

MIOPÍA DE INCENTIVOS Y ENANISMO EMPRESARIAL: ANÁLISIS CRÍTICO DE LA LEY N° 32353, LEY PARA LA FORMALIZACIÓN, DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, BAJO EL PARADIGMA DE LA COMPLEJIDAD ECONÓMICA Y LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL

INCENTIVE MYOPIA AND CORPORATE DWARFISM: A CRITICAL ANALYSIS OF LAW NO. 32353, LAW FOR THE FORMALIZATION, DEVELOPMENT, AND COMPETITIVENESS OF MICRO AND SMALL ENTERPRISES, UNDER THE PARADIGM OF ECONOMIC COMPLEXITY AND STRUCTURAL HETEROGENEITY

Recibido: 4 de marzo de 2026 | Aprobado: 19 de agosto de 2026

LUIS ANTONIO GARCÍA DÍAZ¹
CARLOS EDUARDO PASACHE
CÁRDENAS²

RESUMEN

El presente artículo realiza un análisis crítico a la Ley N.º 32353, usando para ello el paradigma de la Complejidad Económica y la Heterogeneidad Estructural. A través de un enfoque que integra los postulados del Consenso de Londres (2025) y el concepto del Estado emprendedor, se postula que la norma incurre en una «miopía de incentivos».

El estudio revela que la normativa peruana persiste en un paradigma anacrónico, priorizando la formalización administrativa y la simplificación burocrática sobre la acumulación de capacidades productivas (*know-how*). Se identifican tres ejes críticos a nivel institucional:

- Enanismo empresarial: La exclusión deliberada de la mediana empresa y el uso de criterios de clasificación unidimensionales institucionalizan un desincentivo al crecimiento y fragmentan el ecosistema industrial.
- Falla de los incentivos laborales: Se analiza cómo el Régimen Laboral Especial (RLE) resulta insuficiente, pues la baja productividad sistémica genera ingresos marginales que hacen inviable el cumplimiento de obligaciones sociales, incluso bajo esquemas flexibles.

Falsa institucionalidad gremial: se cuestiona la expansión del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa - CODEMYPE como un cambio puramente cuantitativo que no aborda la crisis de representatividad real de los gremios MYPE, derivando en un formalismo de vitrina.

Finalmente, el artículo propone una “Hoja de Ruta para la Productividad Estratégica basada en la Especialización Inteligente”. Esta propuesta sugiere transitar desde un asistencialismo defensivo hacia una productividad sistémica, mediante el financiamiento condicionado al escalamiento, el extensionismo tecnológico de precisión y una gobernanza territorializada que inserte a la MYPE en cadenas globales de valor bajo estándares de la OCDE.

- 1 Master en Dirección Para la Calidad
Asesor de Alta Dirección - Especialista en Políticas de Desarrollo Industrial - Ministerio de la Producción
Correo: luisantoniogd@gmail.com
ORCID: 0000-0002-1489-4741
- 2 Maestro Ciencia Política y Gobierno con mención en Políticas Públicas y Gestión Pública. PUCP
Ministerio de la Producción
Correo: cpasachec@usmp.pe
ORCID: 0009-0003-4453-3394

Palabras clave: ley n° 32353, miopía de incentivos, enanismo empresarial, productividad sistémica, complejidad económica, especialización inteligente, heterogeneidad estructural.

ABSTRACT

This article provides a critical analysis of Law N.º 32353, framed within the paradigms of Economic Complexity and Structural Heterogeneity. By integrating the tenets of the London Consensus (2025) and the concept of the Entrepreneurial State, it is argued that the regulation suffers from “incentive myopia.”

The study reveals that Peruvian regulations persist in an anachronistic paradigm, prioritizing administrative formalization and bureaucratic simplification over the critical accumulation of productive capabilities (know-how). Three critical axes are identified at the institutional level:

- Corporate Dwarfism: By deliberately excluding medium-sized enterprises and relying on one-dimensional classification criteria (sales), the law institutionalizes a disincentive to growth and fragments the industrial ecosystem.*
- Productivity Gap and Labor Compliance: The study demonstrates that the Special Labor Regime (RLE) is insufficient, as the low generation of value translates into marginal incomes that make the fulfillment of social obligations unviable, even under flexible schemes.*
- False Institutional Representation: The expansion of the National Council for the Development of MSMEs (CODEMYPE) is criticized as a quantitative change that fails to address the crisis of real representativity among MSME associations, resulting in a “window-dressing” institutionalism.*

Finally, the article proposes a Roadmap for Strategic Productivity based on Smart Specialization. It advocates for a transition toward systemic productivity through financing conditioned on scaling, precision industrial extensionism, and a territorialized governance model designed to integrate the national production fabric into global value chains under OECD standards.

Keywords: law no. 32353, incentive myopia, corporate dwarfism, systemic productivity, economic complexity, london consensus, industrial extensionism.

INTRODUCCIÓN

El escenario global atraviesa transformaciones estructurales en los ámbitos geopolítico, económico y tecnológico que condicionan el crecimiento de América Latina (BID, 2025). En América Latina, las micro, pequeñas y medianas empresas – MIPYMEs representan el 99% del tejido empresarial y generan el 61% del empleo formal (CEPAL, 2024), consolidándose como el motor indispensable para el desarrollo económico. En el caso peruano, la relevancia de este sector es aún más acentuada: según el Ministerio de la Producción (PRODUCE), las micro y pequeñas empresas (MYPE) representan el 99.1% de las unidades económicas y sostienen el 86.7% del empleo privado (PRODUCE, 2025).

La problemática de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en el Perú no responde a un factor aislado, sino a un entramado estructural que limita de manera sistémica su productividad. La literatura económica especializada coincide en que este sector se concentra en cinco ejes críticos: una gestión empresarial inadecuada, la baja calificación de la mano de obra, una débil articulación con el mercado, los escasos niveles de innovación y digitalización, y un entorno institucional y económico poco favorable. Esta multidimensionalidad del problema ha sido ampliamente documentada por organismos multilaterales como la CEPAL y el Banco Mundial, los cuales señalan que las deficiencias en las competencias gerenciales y el descalce de habilidades laborales (*skills mismatch*) actúan como barreras internas infranqueables para el crecimiento empresarial. Asimismo, diagnósticos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y las políticas matrices del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) del Perú confirman que la falta de encadenamientos productivos y un ecosistema regulatorio con altos costos de formalización e imperfecciones financieras terminan por confinar a las MIPYME a una situación de estancamiento y subsistencia informal. Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2020) subraya que la heterogeneidad estructural, los bajos niveles de capital humano y las barreras de financiamiento impiden la aplicación de una “receta común” para un tejido empresarial tan diverso como es la MIPYME. En el Perú, esta complejidad se gestiona bajo un criterio unidimensional basado en ventas brutas (es decir la tipología de las empresas), omitiendo variables como el número de trabajadores o los activos, lo que limita la precisión de las políticas públicas.

