

Universidad de Lima
Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas
Carrera de Economía



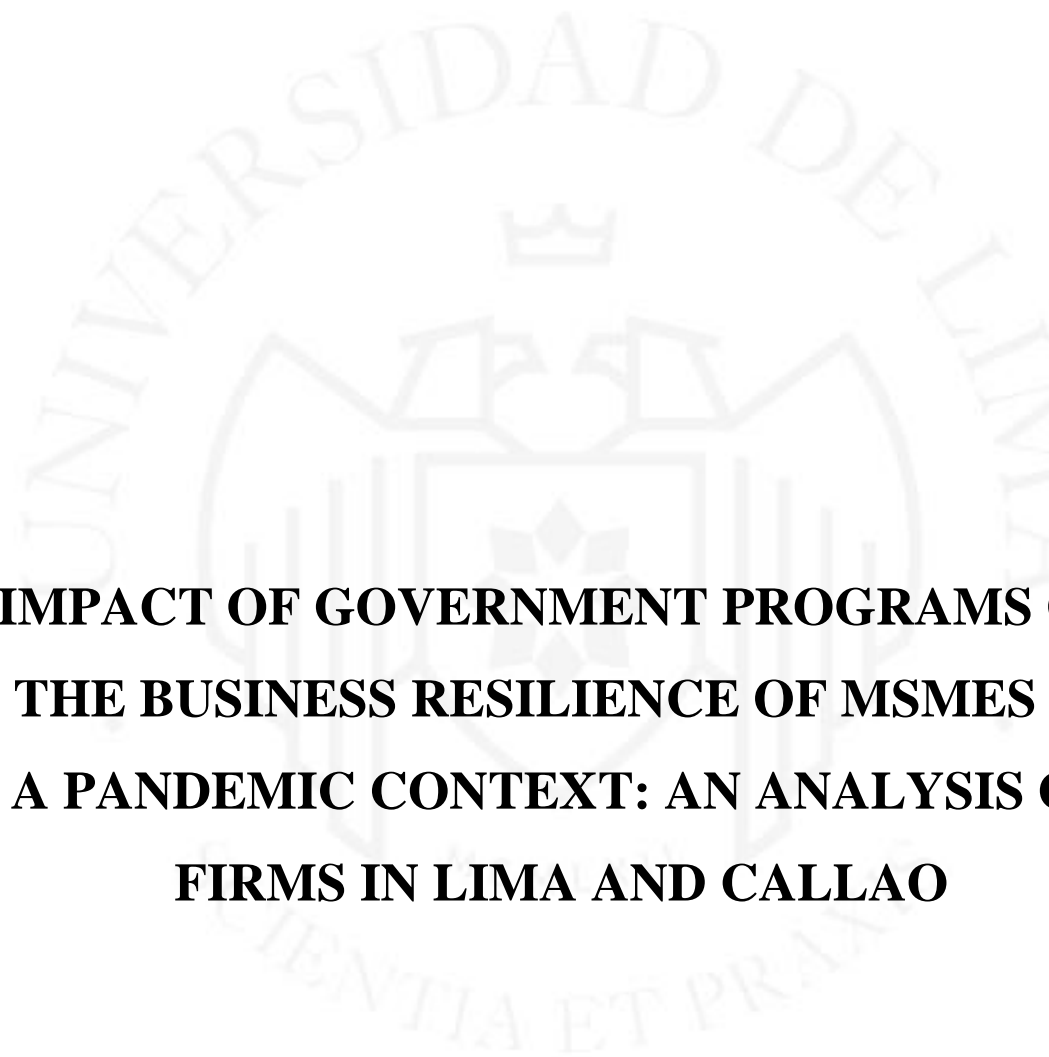
**IMPACTO DE LOS PROGRAMAS DE
GOBIERNO EN LA RESILIENCIA
EMPRESARIAL DE LAS MIPYME EN
CONTEXTO DE PANDEMIA: UN ANÁLISIS
DE EMPRESAS EN LIMA Y CALLAO**

Tesis para optar el Título Profesional de Economista

Jorge Gabriel Polo Cardenas
Código 20110987

Asesor
Roby Arbe Saldaña

Lima – Perú
Abril del 2021



**IMPACT OF GOVERNMENT PROGRAMS ON
THE BUSINESS RESILIENCE OF MSMES IN
A PANDEMIC CONTEXT: AN ANALYSIS OF
FIRMS IN LIMA AND CALLAO**

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: ESTADO DEL ARTE	4
1.1 Clasificación de las empresas	4
1.2 Teoría de la resiliencia organizacional.....	4
1.3 Políticas económicas en tiempos de crisis	5
1.4 Ayuda del gobierno en tiempos de crisis	6
1.5 Reactiva Perú	8
1.6 Literatura empírica del impacto de la pandemia en las empresas	10
1.7 Enfoque de la investigación	14
CAPÍTULO II: ANÁLISIS EMPIRICO	15
2.1 Descripción general de la base de datos	15
2.2 Análisis de las variables	15
2.2.1 Descripción de las variables	15
2.2.2 Estadísticos descriptivos	18
2.2. Relaciones entre variables	27
2.3. Modelo econométrico	28
2.4. Análisis de resultados	28
CONCLUSIONES	38
RECOMENDACIONES	39
REFERENCIAS	40
BIBLIOGRAFÍA	46
ANEXOS	47

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Análisis de fuentes relevantes en el estado del arte	13
Tabla 2.1. Descripción de las variables	16
Tabla 2.2. Años de operación	18
Tabla 2.3. Capacidad instalada	19
Tabla 2.4. Variación del nivel de ventas.....	20
Tabla 2.5. Problemas financieros.....	21
Tabla 2.6. Financiamiento del gobierno	22
Tabla 2.7. Facilidades laborales.....	24
Tabla 2.8. Facilidades tributarias	25
Tabla 2.9. Otras facilidades	26
Tabla 2.10. Departamento.....	27
Tabla 2.11. Matriz de correlación.....	27
Tabla 2.12. Modelo logit multinivel para la resiliencia y los problemas financieros.....	29
Tabla 2.13. Modelo logit multinivel para la resiliencia y el financiamiento del gobierno	31
Tabla 2.14. Modelo logit multinivel para la resiliencia y las facilidades laborales.....	32
Tabla 2.15. Modelo logit multinivel para la resiliencia y las facilidades tributarias.....	34
Tabla 2.16. Modelo logit multinivel general	36

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Ficha técnica (Encuesta del INEI a empresas de Lima y Callao en 2020) ..	48
Anexo 2: Matriz de coherencia	55



RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general evaluar el impacto económico de los programas de gobierno en la resiliencia empresarial de las mipymes de Lima y Callao durante el año 2020. Se empleó una metodología cuantitativa de nivel correlacional con un diseño no experimental y transversal, abarcando una población y muestra de 1600 empresas encuestadas por el INEI. A través de un modelo logit multinivel, se analizaron variables como la capacidad operativa, problemas financieros y acceso a programas gubernamentales. Los resultados indicaron que el programa Reactiva Perú tuvo un impacto positivo en la resiliencia empresarial de las empresas, aunque su significancia estadística no fue concluyente, mientras que otros programas como Arranca Perú y FAEMYPE fueron menos efectivos. Además, se observó que las empresas con niveles operativos entre el 21% y el 80% presentaron mayores probabilidades de no cerrar, y que la experiencia también jugó un rol importante en la resiliencia empresarial, siendo las empresas más antiguas las que mostraron mejores tasas de estancia. Geográficamente, Lima presentó una mayor tasa en comparación con Callao, lo que sugiere que las políticas de apoyo deben adaptarse para considerar las particularidades de cada región y sector.

Línea de investigación: 5300-3.d3

Palabras clave: Resiliencia empresarial, programas gubernamentales, reactiva Perú.

ABSTRACT

The research aimed to evaluate the economic impact of government programs on the business resilience of MSMEs in Lima and Callao during 2020. A correlational quantitative methodology was used with a non-experimental and cross-sectional design, covering a population and sample of 1,600 companies surveyed by the National Institute of Statistics and Census (INEI). A multilevel logit model was used to analyze variables such as operational capacity, financial difficulties, and access to government programs. The results indicated that the Reactiva Perú program had a positive impact on the business resilience of these companies, although its statistical significance was not conclusive, while other programs such as Arranca Perú and FAEMYPE were less effective. Furthermore, it was observed that companies with operational levels between 21% and 80% were more likely to remain closed, and that experience also played an important role in business resilience, with older companies showing better survival rates. Geographically, Lima had a higher rate compared to Callao, suggesting that support policies should be tailored to consider the specificities of each region and sector.

Research Line: 5300-3.d3

Keywords: Business resilience, government programs, reactivate Peru.

INTRODUCCIÓN

La pandemia de COVID-19, que comenzó a finales de 2019, desató una crisis económica global sin precedentes, afectando de manera crítica la resiliencia empresarial en todo el mundo. A nivel internacional, según el Banco Mundial (BM, 2020), el Producto Interno Bruto (PIB) global se contrajo un 4.4% en 2020, con caídas más pronunciadas en las economías avanzadas (7%). Las cadenas de suministro fueron interrumpidas, la demanda de bienes y servicios disminuyó considerablemente y las restricciones impuestas para contener el virus impactaron severamente a empresas de todos los sectores. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2021), en 2020 se perdieron un 8.8% de las horas de trabajo globales, equivalente a 255 millones de empleos a tiempo completo, afectando de manera crítica a las pequeñas y medianas empresas (pymes), que constituyen más del 90% del tejido empresarial mundial. Esta situación llevó a muchas empresas a cerrar temporalmente, reducir su personal o adaptar sus operaciones mediante una acelerada transformación digital.

En América Latina, la situación fue aún más crítica debido a las vulnerabilidades estructurales preexistentes, tanto en el ámbito económico como social. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2021), la región experimentó una contracción promedio del 7,7% en su Producto Interno Bruto (PIB) durante 2020, posicionándose como una de las más afectadas a nivel global. Economías como las de México, Argentina y Brasil sufrieron caídas significativas del PIB, del 8,3%, 9,9% y 4,1%, respectivamente, lo que profundizó la pobreza y acentuó las disparidades sociales. El impacto en el mercado laboral fue igualmente severo: la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2021) reportó la pérdida de 26 millones de empleos en la región, elevando la tasa de desempleo al 10,5%, con efectos desproporcionados sobre mujeres y jóvenes, sectores ya vulnerables antes de pandemia.

Las pequeñas y medianas empresas (pymes), que representan aproximadamente el 99% del total de empresas en América Latina y generan el 67% del empleo formal resultaron particularmente afectadas (CEPAL, 2021). Muchas de estas empresas carecían de los recursos financieros y tecnológicos necesarios para enfrentar la interrupción prolongada de sus actividades o para adaptarse rápidamente a la digitalización. En países

como Argentina y México, entre el 20% y el 25% de las pymes cerraron de forma permanente.

En Perú, y específicamente en Lima, el impacto fue igualmente devastador. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2021), el PIB peruano sufrió una contracción del 11.1% en 2020, siendo uno de los países más golpeados en América Latina. Lima, que concentra el 60% de la actividad empresarial del país, fue testigo de una pérdida masiva de empleos, con más de 1.2 millones de puestos formales eliminados en el primer año de la pandemia. Por su parte, sectores como el comercio, la hostelería y los servicios fueron duramente afectados por el confinamiento prolongado y las medidas de distanciamiento social impuestas por el gobierno. En datos de la Cámara de Comercio de Lima (CCL, 2020), aproximadamente el 20% de las pequeñas empresas cerraron definitivamente durante este periodo. Solo aquellas que lograron adaptarse rápidamente a la digitalización y a nuevas estrategias como el comercio electrónico pudieron ser resilientes en este entorno adverso.

En este panorama, los sectores más resilientes fueron aquellos vinculados al comercio de alimentos y servicios de salud. Según la Cámara Peruana de Comercio Electrónico (CAPECE, 2021), el comercio electrónico en Perú creció un 50% durante 2020, impulsado principalmente por el aumento de las compras en línea en Lima. Es así que, plataformas de venta de alimentos y servicios de entrega, como Rappi y Glovo, experimentaron un crecimiento del 200% en pedidos durante los primeros meses de la pandemia. Este auge digital ayudó a que varias empresas se mantuvieran a flote, aunque el 70% de las pymes en Lima no estaba preparada para esta rápida digitalización, lo que limitó sus oportunidades de resiliencia empresarial en un contexto cada vez más dependiente de las tecnologías.

En este contexto, evaluar el impacto de programas de apoyo empresarial como Reactiva Perú en la preservación del empleo y la continuidad de negocios se vuelve crucial para determinar su verdadera eficacia y mejorar futuras políticas económicas durante crisis. Estos subsidios pueden tener efectos variados según la industria, la ubicación geográfica, los años de operación y la capacidad de gestión financiera de las empresas. Desentrañar cómo estas variables influyen en los resultados es de gran relevancia para la literatura económica del Perú, especialmente dada la falta de estudios

centrados en las dinámicas empresariales locales. Este análisis no solo promete revelar insights valiosos, sino también ofrecer una base sólida para optimizar las políticas de apoyo en tiempos de crisis.

Debido a lo expuesto anteriormente, la presente investigación se planteó como objetivo general Evaluar el impacto económico de los programas de gobierno en la resiliencia empresarial de las mipymes de Lima y Callao, 2020. Por su parte, los objetivos específicos fueron: i) Determinar la relación entre la capacidad operativa y rendimiento con la resiliencia empresarial de las mipymes de Lima y Callao, 2020; ii) Determinar la relación apoyo financiero y externo con la resiliencia empresarial de las mipymes de Lima y Callao, 2020; y iii) Determinar la relación del contexto externo y clasificación empresarial con la resiliencia empresarial de las mipymes de Lima y Callao, 2020.

Con los objetivos establecidos, se espera que el acceso a los programas de apoyo gubernamental, como Reactiva Perú, tengan una influencia significativa en la resiliencia empresarial de las mipymes de Lima y el Callao en 2020.

El trabajo se organiza en tres secciones: Capítulo I: Estado del Arte, donde se revisará la literatura sobre el impacto económico de la crisis del COVID-19 y los estudios empíricos relacionados con empresas, subsidios u otros; Capítulo II: Análisis Empírico, que abordará la base de datos utilizada, las variables extraídas, su descripción estadística y el modelo econométrico planteado; y Capítulo III: Resultados y Conclusiones, en el que se presentarán los hallazgos del análisis econométrico y se ofrecerán conclusiones y recomendaciones basadas en estos resultados.

