



Las micro y pequeñas empresas en el Perú - Resultados en 2025

Informe anual de diagnóstico y evaluación acerca de la actividad empresarial de las micro y pequeñas empresas en el Perú, y los determinantes de su capacidad formal.

CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo
2. Las mypes en 2025
 - 2.1 Estructura empresarial en el Perú y rol de las mypes
 - 2.2 Empleo en las mypes
 - 2.3 Características de las mypes
 - 2.3.1 Perfil del empresario
 - 2.3.2 Características del negocio
 - 2.3.3 Características del empleo en las mypes
 - 2.4 Las mypes según tipo de actividad empresarial
 - 2.4.1 Producción
 - 2.4.2 Comercio
 - 2.4.3 Servicios
 - 2.5 Las mypes a lo largo del Perú
3. El Índice de Capacidad Formal de las mypes. Edición 2025
 - 3.1 Diferencias en la capacidad formal de las mypes en el Perú
 - 3.2 La capacidad formal y el desempeño de las mypes
 - 3.3 Análisis de heterogeneidad en el Perú
 - 3.4 El rol del Gobierno en la promoción de la capacidad formal de las mypes
4. Estudio de caso. La dificultad de convertir las condiciones institucionales en procesos ágiles y previsibles

Director
Jaime Dupuy

Editor
Rafael Zacnich

Equipo de Análisis
Mercedes Obregón
Daniel Najarro
Daniel Bazán
Aarón Ruiz
Valery Tolentino
Caleb Muñoz

Corrección
Ángel García Tapia

Diagramación
Eliana García
Genaro Mattos

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
[e-mail: reportes@comexperu.org.pe](mailto:reportes@comexperu.org.pe)
Telf.: 625 7700

01.

RESUMEN EJECUTIVO



De acuerdo con cifras de la Enaho, en 2025, las mypes representaron el 99.6% de las empresas peruanas y emplearon al 43.4% de la PEA. Respecto de esto último, se evidenció una caída de 1.8 puntos porcentuales (pp.) en el porcentaje de la PEA que laboraba en una mype, en comparación con los resultados de 2024. Estas unidades de negocio registraron ventas anuales por S/ 164,010 millones, lo que significó un incremento del 6.2% frente a lo reportado en 2024, y que equivale a un 13.7% del PBI, 0.4 pp. menos que en 2024. Dichos resultados se relacionan con el desempeño de la economía, que mostró un crecimiento del 3.4% en 2025, lo cual demuestra que el resultado económico positivo habría ayudado a mejorar la situación de los negocios y que existe una oportunidad para impulsar la formalización.

Según cifras de la Enaho, la informalidad de las mypes —medida a través de aquellas que no cuentan con registro único de contribuyentes (RUC)— ascendió al 86.5%, 0.3 pp. por debajo de lo registrado en 2024. Cabe resaltar que el número total de mypes que operan en el país se redujo un 1.9%, mientras que, en desagregado, el total de mypes formales creció un 0.3% y las informales cayeron un 2.3%. Es decir, la ligera mejora en la tasa de informalidad se debería a que un mayor número de mypes informales salieron del mercado.

Por otro lado, entre las características de las mypes que influyen en el desempeño de sus negocios, se tiene, por ejemplo, que un 57% de los emprendedores mypes cuentan con al menos un producto financiero formal y un 20.9% emplea métodos de ahorro informal. El 77.1% de estas no lleva ningún registro de cuentas; el 82.2% de los trabajadores son familiares del dueño del negocio; y un 26.7%

trabaja más de 40 horas a la semana y un 3.5%, más de 60 horas.

Entre las características de las mypes en 2025 se evidencian ciertos avances en indicadores específicos respecto de años anteriores, y algunos de los más resaltantes son aquellos relacionados con la inclusión financiera. Por ejemplo, mientras que en 2019 solo un 35.1% de mypes contaba con al menos un producto financiero formal, la cifra ascendió al 57% en 2025 (+21.8 pp.). De igual manera, mientras que en 2019 solo un 31.9% de mypes empleaba algún método de ahorro formal, la cifra ascendió al 54.5% en 2025 (+22.6 pp.). Así, las mypes habrían incrementado su participación en el sistema financiero formal como un instrumento para facilitar sus ventas. No obstante, aún queda mucho por mejorar en materia de formalización, lo que va de la mano con acciones correctas y oportunas de los distintos niveles de Gobierno para impulsar la productividad de estos negocios.

“El resultado económico positivo habría ayudado a mejorar la situación de los negocios y existe una oportunidad para impulsar la formalización”.

99.6%
de las empresas en el Perú fue una mype en 2025

43.4%
de la PEA trabajó en una micro o pequeña empresa

86.5%
de las mypes fueron informales

- 0.3 pp.
respecto de 2024

13.7%

del PBI es lo que representan las ventas totales anuales de las mypes

-0.4 pp.
respecto de 2024

57%

de micro o pequeños empresarios cuenta con al menos un producto financiero formal

“ComexPerú ha desarrollado el Índice de Capacidad Formal, el cual, permite monitorear y evaluar anualmente, de manera rigurosa, las capacidades que tienen las mypes para formalizarse, según determinadas características”.

Por ello, con el objetivo de mejorar la focalización de las políticas públicas en favor de estas empresas, ComexPerú desarrolla, actualiza y presenta el Índice de Capacidad Formal (ICF), el cual, a partir de datos de la Enaho, permite monitorear y evaluar anualmente, de manera rigurosa, las capacidades que tienen las mypes para formalizarse, según determinadas características. Este índice permite evaluar qué tan propensas son a estar registradas en la Sunat y lo que ello implica en materia de formalización.

Para un análisis más minucioso del índice, las mypes se clasifican según el sector y departamento en que operan. Así, en cuanto a su distribución por tipo de actividad, un 51% de las formales e informales se dedicaron a las relacionadas con el sector servicios; un 32%, al comercio; y un 14%, a la producción, mientras que el 3% restante realizaron dos actividades económicas (producción y comercio). Por su parte, según zonas

a nivel nacional, Lima concentró un 31.7% del total de mypes, seguida por los departamentos de Piura (7.2%) y La Libertad (6.3%). Las demás se encuentran distribuidas en todo el territorio nacional, siendo Madre de Dios (0.7%) y Moquegua (0.6%) las regiones con la participación más baja.

Los resultados del ICF muestran que, en un año con crecimiento económico, la mejora en la capacidad que tienen estos negocios para formalizarse fue acotada, de solo un 0.2%. Incluso, solo las mypes dedicadas a la producción y comercio registraron un avance de su ICF, frente al año anterior (+3.5% y +2.2%, respectivamente). En contraste, las mypes dedicadas a servicios vieron un retroceso en su ICF del 1.7%.

Asimismo, en cuanto a las diferencias departamentales, en la costa sur (Ica y Moquegua), Arequipa, La Libertad y Pasco se evidencia un mayor ICF; es decir, en estos departamentos existe una mayor proporción de

mypes con alto nivel de capacidad formal, lo que se traduce en mejores prácticas contables, mayor propiedad de servicios para el desarrollo de actividades empresariales y mejores condiciones para su mano de obra. Por el contrario, en la sierra sur (Huancavelica, Ayacucho y Puno), Madre de Dios y Tumbes se encuentran las mypes con menor ICF, para las cuales resulta menos probable o más “difícil” mejorar sus indicadores de formalización, debido a que se encuentran en un nivel inicial o precario de operaciones, o no cuentan con la capacidad de gestión necesaria para enfrentar los retos que implica operar en el sector formal.

A fin de fomentar el desarrollo, la generación de mayores ingresos y la sostenibilidad de las unidades de negocios mayoritarias en el tejido empresarial peruano, resulta fundamental diseñar e implementar políticas de corto y largo plazo, especialmente desde los

Gobiernos locales. Solo con acciones de facilitación operativa y flexibilización laboral, así como de acceso a servicios básicos, las mypes encontrarán un ambiente propicio para formalizarse y así elevar su productividad. Si, por el contrario, se establecen medidas que van en contra de este objetivo, como encarecer la contratación o complejizar los procedimientos administrativos a los que se enfrentan los negocios que buscan ser formales, estos resultados no solo se repetirán año tras año, sino que empeorarán.

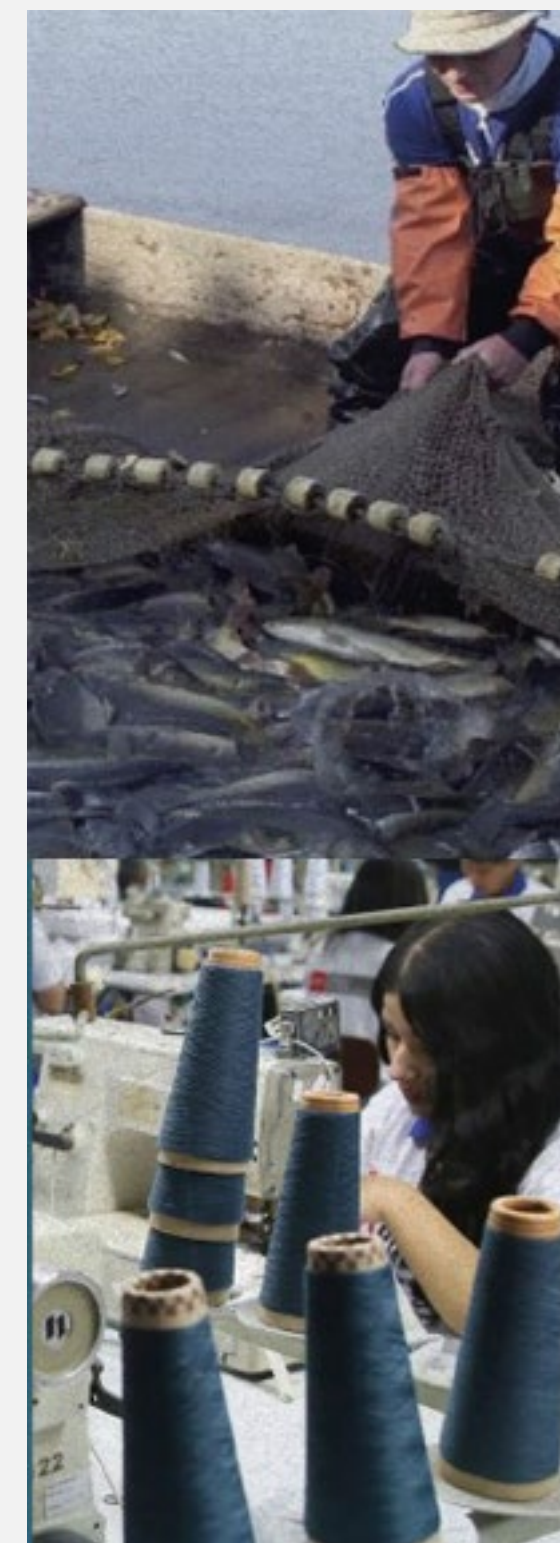
31.7%

del total de mypes a nivel nacional se encuentran en Lima

24.8%

fue el Índice de Capacidad Formal de las mypes

+0.2%
respecto de 2024



02.

LAS MYPE EN 2025

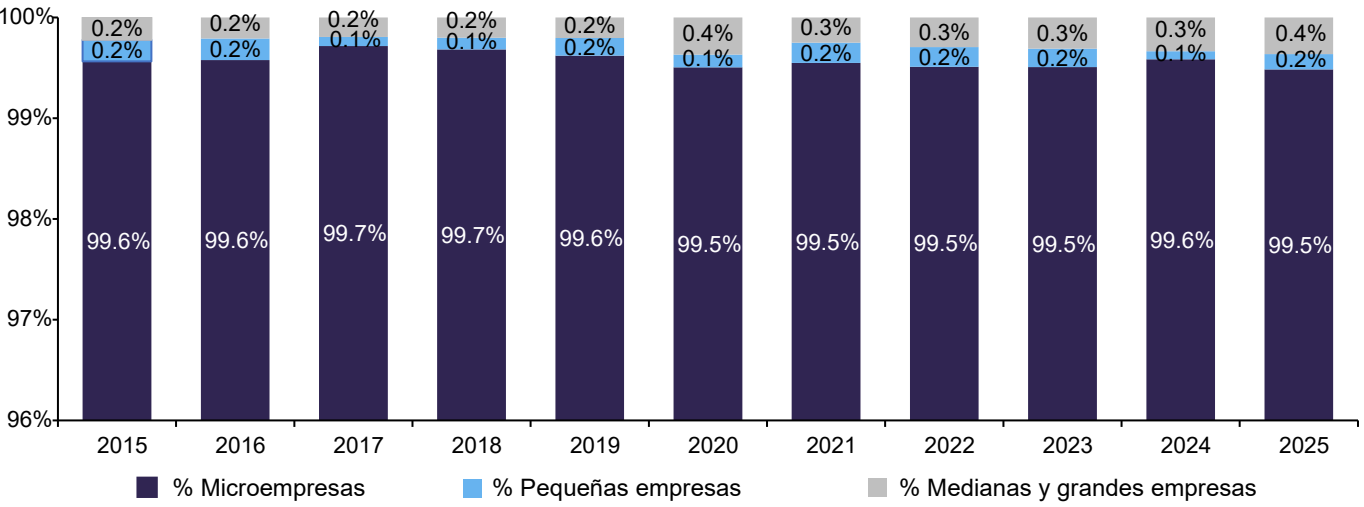


2.1 ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN EL PERÚ Y EL ROL DE LAS MYPES

De acuerdo con cifras de la Enaho 2025, publicada por el INEI, el sector privado en el Perú está conformado principalmente por micro y pequeñas empresas. En el último año, el 99.6% de los negocios en el Perú fue una mype¹. Históricamente, la participación de las mypes ha sido cuantitativamente relevante dentro del empresariado peruano, al mantener una participación por encima del 99%, lo que confirma su importancia en el tejido empresarial del país, la generación de ingresos para las familias y su posición como engranaje fundamental de la economía peruana.

La producción nacional creció un 3.4% en 2025 y acumuló dos años de resultados positivos, luego de la contracción registrada en 2023. En 2025, se registraron aproximadamente 6 millones de mypes distribuidas a lo largo del territorio nacional, un 1.9% menos que en 2024. Este resultado muestra un retroceso frente a la recuperación en el número de mypes observado en los últimos años. Incluso, representa un 1.8% menos que el total de mypes registrado en 2019, antes de la pandemia. En los últimos siete años (2019-2025), la cantidad de mypes en el Perú no ha variado sustancialmente, por el contrario, su oscilación cada año registra ligeros avances o retrocesos que mantienen la cifra en alrededor de 6 millones.

EMPRESAS EN EL PERÚ SEGÚN TIPO (%)



Fuente: Sunat, Enaho - INEI. Elaboración: ComexPerú.

¹La composición empresarial presentada toma en cuenta empresas del sector formal e informal en el Perú. Se consideran mypes a todos aquellos negocios cuyos dueños (o trabajadores independientes) declararon estar activos en 2025, de acuerdo con el módulo de Ingresos del Trabajador Independiente de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Se considera informal a una mype que no contó con Registro Único de Contribuyentes (RUC) en 2025.

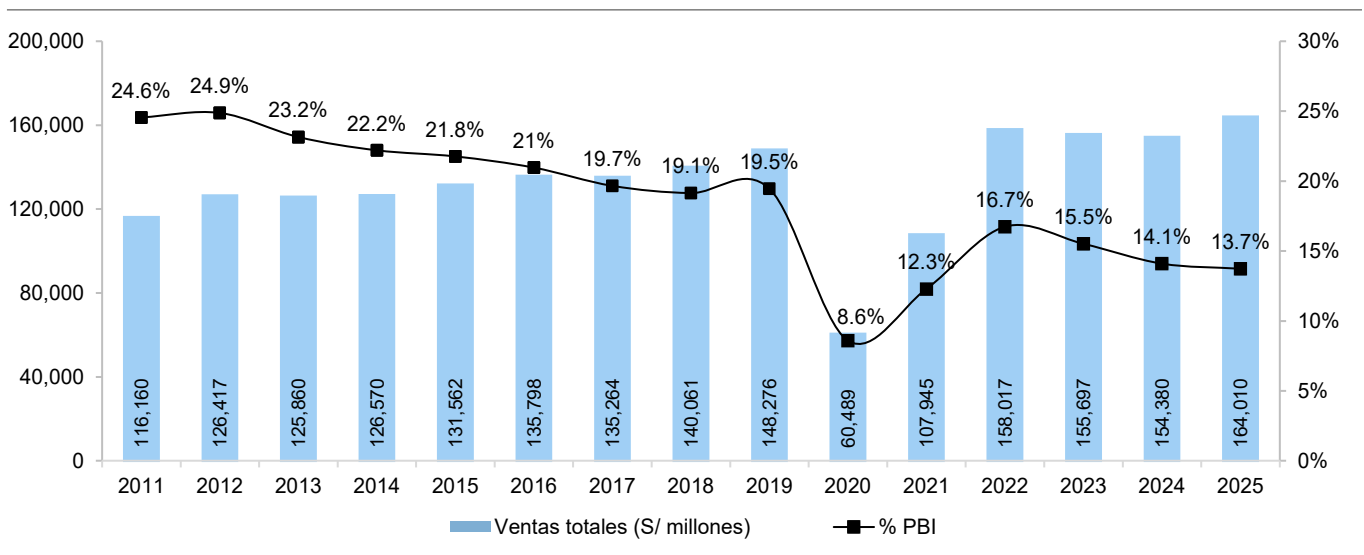
“Según cifras de la Enaho 2025, publicada por el INEI, el 99.6% de los negocios en el Perú fue una mype”.

En 2025, en un contexto en que la economía peruana registró una variación positiva frente al año anterior, las ventas de estos negocios de menor tamaño crecieron frente al año anterior, lo que refleja una mejora para los ingresos de las familias. Este fue el primer resultado positivo luego de dos años consecutivos de caídas en las ventas. De acuerdo con cifras de la Enaho, las ventas totales realizadas por

las mypes en 2025 alcanzaron aproximadamente S/ 164,010 millones, lo que significó un incremento del 6.2% frente a lo reportado en 2024. Esta mejora se explicaría por un mayor dinamismo de la demanda interna y la mejora del consumo de los hogares, de acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Cabe resaltar que, desde 2011 hasta 2019, las ventas realizadas por las mypes presentaban un dinamismo sostenido, con una tasa de crecimiento promedio anual del 3.1%. El resultado de las ventas de las mypes de 2025 se encuentra un 10.6% por encima del nivel alcanzado en 2019. Además, muestra que, pese a que el

número de mypes operando no varía sustancialmente a lo largo de los últimos años, el incremento en las ventas totales estaría asociado a una mejora en las ventas promedio por negocio, posiblemente ligada al dinamismo de la demanda interna y la mejora en el consumo de los hogares. Además, en 2025, las mypes en el Perú alcanzaron ventas equivalentes al 13.7% del PBI, 0.4 puntos porcentuales (pp.) menos que en 2024, según cifras del INEI. Esto demuestra que, en los últimos años, pese a que las mypes continúan siendo un pilar fundamental del tejido empresarial peruano, la participación de sus ventas sobre el PBI total aún muestra una tendencia negativa.

VENTAS DE LAS MYPES EN EL PERÚ (S/ MILLONES)



Fuente: Enaho. Elaboración: ComexPerú.

2.2 EMPLEO EN LAS MYPES

De acuerdo con cifras de la Enaho, las mypes emplearon a 8 millones de trabajadores en 2025, un 3.4% menos que en el año anterior. Este nivel de empleo representa, aproximadamente, un 43.4% de la población económicamente activa (PEA) en el país. Es decir, ese año, casi una de cada dos personas que conformaron el mercado laboral trabajaron en una mype. Este resultado implica una reducción de 1.8 y 4.4 pp. con respecto a los niveles registrados en 2024 y 2019, respectivamente. En el contexto de crecimiento económico registrado en

2025, resulta aún más relevante analizar la informalidad de las mypes, ya que una variación en esta podría estar vinculado al nivel de productividad empresarial, lo que repercute en las condiciones laborales. Así, la tasa de informalidad de las mypes, medida a través de su registro en la Sunat, ascendió al 86.5%, 0.3 pp. menos que en 2024. Si bien en 2025 el número total de mypes en el país cayó un 1.9%, las formales crecieron un 0.3%, mientras que las informales se redujeron un 2.3%. Es decir, la reducción en la tasa de informalidad

se debe, en mayor parte, a una disminución de mypes informales mayor que el incremento de las formales.