La promulgación de la Ley N.º 32353, “Ley para la Formalización, Desarrollo y Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa”, publicada en el Diario Oficial “El Peruano”, el 27 de mayo de 2025, ocurre en un momento

en donde la OCDE (2025) sostiene, que el crecimiento de la producción nacional observado durante el año 2025 resulta insuficiente para garantizar un desarrollo sostenible, dado que la falta de mejoras en la productividad laboral y las brechas tecnológicas en el segmento de las pequeñas empresas. Tras décadas de persistencia de una heterogeneidad estructural que confina a la mayoría de las unidades productivas a la subsistencia, el país se enfrenta a la urgencia de superar la «trampa del ingreso medio»³. Sin embargo, mientras el debate global — sintetizado en el reciente *Consenso de Londres* (Besley et al., 2025) — propone un giro multidimensional en la política pública, la normativa peruana parece atrapada en un enfoque tradicional. Este nuevo consenso internacional plantea la construcción activa de capacidades, entendida como la intervención estratégica para dotar a las empresas de competencias gerenciales, sofisticación tecnológica y digitalización de procesos, superando la vieja visión de los subsidios pasivos. Asimismo, exige el diseño de una resiliencia sistémica que permita al tejido empresarial absorber *shocks* externos y adaptarse a las disrupciones del mercado global sin destruir el empleo. En contraste, la agenda legislativa local permanece anclada en instrumentos que priorizan la formalización administrativa como el fin último del desarrollo de la MYPE, asumiendo erróneamente que el cumplimiento de un trámite burocrático genera de forma automática competitividad y bienestar económico.

En esta línea, el presente artículo somete a un análisis crítico a la Ley N.° 32353, postulando que incurre en lo que denominamos una «miopía de incentivos»⁴. Al igual que su predecesora (Ley N° 28015 y sus modificatorias), esta norma prioriza la simplificación burocrática y el registro sobre los instrumentos de acumulación crítica de *know-how* y complejidad productiva. Esta visión reduccionista promueve el «enanismo empresarial»⁵, al desvincular el acceso a la formalidad de beneficios tangibles de productividad.

Bajo un enfoque multidisciplinario que integra los postulados de la complejidad económica (Hidalgo, 2023) y el Estado emprendedor (Mazzucato, 2021), este estudio analiza cómo la norma omite instrumentos señalados por organismos como la OCDE (2025) y el BID (2024), tales como el extensionismo industrial de precisión⁶ y el financiamiento para la adopción tecnológica. El análisis concluye que el éxito de una política pública de promoción para la MYPE no radica en la celeridad de los registros administrativos ni en la mera reducción de las barreras burocráticas para la formalización — factores que, si bien son necesarios, resultan insuficientes —. Por el contrario, el verdadero impacto depende de la superación de las fallas de coordinación institucional para transitar desde el enfoque tradicional de intervenciones aisladas y atomizadas que ha caracterizado las agendas de fomento en el país (Ministerio de la Producción, 2021), hacia una productividad sistémica. De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2020), este concepto no se limita al desempeño operativo de una firma.

A la fecha, la Ley N.° 32353 no se encuentra vigente en el ordenamiento jurídico nacional, la Novena Disposición Complementaria Final señala que entrará en vigencia una vez aprobado su reglamento.

MARCO TEÓRICO

El nuevo paradigma global: El *Consenso de Londres* (2025)

El marco conceptual que guía el presente análisis se adscribe a los principios del denominado *Consenso de Londres* (2025), un cuerpo doctrinal de vanguardia que dista de ser un manifiesto teórico abstracto o una mera declaración programática aislada. Este paradigma fue formalmente convocado, estructurado y promovido por la London School of Economics and Political Science (LSE), quedando consolidado en el volumen de investigación *The London Consensus: Economic Principles for the 21st Century*, bajo la edición académica de Timothy Besley y Andrés Velasco (2025).

El alcance e ideas centrales de este consenso se estructuran en torno a la necesidad de superar la inercia del libre mercado ortodoxo mediante políticas de desarrollo productivo orientadas por la demanda, la intervención estratégica del Estado como catalizador del riesgo tecnológico y la urgencia de romper la heterogeneidad

3 El Banco Mundial clasifica a 108 países como de “ingresos medios”, es decir, aquellos con un ingreso anual per cápita que oscila entre los 1,136 y los 13,845 dólares estadounidenses.

4 Para efectos del presente artículo, se define este fenómeno mediante la siguiente precisión conceptual: «La “miopía de los incentivos” constituye un sesgo estratégico en el que los gestores políticos priorizan la obtención de réditos inmediatos, subestimando las transformaciones estructurales necesarias para la sostenibilidad a largo plazo».

5 El enanismo empresarial se manifiesta en la persistencia de firmas de tamaño reducido que, al operar en márgenes de baja productividad y con incentivos distorsionados, impiden la asignación eficiente de los recursos y obstaculizan el crecimiento del producto agregado (Ruiz-Arranz & Mejía, 2018, p. 143) pequeñas para evitar cargas regulatorias, tributarias o laborales, lo que termina por fragmentar la base productiva y limitar el desarrollo del país

6 El BID (2024) propone transitar hacia un extensionismo industrial de precisión. Este enfoque entiende que la productividad no surge de una formalización burocrática, sino de un acompañamiento técnico personalizado que permite a las MYPE diagnosticar y resolver sus brechas tecnológicas específicas, superando así la miopía de incentivos que limita su escalamiento y competitividad.

estructural en las economías emergentes. Lejos de representar un debate incipiente o carente de validez fáctica, este nuevo paradigma asienta sus bases sobre la sistematización de la evidencia cuantitativa acumulada durante las últimas dos décadas por más de cincuenta de los principales economistas, científicos políticos y especialistas en políticas públicas a nivel global, aplicando contribuciones metodológicas avaladas por el Grupo de los Treinta (G30), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (LSE, 2025).

La robustez y madurez de sus planteamientos han alcanzado un grado de consolidación institucional tal que sus axiomas vienen siendo integrados de forma activa en las agendas estratégicas de organismos multilaterales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2025), erigiéndose como la respuesta técnico-científica para superar las rigideces heredadas del antiguo Consenso de Washington.

