



Banco de ideas
CREDICORP



RADIOGRAFÍA DE LA INFORMALIDAD EN EL PERÚ

Un estudio sobre las creencias,
barreras y expectativas de
los emprendimientos informales
y su ruta a la formalización



Radiografía de la informalidad en el Perú-Un estudio sobre las creencias, barreras y expectativas de los emprendimientos informales y su ruta a la formalización

Primera edición, noviembre 2024

Autores:

Mibanco / Grupo Crédito S.A.

Redacción:

Equipo de investigación de Ipsos Perú.

Diseño y diagramación:

Marco Zeballos

Todos los derechos reservados. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión. Todos los derechos reservados. No se permite la reproducción total o parcial en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

I. Introducción

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) son esenciales en la economía peruana. De acuerdo con datos de PRODUCE (2024), estas empresas conforman el 99.4% del sector empresarial, generan el 61.4% del empleo y aportan el 31.4% al Valor Agregado Bruto del país. Su relevancia no solo se basa en su cantidad, sino también en su habilidad para crear puestos de trabajo (Ferraro y Rojo, 2018) y cubrir nichos de mercado que las grandes compañías no atienden (Velásquez, Cerón y Rodríguez, 2016). Del total de las MIPYMES, el 60% de los negocios son informales (Apoyo Consultoría).

La informalidad en los micronegocios representa un desafío persistente en la economía y sociedad peruana. A pesar de los avances económicos y la modernización de ciertos sectores, un alto porcentaje de microempresas continúa operando al margen de la legalidad.

A nivel macroeconómico, la prevalencia de negocios informales tiene múltiples implicancias. En primer lugar, genera una significativa evasión fiscal, limitando los recursos del Estado para invertir en infraestructura, salud y educación (Schneider & Enste, 2013). Esta falta de recaudación fiscal puede obstaculizar el desarrollo económico y social a largo plazo. Además, la informalidad puede distorsionar la competencia en el mercado, ya que las empresas formales se enfrentan a competidores que no

asumen los mismos costos laborales y tributarios, lo que puede desincentivar la inversión y formalización (Loayza, 2016).

Desde la perspectiva de los pequeños negocios, la informalidad suele ser una respuesta a la falta de oportunidades en el sector formal y a los altos costos y complejidad de los procesos de formalización (Perry et al., 2007). Muchos microempresarios perciben la formalidad como un proceso engorroso y costoso que no ofrece beneficios tangibles a corto plazo (Kaufmann & Kaliberda, 1996). Asimismo, factores como la desconfianza en las instituciones, la escasa educación financiera y la necesidad inmediata de generar ingresos contribuyen a que estos negocios operen informalmente.

Sin embargo, la informalidad también limita el crecimiento y desarrollo de los micronegocios. Al no estar formalizados, enfrentan barreras para acceder a financiamiento formal, servicios de apoyo empresarial y protección legal (Tokman, 2008). Esto puede perpetuar un ciclo de baja productividad y escasa generación de valor agregado.

En este contexto, es necesario profundizar en las barreras que enfrentan los negocios informales para acceder a la formalidad, qué mitos se construyen en torno a estas barreras y qué factores fomentarían la formalidad en estos negocios.

Objetivo Principal

Conocer el perfil, percepción y actitudes hacia la formalidad de los micronegocios informales.

II. Principales resultados

**Contrario a la creencia:
los micronegocios quieren formalizarse**

Aunque a menudo se considera que los negocios informales optan por operar al margen de la formalidad, los datos de este estudio revelan una realidad distinta. Un 88% de los dueños de micronegocios informales desea formalizarse, lo que indica una fuerte inclinación hacia la integración al sector formal de la economía.

“Sí, porque creo que uno debería ser formal en todos los aspectos, porque también es parte de aportar al Perú tantas cosas que se tiene que hacer. Entonces ser formal, tener toda la documentación tiene que ser válido”.

(Mujer, Lima, Comercio)

¿Le gustaría que su negocio sea formal?

■ Definitivamente sí
■ Probablemente sí
■ Probablemente no
■ Definitivamente no
■ No precisa



Base: Total de entrevistados (1201)
105. Si tuviera la oportunidad y facilidades, ¿le gustaría que su negocio sea formal? (RU)

Figura 1. Intención de formalizarse
Elaboración: Ipsos 2024

Esta alta intención de formalización se sostiene en distintas actitudes positivas hacia la formalidad. En primer lugar, el 70% de los negocios cree que formalizarse mejoraría su imagen y le permitiría mantener o atraer a nuevos clientes. La percepción de que la formalidad aporta credibilidad y confianza ante los consumidores es un incentivo poderoso para estos empresarios. Por otro lado, dos de cada tres micronegocios consideran que formalizarse es algo que vale la pena, a pesar de los costos que este proceso implica. Se refleja

una valoración positiva de los beneficios que trae la formalización y del camino para llegar a ella.