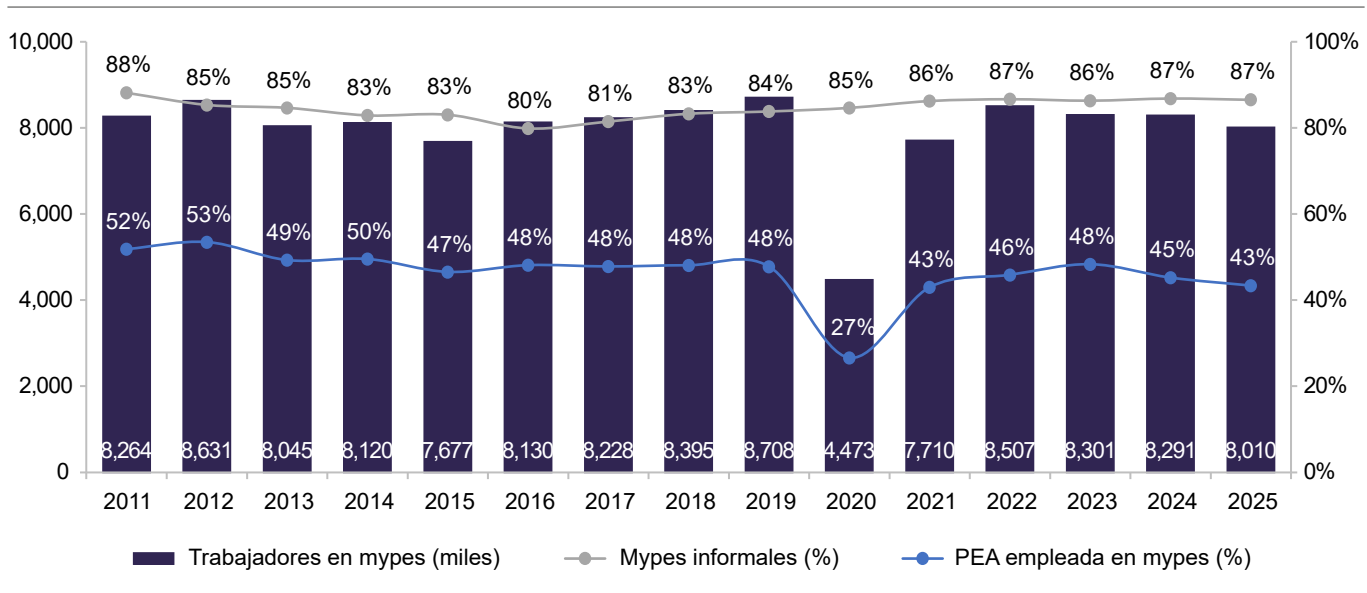
8 millones
de trabajadores empleados
por mypes en 2025

-3.4%
respecto de 2024

-2.3%
aumentaron las mypes
informales

+0.3%
disminuyeron
las mypes formales

EMPLEO EN LAS MYPES EN EL PERÚ



Fuente: Enaho. Elaboración: ComexPerú.

2.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

Las mypes, aun cuando constituyen la mayor parte del tejido empresarial peruano y están categorizadas bajo un mismo umbral de ventas anuales, muestran particularidades que las diferencian del resto en cuanto al perfil de los empresarios, las características físicas del negocio y las condiciones del empleo. Por ello, resulta importante evaluar cada una de ellas para entender su situación en 2024 y establecer los parámetros de medición que influyen en su formalización y productividad.

2.3.1 Perfil del empresario

El 49.4% de los empleadores dueños de una mype en el Perú en 2025 fueron mujeres. Los dueños de una mype tienen entre 14 y 93 años, y la edad promedio es 45 años. Asimismo, más de la mitad de los empresarios encuestados (52.5%) son jefes de hogar, lo cual indicaría que una gran participación del ingreso total del hogar (si no es el 100%) depende directamente de las ventas y el desempeño del negocio.

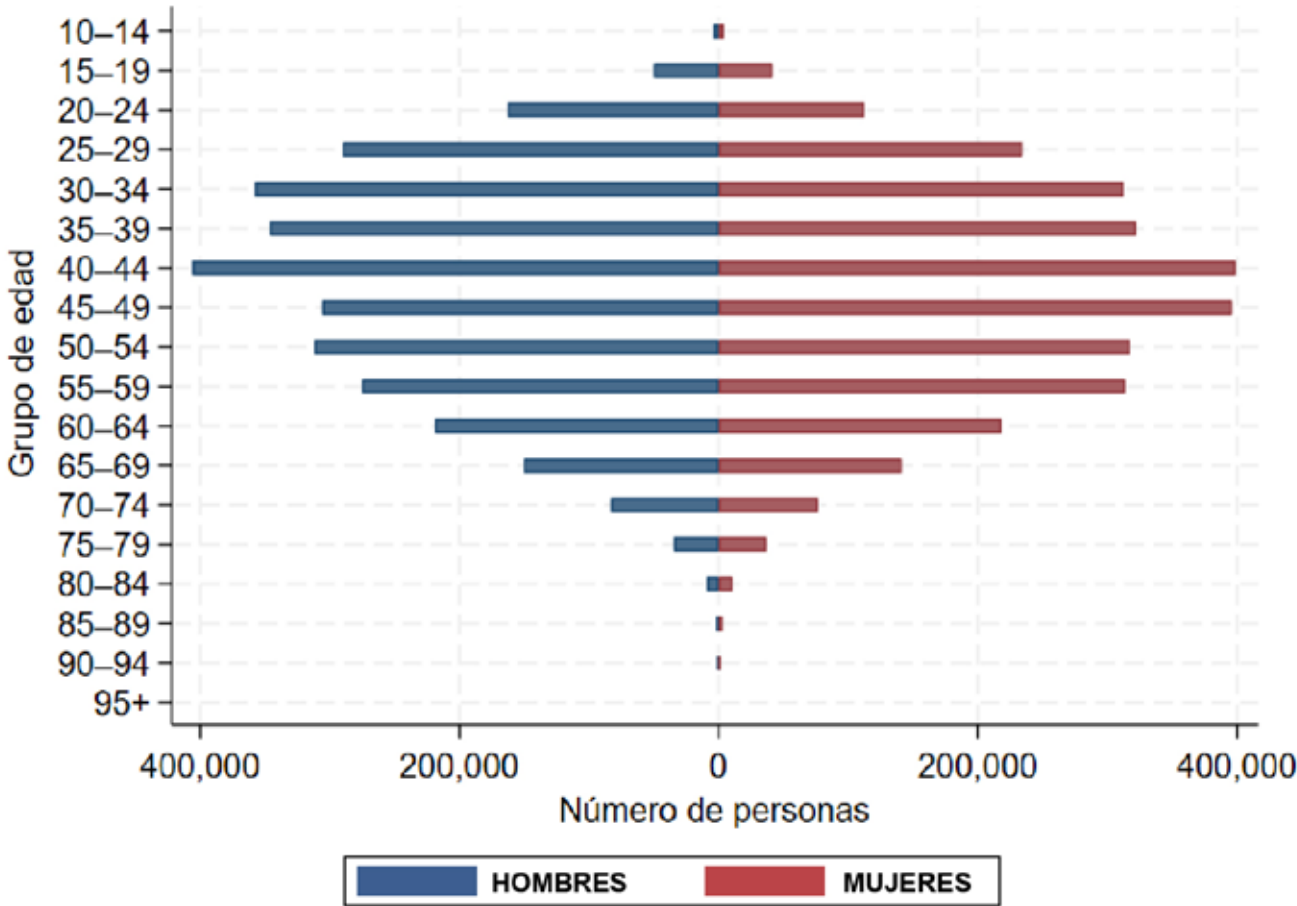
Por otro lado, un aspecto importante del perfil del empresario es su familiarización e inclusión en el sistema financiero, así como las prácticas de ahorro formal que emplea, ya que influyen en el manejo de

cuentas y la formalización en las operaciones de su negocio. Al respecto, durante 2025, el 57% de los emprendedores mype contaban con al menos un producto financiero formal y un 20.9% empleaba métodos de ahorro informal. Entre los productos formales, el 54.3% tenía una cuenta de ahorros, un 19.8% contaba con un producto de crédito, un 4.5% tenía cuentas corrientes y tan solo el 0.6% poseía cuentas a plazo fijo. Si bien la inclusión financiera de las mypes avanzó a pasos acelerados en los años posteriores a la pandemia, desde 2023 se observa un avance a menor velocidad.

Finalmente, el emprendimiento en el país surge, en su mayoría,

motivado por necesidades económicas. Así, las mypes que operaron en 2025 se crearon, principalmente, debido a una necesidad económica (48%), por el hecho de querer ser independiente (21.2%) y a raíz de la motivación por mejorar los ingresos personales o familiares (20.3%). Destaca el hecho de que la necesidad económica como motivo para iniciar un emprendimiento en el Perú se ha reducido frente al resultado observado en los años anteriores. Además, un 4.9% de las mypes que operaron en 2025 surgieron porque sus dueños no encontraron un trabajo asalariado y un 3.1% de estas inició operaciones debido a una tradición familiar.

EDAD DE LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS EN 2025



Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.



2.3.2 Características del negocio

Si bien el perfil del empresario influye directamente en sus prácticas empresariales y en el manejo de sus ventas, las características del negocio per se (prácticas contables y características físicas) reflejan directamente la potencial capacidad productiva y el grado de formalización en las operaciones. De acuerdo con cifras de la Enaho 2025, el 77.1% de las mypes en el Perú no lleva ningún registro de cuentas, un 19.2% solo lleva apuntes personales de gastos o ingresos, y el resto (3.7%) lleva libros contables o tiene un sistema completo de contabilidad instalado.

En cuanto a la propiedad del local², un 48.9% de las mypes en el Perú tienen un local dedicado exclusivamente al negocio, ya sea prestado, alquilado o propio, mientras que el 51.1% no tiene un local establecido para realizar sus actividades. Si bien este es un reducido porcentaje, cabe recordar que una proporción importante de mypes se dedica a la prestación de servicios, por lo cual no requieren necesariamente de un local físico para realizar sus

actividades. Dentro del grupo de mypes que cuentan con un local físico para realizar sus operaciones, el 67.1% tiene la propiedad del inmueble, el 19.8% lo alquila y el 13.1% lo usa en calidad de préstamo.

Los servicios con los que cuentan estos negocios, ya sea que su presencia dependa de la propia capacidad del empresario o del nivel de acceso en la localidad donde operan, determinan en gran parte la productividad de sus operaciones o el nivel de su oferta de servicios. Asimismo, servicios como agua potable, red de desagüe, luz e internet son un reflejo de su capacidad para hacer frente a la demanda y el nivel de ingresos, la madurez y el potencial tamaño al que pueden llegar.

De acuerdo con las cifras de la Enaho 2025, al considerar solo las mypes que cuentan con un local de operaciones, el 60.5% tiene acceso a luz por red pública; el 21.3%, a agua potable; y el 11.1%, a red de desagüe.

77.1%
de las mypes no lleva ningún registro de cuenta

19.2%
solo lleva apuntes personales de gastos o ingresos

48.9%
tiene un local establecido para realizar sus actividades

60.5%
con un local tiene acceso a luz por red pública

21.3%
con un local tiene acceso a agua potable

11.1%
con un local tiene acceso a red de desagüe

² Se considera que una mype cuenta con un local de operaciones si el dueño del negocio o trabajador independiente declaró contar con: (i) un puesto fijo en la vía pública; (ii) un local fijo en mercado público (tienda, stand); (iii) un taller, tienda, restaurante, hotel, oficina, entre otros; (iv) un taller comercial dentro de su vivienda y en habitación de uso exclusivo; (v) un espacio dentro de habitaciones de su vivienda, u (vi) otros.

2.3.3 Características del empleo en las mypes

El capital humano es otro factor que determina e impulsa la productividad de las mypes en el país. Así, características del empleo como las condiciones laborales y sus particularidades demográficas son importantes indicadores que permiten identificar las principales barreras para su competitividad.

En promedio, los trabajadores empleados en las mypes en 2025 tenían 34 años y contaban con un nivel educativo equivalente a secundaria completa. Por otro lado, un 49.1% de los empleados en mypes eran mujeres. En cuanto al tipo de ocupación, un 82.2% de los trabajadores eran familiares del dueño del negocio (0.8 pp. más que en 2024) y, de estos, un 94.6% eran familiares no remunerados, lo que implica que no recibieron una remuneración mensual fija.

Las condiciones laborales bajo las cuales operan las mypes en el país revelan resultados aún preocupantes, ya que, en 2025, tan solo el 2% contaba con un seguro de salud (cifra mayor a la registrada en 2024).

Por otro lado, los empleados de las mypes en 2025 trabajaron 23.5 horas a la semana en promedio; sin embargo, un 26.7% trabajó más de 40 horas a la semana y un 3.5%, más de 60 horas.

34 años
es la edad promedio de los trabajadores en las mypes en 2025

82.2%
de los trabajadores eran familiares del dueño del negocio

94.6%
de los trabajadores familiares no fueron remunerados

2%
de los trabajadores contaba con un seguro social

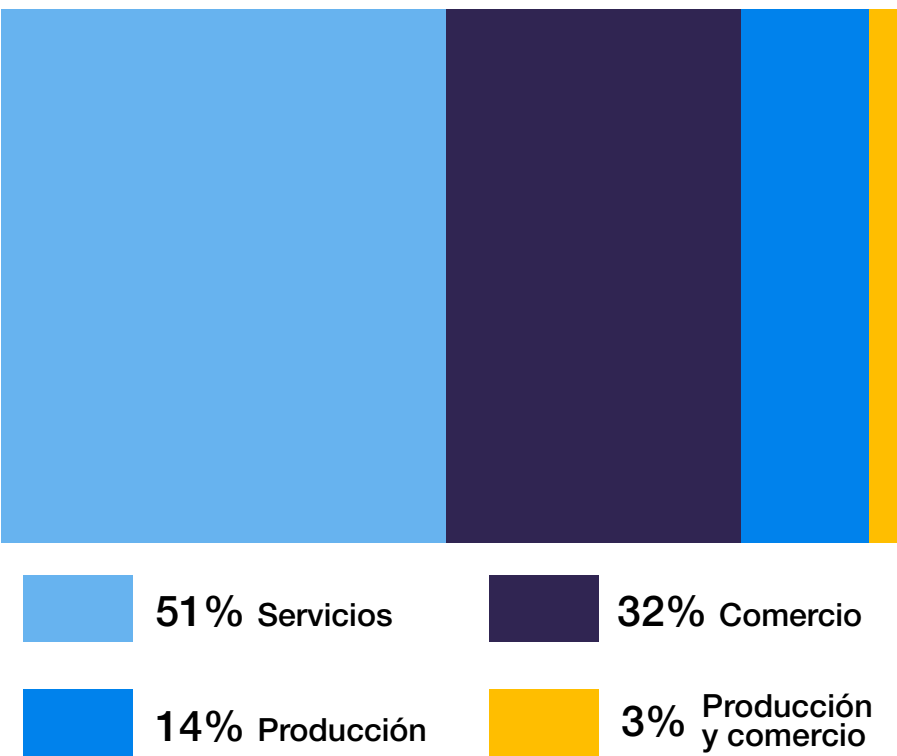
26.7%
de los empleados de mypes trabajaron más de 40 horas a la semana



2.4 LAS MYPES SEGÚN TIPO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL

En 2025, el 51% de las mypes formales e informales en el país se dedicaron a sectores vinculados con los servicios (por ejemplo, servicios de consultoría independiente, técnicos contables, etc.). En segundo lugar se encuentran las dedicadas al comercio (32% del total), entre las cuales predominan los negocios de venta al por menor, como las bodegas o farmacias. Luego están las dedicadas a la producción (14%). Finalmente, están las que realizan dos actividades económicas, específicamente producción y comercio (3%).

DISTRIBUCIÓN DE LAS MYPES EN 2025, SEGÚN TIPO DE ACTIVIDAD



Fuente: Enaho 2025. Elaboración: ComexPerú.

Los datos de la Enaho muestran que, entre 2016 y 2019, tanto el número de mypes dedicadas al comercio como las de servicios venían creciendo ininterrumpidamente a una tasa promedio anual del 3.4% y el 5.3%, respectivamente. Desde 2023, esta tendencia ha comenzado a cambiar y, en 2025, el número de mypes dedicadas al comercio se redujo un 3.6%, mientras que las dedicadas a

servicios crecieron un 1.1% respecto al año anterior.

Asimismo, el número de las mypes de producción presentó una caída del 9.2% en 2025. Es importante mencionar que solo las mypes dedicadas a la producción —a pesar de la caída registrada en el último año— han superado las cifras

registradas en 2019 (+6%), mientras que las de comercio (-4.9%) y servicios (-2.4%) aún se encuentran por debajo de los niveles prepandemia. Este resultado demostraría la insuficiente recuperación de estos negocios frente a la pandemia, a lo que se suman la coyuntura política nacional y la inseguridad ciudadana, las cuales golpean en mayor

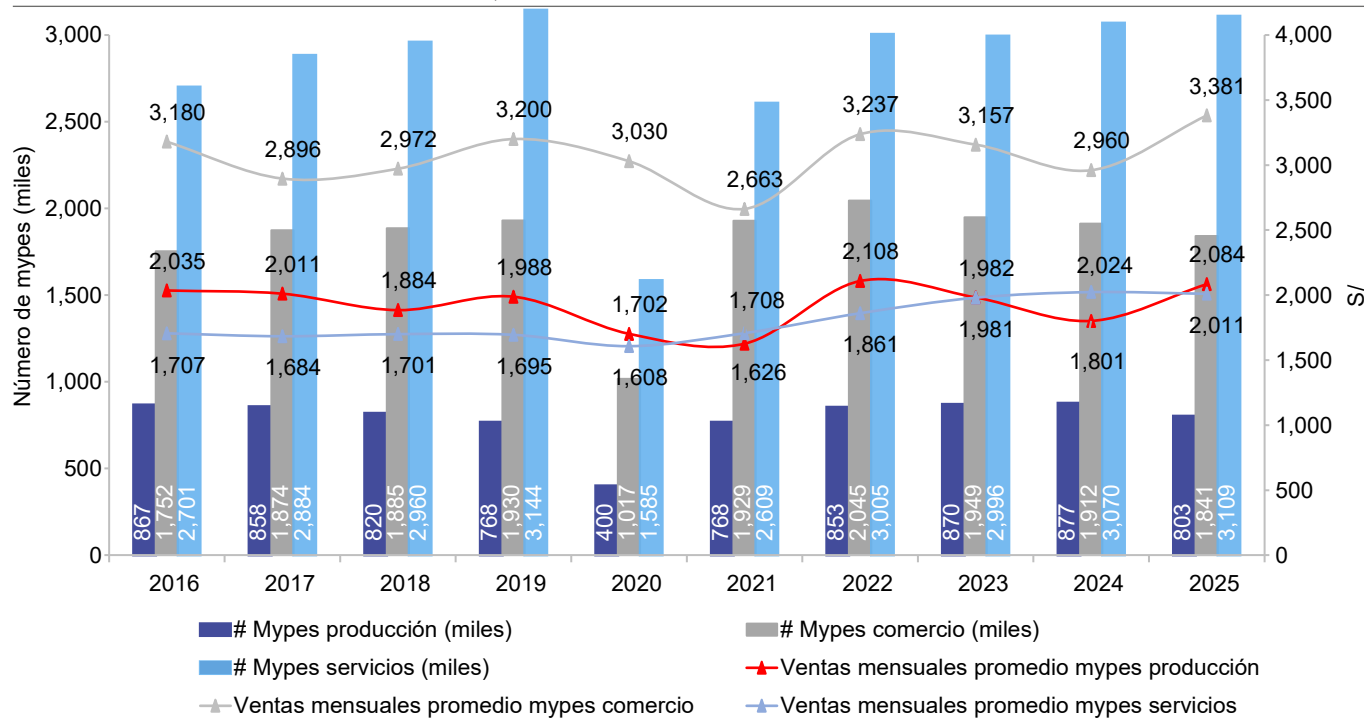
medida a las empresas de menores recursos.

