greater China markets. *Journal of International Marketing*, 11(3), 48-82.
- Commons, J. (1931). Institutional economics. *American Economic Review*, 21, 648-657.
- Correa, F., Leiva, V., Stumpo, G. (2018). Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina. En Dini, M. & Stumpo, G. *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento* (pp. 9-34).
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>
- Craig, C., Julian & Zafar, A. (2005). The impact of barriers to export on export marketing performance. *Journal of Global Marketing*, 19 (1), 71-94. Doi: 10.1300/j042v19n01_05
- Curzi, D., Schuster, M., Maertens, M. y Olper, A. (2020). Standards, trade margins and product quality: firm-level evidence from Peru. *Food Policy, Elsevier*, 91(c).
- Czinkota, M. (1982). *Export development strategies: US promotion policies*. Praeger publishers.
- Del Pozo Loayza, C. & Guzmán Pacheco, E. (2019). *Estimación de la productividad total factorial a nivel de firmas en el Perú: nueva evidencia a través del método Akerberg, Caves y Frazer*. CIES. <https://cies.org.pe/es/investigaciones/estimacion-de-la-productividad-total-factorial-nivel-de-firmas-en-el-peru>
- Díaz, M. & Miranda, J. (2010). *Aproximación del costo económico y determinantes de la violencia doméstica en el Perú*. CIES.

- Dini, M. y Stumpo, G. (2019). *Mipymes en américa latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. CEPAL.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>
- Dixit, K. y Stiglitz, E. (1977). Comparative advantage, trade and payments in a ricardian model with a continuum of goods. *American economic review*, 67, 823-839
- Durst, S., Palacios Acuache, M. y Bruns, G. (2021). Peruvian small and medium-sized enterprises and covid-19: time for a new start!. *Journal of entrepreneurship in emerging economies*. <https://doi.org/10.1108/jeee-06-2020-0201>
- Ellis, P. (2000). Social ties and foreign market entry. *Journal of international business studies*. 3 (3).
- Escobal, J. & Cavero d. (2012). [Transaction costs, institutional arrangements and inequality outcomes: potato marketing by small producers in rural Peru](https://www.grade.org.pe/publicaciones/1083-transaction-costs-institutional-arrangements-and-inequality-outcomes-potato-marketing-by-small-producers-in-rural-peru/). GRADE.
<https://www.grade.org.pe/publicaciones/1083-transaction-costs-institutional-arrangements-and-inequality-outcomes-potato-marketing-by-small-producers-in-rural-peru/>
- Escobal, J. & Torero, M. (2006). *Access to dynamic markets for small commercial farmers: the case of potato production in the peruvian andes*. International association of agricultural economists.
- Ferraro, C. & Rojo, S. (2018). *Las Mipymes en América latina y el caribe: una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Organización Internacional del Trabajo.

- Figuerola, R., Álvarez, L., Huamaní, E. y Palomino, J. (2020). Impactos de la actividad minera sobre la dinámica empresarial y la diversificación productiva en el Perú. *Revista economía y sociedad xxxi seminario anual de investigación 2020*. CIES.
- Florence, P. (1949). *The economic journal*, 59(234), 221-223. Oxford University press.
Doi:10.2307/2226687
- Freund, C. y Pierola, M. (2010). *Export entrepreneurs: evidence from Perú*. Wor
- Fuentes Navarro, E., Faure, G., Cortijo, E., de Nys, E., Bogue, J., Gómez, C., Mercado, W., Gamboa, C. & Legal, P. (2015). The impacts of differentiated markets on the relationship between dairy processors and smallholder farmers in the peruvian andes, *Agricultural systems Elsevier*, 132(c), 145-156.
- Fugazza, M. & Olarreaga, M. & Ugarte, C. (2018). *On the heterogeneous effects of market-access barriers: evidence from small and large peruvian exporters*. The Latin American and Caribbean Economic Association.
http://vox.lacea.org/files/Working_Papers/lacea_wps_0005_fugazza_olarreaga_ugarte.pdf
- Galarza, f. & Requejo, F. (2017). Abordando la informalidad comercial usando incentivos bilaterales: un enfoque experimental. CIES.
- Garmaise, M. & Natividad, G. (2016). Spillovers in local banking markets. *The review of corporate finance studies*, 5(2), 139-165.
- George, G., Wiklund, J., & Zahra, A. (2005). Ownership and the internationalization of small firms. *Journal of management*, 31(2), 210–233.
<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0149206304271760>
- Giancarlo, G. (1998). *International trade theory and policy: with 94 figures and 12 tables*. Springer. <https://dk.um.si/IzpisGradiva.php?id=28317&lang=eng>