Los beneficios percibidos de la formalización son diversos. El acceso a préstamos de entidades financieras, señalado por el 32% de los dueños de negocios, se considera una ventaja fundamental, ya que la falta de financiamiento es uno de los principales obstáculos para el crecimiento de los micronegocios.

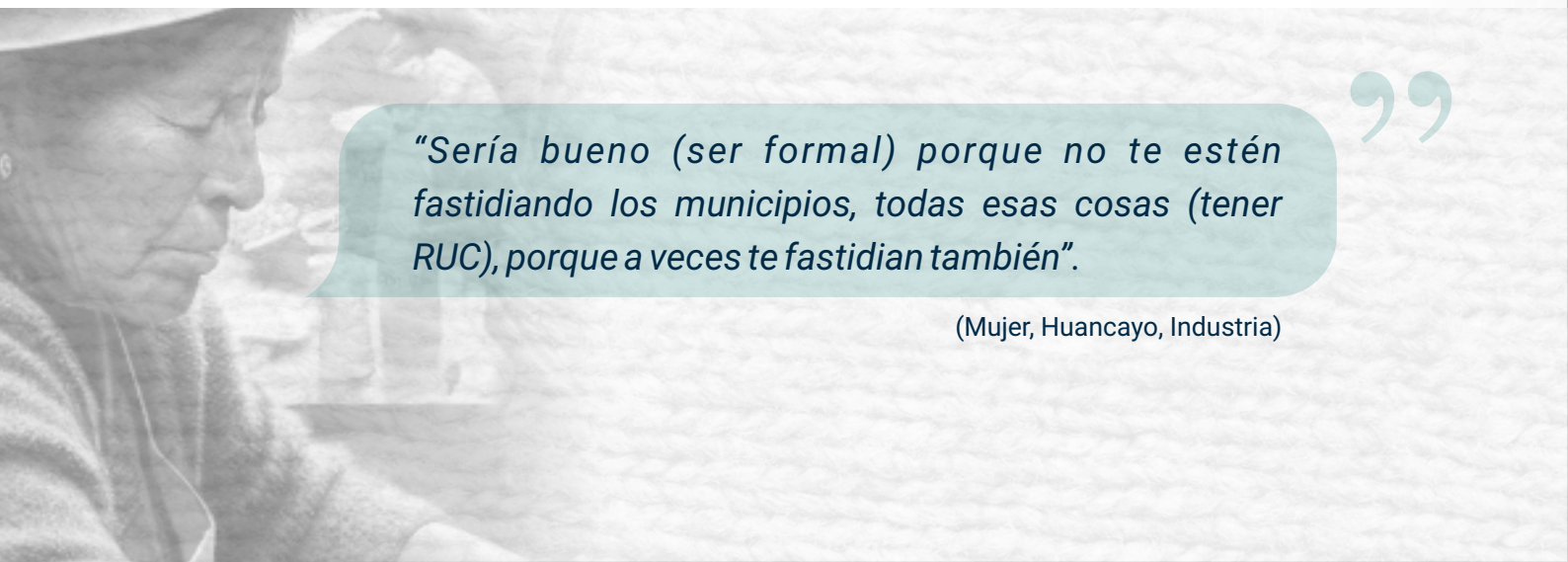


“Bueno, cuando fue que saqué el RUC 10, yo tenía una persona que me estaba asesorando, que era un amigo, entonces me dijo que era bueno porque en algún momento quizá yo quiera sacar un departamento, algún préstamo grande de un banco o quizá, y que eso me iba a ayudar a mí porque era como que tenía un negocio y me veían una persona, no sé si estable, poder llamarlo así, que cumple con sus pagos”.

(Mujer, Lima, Servicio)

Además, el 19% menciona la posibilidad de evitar problemas y multas por operar de manera informal como un beneficio clave. La tranquilidad

y estabilidad, destacadas por el 16%, sugieren que estos aspectos son altamente valorados por los emprendedores.



“Sería bueno (ser formal) porque no te estén fastidiando los municipios, todas esas cosas (tener RUC), porque a veces te fastidian también”.

(Mujer, Huancayo, Industria)

Otros beneficios incluyen la capacidad de atraer más clientes (12%), expandir y hacer crecer el negocio (12%), y mejorar la imagen y confiabilidad ante los clientes (6%). Adicionalmente, el 5% ve una oportunidad en vender a empresas grandes

y al Estado, mientras que el 4% valora que sus trabajadores puedan tener beneficios laborales. Sin embargo, un 16% de los encuestados no percibe ningún beneficio en particular en la formalización.