En lo que respecta a las ventas totales de las mypes, las de comercio registraron un crecimiento del 10% en el último año, mientras que las de producción crecieron un 5.8% y las de servicios, un 0.6%. Por su parte, las ventas mensuales promedio de las mypes dedicadas a la producción y el comercio crecieron un 15.7% y un 14.2%, respectivamente. Solo las ventas mensuales promedio de las dedicadas a los servicios registraron una caída del 0.6%.

Ahora bien, estas diferencias en ventas, ganancias y participación de las mypes, según tipo de actividad empresarial, también se encuentran vinculadas con el perfil del empresario, las características del negocio y las características del empleo propias de cada tipo de negocio. Son estas las que, en última instancia, tienen un efecto directo en la productividad y la competitividad de las mypes dedicadas a servicios, comercio o producción. Además, se trata de factores que, en buena parte, se correlacionan con su nivel de formalización.

“Este resultado demostraría la insuficiente recuperación de estos negocios frente a la pandemia, a lo que se suman la coyuntura política nacional y la inseguridad ciudadana, las cuales golpean en mayor medida a las empresas de menores recursos”.

VENTAS DE LAS MYPES EN EL PERÚ, SEGÚN ACTIVIDAD



Fuente: Enaho. Elaboración: ComexPerú.

2.4.1 Producción

Las mypes que se dedican a la producción de bienes o la extracción de materias primas son dirigidas en un 44.3% por mujeres y la edad promedio de los empresarios ronda los 45 años. Por otro lado, los dueños de las mypes del sector producción tienen, en promedio, un nivel de educación equivalente a secundaria completa. El 56.8% de dueños de estas mypes son jefes de hogar, lo cual indica que estas mypes serían las más importantes para la sostenibilidad financiera de gran parte de los hogares que dependen de sus ingresos. Si bien solo el 53.5% de los empresarios del sector producción cuentan con un producto financiero formal, esto ha aumentado en 1 pp. respecto de 2024 y 22.8 pp. en comparación con 2019, lo cual sería fruto de los distintos programas de crédito que el Gobierno lanzó durante la pandemia, como respuesta a la crisis económica. Por su parte, el 50.5% de los empresarios poseyeron una cuenta de ahorros durante 2025,

0.7 pp. respecto del año previo, resultado que refleja un ligero retroceso en la inclusión financiera para este rubro de negocios. En cuanto a las características del negocio, un reducido porcentaje de las mypes de producción llevaron algún registro de cuentas en sus negocios, pues solo el 22.1% de los empresarios del sector producción reportó hacerlo en 2025. Sin embargo, las mypes del rubro son las que más tiempo han operado comparadas con las del sector servicios y comercio, con una de edad promedio de 10 años. Si bien podría decirse que existe un beneficio que perciben las mypes de producción por sus ventas, el cual las mantiene operando, a pesar de verse en desventaja en ciertos aspectos del negocio, se ha reducido la edad promedio de estas en 0.8 años, al comparar los resultados de 2025 con 2019, lo cual revela la importancia de las buenas prácticas empresariales para la sostenibilidad de los negocios. Las mypes dedicadas a la producción emplean,

44.3%
de las mypes dedicadas a la producción son dirigidas por mujeres

53.5%
cuentan con un producto financiero formal, 1 pp. más respecto a 2024

en promedio, un número inferior de empleados que las de comercio y servicios, pero se diferencian en que tienen el mayor porcentaje de trabajadores remunerados (12.2%) y el menor porcentaje de mujeres dentro de su fuerza laboral (44.3%). Por su parte, el porcentaje de familiares empleados es del 76.2% y el número de horas promedio trabajadas por semana asciende a 25.3 horas. Además, los trabajadores remunerados de las mypes de producción tienen un promedio salarial³ de S/ 990, lo que representa un incremento del 10.7% con respecto a 2024.

³ Considera únicamente a trabajadores a tiempo completo, definidos como aquellos que laboran 40 horas o más por semana.

2.4.2 Comercio

Las mypes dedicadas al comercio son dirigidas en un 72.2% por mujeres; la edad promedio de sus propietarios es de 47 años, aproximadamente; y la mayoría culminó la secundaria. Asimismo, en promedio, el 48.2% de los empresarios dueños de este tipo de negocios son jefes de hogar. Por otro lado, el 54.7% de los empresarios del sector comercio cuenta con algún producto financiero formal, 3.9 pp. más que en 2024 y 20.5 pp. más que en 2019, lo que refleja una mayor inclusión financiera de las mypes dedicadas al comercio, que avanzó aceleradamente en los años posteriores a la crisis sanitaria por el Covid-19. Así, en términos de las características de los empresarios, las mypes de comercio tienen un menor porcentaje de dueños que fungen como jefes de hogar con respecto a las mypes de los distintos rubros, lo que revelaría una menor

presión en la generación de ingresos. No obstante, muestran ventajas significativas en términos de las características de su negocio, debido a que un 34.6% lleva algún tipo de registro de cuentas, el porcentaje más alto entre los tres rubros. Además, el 61.5% tiene un local propio y, de estas, el 67.9% cuenta con luz, compartida en su mayor parte. Por otro lado, el empleo en las mypes dedicadas al comercio sigue presentando ciertas carencias. Por ejemplo, en promedio, trabajan 22.3 horas a la semana y el 90% son familiares del empleador. Además, los trabajadores remunerados de las mypes de este sector perciben la remuneración promedio más baja (S/ 837) entre los tres rubros. Pese a ello, esta remuneración promedio representa un incremento del 18.5% en comparación con 2024. Estas mypes poseen las ganancias anuales

promedio más bajas entre los tres grupos (S/ 12,220) y el 50.5% de sus trabajadores son mujeres.

72.2%
de las mypes dedicadas al comercio son dirigidas por mujeres

48.2%
de los empresarios son jefes de hogar

54.7%
cuenta con algún producto financiero formal

2.4.3 Servicios

Por su parte, las mypes de servicios muestran las menores variaciones en sus características en los últimos años, con excepción de ciertas variables. Esto último puede ser consecuencia de la naturaleza del negocio, pues tiene menores requerimientos de mano de obra, hablando en términos cuantitativos.

Es importante notar que solo el 35.7% de estas mypes o trabajadores independientes son lideradas por mujeres. En promedio, los dueños de estos negocios tienen 43 años, la edad promedio más baja entre los tres grupos. Además, el 58.8% de ellos cuentan con un producto financiero formal, 2.5 pp. más que en 2024 y 22.3 pp. más que en 2019, lo cual demuestra un avance en la inclusión financiera de las mypes de este rubro.

Sin embargo, las características del negocio para las mypes de servicios son significativamente menos desarrolladas que el resto. Además, tienen 6.8 años de antigüedad en promedio,

lo cual representa el menor valor de los tres sectores. En cuanto al empleo, son en su mayor parte unipersonales y resaltan por emplear al segundo mayor porcentaje de mujeres (49.1%), así como a personal con una edad promedio menor (33 años). Además, los trabajadores remunerados de las mypes de este sector reciben S/ 1,063 de remuneración en promedio, lo que representa un incremento del 28.6% en comparación con el año anterior.

35.7%
de las mypes de servicios son lideradas por mujeres

43 años
es la edad promedio de los dueños de mypes de servicios

58.8%
tienen un producto financiero formal

+2.5 pp
más que en 2024

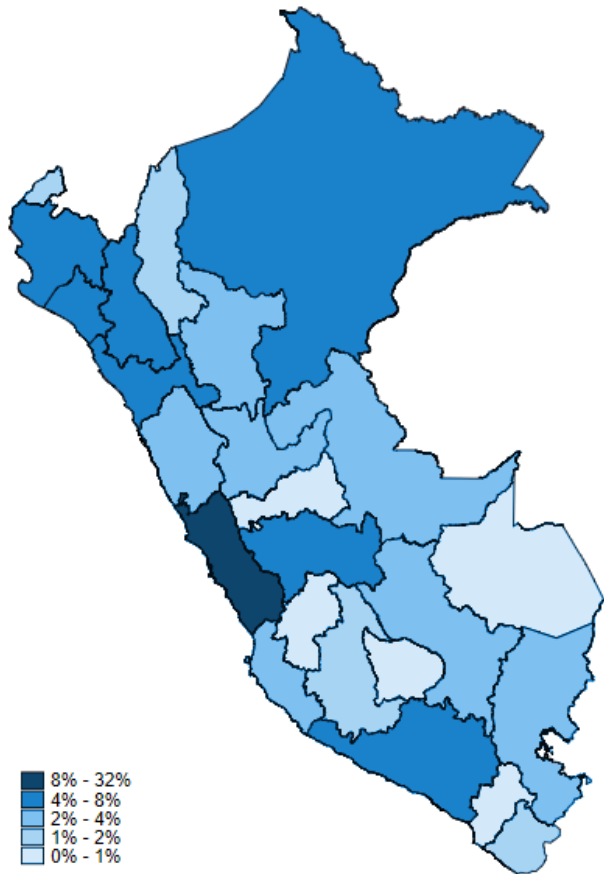


2.5 LAS MYPES A LO LARGO DEL PERÚ

Las mypes y, en general, la actividad empresarial en el Perú son un reflejo directo de la competitividad de cada uno de los departamentos, y su desempeño depende tanto de las características productivas en cada región como de la infraestructura de servicios públicos y logística. Estas características explican que en ciertas zonas del país existan más incentivos para hacer empresa, se genere empleo de calidad, se promueva la formalización y se eleve la competitividad de estas unidades productivas.

De acuerdo con cifras de la Enaho 2025, Lima es el departamento que concentra el mayor número de mypes en el país (31.7% del total), lo cual guarda relación con la mayor densidad poblacional en la capital. Le siguen, principalmente en la región norte, los departamentos de Piura y La Libertad, que agrupan el 7.2% y el 6.3% de las mypes, respectivamente. Finalmente, el resto de micro y pequeñas empresas se encuentran esparcidas por el territorio peruano, siendo Madre de Dios y Moquegua donde se ubican la menor proporción (0.8% y 0.6%, respectivamente).

Distribución de las mypes en el Perú

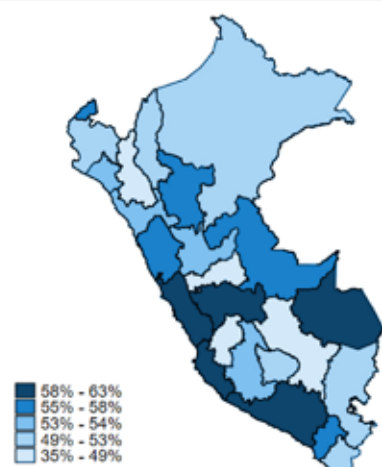


Fuente: Enaho 2025. Elaboración: ComexPerú.

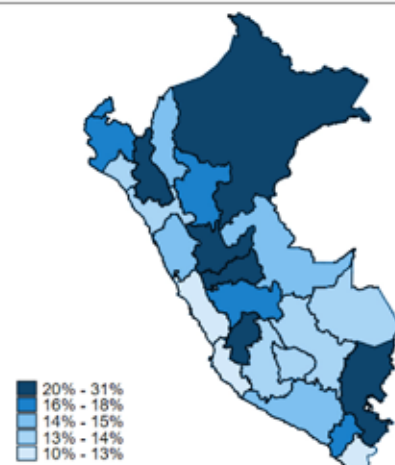
La composición empresarial dentro de cada departamento por rubro de producción es la que presenta la mayor heterogeneidad en sus resultados. Así, en 2025, las mypes dedicadas a servicios se concentraron principalmente en la costa centro y sur, así como en la sierra central y en la selva. Por su parte, las mypes dedicadas al comercio registraron su mayor concentración en el centro y oriente del país, específicamente en Ayacucho, Apurímac, Cusco, Pasco, Amazonas y Ucayali. En contraste, las mypes orientadas a la producción se localizaron principalmente en Huanavelica, Pasco, Huánuco, Cajamarca y Loreto.

Estos resultados muestran que la estructura empresarial del país puede ser bastante heterogénea, no solo en términos de la distribución del número de mypes en los distintos departamentos, sino también

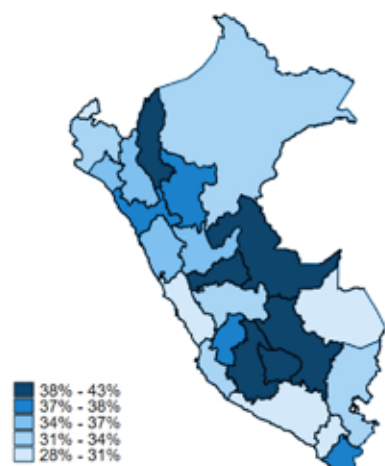
PORCENTAJE DE MYPES DE SERVICIOS POR DEPARTAMENTO



PORCENTAJE DE MYPES DE PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTO



PORCENTAJE DE MYPES DE COMERCIO POR DEPARTAMENTO



Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.

“De acuerdo con cifras de la Enaho 2025, Loreto presentó la mayor concentración de informalidad en las mypes (92.7%). Le siguen Piura, Tumbes, Huancavelica, Amazonas y Puno, donde entre el 91% y el 93% de las mypes no están registradas en la Sunat”.

en cuanto a las actividades económicas realizadas. La ubicación de las empresas o, en la mayor parte de los casos, la decisión de emprender dentro de la localidad donde habita el empresario responde, en buena parte, a las facilidades relacionadas con las condiciones de acceso a servicios básicos, logística, cercanía a mercados y el entorno habilitador impuesto por las municipalidades. Estas características condicionan también el nivel de formalización empresarial, por lo cual es importante analizar cómo se ve el país en términos de formalidad empresarial.

De acuerdo con cifras de la Enaho 2025, Loreto presentó la mayor concentración de informalidad en las mypes (92.7%). Le siguen Piura, Tumbes, Huancavelica, Amazonas y Puno, donde entre el 91% y el 93% de las mypes no están registradas en la Sunat. En el lado opuesto, en la zona sur del país y en los departamentos de Lima y Huánuco se ubican las mypes relativamente menos informales en comparación con el promedio nacional, con cifras entre el 79% y el 84%.

Si bien estas cifras reflejan que existe un variado panorama de las mypes en el país, también demuestran que todos estos negocios enfrentan grandes barreras que los alejan del sector formal y condicionan su productividad. Además, está claro que las características individuales de cada mype (perfil del empresario, características del negocio y condiciones del empleo) se encuentran relacionadas con el desempeño de cada tipo de actividad empresarial. Así, la focalización del análisis y toda política

PROPORCIÓN DE MYPES INFORMALES POR DEPARTAMENTO



Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.



pública de fomento a la formalización y competitividad de las mypes debe responder a un mapeo claro del panorama empresarial del país, así como a establecer un vínculo directo con beneficios tangibles, para que estos empresarios tomen conciencia de que el costo de formalización es una inversión necesaria para obtener mejores resultados.

03. EL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES

Las mypes en el Perú son ciertamente diversas y se encuentran vinculadas, en su mayoría, con el sector informal; no obstante, la crisis ocasionada por la COVID-19 ha generado cambios en su desempeño, por lo que se vuelve más relevante analizar la relación entre la formalidad y el potencial de las mypes. Para entender mejor este vínculo, se indagó entre los distintos factores que son fundamentales dentro de las decisiones empresariales y su trasfondo.

- » ¿QUÉ IMPLICA QUE UNA MYPE PERUANA SEA INFORMAL EN CUANTO A SUS PRÁCTICAS EMPRESARIALES?
- » ¿EN QUÉ CONDICIONES LABORALES Y DE COMPETITIVIDAD OPERAN SUS TRABAJADORES?
- » ¿CUÁL ES LA REALIDAD DE LAS MYPES EN DISTINTAS REGIONES Y SECTORES PRODUCTIVOS?
- » ¿CÓMO PODRÍAMOS MEJORAR LA FOCALIZACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE FORMALIZACIÓN Y DE IMPULSO A LA PRODUCTIVIDAD DE ESTOS NEGOCIOS?

Motivados por estas preguntas y el amplio espacio que existe para mejorar la focalización de las políticas públicas en favor de las mypes, ComexPerú desarrolla el Índice de Capacidad Formal (ICF) de estas empresas.

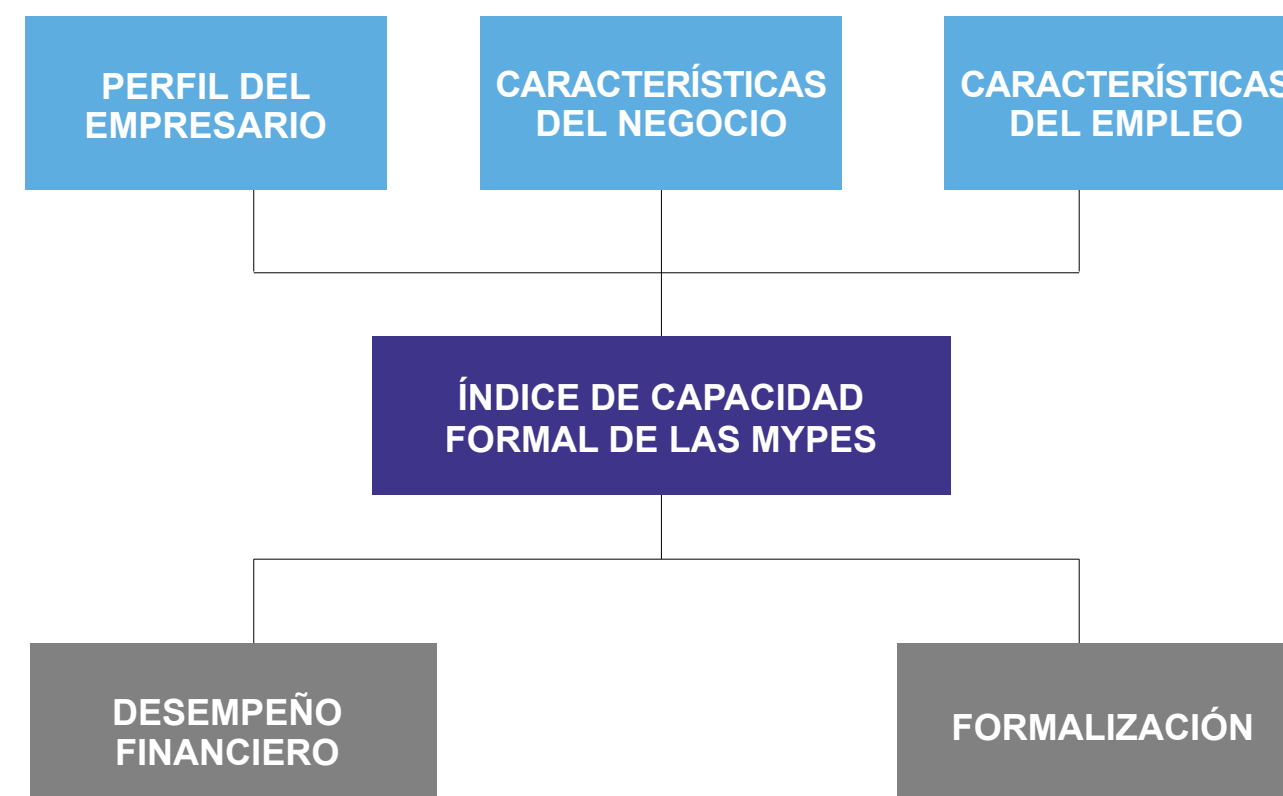
¿POR QUÉ UN ÍNDICE?

La disponibilidad de datos y la necesidad de su uso estratégico para la toma de decisiones abren puertas para innovar en la evaluación y el monitoreo de políticas en favor de las mypes.

¿PARA QUÉ UN ÍNDICE?

Este instrumento, elaborado con datos de la Enaho, monitorea y permite una evaluación anual rigurosa de las capacidades que tienen las mypes para formalizarse, según sus más importantes características empresariales. Entre estas, el índice evalúa las prácticas contables, el tipo de propiedad del local, el uso de servicios básicos y las características del empleo. Así, hace posible evaluar qué tan propensa es una mype a estar registrada en la Sunat, lo cual es una ventaja frente a un indicador directo de formalización que podría estar subestimado.

MARCO CONCEPTUAL DEL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL



EL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES

Este índice busca visualizar las relaciones directas que existen entre las mejores prácticas empresariales, la formalización y los resultados financieros, lo que genera importantes hipótesis para la toma de decisiones de políticas públicas y de los propios empresarios. El análisis sigue estos pasos:



Primero, buscamos saber si este conjunto de prácticas, medidas por el índice, predice de manera directa la condición de formalización de la mype a través de su registro en la Sunat.



