ECONODATA
Economía, datos y desarrollo

BOLETÍN
DE ANÁLISIS ECONÓMICO

Octubre de 2026
Edición No. 1

La Ruta de la Innovación

Del avance de la frontera tecnológica a los mecanismos reales de innovación en el tejido productivo.



ECONODATA PARTICIPA EN EVENTO INTERNACIONAL

CÓMO ELEGIR EL REGIMEN EMPRESARIAL PARA TU EMPRESA

PARTICIPA EN NUESTRA ENCUESTA DE NECESIDADES DE CAPACITACIÒN

SEMBLANZA: LOS PREMIOS NOBEL DE ECONOMIA 2025

ECONODATAEDD.COM

TABLA DE Contenidos

4

TRANSFORMANDO DATOS EN DESARROLLO PARA MYPES Y PROFESIONALES

Como Econodata EDD ayuda a potenciar tu carrera y/o negocio

6

INNOVACIÓN, DESTRUCCIÓN CREATIVA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Lecciones del Nobel de Economía 2025

9

EL ESTADO MODERNO Y LA GESTIÓN POR RESULTADOS

Del presupuesto tradicional a resultados verificables para el ciudadano.

11

SERVICIOS DE ECONODATA-EDD PARA ESTUDIANTES

El paso a paso para elegir el ideal para tu MYPE

13

LOS REGÍMENES TRIBUTARIOS EN EL PERÚ

El paso a paso para elegir el ideal para tu MYPE

22

ECONODATA-EDD EN LA 10TH MDM CONFERENCE

evidencia e impacto de la digitalización en las MYPE

24

TRANSFERENCIA Y EXTENSIÓN TECNOLÓGICA

Una alternativa para lograr la innovación empresarial

27

PARTICIPA EN NUESTRA ENCUESTA DE NECESIDADES DE CAPACITACIÓN

¡Participa y Define el Futuro de tu Formación!

BOLETÍN
DE ANÁLISIS ECONÓMICO

www.econodataedd.com
contacto@econodataedd.com

Bienvenidos al primer número del Boletín de Análisis Económico de Econodata-EDD. Este espacio nace con el compromiso de tender un puente entre la investigación rigurosa, la ciencia de datos y las decisiones operativas de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú.

En esta edición, que aborda como tema central la innovación, compartimos nuestros hallazgos presentados en la 10th MDM Conference, guías prácticas para la elección de regímenes tributarios (NRUS, RER, RMT) y nuestra convocatoria para la Encuesta de Necesidades de Capacitación. Esperamos que este material sea un insumo de alto valor para tu negocio o carrera profesional.

Miguel Ortiz
DIRECTOR EDITORIAL



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional (CC BY-NC 4.0). Se permite la libre descarga, distribución, adaptación y uso de cualquier fragmento, gráfico o dato de este boletín, siempre que se cite obligatoriamente la autoría de Econodata-EDD y/o cualquiera de los autores de su respectivo artìculo y no se realice con fines comerciales.

ECONODATA – EDD

Transformando datos en desarrollo para MYPEs y profesionales



Por redacción Econodata - EDD

Econodata-EDD es más que una consultora. Es un proyecto impulsado por la pasión por la investigación y el análisis de datos. Aprende más sobre nuestra misión en este artículo.

Vivimos en un mundo cada vez más digitalizado, donde la información y la tecnología evolucionan a un ritmo acelerado y la irrupción de la inteligencia artificial proyecta reconfigurar nuestras dinámicas actuales. En este escenario, el acceso a las herramientas adecuadas y a la capacitación especializada ha dejado de ser opcional para convertirse en un requisito indispensable.

Respondiendo a esta realidad, Econodata – Economía, Datos y Desarrollo nació de una convicción fundamental: la intuición ya no es suficiente para dirigir un proyecto o una organización. Identificamos una brecha crítica en el mercado: la existencia de volúmenes masivos de información desaprovechados por la falta de metodologías analíticas accesibles, rigurosas y orientadas a la acción. Bajo la premisa de que el conocimiento es el motor del progreso, nuestro propósito es cerrar estas barreras digitales y técnicas que enfrentan emprendedores, profesionales y estudiantes de América Latina y más allá.

Cerrando brechas con soluciones estratégicas

Si bien la Industria 4.0 genera oportunidades sin precedentes, también profundiza la desigualdad competitiva entre quienes dominan la tecnología y quienes quedan rezagados. Para hacer frente a este reto, integramos economía aplicada, ciencia de datos y estudio de mercado para ofrecer respuestas concretas a cada necesidad.

Nuestro propósito central es democratizar el acceso al análisis cuantitativo de alto nivel, demostrando que la precisión y el análisis de calidad no son exclusivos de unos pocos, sino una herramienta abierta para que cualquier proyecto pueda progresar. Bajo un enfoque eminentemente práctico y accesible, ofrecemos asesorías personalizadas y formación especializada que se adaptan a las exigencias de un mercado dinámico.

Nuestra misión es transformar datos crudos en conocimiento accionable. Para lograrlo, adaptamos modelos analíticos complejos a la realidad operativa de las micro y pequeñas empresas (MYPE), a los requerimientos de ejecutivos y profesionales que buscan liderar con evidencia, y a las necesidades metodológicas de la comunidad académica y estudiantil.

Más que un proveedor de estudios estadísticos, nos integramos como aliados estratégicos. Acompañamos a nuestros clientes durante todo el ciclo analítico: desde la formulación de preguntas de negocio e hipótesis de investigación, pasando por el procesamiento técnico con herramientas de vanguardia, hasta la interpretación ejecutiva que permite tomar decisiones con confianza y reducir el margen de riesgo.

Nuestros Pilares: Economía, Datos y Desarrollo

El nombre Econodata sintetiza los tres ejes estratégicos que definen nuestra propuesta de valor:

- Economía: Contamos con un equipo de economistas y especialistas afines, lo que garantiza rigor analítico, solidez técnica y visión estratégica en cada una de nuestras intervenciones.

- Datos: Promovemos la captura, procesamiento e interpretación avanzada de la información mediante herramientas estadísticas modernas, convirtiendo los datos en el insumo central de la toma de decisiones.

- Desarrollo: Nuestro objetivo final es elevar la competitividad de las MYPE y fortalecer las capacidades de estudiantes y profesionales para afrontar con éxito las exigencias del mercado actual.

¿A quiénes dirigimos nuestras soluciones?

Nuestra propuesta de valor responde de manera especializada a tres segmentos clave:

- Emprendedores y MYPE: Asesoría en la estructuración de planes de negocio, digitalización financiera y adopción práctica de inteligencia artificial para potenciar la gestión empresarial.

- Profesionales y Ejecutivos: Capacitación avanzada en el procesamiento de bases de datos con software especializado (Excel, Stata, SPSS, RStudio) e interpretación de indicadores económicos y financieros.

- Estudiantes y Academia: Acompañamiento en el manejo de herramientas analíticas, orientación en diseño metodológico y asesoría integral en proyectos de tesis.

En Econodata – EDD nos consolidamos como su aliado estratégico hacia la competitividad: transformamos la información en conocimiento, y el conocimiento en desarrollo.

Trabajamos mano a mano con MYPEs que buscan optimizar sus procesos y escalar, profesionales que desean fortalecer sus habilidades cuantitativas, y estudiantes e investigadores que requieren soporte técnico de vanguardia.



Convertimos la complejidad cuantitativa en decisiones estratégicas claras, accesibles y de alto impacto

Lecciones del Nobel de Economía 2025

Innovación, destrucción creativa y crecimiento económico

Un repaso a las ideas de Mokyr, Aghion y Howitt sobre el papel de la innovación en el crecimiento económico y los desafíos que plantea la era de la inteligencia artificial y el cambio climático.

Por Miguel Angel Ortiz Chávez



Los motores del progreso tecnológico

Este año se entregó el premio nobel de economía a tres destacados economistas cuyo trabajo explora cómo la tecnología y la innovación impulsan el crecimiento económico sostenido. En primer lugar, se le concedió a Joel Mokyr la mitad del galardón "por haber identificado los prerrequisitos para un crecimiento sostenido a través del progreso tecnológico" y a los economistas Philippe Aghion y Peter Howitt la otra mitad "por la teoría del crecimiento sostenido mediante la destrucción creativa". Su trabajo muestra que la innovación —y en particular la transformación de conocimiento en nuevos productos y procesos— puede ser motor de prosperidad, siempre que las instituciones, los mercados y los incentivos permitan que lo nuevo reemplace lo obsoleto.

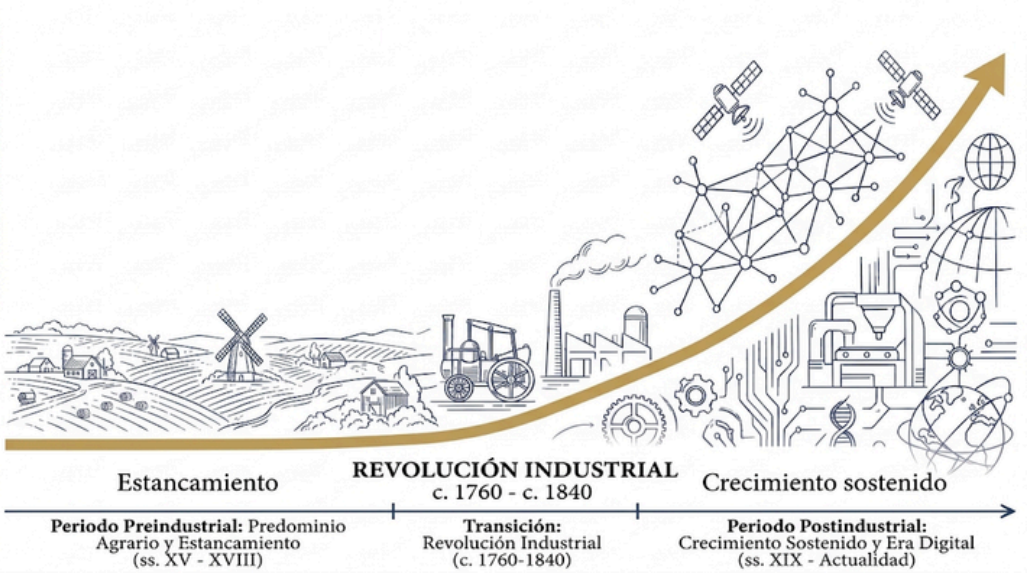
En este marco, la I+D+i se consolida como un componente clave para el desarrollo de los países. Según el Manual de Oslo (OCDE, 2018), la I+D comprende el trabajo creativo y sistemático orientado a incrementar el acervo de conocimiento y desarrollar nuevas aplicaciones. Por su parte, la innovación consiste en un producto o proceso, nuevo o significativamente mejorado, que ya ha sido introducido en el mercado o puesto en uso.