Este trabajo se enmarca en el área de investigación IDIC 3: Desarrollo Empresarial, específicamente dentro de la línea de investigación 3.d: Inversión y Emprendimiento. A su vez, se centra en la sublínea de investigación 3: Riesgo e Incertidumbre en los Emprendimientos, con el código correspondiente 5300-3.d3.

CAPÍTULO I: ESTADO DEL ARTE

1.1 Clasificación de las empresas

La Ley N° 30056 (2014) que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, tiene como propósito establecer un marco legal que fomente la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con esta ley, las empresas se clasifican en función de sus ventas anuales: las microempresas no superan las 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) al año, las pequeñas empresas superan las 150 UIT y no exceden las 1700 UIT, mientras que las medianas empresas registran ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta un máximo de 2300 UIT.

1.2 Teoría de la resiliencia organizacional

El término resiliencia se ha empleado para analizar fenómenos en diversas disciplinas. Su origen proviene de las biociencias, donde describe la capacidad de un organismo para sobrevivir a presiones climáticas y ambientales (Francis & Bekera, 2014). En el ámbito organizacional, los primeros estudios sobre el tema fueron realizados por Weick (1993), quien investigó cómo las empresas reaccionaban ante desastres. Con el tiempo, se desarrolló un marco teórico que consolidó la resiliencia como una de las características clave de las organizaciones modernas (Mallak, 2016).

La literatura organizacional aborda la resiliencia desde dos enfoques distintos: como una capacidad estática y como una habilidad dinámica (Ma, 2018). La principal diferencia entre estos enfoques radica en cómo se concibe la resiliencia. La perspectiva estática la entiende como una capacidad innata, mientras que la visión dinámica sostiene que la resiliencia es una habilidad que se puede aprender y fortalecer, especialmente a través de la experiencia con situaciones adversas (Velu, 2019).

Durante la pandemia de COVID-19, la Teoría de la Resiliencia Organizacional se manifestó de manera clara, debido a que muchas organizaciones tuvieron que adaptarse rápidamente a un entorno de incertidumbre y crisis global (Barnett et al., 2021). La

resiliencia permitió que las empresas no solo sobrevivieran, sino que también aprovecharan la situación para transformarse y fortalecerse (Santos, 2023). Un ejemplo destacado fue la capacidad de las empresas para ajustar sus modelos de negocio. Frente a las restricciones y cambios repentinos, muchas organizaciones reconfiguraron sus operaciones para seguir siendo competitivas (Zinn, 2022). Los restaurantes, por ejemplo, adoptaron el servicio de entrega a domicilio como su principal modelo, mientras que los comercios tradicionales aceleraron su transición hacia el comercio electrónico (López-López et al., 2022; Xie, 2022).

Asimismo, el trabajo remoto y la flexibilidad laboral demostraron ser esenciales para las organizaciones resilientes (Sebuwufu & Timilsina, 2023). Aquellas que ya contaban con una cultura de agilidad y adaptación lograron implementar el teletrabajo de manera eficiente, adoptando rápidamente herramientas tecnológicas y plataformas de comunicación que les permitieron mantener la productividad y la colaboración, a pesar de las limitaciones físicas impuestas por la pandemia (Huang et al., 2024; Pérez et al., 2022).

1.3 Políticas económicas en tiempos de crisis

La emergencia sanitaria provocada por la COVID-19 perduró y se manifestó en una crisis económica profunda, ya que las medidas de confinamiento y distanciamiento social redujeron significativamente la oferta y demanda de bienes y servicios. Las empresas, en particular las pequeñas y medianas, fueron de las más afectadas por la disminución de la actividad económica (Jiang et al., 2023). Ante este escenario, la intervención gubernamental fue crucial para impulsar la recuperación, y diversas estrategias se plantearon para reactivar la economía.

El generar modelos económicos de la pandemia fue el primer acercamiento que tuvieron varios investigadores a para formular políticas eficientes, uno de los casos más relevantes es el de Guerrieri et al. (2020), los cuales evaluaron el efecto de un choque en oferta bajo el enfoque keynesiano. Ellos encuentran que el choque puede generar un efecto de bola de nieve en la economía por el canal firmas-empleo-consumo; de la misma manera, encuentran que la mejor política a fin de evitar este efecto catastrófico es el

establecer una política monetaria expansiva agresiva y el asegurar el empleo-consumo mediante programas de subsidios de planillas y a familias.

Así mismo, Hamilton (2020) investigó los métodos para ayudar a pequeñas empresas durante la crisis del COVID-19, proponiendo que se creara un nuevo tipo de crédito para que las ayude al apalancamiento de sus costos fijos. Con ello, se permitiría reducir los posibles cierres de operación y mantener la capacidad de empleabilidad que manejan las empresas. En la misma línea, Eichenbaum et al. (2021) elaboraron un modelo macroeconómico más detallado para experimentar los efectos que acarrea la pandemia a corto y largo plazo. De este análisis, concluyen que los riesgos más grandes serían los costos de bancarrota, lo cual produciría un efecto en cadena con un aumento del desempleo y daño en la cadena de suministros de otras industrias.

Por su parte, Robalino (2020) diseña un modelo económico para evaluar el impacto de la pandemia, para lo cual realizó una combinación de la teoría económica con los modelos epidemiológicos, con el propósito de evaluar el impacto real de una cuarentena total en la economía. Los resultados principales indican que la cuarentena debería durar lo menos posible a fin de no generar un gran número de quiebras en firmas. De igual forma, plantea como medidas de apoyo para las empresas una combinación de subsidios de planilla, reducción de presión tributaria y, en el caso de las familias, una transferencia incondicional de dinero a fin de incentivar el gasto.

En el caso peruano, Jaramillo & Ñopo (2020) también exploran los efectos sobre los hogares y las empresas de Lima. Esta investigación inicial encontró que, para el caso de las empresas, a fin de evitar un riesgo de quiebra alto se debería crear programas como la suspensión perfecta de labores que permitan a las empresas reducir su capacidad operativa, reduciendo de igual forma los costos asociados a esta. Junto a estas nuevas políticas, la reactivación económica también jugará un rol importante en la resiliencia de las empresas, por lo que un programa de préstamos con garantía estatal como Reactiva Perú sería una solución óptima para mantener operativas a las empresas y no interrumpir la cadena de suministros.

1.4 Ayuda del gobierno en tiempos de crisis

Durante del impacto del COVID-19, la *Commission on Global Economic Transformation* (CGET, 2021) destaca la necesidad de una respuesta global que incluyera la emisión de Derechos Especiales de Giro (DEG) y la suspensión del servicio de la deuda para los países en desarrollo. Estas medidas proporcionaron el espacio fiscal necesario para enfrentar los desafíos económicos derivados de la pandemia, especialmente para asegurar la recuperación de las economías más vulnerables. Simultáneamente, con el objetivo de mitigar los efectos en las cadenas de valor y suministro de las empresas, Cirera et al. (2021) presentaron un informe basado en una encuesta a más de 120,000 empresas en 60 países, evaluando las políticas implementadas por los gobiernos para apoyar a las empresas durante la crisis. Entre estas políticas se destacan el acceso a créditos y financiamiento, subsidios salariales, transferencias monetarias directas, aplazamiento de impuestos y pagos, así como el apoyo a la formalización. Los resultados revelaron que las empresas más vulnerables, particularmente en países de ingresos bajos, tuvieron un acceso limitado a dichos apoyos. Las políticas de crédito y transferencias monetarias ayudaron a las empresas a enfrentar restricciones de liquidez, mientras que los subsidios salariales disminuyeron la probabilidad de despidos.

En términos de respuesta gubernamental, tanto Lin & Hoffarth (2023) en Canadá como Sakib y Rahman (2024) en Bangladesh destacaron la importancia de las políticas de apoyo económico durante la pandemia. En Canadá, el Programa de Subsidio Salarial de Emergencia (CEWS) y el Programa de Préstamos Comerciales de Emergencia (CEBA) fueron fundamentales para mantener la estabilidad financiera de las pequeñas empresas, lo que permitió evitar el cierre masivo de negocios. De manera similar, en Bangladesh, las subvenciones salariales y el acceso facilitado al crédito contribuyeron a la resiliencia de las PYMES, subrayando la relevancia de la colaboración entre los gobiernos y las instituciones financieras para enfrentar la crisis económica.

En el contexto latinoamericano, Martínez et al. (2024), en Colombia, demostraron que las mipymes que adoptaron tecnologías digitales y migraron a ventas en línea con apoyo del gobierno, mantuvieron su competitividad en un entorno incierto, fortaleciendo su capacidad de adaptación. Estos hallazgos coinciden con los resultados de Bejarano et al. (2021) en México, quienes observaron que, a pesar de las caídas dramáticas en los ingresos, las PYMES intentaron mitigar los efectos negativos a través de la

diversificación de servicios y la reducción de personal, con el apoyo de políticas gubernamentales que incluían subsidios y la reducción de impuestos. Asimismo, para el caso mexicano también se incidió en la importancia de las políticas expansivas durante la pandemia, como lo señalan Cuevas & Calderón (2023), quienes analizaron el impacto de las medidas fiscales y monetarias en la producción manufacturera. Si bien estas políticas mitigaron parcialmente los efectos recesivos de la crisis, las restricciones sanitarias y cierres prolongados generaron efectos negativos considerables en la economía manufacturera.

En el contexto peruano, García y Tumbajulca (2022) subrayaron la importancia del financiamiento proporcionado a través del programa Innóvate Perú, el cual apoyó 380 proyectos dirigidos a fomentar la adaptabilidad de las empresas frente a los desafíos del entorno generado por la pandemia de COVID-19. Este financiamiento permitió que las empresas desarrollaran e implementaran estrategias innovadoras, adaptándose a las nuevas demandas del mercado y superando obstáculos relacionados con la operación en un contexto de incertidumbre. Como resultado, el 81% de las empresas que participaron en estos proyectos lograron introducir innovaciones en sus procesos, productos o servicios, lo que contribuyó significativamente a mantener o incluso mejorar su competitividad en comparación con aquellas que no implementaron cambios. Estos resultados destacan el papel crucial de la innovación y el apoyo del gobierno como motor de resiliencia y crecimiento en tiempos de crisis

1.5 Reactiva Perú

El Programa Reactiva Perú, lanzado por el gobierno peruano en respuesta a la crisis económica provocada por la pandemia de COVID-19, tiene como objetivo principal proporcionar apoyo financiero a las empresas, con un enfoque particular en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que enfrentaron serios desafíos debido a las restricciones y confinamientos impuestos para controlar el virus.

Este programa está diseñado para ofrecer liquidez a las empresas a través de préstamos respaldados por garantías estatales. Gracias a este esquema, las empresas pudieron acceder a financiamiento a corto plazo bajo condiciones más favorables, incluso

en ausencia de un sólido historial crediticio o en medio de dificultades económicas generadas por la crisis. Las garantías estatales facilitaron la concesión de préstamos con tasas de interés reducidas y plazos de hasta 36 meses, con la posibilidad de un período de gracia de hasta 12 meses en algunos casos.

Reactiva Perú no solo benefició a grandes corporaciones, sino que también extendió su apoyo a pequeñas y medianas empresas en todos los sectores económicos. El propósito era asegurar la continuidad operativa de las empresas y preservar empleos en un momento crítico para la economía nacional. Es así que, el Gobierno Central, a través del Ministerio de Economía y Finanzas, respalda los créditos otorgados por las Empresas del Sistema Financiero (ESF). Inicialmente, se destinaron S/30,000 millones en garantías para el programa. Posteriormente, mediante Decreto Legislativo (2020) que aprueba la ampliación del monto máximo autorizado para el otorgamiento de la garantía del gobierno nacional a los créditos del programa “Reactiva Perú N°1485, se amplió el monto de las garantías en S/30,000 millones adicionales, alcanzando un total de S/60,000 millones, equivalentes al 8% del Producto Bruto Interno (PBI).

Desde su puesta en marcha, el programa ha pasado por diversas fases de implementación. Inicialmente, se proporcionaron garantías sustanciales para préstamos de corto plazo, y con el tiempo, el programa ha sido ajustado y ampliado para responder a nuevas necesidades y mejorar su efectividad frente a las cambiantes circunstancias económicas. En este contexto, el impacto de Reactiva Perú ha sido notable, al ayudar a mantener la liquidez de muchas empresas y proteger puestos de trabajo. No obstante, también ha enfrentado críticas y ajustes necesarios para optimizar su alcance y efectividad.

Como se puede ver a través de estas investigaciones, el mayor problema que la actual crisis puede traer bajo la perspectiva de las empresas es la quiebra de estas, lo cual traería consigo un efecto en cadena que perjudicaría también a las familias y la economía nacional en general. Debido a esto es que es imperativo el poder reducir en gran manera la caída de la actividad empresarial durante épocas de crisis, a fin de evitar contracciones en el mercado laboral y reducción de crecimiento económico a largo plazo; esto se puede lograr al mejorar las políticas subsidiarias, con la finalidad de generar el mejor efecto posible en la economía.

1.6 Literatura empírica del impacto de la pandemia en las empresas

La pandemia de COVID-19 generó una crisis sanitaria, económica, social y emocional a nivel global, afectando gravemente tanto a personas físicas como jurídicas. En Latinoamérica, los primeros casos aparecieron en marzo de 2020, lo que llevó a varios gobiernos a implementar medidas de confinamiento para controlar la propagación del virus y mitigar su impacto económico (CEPAL, 2020). Entre los sectores más perjudicados estuvieron las Medianas y Pequeñas Empresas (MYPEs), que operan principalmente en áreas como hoteles, restaurantes, almacenamiento y transporte. En ese sentido, Castro-Garzón et al. (2021) identificó que la reducción de sus actividades afectó directamente más del 50% de los empleos formales. Sin embargo, esta crisis también propició la adopción de medidas económicas más flexibles y alivios fiscales en países como El Salvador, Brasil, Venezuela y Ecuador, donde se implementaron acciones como la exoneración de impuestos, renegociaciones de deudas y prórrogas para apoyar la estabilidad financiera de las MYPEs.

