

Retos para las pymes peruanas y trabajo de migrantes venezolanos

Mesa de investigación

Tilsa Oré (UDEP), Edinson Tolentino (UNAC), Gerardo Herrera (UNMSM), Patricia Vera (UDEP), Pamela Medina (U. Toronto, Canadá), Miguel Martínez, (Universidad de los Andes, Colombia, Juan Manuel García (ex PRODUCE, MIDIS y MINTRA)

RESUMEN:

En el siguiente artículo se presentan los resultados y recomendaciones de política de tres estudios, referidos la relación entre las consideraciones financieras y la probabilidad de supervivencia de las compañías manufactureras; las contribuciones directas e indirectas de la infraestructura pública en la productividad de empresas; y la comparación causal entre la informalidad y la ola migratoria venezolana.

PALABRAS CLAVE:

Productividad, infraestructura pública, migración, informalidad, supervivencia, demanda ocupacional, eliminación de barreras

*Duración de las nuevas empresas: el rol de las consideraciones financieras en las empresas manufactureras peruanas** es el título de uno de los estudios ganadores del XXI Concurso Anual de Investigación CIES 2019, presentado por el investigador de la Universidad Nacional del Callao (UNAC), Edinson Tolentino¹. El trabajo aborda la dinámica empresarial del sector industrial en el período 2013-2017, cuyo ritmo de crecimiento fue constante.

Uno de los temas que detalló fue el bajo acceso al financiamiento que tienen las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú. Esto se debe a las mayores barreras al crédito, pese a que representan alrededor del 92.2% del total de unidades productivas.

Estos datos se tomaron del registro del padrón de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), y un reporte del 2018 del Ministerio de la Producción (Produce), en el que se aprecia que las tasa de interés para las pequeñas empresas son altas y no siempre les aprueban el monto solicitado.

El objetivo principal del estudio fue establecer el efecto que tiene en la supervivencia de las mypes el acceso al crédito, y explorar cómo cambia ese impacto dependiendo del intermediario financiero que concede el préstamo.

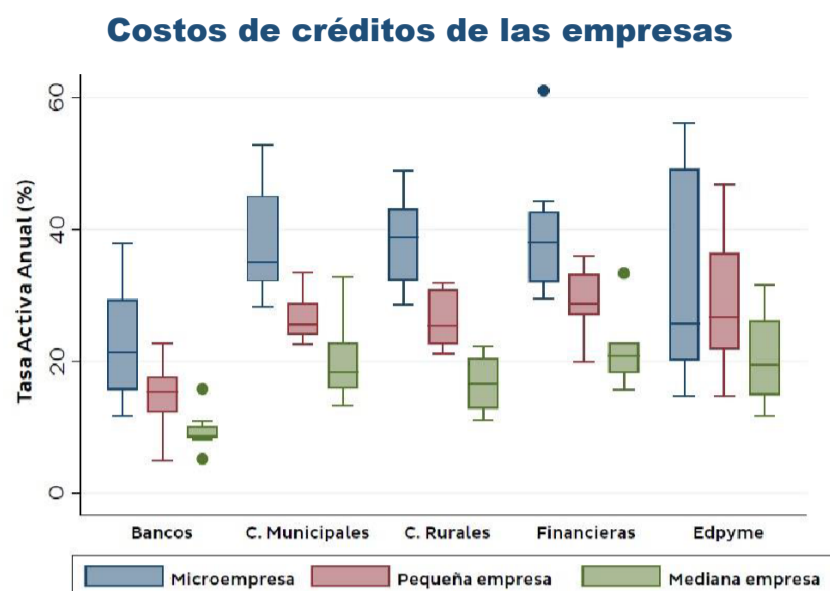
El reporte consolidado de los créditos, en moneda nacional y extranjera, destinados a mypes precisa que los intermediarios financieros son básicamente

*Estudio ganador del XXI Concurso Anual de Investigación CIES 2019, con la cooperación del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Ministerio de Energía y Minas (Minem), y con el auspicio de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente.

¹Economista licenciado por la Universidad Nacional del Callao, máster en Economía por la Universidad de Sussex en Inglaterra. Cuenta con experiencia laboral como analista económico en el sector público. Ha sido parte del Ministerio de Educación a través de la unidad ejecutora PRONIED, Ministerio de la Producción, Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos, Ministerio de Transporte y Comunicaciones, a través de la Oficina General de Presupuesto y Planeamiento. Investigador interesado en temas de dinámica empresarial, desarrollo productivo, productividad y mercado laboral.

los bancos y las instituciones microfinancieras, indicó.

