

CIES



Los efectos positivos del crecimiento en el bienestar se ven limitados por el tamaño de la informalidad de las unidades económicas del país.

En el marco del XXIV Seminario Anual CIES 2013 “Economía global, minería e inclusión social”, se llevó a cabo la mesa “Empleo y competitividad”. La moderación estuvo a cargo de Milagros Mejía, Directora Ejecutiva del Instituto del Perú de la Universidad de San Martín de Porres (USMP).

Los estudios sobre los que versó la mesa fueron los siguientes: “Generación de empresas formales en el Perú: magnitud, coadyuvantes y barreras a nivel sectorial y regional”, presentado por Julio César Bardales de la Universidad Nacional del Callao (UNAC); “Análisis de la eficiencia social y productividad de las instituciones microfinancieras en el Perú”, presentado por Jhonatan Clausen Lizárraga de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP); y “Creación y destrucción de empleos en economías informales”, presentado por Nikita Céspedes Reynaga del Instituto del Perú de la USMP. Carlos Paredes, Presidente de Inteligencia Financiera S.A.C (Intelfin) e investigador

principal del Instituto del Perú de la USMP, comentó las exposiciones.

## ***Generación de empresas formales en el Perú: magnitud, coadyuvantes y barreras a nivel sectorial y regional***

Julio César Bardales explicó que los efectos positivos del crecimiento en el bienestar se ven limitados por el tamaño de la informalidad de las unidades económicas del país. A partir de datos cruzados de la SUNAT y de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), el estudio estimó que hacia el año 2011 cerca del 60% de las unidades económicas eran informales, lo que es una gran limitante.

A continuación informó que, dada la magnitud de la informalidad, se desarrollaron políticas para mejorar la competitividad de la industria, como la Ley MYPE que buscó reducir la informalidad de las empresas. Sin embargo, tras diez años aproximadamente de aplicación, solo el 5% de las unidades económicas se formalizó. En 2013 la ley fue modificada y se espera que para 2014 se incorporen 5% más de empresas informales. Es decir, se pretende registrar en un año la misma cantidad de empresas que se registró en diez años. Otra política de competitividad fue mejorar la posición del Perú en el *ranking* internacional de negocios de Doing Business. El gobierno aprista se propuso pasar del puesto 62 al 25; con las reformas realizadas se alcanzó el puesto 41 el año 2012.

Más adelante, el expositor dio cuenta de los grandes avances registrados en lo que respecta a las políticas de formalización, como la creación de empresas en línea para facilitar la formación de mypes, la reducción de costos administrativos y de trámites, aunque puso de relieve que la formalidad depende fuertemente de condiciones de mercado, tanto sectoriales como espaciales, las que influyen en la decisión de

*«Se pretende registrar en un año la misma cantidad de empresas que se registró en diez años.»*

1/ La mesa de investigación se llevó a cabo el 12 de diciembre de 2013 y estuvo coorganizada por el Instituto del Perú de la Universidad de San Martín de Porres. El artículo constituye un resumen de lo tratado en ella. La relatoría estuvo a cargo de Alexandra Málaga.

2/ Se indica las entidades a las cuales pertenecían los investigadores en el momento del Concurso de Investigación.

las firmas de ingresar a la industria. Un ejemplo es el mercado nacional de cervezas, que para poder competir requiere un gran tamaño de planta, capacidad de producción y gasto en publicidad. Esto limita el ingreso de nuevos competidores, pues con los niveles de demanda existentes solo hay lugar para el ingreso y operación de una reducida cantidad de empresas. Las economías de escala y la publicidad también afectan negativamente la creación de empresas, por tanto son una barrera. En cambio, las expectativas futuras de rentabilidad, la protección en materia de conflictos sociales y el tamaño de la población atraen a nuevas empresas a través de diferentes canales como la reducción de costos de producción o una mayor demanda por productos.

El objetivo de la investigación fue determinar en primera instancia la magnitud de la creación de empresas formales en el país y establecer cuáles son los factores que la afectan tanto positiva (coadyuvantes) como negativamente (barreras). Se esperaba entender la relación entre el clima de negocios y la intensidad en la generación de empresas formales en el Perú. Las hipótesis fueron: la tasa bruta de entrada en el Perú es similar a la observada en otros países; hay heterogeneidad a nivel regional y sectorial en el país; la tasa de entrada depende de variables de organización industrial y de variables socio-económicas, del sistema financiero y de política.