Beneficios de formalizar el negocio



Base: Total de entrevistados (1201)
Z05. ¿Cuáles cree que serían los principales beneficios para su negocio si fuera formal? (RM)

Figura 2. Beneficios percibidos de formalizar el negocio
Elaboración: Ipsos 2024

Los resultados evidencian que, aunque los micronegocios reconocen diversos beneficios en la formalización, como el acceso a créditos y la estabilidad, todavía están pendientes algunos incentivos que los motivarían a dar este paso. La reducción de costos para formalizarse, mencionada por el 40% de los encuestados, se presenta como el incentivo más relevante, reflejando la preocupación por los gastos asociados al proceso de formalización. La simplificación de trámites y requisitos, señalado por el 33%, subraya la necesidad de agilizar los procedimientos administrativos que actualmente desincentivan la formalización. Además, el acceso a microcréditos para emprendedores es un incentivo significativo para el 27%, alineándose con el beneficio

percibido de obtener financiamiento. Asesoría y orientación para los registros en la SUNAT y la obtención de licencias municipales, cada una mencionada por el 26%, también aparecen como factores cruciales que podrían facilitar la transición hacia la formalidad. Estos datos, junto con la alta intención de formalización expresada por los dueños de micronegocios, indican que la implementación de estos incentivos podría ser clave para transformar el deseo de formalización en una realidad tangible.

Estos hallazgos sugieren que la informalidad no es necesariamente una elección preferida, existe una fuerte intención de formalización respaldada por beneficios percibidos y

actitudes favorables hacia la formalidad. La identificación de incentivos clave, como la reducción de costos y la simplificación de trámites, podría facilitar esta transición. Sin

embargo, es esencial abordar las barreras percibidas y las creencias negativas que aún persisten, ya que continúan influyendo en la decisión de formalizarse.

Creencias, miedos y barreras hacia la formalidad

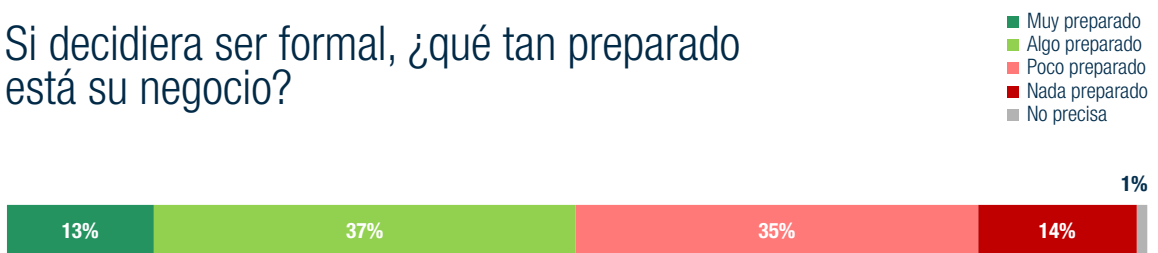
A pesar de la intención de formalización, aún persisten creencias y miedos que dificultan este proceso. Un factor relevante es el desconocimiento sobre qué significa realmente ser formal. Aunque el 75% de los encuestados señala al menos uno de los tres requisitos necesarios para formalizarse, los cuales son tener RUC, emitir comprobantes de pagos y pagar impuestos, un 52% considera que obtener una licencia de la municipalidad es parte de los

requisitos para ser formal. Esta falta de claridad de lo que implica ser un negocio formal puede influenciar en qué tan preparados se sienten para afrontar el proceso de formalización. De este modo, un 86% de los encuestados no se siente preparado (algo, poco y nada preparados) para dar el paso hacia la formalidad. Este sentimiento de falta de preparación se ve influenciado por varios factores.

“Me falta mucho conocimiento, soy muy ignorante en el tema de hacerme formal por completo”.

(Mujer, Trujillo, Industria)

Si decidiera ser formal, ¿qué tan preparado está su negocio?



Base: Total de entrevistados (1201)
106. Si decidiera formalizarme ¿Qué tan preparado está su negocio? (RU)

Figura 3. Autopercepción de preparación para formalizarse
Elaboración: Ipsos 2024

Uno de los principales factores son las barreras de costos y tiempo. El 64% identifican barreras asociadas a los costos para el negocio, como los implicados en los trámites de formalización, en invertir en la infraestructura para cumplir con requisitos o los implicados por la pérdida de

días de venta. Para pequeños negocios cuyos ingresos diarios son esenciales para su subsistencia, el tiempo y dinero invertido en procesos burocráticos representa un obstáculo significativo.



“Si tú le vas a dar casi el 20 % de impuesto a la SUNAT, pues la SUNAT es un socio. Y si es un socio, al socio se le exige no solamente que gane, sino también que aporte. Pero no te aporta nada”.

(Mujer, Trujillo, Industria)



“Muchos de nosotros los emprendedores a veces que se han formalizado, terminan quebrando más en pagar impuestos, en multas, en otras cosas que salir adelante”.

(Hombre, Lima, Comercio)

Además, las barreras burocráticas, como los trámites y permisos, son identificadas por el 60% de los encuestados. Si bien solo uno de cada tres negocios considera difícil o muy difícil emitir comprobantes de pago o registrar un RUC en la SUNAT, el 61% considera difícil o muy difícil

obtener una licencia de la municipalidad. Es así como considerar los permisos municipales como requisitos para ser formal puede influir en un mayor rechazo hacia la formalidad y en la percepción de su dificultad.



“Yo le digo quiero que me diga cuánto voy a pagar, qué es lo que tengo que hacer, ¿no? Entonces, cuando me explicó el señor [de la SUNAT], la verdad no entendí nada”.