- Goethals, J. & Ooghe, H. (1997). The performance of foreign and national take-overs in Belgium. *European business review*, 97(1), 24–37.
- Goñi Pacchioni, E & Reyes, S. (2019). *On the role of resource reallocation and growth acceleration of productive public programs: effectiveness of a peruvian dynamic entrepreneurship program and the implications of participants' selection*. IDB. <http://dx.doi.org/10.18235/0001825>
- Gornig, M. & Schiersch, A. (2019). Agglomeration economies and firm TFP: different effects across industries.
- Hausmann, R. & Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of development economics*, 72(2), 603-633.
- Hausmann, R., Hwang, J, y Rodrik, D. (2007). What you export matters. *Journal of economic growth, springer*, 12(1), pages 1-25.
- Havranek, T. & Irsova, Z. (2010). *Which foreigners are worth wooing? A meta-analysis of vertical spillovers from FDI*. William Davidson Institute Working Papers (n° 996), University of Michigan.
- Hernández, C. & González, D. (2017). Study of the start-up ecosystem in Lima, Perú: analysis of interorganizational networks. *Journal Of Technology Management & Innovation*, 12(1), 71-83.
- Hitt, M. A., Hoskisson, E., & Kim, H. (1997). International diversification: effects on innovation and firm performance in product diversified firms. *Academy Of Management Journal*, 40(4), 767–79
- Hymer, S. (1976). *The international operations of national firms. A study of direct foreign investment*. Universidad De Cambridge.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2019). *63 de cada 100 mujeres de 15 a 49 años de edad fue víctima de violencia familiar alguna vez en su vida por parte del esposo o compañero.* <https://www.Inei.Gob.Pe/Prensa/Noticias/63-De-Cada-100-Mujeres-De-15-A-49-Anos-De-Edad-Fue-Victima-De-Violencia-Familiar-Alguna-Vez-En-Su-Vida-Por-Parte-Del-Esposo-O-Companero-11940/>

Israel, A., Hitzeroth, M. (2018). How Do Micro-And Small-Scale Enterprises Respond To Global Competition? An Example Of The Textile Survival Cluster Gamarra In Lima. *International Development Planning Review*, 40(2).

James A. (1979). A theoretical foundation of the gravity equation. *American Economic Review*, 69, 106-116.

Jaramillo, M. y Ñopo, H. (2020). El Impacto Del Covid-19 Sobre La Economía Peruana / The Impact Of Covid-19 On The Peruvian Economy, *Economíaunam*, 17 (51).

<https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2020.51>

Jaramillo, M y Ñopo, H. (2020). *Covid-19 y shock externo: impactos económicos y opciones de política en el Perú.* PNUD América Latina y el Caribe.

Johanson, J. & Mattson, L. (1988). Internationalization in Industrial Systems. A Network Approach. En Hood, N. & Vahlne, J (1998). *Strategies In Global Competition.* Croom Helm.

Johanson, J. & Vahlne, J. (2009). The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: from Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal Of International Business Studies*, 40, 1411–1431.