Luego, establecemos la relación directa entre una mayor capacidad formal y mejores resultados financieros para las empresas.



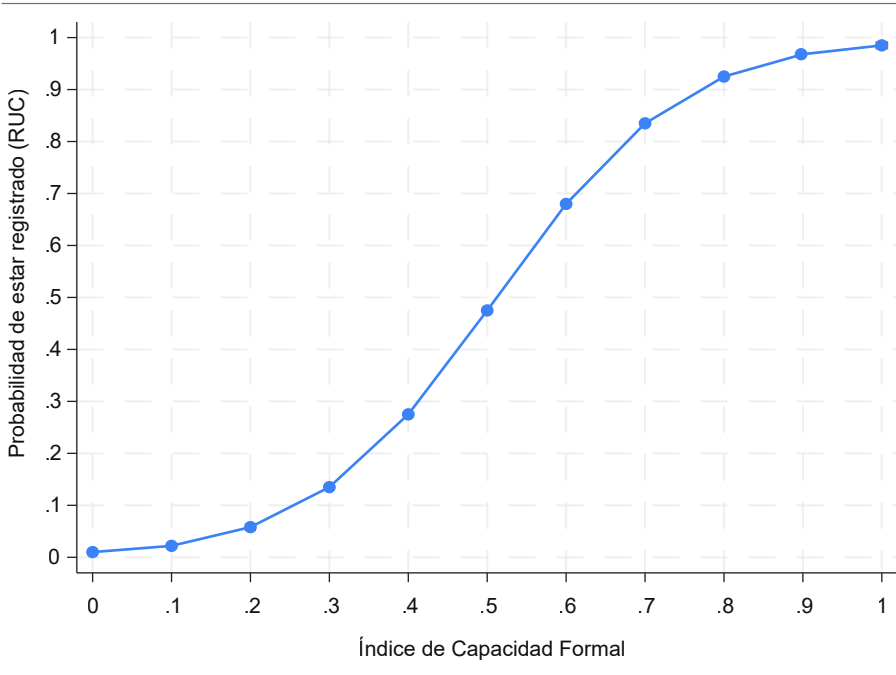
Finalmente, ambos insumos funcionan como canales de transmisión entre una mayor formalización (medida indirectamente) y el desempeño financiero de las mypes.

En primer lugar, la evidencia empírica demuestra que el Índice de Capacidad Formal tiene una relación positiva y significativa con la probabilidad de que la mype esté registrada en la Sunat (RUC). Es decir, frente a un mayor nivel del índice, la proporción de mypes formales aumenta al observarse una correlación del 0.443 entre ambos indicadores. Dicha relación no siempre es la misma para todas las mypes, ya que el aumento en la probabilidad de estar registrados en la Sunat es menor para las que tienen niveles iniciales de ICF, al igual que para aquellas con una alta capacidad formal. No obstante, estas últimas se encuentran dentro del sector formal en casi un 100%.

Esto quiere decir que las mypes con prácticas empresariales alejadas de lo “óptimo” o aquellas en etapas muy iniciales de emprendimiento tienden a ser las menos formales, probablemente por percibir menos beneficios al asumir

la inversión que implica pasar a la formalidad frente a la capacidad productiva con la que cuentan. Asimismo, los datos muestran que existe un umbral del índice (a partir de un nivel de 0.3) sobre el cual un incremento de la capacidad formal se relaciona con un mayor salto en la proporción de mypes formales, lo que indicaría la existencia de un nivel de capacidad formal respecto del que se perciben más beneficios con la formalización.

RELACIÓN ENTRE EL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES Y SU PROBABILIDAD DE ESTAR REGISTRADAS EN LA SUNAT



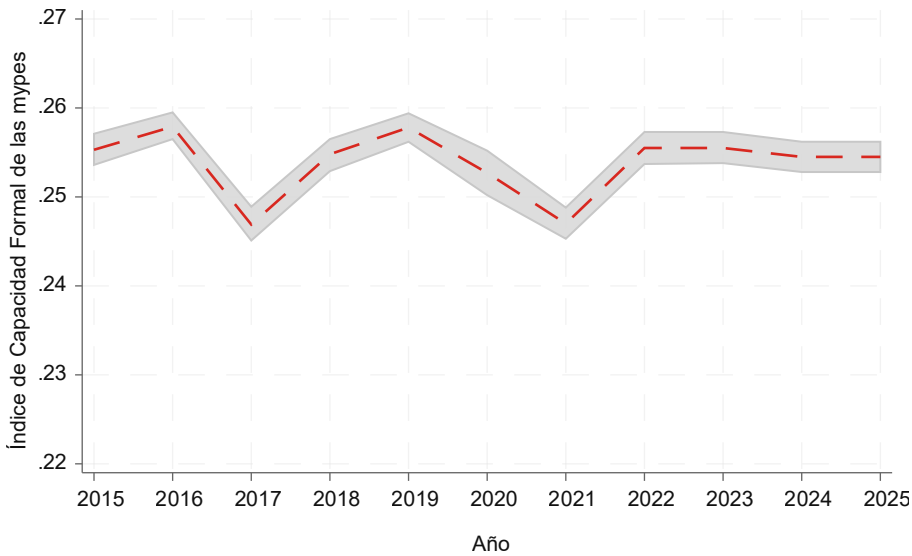
Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.



A lo largo del tiempo, las mypes peruanas han mostrado una evolución positiva, aunque volátil, en términos de su capacidad formal. Así, en años como 2017, 2020 y 2021, se evidenciaron abruptas caídas interanuales del 4.4%, 2.8% y 2.2% en el ICF, respectivamente; pero esto fue seguido por una recuperación en los niveles de capacidad formal durante los años siguientes. En 2025, se registró un índice promedio de 24.8%, lo que significó un aumento del 0.2% respecto de 2024, aunque fue un 1.9% menos que en 2019. Estos resultados indicarían que, a lo largo de los últimos años, la capacidad que tienen estos negocios para dar el salto hacia la formalización no ha variado sustancialmente. Por el contrario, se ha mantenido estancada e incluso es ligeramente inferior que la observada en 2019, antes de la pandemia causada por la crisis sanitaria asociada al Covid-19.

De acuerdo con estas cifras, las mypes en el Perú han recorrido un camino

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL PROMEDIO EN EL PERÚ



Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.

difícil y se han enfrentado a obstáculos que limitan su capacidad formal. Durante 2025, la economía peruana creció un 3.4%. Con esto, la economía acumula dos años de crecimiento consecutivo, luego de la contracción observada en 2023. En este contexto económico positivo, las mypes incrementaron ligeramente su capacidad formal; con un crecimiento del 0.2%, aunque aún insuficiente para mejorar la formalización. Incluso, esto todavía se encuentra en un nivel limitado, por lo que dichas unidades de negocio

no terminan de alcanzar o superar el ICF registrado en 2019. Por otro lado, este panorama general esconde importantes diferencias no solo entre las mypes de distintos sectores, sino también en los departamentos del país. Recordemos que el ICF de estos negocios demuestra ser un indicador indirecto y confiable del nivel de formalización empresarial, por lo cual estudiar las diferencias entre grupos puede revelar las barreras que cada uno enfrenta para la mejora de su competitividad.

3.1 DIFERENCIAS EN LA CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES EN EL PERÚ

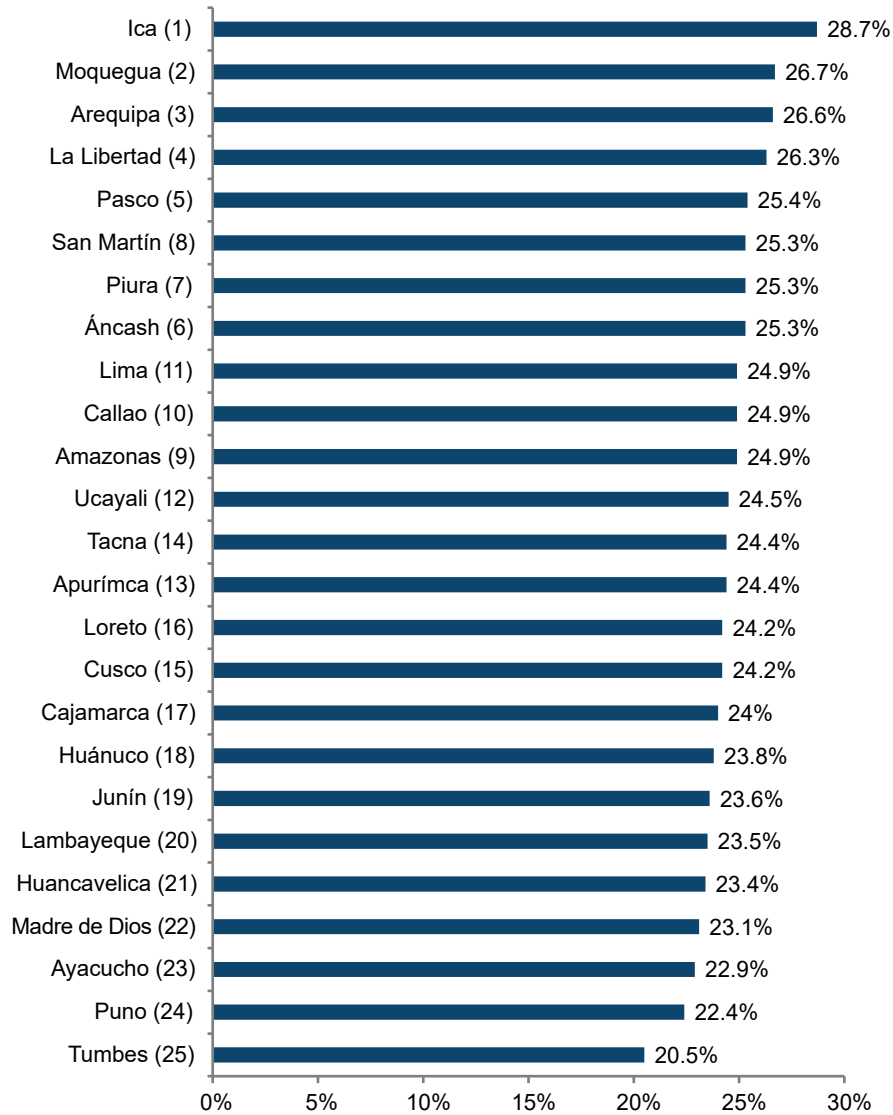
Según departamentos

De acuerdo con las cifras de la Enaho 2025, los departamentos dentro del grupo con mayor Índice de Capacidad Formal promedio en el país (quintil 5) se ubican en la costa sur del país (Ica, Arequipa y Moquegua), así como en Pasco y La Libertad. Es decir, en estos departamentos existe una mayor proporción de mypes con un mayor nivel de capacidad formal relativo al resto, lo que se debería a mejores prácticas contables, mayor propiedad de servicios para el desarrollo de actividades empresariales y mejores condiciones en su mano de obra.

Por el contrario, en la sierra sur (Huancavelica y Ayacucho), Tumbes, Puno y Madre de Dios se encuentran las mypes categorizadas dentro del quintil inferior del ICF, para las cuales resulta menos probable o más “difícil” mejorar sus indicadores de formalización, debido

a que se encuentran en un nivel inicial o precario de operaciones, o no cuentan con la capacidad de gestión necesaria para hacer frente a los retos que implica operar en el sector formal.

RESULTADOS DEL ICF EN 2025, SEGÚN DEPARTAMENTO



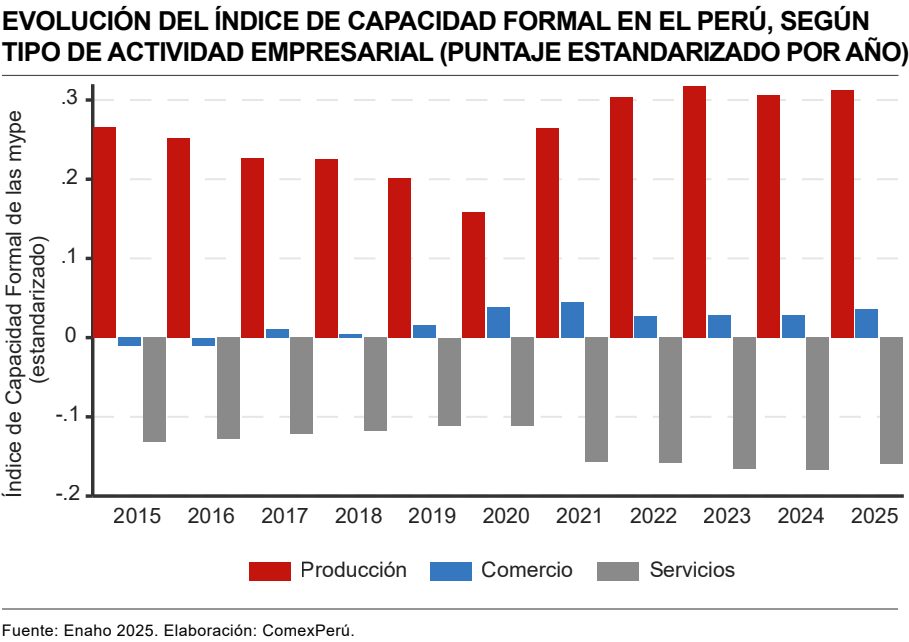
Elaboración: ComexPerú.

Según tipo de actividad empresarial

En términos del tipo de actividad empresarial, las mypes dedicadas a la producción de bienes siguen mostrando un mayor nivel de capacidad formal con respecto al resto de rubros, seguidas por las mypes de sectores relacionados con el comercio y los servicios. Dicho resultado se ha mantenido desde 2007; sin embargo, es relevante notar el desempeño diferenciado que se ha dado a través de los años entre los tres.

Según las cifras estandarizadas, hasta 2016, las mypes dedicadas al comercio mostraron un nivel del índice por debajo del promedio nacional, situación que se revirtió al año siguiente. Por su lado, históricamente, las empresas del rubro producción se han encontrado por encima de la media nacional; lo contrario sucede con las de servicios, las cuales han estado por debajo de dicho umbral a lo largo de los años.

En 2025, las empresas de dos rubros mencionados mejoraron su ICF (producción



y comercio), mientras que las dedicadas a servicios, empeoraron. Estas últimas vieron una reducción del 1.7% en su ICF, mientras que las de producción y comercio registraron mejoras del 3.5% y el 2.2%, respectivamente. Es decir, las mypes de producción y comercio han visto aumentar los incentivos para formalizarse, mientras que las de servicios han reducido su capacidad para dar el salto hacia la formalización.

Si bien la capacidad formal es un indicador compuesto

por buenas prácticas empresariales y características vinculadas con mejores condiciones laborales, su relación con la formalización está también condicionada por el tipo de actividad económica que desarrolla la mype. Así, la relación fuerte y directa entre el índice y la formalización no necesariamente es constante entre los tres tipos de mypes analizadas, al existir factores que hacen más o menos beneficiosa la inversión de trasladarse al sector formal para ciertos tipos de empresas.

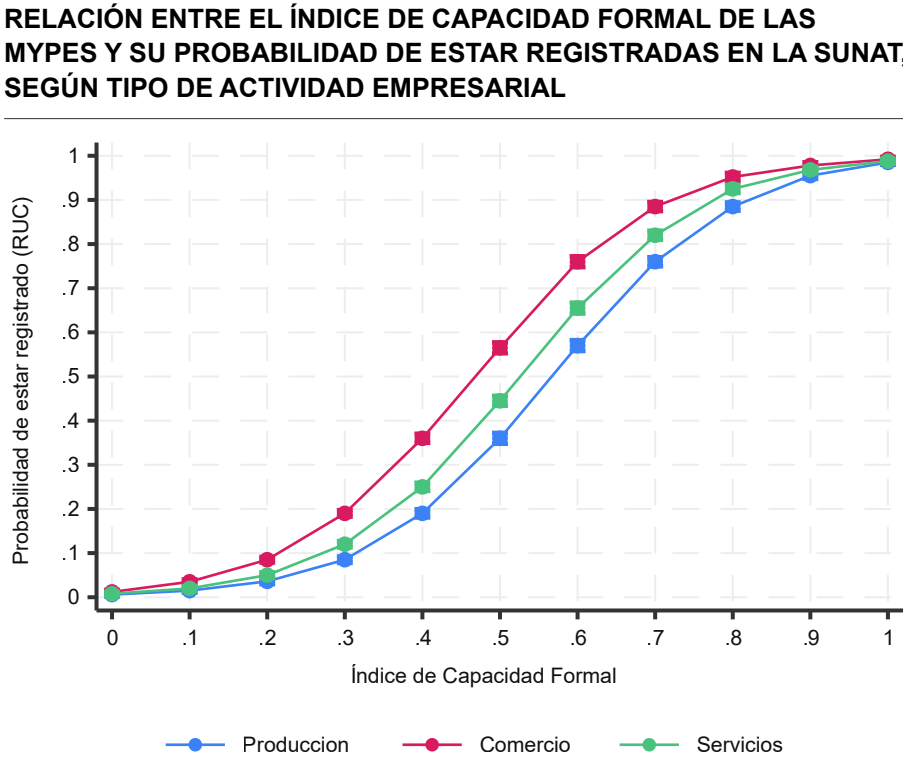
En términos relativos, las mypes con un menor nivel de ICF que pertenecen al rubro comercio son aquellas que aumentan en mayor medida su probabilidad de formalización ante cambios en su capacidad formal. En otras palabras, las empresas pertenecientes a este grupo ven más beneficioso el invertir para trasladarse al sector formal, en comparación con las empresas de servicios y producción.

No obstante, dada la coyuntura actual, las empresas de comercio con menor ICF, comparadas con las de servicios y producción con el mismo nivel de capacidad formal, son también aquellas que disminuyen en mayor proporción su probabilidad de ingresar a la formalidad ante una caída del índice. Lo contrario sucede con las empresas con mejores puntuaciones en el ICF. Esto nos lleva a la conclusión de que el umbral sobre el cual el efecto de un aumento en el índice genera una alta transición al sector formal es menor para las empresas de comercio, por

lo que las mypes dedicadas a la prestación de servicios y la producción deben alcanzar un mayor nivel de capacidad formal para trasladarse a la formalidad.

En síntesis, hemos observado cómo el Índice de Capacidad Formal de las mypes es una herramienta predictiva de la formalidad empresarial en el Perú. Además, los datos demuestran que esta relación

positiva y significativa entre la capacidad formal y la formalización es consistente entre diferentes tipos de mypes, y se mantiene a lo largo de los años. Así, contamos con evidencia que sustenta el primer componente al que se hizo mención en el inicio del capítulo: la importancia del índice para predecir de manera indirecta la formalización empresarial.



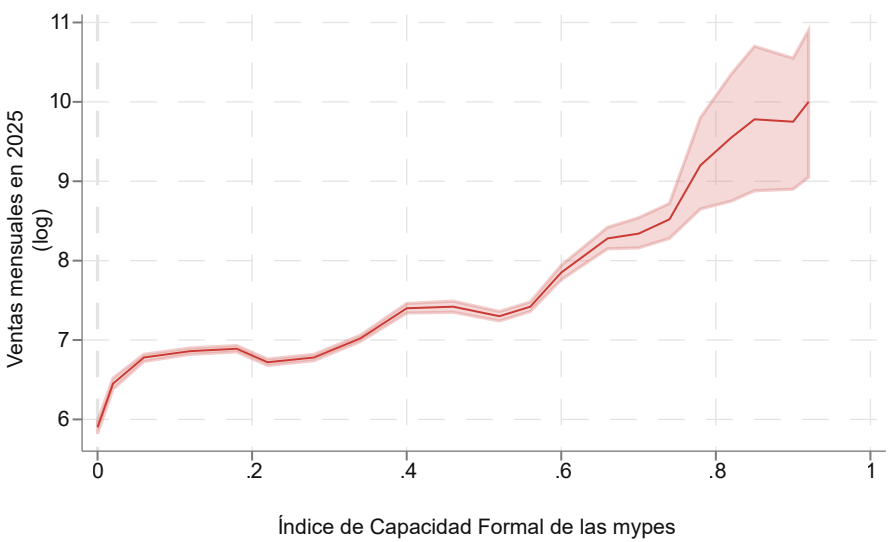
3.2 LA CAPACIDAD FORMAL Y EL DESEMPEÑO DE LAS MYPES

Una vez establecida la relación directa entre el Índice de Capacidad Formal de las mypes y la formalización, pasamos a analizar cómo influyen las capacidades formales de estas empresas en indicadores directamente relacionados con su desempeño.