Tolentino refirió que el trabajo permite estimar,



mediante el modelo de duración, la tasa de riesgo de salida del mercado de las empresas y evidenciar —particularmente— qué variables pueden ser las que afectan su trayectoria.

La función no paramétrica de la tasa de supervivencia evidencia que, luego de dos años, la probabilidad de permanencia de las pequeñas empresas es 91%, la cual es mayor respecto del indicador de las microempresas, que llega a 71.8%.

Este indicador en las mypes manufactureras se reduce en alrededor de 17.8 puntos porcentuales, como consecuencia de acceso al crédito, agregó.

Dijo también que la tasa de riesgo de salida de las mypes se reduce en 22.1 y 26 puntos porcentuales, si es que ellas acceden a un crédito otorgado por una entidad bancaria o una institución microfinanciera, respectivamente.

Recomendó fortalecer el acceso al crédito y eliminar las barreras al financiamiento que se les impone a las mypes en el sector manufacturero. Además, brindarles mayor oportunidad a las empresas de menor estrato para cubrir necesidades de liquidez de corto plazo como el programa Compras a MYPErú.

Recordó, asimismo, que para reducir los costos crediticios para las mype se cuenta con dos herramientas poderosas, como son las facturas negociables (*factoring*), que pueden cubrir necesidades de corto plazo para las microempresas; y el financiamiento de fondos de garantías mediante la dinamización de los mercados de sociedad de garantía recíproca.

EMPRESAS Y CRÉDITO

Para el profesor de la Universidad de los Andes, Miguel Martínez², es necesario realizar investigaciones que traten de explicar la dinámica y la evolución de las empresas en el Perú, las que tienen un gran potencial.

Al referirse al trabajo presentado por Tolentino, destacó la evidencia empírica en la que se basó la investigación sobre la realidad del tejido empresarial en el Perú.

No obstante, a su juicio, faltó relacionar este análisis con la teoría que se desarrolló sobre el tema y racionalizar la evidencia conocida.

Al respecto, tuvo cuatro comentarios adicionales. El primero fue sobre la representación de la muestra y el sesgo de selección; el segundo aborda la endogeneidad y el papel del sistema financiero; el tercero, sobre la multicolinealidad; y el cuarto, las recomendaciones replanteadas a partir de un análisis más amplio.



Creo que es importante entender en qué momento las mypes acuden al mercado financiero...”

Al comentar el análisis del comportamiento de las mypes en el sector financiero, el académico opinó que sería apropiado también ampliar el estudio de la demanda de estas unidades productivas.

“Creo que es importante entender en qué momento las mypes acuden al mercado financiero a buscar soluciones de crédito, porque lo hacen en situaciones muy particulares y, por lo tanto, se presenta el riesgo de quedar fuera del mercado”, aseveró.

²Profesor asistente de la Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes (Colombia). Ph.D. en Economía por la Universitat Pompeu Fabra (Barcelona, España), M.Sc. en Economía por la Barcelona Graduate School of Economics y bachiller en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Su investigación se centra en prácticas de gestión como impulsoras de ganancias de productividad, sus interacciones y el rol de sesgos conductuales. Ha publicado en *The Review of Economic Studies*.



Fuente: Andina

EMPRESAS Y PRODUCTIVIDAD

Los efectos directos e indirectos de la infraestructura pública en la productividad de las empresas peruanas** fue otro de los trabajos ganadores del XX Concurso Anual de Investigación CIES 2018, a cargo de los investigadores de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Gerardo Herrera³ y Estefanny Gil⁴.

Los autores definen la infraestructura pública como las obras en instalaciones, carreteras, puertos, aeropuertos, ferrocarriles, redes de agua y desagüe, servicios de telecomunicaciones, de energía, gas, combustibles, así como hospitales o edificios públicos, entre otras.

Otra motivación fue identificar la accesibilidad laboral por género que impulsa la infraestructura

en zonas rurales, al comparar las oportunidades que tienen las mujeres y los hombres.

Herrera sostuvo que el objetivo principal de la investigación fue determinar la contribución económica de esta actividad en la productividad de las empresas peruanas.

Como objetivos específicos, precisó que se planteó medir el efecto directo de la infraestructura en la accesibilidad de bienes públicos, el impacto en el mercado laboral como un mejor intercambio de insumos en un espacio geográfico en particular.

Añadió que un objetivo específico fue determinar los efectos diferenciados en las regiones o por sectores económicos. Otro fue relacionar la inserción laboral de las mujeres con la infraestructura y la productividad.