Resulta fundamental precisar que esta relación no es unidireccional; el sustento conceptual del *Consenso de Londres* se ha construido de manera simbiótica a partir de una retroalimentación mutua con las corrientes más avanzadas de la economía del desarrollo. Por un lado, se nutre del bagaje analítico *cepalino* respecto a las asimetrías del desarrollo regional. Por el otro, incorpora las metodologías de frontera de la Universidad de Harvard —como los enfoques de complejidad económica y el espacio del producto (*product space*)—, las cuales demuestran empíricamente que la competitividad de una nación está condicionada por las capacidades tecnológicas y el conocimiento colectivo acumulado en su tejido empresarial (Hausmann & Hidalgo, 2011).

El Estado emprendedor y la innovación por misiones

Complementando esta visión, la teoría del Estado emprendedor (Mazzucato, 2021) sostiene que el sector público debe actuar como un co-creador de mercados y no solo como un corrector de fallas de mercado. Bajo este enfoque, instrumentos como los Núcleos Ejecutores Compra (NEC) deberían evolucionar de sistemas de asistencia social hacia «Misiones» de innovación. Esto implica transitar hacia una gobernanza multinivel basada en la territorialización de las políticas públicas de desarrollo productivo, donde el Estado funcione en una doble vía como “facilitador” y como «cliente inteligente» que exige sofisticación tecnológica a sus proveedores.

Complejidad económica y conocimiento colectivo

Desde la perspectiva de la complejidad económica (Hidalgo, 2023; Hausmann et al., 2024), la riqueza nacional no depende del volumen de registros empresariales, sino del conocimiento acumulado (*know-how*) cristalizado en productos sofisticados. El crecimiento ocurre mediante saltos a «capacidades adyacentes»; por ello, el éxito de una política industrial se mide por su capacidad de generar activos intangibles —como la propiedad intelectual (PI)— y de fomentar el extensionismo tecnológico de precisión. Este marco permite identificar que el «enanismo empresarial» limita las economías de escala necesarias para la absorción tecnológica.

Instituciones inclusivas vs. heterogeneidad estructural

Finalmente, el marco integra la arquitectura de instituciones inclusivas de Acemoglu y Robinson (2024), fundamentales para evitar la «heterogeneidad estructural». En este contexto, la informalidad se analiza como una respuesta racional ante instituciones a los cuales los autores denominan “instituciones extractivas” que imponen altos costos y ofrecen escasos bienes públicos.

Una reforma normativa debe romper la «miopía de incentivos» y construir un «círculo virtuoso normativo» que incluya a la mediana empresa como articuladora de cadenas de valor, permitiendo el tránsito de una formalidad defensiva⁷ hacia una competitividad sostenible bajo estándares OCDE.

METODOLOGÍA

El presente estudio adopta un enfoque de investigación mixto con predominancia cualitativa y de alcance analítico-crítico, estructurado bajo un diseño anidado de triple entrada (normativa, empírica y estratégica). El diseño metodológico se orienta a responder la siguiente pregunta: *¿En qué medida la Ley N° 32353, al priorizar la formalización administrativa como eje de desarrollo, limita el escalamiento productivo y la acumulación de capacidades tecnológicas en las MYPE peruanas?* En consonancia, el objetivo general consiste en evaluar el impacto de la estructura de incentivos de dicha norma sobre el conocimiento colectivo y la sofisticación del tejido empresarial de menor escala.

7 Para efectos del presente artículo, se entiende la expresión «formalidad defensiva» a que los funcionarios y/o servidores públicos priorizan el estricto cumplimiento de la forma (el procedimiento, el expediente, el sello, el trámite) sobre la eficacia o el fondo del resultado.

Para garantizar el rigor y la replicabilidad del análisis, la investigación se instrumentaliza a través de tres componentes operativos:

1. Análisis hermenéutico-normativo y triangulación teórica

El componente cualitativo somete el texto aprobado de la Ley N° 32353 (específicamente sus disposiciones sobre registros simplificados, compras estatales, regímenes laborales e institucionalidad gremial) a una contrastación teórica frente a los marcos del desarrollo económico moderno. El análisis normativo se valida mediante la triangulación de tres enfoques convergentes:

- Macro: los axiomas de resiliencia sistémica y construcción activa de capacidades del *Consenso de Londres* (2025).
- Meso: los modelos de acumulación de *know-how* y espacio del producto de la *complejidad económica*.
- Micro/Institucional: los principios de co-creación de valor del *Estado emprendedor* y el diseño de *instituciones inclusivas* frente a la heterogeneidad estructural.

2. Evidenciación empírica del entorno productivo (métricas de control)

A fin de dotar de sustento fáctico a la crítica doctrinaria, se anida un componente cuantitativo no experimental basado en la explotación de microdatos y agregados estadísticos oficiales de los anuarios “*Las MIPYME en cifras*” del Ministerio de la Producción (PRODUCE, 2024-2025). La contrastación empírica se restringe al análisis de tres métricas de control estructural:

- El ratio de asimetría de la productividad: relación entre la absorción de mano de obra (PEAO) y la contribución al Valor Agregado Bruto (VAB) sectorial.
- La tasa de informalidad laboral cruzada: evaluación de la precariedad contractual según la escala de ventas y el tamaño de la firma.
- La densidad empresarial por tramos impositivos: comportamiento de la masa crítica empresarial frente a los límites de clasificación basados en Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

3. Método de planificación y codiseño estratégico

El estudio trasciende la fase diagnóstica mediante la aplicación del enfoque de especialización Inteligente para la formulación de políticas públicas. Utilizando los cuellos de botella detectados en las fases previas, se utiliza el método de planificación por misiones para codiseñar una *Hoja de Ruta de Productividad Estratégica territorializada*. Esta propuesta operacionaliza los determinantes de la productividad (financiamiento condicionado, extensionismo tecnológico de precisión y compras públicas de innovación) bajo los estándares institucionales exigidos para la adhesión del Perú a la OCDE.

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y/O DISCUSIÓN

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) constituyen un pilar determinante en el tejido empresarial peruano, actuando como unidades económicas fundamentales en la generación de empleo y la dinamización de ingresos. No obstante, se caracteriza por una profunda heterogeneidad estructural, manifestada en disparidades significativas respecto al acceso a mercados, mecanismos de financiamiento, el capital humano, capacidades de asociatividad y adopción tecnológica.

