

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
ESCUELA DE POSGRADO**



**Análisis Descriptivo del
Clúster en Educación Posgrado en
Administración de Empresas en Lima Metropolitana**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAGÍSTER EN
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS
OTORGADO POR LA
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**

PRESENTADA POR

Leonardo Erick Noblecilla Mirano

Luis Alberto Olivera Montenegro

Asesor: Daniel Eduardo Guevara Sánchez

Surco, Mayo del 2014

Agradecimientos

Expresamos nuestra mayor gratitud y aprecio primeramente a Dios por permitirnos llegar hasta donde hemos llegado; a nuestro asesor Daniel Guevara por la orientación, conocimientos y experiencia que contribuyeron en la realización de nuestra tesis; a nuestra escuela CENTRUM Católica por su formación y oportunidad de ser más competentes; a nuestros entrevistados, docentes y profesionales, que aportaron con sus conocimientos al desarrollo de esta tesis; que esperamos sea de aporte en la expansión del sector educación superior *management* de Lima Metropolitana.



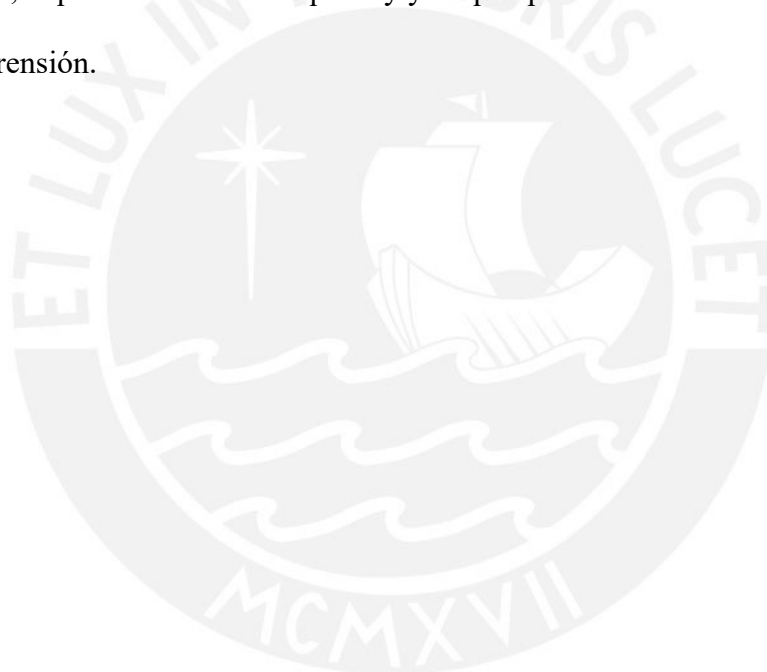
Dedicatorias

A mis padres, por su apoyo y comprensión en todos estos años de desarrollo profesional; a mis hermanas, quienes son lo que más quiero en esta vida; a mi abuelita Segundina Quispe, que me está mirando desde el cielo. Gracias a ella, estoy cumpliendo con las metas que me propongo, con mucho empeño, amor y humildad.

Leonardo Noblecilla

A Dios, por haberme otorgado el privilegio de tener el apoyo oportuno de mis padres María y Segundo, a quienes les debo lo que soy y lo que quiero ser. A mi novia Gabriela, por su amor y comprensión.

Luis Olivera



Resumen Ejecutivo

La investigación determina el nivel de desempeño económico en el clúster de educación Posgrado en Administración de empresas en Lima Metropolitana, a través de la medición cuantitativa, y mediante el uso de la metodología propuesta por Morosini (2004), en su estudio “*Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance*”, quien plantea la siguiente hipótesis: “Cuanto mayor sea el grado de integración del conocimiento entre las empresas-miembro y cuanto mayor sea el alcance global de la competencia de las empresas-miembro, mayor será el desempeño económico de los clústers industriales” (p. 316).

Para este estudio, se realizaron encuestas a los directores, docentes y egresados de las escuelas de negocios, quienes actualmente ocupan puestos directivos, así como a autoridades de instituciones reguladoras como la Asamblea Nacional de Rectores (ANR) y el Sistema Nacional de Acreditación, Evaluación y Certificación de la Calidad educativa (SINEACE). Para la realización de las encuestas, se emplearon cuestionarios semiestructurados, que permitieron obtener información y explicar las variables que definen la hipótesis anterior.

Los resultados muestran un desempeño económico medio del clúster de educación superior en Posgrado en Lima Metropolitana. Asimismo, nos permite realizar una aproximación cercana de la estructura del clúster en estudio, encontrándose este en una etapa emergente. Sin embargo, existen grandes oportunidades para el fomento de iniciativas en aquellos elementos claves, como un enfoque o cultura organizacional uniforme, que promueva una mayor competitividad global para las escuelas de negocios en el Perú. De ese modo, se elevaría su desempeño para ofrecer productos de calidad superior. Por último, se propone la necesidad de una mayor participación del Estado en el financiamiento de la investigación e infraestructura, además de la formación de organizaciones de nivel meso que fomenten iniciativas de cooperación entre las escuelas de negocios.