(Hombre, Lima, Comercio)



“De la municipalidad por el sentido de lo que exigen, o sea, a veces viene para hacer el trámite de la licencia, viene y te ven lo mínimo, ni siquiera te da la oportunidad de cambiar, para ellos es blanco o negro”.

(Mujer, Lima, Comercio)

¿Qué tan difícil o fácil considera los siguientes procesos?

	T2B (fácil o muy fácil)	B2B (difícil o muy difícil)
Obtener una licencia de la municipalidad	16%	61%
Llevar libros de contabilidad	15%	56%
Tener a sus trabajadores en planilla	14%	52%
Pagar impuestos regularmente	25%	46%
Emitir comprobantes de pago (boletas, facturas)	38%	33%
Registrar un RUC o NRUS en SUNAT	32%	33%

Base: Total de entrevistados (1201)
103. Según lo que conoce, en una escala del 1 al 5, donde 1 es "Muy difícil" y 5 es "Muy fácil"
¿Qué tan difícil o fácil considera los siguientes procesos? (RU)

Tabla 1. Percepción de los procesos burocráticos
Elaboración: Ipsos 2024

Incluso, los participantes señalan que los trámites complejos en entidades como la SUNAT, municipalidades y otras instituciones gubernamentales hacen que el proceso de formalización sea abrumador. Esta complejidad administrativa y la falta de acompañamiento institucional generan frustración y desincentivan los esfuerzos por formalizarse.

Sumado a esto, existen barreras percibidas en torno al acceso a la información sobre el proceso. Un 22% de negocios informales considera que la información existente no es clara ni precisa en cuanto a los requisitos para formalizarse; se percibe que los funcionarios suelen carecer de paciencia y usan un lenguaje excesivamente técnico.

“Tienes que estar haciendo el balance de las compras, las ventas, los gastos, los pagos, administrar la venta con el trabajo del taller...no es mi fuerte, tendría que pedir a alguien que me apoye”.

(Mujer, Trujillo, Industria)

“Yo creo que la información debe ser más porque lo que usan ellos es muy técnico”.

(Hombre, Lima, Comercio)



“No facilitan porque solamente te exigen que tenga y se cierra en que tengas, ese es uno. Y bueno, el asunto es la información, no te informan bien como persona natural”.

(Mujer, Lima, Comercio)

Un aspecto significativo que no contribuye hacia la formalización es la percepción de falta de apoyo y discriminación por parte del gobierno. El 31% de los micronegocios cree que el gobierno los discrimina por operar de manera

informal. Se percibe que las autoridades priorizan el castigo mediante multas elevadas o cierres, en lugar de proporcionar información y apoyo durante la transición hacia la formalidad.



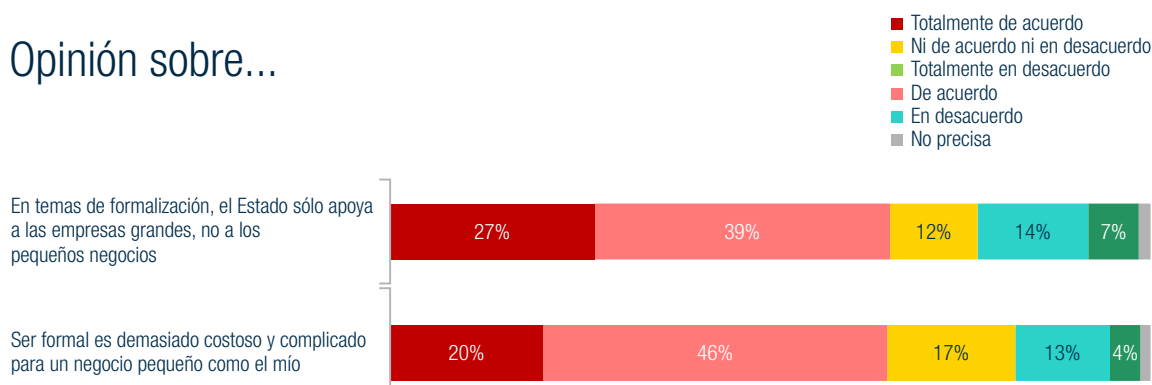
“Incluso en algún momento mi esposo ha tenido otro tipo de negocio y, por ejemplo, presentas el balance, el contador en alguna oportunidad obvió pagar S/5. Y no me avisaron cuando eran S/5,05. Años después recibimos una llamada, este, era algo de S/1000. S/800. Ya no recuerdo porque hace muchos años y mi esposo me dice, si es tan eficiente el servicio de SUNAT, porque no nos llaman y nos avisan cuando uno le debe los S/5”.

(Mujer, Trujillo, Industria)

Además, un 66% de los encuestados considera que el Estado enfoca sus esfuerzos de apoyo únicamente en las grandes empresas, dejando a los pequeños negocios sin el respaldo ni los

incentivos necesarios para formalizarse. Estas percepciones crean un ambiente adverso que desmotiva el proceso de formalización.