Mediante el uso de información relacionada con las ventas, los gastos y las ganancias anuales, evaluamos cuál es el grado de correlación entre el Índice de Capacidad Formal y el desempeño empresarial de las mypes. Si bien esta relación no implica causalidad, sí genera interesantes hipótesis con relación a cómo operan estas empresas.

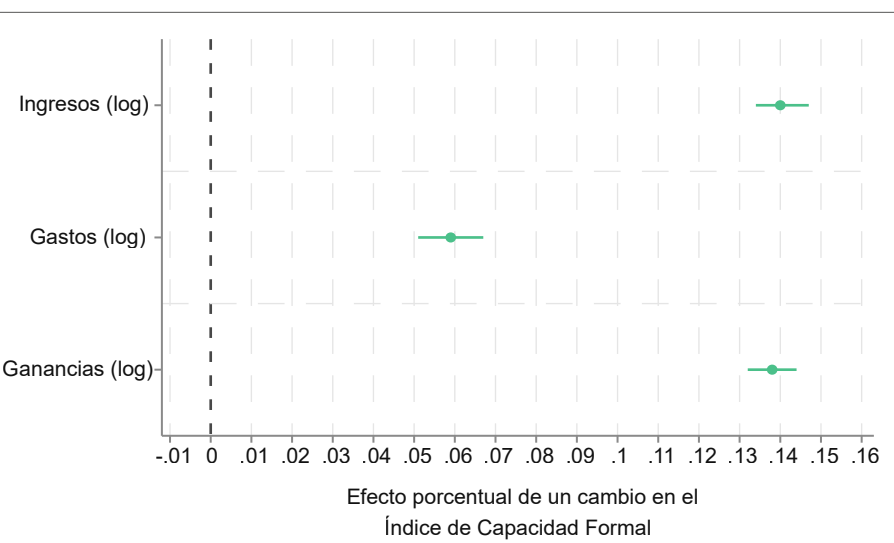
Así, según cifras de la Enaho 2025, un aumento en el nivel de ventas de una mype se encuentra asociado con una mayor capacidad formal de la misma. Esto se puede explicar a través de la mejora en las características del negocio, la cual se logra mediante la inversión en pilares como el

RELACIÓN ENTRE EL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES Y SUS VENTAS ANUALES EN 2025



Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.

EFFECTO PROMEDIO DEL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES E INDICADORES DE DESEMPEÑO EMPRESARIAL EN 2025



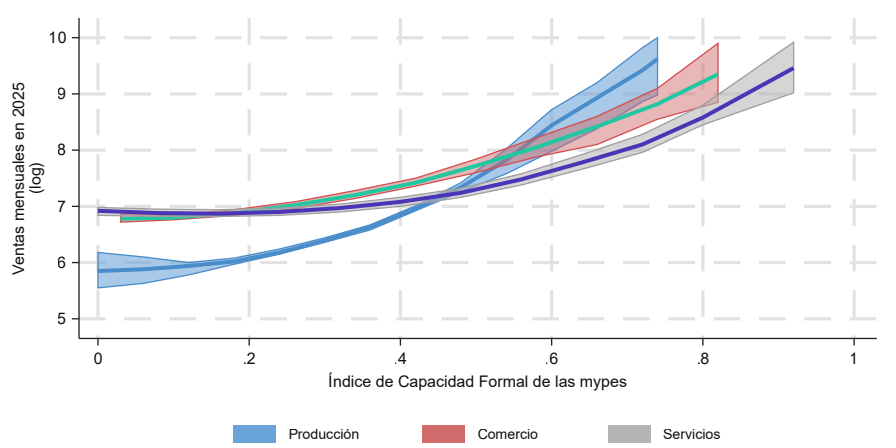
Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.

capital humano y el físico. Además, dicha relación se ha fortalecido en el último año, en un contexto de expansión de la economía, principalmente en las empresas con mayor ICF. De esta forma, el espectro en el nivel de ventas es mucho más amplio para las empresas con mejor capacidad formal. Esto nos diría que las empresas que más han visto incrementadas sus ventas en 2025 han sido las que contaban con mejores características empresariales.

Por otra parte, un aumento en el gasto, los ingresos y las ganancias también aumenta la capacidad formal de una mype; sin embargo, el impacto de un aumento en los niveles de gasto es menor al efecto de un aumento en las ganancias e ingresos. Una posible explicación es que el gasto no se destina completamente a la inversión, mientras que un aumento en las ganancias y los ingresos sí se asocia directamente con un crecimiento del negocio.

Al realizar el mismo análisis, pero teniendo en cuenta las diferencias evidenciadas

RELACIÓN ENTRE EL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES Y SUS VENTAS EN 2025, SEGÚN TIPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Enaho 2025. Elaboración: ComexPerú.

entre las mypes, según el tipo de actividad empresarial, notamos que existirían beneficios diferenciados de una mayor capacidad formal. Específicamente, a partir de cierto nivel de capacidad formal, las mypes dedicadas a la producción de bienes ven un mayor incremento en su nivel de ventas ante un mismo cambio en el ICF, frente a las orientadas al comercio o los servicios.

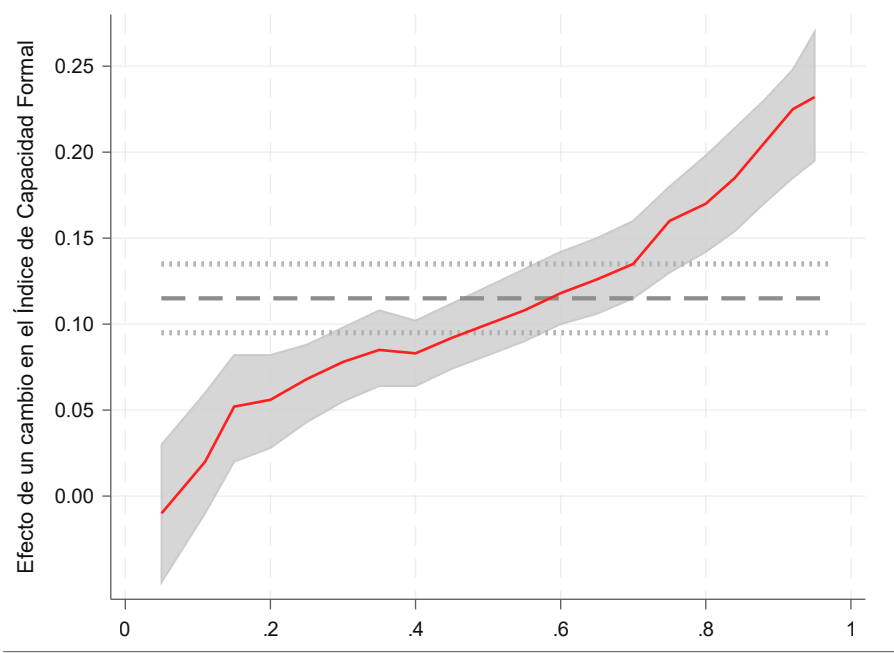
En específico, dado este escenario, las mypes dedicadas a la producción estarían más incentivadas a invertir en mejoras en su capacidad formal, ya que se relacionan con mayores incrementos en sus ventas.

Así como la relación entre el Índice de Capacidad Formal y el desempeño empresarial no es la misma entre distintos tipos de empresa, tampoco lo es al considerar diferentes niveles de ventas. A medida que una mype crece, los beneficios percibidos gracias a una mayor capacidad formal se incrementan. El efecto promedio de un cambio en el índice (medido en desviaciones estándar) se relaciona con un incremento del 12.5% en las ventas; sin embargo, esto solo es cierto para aquellas mypes que venden un monto similar o un poco mayor al promedio nacional en 2025. Aquellas que recién están iniciando operaciones o se

mantienen en un bajo nivel de producción (en el quintil más bajo de ventas a nivel nacional) solo perciben un incremento de hasta el 5% en sus ventas, ante una mejora de similar magnitud en su Índice de Capacidad Formal. Por el contrario, para las más consolidadas y con ventas en el quintil mayor a nivel nacional, este incremento se relaciona con hasta un 25% en sus ventas.

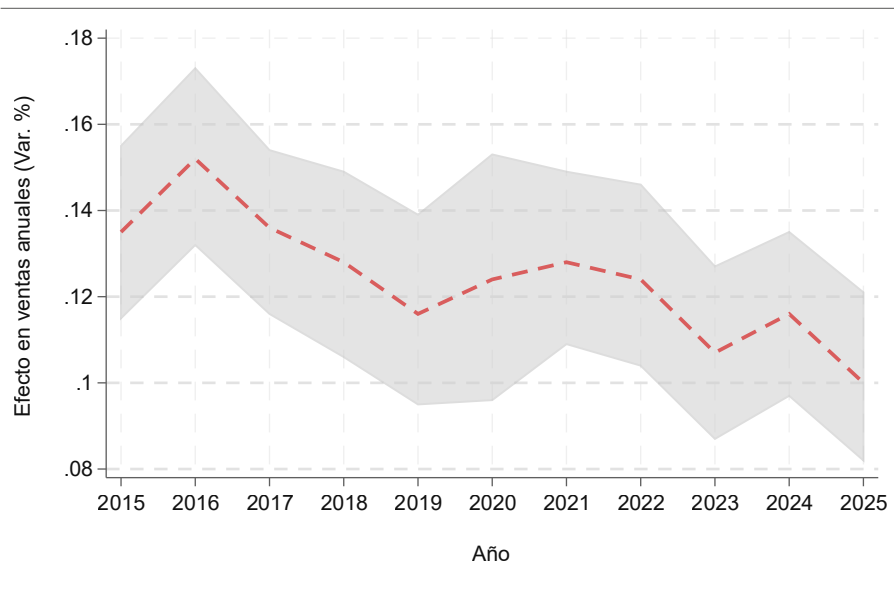
La relación positiva entre la capacidad formal y el desempeño financiero no ha sido la misma en el tiempo. En promedio, el efecto de una mejora de la capacidad formal de las mypes en sus ventas anuales ha ido en descenso durante los últimos años. Esto, junto con lo hallado en la relación entre el ICF y la formalización empresarial, nos indicaría que estas empresas en el Perú perciben cada vez menos un beneficio tangible de invertir e incurrir en los costos asociados con la formalización, lo cual se relacionaría con la efectividad de las políticas públicas que promueven la formalidad empresarial en diversas partes del país.

EFFECTO DEL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES SOBRE SUS VENTAS ANUALES EN 2025, SEGÚN NIVELES DE VENTAS ANUALES



Fuente: Enaho 2025. Elaboración: ComexPerú.

EVOLUCIÓN ANUAL DEL EFECTO PROMEDIO DEL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES SOBRE SUS VENTAS



Fuente: Enaho 2025. Elaboración: ComexPerú.

3.3 ANÁLISIS DE HETEROGENEIDAD EN EL PERÚ

Como se demostró anteriormente, en general, existe una relación directa entre el Índice de Capacidad Formal y la formalización, así como con el desempeño financiero. De esta manera, aquellas mypes con mejores características empresariales, como un sistema contable avanzado, buenas condiciones laborales y un mayor nivel de propiedad de servicios para las actividades empresariales, mostrarían tendencias hacia la formalización y un mejor desempeño. Una aproximación a esto se puede obtener por medio del análisis de las correlaciones a nivel departamental que se realiza a continuación.

1. Relación entre el Índice de Capacidad Formal y la formalización

En 2025, a nivel general, la correlación entre el Índice de Capacidad Formal y la condición de formalización en las mypes fue de 0.431. Una mayor correlación entre ambas variables indica una mayor relación entre la capacidad formal de las mypes ubicadas en un determinado departamento y el nivel de formalización de los negocios en dicho territorio. Los departamentos con mayor correlación registrada fueron Huánuco (0.505), Cusco (0.505), Ayacucho (0.497), Madre de Dios (0.495) y Junín (0.491).

Por su parte, entre las mypes que evidenciaron menor correlación se encontraron las del Cajamarca (0.368), Ica (0.351), Loreto (0.348), Amazonas (0.314) y Piura (0.302). Podemos suponer que una mayor capacidad formal está relacionada con mayores niveles de formalización. Esta afirmación se comprueba en los departamentos de San Martín, Áncash y Lima, en los cuales tanto los índices de capacidad formal como las correlaciones obtenidas son relativamente altas. Y



el análisis resulta similar para el caso contrario. Así, departamentos como Cajamarca, Puno y Tumbes obtuvieron bajos niveles promedio de capacidad formal, además de una baja correlación con la formalización. Sin embargo, existen casos particulares, como los de Ica y Moquegua, que alcanzaron un mayor Índice de Capacidad Formal, pero también registraron una baja correlación. O, en el caso contrario, Ayacucho y Madre de Dios, que obtuvieron un bajo ICF, pero una alta correlación.

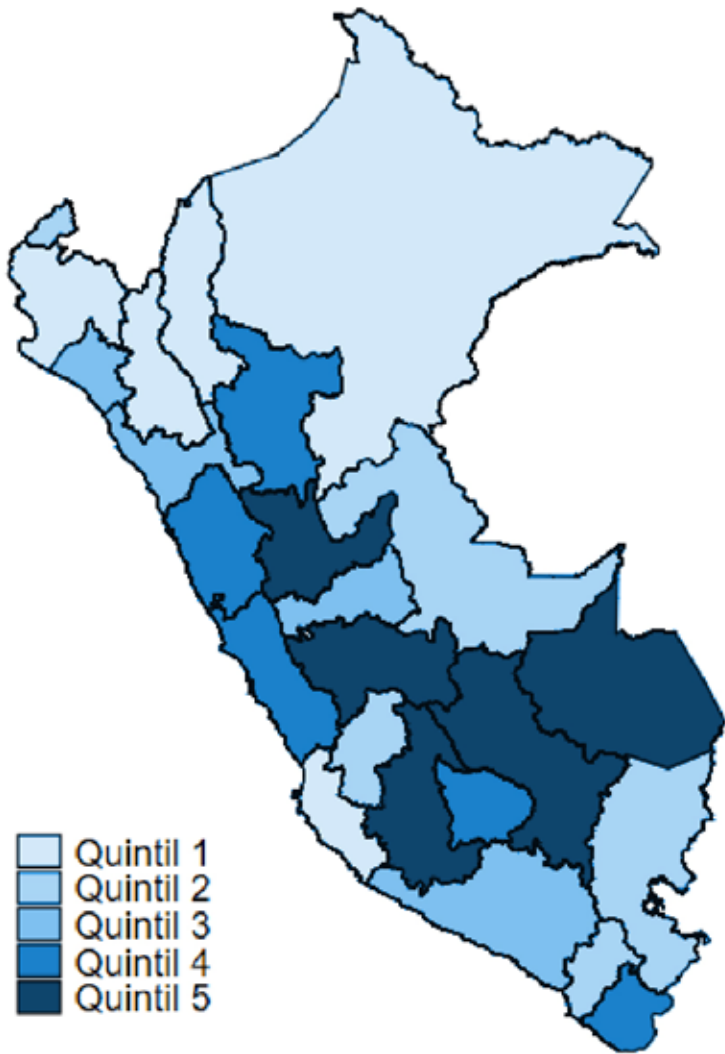
Debido a esta heterogeneidad de resultados, surgen interrogantes sobre por qué en algunos departamentos las mypes con mejores características empresariales no llegan a ser formales. O por qué existen departamentos con baja capacidad formal promedio, pero que evidencian una alta correlación de este indicador con la formalización empresarial.

Un elemento crucial en la promoción de las

capacidades formales de negocios locales, así como en el aprovechamiento de la formalización para el desempeño de las mypes, es el rol que tiene el Gobierno local. El contexto

habilitador para la promoción empresarial, relacionado con actividades realizadas por estos Gobiernos, fomentaría el comercio e incentivaría la formalización de las mypes en sus localidades.

CORRELACIÓN DEPARTAMENTAL PROMEDIO ENTRE EL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL Y LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL EN 2025



Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.

2. Relación entre el Índice de Capacidad Formal y el desempeño financiero

Para el análisis de correlaciones en esta sección, se utilizaron tres variables características del desempeño financiero de las mypes: el total de ventas mensuales, el total de gastos en los que incurren las empresas y las ganancias totales que perciben.

En 2025, la correlación entre el índice de capacidad formal y las ventas mensuales fue de 0.162. Una mayor correlación reflejaría que las empresas con buenas características formales tienden a realizar mayores ventas. Los departamentos con mayor correlación fueron Amazonas (0.268), Puno (0.267), San Martín (0.263), Junín (0.26) y Apurímac (0.244). Por otro lado, los departamentos que registraron menor correlación fueron Lambayeque (0.098), Tumbes (0.08), Ica (0.078), Moquegua (0.071) y Piura (0.046).

En comparación con los resultados del ICF promedio

por departamento, se observa que San Martín y Amazonas presentan una clara relación entre concentrar mypes con ICF promedio alto y una alta correlación entre el ICF y sus ventas mensuales. Por el contrario, Tumbes, Huancavelica y Lambayeque muestran resultados relativamente bajos en ambos indicadores.

Por otro lado, es posible argumentar que, a medida que la mype posea una mayor capacidad formal, es decir, cuente con un sistema contable avanzado, buenas condiciones laborales y adecuados servicios para sus actividades empresariales, incurrirá en mayores costos. De esta manera, la correlación entre el ICF y el promedio de gastos totales de las empresas indicaría que, a mayor capacidad formal, mayores son los gastos para las mypes.

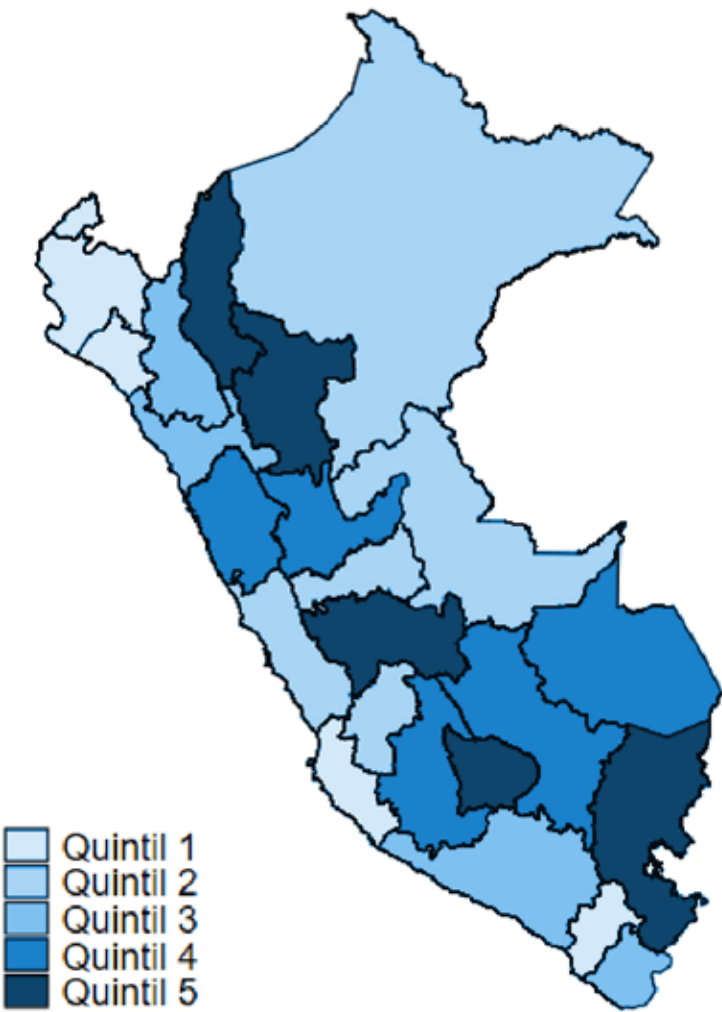
En 2025, a nivel general, la correlación entre el ICF

y el promedio de gastos totales fue de 0.098. Los departamentos con mayor correlación registrada fueron San Martín (0.254), Amazonas (0.218), Puno (0.202), Madre de Dios (0.184) y Apurímac (0.139). Por su parte, los que presentaron menor correlación fueron Tacna (0.011), Áncash (-0.009), la provincia constitucional del Callao (-0.01), Moquegua (-0.059) e Ica (-0.071).