En el ámbito de la empleabilidad, el sector privado absorbe el 65.8% de la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO), lo que representa un universo de 11.8 millones de puestos de trabajo. Al desagregar esta participación por escala organizacional, se evidencia una asimetría marcada en la capacidad de absorción de mano de obra. Al desagregar este total, se observa un fuerte predominio de la microempresa (71.1%), seguida por la pequeña empresa (15.3%) y la gran empresa (10.9%); mientras que la mediana empresa registra una participación del 2.6% (PRODUCE: 2025).

A pesar de su relevancia como motor de empleo, el segmento privado enfrenta una prevalencia crítica de informalidad laboral, la cual alcanza al 73.7% de la fuerza de trabajo. Este fenómeno presenta una correlación inversa respecto al tamaño de la unidad económica: la precariedad contractual se agudiza en las microempresas, donde el 89.7% del empleo es informal, contrastando con el 48.1% registrado en las pequeñas empresas. Esta brecha subraya la vulnerabilidad operativa y las limitaciones de protección social intrínsecas a las organizaciones de menor escala. (PRODUCE: 2025)

La recaudación tributaria se erige como el instrumento de financiamiento público por excelencia, resultando imperativo para la provisión de bienes meritorios, la inversión en infraestructura y la ejecución de políticas de redistribución del ingreso (OECD, 2020). En este marco, según PRODUCE la contribución de las MIPYME a las

rentas empresariales ha exhibido una trayectoria ascendente, incrementando su participación del 11.6% en 2017 al 13.6% en 2024. (PRODUCE: 2025).

Un rasgo crítico de la estructura productiva es la asimetría entre la generación de empleo y la contribución al Valor Agregado Bruto (VAB) nacional. Mientras que las MIPYME concentran la vasta mayoría de la fuerza laboral, su participación en el valor agregado presenta un comportamiento marcadamente inferior y disímil.

A un nivel de mayor desagregación, se observa que la microempresa contribuyó con apenas el 5.4% del valor agregado nacional en 2024, cifra que contrasta drásticamente con su hegemonía en la absorción de empleo (71.1%). Esta disparidad es un indicador inequívoco de una reducida productividad, cuya causalidad responde a los siguientes factores determinantes:

- **Limitaciones de escala y financiamiento:** Las MYPE enfrentan una incapacidad intrínseca para capturar economías de escala, lo cual, sumado a las restricciones de acceso al mercado de crédito, inhibe la inversión en capital productivo. Como señala la OCDE (2025), “el limitado acceso al financiamiento está frenando la inversión, la productividad y la transición hacia una economía más resiliente e inclusiva” (p. 13).
- **Capital humano y tecnología:** Se identifica una persistente escasez de mano de obra calificada y una baja tasa de adopción tecnológica. Al respecto, Loayza (2016) sostiene que, La productividad comprende cuatro componentes principales: (1) la innovación, que consiste en la creación de nuevas tecnologías, productos y procesos; (2) la educación que disemina la innovación y desarrolla conocimiento y habilidades; (3) la eficiencia, que procura el uso y distribución eficaz de los recursos productivos; y (4) la infraestructura física e institucional que otorga bienes y servicios públicos en apoyo a la economía (p. 31).
- **Fricciones operativas e informalidad:** La precariedad en las relaciones contractuales eleva los costos de transacción y limita la competitividad. Como señalan Dini y Stumpo (2020): En primer lugar, encontramos microempresas cuya gestación suele responder a necesidades individuales de autoempleo y que a menudo se encuentran en una situación de informalidad, que incluye bajos niveles de capital humano, dificultad para acceder a recursos financieros externos, escasa internacionalización y realización de actividades con bajos requerimientos técnicos (p. 10).

Frente a esta realidad estructural, aquí presentamos una serie de consideraciones críticas a la Ley N° 32353, Ley para la Formalización, Desarrollo y Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa:

a) La brecha entre registro y productividad

La Ley N° 32353, “Ley para la Formalización, Desarrollo y Competitividad de las MYPE”, se promulga en un escenario en donde la región latinoamericana, incluyendo al Perú, atraviesa un periodo de inestabilidad global que limita las perspectivas de crecimiento a corto plazo y condiciona el desarrollo de las políticas económicas nacionales (BID, 2025). Mientras el debate global, sintetizado en el reciente *Consenso de Londres* (2025), ha desplazado el eje de la desregulación hacia la construcción activa de capacidades productivas y resiliencia sistémica, la norma peruana persiste en la falacia de que la formalización administrativa constituye, por sí misma, el motor del desarrollo.

Si bien el Artículo 2° de la Ley declara como finalidad la generación de empleo sostenible, incurre en una omisión técnica al desvincularse del estándar de “empleo decente” de la Organización Internacional del Trabajo -OIT y de la “Política Nacional de Empleo Decente” (aprobada mediante el Decreto Supremo 013-2021-TR)⁸. Por otro lado, resulta alarmante el objetivo declarativo de la Ley que quiere “lograr un país de micro y pequeños empresarios”, visión que ignora el mandato del artículo 59° de la Constitución, donde se dispone que el Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria, no limitándose a los micro y pequeños empresarios. Por su parte, esta visión estaría impulsando lo que la literatura económica tipifica como “enanismo empresarial”: un síntoma de baja productividad donde las unidades económicas permanecen atomizadas e incapaces de generar economías de escala.

Por otra parte, desde la perspectiva de la complejidad económica (Hidalgo, 2023), la prosperidad nacional no reside en el volumen de registros burocráticos, sino en el conocimiento colectivo cristalizado en bienes y servicios sofisticados. Al diseñar una herramienta de control burocrático que omite los pilares del desarrollo moderno —financiamiento tecnológico, extensionismo industrial de precisión y certificaciones internacionales—, la Ley

8 El concepto de trabajo decente, promovido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), trasciende la mera ocupación laboral para consolidarse como un pilar de justicia social que integra, de manera transversal, el acceso a un empleo productivo, una protección social efectiva, el cumplimiento de los derechos fundamentales y el fortalecimiento del diálogo tripartito. Esta visión ha sido internalizada en el ordenamiento jurídico peruano a través de la Política Nacional de Empleo Decente (aprobada mediante el Decreto Supremo 013-2021-TR), la cual lo define como aquel vínculo laboral que, además de garantizar la no discriminación y el respeto a los derechos humanos, asegura un ingreso justo que refleja el esfuerzo del trabajador en un entorno de dignidad y seguridad.