Opinión sobre...



Base: Total de entrevistados (1201)
 Z05. Ahora te voy a leer algunas afirmaciones ¿qué tan de acuerdo o en desacuerdo está?
 Recuerde que 1 es totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo (RU)

Figura 4. Creencias sobre la formalidad
 Elaboración: Ipsos 2024

A pesar del deseo de formalización y el reconocimiento de sus beneficios, muchos empresarios perciben ventajas significativas en permanecer en la informalidad. Preguntados por esto, el 58% de los encuestados señala que la principal ventaja es no tener que pagar impuestos ni tasas, lo que representa un ahorro inmediato en sus costos operativos. Un 11% valora la ausencia de trámites y papeleos, lo que les permite evitar la burocracia que consideran costosa y engorrosa. Además, el 7% destaca el

ahorro en costos laborales, mientras que el 6% aprecia la posibilidad de evitar la fiscalización y control por parte de las autoridades. Sin embargo, es relevante notar que el 24% de los encuestados no identifica ninguna ventaja en permanecer informal, lo que resalta que el deseo de formalización se enfrenta también a barreras estructurales, la necesidad de incentivos claros y las percepciones sobre la economía informal.

“Porque escucho tantas cosas... gente que dice, mucho descuentan, que la SUNAT son unos vivos, que después que te cobran demasiado. Al final sales perdiendo”.

(Hombre, Lima, Comercio)

La informalidad como limitante del crecimiento

Siete de cada diez dueños de micronegocios esperan que su negocio crezca en los próximos años. Sin embargo, enfrentan diferentes barreras para lograr este objetivo. Estas se pueden agrupar en tres tipos de limitantes para su crecimiento. En primer lugar, las principales

amenazas que afectan a los negocios informales son la delincuencia (39%), como los robos y los cobros de cupos, y la competencia con otros negocios (39%). Las bajas ventas también son señaladas como una amenaza para uno de cada tres negocios informales.

“Eso de la inseguridad, pucha... se le he escapado de la mano al gobierno porque uno ya no puede, ya no trabajar tranquilo, uno no trabaja tranquilo”.

(Hombre, Lima, Comercio)

Principales amenazas de los negocios informales



N1. ¿Cuáles considera que son los tres principales problemas/amenazas que afectan su negocio? ¿Algún otro? Por favor, mencione 3 más importantes para usted (MÁXIMO TRES RPTAS) R.M. ESPONTÁNEA NO LEER OPCIONES
Base: Total de entrevistados (1201)

Figura 5. Principales amenazas de los negocios informales
Elaboración: Ipsos 2024

En segundo lugar, una barrera significativa para el crecimiento de los micronegocios es el acceso a financiamiento, el cual se ve limitado por su condición de informales, lo que a su vez intensifica esta restricción. Aunque el 75% de los encuestados considera que el acceso a capital es fundamental para el crecimiento, paradójicamente, el 29% no muestra interés en ningún producto financiero, y un 41% en particular no desea adquirir productos activos, como préstamos o créditos. Este desinterés se

debe, en parte, a que el 44% señala que las tasas de interés son excesivamente altas, lo que desincentiva la solicitud de créditos. Además, el 24% expresa un rechazo a endeudarse, reflejando un temor al compromiso financiero y a los riesgos potenciales asociados. Esta aversión al financiamiento formal limita la capacidad de inversión y expansión de los micronegocios, dado que el acceso al capital es considerado, por los encuestados, como un requisito para su crecimiento.



Por último, un tercio de los micronegocios se percibe como demasiado pequeño para considerar la formalización, mientras que el 7% cree que la formalidad es exclusiva de las grandes empresas. Estas creencias refuerzan la percepción de que la formalización no es relevante ni accesible para ellos, privándolos de beneficios como el acceso a financiamiento en mejores condiciones, programas de apoyo y mayor protección legal. Este tipo de creencias

limita su capacidad de crecimiento y desarrollo en el mercado.

En conjunto, la falta de acceso a capital, el temor al endeudamiento y las percepciones de lejanía sobre la formalidad crean un entorno que restringe el crecimiento de los micronegocios. La informalidad se convierte así en un círculo vicioso que impide el desarrollo sostenible y la competitividad de estos negocios en el mercado.

“Porque al formalizarse tú pagas impuestos, pagas al contador, los gastos de tiempo que tienes para ir al contador, tienes que ir a la SUNAT y todo eso, si tú sumas todos los tiempos, todas las horas que uno se va a pegar a perder tiempo, y durante el año son bastantes horas y eso no te lo paga nadie”.

(Hombre, Lima, Comercio)

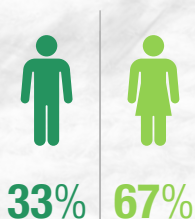
Historias detrás de las barreras: Cómo el perfil de los empresarios afecta el acceso a la formalidad

Detrás de cada micronegocio informal se encuentran historias que reflejan cómo el perfil del empresario influye significativamente en su

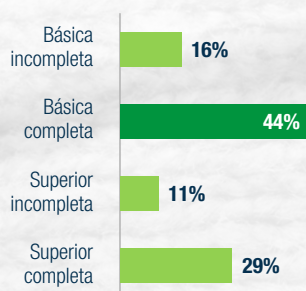
capacidad para acceder a la formalidad. En la siguiente imagen, se describe cómo son los dueños de los negocios informales en el país.



