Viabilidad de las empresas manufactureras del Perú

RESUMEN: *El presente análisis busca reconocer con especial atención las variables estratégicas sobre la supervivencia de las empresas peruanas, enfatizando el papel de las instituciones financieras, las cuales contribuyen en diversificar el riesgo y el incremento de la competencia, así como la mejora de la eficiencia en la dinámica empresarial.*

PALABRAS CLAVE: *Mypes, sistema financiero, fallas de mercado, quiebra, salida del mercado, manufactureras, productividad*

Con el objeto de reconocer los efectos de las variables estratégicas sobre la supervivencia de las empresas peruanas, enfatizando el uso de consideraciones financieras por unidad de empresa, el investigador Universidad Nacional del Callao, Edinson Tolentino[3], publicó su trabajo denominado *Duración de las nuevas empresas: el rol de las consideraciones financieras en las empresas manufactureras peruanas*, el cual fue ganador del XXI Concurso Anual de Investigación CIES 2019.

En el Perú, las micro y pequeñas empresas (mypes) representan en su mayoría el tejido industrial, alrededor de un 95%, lo cual las constituye como un sector clave para el desarrollo económico del país (León *et. al*, 2016).

Sin embargo, su baja participación en el sistema financiero, alrededor de 4.2% para las microempresas, puede explicar, en parte, la poca supervivencia de las unidades productivas de menor estrato en el mercado. Asimismo, las fallas de mercado, tales como la información asimétrica (poco o nulo conocimiento del sistema financiero hacia el cliente mype), una excesiva aversión al riesgo de las entidades financieras y la poca oferta, dada una alta concentración bancaria, agravan los altos costos a los cuales se enfrentan estas empresas. Ante ello, se buscó responder las siguientes interrogantes:

- ¿Cuál es la probabilidad de quiebra de una mype durante el tiempo?
- ¿Qué relación hay entre el acceso al financiamiento y la probabilidad de quiebra de una mype?
- ¿Cuál es la función del acceso al crédito sobre la probabilidad de quiebra?
- ¿Qué diferencias hay en la probabilidad de quiebra según los tipos entidades financieras que brindan financiamiento y que deben ser consideradas al momento de proponer políticas de financiamiento?

Los resultados obtenidos pretenden ser útiles en la elaboración de políticas que promocionen el

[3]Economista licenciado por la Universidad Nacional del Callao y máster en Economía por la Universidad de Sussex en Inglaterra, es analista económico en el sector público. Destacan sus contribuciones en el Ministerio de Educación, mediante la unidad ejecutora Pronied; Ministerio de la Producción, en la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos; y Ministerio de Transporte y Comunicaciones, mediante la Oficina General de Presupuesto y Planeamiento. Es un investigador interesado en temas de dinámica empresarial, desarrollo productivo, competitividad y mercado laboral.

financiamiento a empresas de menor volumen de producción y que se adapten al sector económico y sus niveles de producción. Asimismo, el estudio y análisis de los efectos generados en cada compañía permitirá formular políticas más asertivas, que aseguren la contribución en el desarrollo y crecimiento de la empresa, acorde a su actividad y tamaño.

La investigación mostró cómo el acceso al crédito reduce la probabilidad de salida del mercado de las mypes. Al utilizar los datos administrativos de estas unidades formales, provenientes del padrón de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) y del reporte crediticio consolidado (RCC) de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), se evidenció que los préstamos disminuyen la tasa de riesgo de salida del mercado en 17.8 puntos porcentuales. Asimismo, se determinó que la tasa de riesgo de salida del mercado por parte de una entidad microfinanciera es mayor (26 puntos porcentuales) respecto a la entidad bancaria (22%).

La literatura sobre financiamiento para el capital de trabajo busca evidenciar el impacto de las consideraciones financieras en el proceso de entrada y posterior supervivencia de las empresas. Hay tres enfoques que se toman en cuenta cuando se analiza el impacto de las variables financieras en la supervivencia de las empresas.

El primero se centra en la función de la sensibilidad de los flujos de dinero, separando a las empresas que presentan restricciones o falta de liquidez (restricciones financieras) respecto a las que no las tienen. Mediante ratios financieros, tales como pago de dividendos o la construcción de índices, se evidencia un efecto ambiguo sobre la supervivencia de las empresas (Musso y Schiavo, 2008).