Finalmente, una alta correlación entre el ICF y las ganancias de las mypes mostraría que, si la empresa esté bien implementada, será más competitiva y, con ello, tendrá mayores probabilidades de expandir su cartera de clientes y percibir mayores ingresos, lo que finalmente se traduciría en mayores ganancias. Sin embargo, al ser esta una relación que va en ambas direcciones, también se puede argumentar que, mientras más clientes

potenciales tiene una mype, mayores serán los incentivos para reinvertir sus ingresos y elevar su capacidad formal a través de mejores condiciones laborales y el fortalecimiento de sus operaciones.

CORRELACIÓN DEPARTAMENTAL PROMEDIO ENTRE EL ÍNDICE DE CAPACIADD FORMAL DE LAS MYPES Y SUS VENTAS MENSUALES EN 2025



Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.

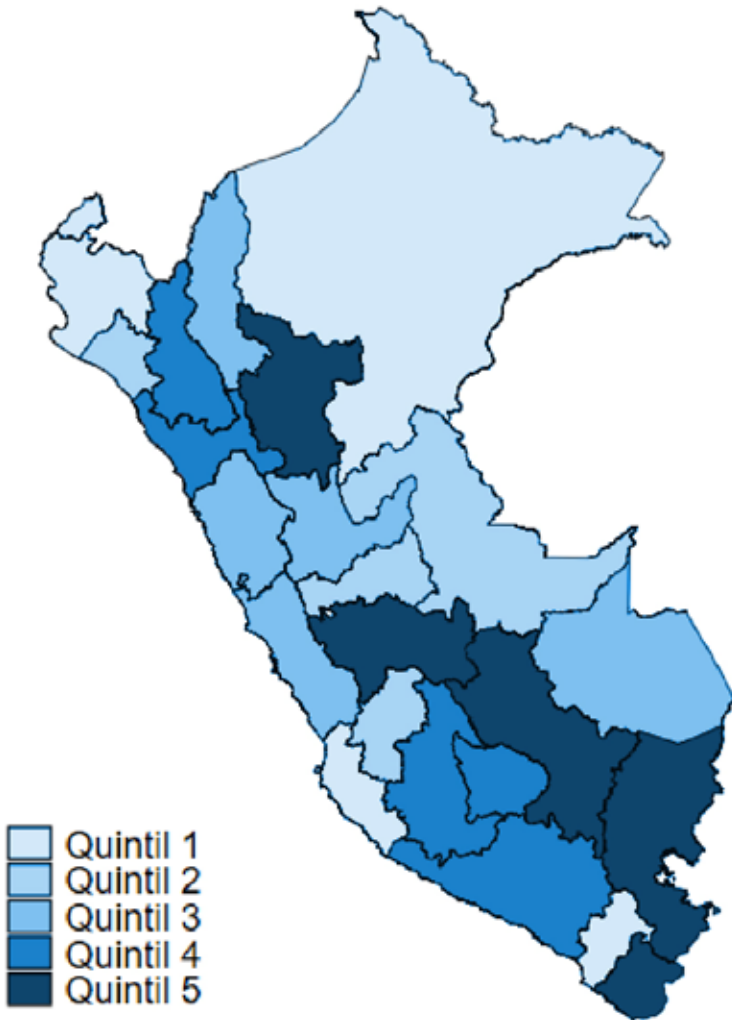
A nivel general, en 2025, la correlación entre el Índice de Capacidad Formal y las ganancias fue de 0.179. Los departamentos con mayor correlación registrada fueron Cusco (0.28), Puno (0.273), Junín (0.268), Tacna (0.245) y San Martín (0.239). En el extremo opuesto, los departamentos de Loreto (0.104), Moquegua (0.096), Ica (0.075), Tumbes (0.024) y Piura (0.002) registran la menor correlación alcanzada en el último año.

Tras analizar la relación entre la capacidad formal promedio de las empresas y el desempeño financiero en cada departamento, encontramos que, si bien varios resultados se asemejan a lo esperado, en algunos otros existen mypes que, incluso con características de buen desempeño, no presentan mejores términos financieros. O, en su defecto, existen departamentos que, con una baja capacidad formal promedio, presentan una alta correlación con las ventas o ganancias promedio.

Esto se explicaría por distintos factores que inciden en el desempeño de las mypes a nivel departamental. Por un lado, los inherentes a la estructura de la empresa, como el capital humano y el tecnológico que posee; mientras que, por el otro, aquellos que responden al contexto en el cual se desarrolla el negocio, tales como el acceso a servicios públicos básicos o el trabajo de los Gobiernos locales para fomentar el comercio en su zona de influencia.

Con esto en mente, se puede argumentar que mientras mayor sea el apoyo por parte del Gobierno central, a través de los Gobiernos locales, en materia de fomento al comercio y la formalización, es más probable que las empresas se desempeñen mejor o sean más propensas a percibir los beneficios de formalizarse. Así, como comentamos en la subsección anterior, es necesario analizar con mayor detalle cuál ha sido el rol del Gobierno en el fomento de la formalización y la capacidad empresarial de las mypes en el Perú durante 2025.

CORRELACIÓN ENTRE LAS GANANCIAS DE LAS MYPES Y EL ÍNDICE DE CAPACIADD FORMAL POR DEPARTAMENTO



Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.

3.4. EL ROL DEL GOBIERNO EN LA PROMOCIÓN DE LA CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES



En vista de las diferencias entre los resultados, consideramos que existen argumentos para sustentar que el rol del Gobierno y los distintos factores que surgen a raíz de su intervención influyen en la relación entre la capacidad formal y la formalización de las mypes, así como en su desempeño financiero. Esta sección busca responder a esas interrogantes con indicadores vinculados a la gestión o la participación de los Gobiernos locales en la promoción de las mypes. Si bien existen distintas variables que evalúan el desempeño de los Gobiernos, para este análisis se busca cuantificar su rol por medio de tres componentes principales: acciones municipales de promoción de la actividad empresarial y la formalización, acceso a servicios públicos básicos y gasto de Gobiernos locales destinado a la promoción del comercio.

1. Acciones municipales de promoción de la actividad empresarial y la formalización

Las acciones de las municipalidades cobran gran importancia debido a que estas instituciones son el nivel de gobierno que está más próximo al día a día de las mypes en cada distrito. De esta manera, las decisiones que tomen para facilitar el acceso para la formalización o fomentar sus beneficios incidirán en el desarrollo y las capacidades de los negocios para alinearse a sus requerimientos. El primer componente que nos aproxima al rol de las municipalidades en el fomento de la actividad empresarial y la formalización resultan ser las licencias de funcionamiento que se otorgan a los distintos comercios, así como las acciones municipales dirigidas a impulsarlos.

Licencias de funcionamiento

Dada la importancia del rol del Gobierno en el desempeño del sector empresarial, en esta sección del informe se busca cuantificar el primer componente de su rol mediante un ratio que monitorea el número de licencias de funcionamiento por cada 1,000 mypes durante 2025. Así, el indicador se calcula tras dividir el número de licencias otorgadas en 2025 por las municipalidades en cada departamento entre el número de mypes totales del mismo año, y se multiplica dicho resultado por un factor de 1,000. De esta forma, un alto ratio por departamento reflejaría la buena disposición de los Gobiernos locales a otorgar las licencias de funcionamiento que faciliten los trámites de formalización

para los negocios, así como un mayor dinamismo empresarial producto de un contexto habilitador local.

En promedio, el ratio obtenido para 2025 en el Perú fue de 14.9. Entre los departamentos con mayor ratio se encuentran Moquegua (23.4), Apurímac (22.9), Arequipa (20.7), Lima (18.8) y Ayacucho (17.5). Por su parte, los departamentos que registraron un menor ratio anual de emisión de licencias por cada 1,000 mypes ubicadas en su territorio fueron Cajamarca (10.3), La Libertad (9.8), Tumbes (8.8), Piura (8.3) y Loreto (6.5).

En comparación con los resultados que se mencionan en la sección anterior acerca de la correlación entre formalización y capacidad formal de las

14.9
es el promedio de licencias de funcionamiento otorgadas por cada 1,000 mypes en el Perú en 2025

Departamentos con mayor ratio de licencias de funcionamiento por cada 1,000 mypes:
Moquegua (23.4)
Apurímac (22.9)
Arequipa (20.7)
Lima (18.8)
Ayacucho (17.5)

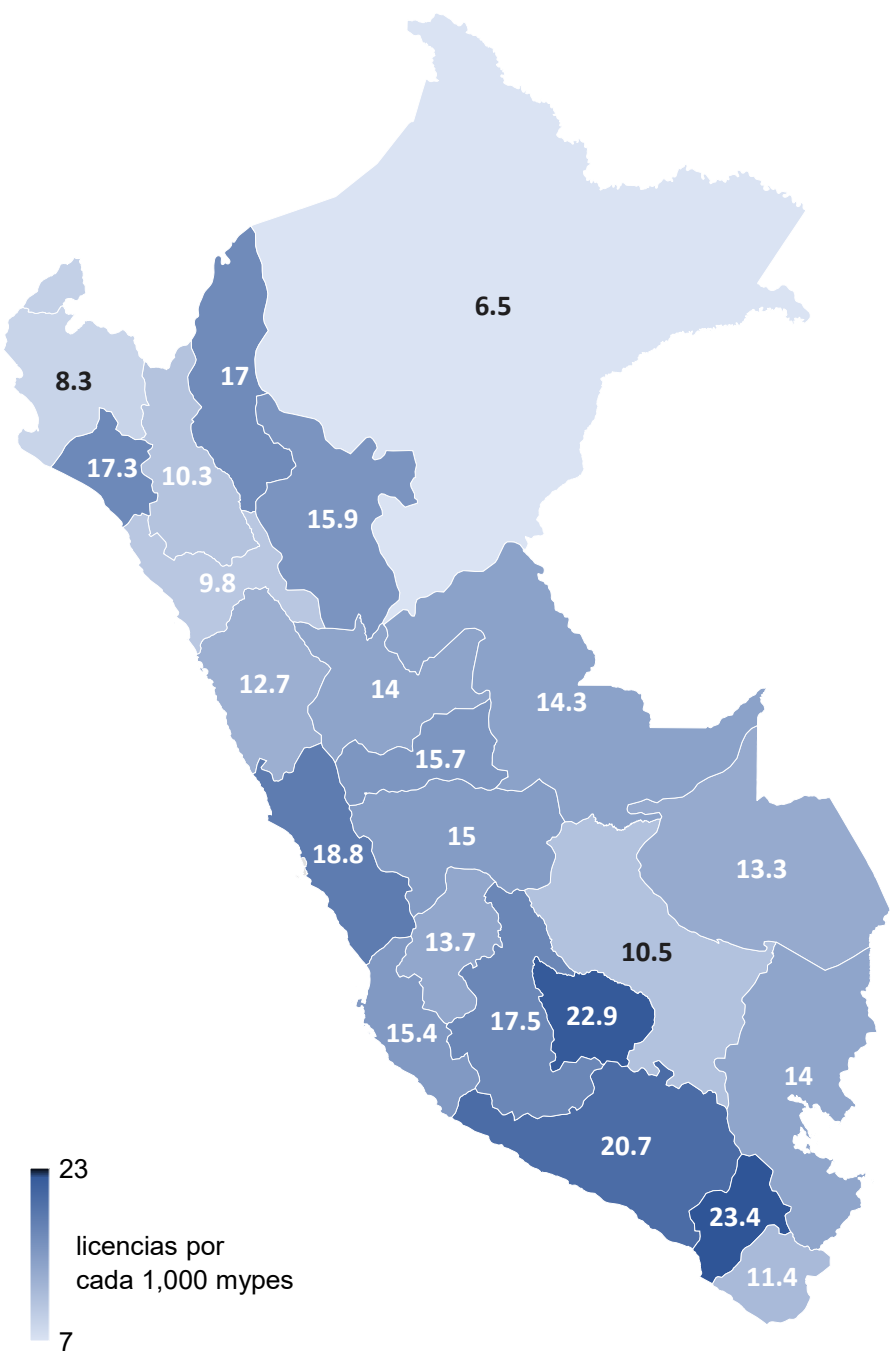
Departamentos con menor ratio de licencias de funcionamiento por cada 1,000 mypes:
Cajamarca (10.3)
La Libertad (9.8)
Tumbes (8.8)
Piura (8.3)
Loreto (6.5)



empresas, hallamos que en Loreto, Piura y Cajamarca, cuyas municipalidades otorgan menos licencias de funcionamiento por cada 100,000 mypes, es donde también se presenta una menor correlación. Es decir, la baja disposición para otorgar licencias podría afectar el desarrollo de las capacidades de las mypes en su intención por cumplir con los requisitos de la formalización.

Con respecto a lo encontrado en la correlación entre el índice de capacidad formal y el desempeño financiero, Apurímac, Ayacucho y Amazonas conforman los departamentos cuyos ratios de licencias de funcionamiento por mype se encuentran por encima de la media nacional y, a su vez, cuyas empresas muestran una alta relación entre sus capacidades formales y un aumento en sus ingresos por ventas. Dados estos resultados, podríamos afirmar que las acciones de las municipalidades, por medio del otorgamiento de licencias de funcionamiento, inciden de cierta manera en la formalización de los negocios que operan bajo su jurisdicción.

LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO OTORGADAS POR LA MUNICIPALIDAD POR CADA 1,000 MYPES EN 2025, SEGÚN DEPARTAMENTO



Fuente: Enaho 2025 - INEI. Elaboración: ComexPerú.

Actividades de promoción

Existen distintas maneras a través de las cuales las municipalidades promueven la actividad empresarial con incidencia en las mypes. La importancia de analizar estas acciones radica en la contribución de los Gobiernos a la creación de un ambiente idóneo para el adecuado desempeño comercial y la difusión de información útil para los negocios locales. Una manera de cuantificar este rol del Gobierno es a través del porcentaje de municipalidades que realizó al menos un tipo de actividad de promoción en cada departamento.

De acuerdo con datos del Registro Nacional de Municipalidades (Renamu), en 2025, las acciones realizadas por las municipalidades para incentivar a las mypes fueron las siguientes:

- Promoción y publicidad
- Ferias y concursos
- Convenios con ONG y empresas privadas
- Capacitaciones para mejorar la producción y ventas
- Simplificación de trámites para la entrega de licencias de funcionamiento
- Educación financiera orientada a la inversión y el financiamiento

En 2025, el 78.1% de municipalidades realizaron al menos un tipo de acción para incentivar el comercio de las micro y pequeñas empresas en su territorio, 2.2 pp. menos que en 2024. Entre los departamentos con mayor porcentaje de municipalidades con al menos una actividad realizada se encuentran la provincia constitucional del Callao (100%), Madre de Dios (100%), Ucayali (100%), Cusco (99.1%) y Piura (98.5%). En contraste, Huánuco (72.6%), Junín (72.6%), Áncash (59%), Loreto (54.7%) y Amazonas

(40.5%) son los departamentos con menor realización de actividades de promoción dirigidas a las mypes.

En 2025, se evidenció un incremento en la realización de actividades promocionales por parte de las municipalidades del país, incluso con tres departamentos en los que el 100% de sus municipios realizaron al menos algún tipo de acción para las mypes. Además, la relación entre este indicador y las correlaciones entre el Índice de Capacidad Formal y la formalización de las mypes se ha incrementado.

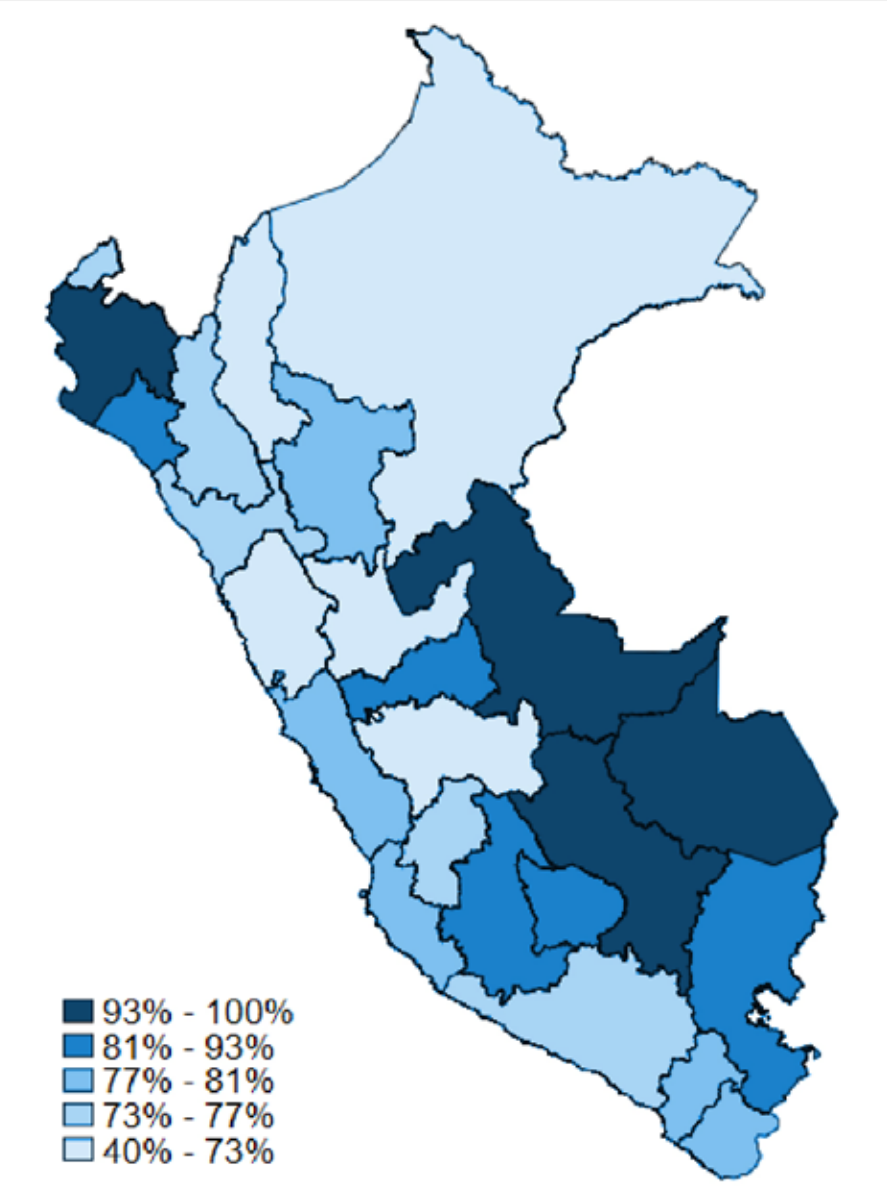


Existe un grupo de departamentos que han aumentado tanto la proporción de municipalidades que realizaron al menos un tipo de acción para incentivar el comercio de las mypes como la correlaciones entre el Índice de Capacidad Formal y la formalización; además, la mayoría muestra una relación directa entre el cambio de ambas variables respecto de 2024. Esto quiere decir que, en 2025, el resultado positivo de la economía y la mayor acción de las municipalidades para promocionar e incentivar a estas unidades de negocio habrían generado un avance, lo que hace evidente la relevancia de realizar estas actividades para incrementar la formalización de las mypes.

Además, al analizar la relación entre este indicador del rol gubernamental y la correlación entre el Índice de Capacidad Formal y el desempeño empresarial, al contrario de años anteriores, sí se observa una distinción entre departamentos con diferentes niveles de participación en la promoción de las mypes. Esto refuerza que los incentivos para invertir en la mejora de las capacidades formales en los negocios y, finalmente, para la formalización, dependen,

en cierto grado, de la actividad de promoción de los Gobiernos locales. Además, la formalización y un mejor desempeño financiero de las mypes dependería también de otras variables, como la provisión de servicios básicos y una infraestructura habilitadora para el desempeño empresarial, o la provisión de servicios e infraestructura que permitan la operación en un mercado competitivo interno y externo.

MUNICIPALIDADES QUE IMPLEMENTARON AL MENOS UN TIPO DE ACCIÓN PARA PROMOCIONAR A LAS MYPES EN 2025 (PROPORCIÓN POR DEPARTAMENTO)



Fuente: Renamu 2025. Elaboración: ComexPerú.