N.º 32353 fracasa en transitar de una «formalidad por decreto» hacia una «productividad sistémica», confinando estructuralmente a la MYPE a sobrevivir sin fomentar su productividad.

b) La “miopía del legislador” y la asimetría de incentivos

El error central de la norma radica en su concepción reduccionista del ‘incentivo’. El legislador asume que la supresión de trámites burocráticos (Art. 11º de la Ley N.º 32353) — como la formalización en 48 horas — compensa por sí misma la carga de la formalidad. No obstante, la evidencia acumulada tras décadas de vigencia de la Ley N.º 28015 demuestra que la MYPE opera bajo una racionalidad económica estricta: si la formalidad no garantiza beneficios tangibles, como crédito preferencial de largo plazo o tracción real de demanda, los programas de capacitación (Art. 16º de la Ley N.º 32353) son percibidos meramente como costos de oportunidad.

Como sostiene Gago (2024), es imperativo sustituir estos incentivos fallidos por un entorno tecnológico sólido. El legislador ignora que, para el Banco Mundial (2024), la informalidad es una respuesta racional ante instituciones que imponen costos elevados y ofrecen escasos bienes públicos. En un escenario de incentivos asimétricos, el empresario constata que las ventajas inmediatas de la informalidad —flexibilidad de costos y evasión de fiscalización— superan la oferta etérea del Estado. El Consenso de Londres (Besley et al., 2025) sugiere que el Estado debe co-crear valor con el sector privado; sin embargo, esta ley, al agotarse en el registro burocrático, se limita a administrar la precariedad sin transformarla en competitividad real.

c) El “enanismo empresarial” y los criterios de clasificación

Al excluir deliberadamente a la mediana empresa de su ámbito de aplicación (Art. 8º), la Ley N.º 32353 profundiza la ‘heterogeneidad estructural’ que la CEPAL (Dini & Stumpo, 2020) identifica como la coexistencia de estratos productivos con brechas abismales de eficiencia. La norma insiste en el criterio unidimensional de ventas anuales (150 UIT para micro y 1700 UIT para pequeña), desoyendo la exhortación del Tribunal Constitucional (Exp. 00021-2014-PI/TC) de integrar el número de trabajadores como indicador de realidad operativa. Siguiendo a Hausmann et al. (2024), el crecimiento económico requiere un tránsito hacia ‘capacidades adyacentes’; sin embargo, al no proyectar una escalera normativa hacia la mediana empresa, la ley institucionaliza un desincentivo al crecimiento. El empresario, para preservar los beneficios MYPE, opta por la fragmentación artificial de su negocio, truncando el ciclo de acumulación de capital. Esta omisión elimina al actor que el BID (2024) define como el articulador natural de las cadenas de valor: empresas con la escala necesaria para invertir en I+D. Sin este segmento intermedio, las MYPE quedan confinadas bajo un ‘techo de cristal’ productivo, fragmentando el ecosistema industrial y neutralizando la capacidad de absorción tecnológica exigida por los estándares de la OCDE (2025).

d) Crítica a la demanda pública: del porcentajismo a la misión estratégica

La reciente promulgación de la Ley N.º 32353 introduce modificaciones orientadas a la promoción de las micro y pequeñas empresas (Mypes) dentro del Sistema Nacional de Abastecimiento del Perú. Específicamente, en su artículo 21, la norma establece que las entidades del Estado deberán otorgar preferencia a los bienes, servicios y consultorías ofertados por este estrato empresarial, encomendando al Ministerio de la Producción la facilitación de dicho acceso. Asimismo, introduce un mecanismo de alivio financiero mediante la autorización de retenciones prorrateadas del monto total de la garantía de fiel cumplimiento como alternativa a la presentación de cartas fianza.

Sin embargo, consideramos que en la norma predomina un abordaje conservador de las compras públicas, limitado a mitigar barreras de liquidez y a otorgar ventajas inerciales de «desempate» comercial en licitaciones convencionales. Esta aproximación reduce el poder de compra del Estado a un mero canal de distribución de la oferta ya existente en el mercado. Al no vincular la contratación pública con objetivos nacionales como la diversificación productiva, la legislación nacional del Perú desaprovecha el presupuesto del aparato estatal como una palanca estratégica para dinamizar la estructura económica e incentivar el escalamiento competitivo de las organizaciones de menor escala.

Como señalan Edler y Georghiou (2007), las economías desarrolladas han transformado sus sistemas de contratación gubernamental mediante la Compra Pública de Innovación (CPI), empleándola como una herramienta estratégica de política industrial impulsada por la demanda. Al actuar el Estado como comprador inicial (early adopter), no solo se atienden necesidades públicas complejas que no cuentan con soluciones comerciales en el mercado, sino que también se incentiva a las pequeñas empresas a invertir en Investigación y Desarrollo (I+D), lo cual permite mitigar el riesgo tecnológico propio de la etapa precomercial (Georghiou et al., 2014).

A nivel internacional, el programa “Small Business Innovation Research” (SBIR) de los Estados Unidos destaca como el mecanismo de mayor impacto y longevidad. Este modelo establece un mandato federal que obliga a las agencias gubernamentales con grandes presupuestos a destinar una cuota fija de sus contratos a proyectos de innovación liderados por pequeñas empresas, lo cual ha catalizado eficazmente su comercialización y escalamiento en el mercado global (Link y Scott, 2010).

Por su parte, la Unión Europea ha institucionalizado las asociaciones para la innovación y la compra pública precomercial (CPP) como instrumentos normativos que permiten al Estado financiar de manera consecutiva tanto el codiseño como el prototipado junto a las PyMEs (Lember et al., 2014). Este enfoque garantiza la posterior adquisición a gran escala de la tecnología resultante, lo que evita que los desarrollos disruptivos se vean limitados por criterios tradicionales de adjudicación basados únicamente en el «menor precio», permitiendo que la compra estatal actúe como un anclaje de innovación en el territorio (Uyarra et al., 2020).

Ahora bien, es necesario puntualizar que el Perú, a partir del año 2024, ya ha incorporado las Compras Públicas de Innovación mediante la Ley N° 32069, Ley General de Contrataciones Públicas. Sin embargo, la Ley N° 32353, promulgada un año después, desaprovecha la oportunidad estratégica para establecer mecanismos o instrumentos operativos que articulen ambas normas en beneficio directo de las Mypes. En opinión de los autores, se evidencia que el regulador de la Ley N° 32353 no ha advertido el potencial de la contratación pública de innovación, limitándose a un marco declarativo que carece de herramientas de facilitación indispensables.