Conviene precisar la diferencia entre invención e innovación: la primera implica la formulación de nuevas ideas, mientras que la segunda supone su aplicación exitosa. Así, aunque la inversión en I+D amplíe el conocimiento y genere invenciones, estas no se traducen automáticamente en innovaciones. En definitiva, el proceso de I+D+i es complejo y multifacético, y el galardón de este año resalta con claridad que no basta con investigar e innovar: es necesario crear las condiciones adecuadas para que esa innovación impulse el crecimiento.

Lecciones de la Revolución Industrial

En el caso de Mokyr, un historiador económico especializado época de la revolución industrial, identificó porqué Inglaterra se diferenció de otros países europeos y como esas particularidades la convirtieron en una potencia económica. A partir del análisis histórico-comparativo del crecimiento de Inglaterra y otros países desde el siglo XIV, concluyó que, aunque hubo numerosas invenciones e innovaciones técnicas, estas no generaron un crecimiento sostenido hasta mediados del siglo XVIII. Durante siglos, el estancamiento económico era la norma. ¿Qué cambió entonces? Según Mokyr, el punto de inflexión ocurrió cuando dos tipos de conocimiento

El progreso tecnológico tiene un carácter dual: un aspecto creativo que genera nuevas oportunidades y eficiencia, y un aspecto destructivo que desplaza irremediablemente a las tecnologías y empresas menos productivas.



comenzaron a conectarse: el proposicional, que es el saber teórico o científico (saber por qué), y el prescriptivo, que corresponde al saber práctico o técnico (saber cómo). En los periodos previos, ambos evolucionaban de manera separada: los científicos buscaban comprender los principios naturales —a menudo sin un fin utilitario—, mientras que los artesanos aplicaban habilidades heredadas con escasa innovación. Con la Revolución Industrial, la ciencia empezó a orientarse hacia fines prácticos, comerciales y productivos, dando lugar a lo que Mokyr denomina conocimiento útil (useful knowledge), es decir, la síntesis entre teoría y aplicación que impulsó la innovación tecnológica y el crecimiento económico sostenido.

Ese cambio fue decisivo y, según las investigaciones de Mokyr, respondió a cuatro factores principales.

1. La Revolución Científica, que instauró un método basado en las matemáticas, la observación y la verificación empírica, permitiendo construir un cuerpo de leyes y teorías que podían someterse a contrastación de hipótesis.
2. La Ilustración, movimiento intelectual que desafió el orden establecido y promovió la razón, la curiosidad y la mejora de la condición humana como fines del conocimiento.
3. Las redes de difusión del conocimiento, que impulsaron la creación de comunidades científicas y el intercambio de ideas entre académicos, inventores y técnicos, favoreciendo la transferencia entre la ciencia y la práctica.
4. Las instituciones que garantizaban la libertad para investigar, comerciar e innovar, junto con mecanismos como las patentes que ofrecían protección a los inventores.

En este contexto, artesanos e ingenieros británicos lograron convertir los avances científicos en aplicaciones comerciales. La sociedad inglesa, caracterizada por su apertura al cambio y por una menor resistencia de intereses corporativos frente a la innovación, generó una espiral virtuosa de desarrollo tecnológico, donde las nuevas ideas hallaban pronta aplicación práctica y retribución económica. A partir de entonces, la economía mundial inició una era de crecimiento sostenido que, salvo interrupciones temporales —como crisis, guerras o recesiones—, ha perdurado hasta hoy. El progreso tecnológico adoptó un patrón continuo en el que una sucesión de mejoras incrementales da paso, periódicamente, a innovaciones disruptivas que reestructuran los sistemas productivos.

La interacción entre ambos niveles de innovación constituye la base del crecimiento de largo plazo. En esta línea, la Revolución Industrial no fue un evento aislado, sino el inicio de un proceso histórico en constante evolución a través de sucesivas oleadas tecnológicas. Hoy, esa misma dinámica se manifiesta en la llamada Industria 4.0, impulsada por la digitalización, la inteligencia artificial y la convergencia entre los planos físico, biológico y virtual.

Políticas públicas e inversión en I+D

Ese proceso de innovación continua nos conecta directamente con los aportes de Philippe Aghion y Peter Howitt, quienes en 1992 desarrollaron un modelo teórico que formaliza cómo los avances tecnológicos impulsan el crecimiento económico. En su planteamiento, el progreso no proviene de factores externos, sino de la inversión en investigación y desarrollo (I+D), que genera innovaciones sucesivas (modelo endógeno). Cada nueva tecnología sustituye a la anterior, elevando la productividad y, al mismo tiempo, desplazando estructuras económicas obsoletas. Este proceso —denominado destrucción creativa— originalmente formulado por Joseph Schumpeter en la década de 1930 constituye la base dinámica del creci-

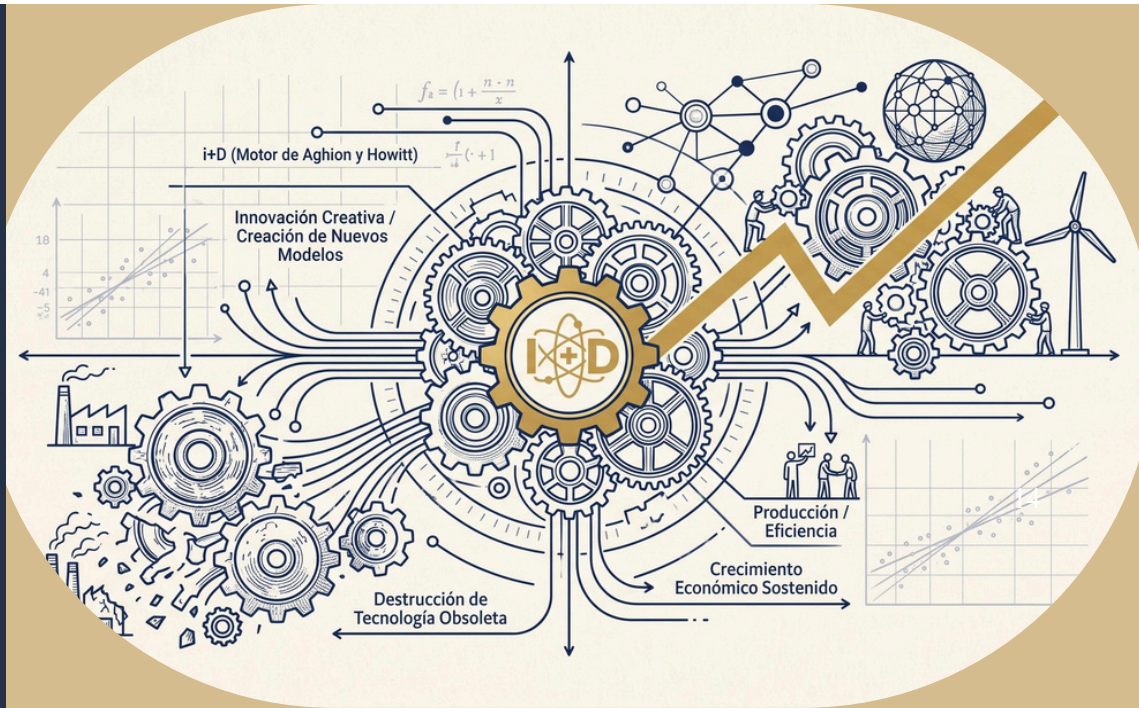
miento económico. En todo el mundo, miles de empresas surgen y desaparecen cada año; lo mismo ocurre con los empleos. Generalmente sobreviven aquellas firmas con productos más avanzados o procesos más eficientes, mientras que las rezagadas son reemplazadas. Así, la competencia deja de basarse únicamente en precios para centrarse en la capacidad de innovar. La noción fue introducida por Joseph Schumpeter en los años treinta para describir el carácter dual del progreso tecnológico: un aspecto creativo, que genera nuevas oportunidades y eficiencia, y otro destructivo, que desplaza a las tecnologías y empresas menos productivas.

La escuela schumpeteriana también resalta que este proceso puede conducir a una concentración del poder de mercado, lo que refuerza la importancia de la innovación como forma principal de competencia. Desde una perspectiva microeconómica, la obra de Zvi Griliches, extendida por Ariel Pakes, sentó las bases para entender que entre la inversión en I+D (flujo) y sus resultados existe un factor crítico: el stock de capital de conocimiento. Este activo intangible, acumulado a lo largo del tiempo a través de la inversión sostenida, es el que realmente genera las innovaciones que mejoran la productividad y el desempeño empresarial (En mi tesis de maestría desarrolle este tema al detalle). Posteriormente, Aghion y Howitt incorporaron la lógica de a destrucción creativa en un modelo de equilibrio general dinámico, permitiendo analizar formalmente cómo la búsqueda de ese capital de conocimiento por parte de empresas en competencia impulsa la innovación, el crecimiento agregado y el bienestar social a través de la destrucción creativa.