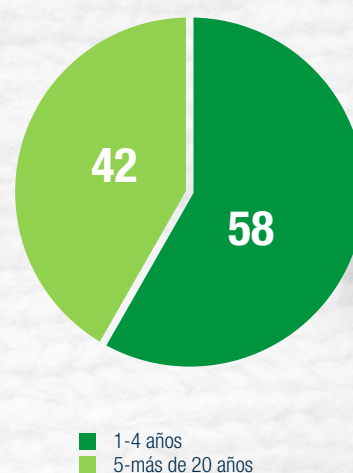
Sexo del dueño



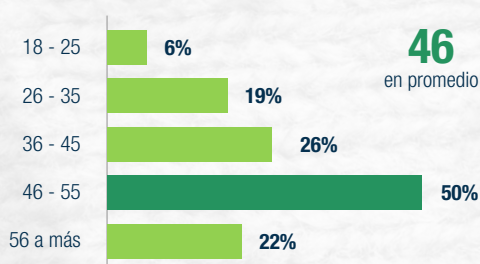
Nivel educativo



Tiempo del negocio



Edad del dueño



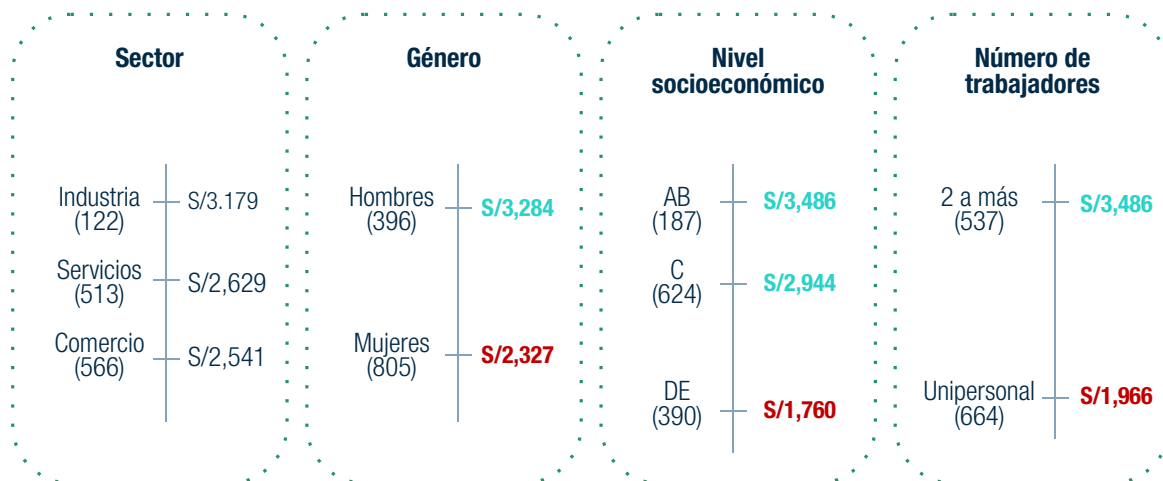
F01. ¿Es usted el dueño o el principal encargado de este negocio? RU // F04. ¿Podría decirme por favor cuál es la principal actividad o servicio que brinda este negocio? (ESPONTÁNEA) RU.
Base: 1201

Figura 6. Perfil de los encuestados
Elaboración: Ipsos 2024

En promedio, estos negocios declaran ventas mensuales de S/2,641, pero esta cifra esconde una amplia variación según diferentes segmentos. Factores como el género, el nivel socioeconómico y la estructura del negocio influyen en la capacidad de acceder a servicios financieros y recursos necesarios para formalizarse. Los hombres y los dueños

pertencientes a niveles socioeconómicos más altos son quienes reportan mayores ingresos. Esta situación evidencia que se reproducen diferencias estructurales que impiden que todos los negocios informales accedan por igual a servicios financieros y oportunidades de formalización.

Ventas promedio del negocio-detalle



Mayor / menor diferencia significativa por segmento

Figura 7. Diferencias de ingresos mensuales por perfil de empresarios
Elaboración: Ipsos 2024

Estas disparidades resaltan que no todos los negocios informales cuentan con las mismas capacidades. La posibilidad de formalizar un negocio depende en gran medida de las herramientas y el perfil que posee el dueño. La formalidad requiere una inversión de capital y recursos que no están al alcance de todos. A pesar de que la mayoría de los microempresarios

informales son mujeres, los hombres son quienes tienen mayor acceso a estos recursos, lo que les facilita el proceso de formalización en comparación con otros segmentos de la población. Por lo tanto, es fundamental reconocer estas diferencias y trabajar en soluciones que aborden las desigualdades estructurales.