La evidencia internacional demuestra que para viabilizar el acceso de las empresas de menor escala a la contratación tecnológica, no basta con regular; se requiere implementar instrumentos de soporte específicos, tales como los esquemas de financiamiento precomercial por fases —ampliamente validados por el programa SBIR en Estados Unidos— o la institucionalización de *brokers* o intermediarios de innovación que asesoren a las Mypes durante las consultas preliminares de mercado, como ocurre en la experiencia de la Unión Europea (Edler & Georghiou, 2007; Georghiou et al., 2014). Al omitir estos aceleradores operativos y financieros, la legislación nacional reduce la participación de la Mype a licitaciones convencionales.

e) Identidad vs. activos: el fracaso de la marca institucional

La creación de la marca «Perú Emprendedor» (Art. 29°) revela una confusión fundamental entre la identidad administrativa y el valor real de mercado. Como demuestra la trayectoria de la marca «Hecho en el Perú», un sello paraguas carece de tracción comercial si no está respaldado por una propuesta de valor técnica y estándares de calidad certificados. El legislador ha soslayado el motor real de la diferenciación y la riqueza según los modelos de complejidad económica (Hidalgo, 2023): la propiedad intelectual. Mientras la norma prioriza lo simbólico, ignora los incentivos para el registro de patentes, diseños industriales y secretos comerciales, que son los únicos activos capaces de transformar a una MYPE de subsistencia en un actor competitivo en la economía del conocimiento⁹.

En lugar de fomentar marcas colectivas etéreas bajo control burocrático, la política pública debe priorizar incentivos para el registro de patentes, diseños industriales y marcas propias¹⁰. Esta transición permitiría a la MYPE construir activos intangibles valorizables susceptibles de ser utilizados como garantías financieras, constituyendo así un *know-how* real y auditable. El BID (2024) ha subrayado que la carencia de intangibles constituye una barrera crítica para el acceso al crédito; por ende, fomentar la Propiedad Intelectual (PI) empodera estructuralmente al empresario dentro de la cadena de valor. Mientras la marca estatal se reduce a un ornamento sin impacto en el balance financiero, el *Consenso de Londres* (Besley et al., 2025) propone un crecimiento basado en la innovación radical. Al ignorar la propiedad intelectual, la ley despoja al emprendedor de las herramientas jurídicas necesarias para capturar y monetizar el valor de su inventiva.

9 El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi, 2021) señala que la adopción de herramientas de propiedad intelectual es proporcional al tamaño de la empresa, siendo obstaculizada por la percepción de que los costos de registro son muy altos, el desconocimiento de los beneficios estratégicos de la protección y la errónea convicción de que los desarrollos de alto impacto son exclusivos de las grandes empresas (Indecopi, 2021). Ante este panorama, resulta imperativo que la política pública trascienda el fomento de marcas colectivas de baja intensidad y priorice incentivos claros para que las MYPE protejan sus innovaciones propias, transformando el activo intangible en un verdadero motor de valor agregado.

10 Existe una disparidad significativa en materia de propiedad industrial entre el Perú y Chile; mientras que el sistema peruano apenas alcanzó las 600 patentes registradas, la nación chilena logró superar las 2300, pese a contar con una población considerablemente menor (Consejo Privado de Competitividad [CPC], 2024).

f) El régimen laboral especial (RLE): un incentivo ciego a la productividad

El Régimen Laboral Especial (RLE) y el Sistema de Pensiones Sociales intentan reducir barreras mediante la flexibilización de costos no salariales. Sin embargo, su efectividad se ve neutralizada por la brecha de productividad:

- *Incentivos marginales*: en un escenario de ingresos mínimos, cualquier costo adicional (incluso reducido) se percibe como una amenaza a la subsistencia.
- *Prioridad de flujo*: la baja eficiencia obliga al empresario a priorizar la compra de insumos sobre las obligaciones previsionales, vistas como un “lujo” administrativo.
- *La falacia de la norma*: el incentivo legal no genera formalidad por sí solo; sin mejora tecnológica y gestión, el excedente necesario para la legalidad es inexistente.

Por ello, cualquier reforma laboral o sistema de pensiones será insuficiente si no se aborda primero el fortalecimiento de las capacidades productivas. La formalización no debe ser solo un alivio en los costos, sino la consecuencia natural de una empresa que genera el.

g) La débil representatividad gremial

Si bien la Ley N° 32353 amplía el quórum del CODEMYPE incorporando a entidades como PROMPERÚ y SUNARP, esta expansión es meramente cuantitativa. El diseño institucional ignora la crisis de representatividad real de los gremios de la MYPE, priorizando una acumulación de siglas sobre una gobernanza eficaz.

1. El riesgo del formalismo institucional

El diseño actual prioriza la acumulación de siglas y entidades sobre la eficacia de la gobernanza. Al no existir mecanismos de validación de la base social de los gremios, el espacio corre el riesgo de ser ocupado por una “élite gremial” desconectada de la realidad operativa de la microempresa de a pie.

2. Heterogeneidad y captura de intereses

El sector MYPE es estructuralmente heterogéneo (desde la subsistencia hasta la exportación). Sin una revisión crítica sobre los incentivos de quienes acceden a estos espacios de representación¹¹, la institucionalidad se vuelve una cáscara formalista. Esto puede derivar en:

- *Falta de legitimidad*: las decisiones tomadas en el CODEMYPE no se filtran hacia el grueso del sector.
- *Sesgo de representación*: se defienden intereses particulares bajo el rótulo de “interés colectivo”.

Fortalecer la gobernanza no es solo ampliar el quórum; es garantizar que los canales de comunicación entre el Estado y la MYPE sean genuinos. Mientras el diseño institucional no aborde la fragmentación gremial y la falta de incentivos para una representación auténtica, seguiremos ante una institucionalidad de debilitada que ignora las necesidades de un sector.

h) ¿Registro para todos o control para pocos?: el dilema de la formalización del emolientero

La implementación del “Registro Nacional de Emolienteros del Perú”, bajo el mandato de la Disposición Complementaria Final Tercera de la Ley N° 32353, esta disposición en la práctica, esconde una sobrerregulación. Si PRODUCE no replantea este instrumento, el registro será un obstáculo y no una solución, debido a los siguientes factores críticos:

1. Sobrerregulación sin propósito

La exigencia de un registro nacional sumado a las autorizaciones municipales vigentes crea una doble carga burocrática. Si el registro no simplifica trámites previos, solo está añadiendo un paso más a la ya precaria economía del emolientero. Esta inflación de requisitos, lo convierte a la formalización en un castigo administrativo para quien intenta cumplir la ley.

