

Relatoría

### Mesa de investigación: Microeconomía de contratos, competencia empresarial y desarrollo productivo diversificado

[Ver sitio web](#) - [Ver video](#)

Martes, 14 de diciembre de 2021

En esta oportunidad se llevó a cabo la Mesa de investigación: “Microeconomía de contratos, competencia empresarial y desarrollo productivo diversificado”, la cual fue coorganizada con la Universidad de Piura. Se contó con la presencia de Tilsa Oré Mónago como moderadora; con los doctores Luís Cabral, Mario Tello y Gabriel Natividad, profesores de las universidades NYU, UNMSM y UDEP, respectivamente como expositores; y con Guillermo Ramírez y el doctor Nelson Ramírez como comentaristas.

#### Introducción al evento

Se inició esta sesión dando a conocer el objetivo de la mesa de investigación, siendo en esta oportunidad la presentación de los resultados y recomendaciones de política de tres estudios que analizan la estructura contractual de las empresas y su relación con la competencia de la industria, los cambios en las relaciones empresa-banco ante la existencia de proveedores restringidos en el mercado y los obstáculos existentes para el desarrollo de la innovación en el Perú.

Asimismo, se agradeció a 11 instituciones que auspiciaron este seminario 2021 en virtud de su compromiso con los conocimientos. En la categoría Platinum se agradeció a la Fundación M.J. Bustamante de la Fuente y SouthernPerú, y en la categoría Oro se agradeció a USAID, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Diario el Comercio, Diario Gestión, Fondo Fiduciario de la ONU para eliminar la violencia contra la mujer, Ministerio Alemán del Ambiente, PNUD y Radio Programa del Perú.

Una vez finalizada la sección de agradecimientos, se dieron a conocer las pautas de la mesa redonda, en que cada ponencia por expositor tendría una duración de 20 minutos; luego de ellas se daría paso a los comentaristas invitados y los últimos minutos se usarían para la ronda de preguntas.

#### **Paper: Contratos escalonados y poder de mercado**

Se inició la ponencia con el primer invitado, el profesor Luis Cabral de Economía y Negocios Internacionales Paganelli-Bull en NYU Stern, quien además es Ph.D. en Economía de la Universidad de Stanford, y ha enseñado anteriormente en IESE Business School, Yale University, University of California, Berkeley, London Business School y Universidad Nova de Lisboa. Asimismo, ha publicado más de 40 artículos en revistas científicas en economía y es autor de *Introduction to Industrial Organization* (MIT Press, 2017, second edition). Además, se desempeñó como editor de *The Journal of Industrial Economics*. Actualmente es coeditor del *Journal of Economics & Management Strategy* y miembro del Consejo Asesor del *International Journal of Industrial Organization*.

Instituciones comprometidas con el conocimiento

Platinum:



FUNDACIÓN  
M. J. Bustamante De La Fuente

Oro:



Fomentado por el:  
Ministerio Federal  
de Medio Ambiente, Protección de la Naturaleza  
y Seguridad Nuclear  
en virtud de una resolución del Parlamento  
de la República Federal de Alemania



### Motivación

El profesor Cabral presentó su investigación "[Staggered Contracts and Market Power](#)". Inició mencionando que creía en la relevancia de la problemática que ha abordado en su investigación, para ello introdujo el tema dando un ejemplo de su propia experiencia. Como consultor de la liga de Fútbol de Portugal, presencié cómo funcionaban los derechos de transmisión de los partidos. Estos contratos de transmisión permanecieron por muchos años a Sport tv; estos se hacían de manera específica con cada Club deportivo, poseían una larga duración (8 años aproximadamente) y eran escalonados.

Al referirse escalonados, mostró un gráfico donde se apreció que muchos contratos no inician o terminan en el mismo año, lo cual torna difícil la entrada al mercado de nuevos competidores, ya que tener los derechos de transmisión de una cantidad reducida (2 o 3) de clubes no es suficiente para tener todo un canal de televisión.

### Metodología

Luego se procedió a mostrar el análisis formal de la investigación, y aunque mostró varios modelos destaca que el esencial es aquel donde hay 2 vendedores, por ejemplo Sport tv y su competencia, y se tiene un número grande de agentes o siguiendo el ejemplo, de equipos. Para este caso se ha hecho uso del concepto del equilibrio de Markov y se asume la existencia de productos homogéneos.

Del modelo principal existen dos versiones:

1. La primera versión muestra compradores con una valuación fija del producto y existen economías de escala.
2. La segunda versión muestra un costo constante, pero la valuación es mayor si se compra de un mismo vendedor.

### Resultados y Conclusiones

Entre los principales resultados se encontró que los contratos escalonados son una barrera de entrada hacia la nueva competencia, incluso aunque la empresa alternativa es más eficiente que la incumbente. Como resultado de aquella barrera existen precios más altos que aumentan con el largo del contrato.