Del mismo modo, la pandemia desencadenó una transformación significativa en el ámbito laboral y empresarial. En un esfuerzo por proteger los empleos y mitigar los efectos de la crisis, muchas economías de América Latina promovieron el teletrabajo, flexibilizaron las normativas laborales y establecieron seguros de desempleo (CEPAL, 2020). Estas medidas obligaron a las empresas, independientemente de su tamaño, a adaptar sus estrategias para alinearse con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), buscando garantizar la sostenibilidad económica a largo plazo en una región ya golpeada por múltiples desafíos (Dini & Heredia, 2021). Así mismo, es importante señalar que, en 2020, América Latina experimentó una contracción del 9,1% en su PIB, lo que provocó un incremento significativo en los niveles de pobreza y desempleo en diversos sectores. Esta situación exacerbó las desigualdades preexistentes en el ámbito empresarial. En términos de productividad, las grandes empresas alcanzaban un 23% antes de la pandemia, en contraste con solo un 6% en las microempresas (Bárcena, 2020).

En este contexto, el gran desafío de las empresas fue la capacidad de resiliencia. Es así que, Barlett & Morse (2020) identificaron que los factores claves para que una

empresa supere tiempos de crisis o de pandemia son la persistencia de los ingresos, flexibilidad laboral y costos asociados al negocio. Así mismo, Chetty et al. (2020) encontró que los bonos que ofreció el gobierno americano a las familias incrementaron en gran forma el consumo, pero que esto no se vio reflejado en igual magnitud para la recuperación de empleos. El mismo efecto se dio con los préstamos otorgados como beneficio para continuar operando, por lo que se puede concluir de esto que las empresas obtuvieron una inyección de efectivo neto sin incurrir a gastos extras de planilla, lo cual podría tener un efecto amortiguador en la caída de sus actividades y por consecuente el reducir la probabilidad de quiebra.

Por su parte, Thorgren & Williams (2020) identificaron que, a fin de evitar el cese total de operaciones, las PYMEs reducen capacidad operativa al reducir costos laborales, reducir costos operativos, renegociar préstamos y contratos, y limitando sus inversiones futuras. Este tipo de comportamiento es el esperado ante una situación de incertidumbre, donde al no poder anticipar de forma clara los flujos futuros que espera una empresa, esta decide reducir sus gastos a fin de evitar cualquier eventualidad que pueda llegar a suceder. Así mismo, Zinn (2022) sostiene que el tiempo de operación de empresa es clave en las PYMEs jóvenes, mientras que el mismo pierde relevancia para las PYMEs con más años. Es así que, el tiempo de operación como la capacidad operativa son factores clave que influyen al tema crecimiento de ventas, fuerza laboral, resiliencia y salud financiera.

En Perú el caso no fue ajeno a la situación de los demás países de Latinoamérica, el COVID-19, originó el confinamiento y el cierre de MYPES (Micro y Pequeñas Empresas). Estos aspectos empeoraron la situación económica del país debido al incremento de costos. Sin embargo, un aspecto positivo de la MYPES; es que lograron reaccionar ante nuevas modalidades de ventas online, delivery, agilizando los procesos de compras y ventas de consumidores (Colina-Ysea et al., 2021). Por ello, es necesario reconsiderar que la solidez macroeconómica es desfavorable, debido a pésimas políticas públicas; donde en pandemia se implementó el programa Reactiva Perú, cuyo objetivo fue la inyección de capital en las MYPES. Además, se optó por desarrollar el plan económico; donde el 4,6% del PIB, fue destinado a: atención a la emergencia, soporte económico a las familias, soporte económico a las empresas, impulso a las inversiones;

un 2,3% del PIB promovió el alivio tributario en empresas y personas y un 13% del PIB fue empleado para: pensiones alimenticias, soporte a la economía (Rosales et al., 2021).

Las políticas gubernamentales, como los subsidios y las líneas de crédito, jugaron un papel crucial en la resiliencia de las empresas. En países desarrollados, donde las medidas de apoyo fiscal fueron más robustas, se mitigó parcialmente el impacto de la pandemia. No obstante, en economías emergentes, como en el caso de América Latina, las limitaciones fiscales y la falta de infraestructura para implementar programas de asistencia efectiva restringieron el alcance de las políticas de apoyo empresarial, lo que exacerbó las dificultades para la resiliencia de las empresas más pequeñas. Debido a ello, Natividad (2022) expresa que el avance de la pandemia generó que las empresas prefieran instrumentos financieros altamente líquidos en vez de productos a plazo; al mismo tiempo, se observó que la cartera de colocaciones total de las empresas bancarias no cae, lo cual sugiere que su cartera está bien diversificada a fin de evitar los efectos de la pandemia; sin embargo, la rentabilidad de las empresas bancarias más expuestas a zonas de alto contagio cae en comparación con empresas menos expuestas.

Los estudios empíricos consultados demuestran que la resiliencia de las empresas depende en gran manera de su capacidad operativa, la forma en la que es gestionada y, en cierta manera, de la experiencia que tenga en el mercado. Sumado a esto, los estudios sugieren que la mejor forma de mantener la cadena de producción en un periodo de crisis es mediante un subsidio a la planilla y una reducción temporal en la presión tributaria a la que están sujetas.

Tabla 1.1.*Análisis de fuentes relevantes en el estado del arte*

Autor	Variables	Variables escogidas	Denominación
Eichenbaum et al. (2021)	1. Consumo	Flexibilidad laboral	Susceptible Infectious Recovered (SIR)
	2. Flexibilidad laboral		
	3. Salarios reales		
	4. Tasa de mortalidad		
	5. Impuestos pigouvianos		
Guerrieri et al. (2020)	1. Shock negativo de oferta	Flexibilidad laboral	Keynesian Supply Shocks
	2. Demanda agregada	Políticas fiscales y monetarias	
	3. Flexibilidad laboral		
	4. Políticas fiscales y monetarias		
Hamilton (2020)	1. Crédito de Retención de Empleados (ERC)	Crédito de Supervivencia para Pequeñas Empresas (SBSC)	Existencia, Relación y Crecimiento (ERC-SBSC)
	2. Crédito de Supervivencia para Pequeñas Empresas (SBSC)		
	3. Medidas de estímulo fiscal		
Robalino (2020)	1. Tasa de infección	Flexibilidad laboral	Económico-epidemiológico
	2. Tasa de recuperación		
	3. Tasa de mortalidad		
	4. Consumo agregado		
	5. Flexibilidad laboral		
	6. Productividad laboral		
	7. tasa de ahorro		
	8. Preferencias sociales		
	9. Variables epidemiológicas		
Jaramillo & Ñopo (2020)	1. Ingresos laborales formales e informales	Transferencias públicas y privadas	Choques externos y vulnerabilidades
	2. Transferencias públicas y privadas		
	3. Medidas de política económica	Medidas de política económica	
	4. Impacto en el mercado laboral		
	5. Gasto de los hogares		

Nota. La tabla resume estudios recientes que abordan el impacto económico y laboral de las crisis, destacando variables como la flexibilidad laboral, políticas fiscales y epidemiología. Fuente: Elaboración propia a partir de Eichenbaum et al. (2021), Guerrieri et al. (2020), Hamilton (2020), Robalino (2020), y Jaramillo & Ñopo (2020).

1.7 Enfoque de la investigación

En este trabajo se estudia el impacto del acceso al Reactiva Perú tiene efecto sobre la probabilidad de subsistencia. Para ello, se toma en cuenta la encuesta aplicada por el INEI a 1600 de empresas de Lima y Callao en julio de 2020. Así mismo, este enfoque puede ofrecer nuevas perspectivas en la literatura existente, dado que se centra en un contexto específico y reciente. Aunque hay investigaciones previas sobre el impacto de la pandemia en empresas, el análisis específico del acceso a programas de apoyo como Reactiva, junto con factores como los años de operación y la capacidad operativa, y su efecto en múltiples dimensiones la resiliencia durante la pandemia podría no haber sido ampliamente explorado.



CAPÍTULO II: ANÁLISIS EMPIRICO

2.1 Descripción general de la base de datos

El presente trabajo busca estimar la eficacia de los programas que lanzó el gobierno peruano para apoyar a las empresas a inicios del periodo de la pandemia. En este sentido, la resiliencia de una empresa puede estar influenciada por los programas de apoyo del gobierno o problemas financieros que pudieron haber enfrentado. Todas las variables de estudio fueron extraídas de la “Encuesta de opinión sobre el impacto del COVID-19 en las empresas” elaborada por el INEI entre julio y agosto de 2020. La encuesta en mención tuvo por objetivo recopilar información estadística cualitativa que permita comprender la opinión sobre los efectos económicos y financieros de la pandemia del COVID-19.

La encuesta fue aplicada a 929 empresas de Lima y Callao, de las cuales se ha extraído los datos de 877, teniendo en cuenta que dichas empresas estaban operativas al inicio del segundo trimestre del 2020. Evidentemente, a fin de generalizar resultados o darle validez externa se obtuvieron los resultados descriptivos aplicando el factor de expansión.

2.2 Análisis de las variables

2.2.1 Descripción de las variables

En la Tabla 2.1 se observa la descripción y valores que toman cada una de las variables de estudio, así como su denominación de cada una.

Tabla 2.1.*Descripción de las variables*

Variable	Denominación	Descripción y valores	Ítem
Resiliencia	Sup	Variable binaria que toma valores de “uno” si la empresa no cerró (P_4_1 = 1 o P_4_1 = 2) y “cero” si cerró (P_4_1 = 0).	IV.1
Años de operación	AnOpe	Es la diferencia del año de aplicación de la encuesta (2020) y el año de inicio de operación (ANIO).	III.5
Capacidad instalada	CapIns	Variable categórica ordinal (P_4_3) con 5 valores, toma en cuenta el porcentaje de uso de la capacidad instalada: 1. Menos del 20% 2. Del 21% al 40% 3. Del 41% al 60% 4. Del 61% al 80% 5. Del 81% al 100%	IV.3
Variación en ventas	DS	Variable categórica nominal (P_4_2) con 4 valores que mide el nivel de ventas del segundo semestre de 2020 con respecto al de 2019: 1. Disminuyó 2. Aumentó 3. Se mantiene 4. No realizó ventas	IV.2
Problemas financieros	ProbFin	Variable categórica nominal (P_4_9) de 9 valores: 1. Difícil accesibilidad a créditos de sus proveedores (ProbFin_1; 1: Sí, 0: No) 2. Falta de liquidez para la compra de insumos o materias primas (ProbFin_2; 1: Sí, 0: No) 3. Limitaciones para acceder a fuentes de financiamiento (ProbFin_3; 1: Sí, 0: No) 4. Falta de liquidez para pagar remuneraciones del personal (ProbFin_4; 1: Sí, 0: No) 5. Dificultad para pagar préstamos al sistema financiero (ProbFin_5; 1: Sí, 0: No) 6. Falta de liquidez para pagar a proveedores (ProbFin_6; 1: Sí, 0: No) 7. Dificultad para cobrar a sus clientes (ProbFin_7; 1: Sí, 0: No) 8. Otro (ProbFin_8; 1: Sí, 0: No) 9. Ninguno ((ProbFin_9; 1: Sí, 0: No)	IV.9
Financiamiento del gobierno	FinGobD	Variable categórica nominal (P_4_12) de 5 valores: 1. Programa Reactiva Perú (FindGobD_1) 2. Programa Arranca Perú (FindGobD_2) 3. Programa de Fondo de apoyo empresarial a la MYPE (FAE MYPE) (FindGobD_3) 4. Facilidades de financiamiento a las MYPES (FindGobD_4) Facilidades para el desarrollo de actividades económicas afines (FindGobD_5)	IV.12

Tabla 2.1.
(Continuación)

Facilidades laborales	FacLabD	Variable categórica nominal (P_4_12) de 2 valores: 1. Suspensión perfecta de labores (FacLab_1; 1: Sí, 0: No)	IV.12
Facilidades tributarias	FacTD	Subsidio del 35% para los trabajadores que ganen hasta 1500 soles (FacLab_2; 1: Sí, 0: No) Variable categórica nominal (P_4_12; 1: Sí, 0: No) de 7 valores: 1. Ampliación de plazos para reconocimiento de perdidas tributarias (FacTD_1; 1: Sí, 0: No) 2. Régimen Especial de Depreciación y modificación de plazos de depreciación (FacTD_2; 1: Sí, 0: No) 3. Régimen de aplazamiento y/o fraccionamiento (RAF) de deudas tributarias (FacTD_3; 1: Sí, 0: No) 4. Mayores plazos de pago para deudas tributarias vencidas o por vencer (FacTD_4; 1: Sí, 0: No)	IV.12
Otras facilidades	OtFaD	Determinación de pagos a cuentas del impuesto a la renta (suspender o modificar) (FacTD_5; 1: Sí, 0: No) Variable categórica nominal (P_4_12) de dos valores: 1. No accedió (1: Sí, 0: No)	IV.12
Departamento	Dep	Accedió (1: Sí, 0: No) Variable categórica nominal (DEPARTAMENTO) de dos valores que especifica el sector geográfico de operación de la empresa: 1. Lima Callao	III.4

Nota. La tabla presenta la descripción de las variables utilizadas en el estudio, especificando su denominación, valores categóricos u ordinales, y los ítems del instrumento que las operativizan. *Fuente:* *Elaboración propia.*

2.2.2 Estadísticos descriptivos

Tabla 2.2.

Años de operación

	Cerró	No cerró	Total
25 o menos	25,107 14.1	152,731 85.9	177,838 100.0
26 a 50	4,839 15.1	27,285 84.9	32,124 100.0
51 a 75	25 2.9	821 97.1	846 100.0
76 o más	22 3.5	612 96.5	634 100.0
Total	29,993 14.2	181,449 85.8	211,442 100.0

Nota. La tabla muestra la distribución de empresas que cerraron o no, según sus años de operación. *Fuente:* *Elaboración propia.*

La Tabla 2.2 muestra la relación entre los años de operación de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) y su resiliencia durante el contexto de la pandemia. En general, se observa que un alto porcentaje de empresas siguió operando luego de la crisis, alcanzando una tasa de 85.8%.

