

indicadores.

US\$ 119 millones

El grupo español OHL se adjudicó tres contratos en Perú para el sector minero, dos de ellos de construcción y uno a través de su división industrial, que suman un importe conjunto cercano a 119 millones de dólares (110 millones de euros), indicó la firma ibérica.

Productividad, innovación y exportación: el gran desafío

Economista Francisco Huerta Benites nos explica sobre las teorías 'hipótesis de autoselección' y el 'aprendizaje mediante la exportación'. Entérese sobre esto.



FRANCISCO HUERTA BENITES
Director del Instituto de Economía y Empresa (IEE)

● La relación entre la productividad y la internacionalización (ejemplo, exportaciones) ha sido objeto de un gran número de estudios teóricos y empíricos. Según la 'hipótesis de la autoselección', solo las empresas más productivas deciden exportar y empiezan a hacerlo. En cambio, la hipótesis del 'aprendizaje mediante la exportación' pretende que las empresas se hacen primero exportadoras y después más productivas al adquirir conocimientos con su experiencia.

La mejora de la productividad de las empresas se logra por dos vías principales: la explotación de las economías de escala, que permite reducir los costos medios; y, la acumulación de nueva información y conocimientos en los mercados internacionales.

Las empresas que participan en mercados extranjeros pueden adquirir experiencia gracias a los conocimientos de gestión y comercialización o tecnología de producción de los clientes y los competidores. Los datos empíricos confirman la 'hipótesis de la autoselección', según la cual las empresas más productivas se autoseleccionan para participar en los mercados extranjeros (World Trade Report 2016, WTO)

La actividad

La innovación y la productividad están intrínsecamente conectadas. Con frecuencia, la mejora de la productividad es resultado de la innovación. Las empresas con orientación internacional tienden a ser más grandes y más productivas. De modo similar, las empresas innovadoras son, con mayor probabilidad, exportadoras desde el principio.

En algunos casos, la innova-

ción tanto en materia de productos como de procesos, y en particular la combinación de ambas modalidades, parecen determinantes en la disposición de la empresa a exportar. En otros casos, solo la innovación relativa a los productos tiene un efecto significativo en la propensión de las empresas a exportar.

Crecimiento

La mayoría de los análisis empíricos rechazan la ley de Gibrat, según la cual el crecimiento de una empresa es independiente de su tamaño. Las empresas pequeñas tienden a crecer con mayor rapidez que las grandes. Del mismo modo, los datos empíricos apuntan a que las pymes jóvenes y pequeñas tienden a crecer más deprisa que las de mayor tamaño y antigüedad (WTO 2016).

Sin embargo, el hecho de que las empresas más pequeñas tiendan a crecer más rápida-

Internacionalización de las pymes

Las pymes que deciden participar en actividades de internacionalización necesitan con frecuencia asignar inversiones sustanciales de tiempo, financieras y de recursos humanos a la identificación de nuevos clientes, la adaptación de sus procedimientos habituales y la creación de nueva capacidad. Aunque esas inversiones, junto con los mayores riesgos e incertidumbres que caracterizan a mayoría de mercados internacionales, pueden reducir a corto plazo las perspectivas de supervivencia de las pymes como empresas, la internacionalización ofrece a las pymes nuevas oportunidades de crecimiento.

mente que las grandes no significa necesariamente que la proporción de empresas pequeñas en la economía vaya a aumentar con el tiempo, en particular si las pymes experimentan una baja tasa de supervivencia exportadora. Los datos empíricos muestran que, aunque la mayoría de las empresas dejan de exportar al cabo de un año, las tasas de supervivencia exportadora tienden a aumentar con el tiempo (ob. cit.). Esta tendencia explica por qué las empresas con orientación internacional, tienden a experimentar tasas de fracaso más bajas que las empresas de la producción de bienes.

impuesto.

en el Perú.

El IGV justo para las Mypes impulsará la formalización

Iniciativa permitirá que las empresas que venden anualmente hasta 1.700 UIT puedan cancelar el IGV hasta 90 días después de su declaración.

REDACCIÓN CASH
cash@laindustria.pe

● La aprobación del proyecto de Ley de Prórroga del pago del IGV para la micro y pequeña empresa 'IGV Justo', en la comisión de Producción del Congreso de la República, impulsará la formalización de las Mypes, pues tendrán la opción de pagar el Impuesto General a las Ventas (IGV), hasta un plazo máximo de 90 días opinó el presidente de Pymeindex, Arón Prado.

La iniciativa del congresista Mario Mantilla, presidente de la Comisión de Producción, Micro y pequeña empresa y Cooperativas, permitirá que las Mypes que venden anualmente hasta 1.700 UIT — algo más de S/ 6,7 millones — puedan cancelar el IGV hasta 90 días después de realizada su declaración.

"Esta situación sería beneficiosa para nuestro sec-

tor, pues la mayoría de los clientes cancelan con varios meses de posterioridad", re-
firió.

Explicó que la demora en el pago les genera iliquidez a las micro y pequeñas empresas, por lo que no tienen recursos para cumplir con sus obligaciones tributarias, ocasionándoles problemas con el fisco u obligándolas a no declarar parte de sus ventas.

En el pleno

La iniciativa será debatida en el pleno del Congreso de la República, por lo que Aron Prado solicitó al Pleno y al Ejecutivo que la aprueben.

"Daría mayor liquidez a las microempresas y evitaría que recurran a créditos improductivos que luego se hacen impagables o que usen su capital de trabajo, todo lo cual los lleva a la mortalidad", comentó el empresario.



NEGOCIOS. Tendrán tregua para abono de impuestos.