<https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24>

- Julian, C & O' Cass, A. (2004). The antecedents of export marketing performance: an Australian perspective. *Journal of Asia Pacific Marketing: Special Issue On Export Marketing in the Asia Pacific Region*, 3 (2), 99-113.
- Karlan, D. & Valdivia, M. (2006). Teaching Entrepreneurship: Impact Of Business Training On Microfinance Clients And Institutions. Yale University. Center Discussion Paper (n° 941).
- Katsikeas, S. Morgan, R (1994). Differences In Perceptions Of Exporting Problems Based On Firm Size And Export Market Experience. *European Journal Of Marketing*. 28(5), 17–35.
- Kojima, K. (1982). A macroeconomic versus international business approach to foreign direct investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 23 (1), 630-40
- Krugman, R. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal-Of-International-Economics*; 9(4), 469-479.
- Krugman, R. (1993). The hub effect: or, threeness in interregional trade. En Ethier, Wilfred J.; Helpman, Helhanan Y Peter J. Neary. *Theory, policy and dynamics in international trade*. The Cambridge University Press.
- León, J. (2016). Estrategias para microempresas y su rol en el desarrollo económico del Perú. *Estrategias para el Desarrollo Económico y Social del Perú*, 216-225.
- León, J. (2017). Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú. CEPAL.
- León, M. (2018). Emprendimiento de negocios propios en el Perú: el rol de los factores sociodemográficos personales a nivel de departamentos. *Estudios Gerenciales* 34(146), 19-33.
- León, M. (2019) Emprendimiento empresarial y crecimiento económico en Perú. *Estudios Gerenciales*, 35(153), 429-439.

- León, J., Huari, D. (2014). Determinantes del proceso de emprendimiento empresarial femenino en el Perú. *Pensamiento Crítico*, 13, 57-70.
- León, J., Sánchez, M., Jopen, G. (2016). *Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú*. CIES/PUCP.
- Loayza, N. (2016). La productividad como clave del crecimiento y el desarrollo en el Perú y el mundo. *Revista Estudios Económicos Del Banco Central De Reserva Del Perú*.
- Lozada, H. (2019). Diversificación, crecimiento y productividad: un estudio a nivel de firmas manufactureras peruanas. CIES.
- Malca, O., Peña-Vinces, J. y Acedo, F. (2020). Export promotion programmes as export performance catalysts for smes: insights from an emerging economy. *Small Bus Econ*, 55, 831–851.
- <https://doi.org/10.1007/S11187-019-00185-2>
- Medina P. (2020). Import Competition, Quality Upgrading and Exporting: Evidence from the Peruvian Apparel Industry. *Revision Requested At Review Of Economics And Statistics*.
- Melin, L. (1992). Internationalization as a Strategy Process. *Strategic Management Journal*, 13, 99-118. <http://www.jstor.org/stable/2486368>
- Ministerio de Justicia y Derechos Humanos y Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables. (2021). La otra pandemia en casa. Situación y respuestas a la violencia de género durante la pandemia por la COVID-19 en el Perú. MINJUS.
- Ministerio De La Producción. (2017). *Perfil de la mujer emprendedora en el Perú. Cambio en el bienestar de las empresarias en el país*. Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos.

