

Productividad, *drawback* y exportaciones



Antonio Cusato (Universidad del Pacífico) sostuvo que el beneficio del *drawback* se está usando para importaciones que no necesariamente contribuyen a mejorar la calidad de la oferta exportable nacional.

¿Cuál es el real impacto del *drawback* en la oferta exportable peruana? ¿Cuáles son los niveles de productividad de las empresas nacionales? En esta mesa de investigación se presentaron los resultados de dos estudios —ganadores del XIX y XX Concurso Anual de Investigación CIES, de 2017 y 2018— que justamente buscan responder a estas importantes interrogantes.

empresas exportadoras peruanas, elaborado por Antonio Cusato, de la Universidad del Pacífico (UP), en coautoría con Jorge Chávez y Max Pérez, investigó cómo opera en la realidad ese beneficio.

Uno de los mecanismos del Estado para impulsar las exportaciones es el *drawback*, que reembolsa a las empresas dinero por importar insumos utilizados en productos de exportación. El estudio *El impacto del drawback en el desempeño de*

“La idea del *drawback* es que si se va a exportar un bien y se está utilizando un insumo importado, que ha pagado un impuesto, que el

1/ Esta mesa estuvo moderada por Pedro Mateu, de la Universidad del Pacífico, y coorganizada con la misma institución educativa. Los comentaristas fueron Javier Torres y Cathy Rubiños, profesores e investigadores del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP).



Entre los resultados de su investigación, César del Pozo (CBC) explicó que se halló que las empresas más grandes tienen un nivel de productividad 46% mayor que las empresas más pequeñas.

exportador no cargue el precio final del pago del arancel, pues los productos peruanos perderían competitividad”, explicó Cusato.

Sin embargo, en el Perú, el reembolso no está relacionado con el pago real de los derechos de importación. “Históricamente, hasta el año 2009, te devolvían el 5% del valor exportado, esto independientemente de si pagaste un dólar en aranceles, 10 dólares o 100 mil dólares”, agregó Cusato. Por esta razón, se ha acusado que el *drawback* es, en realidad una suerte de subsidio. De hecho, una estimación conservadora señala que la mitad de los beneficiarios recibieron, por cada dólar que pagaron en tributos, entre tres y más de 60 dólares en términos de *drawback*.

El estudio utilizó una base de datos de alrededor de 210 mil solicitudes de *drawback*. Como el mecanismo está pensado para importaciones

no tradicionales y se debe cumplir una serie de requisitos, no todas las solicitudes fueron aceptadas. No obstante, se halló que que, en general, las empresas más grandes realizan la mayoría de solicitudes y son las que mayormente acceden al beneficio. “De más o menos 1500 empresas que accedieron al *drawback*, las primeras 200 (más grandes) recibieron entre el 70% y el 80% de todos los recursos del *drawback*”, señaló el especialista.

Por otro lado, el trabajo se planteó determinar qué justificación dan las firmas para beneficiarse del *drawback*. “Uno pensaría que es porque están usando insumos tecnológicos que no se producen en el país, y no es así. Si uno hace un *ranking* de los principales cinco productos que se utilizan para solicitar o justificar el *drawback*, lo que va a encontrar es que básicamente son productos relacionados

al empaque: *stickers*, cajas de cartón, bolitas para llenar las cajas, pinturitas, cualquier cosa que paga aranceles puede ser utilizado para que te devuelvan el 5% o el que sea el porcentaje del *drawback*”, manifestó Cusato.

La investigación también encontró que las firmas que reciben el beneficio son las que exportan más. Sin embargo, es difícil determinar si es porque recibieron el *drawback*. Otro análisis se hizo a nivel de transacciones. Por ejemplo, se comparó una empresa que exporta camisas solo a EE.UU. con otra que también lo hace, pero no recibe *drawback*. Además, dado que la tasa de *drawback* subió en 2009 de 5% a 8%, se esperaría que las firmas beneficiarias exporten más o tengan menos posibilidades de dejar de hacerlo. Sin embargo, al analizar el conjunto de empresas que recibieron *drawback*, no se encontró ningún resultado significativo en

cambios o respuesta a la subida de la tasa en 2009.

“Lamentablemente, debido a un tema de datos, no hemos podido ser 100% concluyentes sobre si el *drawback* ha tenido un impacto o no sobre las exportaciones”, lamentó Cusato. Lo que sí se pudo demostrar fue que en el régimen peruano los reembolsos generalmente exceden los aranceles de importación, son pocas las firmas que reciben la mayoría de fondos públicos del *drawback* y este beneficio se está usando para importaciones que no necesariamente contribuyen a mejorar la calidad de la oferta exportable nacional.

LUCES SOBRE LA PRODUCTIVIDAD

César del Pozo, del Centro Bartolomé de las Casas (CBC), y Esther Guzmán, de la Universidad Andina del Cusco, realizaron la investigación *Estimación de la productividad total factorial a nivel de firmas en el Perú*, que analizó el tema de la productividad desde una aproximación econométrica.

“Básicamente, la productividad es una medición de cómo se emplean los factores de producción combinados para generar unidades de producción. En el caso concreto de empresas, la definimos como productividad total factorial (PTF), que resume todas aquellas externalidades que pueden contribuir a un

incremento o mejor desempeño de las empresas”, indicó Del Pozo.

En su opinión, es importante medir la productividad porque es un indicador de desarrollo económico. Sin embargo, al ser una variable no observable, es difícil hacerlo. “Nosotros lo intentamos, principalmente, mediante la estimación de las funciones de producción y la participación del capital y el trabajo, a través de un estimador que se llama mínimos cuadrados ordinarios. En ese contexto, se calcula esa productividad total factorial como un residuo entre el producto observado y la participación ponderada de los factores productivos”, añadió.

Ante ello, el aporte de este estudio fue tratar de hacer un cálculo más preciso de la PTF y abordar de manera empírica el problema de la dependencia condicional para el caso peruano. Entiéndase como dependencia condicional la “colinealidad” que existe entre los factores de producción (trabajo e insumos). “En el proceso de toma de decisiones de las firmas para el proceso productivo, el factor trabajo y el factor insumos podrían estar determinados por las mismas variables, en particular por el capital y la productividad. Entonces, la decisión entre la cantidad de trabajo e insumos empleados se toma de manera simultánea por parte de las empresas”, explicó Del Pozo.

Para el análisis, se usaron datos de la Encuesta Económica Anual

(2014, 2015 y 2016) del INEI, cuya población de referencia es el padrón de empresas registradas en Sunat. Se consiguió una muestra de firmas que reportan ventas anuales superiores a 170 UIT; es decir, empresas grandes y medianas, principalmente de los sectores comercio, manufactura, transporte y servicios.

Las variables que se analizaron fueron la producción total, los gastos de personal, el total activo (suma del total activo corriente más el total activo no corriente) e insumos (compra de materias primas, auxiliares, suministros, repuestos, envases y embalajes más costos vinculados con las compras).

Una de las metodologías usadas para tratar los datos fue el método desarrollado por D. Akerberg, K. Caves y G. Frazer. Este da cuenta de sesgos generados por problemas de dependencia condicional en la estimación de la participación de los factores productivos. Asimismo, se halló que las empresas más grandes (ubicadas en el quintil 5) tienen un nivel de productividad 46% mayor que las empresas más pequeñas (ubicadas en el quintil 1). Asimismo, hay mayor productividad promedio en transportes y comunicaciones, agroindustria y construcción, y menos en comercio y manufactura. Se propuso desarrollar programas enfocados en las empresas más pequeñas de los sectores menos productivos ♦