Entre otros ejemplos que demuestran estos resultados se encuentra el caso de Pullman Co., empresa de fabricación de coches de tren, los cuales perdieron un caso en tribunal, por contratos muy largos con empresas de trenes. El juez del caso mencionó que aquellos contratos escalonados le daban un poder de mercado muy grande.

También vemos el caso de Nielsen en Estados Unidos, donde vendían datos de Rating de programas de televisión. Por tanto, para comparar los ratings de diversos programas era necesario que estos posean el mismo servicio de una misma empresa, de lo contrario la comparación sería más difícil. ErinMedia intentó competir con Nielsen, pero ya que los contratos con las cadenas de televisión no terminaban el mismo año era casi imposible hacer un cambio de empresa, pues requería un cambio de todos los programas.

Instituciones comprometidas con el conocimiento

Sin embargo, es necesario resaltar el caso de European Utilities, en electricidad y gas natural, puesto que la Unión Europea buscaba incentivar los contratos escalonados, donde deben existir un mínimo de contratos que deben estar abiertos a subasta. La razón de ello es que esta industria posee deseconomías de escala respecto a la tasa de inversión. Pues si una empresa de electricidad quiere entrar al mercado le sería más difícil si al entrar debe abastecer a una gran cantidad que puede superar su capacidad productiva. Es así como en esta industria una empresa entrante se vería más beneficiada si tiene una entrada gradual.

En conclusión, los contratos escalonados pueden funcionar como barreras de entrada o de manera anticompetitiva si en la industria donde se lleva a cabo existen economías de escala, pero pueden apoyar a la competencia si existen deseconomías de escala en la Industria.

### **Paper: Efectos de los Obstáculos a la Innovación: ¿Son Complementarios?**

Luego de un agradecimiento al profesor Luis Cabral, se procedió a dar paso a la ponencia del profesor Mario Tello, Doctor en Economía por la Universidad de Toronto, magíster en economía por la Universidad de Ottawa y licenciado en economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, quien es experto en Desarrollo Económico Nacional y Local, Negociaciones Comerciales, Políticas Sectoriales y Comercio Exterior, Desarrollo de Clusters, Competitividad, Cadenas Globales de Valor, Matrices Insumo Producto y Modelos Computables de Equilibrio General, Políticas de Regulación, Innovación y Productividad. Él es profesor e investigador en diversas universidades. Consultor internacional, asesor de Gobierno y director de proyectos financiados por organismos internacionales tales como el Banco Mundial, el BID, USAID, Naciones Unidas, APEC, CEPAL, FAO, y OIT.

En esta oportunidad mostró su investigación "[Efectos de los Obstáculos a la Innovación. ¿Son Complementarios? Lecciones del caso de Perú](#)".

#### *Motivación*

Inició mencionando que en muchas oportunidades las políticas públicas en el país no se hacen con cuestiones técnicas, sino que se usa muchas veces la intuición u opinología, pero poco con evidencia científica. Además, mencionó que el crecimiento de un país depende de muchos factores, pero en esta oportunidad mencionó la productividad laboral. Dio a conocer que el país ya no puede dedicarse a crecer la inversión sea minera o no, pues la inversión en recursos naturales tiene límites, especialmente si se apuesta en un solo sector, sin mirar otras actividades que pueden producir mayor desarrollo y dar más empleo.

Destacó que es necesario medir la productividad de las empresas pues, el desarrollo de un país depende de su mejora productiva. Es por ello por lo que la pregunta planteada es ¿cómo incentivamos la productividad total factorial de las empresas?

Para ello se buscó determinar los obstáculos a la propensión e intensidad de la innovación de las empresas manufactureras, para así determinar buenas políticas públicas relacionadas y no aisladas.

Instituciones comprometidas con el conocimiento

En esta oportunidad se buscó ver la complementariedad de los obstáculos a la innovación, ya que de ser complementarios la reducción de uno afecta a los demás. Sin embargo, de ser sustitutos, todos los obstáculos se deben eliminar simultáneamente.

### Metodología

La metodología usada fue estándar; se usaron dos modelos CMD y se estimaron tres etapas:

1. La primera etapa estimó la decisión de las empresas a invertir en innovación.
2. La segunda etapa, dada la decisión de invertir, buscó saber la intensidad de esta inversión.
3. La tercera etapa, dado el producto de innovación, midió el efecto en la productividad de las empresas.

El modelo de la etapa 1 o la decisión de invertir depende de si se pasa un umbral de rentabilidad. En la etapa 2, se cuenta con un modelo de dos etapas que muestran la cantidad invertida dado que ha decidido llevar a cabo la inversión. Asimismo, el primer modelo de la segunda etapa supone que los efectos de los obstáculos sobre la innovación son independientes entre sí y el segundo modelo supone que los efectos sí están relacionados, ya sea de manera complementaria o sustituta. La última ecuación usada es la de productividad.