En la categoría de empresas con 25 años o menos, se presentan 177 838 mipymes, de las cuales 152 731 (85.9%) lograron mantenerse, mientras que 25 107 (14.1%) no lo hicieron. Esto sugiere que, a pesar de ser empresas más jóvenes, lograron adaptarse a las condiciones adversas del mercado. Para las mipymes con 26 a 50 años de operación, de un total de 32 124, 27 285 (84.9%) continuaron operando, mientras que 4 839 (15.1%) cerraron, manteniendo una resiliencia alta, aunque ligeramente inferior al grupo anterior.

Las empresas con 51 a 75 años de operación muestran una notable resiliencia, con 821 de 846 mipymes (97.1%) que lograron mantenerse. Esto indica que las mipymes más antiguas poseen una mayor capacidad de adaptación ante crisis. Por último, aunque el grupo de empresas con 76 años o más representa un número reducido (634 en total), la tasa es igualmente alta, con 612 empresas (96.5%) que permanecieron activas.

Tabla 2.3.*Capacidad instalada*

	Cerró	No cerró	Total
Hasta 20%	29,870 28.7	74,165 71.3	104,035 100.0
De 21 a 40%	12 0.1	24,191 100.0	24,203 100.0
De 41 a 60%	0 0.0	36,266 100.0	36,266 100.0
De 61 a 80%	111 1.0	10537 99.0	10648 100.0
De 81 a 100%	0 0.0	36290 100.0	36290 100.0
Total	29,993 14.2	181,449 85.8	211,442 100.0

Nota. La tabla presenta la relación entre la capacidad instalada utilizada por las empresas y su situación operativa. *Fuente: Elaboración propia.*

La Tabla 2.3 muestra la relación entre la capacidad instalada de las mipymes y su resiliencia durante la pandemia. En general, la tasa es alta, alcanzando un 85.8% en total. Entre las empresas con capacidad instalada de hasta el 20%, se observa que de 104 035 mipymes, 74 165 (71.3%) lograron mantenerse, mientras que 29 870 (28.7%) cerraron. Este grupo muestra una alta proporción de cierres, lo que sugiere que las empresas con menor capacidad instalada fueron más vulnerables a las dificultades económicas.

En la categoría de capacidad instalada de 21 a 40%, se registran 24 203 mipymes, de las cuales 24 191 (100%) se mantuvieron. Esto indica que, a pesar de su baja capacidad, estas empresas lograron adaptarse con éxito a las condiciones adversas. Del mismo modo, las mipymes con capacidad instalada de 41 a 60% presentan un total de 36 266 empresas, todas ellas se mantuvieron, lo que refleja una resiliencia notable en este rango de capacidad.

En la categoría de capacidad instalada de 61 a 80%, 11 de 10 648 empresas no se mantuvieron, resultando en una tasa de 99%. Finalmente, en el grupo de capacidad instalada de 81 a 100%, todas las mipymes (36 290) permanecieron activas, lo que también sugiere una capacidad adaptativa fuerte entre estas empresas.

Tabla 2.4.*Variación del nivel de ventas*

	Cerró	No cerró	Total
Disminuyó	1,659	122,361	124,020
	1.3	98.7	100.0
Aumentó	0	13,039	13039
	0.0	100.0	100.0
Se mantiene	22	24,854	24,877
	0.1	99.9	100.0
No realizó ventas	28,312	21,194	49,506
	57.2	42.8	100.0
Total	29,993	181,449	211,442
	14.2	85.8	100.0

Nota. La tabla muestra la variación del nivel de ventas según la situación operativa de las empresas. Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 2.4 examina la relación entre la variación del nivel de ventas de las mipymes y su resiliencia durante la pandemia. En general, se observa que el 85.8% logró mantenerse, a pesar de los desafíos económicos.

En el grupo de empresas cuyos niveles de ventas disminuyeron, de un total de 124 020 mipymes, 122 361 (98.7%) lograron mantenerse, mientras que 1 659 (1.3%) cerraron. Esto sugiere que, aunque la disminución en ventas es significativa, la mayoría de las empresas pudo adaptarse y continuar operando.

Para las mipymes cuyo nivel de ventas aumentó, todas las 13 039 empresas se mantuvieron, lo que indica que el aumento en las ventas les permitió enfrentar mejor la crisis. Asimismo, en el caso de las mipymes que mantuvieron su nivel de ventas, de 24 877 empresas, 24 854 (99.9%) permanecieron activas, lo que muestra una notable capacidad de adaptación ante la adversidad.

Sin embargo, el grupo que no realizó ventas es el más preocupante, con 49 506 mipymes, de las cuales 28 312 (57.2%) cerraron. Esta cifra resalta la vulnerabilidad de las empresas que no pudieron generar ingresos durante la pandemia, lo que resulta en una tasa considerablemente más baja.

Tabla 2.5.*Problemas financieros*

		Cerró		No cerró	
		f	%	f	%
Difícil accesibilidad a créditos de sus proveedores	Sí	6,418	11.7	48,672	88.4
	No	23,575	15.1	132,777	84.9
Falta de liquidez para la compra de insumos o materias primas	Sí	8,557	10.5	72,681	89.5
	No	21,436	16.5	108,767	83.5
Limitaciones para acceder a fuentes de financiamiento	Sí	14,818	17.6	69,197	82.4
	No	15,176	11.9	112,252	88.1
Falta de liquidez para pagar remuneraciones del personal	Sí	7,853	10.8	64,725	89.2
	No	22,140	15.9	116,724	84.1
Dificultad para pagar préstamos al sistema financiero	Sí	4,660	7.8	54,978	92.2
	No	25,333	16.7	126,470	83.3
Falta de liquidez para pagar a proveedores	Sí	6,886	9.1	68,712	90.9
	No	23,107	17.0	112,737	83.0
Dificultad para cobrar a sus clientes	Sí	5,637	6.6	79,487	93.4
	No	24,356	19.3	101,961	80.7
Otro	Sí	492	23.8	1,573	76.2
	No	29,502	14.1	179,876	85.9
Ninguno	Sí	9,914	22.7	33,797	77.3
	No	20,080	12.0	147,652	88.0
Total		29,993	14.2	181,449	85.8

Nota. La tabla muestra los problemas financieros más reportados por las empresas. Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 2.5 analiza la relación entre los problemas financieros que enfrentaron las mipymes y su capacidad de resiliencia durante la pandemia. En general, se destaca que el 85.8% lograron mantenerse, a pesar de los diversos desafíos financieros.

El primer problema, la difícil accesibilidad a créditos de proveedores, mostró que de las 49 090 mipymes que enfrentaron esta dificultad, 6 418 (11.7%) no se mantuvieron, mientras que 48 672 (88.4%) lograron hacerlo. En contraste, de las 157 352 mipymes que no reportaron este problema, el 15.1% cerró. Esto sugiere que el acceso limitado a créditos fue menos crítico para la resiliencia en comparación con otras dificultades.

En cuanto a la falta de liquidez para la compra de insumos, de las 81 238 mipymes que reportaron este problema, 8 557 (10.5%) no se mantuvieron, mientras que 72 681 (89.5%) sí lo hicieron. Por otro lado, en el grupo que no enfrentó esta dificultad, el 16.5% cerró. La tendencia se repite con la falta de liquidez para pagar remuneraciones, donde el 10.8% de las mipymes que enfrentaron este desafío cerró, en contraste con el 15.9% de las que no tuvieron esta limitación.

Sin embargo, la limitación para acceder a fuentes de financiamiento se presenta como un problema más crítico; de las mipymes afectadas, 14 818 (17.6%) no se mantuvieron. Similarmente, las dificultades para pagar préstamos al sistema financiero también resultaron ser desafiantes, con un 7.8% de cierre en este grupo, en comparación con el 16.7% que no reportó problemas.

La dificultad para cobrar a los clientes se asocia con un alto índice de resiliencia; el 93.4% de las mipymes que enfrentaron este desafío logró permanecer, aunque el 6.6% no lo logró. Asimismo, las empresas que reportaron otros problemas financieros mostraron una tasa de cierre del 23.8%, que es notablemente alta.

Finalmente, entre las mipymes que no enfrentaron problemas financieros, la tasa es alta, con solo un 12% cerrando. En suma, los problemas financieros juegan un papel importante en la capacidad de resiliencia de las mipymes, siendo aquellos relacionados con la falta de liquidez y acceso a financiamiento los más críticos en el contexto de la pandemia.

Tabla 2.6.

Financiamiento del gobierno

		Cerró		No cerró	
		f	%	f	%
Programa Reactiva Perú	Sí	7,956	8.8	82,007	91.2
	No	22,037	18.1	99,442	81.9
Programa Arranca Perú	Sí	3,132	28.1	7,998	71.9
	No	26,861	13.4	173,451	86.6
Programa de Fondo de Apoyo Empresarial a la MYPE (FAEMYPE)	Sí	1,334	10.0	11,965	90.0
	No	28,659	14.5	169,483	85.5
Facilidades de financiamiento a las MYPES	Sí	622	44.3	783	55.8
	No	29,371	14.0	180,665	86.0
Facilidades para el desarrollo de actividades económicas afines	Sí	1,979	22.3	6,886	77.7
	No	28,015	13.8	174,563	86.2
Total		29,993	14.2	181,449	85.8

Nota. La tabla presenta el acceso a programas de financiamiento estatal según el estatus operativo de las empresas. Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 2.6 examina la relación de diferentes programas de financiamiento del gobierno en la resiliencia de las mipymes durante la crisis económica provocada por la pandemia. En el caso del Programa Reactiva Perú, de las mipymes que accedieron a este financiamiento, solo 7 956 (8.8%) no lograron mantenerse, mientras que 82 007 (91.2%)

sí lo hicieron. En contraste, entre aquellas que no participaron en este programa, el porcentaje de empresas que cerró asciende al 18.1%, indicando que el programa fue relevante para la estabilidad de muchas mipymes.

El Programa Arranca Perú presenta una situación diferente; entre los beneficiarios, el 28.1% no se mantuvo, lo que refleja que, aunque este programa buscaba apoyar a las empresas, su efectividad en términos de resiliencia fue menor en comparación con Reactiva Perú. En el grupo que no recibió este financiamiento, el porcentaje de cierres fue del 13.4%.

Asimismo, el FAEMYPE mostró que de las mipymes que accedieron a este apoyo, el 10.0% no se mantuvo, lo que contrasta con el 14.5% de aquellas que no participaron en el programa. Aunque las cifras son menos dramáticas, esto sugiere que el FAEMYPE también contribuyó a la resiliencia, aunque no de manera tan destacada como Reactiva Perú.

En cuanto a las facilidades de financiamiento para las mipymes, la situación es más preocupante; de las 1 405 mipymes que accedieron a este apoyo, el 44.3% no logró mantenerse. Este porcentaje es considerablemente alto en comparación con el 14.0% de cierre entre las mipymes que no contaron con este tipo de apoyo, lo que sugiere que las facilidades de financiamiento no fueron efectivas en ayudar a las empresas a mantenerse ante la crisis.

Finalmente, las facilidades para el desarrollo de actividades económicas afines también mostraron que el 22.3% de las mipymes que recibieron este apoyo no lograron mantenerse, frente al 13.8% de aquellas que no recibieron facilidades. Esto subraya la necesidad de evaluar la efectividad de los programas de financiamiento en función de su capacidad para garantizar la resiliencia de las mipymes.

En suma, la tabla destaca que, si bien algunos programas gubernamentales fueron beneficiosos para la resiliencia de las mipymes, otros no lograron generar el impacto esperado, lo que resalta la importancia de evaluar y ajustar las políticas de financiamiento para apoyar de manera efectiva a este sector vital de la economía.

Tabla 2.7.*Facilidades laborales*

		Cerró		No cerró	
		f	%	f	%
Suspensión perfecta de labores	Sí	3,279	38.8	5,173	61.2
	No	26,714	13.2	176,275	86.8
Subsidio del 35% para los trabajadores que ganen hasta 1500 soles	Sí	4,819	9.4	46,728	90.7
	No	25,174	15.7	134,720	84.3
Total		29,993	14.2	181,449	85.8

Nota. La tabla muestra la relación entre el uso de facilidades laborales y el cierre de empresas. Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 2.7 presenta el análisis de las facilidades laborales relacionadas con la resiliencia de las mipymes durante la crisis. Se consideran dos tipos de facilidades: la suspensión perfecta de labores y el subsidio del 35% para trabajadores que ganan hasta 1,500 soles.

En el caso de la suspensión perfecta de labores, se observa que de las mipymes que la implementaron, 3 279 (38.8%) no lograron mantenerse, en comparación con 5 173 (61.2%) que sí lo hicieron. Este dato sugiere que, aunque la suspensión fue una medida adoptada por algunas empresas, no garantizó su resiliencia.

Por otro lado, entre las mipymes que no optaron por la suspensión perfecta, el porcentaje de cierre se reduce a 13.2%, lo que indica que la suspensión puede no haber sido la mejor estrategia para muchas de estas empresas.

Respecto al subsidio del 35% para los trabajadores, de las empresas que se beneficiaron, 4 819 (9.4%) no lograron mantenerse, mientras que 46 728 (90.7%) sí lo hicieron. Estos números son alentadores, ya que sugieren que este subsidio tuvo un impacto positivo en la capacidad de las mipymes para mantener su operación durante la crisis.

En contraste, las mipymes que no accedieron a este subsidio presentaron una tasa de cierre más alta, con 15.7%, lo que subraya la importancia del apoyo financiero y laboral en la resiliencia de las empresas.

En suma, la tabla indica que las facilidades laborales tuvieron un efecto considerable en la resiliencia de las mipymes, siendo el subsidio un factor clave para

evitar el cierre, mientras que la suspensión perfecta de labores parece haber tenido resultados mixtos.

Tabla 2.8.