El rol del Estado y el sector privado para derribar barreras

Para facilitar la formalización de los micro-negocios informales, es esencial que tanto el Estado como el sector privado desempeñen un papel activo en la eliminación de barreras. Sin embargo, los datos revelan una percepción limitada del apoyo estatal: solo el 15% de los dueños de negocios cree que la SUNAT apoya a

los pequeños negocios, y apenas el 13% siente que las municipalidades son una fuente de apoyo. En contraste, una proporción mayor percibe respaldo en el sector privado financiero, donde el 37% ve a las financieras y el 29% a los bancos privados como entidades que brindan apoyo.

“El Estado no tiene una política que apoye realmente al contribuyente pequeño. Sé que, como te digo, a grandes volúmenes, si (apoya) a las empresas grandes”.

(Mujer, Trujillo, Industria)

“Al gobierno más (lo) veo interesado en estar recaudando, recaudando los impuestos que ayudando al microempresario”.

(Hombre, Lima, Comercio)

¿Cómo evaluaría las siguientes entidades en su apoyo a los negocios como el suyo?

	T2B (apoyan mucho o algo)	B2B (apoyan poco o nada)
Municipalidades distritales	13%	85%
SUNAT	15%	82%
Bancos privados	29%	68%
Cajas municipales	35%	60%
Financieras y microfinancieras	37%	59%

Base: Total de entrevistados (1201)
Z08. Pensando en qué tanto apoyan a los negocios como el suyo, en una escala del 1 al 4 donde 1 es “No apoyan nada” y 4 es “Apoyan mucho” ¿Cómo evaluaría las siguientes entidades? (RU)

Tabla 2. Evaluación de entidades en su apoyo a micronegocios
Elaboración: Ipsos 2024

Estos resultados evidencian la necesidad de que el Estado fortalezca su rol en la promoción de la formalización, que se traduzca en facilitación de los trámites, reducción de los costos asociados y en asesoría clara y suficiente a los microempresarios. La simplificación de procedimientos y la disminución de cargas burocráticas pueden motivar a más negocios a dar el paso hacia la formalidad.

Al combinar estrategias desde el Estado y el sector privado, y al focalizar esfuerzos según las características de los micronegocios, se pueden enfrentar barreras que actualmente limitan la formalización. Esto no solo tiene potenciales beneficios para los microempresarios, al brindarles acceso a nuevos recursos y mercados, sino que también puede fortalecer a la economía en su conjunto, promoviendo un crecimiento más inclusivo y sostenible.

III. Conclusiones

- Contrario a la creencia común, la gran mayoría (88%) de los micronegocios informales en el Perú tienen una genuina intención de formalizarse. Reconocen beneficios tangibles en este proceso, como acceder a fuentes de financiamiento, evitar multas, ganar tranquilidad y estabilidad, atraer más clientes y tener oportunidades de crecimiento. Sin embargo, para materializar este deseo de formalización, es necesario abordar las barreras estructurales y de percepción que actualmente los desincentivan.
- Los microempresarios informales identifican obstáculos significativos en el camino hacia la formalidad. Perciben que los costos de este proceso son elevados, tanto en términos de los trámites y requisitos, como del potencial impacto en sus ingresos por los días dedicados a gestiones. Asimismo, encuentran que los trámites burocráticos son excesivamente complejos y que falta de información clara y precisa sobre los procesos. Además, prevalece un sentimiento de falta de apoyo y hasta discriminación por parte del Estado hacia los negocios pequeños. Estas barreras vienen acompañadas de la creencia de que la informalidad ofrece ventajas como evitar impuestos, trámites y fiscalización.
- La informalidad se convierte en un obstáculo significativo para el crecimiento y desarrollo de los micronegocios. Además de enfrentar amenazas externas como la delincuencia, la competencia y las bajas ventas, estos negocios ven limitado su acceso a financiamiento debido a su condición de informales. Aunque reconocen que el capital es fundamental para crecer, muchos microempresarios muestran desinterés o temor por adquirir productos financieros, especialmente créditos, debido a las altas tasas de interés y la aversión al riesgo de endeudarse. Asimismo, persiste entre algunos la percepción de que su negocio es demasiado pequeño para formalizarse o que la formalidad es exclusiva de las grandes empresas. Estas barreras y creencias, sumadas a la falta de acceso a recursos y oportunidades por ser informales, generan un círculo vicioso que dificulta que estos negocios puedan crecer, volverse más competitivos y desarrollarse de manera sostenible en el mercado.
- El perfil de los microempresarios, definido por variables como género, nivel socio-económico y estructura del negocio, influye directamente en su capacidad para asumir los costos y procesos de formalización. Los datos revelan brechas importantes: los hombres y aquellos de estratos socio-económicos más altos reportan mayores niveles de ventas semanales. Esto evidencia que las desigualdades preexistentes también se manifiestan en el mundo de los micronegocios, determinando quiénes tienen más herramientas para superar las barreras hacia la formalidad. Es fundamental reconocer estas diferencias estructurales para diseñar estrategias de formalización más inclusivas y equitativas.
- Existe una percepción generalizada de falta de apoyo por parte de entidades gubernamentales y financieras hacia los micronegocios. Más del 80% considera que la SUNAT y las municipalidades apoyan poco o nada. Mejorar esta percepción y generar mayor confianza es clave para incentivar la formalización.
- Promover la formalización de los micronegocios demanda un esfuerzo conjunto y articulado del Estado y el sector privado, con foco en derribar las barreras identificadas. Por el lado estatal, es prioritario simplificar sustancialmente los trámites, reducir los costos directos e indirectos del proceso, y brindar una mejor orientación y acompañamiento a los microempresarios. Por parte del sector privado, especialmente las entidades financieras, existe una oportunidad de desarrollar productos y servicios más accesibles y adaptados a las necesidades de estos negocios.