- Nolazco, J. & Lengua-Lafosse, P. & Céspedes, N. (2016). *Contribución de los choques externos en el crecimiento económico del Perú: un modelo semi-estructural*. Banco Central De Reserva Del Perú.
- North, D. (1992). *Transaction Costs, Institutions, And Economic Performance*. ICS Press.
- Norton, D. (2004). [Política de desarrollo agrícola. Conceptos y principios. Food And Agriculture Organization Of The United Nations.](#)
- OIT. (2020). Perú: Impacto de la Covid-19 en el empleo y los ingresos laborales. Nota Técnica País.
- OIT. (2021). Avanzar en la reconstrucción con más equidad: los derechos de las mujeres al trabajo y en el trabajo. En *El Centro De La Recuperación De La Covid-19*. Notas De Políticas. Ginebra.
- Ozili, P. (2020). Theories Of Financial Inclusion. *Uncertainty And Challenges In Contemporary Economic Behaviou*. Emerald Publishing Limited.
- Peña-Vinces, J., Casanova, L., Guillen, J. y Urbano, D. (2017). International Competitiveness of Small and Medium-Sized Enterprises: Peru, A Latin American Emerging Market. En *Emerging Markets Finance and Trade*. 53 (1), 150-169, Doi: 10.1080/1540496x.2016.1156525
- Piérola Castro, M., Fernandes, A. & Farolec, T. (2015). The Role of Imports for Exporter Performance in Peru. *Policy Research Working Paper Series 7492*. The World Bank.
- Pitelis, N. & Svystunova, L. (2018). Penrose, Edith T. (1914–1996). En Augier M. & Teece, D.J. (eds). *The Palgrave Encyclopedia of Strategic Management*. Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/978-1-137-00772-8_216
- Pino, C., Felzensztein, C., y Chetty, S. (2019). Institutional knowledge in latin american smes. *Journal of small business management*. Doi:10.1111/jsbm.12518

- Ponce, J. (2012). Niveles de violencia contra la mujer emprendedora en el Perú: un análisis basado en la encuesta demográfica y de salud familiar – ENDES 2011. *Revista de ciencias empresariales de la Universidad de San Martín de Porres*, 3(2), 7-51.
- Porter, M. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review* (march–april 1990).
- Presbitero, A. & Rabellotti, R. (2016). The determinants of firm access to credit in latin america: micro characteristics and market structure”. En *economic notes: review of banking, finance and monetary economics*, 45(3), 445-472.
- Ramos-Sandoval, R. (2019). Does associativity affect likelihood peruvian small-scale farms internationalization?". *IEEE Sciences and Humanities international Research Conference (shircon)*, 1-4. Doi: 10.1109/shircon48091.2019.9024858
- Rabanal, J. & Rabanal, O. (2015). The effects of chinese competition and demand on peruvian exporters. *Working papers*, 30. Peruvian economic association.
- Reid, S. (1981). The decision-maker and export entry and expansion. *Journal of international business studies*, 12, (2), 101-112.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De bono, N. & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998–2003. *Small business economics*, 24(3), 205-231.
- Rocca Espinoza, S. & Duréndez, A. (2017). Determining factors explaining access to bank financing: an empirical study in peruvian companies. *Small business international review*, 1(1), 11-34. <https://doi.org/10.26784/sbir.v1i1.3>
- Rodríguez, G. & Vasallo, R. (2021). Impacto de choques externos sobre la economía peruana. Aplicación empírica usando modelos TVP-VAR-SV. En *Consejo Fiscal Del Perú Y*

Pontificia Universidad Católica Del Perú. Secretaría Técnica Del Consejo Fiscal Del Perú.

Rogers, M. (2003). *Diffusion of innovations*. New York Free Press

Roundy, P., Brockman, B., Bradshaw, M. (2017). The resilience of entrepreneurial ecosystems. *Journal of business venturing insights*, 8, 99-104.

Ruerd, R. & Fort, R. (2012). The impact of fair-trade certification for coffee farmers in Perú. *World development*, 40 (3), 570-582. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.07.030>

Susman, G. (2007). *Small and medium-sized enterprises and the global economy*. Edward elgar publishing.

Tello, D. (2015). Recursos naturales, diversificación y crecimiento regional en el Perú. *Economía*, 38(75), 41-100.

<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/13733>

Tello, D. (2017). *La productividad total de factores agregada en el Perú*. Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Tello, D. (2017). Innovación y productividad en las empresas de servicios y manufactureras: el caso del Perú. *Revista de la CEPAL*, 121, 73-92.

Tello, D. (2020). *Investigación y desarrollo, tecnologías de información y comunicación e impactos sobre el proceso de innovación y la productividad*. Departamento de Economía- Pontificia Universidad Católica del Perú.