De acuerdo con el Reporte Global de Competitividad 2018, el Perú se ubicó en el puesto 72 de 137 países. Asimismo, en el indicador de infraestructura, el país pasó de la ubicación 88 en el 2011 al 86 en el 2018, lo que implica una mejora de dos escalones en siete años.

Mientras que, en el rubro de calidad, en el 2011 nuestro país se situaba en la ubicación 92 del *ranking*, y en el 2018 pasamos al 111; es decir, retrocedimos más de 10 lugares en siete años. En Latinoamérica y el Caribe, Panamá



El objetivo principal de la investigación fue determinar la contribución económica de esta actividad en la productividad de las empresas peruanas.”

**Estudio ganador del XX Concurso Anual de Investigación CIES 2018, con el auspicio de Global Affairs Canada (GAC), el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC, por sus siglas en inglés), la Fundación Manuel J. Bustamante De la Fuente y la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

³Bachiller en Economía por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM). Asistente de investigación en el Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico (CIUP). Fue practicante en el Banco Central de Reserva y en Centrum Católica.

⁴Bachiller en Economía por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM). Analista de datos del Ministerio de Salud. Fue asistente de investigación en el Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico (CIUP). Fue practicante en el Banco Central de Reserva y en Centrum Católica.

y Chile ocupaban el primer y segundo lugar, respectivamente, y Perú se encontraba en el puesto 11 de 17 países.

Al citar el informe de competitividad del Ministerio de la Producción (Produce), dijo que la brecha en infraestructura asciende a 159,000 millones de dólares para el período 2016-2025.

Comentó que, si bien en el 2017 el 32% de la inversiones se realizaron mediante asociaciones público-privadas (APP), todavía se requieren mayores licitaciones para disminuir el déficit en infraestructura.

De otro lado, reveló que hay una gran brecha entre la empleabilidad de mujeres y la de hombres en las empresas, cuya participación alcanza el 29.9% y 70.1%, respectivamente. Sin embargo, se observa que en las ciudades de Lima Metropolitana, Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Iquitos, Piura, Cusco, Chimbote, Huancayo y Tacna hay mayor demanda de mujeres que en otras regiones del país.

El estudio reveló que, ante un aumento del

1% en las inversiones de infraestructura, la productividad empresarial se incrementa entre 0.07% y 0.08%; las obras en transporte tienen un impacto significativo y facilitan la inserción laboral de las mujeres.

Los departamentos que mayores beneficios registraron por las inversiones en infraestructura fueron Tumbes (0.75%), Moquegua (0.297%), Piura (0.279%), Cajamarca (0.214%) y Lima (0.185%). Asimismo, los sectores más favorecidos son manufactura, electricidad y agua, comercio, educación y servicios.

Manifestó, a modo de recomendaciones de su investigación, que se deben incentivar inversiones con mayor participación privada en los departamentos de Tumbes, Moquegua, Piura, Cajamarca y Lima; y fomentar más APP con los sectores de manufactura, electricidad y agua, comercio, educación y servicios.

Es necesario fortalecer la inversión mediante este mecanismo en los sectores cuyos efectos de aglomeración sean mayores, como transportes y comunicaciones.

MIGRACIÓN VENEZOLANA

Otro de los estudios ganadores del XXI Concurso Anual de Investigación CIES 2019** es el titulado *Migración venezolana e informalidad en el mercado local****, a cargo de los investigadores de la Universidad de Piura (UDEP) Patricia Vera⁵ y Bruno Jiménez.

“La migración venezolana se inicia en un contexto de crisis económica y social por la que atraviesa Venezuela, lo que llevó a que, en agosto del 2020, según datos de la Agencia de la ONU para los Refugiados (ACNUR) y la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), ya sean más de cinco millones de personas que abandonaron ese país en búsqueda de mejores oportunidades”, recordó Vera, quien expuso el desarrollo del trabajo.

Dijo que de los seis países que acogieron más venezolanos, el Perú se constituye como el segundo mayor receptor, lo que desató un escenario de discusión sobre el potencial impacto negativo que la migración podría tener en el mercado laboral peruano, y específicamente en

el empleo informal.

Precisó que la discusión gira en torno a la idea de que los venezolanos podrían desplazar a los trabajadores peruanos, básicamente en una competencia por un empleo informal. Otro aspecto es que la migración ocurre en un contexto de desaceleración económica, por lo que la creación de puestos de trabajo es más limitada y, por lo tanto, hay menores posibilidades de una vacante calificada.

Refirió que las actividades económicas intensivas en mano de obra son, principalmente, las de menor productividad y las que concentran mayor informalidad.