IV. Ficha técnica

Universo:

Dueños o encargados de microempresas informales de sectores comercio, industria y servicios con puerta a la calle en las principales ciudades de las 25 regiones del país.

Muestra:

Cualitativo 1: 12 entrevistas de exploración para elaboración del cuestionario

Cuantitativo: 1,200 encuestas

Cualitativo 2: 6 entrevistas de profundización

Fechas:

Cualitativo 1: Del 04 al 12 de junio del 2024

Cuantitativo: Del 01 de marzo al 01 de abril del 2024

Cualitativo 2: Del 09 al 17 de octubre del 2024

Técnica:

Cualitativo 1: Entrevistas a profundidad

Cualitativo 2: Entrevistas a profundidad

Cuantitativo: Encuestas cara a cara en hogares o negocios.

Método de muestreo:

En la segunda etapa se efectuó un muestreo estratificado por macro regiones, y dentro de ellas se tomó una selección aleatoria de zonas comerciales en las principales ciudades del país.

Instrumento:

Cuestionario estructurado de preguntas cerradas con una duración máxima de 25 minutos.

Estudio elaborado por **Ipsos Perú**

Definición de formalidad

Formal

Negocios con RUC o RUS declaren Impuesto a la Renta y emiten boletas o facturas

F5. ¿Podría decirnos por favor si el negocio que tiene cuenta con RUC (Registro Único del Contribuyente) o NRUS? **RU**

Si, cuenta con RUC	1	No, no tengo ninguno	96
Si, cuenta con RUS	2		

F6. (P: SOLO COD 1 O 2 EN F5) ¿El negocio ha presentado la declaración del Impuesto a la Renta anual al menos una vez, o ha realizado pagos del Nuevo RUS o del RER en alguno de los últimos dos años (2022, 2023)? **RU**

Si	1	No	2
----	---	----	---

Semiformal

Negocios con RUC o RUS, declaren Impuestos a la Renta y no emiten boletas ni factura o Negocios con RUC o RUS, NO declaren Impuesto a la Renta y emitan factura, boleta o ticket de venta

F7. ¿Con qué comprobante se suele hacer la mayoría de las transacciones o ventas de este negocio. No suele emitir ningún comprobante de pago? **RU (LEER OPCIONES) RU**

Con factura	1	Con otro tipo de comprobante (ESP)	94
Con boleta	2	Sin comprobante de pago	
Con ticket de venta	3		96

Informal

No tienen RUC ni RUS. Solo tiene RUC, pero no declara Impuestos a la Renta ni emite factura ni boleta

FFOR. Formalidad (SOLO MOSTRAR):

Formal (con RUC o RUS, declaración de IR y que emiten boletas o facturas) (COD 1 O 2 EN F5, COD 1 EN F6 Y COD 1,2 EN F7)	1
Semi formal (con RUC y declaración de impuestos, o con RUC y con pago de boletas) ((COD 1 O 2 EN F5 Y COD 1 EN F6 Y COD 94,96 EN F7) O (COD 1 O 2 EN F5 Y COD 2 EN F6 Y COD 1, 2, 3 EN F7))	2
Informal (Solo tiene RUC y nada más, o no tienen RUC o no han presentado IR o no emiten principalmente boletas o facturas) ((COD 96 EN F5) O (COD 1 O 2 EN F5 Y COD 2 EN F6 Y COD 94,96 EN F7)) - TERMINAR Y GUARDAR INCIDENCIA	3

V. Referencias bibliográficas

Schneider, F., & Enste, D. H. (2013). *The Shadow Economy: An International Survey*. Cambridge University Press.

Loayza, N. V. (2016). "Informality in the Process of Development and Growth". *The World Economy*, 39(12), 1856-1916.

Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. The World Bank. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6730>

Kaufmann, D., & Kaliberda, A. (1996). "Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies: A Framework of Analysis and Evidence". *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 1691.

Tokman, V. E. (2008). "Informality: Exclusion and Precariousness". *International Labour Review*, 147(4), 315-341.



RADIOGRAFÍA DE LA INFORMALIDAD EN EL PERÚ

Un estudio sobre las creencias,
barreras y expectativas de
los emprendimientos informales
y su ruta a la formalización