Terjesen, S. & Amorós, J. (2010). Female entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: characteristics, drivers and relationship to economic development. *European journal of development research*, 22, 313-330.

Terpstra, V. & Sarathy, R. (1994). *International marketing. Dryden press series in marketing*. The Dryden press international edition.

- Tovar, P. & Chuy, A. (2000). Términos de intercambio y ciclos económicos: 1950 - 1998. *Revista Estudios Económicos*, 6.
- Tu, P & Thanh, T. (2020). Business barriers and degree of internationalization of manufacturing companies in Perú. *Accounting*, 6(6), 931-936.
- Tzeng, C. (2011). An evolutionary-institutional framework for the growth of an indigenous technology firm: the case of Lenovo computer. *Technology in Society*, 33 (3–4), 212–222.
- Valdivia, M. (2014). Business training plus for female entrepreneurship? Short and medium-term experimental evidence from Perú. En *Journal of development economics*, 113, pp 33–51.
- Valliere, D. & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship & regional development*, 21 (5:6), 459-480, doi: [10.1080/08985620802332723](https://doi.org/10.1080/08985620802332723)
- Van Biesebroeck, J., Konings, J. y Volpe Martincus, C. (2016). Did export promotion help firms weather the crisis? *Economic policy*, 31(88), 653-702. Doi:10.1093/epolic/eiw014
- Vanroose, A. (2016). Which factors drive the regional expansion of microfinance institutions? Evidence from Perú. En *Journal of international development*, 28(7), 1104-1122.
- Vara-Horna. (2016). *Impacto de la violencia contra las mujeres en la productividad laboral: una comparación internacional entre Bolivia, Paraguay y Perú*. Universidad de San Martín de Porres.
- Varona, L. & Gonzales, J. (2021). Dynamics of the impact of covid-19 on the economic activity of Perú, *Plos one*, 16(1). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.024492>
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle". En quarterly journal of economics. *Quarterly journal of economics*. Cambridge.
- Viollaz, M. (2018). *ICT adoption in micro and small firms: can internet access improve labour productivity?* En Cedlas, working papers (nº 0223), Universidad Nacional de la Plata.

- Wagner, J. (2001). A note on the firm size-export relationship. *Small business economics*, 17(4), 229–237.
- Weinberger Villarán, K. (2019). Componentes del ecosistema de emprendimiento de Lima que inciden en el crecimiento y desarrollo de startups. *Journal of technology management & innovation*, 14(4), 119-136.
- Williamson, O. (1981). The economics of organization: the transaction cost approach. En *American journal of sociology*, 87(3), 548-577. <http://www.jstor.org/stable/2778934>
- Zegarra, E. (2019). Auge agroexportador en el Perú: un análisis de sobrevivencia de productos y empresas. En *Revista Economía y Sociedad*, 97. Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES)
- Zevallos, R. (2019). La violencia contra las mujeres en la productividad laboral y en los errores de calidad de cosecha de café para la exportación de la selva central de junín: 2016. En Santi, I & Asencios, Z (Eds.), *La violencia contra las mujeres en las empresas peruanas. Un enfoque regional* (pp. 25-64). Fondo Editorial USMP.
- Zolezzi, M. (2018). La mujer y la microempresa: motivaciones para su creación. Universidad Ricardo Palma.
- Zou, S. & Stan, S. (1998). The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, 15(5), 333-356. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/02651339810236290/full/html>