Su modelo demuestra teóricamente que la I+D tiene un valor social superior al beneficio privado obtenido por las empresas, dado que las innovaciones generan externalidades positivas que se difunden en toda la economía. De allí se desprende la justificación de políticas públicas orientadas a subvencionar la investigación y el desarrollo, con el fin de alcanzar un nivel de inversión socialmente óptimo. No obstante, los autores advierten que una sobreinversión en I+D también puede tener efectos adversos: la proliferación de pequeñas innovaciones que no mejoran el bienestar social o la concentración de poder de mercado en empresas dominantes. Asimismo, un ritmo excesivo de destrucción creativa puede destruir más empleos de los que genera. Por ello, determinar el nivel de equilibrio de inversión en I+D resulta esencial para diseñar políticas sostenibles de ciencia, tecnología e innovación que fomenten el crecimiento sin amplificar sus costos sociales.

De este modo, los desafíos del crecimiento económico sostenible se hacen evidentes en un contexto marcado por la irrupción de la inteligencia artificial y el uso masivo de grandes volúmenes de datos. Estos avances exigen mantener un flujo constante de innovaciones, especialmente aquellas orientadas a la sostenibilidad ambiental y a la adaptación frente al cambio climático. En países como el Perú, donde la inversión en I+D apenas alcanza el 0,15 % del PBI —una de las más bajas de la región— y al mismo tiempo se encuentra entre los más vulnerables al calentamiento global, fortalecer los sistemas de ciencia, tecnología e innovación no es solo una prioridad económica, sino también una necesidad para asegurar su desarrollo sostenible.

La I+D es uno de los motores del crecimiento económico



EL ESTADO MODERNO Y LA GESTIÓN POR RESULTADOS

Por Mayra Carmelino Lara

El Estado Moderno no solo busca mejorar la eficiencia en el uso de los recursos públicos, sino proporcionar evidencia clara del impacto y la efectividad de sus programas en beneficio de la sociedad.

Para adentrarnos en la noción del Estado Moderno, es esencial comenzar con una definición precisa de su esencia y significado. La palabra «Estado» se deriva del latín status, originado a su vez en el verbo stare (estar parado), evolucionando para referirse a una situación establecida o un orden institucional permanente, como se observa en el conocido término status quo (situación actual). Así, aunque tradicionalmente se asocie al Estado con una entidad estática y burocrática, su definición se extiende más allá, describiéndolo como una entidad política y jurídica organizada con la capacidad de imponer la autoridad legal internamente y afirmar su identidad frente a otras entidades externas. No obstante, es crucial reconocer que dentro de un Estado pueden coexistir diversas naciones, añadiendo complejidad a su estructura.

Aplicando este marco conceptual al caso del Estado peruano, este se configura como la entidad política y jurídica dentro de la República del Perú, con una estructura delineada por su Constitución Política. Dicha Constitución establece al Perú como una República democrática, social, independiente y soberana, organizada bajo el principio de separación de poderes y con un gobierno unitario, representativo y descentralizado.

Desde el año 2013, el Estado peruano ha iniciado un proceso de modernización en su gestión con la Política Nacional de Modernización de Gestión Pública al 2021. Si bien la Ley Marco de Modernización de la Gestión del Estado, Ley nro. 27658, había oficializado el enfoque de gestión por resultados, con la política nacional se establecieron lineamientos a seguir por las entidades estatales y actores involucrados. Este modelo de administración de los recursos públicos se centra en el cumplimiento de las acciones estratégicas definidas en un plan de gobierno para un período específico. Permite, además, gestionar y evaluar el desempeño de las organizaciones estatales en relación con las políticas públicas destinadas a atender las demandas de la sociedad.

En la actualidad, el Estado peruano continúa desarrollando la Gestión por Resultados como el núcleo de su administración de recursos públicos. De este modo, en agosto de 2022 se lanza la nueva Política Nacional de Modernización de Gestión Pública a 2030 poniendo énfasis en la gestión interna de las entidades, la orientación por resultados, la productividad y la continuidad de las políticas que demuestren efectos positivos. Este enfoque se concentra en la ejecución de acciones estratégicas definidas en el "Plan Estratégico de Desarrollo Nacional, Perú al 2050" de Centro Nacional de Planeamiento Estratégico - CEPLAN.

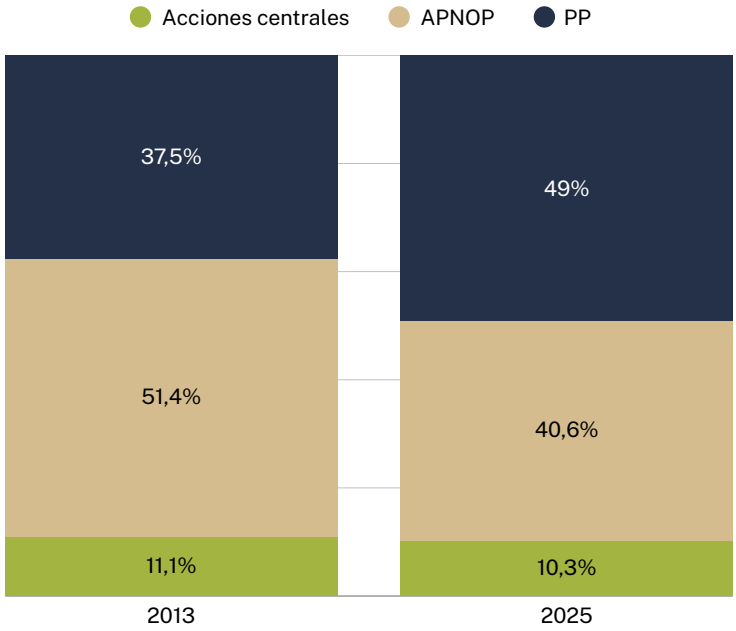
Un elemento esencial de la Gestión por Resultados es el Presupuesto por Resultados (PpR), definido como una estrategia que vincula la asignación de recursos a productos y resultados medibles en beneficio de la población. Su implementación requiere la definición clara de resultados, la asignación de responsabilidades, procedimientos para generar información sobre el cumplimiento de metas, así como herramientas de gestión institucional y rendición de cuentas. En este sentido, los Estados modernos buscan una mayor eficiencia en el uso de los recursos públicos, impulsando una tendencia hacia una administración del gasto centrada en Programas Presupuestales.

Para la aplicación efectiva de este enfoque, el Estado peruano emplea cuatro instrumentos clave: los Pro-

Componentes de la gestión por resultados



Perú: Distribución del presupuesto público, 2013 y 2022 (%)

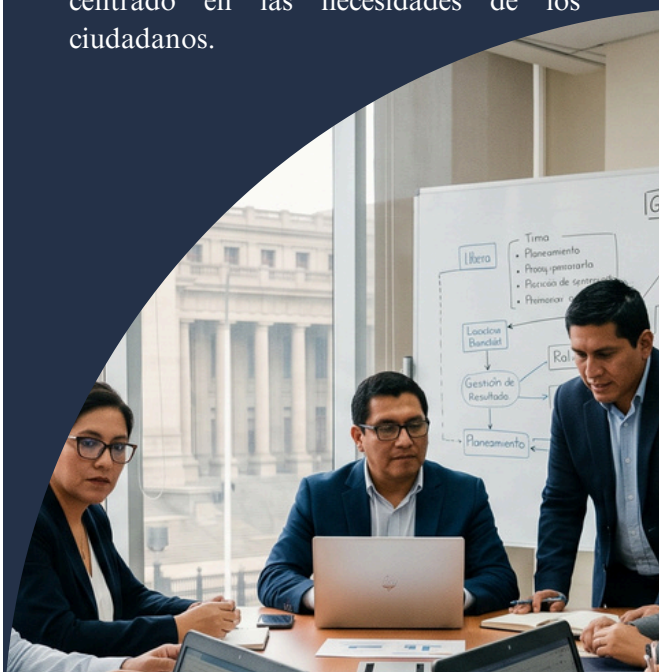


Fuente: MEF - Consulta amigable.

gramas Presupuestales, los Incentivos a la Gestión, el Seguimiento y la Evaluación de las políticas públicas. Estos componentes deben estar respaldados por el uso de tecnologías avanzadas, una planificación estratégica concertada, la rendición periódica de cuentas y la transparencia, garantizando así canales efectivos para el control ciudadano sobre la acción gubernamental.

Aunque aún queda mucho por avanzar, entre 2013 y 2025 hemos observado un aumento significativo en la proporción del presupuesto público destinado a los Programas Presupuestales, pasando del 37.5 % al 49.0 %. En otras palabras, en un lapso de 13 años, esta participación registró un incremento de 11.5 puntos porcentuales. En contraparte, las asignaciones presupuestarias que no resultan en productos (APNOP) mostraron una disminución de 10.7 puntos porcentuales durante el mismo período.

En síntesis, el Estado peruano moderno, a través de la Gestión por Resultados y el Presupuesto por Resultados, busca no solo mejorar la eficiencia en el uso de los recursos públicos, sino también proporcionar evidencia clara del impacto y la efectividad de sus programas en beneficio de la sociedad. Este compromiso con la modernización refleja una evolución hacia un gobierno más transparente, eficaz y, sobre todo, centrado en las necesidades de los ciudadanos.



SERVICIOS DE ECONODATA - EDD

Para estudiantes

Sabemos que la investigación, el análisis de datos y la teoría pueden ser abrumadores sin la guía correcta

1

ASESORÍA DE TESIS Y PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN

Apoyo integral en diseño metodológico, revisión de literatura y análisis cuantitativo/cualitativo. Te acompañamos desde la delimitación del problema hasta la defensa, para que logres estructurar y sustentar tu investigación con rigor absoluto, sin importar tu facultad..





2

DOMINIO DE SOFTWARE (STATA, R, ARCGIS, PYTHON, SPSS)

DSesiones prácticas y directas al grano para que dejes de pelear con el código o la interfaz. Aprende a limpiar, procesar, analizar y visualizar bases de datos y mapas territoriales como un analista profesional.



3

NIVELACIÓN EN TEORÍA Y TEMAS ESPECIALIZADOS

Refuerzo personalizado en teoría económica, finanzas, estadística aplicada y metodologías de las ciencias sociales y empresariales. Supera tus exámenes parciales o finales y comprende a fondo los modelos que exige tu malla curricular.

