



Mario D. Tello
Profesor e Investigador Principal
Pontificia Universidad Católica del Perú

Industrialización, Diversificación Productiva, Cambio Estructural y Desarrollo Económico

Industrialización y diversificación productiva, si bien pueden ser evidencias del proceso de desarrollo económico, por sí mismos, sin embargo, no necesariamente conducen al desarrollo económico de los países.

Recientemente el Ministerio de la Producción ha propuesto el Plan Nacional de Diversificación Productiva (PNDP) el cual tiene como objetivos lograr altas tasas sostenibles de crecimiento económico, incrementar el empleo formal y de calidad, reducir la dependencia de los precios de las materias primas, y acentuar la transformación productiva. Voces de la Sociedad Nacional de Minería y ex ministros de economía han manifestado desacuerdos con este plan argumentando por un lado, que antes que diversificación se requiere reducción de las regulaciones y trámites que limitan la implementación de la inversión privada, y de otro lado, el plan no es necesario debido a que el crecimiento está creando diversificación de productos.

Crecimiento económico, sin embargo, no es equivalente a desarrollo económico. Una de las evidencias más claras que el Perú no ha logrado este último es que prácticamente tres de cada cuatro trabajadores de la fuerza laboral realiza actividades informales de baja productividad e ingresos. Este alto grado de informalidad ha llevado que en el 2013 cerca del 70 % de la población tengan un ingreso promedio por persona menor a la remuneración mínima vital (de 750 nuevos soles por mes).

La literatura sobre el proceso de desarrollo económico de los países sostiene que dicho proceso está asociado al “cambio estructural” entre otros aspectos del aparato productivo. Dicho “cambio” en su concepción más amplia incluye también cambios institucionales, políticos, y culturales. Se postula además que a nivel “macro” el proceso de desarrollo conlleva a cambios en la estructura productiva desde sectores intensivos en el uso de recursos naturales (como la agricultura, minería, pesca y otros), a sectores manufactureros, y



Foto: www.achidas.org

La industrialización y diversificación productiva, si bien pueden ser evidencias del proceso de desarrollo económico, por sí mismos, sin embargo, no necesariamente conducen al desarrollo económico de los países.

luego a servicios intensivos en el uso de conocimientos y capital humano. A nivel “micro” se postula que desarrollo económico implica la convergencia de la productividad laboral de los diversos sectores de la economía simultáneamente con un crecimiento autosostenido de la misma en todos ellos.

En ese sentido, industrialización y diversificación productiva, si bien pueden ser evidencias del proceso de desarrollo económico, por sí mismos, sin embargo, no necesariamente conducen al desarrollo económico de los países. Así, en la medida que la industrialización, definida como el proceso de transformar o adicionar “valor agregado” a las “materias primas”, y la diversificación productiva, entendida como el proceso de incrementar el número de productos o sectores distintos a los productos tradicionales ligados a la producción primaria de materias primas, se basen en productos o sectores que: (a) también sean intensivos en el uso de recursos naturales; (b) sean intensivos en

capital físico o de capital humano altamente calificado; y (c) no generen eslabonamientos hacia atrás o que sus insumos sean en su mayoría de productos importados no conducirán al desarrollo económico y por consiguiente no reducirán el grado de informalidad de la fuerza laboral. La economía peruana experimentó esta clase de industrialización en las décadas de los setenta y ochenta, y de diversificación productiva (particularmente de exportaciones) en los 80. En estas décadas el producto por persona declinó con crecientes tasas de inflación.

De otro lado, en la implementación de los procesos de industrialización y diversificación productiva no es claro cuál sería el papel de los diferentes estamentos del Gobierno, particularmente en el caso Peruano, donde los “fracasos del gobierno” en sus intervenciones en la estructura productiva han sido la norma más que la excepción. Las políticas proteccionistas, fijación de los precios de los servicios públicos, y subsidios a las exportaciones no tradicionales en las décadas 70 y 80 son ejemplos de estos fracasos.

Cambio estructural, en términos de los sectores productivos, que conduzca al desarrollo económico de la economía peruana y regiones requiere de procesos de industrialización o diversificación productiva que impulsen crecimiento en los sectores de empresas formales absorbiendo la fuerza laboral empleada en actividades informales e incrementando sus productividades e ingresos de forma continua y sostenida. Este tipo de cambio estructural es denominado “benigno” para la consecución del desarrollo económico. El modelo liberal con estabilidad





macroeconómica implementado por el Perú desde 1990 está produciendo, sin embargo, crecimiento de las actividades formales con poca absorción en la mano de obra informal. Así en la primera década del presente siglo, la tasa de crecimiento promedio anual del producto por persona de alrededor de 6 % ha estado asociada a una reducción de alrededor de 5 puntos porcentuales de la tasa de informalidad de la fuerza laboral, que en el 2012 fue de 75 %. En términos simples, con este modelo de crecimiento nos tomaría cerca de 150 años formalizar a la fuerza laboral con la condición de crecer 6% por año en dicho período.

Una segunda alternativa de cambio estructural productivo, industrialización y/o diversificación pro desarrollo económico es a través del desarrollo de la capacidad

Foto: www.vapdd.org



empresarial en las actividades informales tales que incrementen de forma continua y sostenida la productividad laboral e ingresos de su fuerza laboral en todas las regiones y áreas locales del Perú. En el 2011, dicha productividad promedio en las actividades informales representaba solo el 6% del respectivo promedio de la fuerza laboral formal.

Desafortunadamente, las políticas planteadas en el PNDP (tales como: la creación del Consejo Nacional de Diversificación Productiva, como ente coordinador; la creación del Instituto Peruano de la Calidad, y la creación, fortalecimiento y expansión de programas y centros de innovación tecnológica (CITEs) para el fomento de clústeres, parques industriales, CITEs, etc.,) no están diseñadas para cambiar la orientación productiva y la capacidad de absorción de empleo informal del modelo actual de crecimiento ni de fomentar el desarrollo productivo de la empresas informales. Más aun, se persiste en la tesis errónea que políticas desde el Gobierno Central son las que producirán el desarrollo productivo que la economía requiere. Contrario a esta tesis, la evidencia y experiencia peruana sugiere la necesidad de un cambio “radical” de estrategia productiva en función del desarrollo económico donde el sector empresarial privado (formal e informal) y las interrelaciones entre las actividades formales e informales de cada una de las regiones y áreas locales del territorio nacional sea el centro de atención y de liderazgo de dicha estrategia.

Esta nota es basada en el estudio sobre “Income Distribution, Economic Growth and Structural Change: Theoretical Links and Evidence from Latin American Countries” elaborado por el autor en el marco de la beca de investigación de la Corporación Andina de Fomento en el Centro Latinoamericano de la Universidad de Oxford a fines del año 2013. ■