2. La ausencia de beneficios tangibles: ¿para qué registrarse?

Un registro que solo sirve para «contar» es un registro muerto. La norma no vincula la inscripción con incentivos reales, tales como:

- Acceso preferencial a créditos en el Banco de la Nación.
- Seguro de salud (SIS emprendedor) o sistemas de previsión social efectivos.
- Protección contra el decomiso arbitrario por parte de fiscalizadores municipales.

En consecuencia, si el registro no garantiza beneficios que eleven la calidad de vida del emolientero, este termina siendo percibido como un mero mecanismo burocrático carente de impacto real.

11 En el marco de la Ley N° 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las MYPE en las diversas entidades públicas y su reglamento.

Hoja de ruta para la productividad MYPE: hacia una especialización inteligente

La evidencia de las naciones que superaron la «trampa del ingreso medio» demuestra que las políticas horizontales suelen derivar en una dispersión ineficiente de recursos. En el Perú, ante la evidencia de la estructura productiva heterogénea, podríamos decir que las políticas horizontales han sido insuficientes al no generar la masa crítica necesaria para cerrar la brecha de productividad. Se propone, por tanto, una “Hoja de Ruta de Especialización Inteligente”¹² articulada sobre tres premisas:

1. *Escasez de recursos*: el Estado debe focalizar la provisión de bienes públicos sofisticados (I+D, laboratorios, certificaciones) donde el impacto sobre la productividad de las MYPE sea sistémico.
2. *Ventajas comparativas develadas*: apuesta por sectores productivos con una base instalada que permita «saltos de complejidad» (Hausmann & Hidalgo, 2011).
3. *Efecto arrastre*: priorizar sectores con alta capacidad de encadenamiento, donde el escalamiento de medianas empresas traccione a redes de microempresas proveedoras.

Ejes verticales de salto productivo

Se proponen cuatro sectores priorizados donde las MYPE pueden integrarse en cadenas de valor globales con alta o mediana sofisticación:

- *Industria forestal*: transitar de la extracción primaria hacia la manufactura de madera de ingeniería para construcción sostenible y diseño de alta gama, integrando a las MYPE amazónicas en cadenas globales con certificación de origen (FSC).
- *Acuicultura de precisión*: crear redes de MYPE proveedoras de alimento balanceado, logística de frío y monitoreo digital de biomasa para mercados exigentes.
- *Manufactura y servicios para la transición energética* (METS): evolucionar las MYPE metalmecánicas hacia la fabricación de componentes para electromovilidad y energías renovables, aprovechando la posición del Perú en minerales críticos.
- *Biocosmética e ingredientes naturales*: superar la exportación de *superfoods* a granel mediante el fraccionamiento tecnológico y el uso de principios activos bajo estándares de propiedad intelectual.

Si bien, esto resulta una apuesta disruptiva, los autores si consideramos que en otros documentos de investigación resultaría adecuado profundizar en su análisis, con una perspectiva de política pública a mediano plazo.

Determinantes de la productividad (implementación)

- *Financiamiento condicionado al escalamiento*: las tasas preferenciales no deben otorgarse por el simple hecho de ser MYPE, sino estar vinculadas a la adopción de paquetes tecnológicos o certificaciones internacionales.
- *Compra pública de innovación* (CPI): utilizar el poder de compra del Estado para licitar «retos tecnológicos» que obliguen a la MYPE a innovar (ej. mobiliario escolar de alta ingeniería).
- *Extensión tecnológica de próxima generación*: evolucionar los Centros de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica - CITEs para que actúen como socios de ingeniería en planta, apoyando directamente en la mejora de procesos y el registro de patentes.
- *Infraestructura de calidad*: desarrollar parques industriales con laboratorios acreditados y plataformas de trazabilidad digital donde la formalidad sea el «boleto de entrada» a un ecosistema rentable.

Gobernanza y territorialización: el enfoque de sistemas productivos locales

La gestión de esta “Hoja de Ruta” debe romper con el centralismo de Lima. Siguiendo las recomendaciones de la CEPAL (2024) sobre la territorialización de las políticas de desarrollo productivo (PDP), se propone un modelo de gobernanza multinivel nacional articulado sobre tres pilares estratégicos:

- *Mesas de ejecución territorial-sectorial*: inspiradas en la metodología de las Mesas Ejecutivas del Ministerio de Economía y Finanzas -MEF, pero ancladas en regiones priorizadas. Estas instancias deben actuar como espacios de articulación entre los Gobiernos Regionales, los CITEs, la academia y los clústeres MYPE, con el mandato de resolver “cuellos de botella” logísticos y regulatorios específicos de cada cuenca productiva.
- *Agencias de desarrollo regional* (ADR) como nodos de interoperabilidad: fortalecer las ADR como brazos técnicos encargados de traducir la política nacional a la realidad subnacional. Su función crítica es corregir las fallas de coordinación horizontal (intersensorial) y vertical (Nivel Nacional-Regional-Local), garantizando que la provisión de bienes públicos —infraestructura, conectividad y laboratorios— responda a la demanda real del tejido productivo local.

¹² La especialización inteligente es una estrategia de investigación e innovación basada en el lugar que combina el apoyo a la inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) con la definición de prioridades estratégicas basadas en las ventajas competitivas propias de cada región (Comisión Europea, 2012, p. 7).

- *Institucionalidad inclusiva y gremial*: la reestructuración del Registro Nacional de Asociaciones MYPE - RENAMYPE debe adoptar un enfoque territorial que incentive la asociatividad por clúster regional. Bajo este esquema, la formalidad se redefine como un contrato social local: el empresario se formaliza no por coerción, sino para participar en la gobernanza de su ecosistema y acceder a las ventajas competitivas de la especialización inteligente de su región.

CONCLUSIONES

El análisis de la Ley N° 32353 evidencia que el legislador ha optado por una “formalización defensiva” centrada en la celeridad del registro burocrático, ignorando que la formalidad es, en última instancia, una consecuencia de la viabilidad económica. Al desvincular el marco normativo de los saltos de complejidad y el fortalecimiento de capacidades, la norma perpetúa un modelo de asistencia social en lugar de uno de innovación estratégica.

Para superar la “miopía de incentivos” y el “enanismo empresarial” identificados, la política pública de promoción de la MYPE consideramos debe transitar hacia un enfoque alineado con el *Consenso de Londres* (2025), donde el Estado actúe como un co-creador de mercados a través de:

- *La superación de la heterogeneidad estructural*: Integrando a la mediana empresa como el motor de tracción que las MYPE necesitan para escalar en la cadena de valor.
- *La migración hacia una productividad sistémica*: Sustituyendo la simplificación de trámites por un acceso real a activos intangibles (Propiedad Intelectual), financiamiento condicionado al escalamiento y extensionismo industrial de precisión.
- *Una gobernanza territorial efectiva*: Donde los espacios de representación no sean meros quórums burocráticos, sino nodos de decisión que resuelvan cuellos de botella específicos en los clústeres regionales.