La multiplicidad de documentación migratoria dificultó la regularización del estatus migratorio de venezolanos en el Perú, y esto disminuyó sus posibilidades de inserción formal.

A ello se suma que, ante la escasa fiscalización del Estado, mantuvieron o reforzaron prácticas

***Estudio ganador del XXI Concurso Anual de Investigación CIES 2019, con la cooperación del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Ministerio de Energía y Minas (Minem), y con el auspicio de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente.

⁵Es profesora de investigación asistente del Departamento de Economía de la Universidad de Piura. Tiene el grado de Ph. D. y M.Sc. en Economía por Stony Brook University SBU (New York, Estados Unidos); es bachiller y licenciada en Economía por la PUCP. Áreas de investigación: economía laboral, educación y desarrollo.

empresariales fuera de la legislación laboral.

En este punto, agregó que hay amplia evidencia cualitativa sobre preferencias de los empleadores por contratar a venezolanos en lugar de peruanos, con la finalidad de abaratar costos de mano de obra.

Manifestó que hay carreras y situaciones que llevan a que la informalidad sea percibida por los migrantes como una alternativa.

Adecir de la investigadora, esta misma evidencia cualitativa concluye que la informalidad no solo representa para los migrantes la posibilidad de generar ingresos de manera inmediata, sino que también les permite evitar descuentos de planilla, impuestos aplicados a extranjeros en nuestra legislación tributaria, así como el costo de convalidar sus competencias técnico-profesionales y la experiencia que previamente adquirieron en Venezuela.

Sobre la base de lo expuesto, manifestó que en este estudio se plantea la pregunta de si es que en el corto plazo la migración venezolana desplazó a trabajadores peruanos informales de sus puestos de trabajo.

Luego de un análisis del marco migratorio y de contratación extranjera, determinaron que no hubo una articulación entre las medidas que acompañaron la migración venezolana y, además, el Estado dio una serie de incentivos a la integración económica de los venezolanos al Perú, específicamente a su inserción formal.

Entre esos alicientes, mencionó el permiso temporal de permanencia como uno de los mecanismos creado específicamente para los venezolanos y que les permite trabajar de manera

formal; y también las diversas flexibilizaciones a los procesos de contratación de extranjeros exigidos a las empresas.

Advirtió que la otra cara de la moneda son todas esas barreras que parecen haber jugado el papel de desincentivos a la formalidad.

Un segundo punto de esta investigación es el análisis empírico de la sustituibilidad entre peruanos y venezolanos. Esto, añadió, es importante, porque el trasfondo de todo efecto desplazamiento es que los locales son reemplazados en el mercado de trabajo.

La investigación presentada usó los datos de la Encuesta Nacional de Hogares y de la Encuesta Dirigida a la Población Venezolana para cuantificar el número de nativos y de migrantes por ocupación.

No obstante, dado que la distribución de ocupaciones de los migrantes no es aleatoria, es esperable que una estimación simple por mínimos cuadrados ordinarios presente sesgos por endogeneidad.

Para resolver este problema, se usó la distribución ocupacional de migrantes antes de la migración como variable instrumental para su distribución ocupacional luego de migrar.

Los resultados de esta metodología sugieren que no existe ningún efecto causal de la ola migratoria sobre el empleo informal en el Perú. Sin embargo, cuando se impuso la restricción de que la competencia a nivel de ocupación se realiza por grupo etario (*i.e.* los jóvenes solo compiten entre jóvenes y los trabajadores de mayor edad solo compiten entre sí), sí se encontró que la migración tuvo un efecto negativo sobre el empleo informal peruano. Específicamente, cada migrante habría desplazado a un joven peruano.



No obstante, dado que la distribución de ocupaciones de los migrantes no es aleatoria, es esperable que una estimación simple por mínimos cuadrados ordinarios presente sesgos por endogeneidad.”

Finalmente, Vera mostró que al explorar la posibilidad de que los empleadores peruanos reemplacen mano de obra nativa formal por migrantes informales se encuentra que cada migrante venezolano desplaza a tres nativos de un empleo formal.

Apartir de los resultados expuestos, Vera propuso establecer un estándar de empleo adecuado en el país que beneficie a la fuerza laboral en su conjunto. Esto implica políticas que busquen

mejorar el acceso al empleo adecuado de los venezolanos, así como mejorar la empleabilidad de los peruanos, sobre todo de los grupos más vulnerables a ser desplazados.

Entre las políticas propuestas destacan la simplificación de trámites para convalidación de títulos profesionales extranjeros, el mapeo de demanda ocupacional a nivel regional y el fortalecimiento de la capacidad de recepción local.