4

MANEJO DE BASES DE DATOS Y CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES

Te enseñamos a extraer, estructurar y empalmar microdatos de fuentes oficiales (INEI, BCRP, encuestas nacionales). Aprende a construir indicadores sólidos para que tus trabajos universitarios y papers tengan un respaldo empírico impecable.





DOMINA LOS DATOS Y LA METODOLOGÍA PARA ASEGURAR TU ÉXITO ACADÉMICO

Ya sea que estés estancado con el análisis de tu tesis o busques dominar software estadístico desde cero, te guiamos paso a paso. Soluciones académicas rigurosas y prácticas para estudiantes de economía, ciencias sociales y empresariales.

LOS REGÍMENES TRIBUTARIOS EN EL PERÚ

Por Miguel Ortiz

En el Perú, un aspecto clave —y a menudo temido— al formalizar una empresa es elegir el régimen tributario ideal. No importa si tu negocio ya está en marcha o apenas vas a registrarlo; tomar esta decisión correctamente es vital.

Iniciar un negocio es un proceso tan apasionante como exigente. Todo comienza con la idea de negocio: definir exactamente a qué se dedicará tu empresa. Las motivaciones para dar este salto son muy diversas; pueden ir desde las puramente económicas, buscando rentabilizar un nicho de mercado, hasta las más personales, inspiradas en monetizar una pasión, como el fútbol o los cómics. O, quizás, la meta sea independizarse capitalizando las habilidades aprendidas a lo largo de tu vida laboral. Sin duda, esta es una de las decisiones más trascendentales al emprender.

Sin embargo, una vez superada esta etapa, muchos se topan con una barrera que suele generar dolores de cabeza: el proceso de formalización. En el Perú, un aspecto clave —y a menudo temido— de este paso es elegir el régimen tributario ideal para tu modelo de negocio. No importa si tu empresa ya está en marcha y busca la formalidad, o si apenas estás por registrarla; tomar esta decisión correctamente es vital.

Por ello, en este artículo exploraremos cada uno de los regímenes tributarios de la SUNAT para ayudarte a descubrir cuál es el más conveniente. Empezaremos detallando sus características principales y, luego, te guiaremos paso a paso para que elijas la opción perfecta según tu tipo de MYPE.

Conceptos previos

Antes de describir cada régimen, es clave hacer una pausa y definir algunos términos básicos. Conocer estos conceptos te resultará fundamental y hará que el resto de la lectura sea mucho más fluida y comprensible:

Tamaño empresarial

En el Perú, el tamaño de una empresa se determina por sus ventas anuales, las cuales se miden en Unidades Impositivas Tributarias (UIT)[1] reportadas a la SUNAT. La estructura es la siguiente:

Tamaño	Ventas anuales
Microempresa	Hasta 150 UIT
Pequeña empresa	De 150 a 1,700 UIT
Mediana empresa	De 1,700 a 2,300 UIT
Gran empresa	Más de 2,300 UIT

Categorías de renta

La SUNAT clasifica las rentas (ingresos) en cinco categorías dependiendo de cómo se generan:

- Primera categoría: Ingresos por arrendamiento o subarrendamiento (alquileres).
- Segunda categoría: Ganancias por la colocación de capitales, regalías, venta de inmuebles, entre otros.

- Tercera categoría: Renta empresarial (derivada de actividades comerciales, industriales o de servicios). ¡Atención aquí! Esta es la categoría donde declaran las MYPEs y es la protagonista de este artículo.
- Cuarta categoría: Ingresos de trabajadores independientes por el ejercicio de una profesión, arte u oficio.
- Quinta categoría: Ingresos por trabajo dependiente (en planilla). En este caso, no se requiere sacar RUC.



Tipos de contribuyente

La primera gran división al formalizar un negocio es decidir si lo harás como persona natural o jurídica:

- Persona Natural (PN): Eres tú mismo asumiendo las obligaciones del negocio. La desventaja es que respondes por las deudas de tus actividades económicas con tu patrimonio y bienes personales. Puedes operar con o sin negocio.
- Persona Jurídica (PJ): Es una entidad autónoma. La gran ventaja es que protege el patrimonio personal de los socios , limitando las deudas u obligaciones solo a los bienes registrados a nombre de la empresa.

Si decides optar por una Persona Jurídica (como lo dicta la Ley General de Sociedades o la Ley de EIRL), las opciones más comunes para un emprendedor son:

- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL): Entidad conformada por un solo socio (una persona natural). El patrimonio personal del titular está protegido, respondiendo ante las deudas únicamente con los bienes de la empresa.
- Sociedad Anónima (S.A.): Su capital se divide en acciones nominativas y los accionistas no asumen responsabilidad personal por las deudas sociales.
- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.): Entidad con un máximo de veinte socios sin responsabilidad personal, cuyo capital se divide en participaciones iguales y no en acciones.
- Sociedad Irregular: Organización que opera cumpliendo la ley de manera errónea o sin haberse formalizado completamente, permitiéndose su operación bajo cargo de subsanar. Sus directivos o representantes responden de manera personal, solidaria e ilimitada.

Regímenes de renta

1. Nuevo RUS (Régimen Único Simplificado)

Ideal para pequeños negocios que recién empiezan y venden directamente al consumidor final (bodegas, zapaterías, bazares, etc.) o para quienes desarrollan un oficio (gasfiteros, pintores, electricistas).

Sujetos: Exclusivo para Personas Naturales (PN) y sucesiones indivisas con actividad empresarial. Las personas jurídicas y los profesionales independientes (cuarta categoría) no pueden acogerse a este régimen.

Límites del negocio: Tus ventas y compras no deben superar los S/ 8,000 mensuales o los S/ 96,000 anuales. Además, tus activos fijos (sin contar predios ni vehículos) no deben superar los S/ 70,000.

Si decides optar por una Persona Jurídica (como S.A.C., S.R.L. o E.I.R.L.), proteges tu patrimonio personal frente a deudas del negocio.

Dimensión	*P.N.*	*E.I.R.L.*	*S.R.L.*	*S.A.C.*	*S.A.*
Límite de Socios	1	1	2 a 20	2 a 20	2 a ilimitado
Responsabilidad	**Ilimitada**	Limitada	Limitada	Limitada	Limitada
Tipo de Capital	Personal	Aportes	Participaciones	Acciones	Acciones
Directorio	No aplica	No aplica	No aplica	Opcional	**Obligatorio**

Pago de impuestos: El pago es una cuota fija mensual que incluye todo, y dependerá de tus ventas o compras:

- Categoría 1: Ventas/Compras hasta S/ 5,000 → Cuota: S/ 20.
- Categoría 2: Ventas/Compras hasta S/ 8,000 → Cuota: S/ 50.
- (Nota: Existe una «Categoría Especial» con Cuota S/ 0 para quienes venden frutas, hortalizas y legumbres en estado natural en mercados de abastos, o cultivan productos agrícolas, siempre que sus ventas no superen los S/ 60,000 anuales).

Emisión de documentos: Solo puedes emitir boletas de Venta y Tickets (además de Guías de Remisión). No puedes emitir facturas.

Contabilidad: ¡Cero complicaciones! No estás obligado a llevar libros ni registros contables. Tampoco presentas Declaración Jurada Anual. Solo debes guardar en orden los comprobantes de tus compras y ventas.

Excluidos de este régimen: Aunque cumplas los límites, no podrás estar en el Nuevo RUS si tu negocio se dedica a:

- Venta de inmuebles.
- Transporte de carga (mayor o igual a 2 toneladas) o de pasajeros.
- Agencias de viaje, propaganda o publicidad.
- Comercialización de combustibles líquidos.
- Venta de productos con Impuesto Selectivo al Consumo (licores, cigarros, etc.).
- Entregar bienes en consignación o vender arroz pilado.

2. Régimen Especial de Renta (RER)

Es el régimen ideal para pequeñas empresas que ya necesitan emitir facturas a sus clientes (para generar crédito fiscal), pero que buscan mantener una contabilidad sencilla y sin tantas obligaciones formales.

Sujetos: Pueden acogerse Personas Naturales (PN), Personas Jurídicas (PJ), Sociedades Conyugales y Sucesiones Indivisas.

Límites del negocio:

- Ventas y compras: Tus ingresos netos o tus compras anuales no deben superar los S/ 525,000.
- Activos fijos: El valor de tus activos (maquinaria, equipos) no debe exceder los S/ 126,000 (sin contar predios ni vehículos).
- Trabajadores: Tienes un límite de hasta 10 trabajadores por turno de trabajo (ej. si tienes dos turnos, puedes tener 20 en total).

Pago de impuestos: El pago es mensual y definitivo.

- Impuesto a la Renta (IR): Pagas el 1.5% de tus ingresos netos mensuales.
- IGV: El 18% (que incluye el Impuesto de Promoción Municipal).

Emisión de documentos: Puedes emitir cualquier tipo de comprobante de pago permitido, como facturas, boletas de venta, guías de remisión, notas de crédito, etc..

Contabilidad: ¡Sigue siendo bastante ágil! Solo estás obligado a llevar dos registros contables: el Registro de Compras y el Registro de Ventas. Además, solo realizas declaraciones mensuales, liberándote de la pesada Declaración Jurada Anual.

Excluidos de este régimen: No podrás acogerse al RER si tu negocio se dedica a:

- Contratos de construcción.
- Transporte de mercancías (en vehículos con capacidad mayor o igual a 2 toneladas) o transporte de pasajeros.
- Actividades profesionales específicas: médicos, odontólogos, veterinarios, servicios jurídicos, de contabilidad, ingeniería, informática, etc..
- Comercialización de combustibles, venta de inmuebles, agencias de viaje, o casinos.

3. Régimen MYPE Tributario (RMT)

Es un régimen especialmente creado para promover el crecimiento de las micro y pequeñas empresas. Su mayor atractivo es que exige condiciones más simples y el pago del impuesto a la renta anual se calcula sobre la ganancia (utilidad) obtenida, no solo sobre las ventas.

Sujetos: Dirigido a Micro y Pequeñas empresas (Personas Naturales o Personas Jurídicas) domiciliadas en el país que generen rentas empresariales (Tercera Categoría).