Para calcular la tasa bruta de entrada (TBE), se trabajó con datos de la planilla electrónica del Ministerio de Trabajo, plataforma donde las empresas registran su información de impuestos (Programa de Declaración Telemática - PDT). La TBE se calculó como el cociente entre el número de empresas creadas en el año y el

*«Las economías de escala y la publicidad también afectan negativamente la creación de empresas, por tanto son una barrera.»*

total de empresas existentes en ese mismo año. La información a nivel nacional para el sector manufactura abarcó el período 2009-2011. La TBE del sector manufactura se estimó en 5,6%, valor que se encontraba dentro del rango internacional establecido por la literatura entre 3 y 15%. El expositor indicó que esta comparación se debe tomar de manera referencial, pues existen diferencias en la definición metodológica de empresa, en la cobertura geográfica del análisis y no hay homogeneidad en los períodos muestrales (por lo que cada economía puede encontrarse en un momento diferente del ciclo).

Se encontró que los sectores de baja intensidad tecnológica como reciclamiento, papel, madera y textiles tienen una TBE alta. A menor barrera tecnológica mayor entrada, y viceversa. Ello evidenció la heterogeneidad en la TBE por subsectores en manufactura. Desde el punto de vista territorial, las zonas norte y sur del país presentaron una mayor TBE que la zona central y la selva.

A partir de esos primeros hallazgos, se buscó identificar qué canales o factores explicaban tales resultados. Para ello se utilizó un estimador de efectos aleatorios. Las variables utilizadas en el modelo sectorial fueron: (i) como coadyuvantes se analizaron el crecimiento sectorial, el crecimiento comercial y el costo laboral unitario; y (ii) las variables de barreras como la diferenciación del producto, economías de escala, concentración del mercado y las condiciones subyacentes de conocimiento.

Las únicas variables que no resultaron significativas fueron el costo unitario y la diferenciación del producto. Además, los signos fueron los esperados. Esto comprobó la hipótesis de que la entrada de nuevas empresas depende de variables asociadas a la organización industrial. Con estos resultados, el autor destacó que las características tecnológicas idiosincráticas sectoriales y el comportamiento estratégico de los incumbidos para no perder cuota del mercado —practicado principalmente por las empresas más grandes del sector— son barreras que desincentivan la entrada de nuevos competidores. Claramente, estos tipos de barreras son un fuerte obstáculo para la creación de empresas de baja escala.

CIES



*El objetivo de la investigación fue determinar en primera instancia la magnitud de la creación de empresas formales en el país y establecer cuáles son los factores que la afectan tanto positiva (coadyuvantes) como negativamente (barreras).*

A nivel regional, las variables fueron clasificadas en tres: variables socio-económicas, del sistema financiero y de política. Se encontró evidencia a favor de la importancia de los tres tipos de variables analizados para explicar la generación de empresas formales en el Perú. No obstante, Bardales advirtió que había que tomar con cautela los resultados del modelo regional porque se basaron en un panel de datos corto.

En conclusión, aseveró el expositor, los resultados confirmaron las hipótesis planteadas. Una de las recomendaciones surgidas del estudio es la inclusión de la TBE en el análisis coyuntural de la economía y que su cálculo se realice cruzando datos a nivel sectorial y a nivel regional, lo que permitirá una mejor focalización y diferenciación en las políticas de competitividad y de apoyo al emprendimiento por oportunidad. Finalmente, Bardales invitó a profundizar la investigación sobre los mecanismos que explican el comportamiento de la TBE.

### ***Análisis de la eficiencia social y productividad de las instituciones microfinancieras en el Perú***

Jhonatan Clausen comenzó su exposición señalando que la literatura especializada en microfinanzas entiende a las instituciones microfinancieras (IMF) como instituciones que se rigen bajo el paradigma de doble línea de fondo, esto es, con dos objetivos principales: el primero es de alcance social, es decir, atender a personas que se encuentran en situación de pobreza, a segmentos excluidos o que pertenecen al grupo de bajos ingresos; y el segundo es similar al de la banca comercial, es decir, la sostenibilidad financiera. Así, el término eficiencia social hace referencia

*«La mayoría de las IMF reguladas persiguen hoy en día objetivos de sostenibilidad financiera, pero han ido dejando de forma paulatina su objetivo social.»*

a la capacidad de las IMF para atender a la mayor cantidad de personas de bajos ingresos empleando la menor cantidad de recursos posibles.