Facilidades tributarias

		Cerró		No cerró	
		f	%	f	%
Ampliación de plazos para reconocimiento de perdidas tributarias	Sí	2,126	11.6	16,223	88.4
	No	27,868	14.4	165,225	85.6
Régimen Especial de Depreciación y modificación de plazos de depreciación	Sí	37	0.4	10,393	99.6
	No	29,956	14.9	171,056	85.1
Régimen de aplazamiento y/o fraccionamiento (RAF) de deudas tributarias	Sí	1,533	6.7	21,466	93.3
	No	28,460	15.1	159,983	84.9
Mayores plazos de pago para deudas tributarias vencidas o por vencer	Sí	3,074	7.3	39,330	92.8
	No	26,919	15.9	142,118	84.1
Determinación de pagos a cuentas del impuesto a la renta (suspender o modificar)	Sí	224	1.1	21,053	99.0
	No	29,770	15.7	1603,96	84.4
Total		29,993	14.2	181,449	85.8

Nota. La tabla muestra el acceso a facilidades tributarias según el estatus operativo de las empresas.

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 2.8 analiza las facilidades tributarias que impactaron la resiliencia de las mipymes durante la crisis.

En cuanto a la ampliación de plazos para el reconocimiento de pérdidas tributarias, se observa que 2 126 mipymes (11.6%) que se beneficiaron de esta medida no se mantuvieron, mientras que 16 223 (88.4%) sí lograron mantenerse. En contraste, de las que no accedieron a esta facilidad, 27 868 (14.4%) cerraron, lo que sugiere que la ampliación de plazos puede haber tenido un efecto positivo en la sostenibilidad de las empresas.

En relación con el régimen especial de depreciación, solo 37 mipymes (0.4%) que optaron por esta facilidad no lograron mantenerse, en comparación con 10 393 (99.6%) que sí lo hicieron. Por el contrario, las que no se beneficiaron de esta opción presentaron una tasa de cierre más elevada, con 14.9%, indicando que la depreciación pudo haber sido un factor relevante para la continuidad de las empresas.

El régimen de aplazamiento y/o fraccionamiento de deudas tributarias muestra que 1 533 mipymes (6.7%) no se mantuvieron, mientras que 21 466 (93.3%) sí lograron continuar. Aquellas que no accedieron a este régimen cerraron en un 15.1%, lo que resalta la importancia de esta medida en el contexto financiero de las mipymes.

Respecto a los mayores plazos de pago para deudas tributarias, 3 074 mipymes (7.3%) que se beneficiaron no se mantuvieron, en comparación con 39,330 (92.8%) que sí lo hicieron. Esto contrasta con las que no recibieron esta ayuda, donde la tasa de cierre fue del 15.9%.

Finalmente, en cuanto a la determinación de pagos a cuentas del impuesto a la renta, solo 224 mipymes (1.1%) que utilizaron esta opción no lograron mantenerse, en comparación con 21,053 (99%) que sí lo hicieron. En contraste, las que no accedieron a esta medida presentaron una tasa de cierre de 15.7%.

En general, lo expuesto sugiere que las facilidades tributarias ofrecidas durante la crisis tuvieron un impacto en la resiliencia de las mipymes, con tasas de cierre más bajas entre aquellas que se beneficiaron de estas medidas.

Tabla 2.9.

Otras facilidades

	Cerró		No cerró	
	f	%	f	%
Sí	0	0.0	881	100.0
No	29,993	14.2	180,568	85.8
Total	29,993	14.2	181,449	85.8

Nota. La tabla muestra la distribución de empresas cerradas y no cerradas en base a otras facilidades.

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 2.9 presenta un análisis de las otras facilidades relacionadas con la resiliencia de las mipymes durante la crisis. En este caso, se observa que un total de 881 (100%) que accedieron a otras facilidades lograron mantenerse, mientras que de las 29 993 mipymes que no se beneficiaron de estas medidas, el 14.2% no logró continuar operando.

La información revela que no hubo mipymes que reportaran no haber cerrado tras acceder a estas otras facilidades. Esto sugiere que estas medidas resultaron efectivas para apoyar la sostenibilidad de las mipymes en un contexto adverso. Por el contrario, el alto porcentaje de cierre entre aquellas que no recibieron estas facilidades (14.2%) destaca la relevancia de contar con diversas formas de apoyo durante crisis económicas.

Tabla 2.10.*Departamento*

	Cerró	No cerró	Total
Lima	26,051 13.4	167,721 86.6	193,772 100.0
Callao	3,942.1 22.3	13,727.5 77.7	17,669.6 100.0
Total	29,993 14.2	181,449 85.8	211,442 100.0

Nota. La tabla muestra la distribución de empresas cerradas y no cerradas según el departamento. Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 2.10 presenta un análisis de la resiliencia de las mipymes según el departamento en el que operan. En Lima, se registraron 26 051 mipymes cerraron, mientras que 167 721 no lo hicieron, lo que representa un 13.4% de no resiliencia y un 86.6% de resiliencia de un total de 193 772.

Por otro lado, en Callao, el número de mipymes que cerraron fue de 3 942, con 13 727 que no lo hicieron, resultando en un 22.3% de no resiliencia y un 77.7% de resiliencia de un total de 17 669.

En conjunto, el 14.2% (29993) no lograron continuar operando, mientras que 181 449 (85.8%) sí lo hicieron. Este análisis revela que Lima presenta una tasa más favorable en comparación con Callao, lo que podría indicar diferencias en las condiciones de operación, acceso a recursos y apoyos disponibles en cada departamento.

2.2. Relaciones entre variables**Tabla 2.11.***Matriz de correlación*

Variabes	Años de operación	Capacidad instalada	Variación del nivel de ventas
Años de operación	1		
Capacidad instalada	0.066 (0.051)	1	
Variación del nivel de ventas	-0.138 (0.000)	-0.188 (0.000)	1

Nota. La tabla presenta la matriz de correlación entre las variables años de operación, capacidad instalada y variación del nivel de ventas. Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 2.11 presenta una matriz de correlación que evalúa la relación entre las variables años de operación, capacidad instalada y variación del nivel de ventas de las mipymes.

El análisis muestra que la correlación entre la primera y segunda es positiva (0.066), aunque esta relación es débil. Esto indica que, a medida que aumentan los años de operación de las mipymes, también tiende a incrementar ligeramente la capacidad instalada, aunque la relación no es significativa al 95% de nivel de confianza ($0.051 > 0.05$)

En cuanto a la relación entre la primera y tercera se observa una correlación negativa y significativa de -0.138 ($p < 0.05$). Esto sugiere que, a medida que las mipymes tienen más años de operación, la variación en el nivel de ventas tiende a disminuir, lo que puede indicar que las empresas más establecidas experimentan menores fluctuaciones en sus ventas.

Por último, la correlación entre la segunda y tercera es de -0.188, también negativa y significativa ($p < 0.05$). Esto implica que, a mayor capacidad instalada, las mipymes experimentan una menor variación en su nivel de ventas.

2.3. Modelo econométrico

El modelo econométrico a estimar se trata de una logística multinivel:

$$\text{logit}(y_i) = \beta_0 + \beta_1 x_{(1)ij} + u_{oj}$$

Donde: y_i = Variable dependiente binaria (en este caso la resiliencia, 1 si no cerró y 0 si cerró), β_0 = intercepto del modelo, β_1 = coeficiente de la(s) variable(s) explicativa(s), $x_{(1)ij}$ = variable independiente a nivel individual para el individuo i dentro del grupo j (en este caso, el resto de variables seccionadas por el departamento en el que operan), y u_{oj} = efecto aleatorio asociado al grupo j .

2.4. Análisis de resultados

Tabla 2.12.*Modelo logit multinivel para la resiliencia y los problemas financieros*

		Odds Ratio	Coefficientes	Errores Estándar Robustos	z	P > z	[95% Intervalo de Confianza]	
Constante		24.419	3.195	3.236	24.110	0.000	18.833	31.663
Años de operación		1.011	0.011	0.004	3.120	0.002	1.004	1.018
Capacidad instalada	De 21 a 40%	6.802	1.917	0.880	14.810	0.000	5.278	8.766
	De 41 a 60%	1.000	0.000	(empty)				
	De 61 a 80%	5.294	1.667	0.035	249.610	0.000	5.225	5.364
	De 81 a 100%	1.000	0.000	(empty)				
Variación del nivel de ventas	Aumentó	1.000	0.000	(empty)				
	Se mantiene	0.397	-0.923	0.125	-2.940	0.003	0.215	0.734
	No realizó ventas	0.056	-2.886	0.015	10.530	0.000	0.033	0.096
ProbFin_1	Sí	0.891	-0.116	0.253	-0.410	0.683	0.510	1.554
ProbFin_2	Sí	0.735	-0.308	0.315	-0.720	0.472	0.318	1.702
ProbFin_3	Sí	0.653	-0.426	0.148	-1.880	0.060	0.419	1.018
ProbFin_4	Sí	0.699	-0.358	0.157	-1.590	0.111	0.451	1.085
ProbFin_5	Sí	1.875	0.629	0.224	5.260	0.000	1.483	2.370
ProbFin_6	Sí	0.851	-0.162	0.194	-0.710	0.477	0.544	1.329
ProbFin_7	Sí	1.579	0.457	0.014	50.150	0.000	1.551	1.607
ProbFin_8	Sí	3.513	1.256	0.476	9.270	0.000	2.694	4.581
ProbFin_9	Sí	1.616	0.480	0.084	9.210	0.000	1.459	1.790

Nota. Las variables desde ProbFin_1 hasta ProbFin_9 son dummy, en las que 1 implica que la empresa sí presentó el problema financiero en cuestión y 0, lo contrario.

La Tabla 2.12 presenta los resultados de un modelo logit multinivel que analiza la resiliencia de las mipymes en relación con diversos problemas financieros. El odds ratio de la constante es de 24.419, lo que indica que, cuando todas las variables independientes son iguales a cero, su probabilidad de resiliencia es considerablemente alta. Este resultado es significativo ($p < 0.001$).

En cuanto a los años de operación, el odds ratio es de 1.011, lo que sugiere que, por cada año adicional de operación, las probabilidades de resiliencia aumentan en un 1.1% ($p = 0.002$). Lo anterior indica un efecto positivo significativo. Respecto a la capacidad instalada, aquellas mipymes que operan con una capacidad de entre 21 y 40% tienen un odds ratio de 6.802, lo que implica que tienen aproximadamente 6.8 veces más probabilidades de mantenerse en comparación con las que tienen una capacidad instalada de entre 0 y 20%, que se considera la categoría de referencia. Esta relación es altamente

significativa ($p < 0.001$). Del mismo modo, las mipymes que tienen una capacidad instalada de entre 61 y 80% presentan un odds ratio de 5.294 ($p < 0.001$), lo que también indica una probabilidad significativamente alta de resiliencia frente a la categoría de referencia. Es de precisar que, no se reportan datos para las capacidades de 41 a 60% y de 81 a 100% (empty).

Con respecto a la variación del nivel de ventas, las mipymes cuya variación se mantuvo presentan un odds ratio de 0.397 ($p = 0.003$). Por su parte, las que no realizaron ventas tienen un odds ratio de 0.056 ($p < 0.001$), lo que indica que tienen una probabilidad muy baja de resiliencia en comparación con las que disminuyeron sus ventas (categoría de referencia). No se reportaron datos para la categoría “Aumentó” (empty). En cuanto a los problemas financieros, se analizan varias dimensiones. Para el problema de difícil accesibilidad a créditos de proveedores, el odds ratio es de 0.891 ($p = 0.683$), lo que indica que no es significativo. La falta de liquidez para la compra de insumos o materias primas presenta un odds ratio de 0.735 ($p = 0.472$), también sin significancia. La limitación para acceder a fuentes de financiamiento muestra un odds ratio de 0.653 ($p = 0.060$), no significativa. Por otro lado, la falta de liquidez para pagar remuneraciones del personal tiene un odds ratio de 0.699 ($p = 0.111$), indicando que no es significativo. En contraste, la dificultad para pagar préstamos al sistema financiero se asocia con un odds ratio de 1.875 ($p < 0.001$), lo que indica que enfrentar este problema financiero aumenta la probabilidad de resiliencia. La falta de liquidez para pagar a proveedores tiene un odds ratio de 0.851 ($p = 0.477$), sin significancia.

Asimismo, la dificultad para cobrar a los clientes muestra un odds ratio de 1.579 ($p < 0.001$), lo que sugiere una asociación positiva significativa con la resiliencia. Por su parte, otro problema presenta un odds ratio de 3.513 ($p < 0.001$), indicando que también está asociado positivamente con la resiliencia. Finalmente, aquellos que no enfrentan problemas financieros tienen un odds ratio de 1.616 ($p < 0.001$), lo que sugiere que estas mipymes tienen mayores probabilidades de resiliencia.

Tabla 2.13.*Modelo logit multinivel para la resiliencia y el financiamiento del gobierno*

		Odds Ratio	Coefficientes	Errores Estándar Robustos	z	P > z	[95% Intervalo de Confianza]	
Constante		24.590	3.202	0.355	221.910	0.000	23.904	25.295
Años de operación		1.009	0.009	0.006	1.450	0.146	0.997	1.022
Capacidad instalada	De 21 a 40%	7.224	1.977	0.075	191.620	0.000	7.079	7.371
	De 41 a 60%	1.000	0.000	(empty)				
	De 61 a 80%	6.485	1.869	0.191	63.580	0.000	6.122	6.870
	De 81 a 100%	1.000	0.000	(empty)				
Variación del nivel de ventas	Aumentó	1.000	0.000	(empty)				
	Se mantiene	0.526	-0.642	0.028	-12.170	0.000	0.475	0.584
	No realizó ventas	0.058	-2.851	0.016	-10.020	0.000	0.033	0.101
FinGobD_1	Sí	1.043	0.042	0.091	0.480	0.634	0.878	1.238
FinGobD_2	Sí	0.307	-1.182	0.031	-11.770	0.000	0.252	0.373
FinGobD_3	Sí	0.758	-0.278	0.142	-1.480	0.140	0.524	1.095
FinGobD_4	Sí	0.354	-1.039	0.144	-2.560	0.011	0.160	0.785
FinGobD_5	Sí	1.149	0.139	0.164	0.970	0.331	0.869	1.519

Nota. Las variables desde FinGobD_1 hasta FinGobD_5 son dummy, en las que 1 implica que la empresa sí recibió el financiamiento del gobierno en cuestión y 0, lo contrario.

La Tabla 2.13 presenta los resultados de un modelo logit multinivel que examina la resiliencia de las mipymes en relación con el financiamiento del gobierno. La constante muestra un odds ratio de 24.590, lo que sugiere que, en ausencia de otras variables, las mipymes tienen una probabilidad significativamente alta de resiliencia ($p < 0.001$).