El segundo enfoque se centra en indicadores financieros directos y su papel en la supervivencia de las empresas. El apalancamiento evidencia de manera directa el estado de la empresa, el cual está directamente relacionado con la entrada de la empresa en el mercado. Los niveles iniciales de altas deudas, medidas como ratios de deuda-activo, demuestran una carga futura o restricciones financieras en las actividades de las empresas (Fotopoulos y Louri, 2000).

En el caso de la tasa de rentabilidad, definida como la tasa de beneficios antes de impuestos e intereses sobre el total de activos, es considerada como una buena aproximación de la generación de renta en las empresas, que tendría un efecto positivo sobre la supervivencia de las empresas.

En esa línea, los activos más tangibles incrementan el valor que puede ser recuperado por los acreedores en caso de incumplimiento del prestatario; por tanto, las empresas con grandes proporciones de activos tangibles poseen mayor probabilidad de supervivencia en el mercado.

El tercer enfoque aborda la función de las restricciones financieras en las empresas mediante el acceso a un crédito. Ante la presencia de restricciones financieras, los estudios previos muestran que el préstamo destinado a capital de trabajo proporciona un amortiguador útil para las empresas (Carbó-Valverde *et al*., 2009; Ferrando y Mulier, 2013; Petersen y Rajan, 1997; García-Appendini y Montoriol-Garriga, 2013).

La función del crédito para capital de trabajo es respaldada como una opción de financiamiento bancario, especialmente para empresas con dificultades o restricciones financieras (Molina y Preve, 2012; Love *et al*., 2007). Por tanto, el documento examina la relación del acceso a un crédito para capital de trabajo en la supervivencia de las empresas (Gupta *et al*., 2015; Pindado *et al*., 2018).

> ***"La función del crédito para capital de trabajo es respaldada como una opción de financiamiento bancario, especialmente para empresas con dificultades o restricciones financieras".***

OBJETIVOS

La investigación busca contribuir a la literatura al proveer evidencia del efecto del acceso al financiamiento o crédito comercial sobre la supervivencia de las empresas manufactureras peruanas considerando tres aspectos.

El primero consiste en desarrollar e implementar los modelos de duración o supervivencia, con el uso de la información de los datos administrativos del padrón de empresas manufactureras formales en el Perú, constituido por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y alimentado por datos de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat); asimismo, extraer el detalle del total de créditos de las empresas con las entidades financieras registradas en el RCC provisto por la SBS.

Uno de los hechos acerca de la entrada de empresas en el mercado está relacionado con la edad y el tamaño, lo cual se encuentra directamente vinculado con la probabilidad de supervivencia de las empresas.

Durante el periodo inicial, las empresas pueden presentar problemas para alcanzar una estructura organizacional y una alta eficiencia, con el objetivo de mantener el ritmo entre sus competidores. Stinchombe (1965) argumenta que las compañías entrantes presentan el efecto de responsabilidad, debido a que la probabilidad de quiebra es más alta respecto a las más antiguas. Asimismo, Audretsch (1995) sostiene que el ingreso de empresas pequeñas al mercado se basa en su escala mínima de eficiencia, que está relacionada con una alta probabilidad de quiebra, al mantener un bajo nivel de crecimiento.

La probabilidad de quiebra debería decrecer con el incremento de la empresa, sustentado en más años y experiencia en el mercado. Por otro lado, el tamaño de las empresas se justifica dado que las empresas más antiguas disfrutan de una mejor prospectiva de supervivencia respecto a otras (Dunn *et al*., 1988; Mata y Portugal, 1994).

Asimismo, las empresas pequeñas que ingresan al mercado presentan desventajas de costos respecto a las empresas más establecidas, operando en una escala de eficiencia mínima. Siguiendo esta línea, Mata *et al*. (1995) argumentan que el tamaño de una empresa es una variable que mide la oportunidad de supervivencia, dado que captura la habilidad de la empresa para adaptarse a los cambios de un ambiente competitivo del mercado.

Por otro lado, hay una doble relación entre la supervivencia de las empresas y su nivel de productividad; es decir, esto último puede sostener a la firma en el mercado o ser, a su vez, producto de la supervivencia de la firma. Por tanto, es relevante poder preguntarse si las empresas más productivas siempre tienen una ventaja (en términos de menor riesgo de salida del mercado) respecto a los negocios más jóvenes o menos productivos.