Seguidamente, mencionó que la investigación tuvo tres objetivos principales: (i) evaluar la eficiencia social con la que operan las instituciones de microfinanzas en el Perú; (ii) analizar la manera en que esta eficiencia social ha evolucionado en el tiempo; y (iii) examinar cuáles son los principales determinantes de esta eficiencia. Las motivaciones centrales de la investigación fueron contribuir a la discusión política sobre la inclusión financiera, y también identificar a aquellas instituciones microfinancieras con mayor potencial para actuar como socios estratégicos en las políticas de inclusión.

Con respecto a la metodología, Clausen informó que la investigación se dividió en dos etapas. La primera consistió en una estimación no paramétrica de las fronteras de eficiencia según la metodología del análisis envolvente de datos (DEA); también se estimó la evolución de la productividad social de las IMF a partir del cálculo del índice de productividad de Malmquist, que es otra metodología no paramétrica. En la segunda etapa se realizó una estimación paramétrica para analizar los determinantes de los niveles de eficiencia social obtenidos en la primera etapa de la metodología.

Detalló que los productos sociales fueron definidos como el número de mujeres prestatarias y el número de prestatarios ponderados por un indicador de alcance a los más pobres. El objetivo de dicha ponderación (que incorporaba el crédito promedio de cada IMF) era igualar a los clientes entre las instituciones financieras para poder compararlos directamente. Así, si dos instituciones tenían la misma cantidad de clientes pero la segunda registró un promedio de crédito menor, la primera contó como si tuviera menos clientes que la otra. En cuanto a los insumos, se incluyó los activos totales, los costos operativos y el número de empleados. Finalmente, las variables explicativas del modelo de los determinantes de la eficiencia social fueron: ubicación, naturaleza institucional con respecto a la regulación, sostenibilidad financiera y tecnología crediticia.



*Las instituciones microfinancieras se rigen bajo el paradigma de doble línea de fondo, esto es, con dos objetivos: el primero es de alcance social y el segundo es similar al de la banca comercial.*

Refiriéndose a los resultados más importantes de la investigación, Clausen mencionó los siguientes: entre las instituciones socialmente más eficientes la mayoría son no reguladas; en el grupo de IMF de productividad social media, las IMF no reguladas tienen una menor presencia mientras que las cajas municipales son las de mayor participación; finalmente, en el grupo de eficiencia social baja, las epymes y las cajas rurales son las más relevantes. Más aún, los hechos estilizados presentados dan cuenta de la existencia de una brecha muy grande respecto a los créditos promedio entre las IMF reguladas (promedio que alcanza más del doble de la línea de pobreza) y las no reguladas. Tomando en cuenta esto último, es difícil pensar que las IMF reguladas realmente tengan incentivos para prestar servicios a los pobres, peor aún si se considera que las personas en situación de pobreza no poseen colaterales. Sobre la evolución de la productividad social, la situación fue distinta respecto de la perspectiva estática de fronteras de eficiencia puesto que las IMF reguladas fueron las que mayor ganancia de productividad social tuvieron en el tiempo. Por el contrario, las IMF no reguladas habrían llegado a un punto en que ya no pueden obtener más ganancias de eficiencia, mientras que las reguladas se están acercando cada vez más a la frontera de eficiencia.

Sobre las conclusiones del estudio, el expositor manifestó que si bien es cierto existe una alta correlación entre la naturaleza institucional y el grado de eficiencia social, no es posible afirmar a priori qué regulación afecta negativamente la eficiencia social puesto que este se trata de un resultado correlacional. Lo que la investigación revelaría más bien es que la mayoría de las IMF reguladas persiguen hoy en día objetivos de sostenibilidad financiera, pero que han ido dejando de forma paulatina su objetivo social, el cual en algunos casos sería en la actualidad únicamente declarativo.

Finalmente, refiriéndose a las implicancias de política, el expositor sostuvo que las instituciones no reguladas pueden ser socias estratégicas en la inclusión financiera que actúen como plataforma para permitir a las personas en situación de exclusión insertarse de

*«Las IMF no reguladas habrían llegado a un punto en que ya no pueden obtener más ganancias de eficiencia, mientras que las reguladas se están acercando cada vez más a la frontera de eficiencia.»*



*Los nuevos empleos se calculan a partir de cuántos desempleados encuentran empleo cada mes, y los nuevos desempleados a partir de cuántos trabajadores pierden sus empleos cada mes.*

forma definitiva en el sector de IMF formales, que es el objetivo final de la inclusión financiera.