En términos de los años de operación, el odds ratio es de 1.009, lo que indica que cada año adicional de operación se asocia con un aumento del 0.9% en la probabilidad de resiliencia, aunque este resultado no es significativo ($p = 0.146$).

En relación con la capacidad instalada, las mipymes que operan con una capacidad de entre 21 y 40% tienen un odds ratio de 7.224, lo que implica que tienen aproximadamente 7.2 veces más probabilidades de mantenerse en comparación con aquellas que tienen una capacidad instalada de entre 0 a 20%, la cual se considera la categoría de referencia. Este hallazgo es altamente significativo ($p < 0.001$). Asimismo, las mipymes que operan con una capacidad de entre 61 y 80% presentan un odds ratio de 6.485 ($p < 0.001$), indicando también una alta probabilidad de resiliencia en comparación con la categoría de referencia. No se reportan datos para las capacidades de 41 a 60% y de 81 a 100% (empty).

En cuanto a la variación del nivel de ventas, aquellas mipymes cuya variación se ha mantenido presentan un odds ratio de 0.526 ($p < 0.001$), lo que indica que tienen más probabilidades de resiliencia en comparación con aquellas que han disminuido sus ventas. Por su parte, las que no realizaron ventas tienen un odds ratio de 0.058 ($p < 0.001$).

Respecto a los diferentes programas de financiamiento del gobierno, el programa Reactiva Perú (FinGobD_1) muestra un odds ratio de 1.043 ($p = 0.634$), indicando que no tiene un efecto significativo sobre la resiliencia. El programa Arranca Perú (FinGobD_2), en cambio, presenta un odds ratio de 0.307 ($p < 0.001$), sugiriendo que participar en este programa está asociado con una probabilidad significativamente menor de resiliencia.

Por otro lado, el programa FAEMYPE (FinGobD_3) tiene un odds ratio de 0.758 ($p = 0.140$), indicando que su efecto no es significativo. El programa que ofrece facilidades de financiamiento a las MYPES (FinGobD_4) presenta un odds ratio de 0.354 ($p = 0.011$), lo que sugiere que también está asociado con una menor probabilidad de resiliencia. Finalmente, el programa que proporciona facilidades para el desarrollo de actividades económicas afines (FinGobD_5) tiene un odds ratio de 1.149 ($p = 0.331$), lo que indica que no es significativo.

Tabla 2.14.

Modelo logit multinivel para la resiliencia y las facilidades laborales

	Odds Ratio	Coefficiente s	Errores Estándar Robustos	z	P > z	[95% Intervalo de Confianza]		
Constante	24.412	3.195	0.017	4605.080	0.000	24.379	24.445	
Años de operación	1.016	0.016	0.004	3.960	0.000	1.008	1.024	
Capacidad instalada	De 21 a 40%	5.279	1.664	0.363	24.190	0.000	4.613	6.041
	De 41 a 60%	1.000	0.000	(empty)				
	De 61 a 80%	4.165	1.427	0.496	11.980	0.000	3.298	5.260
	De 81 a 100%	1.000	0.000	(empty)				
Variación del nivel de ventas	Aumentó	1.000	0.000	(empty)				
	Se mantiene	0.439	-0.823	0.027	-13.240	0.000	0.389	0.496
	No realizó ventas	0.057	-2.873	0.016	-10.240	0.000	0.033	0.098
FacLab_1	Sí	0.270	-1.308	0.027	-12.970	0.000	0.222	0.329
FacLab_2	Sí	1.644	0.497	0.061	13.300	0.000	1.528	1.769

Nota. Las variables FacLab_1 y FacLab_2 son dummy, en las que 1 implica que la empresa sí recibió la facilidad laboral en cuestión y 0, lo contrario.

La Tabla 2.14 presenta los resultados de un modelo logit multinivel que analiza la resiliencia de las mipymes en relación con las facilidades laborales. La constante se sitúa

en un odds ratio de 24.412, lo que indica que, en ausencia de otras variables, las mipymes tienen una probabilidad extremadamente alta de resiliencia ($p < 0.001$).

En cuanto a los años de operación, el odds ratio es de 1.016, sugiriendo que cada año adicional de operación se asocia con un aumento del 1.6% en la probabilidad de resiliencia, siendo este resultado significativo ($p < 0.001$).

Respecto a la capacidad instalada, aquellas mipymes que operan con una capacidad de entre 21 y 40% presentan un odds ratio de 5.279, lo que indica que tienen aproximadamente 5.3 veces más probabilidades de mantenerse en comparación con aquellas que tienen una capacidad instalada de entre 0 y 20%, que es la categoría de referencia. Este hallazgo es significativo ($p < 0.001$). Asimismo, las mipymes que operan con una capacidad de entre 61 y 80% muestran un odds ratio de 4.165 ($p < 0.001$), lo que también sugiere una alta probabilidad de resiliencia en comparación con la categoría de referencia. No se reportan datos para las capacidades de 41 a 60% y de 81 a 100% (empty).

En lo que respecta a la variación del nivel de ventas, las mipymes que han mantenido su nivel de ventas presentan un odds ratio de 0.439 ($p < 0.001$), lo que implica que tienen menos probabilidades de resiliencia en comparación con las que han disminuido sus ventas. Por su parte, aquellas mipymes que no realizaron ventas tienen un odds ratio de 0.057 ($p < 0.001$), lo que resalta su extremadamente baja probabilidad de resiliencia en comparación con las que han reducido sus ventas.

En relación con las facilidades laborales, la suspensión perfecta de labores (FacLab_1) tiene un odds ratio de 0.270 ($p < 0.001$), sugiriendo que este programa está asociado con una probabilidad significativamente menor de resiliencia. El intervalo de confianza para este resultado se encuentra entre 0.222 y 0.329. En contraste, el subsidio del 35% para los trabajadores que ganan hasta 1500 soles (FacLab_2) presenta un odds ratio de 1.644 ($p < 0.001$), indicando que este programa está asociado con una mayor probabilidad de resiliencia.

Tabla 2.15.*Modelo logit multinivel para la resiliencia y las facilidades tributarias*

		Odds Ratio	Coefficientes	Errores Estándar Robustos	z	P > z	[95% Intervalo de Confianza]	
Constante		29.406	3.381	0.152	652.620	0.000	29.109	29.706
Años de operación		1.010	0.010	0.006	1.610	0.106	0.998	1.022
Capacidad instalada	De 21 a 40%	5.881	1.772	0.082	127.180	0.000	5.722	6.043
	De 41 a 60%	1.000	0.000	(empty)				
	De 61 a 80%	5.627	1.728	0.474	20.510	0.000	4.771	6.638
	De 81 a 100%	1.000	0.000	(empty)				
Variación del nivel de ventas	Aumentó	1.000	0.000	(empty)				
	Se mantiene	0.551	-0.597	0.112	-2.940	0.003	0.370	0.820
	No realizó ventas	0.049	-3.017	0.015	-9.930	0.000	0.027	0.089
FacTD_1	Sí	0.648	-0.434	0.082	-3.440	0.001	0.506	0.829
FacTD_2	Sí	0.362	-1.015	0.021	-17.840	0.000	0.324	0.405
FacTD_3	Sí	0.345	-1.064	0.003	108.270	0.000	0.338	0.352
FacTD_4	Sí	1.131	0.123	0.303	0.460	0.646	0.669	1.911
FacTD_5	Sí	2.942	1.079	0.108	29.280	0.000	2.737	3.162

Nota. Las variables desde FacTD_1 hasta FacTD_5 son dummy, en las que 1 implica que la empresa sí recibió la facilidad tributaria en cuestión y 0, lo contrario.

La Tabla 2.15 presenta los resultados de un modelo logit multinivel que analiza la resiliencia de las mipymes en relación con las facilidades tributarias. La constante tiene un odds ratio de 29.406, lo que indica una probabilidad muy alta de resiliencia en ausencia de otras variables, con un p-valor de 0.000.

En cuanto a los años de operación, el odds ratio es de 1.010, sugiriendo que cada año adicional de operación se asocia con un leve aumento del 1% en la probabilidad de resiliencia, aunque este resultado no es significativo ($p = 0.106$).

Respecto a la capacidad instalada, aquellas mipymes que operan con una capacidad de entre 21 y 40% tienen un odds ratio de 5.881, lo que indica que tienen aproximadamente 5.9 veces más probabilidades de resiliencia en comparación con aquellas que tienen una capacidad instalada de entre 0 y 20%, que es la categoría de referencia. Este resultado es significativo ($p < 0.001$). Además, las mipymes que operan con una capacidad de entre 61 y 80% presentan un odds ratio de 5.627 ($p < 0.001$), lo que también sugiere una alta probabilidad de resiliencia en comparación con la categoría de referencia. No se reportan datos para las capacidades de 41 a 60% y de 81 a 100% (empty).

En cuanto a la variación del nivel de ventas, las mipymes que han mantenido su nivel de ventas presentan un odds ratio de 0.551 ($p = 0.003$), lo que implica que tienen aproximadamente un 44.9% menos probabilidades de resiliencia en comparación con las que han disminuido sus ventas. Por su parte, las mipymes que no realizaron ventas tienen un odds ratio de 0.049 ($p < 0.001$), lo que indica una probabilidad extremadamente baja de resiliencia en comparación con las que han reducido sus ventas.

En relación con las facilidades tributarias, la ampliación de plazos para el reconocimiento de pérdidas tributarias (FacTD_1) tiene un odds ratio de 0.648 ($p = 0.001$), lo que sugiere que este programa está asociado con una menor probabilidad de resiliencia. El régimen especial de depreciación y modificación de plazos de depreciación (FacTD_2) presenta un odds ratio de 0.362 ($p < 0.001$), indicando una reducción significativa en la probabilidad de resiliencia. Además, el régimen de aplazamiento y/o fraccionamiento de deudas tributarias (FacTD_3) muestra un odds ratio de 0.345 ($p < 0.001$), lo que también indica un impacto negativo significativo en la resiliencia. Por otro lado, los mayores plazos de pago para deudas tributarias vencidas o por vencer (FacTD_4) no presentan un efecto significativo (odds ratio de 1.131, $p = 0.646$). Finalmente, la determinación de pagos a cuentas del impuesto a la renta (suspender o modificar) (FacTD_5) tiene un odds ratio de 2.942 ($p < 0.001$), lo que indica que este programa está asociado con una alta probabilidad de resiliencia.

Tabla 2.16.*Modelo logit multinivel general*

		Odds Ratio	Coefficientes	Errores Estándar Robustos	z	P > z	[95% Intervalo de Confianza]	
Constante		30.825	3.428	10.256	10.300	0.000	16.058	59.173
Años de operación		1.013	0.013	0.005	2.640	0.008	1.003	1.023
Capacidad instalada	De 21 a 40%	5.946	1.783	0.520	20.370	0.000	5.009	7.059
	De 41 a 60%	1.000	0.000	(empty)				
	De 61 a 80%	3.493	1.251	0.429	10.200	0.000	2.747	4.443
	De 81 a 100%	1.000	0.000	(empty)				
Variación del nivel de ventas	Aumentó	1.000	0.000	(empty)				
	Se mantiene	0.340	-1.078	0.150	-2.450	0.014	0.144	0.806
	No realizó ventas	0.052	-2.955	0.012	-12.690	0.000	0.033	0.082
ProbFin_1	Sí	0.929	-0.073	0.186	-0.370	0.714	0.627	1.376
ProbFin_2	Sí	0.866	-0.144	0.305	-0.410	0.682	0.434	1.726
ProbFin_3	Sí	0.637	-0.452	0.192	-1.500	0.133	0.353	1.148
ProbFin_4	Sí	0.618	-0.482	0.162	-1.840	0.066	0.370	1.032
ProbFin_5	Sí	1.976	0.681	0.360	3.730	0.000	1.382	2.824
ProbFin_6	Sí	0.919	-0.084	0.265	-0.290	0.771	0.522	1.619
ProbFin_7	Sí	1.465	0.382	0.061	9.190	0.000	1.350	1.589
ProbFin_8	Sí	2.775	1.021	0.408	6.940	0.000	2.080	3.702
ProbFin_9	Sí	1.500	0.405	0.190	3.200	0.001	1.170	1.922
FinGobD_1	Sí	0.989	-0.011	0.166	-0.060	0.950	0.713	1.373
FinGobD_2	Sí	0.320	-1.140	0.052	-7.060	0.000	0.233	0.439
FinGobD_3	Sí	0.571	-0.561	0.054	-5.950	0.000	0.474	0.686
FinGobD_4	Sí	0.621	-0.476	0.123	-2.400	0.016	0.421	0.917
FinGobD_5	Sí	0.923	-0.080	0.084	-0.880	0.376	0.773	1.102
FacLab_1	Sí	0.251	-1.381	0.000	-2070.160	0.000	0.251	0.252
FacLab_2	Sí	1.921	0.653	0.047	26.880	0.000	1.831	2.014
FacTD_1	Sí	0.903	-0.102	0.044	-2.110	0.035	0.822	0.993
FacTD_2	Sí	0.235	-1.446	0.035	-9.740	0.000	0.176	0.315
FacTD_3	Sí	0.441	-0.819	0.015	-23.590	0.000	0.412	0.472
FacTD_4	Sí	1.283	0.249	0.029	10.940	0.000	1.227	1.342
FacTD_5	Sí	4.054	1.400	0.312	18.160	0.000	3.485	4.715

Nota. La tabla presenta los resultados del modelo logit multinivel general, evidenciando los efectos de distintas variables sobre la probabilidad de cierre empresarial. *Fuente:* *Elaboración propia.*

Los resultados del modelo logit multinivel general revelan información clave sobre las variables que afectan la probabilidad del evento de interés.

En cuanto a las dificultades financieras (ProbFin), se encuentran resultados mixtos. Por ejemplo, ProbFin_5, que corresponde a la dificultad para pagar préstamos, muestra un odds ratio de 1.976 ($p < 0.001$), lo que implica que esta dificultad aumenta significativamente la probabilidad del evento. Sin embargo, otros factores financieros, como ProbFin_1 (difícil accesibilidad a créditos de proveedores) y ProbFin_4 (falta de liquidez para pagar remuneraciones), presentan odds ratios por debajo de 1, indicando

una tendencia negativa, aunque algunos de estos resultados no son estadísticamente significativos.