2. Acceso a los servicios básicos

Otro aspecto fundamental que refleja el rol de los Gobiernos locales en el desempeño empresarial es la adecuada provisión de servicios públicos básicos, que permite tanto a los ciudadanos como a las empresas gozar de mejores condiciones para desarrollar sus actividades. Así, una municipalidad que no garantice el acceso a servicios públicos como agua y saneamiento, conexión de redes de electricidad, internet, entre otros, creará un contexto que limitará el desempeño de aquellas empresas que operen bajo su jurisdicción.

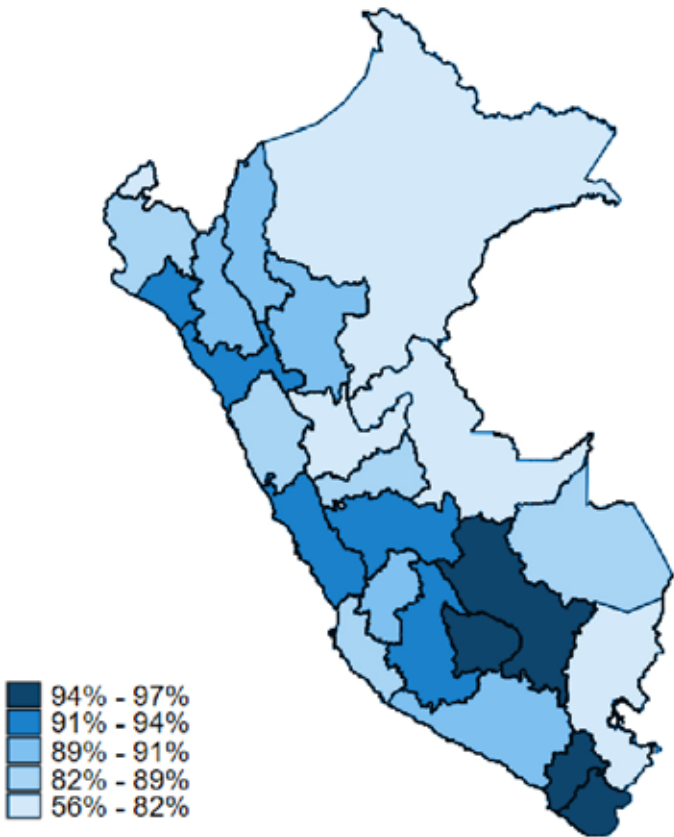
Por ello, analizamos la relación entre estas características de las municipalidades con los resultados obtenidos previamente sobre la capacidad de formalización de las empresas. En esta subsección, analizamos tres variables relevantes obtenidas de la Enaho 2025: la proporción de hogares con abastecimiento de agua procedente de una red pública⁴, la proporción de hogares con conexión de electricidad y el porcentaje de hogares con conexión a internet, todas a nivel departamental.

Agua

En 2025, el 88.5% de hogares a nivel nacional contó con acceso a agua potable por medio de una red pública. Los departamentos con mayor porcentaje de hogares que cuentan con conexión a agua por red pública fueron Apurímac (96.9%), la provincia constitucional del Callao (96.8%), Moquegua (95.7%), Cusco (95%) y Tacna (94.8%). Por su parte, los departamentos con menor acceso a este servicio fueron Tumbes (78.9%), Huánuco (75.1%), Ucayali (72.2%), Puno (68.2%) y Loreto (56.2%).

⁴ Red pública: incluye agua por red pública dentro de la vivienda; fuera de la vivienda, pero dentro del edificio; o pilón de uso público.

PROPORCIÓN DEPARTAMENTAL DE HOGARES CON ACCESO A AGUA POTABLE POR RED PÚBLICA EN 2025

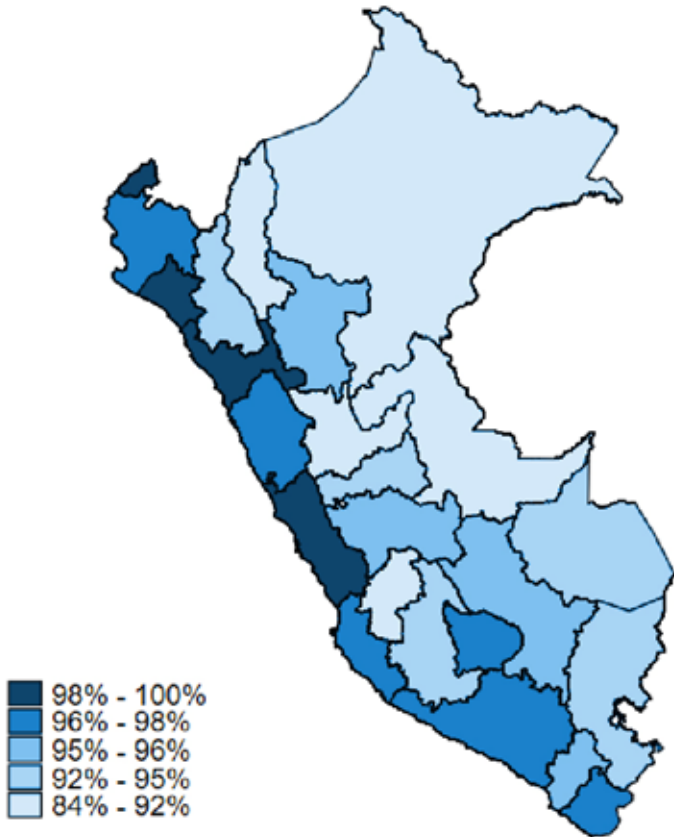


Fuente: Enaho 2025. Elaboración: ComexPerú.

Electricidad

En 2025, el 96.2% de hogares contaba con este servicio a nivel nacional, 1.7 pp. más que en 2024. Los departamentos que tienen mayor acceso a este servicio básico son la provincia constitucional del Callao (99.5%), Lima (99.2%), Lambayeque (98.1%), La Libertad (97.9%) y Tumbes (97.9%). Entre los que tienen menor proporción de hogares con electricidad se encuentran Huancavelica (91.8%), Amazonas (90.1%), Ucayali (88.6%), Huánuco (86.2%) y Loreto (84.4%). Asimismo, en general, los hogares de la costa peruana se encuentran mejor abastecidos en cuanto a la provisión de este servicio.

PROPORCIÓN DEPARTAMENTAL DE HOGARES CON ACCESO A ALUMBRADO ELÉCTRICO EN 2025



Fuente: Enaho 2025. Elaboración: ComexPerú.





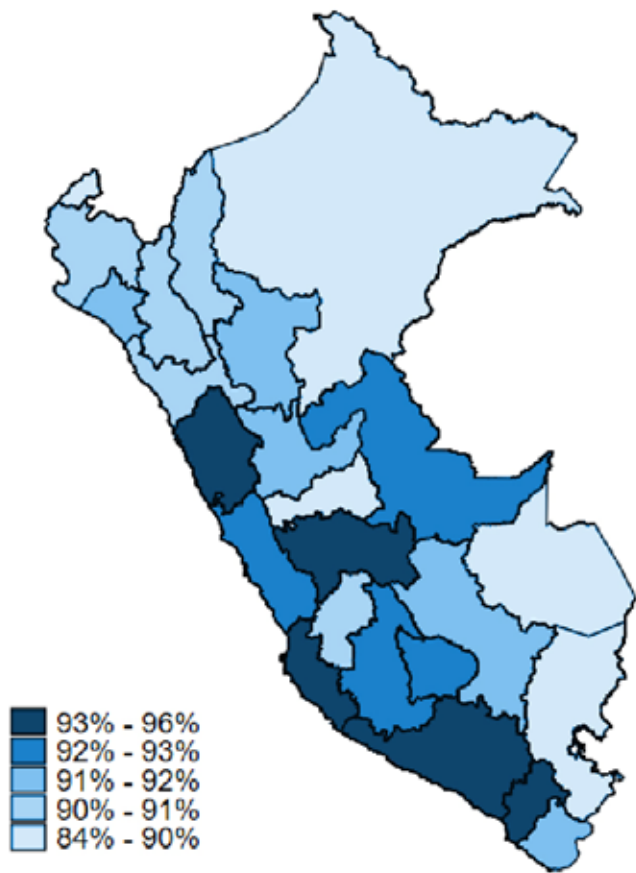
Internet

De acuerdo con la Enaho 2025, el 91.1% de hogares cuenta con conexión a internet en el país, 0.5 pp. más que en 2024. Si bien la proporción de internet en hogares ha aumentado en más de la mitad de los departamentos respecto de 2024, aún existe heterogeneidad al analizar esta variable por departamentos, pues solo en dieciocho de ellos el 90% o más de hogares cuenta con el servicio. Los departamentos con mayor proporción de hogares con conexión a internet fueron Ica (96%), Moquegua (94.9%), Áncash (93.4%), Arequipa (93.3%) y Junín (93.1%). Por su parte, en Pasco (89.3%), Tumbes (89.3%), Madre de Dios (87.9%), Loreto (85.4%) y Puno (83.7%) se registra el menor número de hogares con conexión a internet.

Se podría afirmar que un mayor abastecimiento de dicho servicio incentiva

la formalización en departamentos como Áncash, Junín, Ayacucho, Lima y Apurímac. De manera contraria, se evidencia que en departamentos como Puno, Loreto y Tumbes existe una menor provisión de internet, así como una menor correlación entre la capacidad formal y la formalización.

PROPORCIÓN DEPARTAMENTAL DE HOGARES CON UNA CONEXIÓN A INTERNET EN 2025



Fuente: Enaho 2025. Elaboración: ComexPerú.

Celular

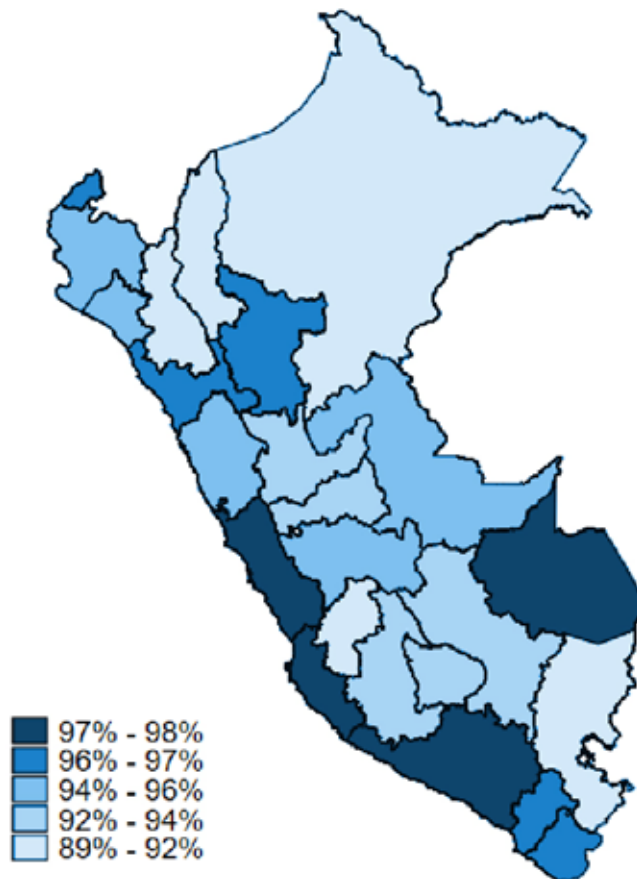
Si bien la tenencia de un teléfono celular no forma parte de los servicios básicos, cuya dotación de acceso es responsabilidad del Gobierno, lo cierto es que, cada vez más, estos dispositivos de comunicación forman parte del día a día de las personas alrededor del mundo. De allí que no contar con uno, en un contexto altamente cambiante y tecnológico, reduce la competitividad que tienen las personas y los negocios para desarrollar sus actividades en un entorno dinámico.

De acuerdo con datos de la Enaho 2025, el 95.3% de hogares a nivel nacional contó con un teléfono celular el último año. Al igual que en el acceso a internet, los resultados a nivel departamental demuestran un desempeño heterogéneo y guardan relación con el acceso a internet. Así, los departamentos de la provincia constitucional del Callao (98%), Lima (97.9%), Arequipa (97.8%), Ica (97.6%) y Madre de Dios (97.5%) son los que tienen mayor proporción de hogares con un teléfono celular. En contraste, en Huancavelica (91.7%),

Amazonas (91.1%), Cajamarca (91%), Puno (89.8%) y Loreto (88.7%) se tiene la menor proporción de hogares que cuentan con este dispositivo.

Se podría afirmar que una mayor tenencia de celulares incentiva la formalización en departamentos como Lima, Arequipa, Madre de Dios y Tacna. De manera contraria, se evidencia que en departamentos como Puno, Loreto y Cajamarca existe una menor tenencia y también una menor correlación entre la capacidad formal y la formalización.

PROPORCIÓN DEPARTAMENTAL DE HOGARES CON AL MENOS UN CELULAR EN 2025



Fuente: Enaho 2025. Elaboración: ComexPerú.

3. Gasto de Gobiernos locales destinado a proyectos de incentivo al comercio

En una municipalidad que no invierte en infraestructura comercial o en incentivar a sus emprendedores, no se esperaría ver mejoras en los indicadores de formalización o desempeño financiero de las mypes que operan en su jurisdicción. Por ejemplo, si en una localidad existe un alto nivel de comercio ambulatorio y no se invierte en la correcta implementación de un mercado, difícilmente las mypes en cuestión tendrán incentivos para formalizarse. Asimismo, esta falta de infraestructura comercial limitará las potenciales ventas y, por ende, las ganancias para los comerciantes, ya que no tendrían un espacio adecuado donde ofrecer sus productos y conectarse con la demanda externa a su localidad. En tanto, el gasto de los Gobiernos locales forma parte del rol estatal para promover la formalización de las mypes. Para evaluar el gasto de los Gobiernos locales destinados a fomentar el comercio en los departamentos, se utilizaron cifras del portal de transparencia del MEF. Así, en la División Funcional de Comercio se encuentran las partidas de Infraestructura y equipamiento⁵, Promoción del comercio interno⁶ y Promoción del comercio externo⁷. En síntesis, estas partidas muestran las inversiones en actividades y proyectos realizados para incentivar el comercio en

materia de construcción, rehabilitación o equipamiento de mercados, y la creación de ferias y campañas en beneficio de los comerciantes y productores locales.

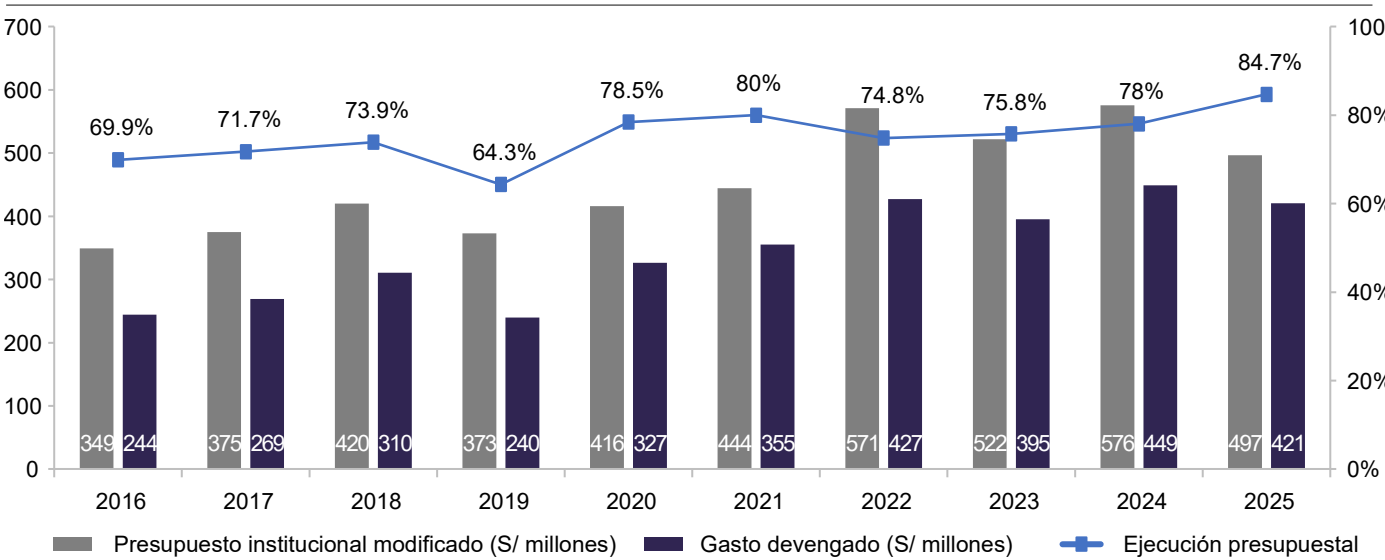
En el Perú, los Gobiernos locales tuvieron un presupuesto de S/497 millones en 2025 para las partidas presupuestales mencionadas, lo cual representó una caída del 13.7% respecto de 2024.

Pero, si bien el presupuesto destinado refleja cierto interés del Gobierno por mejorar el sector, una manera más cercana de analizar el gasto es a través de su ejecución. Por ello, se creó un indicador de inversión que evalúa el monto del presupuesto ejecutado por el Gobierno local en las partidas mencionadas anteriormente entre el número estimado de mypes por cada departamento.

En 2025, el presupuesto ejecutado por los Gobiernos locales destinado al sector comercio por cada mype

ascendió a S/ 73 a nivel nacional, un 1.3% menos respecto de 2024. Además, se observa una gran diferencia entre los montos ejecutados por cada departamento. Así, los que realizaron menores inversiones en comercio por mype fueron Piura (S/ 29.2), Lambayeque (S/ 26), Ica (S/ 14.1), Madre de Dios (S/ 11.2) y Tumbes (S/ 1.9). Estos resultados están muy distantes de lo ejecutado por Amazonas (S/ 411), Moquegua (S/ 342), Tacna (S/ 282), Ayacucho (S/ 237) y Cusco (S/ 215). De manera general, se observa que los departamentos del sur del país, junto con Cajamarca, Amazonas y Ucayali, ejecutaron mayores recursos de comercio por cada mype en 2025.

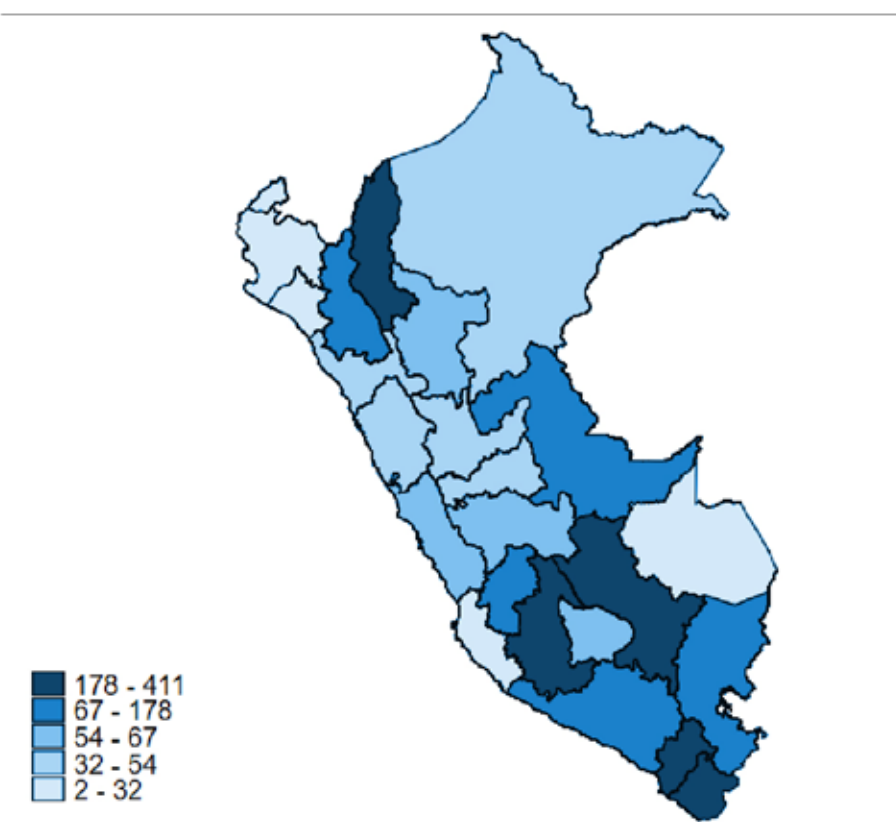
GASTO DE GOBIERNOS LOCALES PARA INCENTIVAR EL COMERCIO



Fuente: MEF. Elaboración: ComexPerú.