Abstract

The research determines the level of economic performance in the cluster of higher education in management in Metropolitan Lima, through the quantitative measurement, and by using the method proposed by Morosini, in his study “Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance”, who posed the following hypothesis: The greater the degree of integration of knowledge between companies-member and the greater the scope of global competition for the companies-member, the greater the economic performance of industrial clusters".

For this study, surveys were conducted to the directors, faculty and graduates of business schools, who at present hold management positions, as well as to authorities for regulatory bodies such as the National Assembly of Rectors (ANR) and the National Accreditation System, Evaluation and Certification of the quality of education (SINEACE). For the realization of the surveys, semi structured questionnaires were used, which allowed us to obtain information and explain the variables that define the previous hypothesis.

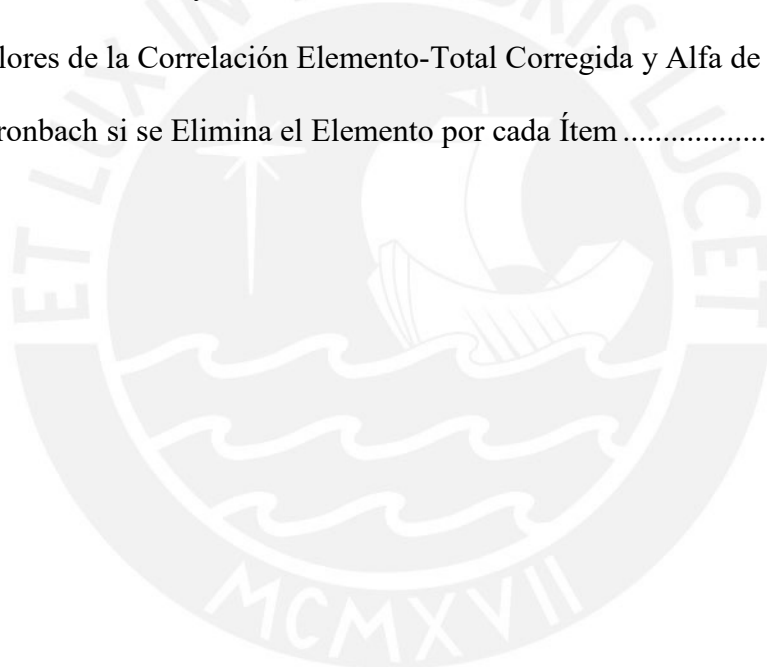
The results show an average economic performance of the cluster of higher education in management in Metropolitan Lima. It also enables us to perform a close approximation of the structure of the cluster in study, found this in a pop-up stage. However, there are great opportunities for the promotion of initiatives in those key elements, such as a uniform approach or organizational culture, that promote a mayor global competitiveness for the business schools in Peru. In this way, their performance would rise to offer better quality products. Finally, it proposes the need for greater participation of the State in the financing of research and infrastructure, in addition to the establishment of organizations that promote cooperation initiatives between business schools.

Tabla de Contenidos

Lista de Tablas	ixx
Lista de Figuras.....	x
Capítulo I: Introducción.....	1
1.1 Antecedentes.....	2
1.2 Problema de la Investigación.....	3
1.2.1 Preguntas y objetivos de la investigación	4
1.3 Propósito de la Investigación.....	4
1.4 Justificación de la Investigación.....	4
1.5 Naturaleza de la Investigación	5
1.6 Marco Teórico. Metodología de Identificación de Clústers según Morosini.....	5
1.7 Definiciones Operacionales o Términos del Estudio.....	8
1.8 Supuestos.....	9
1.9 Limitaciones.....	9
Capítulo II: Revisión de la Literatura	11
2.1 Desempeño Economico y Clústers Industriales.....	12
2.1.1 Desempeño economico	12
2.1.2 Clústers industriales	15
2.2 Situación General del Sector Educación Superior en Perú	21
2.2.1 Panorama del sector educación superior nivel posgrado en el Perú	23
2.3 Características y Principales Indicadores del Sector Educación Posgrado en Adminsitración de empresas	26
2.4 Políticas y Marco Legal Referidos al Sector Educación Posgrado en Administración de empresas.....	29
2.5 Conclusiones.....	33