Límites del negocio:

- Ventas: Tus ingresos netos anuales no deben superar las 1,700 UIT.
- Compras: Sin límite.
- Trabajadores: Sin límite.
- Activos fijos: Sin límite. (Ojo: Si tus activos superan el S/ 1,000,000, deberás declarar y pagar el Impuesto Temporal a los Activos Netos – ITAN, con una tasa del 0.4%).

Pago de impuestos: A diferencia de los anteriores, aquí realizas pagos a cuenta mensuales y una regularización anual.

- Mensual:
  - IGV: Pagas el 18% (que incluye el Impuesto de Promoción Municipal).
  - Renta (Pago a cuenta): Si tus ingresos netos del año no superan las 300 UIT, pagas el 1% de tus ingresos netos del mes. A partir del mes que superes las 300 UIT, pagarás el 1.5% o el coeficiente (el que resulte mayor según la Ley del Impuesto a la Renta).

- Anual (Declaración Jurada): Al finalizar el año, regularizas tu impuesto descontando tus gastos a tus ingresos para obtener tu utilidad pura.
  - Por los primeros 15 UIT de ganancia: Tasa del 10%.
  - Por el exceso (más de 15 UIT de ganancia): Tasa del 29.5%.

Emisión de documentos: Puedes emitir cualquier tipo de comprobante de pago: facturas, boletas de venta, notas de crédito, tickets, liquidación de compra, guías de remisión, etc.

Contabilidad: Se adapta a tu crecimiento:
- Hasta 300 UIT: Registro de Ventas, Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado.
- De 300 a 500 UIT: Registro de Ventas, Registro de Compras, Libro Diario y Libro Mayor.
- De 500 a 1,700 UIT: Registro de Compras, Registro de Ventas, Libro Diario, Libro Mayor y Libro de Inventarios y Balances.
- (Nota: Para hacer el cálculo anual se requiere la presentación de Estados Financieros).

Excluidos de este régimen: A diferencia de los otros regímenes, no hay restricciones de actividades económicas. Puedes dedicarte a lo que desees, pero NO podrás estar en este régimen si:
- Eres sucursal, agencia o establecimiento en el país de una empresa constituida en el exterior.
- Tienes vinculación (directa o indirecta) en función al capital con otras empresas o personas naturales, y en conjunto superan los ingresos netos anuales de 1,700 UIT.
- Tus ingresos netos en el ejercicio anterior fueron superiores a las 1,700 UIT.

4. Régimen General (RG)

Dirigido a medianas y grandes empresas, o a aquellos negocios que por su volumen de ingresos o tipo de actividad no cumplen los requisitos para estar en el Nuevo RUS, el RER o el RMT. La gran ventaja aquí es que no tienes ningún tipo de límite comercial y puedes descontar las pérdidas de años anteriores.

Sujetos: ¡Todos son bienvenidos! Pueden acogerse Personas Naturales con negocio, Personas Jurídicas, Sucesiones indivisas, Sociedades irregulares, Contratos asociativos que lleven contabilidad independiente, entre otros.

Límites del negocio:
- Ventas: Sin límite.
- Compras: Sin límite.
- Trabajadores: Sin límite.
- Activos fijos: Sin límite. (Al igual que en el RMT, si tus activos superan el S/ 1,000,000, pagas el Impuesto Temporal a los Activos Netos – ITAN).

Pago de impuestos: Al igual que el RMT, exige pagos a cuenta mensuales y una regularización anual.
- Mensual:
  - IGV: Pagas el 18% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal).
  - Renta (Pago a cuenta): Pagas la cuota que resulte mayor entre aplicar un coeficiente (basado en el año anterior) o el 1.5% sobre tus ingresos netos mensuales.
- Anual (Declaración Jurada): Al finalizar el año, regularizas tu impuesto pagando una tasa del 29.5% sobre tus utilidades (ganancias puras, luego de deducir tus gastos y costos).
- (Gran beneficio: Si tienes pérdidas económicas en un año, la ley te permite descontarlas de las utilidades que generes en los años siguientes).

Emisión de documentos: Tienes libertad total. Puedes emitir facturas, boletas de venta, tickets, liquidaciones de compra, notas de crédito, notas de débito, guías de remisión de remitente y transportista, etc..

Contabilidad: Al ser empresas más grandes, la exigencia contable es mayor y va escalando según tus ingresos:

- Hasta 150 UIT: Registro de Compras, Registro de Ventas y Libro Diario de Formato Simplificado.
- De 150 a 500 UIT: Registro de Compras, Registro de Ventas, Libro Diario y Libro Mayor.
- De 500 a 1,700 UIT: Registro de Compras, Registro de Ventas, Libro Diario, Libro Mayor y Libro de Inventarios y Balances.
- Más de 1,700 UIT: Contabilidad completa.

Excluidos de este régimen: Ninguno. No hay restricción de actividades. Puedes desarrollar cualquier tipo de negocio (construcción, servicios médicos, grifos, notarias, etc.).

Elegir el régimen tributario correcto es una decisión estratégica que marca el camino hacia el crecimiento sostenible de cualquier negocio en el Perú. Como hemos analizado, el sistema ofrece desde la sencillez del Nuevo RUS para pequeños emprendimientos, hasta la flexibilidad del Régimen Especial (RER) y el Régimen MYPE Tributario (RMT), este último diseñado específicamente para impulsar el desarrollo empresarial permitiendo pagar impuestos según la utilidad real. La clave del éxito no es solo cumplir con la SUNAT, sino seleccionar la modalidad que mejor se adapte a tu modelo de negocio, permitiéndote emitir facturas, acceder a crédito fiscal y proyectar una imagen de confianza ante tus clientes. A continuación, presentaremos tres casos prácticos que te ayudarán a visualizar mejor cómo aplicar estos conocimientos según la realidad de tu propia MYPE.

Casos prácticos

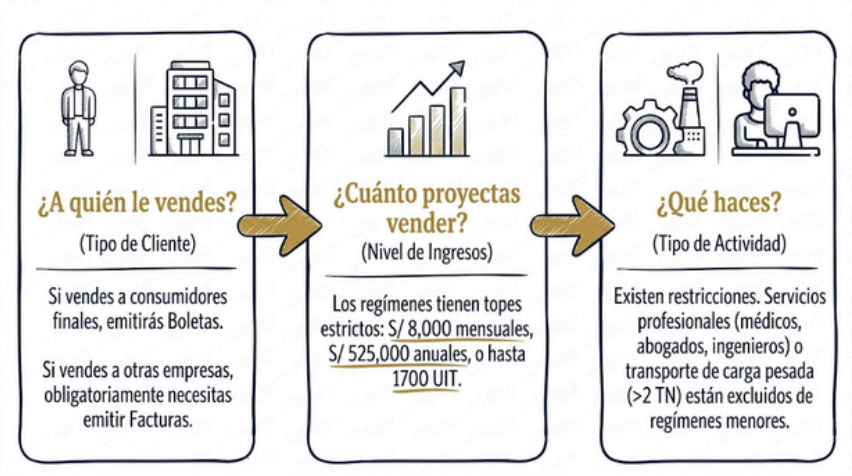
Pongamos algunos casos puntuales para la elección ideal del Régimen tributario.

Caso 1: Centro de cuidado de la belleza.
Una persona que recientemente abrió un centro de cuidado de la belleza en un local alquilado en la ciudad de Lima.

El régimen ideal: Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS).

¿Por qué?

- Público objetivo: Al ser un centro de belleza, sus clientes serán «consumidores finales» (personas de a pie) que no necesitan pedir facturas para deducir impuestos; con una boleta de venta es más que suficiente. El NRUS permite emitir precisamente boletas y tickets.
- Costo mínimo y simplicidad: Al estar recién empezando, sus ingresos mensuales probablemente no superen los S/ 8,000. El NRUS le permitirá pagar una cuota fija muy baja (S/ 20 o S/ 50 al mes, dependiendo de sus ingresos).



Principales diferencias de los regímenes tributarios

	NRUS	RER	RMT	RG
Personas Jurídicas permitidas	✗	✓	✓	✓
Límite de Ingresos	S/ 96k	S/ 525k	1,700 UIT	Sin límite
Emite Factura	✗ Solo Boleta	✓	✓	✓
Paga IR sobre Utilidad real	✗	✗	✓	✓
Declaración Anual	✗	✗	✓	✓

- **Cero carga administrativa:** No necesitará contratar a un contador para llevar libros contables ni hacer una Declaración Jurada Anual, lo que le ahorra costos operativos.

Caso 2: Pequeño taller textil.

Un grupo de tres extrabajadores textiles que, aprovechando el conocimiento adquirido durante años en fábricas, buscan independizarse a abrir un pequeño taller, con una inversión inicial de S/15,000.

El régimen ideal: Régimen Especial de Renta (RER).
¿Por qué el RER es su mejor opción en este escenario?

- Naturaleza societaria y actividad permitida: Al ser tres socios, formarán una Persona Jurídica (como una S.A.C. o S.R.L.) para proteger su patrimonio personal. El RER es perfecto aquí, ya que permite a las Personas Jurídicas dedicarse a la industria o manufactura (transformación de bienes).
- Límite de activos fijos superado con creces: Al invertir solo S/ 15,000 (quizás comprando unas pocas máquinas de segunda mano o muy básicas), están extremadamente lejos del tope máximo del RER, que no permite tener activos superiores a los S/ 126,000.
- Emisión de facturas (B2B): Como taller, necesitan vender su producción a otras tiendas o empresas. El RER les permite emitir facturas y boletas libremente, facilitando sus ventas corporativas.
- El factor financiero (Falta de «escudo fiscal»): Como su inversión inicial es tan pequeña, no tienen grandes gastos ni compras masivas que puedan usar para descontar impuestos a fin de año. Si su experiencia y mano de obra hacen que la ropa que fabriquen se venda con un buen margen de ganancia, en el Régimen MYPE (RMT) terminarían pagando un fuerte impuesto (hasta el 29.5%) sobre esa utilidad en su Declaración Anual. En cambio, en el RER, su obligación muere pagando solo un 1.5% fijo mensual sobre sus ventas netas, sin importar cuán alta sea su ganancia final.
- Ahorro administrativo y simplicidad: Al no tener grandes gastos que justifiquen una contabilidad compleja, les conviene la paz mental del RER. Solo estarán obligados a llevar el Registro de Compras y el Registro de Ventas. Lo más importante: se liberan por completo de presentar la Declaración Jurada Anual y de contratar a un contador para armar Estados Financieros complejos.