Respecto a las facilidades de financiamiento del gobierno (FinGobD), se observa que el Programa Arranca Perú (FinGobD_2) tiene un odds ratio de 0.320 ($p < 0.001$), lo que sugiere que este programa reduce la probabilidad del evento. De manera similar, el programa FAEMYPE (FinGobD_3) presenta un odds ratio de 0.571 ($p < 0.001$), lo que refuerza esta tendencia.

En el ámbito de las facilidades laborales (FacLab), la suspensión perfecta de labores (FacLab_1) muestra un odds ratio alarmantemente bajo de 0.251 ($p < 0.001$), lo que indica un efecto notablemente negativo en la probabilidad del evento. Sin embargo, el subsidio del 35% para trabajadores que ganan hasta 1500 soles (FacLab_2) presenta un odds ratio de 1.921 ($p < 0.001$), sugiriendo un impacto positivo significativo.

Finalmente, las facilidades tributarias (FacTD) muestran un rango diverso de efectos. Por ejemplo, la Determinación de pagos a cuentas del impuesto a la renta (FacTD_5) tiene un odds ratio alto de 4.054 ($p < 0.001$), lo que indica que esta facilidad favorece considerablemente la ocurrencia del evento.

CONCLUSIONES

- Los programas de gobierno implementados durante 2020 tuvieron un impacto positivo en la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao. En este sentido, el programa Reactiva Perú mostró una alta tasa de resiliencia para las empresas que accedieron a él, con un odds ratio de 1.043, aunque sin significancia estadística, lo que indica que la diferencia no fue significativa. En contraste, otros programas como Arranca Perú, con un odds ratio de 0.320, evidenciaron que las empresas participantes tuvieron menores probabilidades de resiliencia.
- Las empresas con mayor capacidad operativa, especialmente aquellas que operaban con una capacidad entre 21% y 40% o entre 61% y 80%, tuvieron una probabilidad significativamente más alta de resiliencia en comparación con aquellas que operaban a menor capacidad (0%-20%). Esto indica que las empresas que lograron mantener o ajustar su capacidad operativa se adaptaron mejor a las condiciones adversas provocadas por la pandemia.
- En cuanto a los programas de apoyo financiero, el Programa Reactiva Perú fue el más efectivo, con una alta tasa de resiliencia para las empresas que participaron. Sin embargo, la significancia estadística del modelo indica que, a pesar de la tasa de resiliencia, la diferencia con empresas que no accedieron al programa no fue significativa. Asimismo, el análisis también mostró que los programas Arranca Perú y FAEMYPE no tuvieron el impacto esperado.
- Las empresas más jóvenes (menos de 25 años de operación) lograron adaptarse bien, aunque aquellas con más años en el mercado presentaron mayores probabilidades de resiliencia, lo que significa que la experiencia y la capacidad de adaptación son factores claves para la resiliencia empresarial. Además, se observaron diferencias geográficas en las tasas de resiliencia, siendo las empresas en Lima más propensas a mantenerse en comparación con las de Callao.

RECOMENDACIONES

- A partir de los hallazgos obtenidos, se recomienda que las políticas públicas orientadas al fortalecimiento de las mipymes en contextos de crisis sean rediseñadas bajo criterios de efectividad y focalización. Si bien se identificaron programas como Reactiva Perú con impactos positivos en la resiliencia empresarial, otros como Arranca Perú evidenciaron una eficacia limitada. Esto sugiere la necesidad de optimizar el diseño de las intervenciones estatales, priorizando mecanismos adaptativos que respondan con precisión a las condiciones estructurales y coyunturales del tejido empresarial.
- Asimismo, se establece como imperativo fortalecer la capacidad operativa de las empresas mediante programas que no solo otorguen liquidez, sino que garanticen la sostenibilidad de las actividades económicas esenciales. La evidencia empírica muestra que aquellas empresas que operaron con niveles medianos o altos de capacidad instalada presentaron mayores probabilidades de resiliencia, lo cual refuerza la idea de que las políticas deben contemplar incentivos directos al mantenimiento de la producción y a la continuidad de los procesos internos.
- Del mismo modo, se recomienda incorporar un enfoque territorial en la formulación e implementación de las políticas públicas, dada la heterogeneidad observada entre regiones. Las diferencias en los niveles de resiliencia entre empresas ubicadas en Lima y Callao sugieren que las medidas generalizadas no resultan equitativas ni efectivas. Por tanto, se plantea la necesidad de desarrollar instrumentos diferenciados que consideren las particularidades locales, promoviendo así una mayor inclusión y equidad en el acceso a los beneficios estatales.
- Finalmente, se sugiere que las políticas futuras destinadas a enfrentar emergencias económicas adopten un enfoque integral y flexible. La incorporación de medidas complementarias como subsidios laborales, alivios tributarios eficaces y asistencia técnica especializada podría potenciar significativamente la capacidad de respuesta y adaptación de las mipymes ante escenarios adversos, garantizando su sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

REFERENCIAS

- Bárcena, A. (2020). *Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe de la enfermedad por coronavirus (COVID-19)*. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/presentaciones/informe-impacto-economico-america-latina-caribe-la-enfermedad-coronavirus-covid-19>
- Barnett, P., Barnett, M., Borgueta, E., Moreno, J., & Watson, J. (2021). COVID-19: An Organizational-theory-guided Holistic Self-caring and Resilience Project. *Journal of Holistic Nursing*, 39(4), 325-335. 10.1177/08980101211007007
- Bartlett III, R. P., & Morse, A. (2020). *SMALL BUSINESS SURVIVAL CAPABILITIES AND POLICY EFFECTIVENESS: EVIDENCE FROM OAKLAND*. Cambridge: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. 10.3386/w27629
- Bejarano, H., Hancevic, P., & Núñez, H. (2021). Impacto económico del covid-19 en negocios pequeños y medianos bajo restricciones voluntarias e impuestas. *EconoQuantum*, 23-56. 10.18381/eq.v18i2.7229
- Banco Mundial (08 de Junio de 2020). *La COVID-19 (coronavirus) hunde a la economía mundial en la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial*. GRUPO BANCO MUNDIAL: <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/06/08/covid-19-to-plunge-global-economy-into-worst-recession-since-world-war-ii>
- Cámara Peruana de Comercio Electrónico (2021). *Reporte Oficial de la Industria Ecommerce en Perú*. Lima: CAPECE. <https://www.capece.org.pe/wp-content/uploads/2021/03/Observatorio-Ecommerce-Peru-2020-2021.pdf>
- Castro-Garzón, H., Hernández Criado, J., & Rivas Trujillo, E. (2021). Efectos en la sostenibilidad de las mipymes manufactureras en la ciudad de Villavicencio por la afectación de la pandemia ocasionada por el síndrome respiratorio agudo severo (SARS- COV). *Revista REDIPE*, 10(11), 622-633. <https://doi.org/10.36260/rbr.v10i11.1565>

- Cámara de Comercio de Lima (2020). *Informe económico N° 936*. Lima: La Cámara.
https://www.camaralima.org.pe/wp-content/uploads/2024/04/MEMORIA-2023-2024-MOD-final_compressed.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2020). *Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación*. Repositorio Digital CEPAL.
<https://repositorio.cepal.org/entities/publication/4e1acdfc-08be-4daa-9fa5-e652b338431d>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2021). *Acerca de Microempresas y Pymes*. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2021). *Pandemia provoca aumento en los niveles de pobreza sin precedentes en las últimas décadas e impacta fuertemente en la desigualdad y el empleo*.
<https://www.cepal.org/es/comunicados/pandemia-provoca-aumento-niveles-pobreza-sin-precedentes-ultimas-decadas-impacta>
- Commission on Global Economic Transformation (2021). La pandemia y la crisis económica: una agenda mundial de acción inmediata. Informe preliminar sobre la respuesta mundial a la pandemia. *El Trimestre Económico*, 88(351), 959-978. 10.20430/ete.v88i351.1314
- Cirera, X., Cruz, M., Davies, E., Grover, A., Iacovone, L., Cordova, J., Medvedev, D., Maduko, F., Nayyar, G., Reyes Ortega, S., & Torres, J. (2021). Políticas to Support Businesses through the COVID-19 Shock: A Firm Level Perspective. *The World Bank Research Observer*, 36(1), 41-66. 10.1093/wbro/lkab001
- Colina-Ysea, F., Isea-Argüelles, J., & Aldana-Zavala, J. (2021). <https://www.cepal.org/es/presentaciones/informe-impacto-economico-america-latina-caribe-la-enfermedad-coronavirus-covid-19>. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(4), 16-31. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8145506>
- Cuevas Ahumada, V., & Calderón Villarreal, C. (2023). Government policies and manufacturing production during the COVID-19 pandemic. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 18(4), 1-19. 10.21919/remef.v18i4.762

- Decreto Legislativo N.º 1485. (2020). *Decreto Legislativo que aprueba la ampliación del monto máximo autorizado para el otorgamiento de la garantía del gobierno nacional a los créditos del programa "Reactiva Perú"*. <https://www.gob.pe/institucion/presidencia/normas-legales/580508-1485>
- Dini, M., & Heredia Zurita, A. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/dd4ec335-f397-4c38-89f2-17150dbb72d3>
- Eichenbaum, M. S., Rebelo, S., & Trabandt, M. (2021). The Macroeconomics of Epidemics. *The Review of Financial Studies*, 34(11), 5149–5187. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhab040>
- Francis, R., & Bekera, B. (2014). A metric and frameworks for resilience analysis of engineered and infrastructure systems. *Reliability Engineering & System Safety*, 121, 90-103. <https://doi.org/10.1016/j.ress.2013.07.004>
- García Monsalve, J., Tumbajulca Ramírez, I., & Cruz Tarrillo, J. (2021). Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en mypes durante el Covid-19. *Comuni@cción: Revista de Investigación en Comunicación y Desarrollo*, 12(2), 99-110. 10.33595/2226-1478.12.2.500
- Guerrieri, V., Lorenzoni, G., Straub, L., & Werning, I. (2022). MACROECONOMIC IMPLICATIONS OF COVID-19: CAN NEGATIVE SUPPLY SHOCKS CAUSE DEMAND SHORTAGES? *NBER WORKING PAPER SERIES*, 1-37. 10.1257/aer.20201063
- Hamilton, S. (2020). *From Survival to Revival: How to Help Small Businesses through the COVID-19 Crisis*. Brookings. The Hamilton Project. <https://www.brookings.edu/articles/from-survival-to-revival-how-to-help-small-businesses-through-the-covid-19-crisis/>
- Huang, X., Yang, H., & Yang, P. (2024). The Impact of Cross-Border Mergers and Acquisitions on Corporate Organisational Resilience: Insights from Dynamic Capability Theory. *Sustainability*, 16(6), 2242. 10.3390/su16062242

- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021). *Panorama de la Economía Peruana 1950-2020*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1799/libro.pdf
- Jaramillo, M., & Ñopo, H. (2020). *Covid-19 y el shock externo: Impactos económicos y opciones de política en el Perú*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. <https://www.grade.org.pe/publicaciones/covid-19-y-el-shock-externo-impactos-economicos-y-opciones-de-politica-en-el-peru/>
- Ley N.º 30056. (2014). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*.
- Lin, X., & Hoffarth, M. (2023). *Un análisis de los programas canadienses de apoyo a las empresas en respuesta a la pandemia mundial de COVID-19*. <https://publications.gc.ca/site/eng/9.928585/publication.html>
- López-López, Y. Y., Pérez-Martínez, N. G., García Bañuelos, V. H., & Martínez García, F. d. (2022). Organizational Resilience: 30 years of intellectual structure and future perspectives. *Iberoamerican Journal of Science Measurement and Communication*, 2(2). 10.47909/ijsmc.37
- Ma, Z. X. (2018). Toward a dynamic model of organizational resilience. *Nankai Business Review International*, 9(5), 246–263. <https://doi.org/10.1108/NBRI-07-2017-0041>
- Mallak, L. A. (2016). Developing a workplace resilience instrument. *Work*, 54(2), 241–253. <https://doi.org/10.3233/WOR-162297>
- Martínez, J., Romo, L., & Riascos, S. (2024). Avances en la transformación digital de las MiPymes impulsadas por la pandemia COVID-19. *Journal of technology management & innovation*, 19(1), 52-65. 10.4067/S0718-27242024000100052
- Organización Internacional del Trabajo (25 de Enero de 2021). *Después de una crisis sin precedentes en el mercado laboral, se espera una recuperación incierta y desigual*. Organización Internacional de Trabajo:

<https://www.ilo.org/es/resource/news/oit-despues-de-una-crisis-sin-precedentes-en-el-mercado-laboral-se-espera>

Organización Internacional del Trabajo (8 de Abril de 2021). *La región perdió 26 millones de empleos en un año de pandemia*. OIT: <https://www.ilo.org/es/resource/news/la-region-perdio-26-millones-de-empleos-en-un-ano-de-pandemia>

Pérez Martínez, N., Vega Esparza, R., & López López, Y. (2022). Analysis of organizational resilience in times of Covid-19: A bibliometric overview. *Iberoamerican Journal of Science Measurement and Communication*, 2(2), 1-15. 10.47909/ijsmc.167

Robalino, D. A. (2020). The COVID-19 Conundrum in the Developing World: Protecting Lives or Protecting Jobs? *IZA Institute of Labor Economics - Discussion Paper Series*(13136), 1-10. <https://www.iza.org/publications/dp/13136/the-covid-19-conundrum-in-the-developing-world-protecting-lives-or-protecting-jobs>

Rosales Enríquez, C., Álvarez Silva, M., & Lam Flores, I. (2021). Análisis del contexto económico en el Perú a partir del COVID-19. *Revista Científica*, 6(21), 237–251. 10.29394/Scientific.issn.2542-2987.2021.6.21.12.237-251

Sakib, M., & Rahman, M. (2024). Mitigating the Impact of COVID-19 on SMEs Through Government Policy Intervention: A Systematic Literature Review and Bibliometric Analysis. *Future Business Journal*, 10(1), 50. 10.1186/s43093-024-00346-0