### ***Creación y destrucción de empleos en economías informales***

La creación y destrucción de empleos son variables muy sensibles al crecimiento económico, empezó remarcando Nikita Céspedes. Los nuevos empleos se calculan a partir de cuántos desempleados encuentran empleo cada mes, y los nuevos desempleados a partir de cuántos trabajadores pierden sus empleos cada mes. El objetivo de la investigación fue estudiar estas dos variables enfatizando que ambas capturan las fricciones (tiempo) de búsqueda en el mercado de trabajo. Esta es la principal contribución de la investigación. Además, siendo la informalidad una característica fundamental de la economía peruana, el estudio midió el efecto de la informalidad en las dos variables consideradas anteriormente. Se encontró que el 40% de los desempleados hallan empleo en un mes, mientras que el 8% de los trabajadores lo pierden en similar período. Además, para un desempleado es tres veces más fácil encontrar empleo en el sector informal que en el sector formal.

Refiriéndose a los estudios sobre transición del empleo, señaló que los actuales suelen basarse en frecuencias anuales. Dado el fenómeno que se deseaba estudiar, se consideró más adecuado utilizar una menor frecuencia como la mensual. La base de datos fue la encuesta permanente de empleo del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). La investigación reportó que la creación de empleos sigue una tendencia creciente y la destrucción de

empleos una decreciente, consistente con el episodio de crecimiento económico del período bajo estudio. Reportó además que la mayor parte de los empleos creados ocurre entre los menos calificados y los más jóvenes. Se esperaba este resultado porque los salarios de reserva son bajos en estas categorías, razón por la que estos aceptan rápidamente las ofertas de empleo. En cambio, los que no son tan jóvenes tienen salarios de reserva altos. Se encontró una significativa heterogeneidad en la creación de nuevos empleos. Por ejemplo, en el sector construcción la separación de empleos es altísima en parte porque los contratos laborales son cortos, lo cual se relaciona con los proyectos de construcción que también son cortos. Este sector empuja el crecimiento y es muy vulnerable al existir alta rotación de empleos.

En cuanto al crecimiento del sector informal, los nuevos empleos formales crecen a una mayor tasa respecto al crecimiento de los nuevos empleos informales. Claro que el número de nuevos empleos es pequeño en comparación con el empleo agregado, lo cual sustenta que en términos agregados la reducción de la informalidad laboral total sea aún pequeña. No se encontró evidencia que apoye la hipótesis de

*«En el largo plazo, es de esperar que una economía con crecimiento sostenido logre que el sector formal sea más rentable que el informal; los datos reflejan que se está dando esta realidad, aunque lentamente.»*

que la creación de empleos se debe al crecimiento de un sector en particular. Tampoco en el caso de los desempleados. Esto sugiere que el impacto sobre estos indicadores es producido por la dinámica de una variable agregada y no por alguna tendencia sectorial en particular.

Sobre las recomendaciones de política, Céspedes puso de relieve la importancia de estudiar el desempleo de corta duración, en particular bajo la luz de la informalidad. En el largo plazo, es de esperar que una economía con crecimiento sostenido logre que el sector formal sea más rentable que el informal; los datos reflejan que se está dando esta realidad, aunque lentamente. Por ello, es importante mantener el crecimiento y también contar con políticas sectoriales. Recomendó ampliar los beneficios de las mypes y también crear beneficios para los empleos nuevos.

### **Ronda de comentarios**

Carlos Paredes felicitó a los autores por realizar investigación empírica en sectores que cuentan con poca información, pues lo que hay es mayor cantidad de datos macroeconómicos.

Respecto del estudio sobre la generación de empresas formales en el Perú, se preguntó si la tasa bruta de entrada de 5,6% para el sector manufactura difiere de la de otros países, y que el rango de 3 a 15 es enorme. Sobre la gran concentración en el norte y en el sur —que demuestra el gran crecimiento per cápita de las áreas rurales en parte por la conectividad—, sostuvo que sería importante relacionar este resultado con las nuevas oportunidades que han surgido de hacer negocios. Le sorprendió que sea menor donde hay más capital humano, asunto que merece ser analizado. Dijo que la relación con la propiedad de la vivienda es nula: si se tiene título de propiedad se puede movilizar el capital muerto, lo que amerita más investigación. También le llamó la atención que a más gasto del gobierno regional y menor presión tributaria se genere más entrada.