Caso 3: Consultoría.

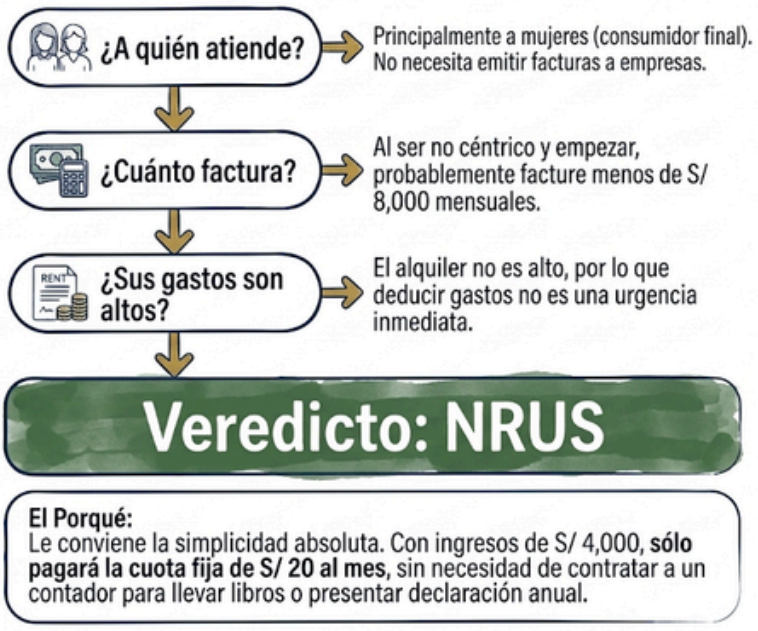
Un profesional economista que luego de años de experiencia en investigación, decide abrir su propia consultoría (como EIRL) y asesorar a profesionales en sus procesos de investigación y manejo de bases de datos.

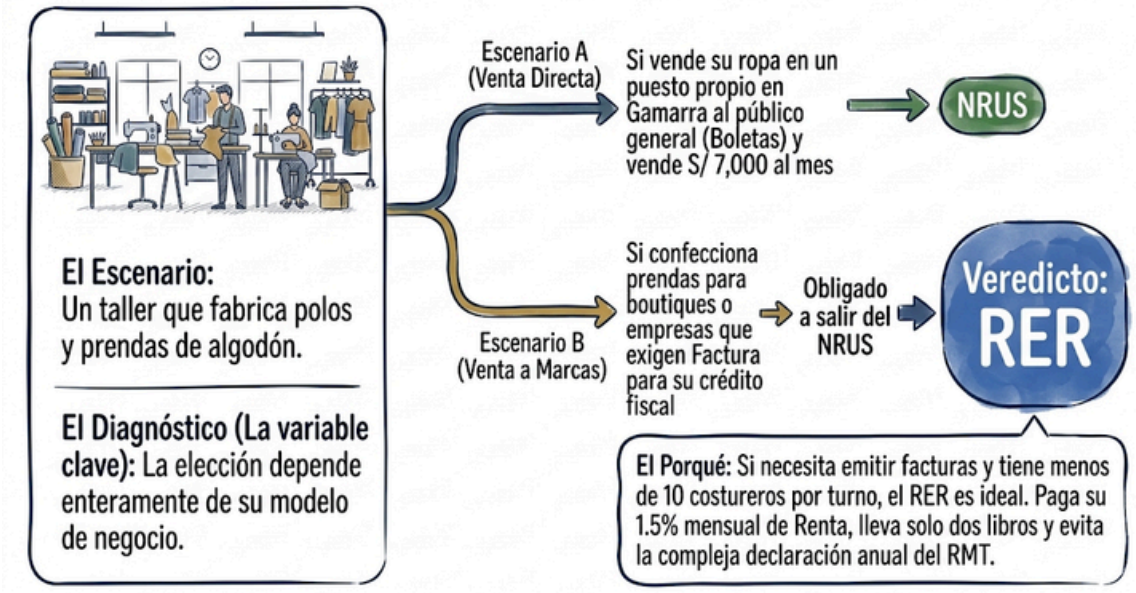
El régimen ideal: Régimen MYPE Tributario (RMT).

Caso 1: Centro de cuidado de la belleza.



El Escenario: Local alquilado en una zona no tan céntrica



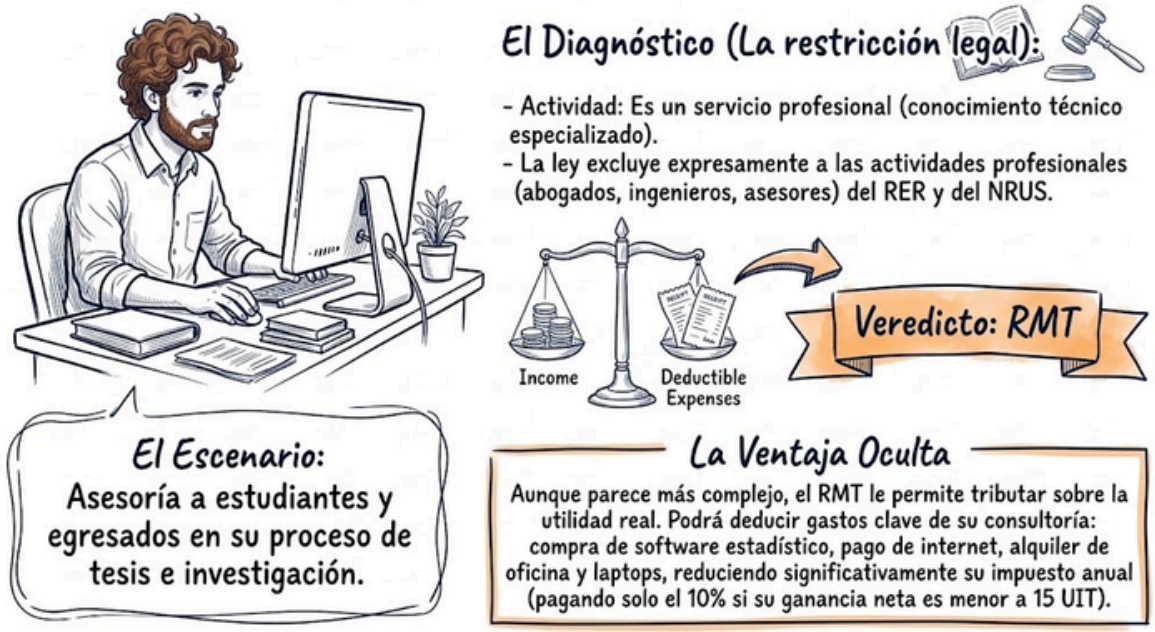


Caso 2: Centro de cuidado de la belleza.

¿Por qué el RMT es su única y mejor opción?

- Naturaleza societaria (Adiós al NRUS): Al constituir una EIRL, ha creado una Persona Jurídica para proteger su patrimonio personal. Esto descarta automáticamente el Nuevo RUS, que es exclusivo para Personas Naturales.
- La trampa de la actividad (Adiós al RER): Muchos consultores intentan entrar al Régimen Especial (RER) para pagar solo el 1.5% mensual y evitar la Declaración Anual. Sin embargo, la ley lo prohíbe. El RER excluye expresamente las actividades profesionales (médicos, contadores, ingenieros) y específicamente las «actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión». Si el economista entra al RER, la SUNAT lo detectará y lo pasará al Régimen General con multas.
- Cero restricciones y emisión de facturas: El RMT no tiene ninguna restricción por tipo de actividad, lo que le da total libertad para operar su consultoría. Además, sus clientes (que probablemente sean otras empresas o profesionales) le exigirán facturas para deducir sus propios gastos, las cuales podrá emitir sin problemas.
- Tributación sobre ganancias reales: En una consultoría de datos, sus gastos principales serán licencias de software, equipos de cómputo, servidores, internet y quizás un asistente. El RMT le permitirá deducir todos estos gastos operativos de sus ingresos, pagando a fin de año el Impuesto a la Renta solo sobre la utilidad (ganancia real) que le quede.

Caso 3: Consultoría.



SERVICIOS DE ECONODATA - EDD

Para emprendedores y MYPE

Sabemos que tomar decisiones a ciegas frena el verdadero potencial de tu negocio.

1

ASESORÍA FINANCIERA Y CONTROL DE CAJA

Te ayudamos a separar tus finanzas personales de las de tu empresa, estructurar tus costos reales y controlar tu flujo de caja diario para proteger la liquidez y rentabilidad de tu negocio.





2

REDES SOCIALES Y MARKETING DIGITAL

Diseñamos estrategias de contenido y posicionamiento en canales digitales para conectar con tu cliente ideal, fortalecer tu marca y convertir interacciones en ventas efectivas.



3

ANÁLISIS DE DATOS Y MERCADOS

Convertimos tus métricas de ventas y estadísticas de redes sociales en información estratégica. Identifica tus productos estrella, comprende a tu audiencia y optimiza tus precios.

4

FORMALIZACIÓN Y ESTRATEGIA TRIBUTARIA

Guiamos la constitución de tu empresa y la elección del régimen tributario adecuado (RUS, RER, MYPE) para operar con tranquilidad, evitar contingencias y acceder a nuevos mercados.





FINANZAS, DATOS Y ESTRATEGIA DIGITAL PARA HACER CRECER TU MYPE

En un mercado competitivo, una buena idea necesita estructura. Te acompañamos a ordenar tus finanzas, potenciar tu presencia digital, interpretar tus datos comerciales y guiar la formalización de tu empresa para tomar decisiones con confianza y escalar con solidez.