Se busca además establecer si dicha ventaja es condicional sobre una etapa en particular del ciclo de negocio de la industria, la cual puede estar cursando la empresa.

Esteve-Pérez *et al*. (2017) examinan la función de la productividad durante las etapas del ciclo de negocio de las empresas donde, dependiendo de una etapa y/o escenario competitivo, la actividad de eficiencia está relacionada con la reasignación de recursos en el proceso de producción, proporcionando evidencia de que las empresas no compiten en calidad y/o variedad, sino en la disminución de los costos de producción a través de inversiones que impulsen las mejoras en procesos de producción.

Chen y Jermias (2016) describen la relación positiva entre las nuevas empresas y la productividad de los empleados, y evidencian que la alta productividad proviene de procesos internos más eficientes que ayudan a las empresas a competir contra negocios establecidos y que disfrutan de economías de escalas.

Las actividades de exportación y la inversión en I+D se consideran factores clave en la supervivencia de las empresas. Las empresas que realizan actividades de comercio externo reducen la probabilidad de quiebra respecto a las que no, con sustento en su alta productividad (Melitz, 2002; Bernard *et al*., 2000; Segarra y Callejón, 2002; Audretsch *et al*., 2000). Esta situación es consecuencia de niveles altos de eficiencia en función a los grados de competencia en mercados internacionales.

METODOLOGÍA

Se trata de una investigación de tipo cuantitativo que pretende realizar una contribución en el análisis exploratorio del efecto del acceso al financiamiento, a través de los créditos en la supervivencia de las empresas, generando evidencia empírica del desempeño del crédito por parte de las mypes manufactureras, las cuales representan un 95% del tejido empresarial en la economía peruana.

La información proviene de dos fuentes de datos. Primero, se consideró la información del padrón que ha estado siendo implementado por el INEI, alimentado por datos de la Sunat. La población objetivo está formada por las empresas formales localizadas en el territorio nacional (durante el año fiscal). Asimismo, el tamaño de las empresas viene dado por las ventas medidas en unidades impositivas tributarias (UIT).

El padrón recopila información de las empresas que desarrollan actividades económicas en los 24 departamentos del Perú y en la provincia constitucional del Callao, donde las actividades económicas están clasificadas dado su nivel de división de acuerdo con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU).

Segundo, los datos administrativos de los créditos de las empresas con las entidades financieras son registrados en el RCC, el cual es consolidado cada mes por la SBS. El número de datos registrados corresponde a toda la población con obligaciones crediticias en el sistema bancario.

Las dos fuentes de información se juntan utilizando como llave común el Registro Único del Contribuyente (RUC) de cada empresa, entre el 2012 y el 2017. Los créditos considerados (moneda nacional y extranjera) son los destinados a las micro, pequeña, mediana y gran empresa. Asimismo, se pueden diferenciar los préstamos según los tipos de intermediarios financieros bancarios y no bancarios (por ejemplo las instituciones microfinancieras).

En este caso, se consigue un total de 12,602 empresas comunes en ambas fuentes de información. Además, las mypes registradas en el padrón entre el 2012 y el 2017 son 311,589; por tanto, se posee el total de unidades manufactureras para el análisis de supervivencia, el cual es representativo del total que acceden a crédito formal en el Perú, dado el periodo de frecuencia.

“Las mypes registradas en el padrón entre el 2012 y el 2017 son 311,589; por tanto, se posee el total de unidades manufactureras para el análisis de supervivencia, el cual es representativo del total que acceden a crédito formal en el Perú, dado el periodo de frecuencia”.

El porcentaje de microempresas que participa en el sistema financiero es muy pequeño, solo alcanza un 3.31% promedio anual (10,031 microempresas de un total de 302,643 poseen y acceden al crédito).

Este limitado porcentaje de microempresas representa la baja tasa de inclusión en el sistema financiero, al tener en cuenta la alta concentración de microempresas constituidas como persona natural (62.7% de la muestra de análisis), las cuales presentan una alta rotación y poseen poco historial crediticio, factores que evidencian las restricciones de fallas de mercado provenientes del sector financiero.

Es fundamental, sin embargo, caracterizar los determinantes que afectan la supervivencia de las mypes, en vista de que albergan un porcentaje considerable de la fuerza laboral en el tejido empresarial; es decir, 47.6%, y 9.7% de la participación en la población económicamente activa (PEA) ocupada. Por ello, se analiza de manera particular la tasa de riesgo de salida de una mype en el sector manufacturero peruano.