Los nuevos empleos formales crecen a una mayor tasa respecto al crecimiento de los nuevos empleos informales.

Sobre el análisis de la eficiencia social y la productividad de las instituciones microfinancieras, señaló que el principal resultado es que las más eficientes son las ONG, lo que tiene lógica. Al considerar a Promujer y a Manuela Ramos, era previsible que fuesen muy productivas porque su definición de productividad social es dar créditos a las mujeres, lo que a su parecer sesga los resultados. Las ONG, las cajas y las edpymes son reguladas y parecen menos eficientes, pero es porque su mandato es diferente. Consideró que hay que ser cuidadoso con el resultado, en particular sobre las recomendaciones de política. Definitivamente, las ONG han sido fundamentales pero tienen un techo de desarrollo. Le pareció interesante que aunque las instituciones no reguladas son más eficientes, las reguladas han presentado más ganancias de eficiencia. Eso evidencia que más empresas están entrando a un sector que antes estaba dominado por empresas no reguladas.

Con relación al estudio sobre creación y destrucción de empleos en economías informales, mencionó que se suele dar una connotación positiva a la construcción y negativa a la destrucción, pero desde el aporte de Schumpeter existe la destrucción creativa. La destrucción refleja movilidad y, por ende, un mercado laboral más eficiente. Por otro lado, dijo que era necesario poner los resultados en términos dinámicos, una referencia temporal para cada dato. Le llamó la atención que no se haya incluido la categoría subempleo. Naturalmente, los de mayor capital humano prefieren esperar hasta encontrar un nuevo empleo. Le sorprendió gratamente que no haya diferencias por género.

## ***Ronda de preguntas***

Se preguntó a Julio Bardales si una TBE de manufactura de 5,6 era buena o mala. Consideró que la comparación era forzosa y solo de carácter referencial. La definición de entrada es tributaria y esta definición no es usual en la literatura. Sin embargo, una economía sana debe tener una gran rotación. En ese sentido el dato no es muy alentador, pero es referencial. La siguiente pregunta fue si existía algún estudio sobre la distribución del indicador a nivel geográfico. Bardales

respondió que es una agenda pendiente. También se le preguntó por qué el capital humano tenía una relación negativa. Bardales dijo que la educación es negativa porque sin la absorción de mano de obra no calificada no habría creación. Respecto de la presión tributaria, sostuvo que por un lado incentiva la demanda por el incremento del gasto de los gobiernos regionales y por otro la desincentiva con la creación de empresas.

A su turno, Jhonatan Clausen comentó que las empresas tienen más objetivos que solo hacer dinero, pero hay objetivos predominantes, sobre todo los dos incluidos en el estudio. Por otro lado, no es usual que las microfinancieras sean bancos pequeños. Los pobres no participan de las microfinanzas por problemas de agencia, empoderación, entre otros. Se le preguntó por qué recomendaba fomentar el crédito desregulado. Clausen aclaró que no recomendaba eso sino lo que había sostenido es que estas instituciones tienen un rol que cumplir como plataforma de acceso para lograr la inclusión financiera. Otra herramienta de acceso es el microahorro, por ejemplo.

A Nikita Céspedes se le preguntó sobre políticas que permitan reducir las fricciones. La autora indicó que la mejor manera de reducir la duración de la transición es reformar el sistema de seguro de desempleo. Resaltó que la movilidad no es tan buena porque no hay sistemas de seguro de desempleo. Por ello, los trabajadores se ven obligados a aceptar empleos de baja productividad e informales. Además, los períodos de inactividad generan pérdida de capital humano y esta pérdida es exponencial. La segunda pregunta fue sobre el alcance del estudio. Al respecto, aclaró que solo abarcó Lima porque era el único ámbito que contaba con data mensual. Asimismo, comentó que la frecuencia fue mensual porque los estudios de transición de corto plazo son más enriquecedores.

Milagros Mejía agradeció a los expositores y al comentarista, así como a los auspiciadores y dio por concluida la mesa de investigación.