EVIDENCIA E IMPACTO DE LA DIGITALIZACIÓN EN LAS MYPE

Econodata-EDD en la 10th MDM Conference

La consultora presentó sus principales hallazgos sobre la adopción tecnológica y toma de decisiones en micro y pequeñas empresas durante la 10th ON-OFF International Conference in Marketing Decision-Making 2025.

Un escenario internacional para la evidencia empírica

La 10th ON-OFF International Conference in Marketing Decision-Making (MDM 2025) se ha consolidado como un foro académico y profesional de referencia internacional para el debate sobre la toma de decisiones comerciales, el análisis de datos y la transformación digital. En esta décima edición, Econodata-EDD presentó los resultados de su reciente investigación enfocada en la digitalización de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE).

La intervención de la firma permitió llevar la realidad del tejido empresarial local a un debate internacional, destacando cómo el uso estratégico de datos e instrumentos digitales puede convertirse en un motor de productividad sostenida para unidades de negocio en desarrollo.

Hallazgos clave sobre la digitalización MYPE

El estudio presentado por Econodata-EDD abordó de manera integral los patrones de adopción tecnológica, las barreras de implementación y las oportunidades de crecimiento en las MYPE. Entre los hallazgos más relevantes presentados en la conferencia destacan:

- Adopción funcional vs. analítica: Aunque un porcentaje creciente de MYPE ha incorporado herramientas de venta y pagos digitales, pocas emplean la información generada para la toma de decisiones estratégicas.
- Brecha de productividad: Las empresas que integran análisis de datos en sus procesos comerciales muestran una mayor resiliencia financiera e incrementos significativos en eficiencia operativa.
- Barreras estructurales: La falta de capacitación técnica y el acceso limitado a herramientas analíticas accesibles continúan siendo los principales cuellos de botella.

«La verdadera transformación digital en la MYPE no concluye con adoptar canales digitales de venta, sino con integrar los datos en el núcleo de la toma de decisiones cotidianas.»

Abastract publicado en el libro de actas de la Conferencia

Digitalización de las MYPE en el Perú: vínculos entre marketing digital, conectividad y heterogeneidad territorial

Objetivo: El estudio busca identificar las correlaciones entre el nivel de marketing digital de las MYPE y otros componentes de la digitalización, así como el papel determinante del entorno, en particular la disponibilidad de internet de alta velocidad.

Diseño y metodología: Se aplicó un enfoque cuantitativo basado en puntajes de digitalización de 1,400 MYPE peruanas participantes en un programa público durante 2023/2024. Estos datos se cruzaron con información distrital sobre cobertura de internet. El análisis incluyó pruebas de correlación, Chi cuadrado y ANOVA, además de un emparejamiento por propensity score matching para validar resultados entre empresas con características similares.

Resultados: Las MYPE mostraron un bajo nivel de digitalización (promedio de 29.5/100). El marketing digital resultó ser uno de los componentes más débiles, aunque correlacionado fuertemente con la gestión empresarial y el comercio electrónico. Se evidenció una marcada heterogeneidad territorial: Lima presentó mejores niveles frente a la sierra peruana, una diferencia vinculada directamente a la infraestructura de conectividad. Estas brechas se mantuvieron incluso al comparar empresas con características observables similares.

Conclusiones: El marketing digital es un eje central en la Industria 4.0. Sin embargo, aunque las MYPE lo adoptan junto con prácticas de gestión, existen rezagos en finanzas digitales. Las brechas territoriales sugieren que la falta de internet de calidad constituye un límite estructural para la transformación digital en las regiones andinas.
Originalidad: Este trabajo aporta evidencia reciente, resaltando que la brecha digital no solo responde a factores internos de la empresa, sino a condiciones estructurales del entorno tecnológico local.
Palabras clave: Marketing digital, MYPE, brecha territorial, conectividad, transformación digital.

Publicación y próximos pasos

Con motivo de la reciente publicación del libro de actas de la conferencia, titulado "Retos del marketing en la era de la inteligencia artificial", compartimos el abstract de esta investigación en curso.
Actualmente, el equipo continúa profundizando en el estudio para publicar un artículo completo en una revista indexada con revisión por pares.

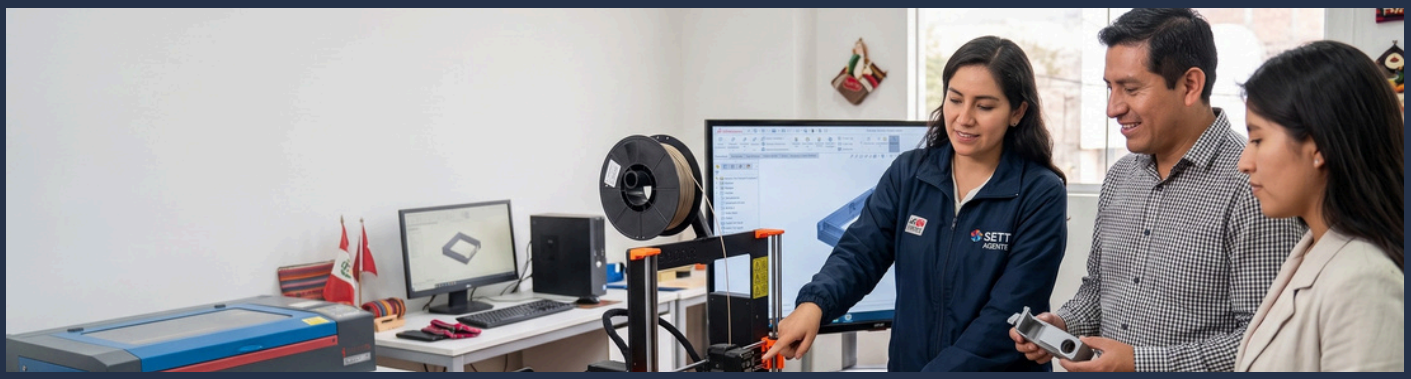


Una alternativa para lograr la innovación empresarial

Transferencia y extensión tecnológica

Por Miguel Angel Ortiz Chávez

¿Es posible innovar sin el presupuesto millonario de un laboratorio propio? Descubre cómo los servicios de transferencia y extensión tecnológica (SETT) permiten a las empresas externalizar su I+D y utilizar el conocimiento de terceros como el verdadero motor de su productividad.



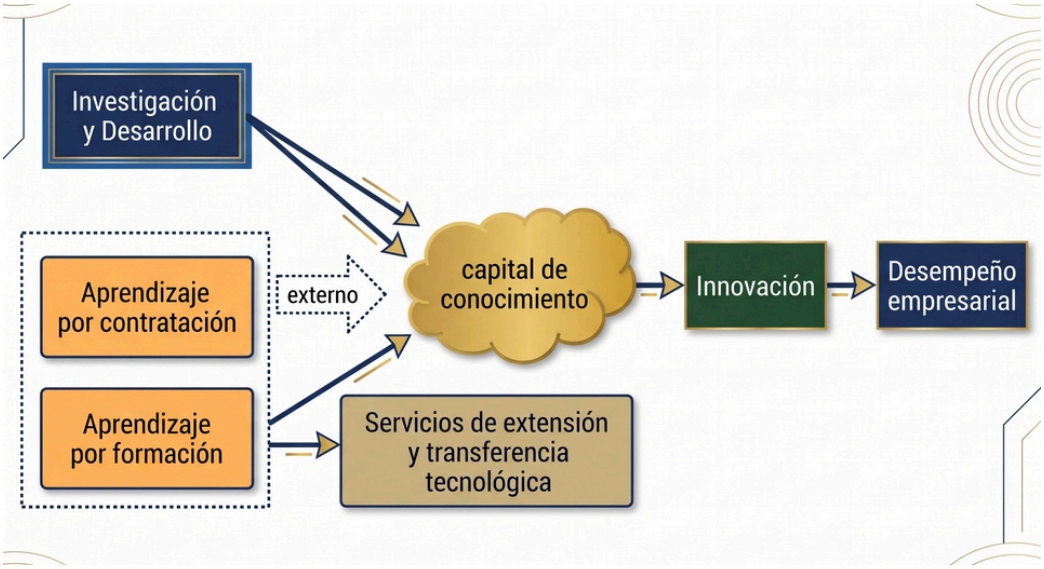
Para muchas empresas, innovar suele parecer un proceso complejo y prohibitivo en términos de tiempo y presupuesto. Montar áreas internas de investigación y desarrollo (I+D) o laboratorios especializados exige una alta inversión inicial que no garantiza rentabilidad, convirtiéndola en una apuesta de alto riesgo donde no toda idea logra transformarse en un producto comercializable. A esta incertidumbre se suma el desafío del «bien público»: la dificultad de evitar que los competidores copien y se apropien de los beneficios de la innovación si esta no cuenta con una protección legal costosa, como las patentes. Ante estas barreras estructurales y fallas del mercado, la mayoría de los negocios decide frenar o evitar por completo sus inversiones en este campo.

Afortunadamente, existen alternativas estratégicas que permiten obtener beneficios similares sin comprometer la viabilidad financiera de la organización. Aquellas empresas con grandes ideas, pero sin los recursos para costear la investigación necesaria para materializarlas, pueden apoyarse de manera eficiente en agentes externos especializados. Estos aliados brindan una amplia gama de soluciones prácticas, tales como la I+D por encargo, el diseño e ingeniería de nuevos productos y la capacitación técnica especializada; un ecosistema de colaboración que se engloba bajo el concepto de servicios de extensión y transferencia tecnológica (SETT). Ante este escenario, surge la gran interrogante: ¿apostar por esta vía externa realmente logra disparar el potencial innovador de los negocios y actuar como un motor decisivo para acelerar el crecimiento de la productividad?