Anexos

Anexo A

Tabla A1

Información disponible sobre las Mipyme

Bases de Datos Nacionales y Fuentes disponibles	Años disponibles	¿Qué información contiene?	Link
Registro Único de Contribuyentes de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)	2007 - 2020	Información de Empresas formales	Uso interno de la SUNAT. Un resumen se puede encontrar aquí
Encuesta de Micro y Pequeña Empresa - EMYPE	2010 - 2013	Micro y Pequeña Empresas	http://iinei.inei.gob.pe/microdatos/
Encuesta Nacional de Empresas - ENE (1)	2015 - 2019	Empresas formales con ventas iguales o mayores a 20 UIT para 2015 y 2016; 13 UIT para 2017 y 2018; 50 UIT para 2019	http://iinei.inei.gob.pe/microdatos/
Encuesta Nacional de Innovación en la Industria Manufacturera	2012 y 2015	Empresas manufactureras con ventas mayores a 150 UIT	http://iinei.inei.gob.pe/microdatos/
Encuesta Nacional de Innovación en la Industria Manufacturera y	2018	Empresas formales del sector manufacturero y de	http://iinei.inei.gob.pe/microdatos/

Empresas de Servicios Intensivas en Conocimiento		servicios intensivas en conocimiento con ventas mayores a 150 UIT	
		Información	
Reporte Consolidado de Créditos (RCC)	2012 - 2020	crediticia de las personas naturales y jurídicas (empresas)	Uso interno de la Superintendencia Banca y Seguros
Encuesta de Opinión sobre el impacto del COVID-19 en las empresas		2020	Información sobre efectos económicos y financieros en las empresas por la pandemia COVID-19 http://iinei.inei.gob.pe/microdatos/

(1) Actualmente, disponible en INEI solo el año 2015. Para los años siguientes disponibles a solicitud en el Ministerio de la Producción.

Anexo B

Nombre de los Entrevistados:

- **Andrés Zacarías.** Director de la Dirección de Sistema Financiero y Mercado de Capitales de la Dirección General de Mercados Financieros y Previsional Privado del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Es especialista en temas de diseño, evaluación e implementación de medidas y políticas públicas para el desarrollo del mercado financiero y real, así como para la mejora de la competitividad.

- **Edwin Goñi.** Economista Líder en la División de Competitividad, Tecnología e Innovación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). PhD. en Economía del Instituto Universitario Europeo.
- **Gabriel Natividad.** Profesor e Investigador Principal de la Universidad de Piura. PhD. en Management – University of California y M.A. in Economics – University of California, Los Ángeles.
- **Gonzalo Villarán.** Especialista en temas de emprendimiento basados en innovación. Lideró la Dirección General de Innovación del Ministerio de Producción y ha sido jefe de la Unidad de Desarrollo y Gestión del Conocimiento en Innóvate Perú.
- **Gustavo Crespi.** Director Regional y Especialista Principal en Competitividad, Tecnología e Innovación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Economista por la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina y cuenta con un doctorado por la Universidad de Sussex, Reino Unido. Áreas de Interés: Cambio Tecnológico, Estructura Industrial y Desarrollo de la Firma, Gestión y Evaluación de Política Tecnológica, Compra Pública de Innovación.
- **Juana Kuramoto.** Directora de Investigación PROFONANPE e Investigadora GRADE. Ph. D. en Estudios Económicos y Política de Cambio Técnico – University of Maastrich, Países Bajos. Especialista en temas de ciencia, tecnológico e innovación, minería y desarrollo local.
- **Katia Samanamud.** Directora General de Promoción del Empleo en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Ha sido directora de Innovación en el Ministerio de la Producción. Es especialista en Políticas de desarrollo productivo e innovación. Tiene

un Master in Public Administration in International Development – John F. Kennedy School of Government.

- **María Paula Vargas Romero.** Directora de la Dirección de Desarrollo Productivo de la Dirección General de Desarrollo Empresarial del Despacho Viceministerial de MYPE e Industria del Ministerio de la Producción. Master of Science in Economics – University of Sussex.
- **Sergio Rodríguez.** Director Ejecutivo del Instituto Tecnológico de la Producción. Maestría en Ingeniería Eléctrica en la Escola Politécnica da Universidad de Sao Paulo en Brasil.