⁵ Acciones orientadas a proveer la infraestructura y el equipo necesarios para el adecuado desempeño de las entidades públicas.
⁶ Acciones orientadas al fomento del comercio interno, a través de la investigación, el financiamiento, la orientación a los productores, la apertura o ampliación de los mercados internos, así como la promoción de campañas, ferias y exposiciones en el país.
⁷ Acciones orientadas al fomento del comercio externo, a través de la investigación, el financiamiento, la orientación a los productores, la apertura o ampliación de los mercados externos, así como la promoción de campañas, ferias y exposiciones en el exterior.

MONTO EJECUTADO POR LOS GOBIERNOS LOCALES EN EL SECTOR COMERCIO POR CADA MYPE, SEGÚN DEPARTAMENTO (S/)



Fuente: MEF 2025. Elaboración: ComexPerú.

04.

ESTUDIO DE CASO. LA DIFICULTAD DE CONVERTIR LAS CONDICIONES INSTITUCIONALES EN PROCESOS ÁGILES Y PREVISIBLES

La facilidad para hacer negocios es, en buena medida, una condición que puede ampliar o limitar las oportunidades que una economía ofrece a las personas, de acuerdo con el Banco Mundial. Por ello, para las micro y pequeñas empresas (mype) esto resulta especialmente relevante porque la posibilidad de iniciar y operar un negocio, acceder a servicios públicos, cumplir con las regulaciones y crecer sin enfrentar costos e incertidumbres excesivas condiciona su capacidad para generar ingresos, invertir y crear empleos de mayor productividad. En un contexto como el peruano, mejorar las condiciones del entorno empresarial constituiría una vía para que más empresas puedan aprovechar sus capacidades y contribuir a una mayor generación de oportunidades económicas.

Así, los resultados del informe Business Ready (B-READY) 2025 permiten analizar el entorno institucional y regulatorio de un país para que las empresas puedan desarrollarse. Para ello, se evalúa a partir de tres pilares: (i) marco normativo, (ii) servicios públicos y (iii) eficiencia operativa. El primero examina el diseño de las regulaciones vigentes tal como están establecidas. El segundo

evalúa la disponibilidad de la infraestructura y los mecanismos estatales necesarios para implementar dichas regulaciones. El tercero analiza los costos, tiempos y complejidad que enfrentan las empresas para cumplirlas en la práctica. Es decir, tanto la facilidad para cumplir con las regulaciones como el acceso y uso eficaz de los servicios públicos por parte de las empresas.

Los resultados⁸ generales de los 101 países evaluados en la última edición muestran un perfil desigual entre pilares para el país. El Perú obtuvo 68.25 puntos en marco normativo (tercer quintil) y 63.24 en servicios públicos (segundo quintil), ambos por encima de los promedios de las economías del estudio (66.32 y 53.97, respectivamente). Estos resultados reflejan una posición favorable respecto del conjunto

⁸ Los resultados se presentan en una escala de 0 a 100 puntos.

de economías evaluadas, aunque su alcance comparativo es limitado por la composición de la muestra, que no incluye a todos los países. En eficiencia operativa, en cambio, el país alcanza 54,85 puntos (cuarto quintil), por debajo del promedio de 60.03.

Esta diferencia evidencia una brecha entre la calidad de las regulaciones y su aplicación efectiva. Aunque el Perú presenta un marco normativo y una infraestructura pública relativamente favorables, persisten grandes dificultades para que las empresas cumplan con las regulaciones y utilicen los servicios públicos de manera eficiente en la práctica. Dado que esta dimensión es

fundamental para reducir los costos y facilitar la actividad empresarial, el menor desempeño en eficiencia operativa constituye uno de los principales desafíos del entorno de negocios peruano.

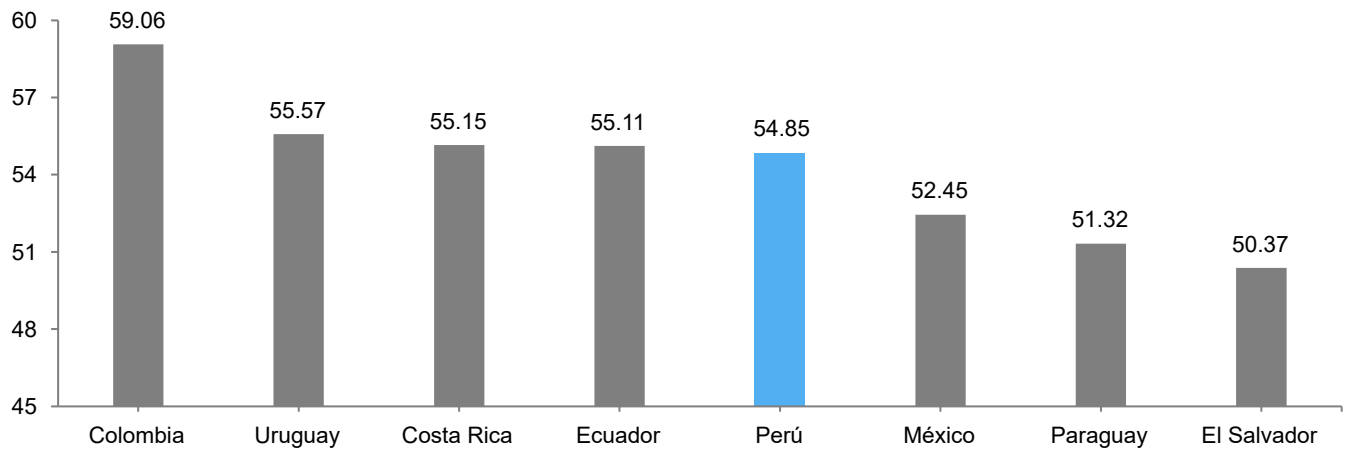
Entre las economías consideradas en el informe, Singapur (79.25 puntos), Georgia (77.96) y Estonia (76.03) se ubican en el top 3 del ranking del tercer pilar. Al contrastar estos resultados con el grupo de economías de Latinoamérica consideradas en el estudio⁹, se observa que este último presenta un importante rezago en dicho pilar. En particular, el Perú presenta un amplio margen de mejora.

Los puntajes de cada pilar se construyen a partir de la evaluación de distintos temas asociados al ciclo de vida de una empresa. El informe de Business Ready contempla 10 temas y este estudio se concentra solo en cinco de ellos por su mayor vinculación con las condiciones que enfrentan las mypes: registro empresarial, servicios de utilidad pública¹⁰, trabajo, servicios financieros e impuestos.

⁹ Se consideran los países Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Paraguay y Uruguay.

¹⁰ Servicios públicos es el pilar que evalúa la capacidad del Estado para proveer los mecanismos e infraestructura que permiten implementar las regulaciones, mientras que servicios de utilidad pública evalúa el acceso y la gestión de servicios como electricidad, agua e internet.

RANKING DEL PILAR DE EFICIENCIA OPERATIVA DEL BUSINESS READY 2025 (PUNTAJES EN UNA ESCALA DEL 1 AL 100)



Fuente: Banco Mundial. Elaboración: ComexPerú.



El tópico de registro empresarial evalúa el proceso para crear e iniciar una empresa⁹. El de servicios de utilidad pública analiza la prestación de servicios esenciales como electricidad, agua e internet. En cuanto al de trabajo, examina la normativa laboral y los servicios relacionados con el empleo. Servicios financieros, por su parte, evalúa aspectos vinculados con el acceso al financiamiento, los pagos electrónicos y la información crediticia. A su vez, la variable de impuestos analiza la regulación, administración e implementación del sistema tributario.

A nivel de tópicos, para el Perú se refleja con más nitidez la diferencia de resultados en la sección de impuestos (49.6, que lo ubica en el cuarto quintil del ranking total) y registro empresarial (68.66, también muy por debajo de la mediana 75.22), frente a un desempeño más sólido en servicios de utilidad pública (74.76, ligeramente por arriba de la mediana 72.34), trabajo (69.62, segundo quintil) y servicios financieros (79.78, primer quintil).

RESULTADOS REGIONALES

Al comparar los resultados con los obtenidos por las economías latinoamericanas incluidas en esta edición de Business Ready, se observa que la posición relativa de Perú varía según el tema evaluado. En servicios financieros, la posición del Perú (79.78) refleja un entorno para el acceso y uso de la banca mucho más sólido que en Uruguay, Costa Rica, Ecuador, Paraguay o El Salvador, y se sitúa solo por detrás de México (83.53) y Colombia (82.97). En trabajo, el país lidera el grupo al superar por un margen mínimo a Colombia (69.61), lo que muestra la existencia

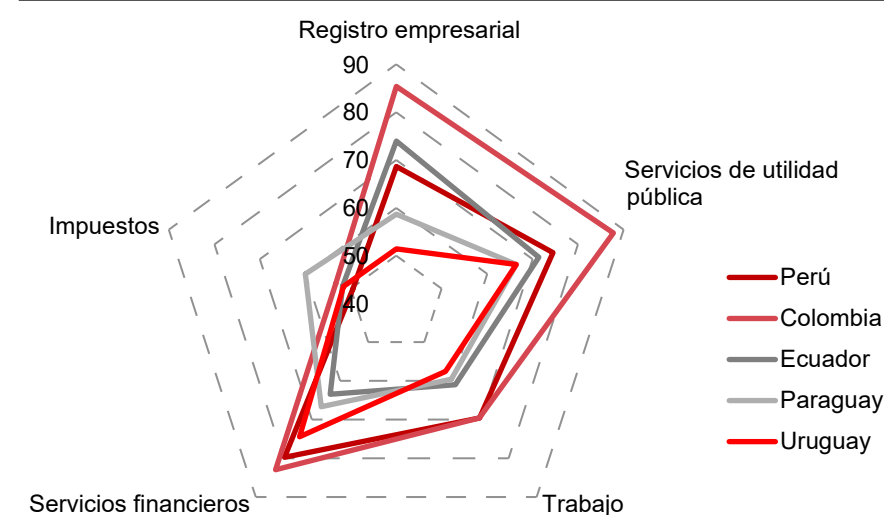
de mayores condiciones laborales respecto del grupo de países mencionado.

En servicios de utilidad pública, el Perú (74.76) se ubica en un punto intermedio donde, si bien no alcanza los niveles de Colombia (87.73), Costa Rica (81.14) o México (75.79), supera a Ecuador, Paraguay, Uruguay y El Salvador. En registro empresarial (68.66), el dinamismo para la creación de negocios posiciona al país por encima de México, Paraguay, Costa Rica, Uruguay y El Salvador, aunque permanece por debajo de Colombia (85.41) y Ecuador (73.99). Con respecto a impuestos (49.6), el entorno peruano resulta

considerablemente menos favorable que el de la mayoría de sus pares latinoamericanos. Se encuentra en el penúltimo lugar regional y solo supera a El Salvador (47.16).

Una revisión más detallada muestra que el desempeño de Perú difiere no solo entre variables, sino también entre la composición de cada una. Por ejemplo, en el tópico de registro empresarial, se cumplen los estándares básicos de transparencia y seguridad jurídica al exigir la aprobación de la razón social, la verificación de la identidad de los emprendedores y la presentación regular de estados financieros.

RESULTADOS SEGÚN TÓPICOS DEL *Business Ready* 2025



Fuente: Banco Mundial. Elaboración: ComexPerú.

Incluso, el país lidera la región junto a Uruguay en la ausencia de restricciones para abrir un negocio debido a que elimina los requisitos de capital mínimo y su desembolso previo al registro, así como las licencias generales restrictivas, las barreras discriminatorias y el uso del Registro Único de Contribuyentes (RUC) como identificador empresarial único. Asimismo, el Perú

permite el pago electrónico de tasas, la verificación digital de nombres comerciales y la emisión remota de certificados, además de mantener costos monetarios de formalización que resultan competitivos en el bloque regional.

Sin embargo, el cuello de botella más grave para las mypes radica en la falta de un registro simplificado y de mecanismos de actualización ágiles. A diferencia de Colombia y Ecuador, que cuentan con formularios virtuales directos, en el Perú existe una dependencia obligatoria de intermediarios que encarece y alarga el proceso de formalización. A ello se suman que la constitución de empresas aún no puede realizarse íntegramente en línea de principio a fin y que existe una nula interoperabilidad entre dependencias públicas que obliga a los emprendedores a duplicar la entrega de información ante distintas instituciones. Toda esta falta de automatización y coordinación interinstitucional se traduce en tiempos excesivamente prolongados para completar el proceso de formalización frente a sus pares regionales.

En cuanto al tópico de servicios de utilidad pública (acceso a electricidad, agua e internet), el país destaca ampliamente, después de Colombia, Costa Rica y Ecuador, en la disponibilidad de información y transparencia en línea, con las tarifas vigentes, los requisitos para solicitudes y los avisos de cortes programados claros. Asimismo, por la infraestructura digital madura que permite a los emprendedores realizar solicitudes de conexión y pagos de facturas de manera electrónica. A esto se suma que los costos monetarios directos para acceder a los servicios básicos se mantienen en niveles asequibles y competitivos dentro de la región (solo después de Costa Rica).

No obstante, persisten vulnerabilidades críticas que se concentran en la eficiencia operativa y los tiempos de atención que perjudican a las mypes. El Perú muestra un rezago importante junto a Ecuador y Uruguay, con los puntajes más bajos, en los plazos

requeridos para obtener conexiones efectivas de agua, internet y electricidad, donde la burocracia técnica genera demoras excesivas. Un factor determinante es la nula coordinación interinstitucional para la planificación conjunta de obras en vías públicas, lo que obliga a las mypes a lidiar con trámites fragmentados entre municipalidades y empresas prestadoras.

En lo que respecta a la dimensión de trabajo, el subtema de las condiciones de trabajo obtuvo un puntaje por debajo de Colombia, Costa Rica y Paraguay. Así, se muestra que garantiza los estándares fundamentales del trabajo (como vacaciones pagadas, licencias de enfermedad, indemnizaciones por despido, libertad de asociación, negociación colectiva y prohibición estricta del trabajo infantil y forzado) y, además, se exige una revisión periódica de las normas de salud y seguridad laboral. Asimismo, el entorno cuenta con un sistema de protección social y la existencia de esquemas de pensiones, un servicio

nacional de empleo con programas de capacitación para desempleados y una fiscalización activa a través de la inspección del trabajo.

A esto se suma que se puede observar la tasa más alta de la región, junto con Colombia, en servicios de empleo, como la oferta de programas formales de capacitación continua para sus trabajadores permanentes. No obstante, es fundamental precisar que este nivel de protección legal aplica para el segmento formal y deja fuera a un 70.2% de puestos de trabajo que operan en la informalidad y no acceden a ninguno de estos beneficios ni garantías, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Por otro lado, emergen importantes restricciones normativas y costos operativos en la flexibilidad del mercado laboral, lo cual afecta de manera directa a las mypes. El marco legal peruano presenta vacíos en criterios para la determinación del salario mínimo e impone severos límites a la contratación temporal y los topes máximos

para jornadas con horas extra, en comparación con los demás países del grupo.

Además, en materia de rescisión laboral, el sistema impone una carga económica considerable de indemnización por despido individual. Adicionalmente, la percepción empresarial ubica a la regulación laboral como un obstáculo de primer orden, ya que la elevada tasa de contribuciones sociales a cargo del empleador, sumada a los extensos plazos requeridos para resolver disputas laborales en los tribunales y las frecuentes inspecciones de seguridad en el trabajo, generan un entorno rígido y costoso que dificulta la adaptabilidad operativa del tejido empresarial frente a sus pares regionales como Colombia, Costa Rica, El Salvador y Paraguay.

En la dimensión de servicios financieros, el Perú muestra un desempeño particularmente sólido con resultados favorables. El ecosistema muestra fortalezas notables en el marco regulatorio peruano, por lo que encabeza la

región y supera a economías como Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Paraguay y Uruguay, y está solo por debajo de México. Este liderazgo se sustenta en un marco integral para transacciones garantizadas sobre bienes muebles y sólidos mecanismos de protección al consumidor en pagos electrónicos. Del mismo modo, en la eficiencia operativa de servicios financieros, hay un uso sobresaliente de pagos electrónicos (solo superado por Colombia), lo cual se complementa con tiempos de procesamiento sumamente ágiles y una baja percepción de trabas para la obtención de financiamiento.

En contraparte, el sector enfrenta barreras y rigideces considerables que limitan la eficiencia transaccional para las empresas. Aunque el país dispone de sistemas de reportes de crédito desarrollados, muestra un desempeño sumamente deficitario en la interoperabilidad de sus plataformas de pago, con lo que se ubica por detrás de Colombia, Ecuador, México y Uruguay. Asimismo,

se carece de opciones integrales para la creación de cuentas en línea sin intermediarios, a lo que se aúna un costo de recepción de pagos electrónicos elevado y genera fricciones operativas que restringen la fluidez financiera de las unidades productivas.

Finalmente, desde el ángulo de la variable de tributación, a pesar de que el Perú cuenta con el menor puntaje en este tópico, posee fortalezas como la transparencia del proceso de inscripción tributaria, el portal tributario en línea, la presentación de declaraciones y los pagos por medios electrónicos. Asimismo, solo Costa Rica nos supera en el posicionamiento del uso de herramientas electrónicas para la presentación de impuestos. Esto se complementa con una gestión comparativamente rápida para la devolución del IGV frente a Ecuador, El Salvador, Colombia, Costa Rica y Paraguay.

En el extremo opuesto, irrumpen importantes problemas en la previsibilidad normativa y la

gestión administrativa que obstaculizan la actividad empresarial. En la calidad de las regulaciones tributarias, el Perú registra rezagos marcados frente a Uruguay, México, El Salvador y Costa Rica, debido a la falta de claridad en los planes de modificaciones fiscales futuras y la ausencia de espacios de consulta pública previa a los cambios normativos. Asimismo, nuestro país obtuvo el menor puntaje de todo el grupo analizado en el tiempo total destinado a la preparación, presentación y pago de impuestos. De igual forma, el resultado de la calidad de la aplicación de la tasa impositiva efectiva sobre los impuestos laborales y las contribuciones sociales solo es mayor al de Uruguay.

En conjunto, los resultados muestran que la principal limitación del entorno de negocios peruano no radica en la ausencia de un marco regulatorio o de servicios públicos, sino en las dificultades para traducir estas condiciones en procesos ágiles y previsibles para las empresas. En particular, la dimensión

tributaria constituye uno de los principales puntos críticos, debido al elevado tiempo que demanda el cumplimiento de las obligaciones fiscales y la falta de claridad en las reformas. La evidencia del Banco Mundial señala que la digitalización de la declaración y el pago de impuestos puede reducir la carga administrativa, los errores y los costos de cumplimiento. Asimismo, el organismo internacional destaca que los sistemas electrónicos de presentación y pago han contribuido a reducir el tiempo y el número de pagos necesarios para cumplir con las obligaciones tributarias. Por ello, para el caso peruano, resulta prioritario simplificar y digitalizar los procesos, acompañándolos de mayor transparencia y previsibilidad en las reformas.

En contraste, el Perú destaca por su sólido marco regulatorio en servicios financieros, particularmente en materia de transacciones garantizadas sobre bienes muebles. El Banco Mundial sostiene que los sistemas modernos de garantías mobiliarias permiten a las

empresas, especialmente a las mypes, utilizar sus activos para acceder a financiamiento, al incrementar la disponibilidad de crédito y reducir su costo. Sin embargo, en un contexto en que solo el 22.9% de micro y pequeños empresarios declararon llevar un registro contable de sus negocios en el último año, esto dificulta el conocimiento de la capacidad de pago —y, por ende, el nivel de riesgo— y puede influir en un menor acceso al sistema financiero formal.

En este sentido, el reto para el Perú no consiste únicamente en mantener su fortaleza normativa, sino en consolidarla mediante registros más modernos, digitales e interoperables. En suma, los contrastes entre las dimensiones analizadas del Business Ready 2025 sugieren que el principal espacio de mejora del país está en reducir las cargas, los tiempos y las fricciones que enfrentan las empresas, así como en convertir sus fortalezas regulatorias en servicios más eficientes y accesibles.