La concentración de muchos de estos créditos se encuentra en la región de Lima, lo que representa el 55% del total de la distribución de mypes a escala nacional. Además, se observan distritos de Lima Metropolitana con mayor concentración de microempresas respecto a otros.

Fuente: IPE

CONCLUSIONES

El acceso al crédito por parte de las empresas es de vital importancia dado que permite cubrir costos en el proceso de producción; asimismo, brinda un apoyo ante problemas de liquidez en el corto plazo (Carbó-Valverde *et al*., 2009; Ferrando y Mulier, 2013; Petersen y Rajan, 1997; García-Appendini y Montoriol-Garriga, 2013).

Las microempresas presentan muchas restricciones de liquidez; por tanto, necesitan el apoyo de un financiamiento de capital a corto plazo que permita que permanezcan en el mercado.

Se concluyó que, transcurridos dos años, la probabilidad de supervivencia de la pequeña empresa es 91%. De otro lado, en el mismo periodo, solo un 71.8% de las microempresas sobreviven.

Asimismo, luego de cuatro años, el 78.2% de las pequeñas empresas y un 53,2% de las micro logran sobrevivir.

Se evidencia una reducción sobre la tasa de riesgo de salida de las mypes manufactureras como consecuencia del acceso al crédito de alrededor de 17.8 puntos porcentuales. Asimismo, las empresas que accedieron a crédito ubicadas en Lima presentan una reducción en la tasa de riesgo de hasta 23.5 puntos porcentuales.

Si la mype accede a un crédito otorgado por una entidad bancaria o institución microfinanciera, la tasa de riesgo de salida del mercado de las mypes se reduce en 22.1 y 26 puntos porcentuales, respectivamente.

Se enfrentaron algunas limitaciones naturales producto del tratamiento de los datos que están relacionados con la simultaneidad y variables omitidas, los cuales podrían estar sesgando de alguna manera las estimaciones presentadas en el estudio.

Se observa la presencia de simultaneidad entre las variables financieras (acceso al crédito) y la supervivencia de las empresas; sin embargo, se pudieron abordar dichos problemas a través del papel del financiamiento en el crecimiento de las empresas, incorporando el rezago de las ventas y/o producción como características previas a la solicitud de un financiamiento (Stucki, 2004; Musso y Schiavo, 2008).

Por otro lado, el problema de omisión de variables, al no incluir características del dueño de la empresa, tales como género, educación, edad, entre otras, no permitió evidenciar estimaciones más precisas.

La agenda de investigación futura deberá incorporar nuevas aproximaciones metodológicas que permitan lidiar con los problemas mencionados en los párrafos anteriores.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Entre las principales propuestas de políticas públicas para fomentar la inclusión financiera de las mypes, se plantea fortalecer programas de ayuda a estas unidades para cubrir necesidades de liquidez de corto plazo, lo cual implica incrementar capacidades técnicas de producción, fortaleciendo su inserción al mercado mediante el programa Compras MYPErú.

Para ello, es necesario que el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES) fortalezca las coordinaciones con el Ministerio de la Producción (Produce) y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Otra propuesta es la reducción de los costos de financiamiento para las mypes, independientemente de la presencia o no de falla de mercado, lo cual permitirá la mayor inclusión al financiamiento de las empresas de menor estrato empresarial.

Para ello, se tienen herramientas como el impulso del *factoring*, mediante las mejoras normativas que promuevan la llegada de nuevos actores al mercado.

La principal institución llamada a garantizar el proceso y correcciones necesarias (si las hubiera) para el impulso de las facturas negociables es la SBS.

Otra herramienta es el financiamiento de fondos de garantía, mediante la dinamización de los mercados de sociedades de garantía recíproca (SGR), los cuales reducen los requerimientos de capital para provisiones del riesgo crediticio. Por tanto, se debe fortalecer el marco regulatorio del funcionamiento de las empresas afianzadoras y de garantías (EAG), entre las cuales se encuentran las SGR, autorizadas por la SBS. Estas acceden a un fondo de garantía con aportes públicos y privados que permitirán la emisión de cartas fianza a favor de las mypes.

Se sugiere incorporar, dada la información disponible, el papel de género en el uso y acceso a un financiamiento y sus efectos sobre la supervivencia de las empresas.

