



Competitividad, *clusters* y desarrollo regional

MARIO D. TELLO

Profesor e investigador de CENTRUM Católica

Michael Porter dijo lo siguiente en noviembre de 2009, durante el seminario internacional Claves de una estrategia de competitividad: “El Perú no tiene una política, ni una estrategia de largo plazo en temas de competitividad, por tanto, es una economía que no tiene un rumbo definido. La baja productividad, competitividad y un entorno no muy favorable para hacer

negocios están relacionados con la pésima educación, el mal sistema de salud, la deficiente infraestructura, la preocupante desigualdad social y el alto nivel de corrupción que hay en el país. Esto provocaría que las empresas extranjeras no vengan al Perú para crear nuevas empresas, sino para comprar negocios que ya existen. [Se requiere] que las inversiones extranjeras construyan nuevas fábricas y creen

nuevas tecnologías, hecho que aún no está sucediendo en el Perú. También el desarrollo del clusters (conglomerados) en el país es muy limitado, y no tiene un gran impacto en el sector privado”.

Para muchos “optimistas” que se enorgullecen del impresionante récord de crecimiento de la economía peruana del último quinquenio, estas



ideas del gurú de la competitividad les resultan incomprensibles. Para aquellos peritos nacionales y extranjeros que han analizado objetivamente las evidencias del desarrollo y crecimiento económico del Perú en las últimas seis décadas, las ideas de Porter son antiguas y conocidas. Algunas cifras corroboran la archiconocida tesis de Porter: i) desde 1950 a la fecha, más del 80% del valor exportado son materias primas o productos primarios (agrícolas, mineros y pesqueros), y del 20% restante, la mayoría de productos son tradicionales de industrias livianas formales con bajo grado de procesamiento e intensivas en el uso de mano de obra; ii) estimaciones recientes señalan que más del 60% de la fuerza laboral trabaja en el sector informal y tiene ingresos menores al salario mínimo vital de 550 soles por mes; iii) el ratio entre la productividad laboral del sector formal e informal tiene un rango de valores de 3 a 5; y iv) en la mayoría de sectores existe una alta concentración de la producción. Así, por ejemplo, 10 firmas producen cerca del 20% del valor de producción de manufacturas y exportan cerca de la mitad del valor de exportaciones del Perú.

Estas evidencias se extienden también a nivel de las regiones. Por ejemplo, cuatro productos primarios contribuyen en más del 70% del valor exportado de Ica y dos en más del 50% de las exportaciones de Piura. Más del 70% de la población económicamente activa de ambas regiones reciben ingresos menores al salario mínimo vital y cuatro empresas producen cerca del 60% de valor de manufacturas en Ica. De otro lado, los llamados *clusters* (30 contabilizados hasta el año 2005), distribuidos en diversas regiones del país, son en esencia conglomerados de empresas con cierto grado de interrelación que no han alcanzado aquellas etapas que

incidan significativamente en el desarrollo económico de las áreas geográficas donde se localizan.

LAS FACETAS DE LA COMPETITIVIDAD

Sin embargo, y a entender de mucho especialistas, los aspectos (factores) macro citados por Porter para incrementar la competitividad (que no es otra cosa que la productividad a nivel de cualquier unidad económica en el territorio nacional), como la infraestructura, educación, etcétera, son necesarios pero no serían suficientes para lograr los cambios en la estructura productiva que permitan alcanzar la calidad de vida del habitante promedio de los países desarrollados. Las condiciones en el interior de las empresas (de todo tamaño, formales y/o informales), las interrelaciones de las unidades económicas con otros entes del mercado, la capacidad empresarial y el activo rol del sector privado en lograr los cambios estructurales, entre otros, son los aspectos suficientes para alcanzar las metas de calidad de vida que el habitante peruano desea y aspira. Tres ejemplos ilustran estos aspectos.

TECNOLOGÍA, POLÍTICA Y EFICIENCIA

Desde inicios del presente siglo, el acceso a las TIC (tecnologías de información y comunicación como celulares, servicios de internet, etc.) se ha incrementado notablemente en el país. En 2007, para una muestra de 1,277 empresas formales, el 75% de ellas disponían de servicios de Internet y 80% de computadoras personales. Cifras similares se obtuvieron en 2004 para una muestra de 4,688 empresas. Sin embargo, en ese último año, solo el 4.5% de las empresas realizaron alguna actividad de ciencia y tecnología, 35% indicaron que llevaron a cabo alguna actividad de innovación y 5% de ellas señalaron que coordi-

naban con otros entes para realizar actividades de CTel (ciencia, tecnología e innovación). Por otro lado, en 2009, la mayoría (casi 80%) de las microempresas informales de Ica, de una muestra de 200, manifestaron haber recibido algún tipo de apoyo por parte del gobierno e instituciones financieras. Los programas y servicios de apoyo brindados fueron diversos, incluyendo financiamiento, asistencia técnica, capacitación, ferias, etc. La incidencia de estos apoyos fue, sin embargo, no significativa, dado que esas mismas empresas desconfiaban de las acciones del gobierno. Finalmente, algunas firmas de una muestra de cerca de 100 empresas de Gamarra indicaban que cuando alcanzaron niveles de eficiencia, productividad y desempeño económico mayores al promedio, desplazaban sus actividades a otras ubicaciones para evitar la competencia y la imitación de otras firmas.

Estos ejemplos ilustran, por un lado, que la disponibilidad de la infraestructura o acceso a servicios o programas no es suficiente para incidir en la productividad de las empresas; además estas deben usar efectivamente dichos servicios o infraestructura. De otro lado, la falta de confianza y el bajo grado de interrelación entre agentes económicos es una de las piezas claves que evitan el desarrollo de los *clusters* y asociaciones entre empresas que impulsen su crecimiento.

Si las ideas de Porter son bien recibidas hoy, solo queda entonces a las autoridades públicas y con mayor preponderancia e importancia en el sector privado (empresas, universidades, ONG, etc.) orientar sus políticas y comportamientos hacia los cambios productivos que el Perú requiere. El mismo desafío sigue pendiente desde hace más de 60 años. ■