En consecuencia, mientras el marco legal no sitúe la complejidad productiva en el núcleo central de su diseño, la Ley N° 32353 seguirá siendo una oportunidad perdida para insertar al Perú en una trayectoria de crecimiento sostenible bajo los estándares de la OCDE. La verdadera formalización no se logra con un registro en 48 horas, sino garantizando que la MYPE sea lo suficientemente productiva para que la legalidad deje de ser un costo de supervivencia y se convierta en su mayor activo competitivo.

REFERENCIAS

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2024). *Causas de la prosperidad y la pobreza*. (Discurso del Premio Nobel de Economía 2024).
- Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. (2023). Análisis de la productividad y adopción tecnológica en el tejido empresarial de la región andina: El caso peruano. División de Competitividad, Tecnología e Innovación. Washington, D.C.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). *Políticas públicas para el desarrollo productivo en América Latina*. BID. <https://doi.org/10.18235/0002534>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2024). *Desarrollo productivo y transformación tecnológica de las MYPE: Hacia un nuevo paradigma de política pública*. BID. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Desarrollo-productivo-y-transformacion-tecnologica-de-las-MYPE.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2025). *Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe 2025: Oportunidades regionales en medio de cambios globales*. BID. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Informe-macroeconomico-de-America-Latina-y-el-Caribe-2025-Oportunidades-regionales-en-medio-de-cambios-globales.pdf>
- Banco Mundial. (2022). *Perú: Diagnóstico sistemático del país - Repensando el crecimiento para asegurar el bienestar general y la formalización*. Grupo Banco Mundial.
- Besley, T., & Velasco, A. (Eds.). (2025). *The London Consensus: Economic Principles for the 21st Century*. London School of Economics and Political Science (LSE) Press.
- CEPAL. (2009) *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Una Contribución a los sistemas de Información y el desarrollo de las políticas públicas*. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/531fd00f-d53c-4e45-b6b1-45e22e84743e/content>
- CEPAL. (2024). *Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL. (2025). *América Latina y el Caribe ante los nuevos paradigmas globales: Una lectura desde el Consenso de Londres*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (2024). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Comisión Europea. (2012). *Guía para las estrategias de investigación e innovación para la especialización inteligente (RIS3)*. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. <https://doi.org/10.2776/57999>
- Consejo Privado de Competitividad. (2024). *Informe de competitividad 2024: Hacia una agenda de crecimiento sostenible*. <https://competitividad.org.pe/informe-2024/>
- Dini, M., e Stumpo, G. (a cura di). (2020). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2c7fec3c-c404-496b-a0da-e6a14b1cee48/content>
- Edler, J., & Georghiou, L. (2007). *Public procurement and innovation – Reshaping the options*. Research Policy, 36(7), 949-963.
- Gago, H. (2024). *Derecho y empresa en el Perú contemporáneo*. Editorial Universitaria.
- Georghiou, L., Edler, J., Uyarra, E., & Yeow, J. (2014). *Policy instruments for public procurement of innovation*. Technological Forecasting and Social Change, 86, 1-12.
- Hausmann, R., & Hidalgo, C. A. (2011). *The network structure of economic output*. Journal of Economic Growth, 16(4), 309-342.
- Hausmann, R., et al. (2024). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity*. Harvard Growth Lab / MIT.
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Jiménez, J., Simoes, A., & Yildirim, M. A. (2014). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping paths to prosperity* (2.ª ed.). MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/9647.001.0001>
- Hidalgo, C. (2023). *How Information Shapes the Economy*. Oxford University Press.
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual. (2021). *Gestión de la propiedad intelectual para MYPES: Aspectos claves*. Escuela del Indecopi. https://escuela.indecopi.gob.pe/images/publicaciones/pdf/2021/EBOOK_GESTIN_DE_LA_PROPIEDAD_INTELECTUAL_PARA_MYPES_ASPECTOS_CLAVES.pdf
- Lember, V., Kattel, R., & Kalvet, T. (Eds.). (2014). *Public Procurement, Innovation and Policy: International Perspectives*. Springer Science & Business Media.
- Ley N.º 32353, Ley para la formalización, desarrollo y competitividad de la micro y pequeña empresa - Mype (27 de mayo de 2025)
- Link, A. N., & Scott, J. T. (2010). *Government as entrepreneur: Evaluating the Commercialization Success of SBIR projects*. Research Policy, 39(5), 589-601
- Loayza, N. (2014). Productividad en el Perú: diagnóstico y propuestas. *Revista Estudios Económicos BCR*, (31), 11-30. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/31/ree-31-loayza.pdf>
- Mazzucato, M. (2021). *Misión economía: Una guía para cambiar el capitalismo*. Taurus.
- Ministerio de la Producción (2024). *Las MIPYME en Cifras 2023*. Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos. https://www.producempresarial.pe/wp-content/uploads/2024/10/130-Mipyme_2023_UEF.pdf
- Ministerio de la Producción (2025) *Las MIPYMES en Cifras 2024*. Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos. https://www.producempresarial.pe/wp-content/uploads/2025/11/La-Mipyme-en-Cifras-2024_.pdf
- Ministerio de la Producción [PRODUCE]. (2021). *Informe de Evaluación de Impacto y Consolidación de los Servicios de Desarrollo Empresarial para las MIPYME en el Perú*. Oficina de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos. Lima, Perú.
- OCDE. (2025). *SME and Entrepreneurship Outlook 2025*. OECD Publishing.
- Organización Internacional del Trabajo. (2022). *El trabajo decente, base de la justicia social*. <https://www.ilo.org/es/resource/el-trabajo-decente-base-de-la-justicia-social>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2025). *Estudios Económicos de la OCDE: Perú 2025*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/626594d0-es>
- Rodrik, D. (2024). *The New Industrial Policy and Development*. John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Ruiz-Arranz, M., & Mejía, L. F. (Eds.). (2018). *Creciendo con productividad: Una agenda para la Región Andina*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Creciendo-con-Productividad-Una-agenda-para-la-Region-Andina.pdf>
- Uyarra, E., Flanagan, K., Magro, E., & Wilson, J. R. (2020). *Anchoring innovation policy in territory: The role of public procurement*. Regional Studies, 54(11), 1535-1548.
- World Bank. (2024). *World Development Report 2024: The Middle-Income Trap*. World Bank Group. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2049-7>