

Pese al crecimiento del país, el avance de la productividad ha sido ínfimo

Si el país no mejora esta variable no podrá darle sostenibilidad a su ritmo de expansión.



MARIO D. TELLO

Existente una abrumadora evidencia que señala que entre los problemas fundamentales del desarrollo económico en América Latina (incluyendo el Perú) figuran los bajos niveles y tasas de crecimiento de la productividad (total factorial, PTF). Cálculos para el período 2006-2009 indican que mientras el capital ha crecido en el Perú a un promedio anual de 5,4%, la PTF creció solo 0,67%. De otro lado, cifras de los últimos cinco años indican que el 70% del PBI real peruano continúa concentrado en la producción de bienes primarios (16%) y servicios (54%). Esta concentración de la estructura productiva ha implicado que casi el 80% del valor de las exportaciones sea de productos primarios tradicionales.

Bajo este contexto, el extraordinario crecimiento peruano de la última década podría estar sujeto a una serie de limitaciones si se continúa en esa senda. En primer lugar, modelos primarios exportadores están sujetos a la inestabilidad de precios, la cual produce crisis internas cuando los precios declinan drásticamente. En segundo lugar, la demanda de empleo que dicho modelo genera es reducida hacia trabajos de alto grado de especialización. En tercer lugar, el modelo depende mucho del capital extranjero, el cual puede o no invertir según el grado de estabilidad del contexto político y social

del país. En cuarto lugar, algunos sectores como la minería generan externalidades y conflictos sociales. En quinto lugar, en este modelo, cuanto mayor sea la inversión menor será la rentabilidad de la misma.

Finalmente, si competitividad es uno de los objetivos del Gobierno para sostener el crecimiento, entonces incrementos continuos y sostenibles la PTF son indispensables.

Ante estos potenciales riesgos del modelo de crecimiento actual, se requieren análisis de mayor profundidad, en particular, a nivel de empresas. Muchos países desarrollados y algunos en desarrollo de América Latina cuentan con base de datos longitudinales que han permitido estimar y analizar la evolución de la PTF de las firmas.

PRECIOS Modelos primarios exportadores están sujetos a la inestabilidad de precios.

En este contexto, el CIES ha auspiciado esta investigación, que se basó en la Encuesta Económica Anual del Sector Manufacturero de los años 2002, 2005, 2006 y 2007. Así, con muestras de diverso tamaño hasta de 578 firmas, las cuales representaron el 21,2% del valor agregado real del sector manufacturero y el 7% del empleo formal del sector, se estimó los niveles y tasas de crecimiento de la productividad total factorial a nivel de firmas manufactureras del Perú.

Los resultados confirman la tesis de los trabajos agregados al nivel del Perú. Así, la tasa de crecimiento promedio anual del valor



MINERÍA. El capital extranjero puede invertir según la estabilidad política o social.

CONSEJOS

Lo que se necesita para el crecimiento sostenido

Las evidencias mostradas en el estudio revelan la importancia de generar intervenciones desde el Gobierno, el sector privado o ambos que aumenten la productividad factorial total de las firmas en el Perú para hacer posible la sostenibilidad del crecimiento. Si además se desea diversifi-

car productos y mercados, este es un requerimiento esencial.

Incentivos propios del mercado como el tipo de cambio real o instrumentos promocionales como el drawback no parecen ser suficientes para que entren nuevas empresas al mercado de exportación.

real de producción (VP) en el período 2002-2007 fue 6,67%, siendo la contribución más importante la del capital de 3,51%. La contribución de la productividad, PTF, fue negativa. Por grupo de ramas se destacan las tasas de crecimiento positivas de las ramas de transformación de productos primarios y las ramas intensivas en tecnología y/o conocimiento.

Cuestión de tamaño

Por tamaño de las empresas, las grandes fueron las que obtuvieron mayores nive-

les y tasas de crecimiento de la PTF en ese período. Las tasas de alza de la PTF de firmas pequeñas fueron negativas, alcanzado un nivel promedio anual de -5%.

Las empresas manufactureras, X, que siempre exportaron en el período 2002-2007 y que han exportado por lo menos desde el año 1993, tuvieron niveles y tasas de crecimiento (positivos) de la PTF mucho mayores que aquellas empresas que nunca exportaron, NX, las cuales tuvieron tasas negativas de crecimiento de la PTF. Las medianamente exportadoras, MX, y las recientemente exportadoras, RX, tuvieron niveles menores de PTF que las exportadoras, pero mayores que las no exportadoras. Ambos tipos de empresas tuvieron tasas positivas de crecimiento de la PTF. Esta evidencia muestra que para poder competir en los mercados internacionales es necesario niveles mínimos de productividad mayores que la productividad de las empresas que solo producen para el mercado doméstico.

Finalmente, el estudio analiza los determinantes de las decisiones de las empresas a exportar en manufacturas y encuentra que los dos mayores limitantes fueron el nivel de la PTF y los costos de entrada relacionadas con los temas de información y marketing para exportar. El tipo de cambio real y el drawback no parecen incidir de forma significativa en dichas decisiones.

*Profesor principal del Departamento de Economía e investigador senior de Centrum de la Pontificia Universidad Católica del Perú.