Además, se lleva a cabo una prueba de complementariedad, cuya hipótesis nula describe que “la suma de los efectos separados de una combinación de dos obstáculos es menor que la suma de los efectos de los obstáculos cuando ocurren simultáneamente o no ocurren”. Y una prueba de sustituibilidad, cuya hipótesis nula menciona que “la suma de los efectos separados de una combinación de dos obstáculos es mayor que la suma de los efectos de los obstáculos cuando ocurren simultáneamente o no ocurren”

### Resultados

El estudio obtiene como resultado que las decisiones inversión y de intensidad dependen del tamaño de las empresas, pues son las más grandes las que pueden innovar. Cabe resaltar que el hallazgo más importante radica en que son el capital humano y físico y el tamaño de la empresa los factores más importantes que afectan la productividad laboral. Además, encuentra que los efectos de los obstáculos sobre la innovación están relacionados y algunos son complementarios.

### **Paper: [Muerte del gerente general y proveedores restringidos](#)**

Luego de agradecer al profesor Mario Tello por su ponencia, se dio paso al profesor Gabriel Natividad, quien obtuvo su Ph.D. por UCLA. Ha publicado su investigación científica en *The Journal of Finance*, *The Review of Financial Studies*, y *The Journal of Financial Economics*, y enseña economía en la Universidad de Piura.

### Motivación

Inició dando a conocer su motivación, especialmente esperando mostrar la perspectiva de quien lidera las organizaciones, el gerente general. Si repentinamente una empresa se queda sin su gerente general, puede haber un cambio de rumbo o una reacción bastante fuerte por parte de los

Instituciones comprometidas con el conocimiento

proveedores. Se busca entender la contribución de un gerente general a la buena marcha de su empresa desde el punto de vista de sus proveedores.

Es por ello por lo que como cuestión de investigación se busca analizar el desempeño crediticio en las relaciones empresa-banco cuando un gerente general muere repentinamente. Interesa conocer tres puntos importantes. El primero es el impacto de aquella muerte en el desempeño crediticio. El segundo es la heterogeneidad, pues no toda empresa-banco tiene una misma reacción; se busca comparar a aquellos bancos restringidos versus los no restringidos y conocer cual reacciona de manera más favorable ante la emergencia trágica de los clientes en problemas. El tercero es el mecanismo, pues hace falta entender la causa por la que los bancos más restringidos reaccionan de manera distinta que los menos restringidos.

### *Datos y metodología*

Para llevar a cabo este estudio se obtuvieron las relaciones empresa-banco en el Perú en el periodo 2001-2019. Donde de aquellas relaciones son 174 las que han sufrido una muerte repentina de su CEO, y su edad promedio rondaba los 52 años. Se usa una muestra de aproximadamente 425,000 observaciones, lo cual implica un estudio robusto para sacar conclusiones.

Una vez descritos los datos se pasa a mostrar la metodología usada, donde las empresas tratadas son aquellas que pierden al CEO de manera inesperada. La justificación es que una persona relativamente joven (con 64 años o menos) no tiene una razón obvia para morir en el cargo ni para autoseleccionarse para morir. Las empresas comparables, son aquellas calzadas en características observables, ya sea del mismo sector, mismo tamaño y perfil de riesgo parecido. Para ver el efecto del *shock* se hace uso de un método de diferencias en diferencias, cuya regresión tiene una serie de características que ayudan a ver anualmente si hay relación entre lo que le sucede al gerente general de la empresa cliente de un crédito y lo que les sucede a las características de ese crédito conforme avanza el tiempo. Además, es una metodología que compara el antes y el después del evento.

### *Resultados*

Los resultados obtenidos sugieren que luego de la muerte de un gerente general reduce sustancialmente la deuda de equilibrio que la empresa tiene con sus relaciones bancarias. La reducción es de un 50% y persiste durante dos años. Asimismo, la fracción de deuda problemática empeora significativamente y se mantiene alta durante un par de años. Además, la clasificación de riesgo de sus relaciones crediticias empeora.

Respecto a la heterogeneidad, se encuentra que son los bancos más restringidos aquellos que ayudan más a sus clientes que han sufrido el *shock* de la muerte de su gerente general, brindando una mayor cantidad de financiamiento. Por otro lado, no se observan impactos estadísticamente significativos en la deuda problemática o en la clasificación crediticia de los clientes de las entidades financieras más restringidas.

Es importante también conocer el porqué de este actuar. Los resultados sugieren que la razón de ello es que estas entidades crediticias logran mejor respaldo para sus créditos, obteniendo de sus clientes en

Instituciones comprometidas con el conocimiento

problemas garantías inmobiliarias. Además, estos bancos tienden a solicitar en menor frecuencia cláusulas de garantías no preferidas y obtienen tasas de intereses más altas de sus clientes en crisis.