Santos, A. Y. (2023). How to measure organizational resilience? Validating a simplified model. *Revista de Administracao Mackenzie*, 24(6), eRAMD230007. 10.1590/1678-6971/eRAMD230007.en

Sebuwufu, J., & Timilsina, B. (2023). The key factors of SMEs' resilience based on organisational behaviour theory. *International Journal of Innovation and Learning*, 34(3), 223-247. 10.1504/IJIL.2023.133181

- Thorgren, S., & Williams, T. A. (2020). Staying alive during an unfolding crisis: How SMEs ward off impending disaster. *Journal of Business Venturing Insights*(e00187). <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00187>
- Velu, S. R. (2019). Effect of information system artifacts on organizational resilience: A study among Malaysian SMEs. *Sustainability*, *11*(11), 1–23. <https://doi.org/10.3390/su11113177>
- Weick, K. E. (1993). The collapse of sensemaking in organizations: The Mann Gulch disaster. *Administrative Science Quarterly*, *38*(4), 628–652. <https://doi.org/10.2307/2393339>
- Xie, X., Wu, Y., Palacios-Marqués, D., & Ribeiro-Navarrete, S. (2022). Business networks and organizational resilience capacity in the digital age during COVID-19: A perspective utilizing organizational information processing theory. *Technological Forecasting and Social Change*, *177*, 121548. [10.1016/j.techfore.2022.121548](https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121548)
- Zinn, J. (2022). Fostering organizational resilience: The relevance of organization theory in a postpandemic world. *Health Care Management Review*, *47*(4), 272-278. [10.1016/j.techfore.2022.121548](https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121548)

BIBLIOGRAFÍA

- Chetty, R., Friedman, J. N., Hendren, N., & Stepner, M. T. (2020). *How Did COVID-19 and Stabilization Policies Affect Spending and Employment? A New Real-Time Economic Tracker Based on Private Sector Data*. Cambridge: Opportunity Insights. <https://www.econbiz.de/Record/how-did-covid-19-and-stabilization-policies-affect-spending-and-employment-a-new-real-time-economic-tracker-based-on-private-sector-data-chetty-raj/10012255779>
- Jiang, L., Sun, Y., & Zhao, H. (2023). Grounded theory approach to non-market strategy and organizational resilience: the case of Chinese private enterprise. *Kybernetes*. 10.1108/K-03-2023-0386
- Maçãs Nunes, P., Gonçalves, M., & Serrasqueiro, Z. (2011). *The influence of age on SMEs' growth determinants: empirical evidence*. Covilha: Springer Science+Business Media, LLC.
- Natividad, G. (2022). *La empresa en el Perú - Análisis cuantitativo y estrategia económica*. Lima: Fondo de Cultura Económica.
- Wooldridge, J. M. (2010). *Introducción a la econometría, un enfoque moderno*. México, D.F.: Cengage Learning.



ANEXOS

Anexo 1: Ficha técnica (Encuesta del INEI a empresas de Lima y Callao en 2020)

I. Localización de la empresa:

1. Departamento.
2. Provincia.
3. Distrito.
4. Dirección de la empresa donde desarrolla su actividad económica.
5. Referencia de la dirección de la empresa.
 - 1) Avenida.
 - 2) Calle.
 - 3) Jirón.
 - 4) Pasaje.
 - 5) Carretera.
 - 6) Otro.

II. Datos del/de la informante

1. Nombres y apellidos del/de la informante.
2. Sexo.
 - 1) Mujer.
 - 2) Hombre.
3. Cargo.
 - 1) Propietario/a.
 - 2) Administrador/a.
 - 3) Gerente/a general.
 - 4) Contador/a.
 - 5) Otro (especifique).
4. Correo electrónico.
 - 1) No tiene.
5. Teléfono móvil.
 - 1) No tiene.

6. Teléfono fijo.

1) No tiene.

III. Características de la empresa

A. N° de RUC (Registro Único de Contribuyente)

B. Razón social o apellidos y nombres del propietario de la empresa.

C. Nombre comercial de la empresa.

D. Actividad económica principal que realiza la empresa.

1) Código CIU.

E. Año de funcionamiento.

F. Página web.

G. Correo electrónico.

1) No tiene.

H. Teléfono fijo.

1) No tiene.

I. Teléfono móvil.

1) No tiene.

J. Tipo de organización jurídica de la empresa.

1) Persona natural.

2) Sociedad anónima.

3) Sociedad anónima abierto.

4) Sociedad anónima cerrada.

5) Sociedad comercial de responsabilidad limitada.

6) Empresa individual de responsabilidad limitada.

7) Otro (especifique).

IV. Impacto del COVID-19 en la empresa

1) Actualmente, la empresa como consecuencia del COVID-19, se encuentra:

1. ¿Operativa?

2. ¿Parcialmente operativa?

3. ¿Inoperativa? Pase a sección V.

A. Ventas

- 2) ¿El nivel de ventas de la empresa en el segundo trimestre 2020 (Abril-Mayo-Junio) con respecto al segundo trimestre de 2019 (Abril-Mayo-Junio)
 1. Disminuyó? ¿En qué porcentaje?
 2. Aumentó? ¿En qué porcentaje?
 3. Se mantiene?
 4. No realizó ventas. Pase a P3, luego a P5.
- 3) En el segundo trimestre del 2020 (Abril-Mayo-Junio), el nivel de capacidad instalada operativa que utilizó la empresa fue
 1. Hasta 20%?
 2. De 21 a 40%?
 3. De 41 a 60%?
 4. De 61 a 80%?
 5. De 81 a 100%?
- 4) En el segundo trimestre 2020 (Abril-Mayo-Junio), su modalidad de ventas fue
 1. ¿Solo de forma presencial?
 2. ¿Solo a través de delivery? (Por teléfono)
 3. ¿Presencial y delivery?
 4. ¿Solo online?
 5. ¿Por otra modalidad? (Especifique)
- 5) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentó la empresa por causa de la pandemia del COVID-19 en el segundo trimestre 2020 (Abril-Mayo-Junio) (Puede seleccionar más de una alternativa)
 1. Disminución de la demanda de sus productos o servicios?
 2. Paralización de la producción a causa de la pandemia?
 3. Dificultad en la exportación de sus productos?
 4. Desabastecimiento de materias primas e insumos del mercado nacional?
 5. Desabastecimiento de materias primas e insumos del extranjero?
 6. Disminución de la inversión en maquinaria y equipos?

7. Retraso en el pago de facturas?
8. Retraso en el cobro de facturas?
9. Enfermedad de trabajadores por el COVID-19?
10. Pérdida de capital de trabajo?
11. Altos costos para implementar planes de seguridad (personal y/o clientes)?
12. Otro? (Especifique)
13. No tuvo problemas

B. Empleo

- 6) ¿Qué porcentaje de trabajadores laboró en la empresa en el segundo trimestre 2020 (Abril-Mayo-Junio)
 1. Hasta 20%?
 2. De 21 a 40%?
 3. De 41 a 60%?
 4. De 61 a 80%?
 5. De 81 a 100%?
- 7) En el segundo trimestre 2020 (Abril-Mayo-Junio), ¿Cuáles son las modalidades que ha adoptado la empresa para las labores de sus trabajadores?
 1. Solo trabajo presencial
 2. Solo trabajo remoto
 3. Trabajo mixto (presencial y remoto)
- 8) En el segundo trimestre 2020 (Abril-Mayo-Junio), ¿Cuáles son las medidas que ha adoptado la empresa para las labores de sus trabajadores (Puede seleccionar más de una alternativa)
 1. No renovación de contratos?
 2. Flexibilidad de horarios?
 3. Reducción de horas trabajadas en la semana?
 4. Vacaciones adelantadas?
 5. Licencia sin goce de haber?
 6. Suspensión perfecta de labores?
 7. Reducción de remuneraciones?

8. Bono extra por trabajo presencial?
9. Subsidio a la planilla por Decreto de Urgencia (35%)?
10. Resolución de contratos (despido)?
11. Otro? (Especifique)

C. Finanzas

- 9) En el segundo trimestre 2020 (Abril-Mayo-Junio), la empresa presentó problemas financieros como (Puede seleccionar más de una alternativa)
 1. ¿Difícil accesibilidad a créditos de sus proveedores?
 2. ¿Falta de liquidez para la compra de insumos o materias primas?
 3. ¿Limitaciones para acceder a fuentes de financiamiento?
 4. ¿Falta de liquidez para pagar remuneraciones del personal?
 5. ¿Dificultad para pagar préstamos al sistema financiero?
 6. ¿Falta de liquidez para pagar a proveedores?
 7. ¿Dificultad para cobrar a sus clientes?
 8. ¿Otro? (Especifique)
 9. Ninguno

D. Apreciación y expectativa

- 10) ¿En cuántos meses estima usted que la empresa volverá a los mismos niveles de ventas que tenía antes del inicio de la pandemia del COVID-19?
 1. En menos de 6 meses
 2. De 6 a 12 meses
 3. De 13 a 18 meses
 4. De 19 a 24 meses
 5. Más de 24 meses
 6. No se vio afectada
- 11) ¿En cuántos meses estima usted que se reactivará la economía del país?
 1. En menos de 6 meses
 2. De 6 a 12 meses
 3. De 13 a 18 meses
 4. De 19 a 24 meses

5. Más de 24 meses

E. Acceso a programas del gobierno

12) ¿A qué programas y medidas de incentivo y/o reactivación del Gobierno ha accedido o piensa acceder la empresa (Puede seleccionar más de una alternativa) (Respuestas de la 1 a la 13 = Fin de la encuesta)

1. Suspensión perfecta de labores?
2. Subsidio del 35% para los trabajadores que ganen hasta 1500 soles?
3. Ampliación de plazos para reconocimiento de perdidas tributarias?
4. Régimen Especial de Depreciación y modificación de plazos de depreciación?
5. Régimen de aplazamiento y/o fraccionamiento (RAF) de deudas tributarias?
6. Mayores plazos de pago para deudas tributarias vencidas o por vencer?
7. Determinación de pagos a cuentas del impuesto a la renta (suspender o modificar)?
8. Programa Reactiva Perú?
9. Programa Arranca Perú?
10. Programa Fondo de apoyo empresarial a la MYPE (FAE MYPE)?
11. Fondo de Apoyo Empresarial a la MYPE - Sector Turismo (FAE TURISMO)?
12. Facilidades para el desarrollo de actividades económicas afines?
13. Otro? (Especifique)
14. No accedió a ningún programa o medida de incentivo

13) ¿Por qué motivos no accedió a ningún programa o medida de incentivo y/o reactivación brindado por el Gobierno? (Puede seleccionar más de una alternativa)

1. No sabe cómo acceder

2. Medidas insuficientes
3. Trámites y/o requisitos excesivos
4. Costos de implementación elevados
5. Ninguno se ajusta a sus necesidades
6. No tiene conocimiento
7. Otro (Especifique)

V. Empresa Inoperativa

- 1) ¿Desde cuándo se encuentra inoperativa la empresa?
 1. Antes del 16 de Marzo de 2020 (Fin de la Encuesta)
 2. Del 16 de Marzo a Junio de 2020
- 2) ¿Por qué motivos se encuentra inoperativa la empresa? (Puede seleccionar más de una alternativa)
 1. No tiene autorización
 2. Pérdida de clientes
 3. Pérdida de proveedores
 4. Dificultad para cumplir el pago de remuneraciones
 5. Pérdida de capital de trabajo
 6. Ruptura de cadena de pagos (cuentas por cobrar)
 7. Dificultad para conseguir financiamiento
 8. Altos costos para implementar planes de seguridad (personal y/o clientes)
 9. Programas y/o medidas de reactivación dados por el Gobierno no se ajustaba a sus requerimientos
 10. Otro (Especifique)
- 3) ¿Considera usted que la empresa reanudará sus operaciones?
 1. Sí
 2. No

Anexo 2: Matriz de coherencia

Pregunta General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
¿Cuál es el impacto económico de los programas de gobierno en la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao en 2020?	Evaluar el impacto económico de los programas de gobierno en la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao, 2020	Los programas de gobierno implementados durante 2020 tuvieron un impacto positivo en la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao.	RESILIENCIA	Resiliencia empresarial	Resiliencia	<p>Enfoque de investigación: Cuantitativo</p> <p>Alcance: Correlacional</p> <p>Diseño de investigación: No experimental, transversal correlacional descriptivo</p>
Preguntas Específicas	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas				
<p>¿Cuál es la relación entre la capacidad operativa y el rendimiento con la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao en 2020?</p> <p>¿Cómo influye el apoyo financiero y externo en la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao en 2020?</p> <p>¿Cómo afecta el contexto externo y la clasificación empresarial a la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao en 2020?</p>	<p>Determinar la relación entre la capacidad operativa y el rendimiento con la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao, 2020.</p> <p>Determinar la relación apoyo financiero y externo con la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao, 2020.</p> <p>Determinar la relación contexto externo y clasificación empresarial con la resiliencia de las mipymes de Lima y Callao, 2020</p>	<p>Existe una relación positiva entre la capacidad operativa y el rendimiento de las mipymes y su resiliencia en Lima y Callao durante 2020.</p> <p>El apoyo financiero y externo incrementa significativamente las posibilidades de resiliencia de las mipymes en Lima y Callao durante 2020.</p> <p>El contexto externo y la clasificación empresarial tienen una influencia significativa en la resiliencia de las mipymes en Lima y Callao durante 2020.</p>	PROGRAMAS DE GOBIERNO	<p>Capacidad operativa y rendimiento</p> <p>Apoyo financiero y externo</p> <p>Contexto externo y clasificación</p>	<p>Resiliencia empresarial</p> <p>Años de operación</p> <p>Capacidad operativa</p> <p>Variación de ventas</p> <p>Variación de fuerza laboral</p> <p>Problemas financieros</p> <p>Financiamiento del gobierno</p> <p>Facilidades tributarias</p> <p>Facilidades laborales</p> <p>Sector</p> <p>Distrito</p>	<p>Población: 1600 empresas.</p> <p>Muestra: 1600 empresas</p> <p>Técnica: Encuesta del INEI aplicada a las empresas de Lima y Callao en 2020</p> <p>Instrumento: Ficha técnica del INEI aplicada a las empresas de Lima y Callao en 2020</p>




9% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

- 9%  Internet sources
- 3%  Publications
- 3%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.