Las futuras investigaciones deben abordar los problemas de endogeneidad entre las variables de supervivencia y acceso al crédito, a través de estudios cuasiexperimentales y/o variables instrumentales dada la información disponible.

CONCLUSIONES

El estudio busca que los resultados brinden una mejor información para generar políticas adecuadas respecto al financiamiento de capital a nivel de microempresas en el Perú, mediante el acceso al crédito y sus efectos sobre la supervivencia de las empresas (probabilidad de tasa de riesgo de salida). En consecuencia, estos resultados están orientados al Plan Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP).

El objetivo del plan de incidencia es diseminar de la manera más concreta posible los resultados de la investigación, con énfasis en aquellos resultados que tengan el potencial de promover una mejora e implementación de políticas públicas y mejorar el financiamiento de las empresas. Los resultados de la investigación pueden ser útiles al MEF, Produce y la SBS.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bernard, A., Eaton, J., Jensen, J. y Kortum, S. (2000). Plants and Productivity in International Trade. *American Economic Review, 93*(4), 1268-1290.

Carbó-Valverde, S., Udell, G. y Rodríguez-Fernández, F. (2009). Bank market power and SME financing constraints. *Review of Finance, 13*(2), 309-340.

Chen, Y. y Jermias, J. (2016). Linking Key Performance Indicators to New International Venture Survival. *Journal of International Accounting Research, 15*(3), 31-48.

Dunne, T., Roberts, M. y Samuelson, L. (1988). Patterns of Firm Entry and Exit in US Manufacturing Industries. *Rand Journal of Economics, 19*, 495-515.

Esteve-Pérez, S., Pieri, F. y Rodríguez, D. (2017). Age and productivity as determinants of firm survival over the industry live cycle. *Industry and Innovation, 25*, 1366-2716.

Ferrando, A. y Mulier, K. (2013). Do firms use trade credit channel to manage growth? *Journal Banking Finance, 37*, 3035-3046.

Fotopoulos, G. y Louri, H. (2000). Determinants of hazard confronting new entry: does financial structure matter? *Review of Industrial Organization, 17*(3), 285-300.

García-Appendini, E. y Montoriol-Garriga, J. (2013). Firms as liquidity providers: evidence from the 2007-2008 financial crisis. *Journal Financial Economics, 109*, 272-291.

Gupta, J., Gregoriou, A. y Healy, J. (2015). Forecasting bankruptcy for SMEs using hazard function: to what extent does size matter? *Rev. Quant. Finan. Acc, 45*(4), 845-869.

León, J., Sánchez, M. y Jopen, G. (2016). *Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú*. Consorcio de Investigación Económica y Social.

Love, I., Preve, L. y Sarria-Allende, V. (2007). Trade credit and bank credit: evidence from the recent financial crisis. *Journal Financial Economics, 83*, 453-469.

Mata, J. y Portugal, P. (1994). Life Duraiton of New Firms, *Journal of Industrial Economics, 42*, 227-246.

Mata, J., Portugal, P. y Guimaraes, P. (1995). The survival of New Plants: Start-Up conditions and Post-Entry Evolution. *International Journal of Industrial Organization, 13*, 459-481.

Melitz, M. (2002). *The Impact of trade in Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity* (NBER Working Papers Series, number 881).

Molina, C. y Preve, L. (2012). An empirical analysis of the effect of financial distress on trade credit. *Financial Management*, 187-205.

Musso, P. y Schiavo, S. (2008). The impact of financial constraints on firm survival and growth. *Journal of Evolutionary Economics, 18*(2), 135-149.

Petersen, M. y Rajan, R. (1997). Trade credit: theories and evidence. *Revision Finance Studies, 10*, 661-691.

Pindado, J., Rodrigues, L. y De la Torre, C. (2008). Estimating financial distress likelihood. *Journal of Business Research, 61*, 995-1003.

Segarra, M. y Callejón, M. (2002). New firms' survival and Market turbulence: new evidence from Spain, *Review of Industrial Organization, 16*, 1-11.

Stucki, T. (2013). Success of start-up firms: the role of financial constraints. *Industrial and Corporate Change, 23*(1), 25-64.

Stinchcombe, A.L.1965. *Social Structure and Organizations*, Handbook of Organtzations, Ran McMNally, Chicago, 142-193.