Las implicancias de este estudio muestran la existencia de un impacto grande al desarrollo crediticio de una empresa que pierde a su gerente general; se muestra además que la reacción depende del tipo de banco y de su incentivo por indagar la razón del shock de las empresas. El estudio muestra cómo una reacción positiva de los bancos hacia sus clientes se debe a una obtención de mayores beneficios o mejores colaterales.

### Comentarios de expertos

Las ponencias llegaron a su fin con el agradecimiento al profesor Gabriel Natividad por su presentación y se dio inicio a los comentarios por parte de Nelson Ramírez Rondán. Él es Doctor (Ph.D.) en Economía por la University of Wisconsin-Madison, Magíster en Matemáticas y Bachiller en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú y proporcionó comentarios acerca de la investigación del profesor Marco Tello.

En esta oportunidad mencionó la comparación entre los resultados de la investigación y el análisis con la información de las encuestas de 2015 y 2018, pues, aunque los resultados demuestran que son las empresas más grandes las que innovan se puede apreciar que en Perú la micro y pequeña empresa representan el 99% de las empresas. Con ello surgió la pregunta ¿Cómo aumentamos el número de empresas grandes? Finalmente terminó sus comentarios destacando la investigación realizada y su aporte como base para llevar a cabo mejores políticas públicas.

A continuación, Guillermo Ramirez Chiang, estudiante doctoral en la especialidad de Finanzas del IESE Business School, Master en Finanzas por the University of British Columbia y licenciado en Economía de la Universidad de Piura, brindó los comentarios a las investigaciones de los profesores Luis Cabral y Gabriel Natividad.

Iniciando con *Staggered Contracts and Market Power*, resaltó su relevancia para las autoridades de competencia desleal, ya que estos contratos generan barreras de entrada que afectan la competencia. Mencionó la posibilidad de analizar un mecanismo de pago de penalidad para hacer un cambio de proveedores de ser la competencia de su proveedor más eficiente o llevar a cabo subsidios para incentivar la entrada al mercado.

Respecto a la segunda investigación *CEO deaths and constrained suppliers: Evidence from firm-bank relationships*, destacó el análisis del riesgo gerencial capturado por la muerte del gerente y su valor como una de las pocas investigaciones que muestran la perspectiva del banco en el valor de las relaciones de crédito. Incluso, existe un beneficio mutuo gracias a la adaptación contractual que partió de una situación de pérdida para ambas partes. Al finalizar añadió que el término “restringido” puede ser adaptado a la literatura de la salud financiera de los bancos.

### Ronda de preguntas

Finalmente, se pasó a la ronda de preguntas. La primera fue hacia Luis Cabral: ¿Cuál es la fuente real del potencial anticompetivo en el caso del fútbol en Portugal, el contrato escalonado, las economías

Instituciones comprometidas con el conocimiento



de escala o ambos? La respuesta por parte del profesor fue que ambos factores deben estar presentes, pues de solo existir economías de escala un entrante igualmente eficiente puede entrar a competir y de ser el caso de solo contratos escalonados, no hay motivo por lo cual el entrante no pueda entrar de manera gradual.

La segunda pregunta al profesor Mario Tello fue: ¿Cómo mejorar la productividad en el sector rural sobre todo agrícola y agropecuario? La respuesta resaltó la poca capacidad empresarial que poseemos, y que esta característica calza en muchas de las pymes. Destaca la importancia de integrar el comportamiento de los agentes en el análisis y usar ello de base para crear políticas.

La última pregunta emitida fue para el profesor Gabriel Natividad y esta fue: ¿Las empresas analizadas tienen acceso al mercado de valores? De ser así, ¿el comportamiento de los accionistas podría ser contrario al de los bancos? Para responder esta pregunta el profesor inició mencionando que el mercado de valores peruano es pequeño, con pocos jugadores, y también lo es la muestra de empresas que han sufrido un shock de muerte de su CEO. Por tanto, la intersección entre estas empresas puede ser minúscula o nula. Sin embargo, según la literatura de Estados Unidos, no hay un efecto demasiado nocivo de la muerte del CEO en la marcha de una empresa que participa en bolsa.

Luego de las respuestas emitidas, la moderadora, doctora Tilsa Oré, despidió a los panelistas y audiencias y dio por terminada la Mesa de Investigación.

#### Instituciones comprometidas con el conocimiento

Platinum:



FUNDACIÓN  
M. J. Bustamante De La Fuente

Oro:



GESTIÓN



Fomentado por el:  
Ministerio Federal  
de Medio Ambiente, Protección de la Naturaleza  
y Seguridad Nuclear  
en virtud de una resolución del Parlamento  
de la República Federal de Alemania