Precisamente esta es la interrogante que abordo en mi reciente artículo publicado en la revista Notas Económicas de la Universidad de Coimbra. El estudio, titulado The Role of Technology Extension and Transfer in Firms' Innovation and Productivity in Peru, se basa en mi tesis de maestría y utiliza datos de la Encuesta Nacional de Innovación (ENI). A partir de esta sólida evidencia empírica, mi propósito es trazar una hoja de ruta clara, validada y directamente aplicable para impulsar la innovación en el sector empresarial, especialmente de la micro y pequeña empresa.

El modelo clásico propuesto por Crépon, Duguet y Mairesse (CDM) describe la innovación como un proceso secuencial: la empresa decide invertir en Investigación y Desarrollo (I+D), determina el monto, y esto genera resultados innovadores que finalmente

«La inversión en servicios externos acelera la innovación, pero alcanza un punto óptimo de saturación a los S/ 8,000 por trabajador. A partir de ahí, el verdadero salto exige investigación y desarrollo (I+D) interna.»



impulsan el rendimiento comercial. Sin embargo, la acumulación de este capital de conocimiento no depende exclusivamente del esfuerzo interno. Como ilustra el esquema siguiente, los agentes externos juegan un rol fundamental en la fase previa a la innovación. Los servicios de extensión y transferencia tecnológica (SETT) y la I+D externa alimentan directamente el capital de conocimiento de la empresa mediante mecanismos prácticos, como el aprendizaje por capacitación o la contratación. De esta forma, el ecosistema externo se integra al flujo como un insumo válido y equivalente a la I+D interna para detonar el éxito innovador y el desempeño empresarial.

Una de las conclusiones empíricas más reveladoras de la investigación es que innovar no exige un presupuesto millonario ni la construcción de un laboratorio especializado y costoso. Para demostrar esto con rigor, el estudio adaptó el reconocido modelo CDM y empleó técnicas de propensity score matching (PSM). Esta metodología permitió comparar de forma exacta el desempeño de las empresas que adquieren servicios externos frente a un grupo de control con características similares, eliminando así el sesgo estadístico. Los resultados confirmaron que la inversión SETT incrementa significativamente la probabilidad de lograr innovaciones en productos. Más allá del simple lanzamiento de una novedad, la investigación demuestra que esta estrategia colaborativa actúa como un motor clave para el crecimiento de la productividad empresarial.

Al apoyarse en los SETT, las compañías no solo logran innovar sin requerir un gran presupuesto inicial, sino que alcanzan un éxito comercial tangible: el estudio evidenció un incremento directo en el porcentaje de ventas totales provenientes de estos productos innovadores. En última instancia, esta rápida asimilación de know-how externo se traduce en una mejora medible de la productividad laboral (ventas por trabajador), demostrando que el conocimiento de terceros es el verdadero catalizador para escalar un negocio en el mercado actual.

No obstante, la investigación también revela los límites de la dependencia externa, puesto que los rendimientos de esta inversión son decrecientes a medida que aumentan los montos destinados a dichos servicios. Para identificar este límite con exactitud, el estudio aplicó el método estadístico de Generalized Propensity Score (GPS), el cual calcula una función de «dosis-respuesta» que ilustra cómo reacciona la innovación ante cada sol adicional invertido. Los resultados muestran que la inversión en servicios de extensión y transferencia tecnológica (SETT) provoca un aumento rápido en la probabilidad de innovar, pero alcanza un punto óptimo de saturación alrededor de los 8,000 soles invertidos por trabajador. A partir de este umbral, el impacto positivo cae, ya que un exceso de externalización eleva los costos de coordinación y limita la capacidad de la empresa para asimilar y desarrollar su propio conocimiento. Por el contrario, la gráfica demuestra que la inversión en Investigación y Desarrollo (I+D) interna tiene un comportamiento distinto: mantiene una tendencia de crecimiento que se acelera significativamente justo después de cruzar ese mismo umbral de los 8,000 soles.

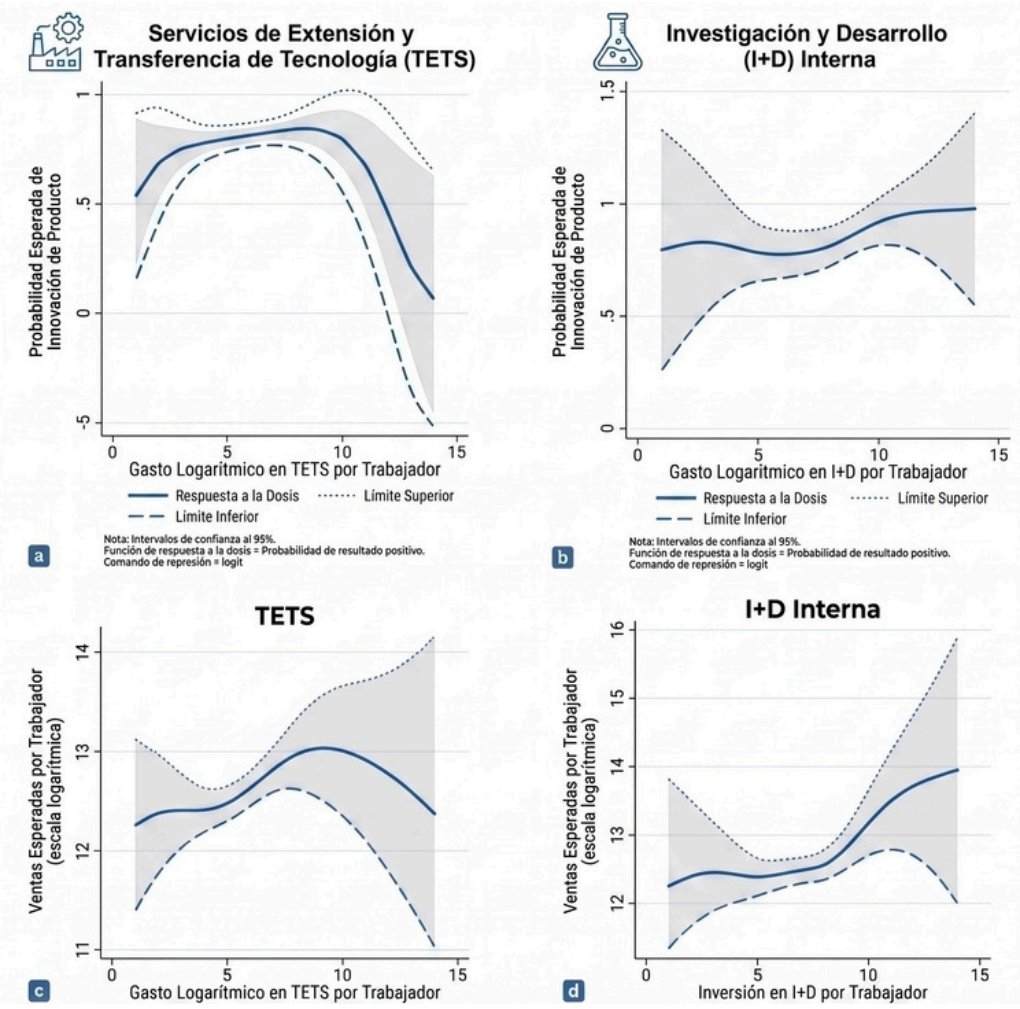
Toda esta evidencia demuestra que la jugada más inteligente para los negocios , especialmente para las pequeñas y medianas empresas, es aplicar una estrategia de innovación mixta y evolutiva. En una fase inicial, cuando los recursos son limitados, la clave está en

palancarse en los servicios externos para innovar de forma rápida, accesible y con un riesgo financiero mucho menor. Posteriormente, una vez que la empresa ha logrado consolidar una base sólida de conocimiento, asimilado el know-how de sus proveedores y alcanzado un nivel de crecimiento que demanda mayores inversiones tecnológicas, estará finalmente preparada para dar el salto definitivo hacia el desarrollo de su propia investigación interna.

Glosario Clave de Innovación

- *Investigación y Desarrollo (I+D): Trabajo creativo y sistemático para incrementar el conocimiento de una organización y encontrarle nuevas aplicaciones prácticas. Exige novedad y sistematización, aunque sus resultados comerciales sean inciertos.*
- *Innovación: Introducción exitosa en el mercado o en la operación interna de un producto o proceso nuevo o significativamente mejorado. A diferencia de la simple invención, exige una aplicación comercial y práctica real.*
- *Productividad: Nivel de eficiencia productiva de una empresa. En este estudio se evalúa específicamente la productividad laboral, calculada a través de las ventas netas generadas por cada trabajador.*
- *Servicios de Extensión y Transferencia Tecnológica (SETT): Soluciones intangibles adquiridas externamente para fortalecer las capacidades de innovación. Se dividen en:*
  - *Transferencia Tecnológica: Transmisión de descubrimientos científicos y derechos de explotación desde centros generadores de conocimiento hacia las empresas para su desarrollo comercial.*
  - *Extensión Tecnológica: Asistencia directa, enfocada en las MYPEs, orientada a modernizar la gestión y facilitar la adopción de tecnologías aplicadas y maduras.*
- *Capital de Conocimiento: Valor económico del conocimiento tecnológico acumulado por una organización. Actúa como el puente entre el gasto en investigación (insumo) y los resultados tangibles (producto final).*
- *Innovación Abierta: Modelo colaborativo donde las empresas se apalancan en el conocimiento de agentes externos (proveedores, clientes o centros tecnológicos) al mismo tiempo que desarrollan sus propias competencias internas.*

Este artículo resume los hallazgos de mi estudio The Role of Technology Extension and Transfer in Firms' Innovation and Productivity in Peru, publicado en la revista científica Notas Económicas de la Universidad de Coimbra.



Participa en nuestra Encuesta de Necesidades de Capacitación

En Econodata-EDD estamos diseñando nuestros próximos programas. Ayúdanos a crear cursos que realmente impulsen tu carrera, enfocados en tus verdaderas necesidades.



🎁 Completa la encuesta en 5 min. y recibe automáticamente un 20% de descuento en tu próximo curso.

¡Participa y Define el Futuro de tu Formación!

BOLETÍN
DE ANÁLISIS ECONÓMICO

ECONODATA

Economía, datos y desarrollo

ECONODATAEDD.COM