Capítulo III: Metodología de la Investigación	35
3.1 Introducción.....	35
3.2 Diseño de la Investigación.....	35
3.3 Conveniencia del Diseño	37
3.4 Preguntas de la Investigación	38
3.5 Población y Participantes de la Investigación	38
3.6 Información sobre el Consentimiento.....	41
3.7 Marco del Muestreo.....	41
3.8 Confidencialidad.....	42
3.9 Localización Geográfica.....	42
3.10 Instrumento de Medición.....	43
3.11 Recopilación de Datos.....	45
3.12 Análisis de Datos.....	45
3.13 Validez y Confiabilidad.....	46
Capítulo IV: Resultados.....	48
4.1 Introducción.....	48
4.2 Confiabilidad y Validez del Instrumento.....	49
4.3 Presentación de Resultados y Discusiones.....	50
4.3.1 Determinación del desempeño económico en el sector educación Posgrado en Administración de empresas en Lima Metropolitana.....	50
4.3.2 Determinación de la existencia de clúster en el sector Posgrado en Administración de empresas en Lima Metropolitana.....	56
Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones	63
5.1 Conclusiones.....	63
5.2 Recomendaciones.....	65

Apéndice A: Políticas y Normas Legales de la Educación Superior en el Perú	74
Apéndice B: Ley Universitaria	76
Apéndice C: Requisitos Mínimos para Aprobar un Programa de Maestría.....	78
Apéndice D: Metodología y Ranking Eduniversal	81
Apéndice E: Encuesta sobre el Desempeño Económico de los Clústers	85
Apéndice F: Matriz de Datos de la Encuesta sobre el Desempeño Económico de los Clústers	87
Apéndice G: Valores y Recomendaciones de los Coeficientes Alfa de Cronbach para las Dimensiones y Variables.....	88
Apéndice H: Valores de la Correlación Elemento-Total Corregida y Alfa de Cronbach si se Elimina el Elemento por cada Ítem	89



Lista de Tablas

Tabla 1.	<i>Clasificación de los Clústers Industriales Basada en el Conocimiento.....</i>	7
Tabla 2.	<i>Alcance de la Competencia de los Clústers Industriales.....</i>	8
Tabla 3.	<i>Porcentaje de Alumnos de Posgrado que Trabajan, por Año Censal y Sexo.....</i>	24
Tabla 4.	<i>Población Universitaria por Estamento, según Tipo de Universidad 2010.....</i>	28
Tabla 5.	<i>Lista de Encuestados</i>	41
Tabla 6.	<i>Preguntas por Dimensiones, Variables y Constructos de la Investigación.....</i>	43
Tabla 7.	<i>Moda Obtenida en la Primera Dimensión: Integración Basada en el Conocimiento según el Modelo de Morosini.....</i>	51
Tabla 8.	<i>Moda Obtenida en la Segunda Dimensión: Alcance de la Competencia según el Modelo de Morosini.....</i>	52
Tabla 9.	<i>Resultado Estadístico de la Encuesta Aplicada.....</i>	52
Tabla 10.	<i>Cuadro Resumen de la Sumatoria de Modas por Variable de la Dimensión Integración del conocimiento.....</i>	55
Tabla 11.	<i>Cuadro Resumen de la Sumatoria de Modas por Variable de la Dimensión Alcance de la Competencia.....</i>	55
Tabla 12.	<i>Media y la Desviación Estándar por Variable y Dimensiones.....</i>	56
Tabla 13.	<i>Número de Encuestados y Porcentaje por Variable.....</i>	56
Tabla 14.	<i>Ranking Eduniversal de Escuelas de Negocio en el Perú.....</i>	84

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i>	Clúster de la Educación posgrado en el Contexto Sistémico en Lima Metropolitana. Tomado de “Las Ventajas Competitivas de las Naciones: Diamante Competitivo,” por Michael Porter, 1990.	17
<i>Figura 2.</i>	Anatomía del clúster de servicios educativos de Puebla.....	18
<i>Figura 3.</i>	Anatomía del clúster de educación superior de Barcelona.....	20
<i>Figura 4.</i>	División del mercado de educación	21
<i>Figura 5.</i>	Población universitaria según tipo de universidad 2010.....	29
<i>Figura 6.</i>	Porcentaje de alumnos de posgrado según programa	29
<i>Figura 7.</i>	Evolución legislativa peruana vinculada al ámbito universitario.....	31
<i>Figura 8.</i>	Esquema institucional de la educación en el Perú.....	31
<i>Figura 9.</i>	Hipótesis: Integración del conocimiento, alcance de la competencia y desempeño económico del clúster	36
<i>Figura 10.</i>	Modelo conceptual de la cadena de valor del clúster: Educación Posgrado en Administración de empresas en Lima Metropolitana.	40
<i>Figura 11.</i>	Ubicación geográfica del clúster: Educación superior en Posgrado en Administración de empresas en Lima Metropolitana.	43
<i>Figura 12.</i>	Representación gráfica de las variables y dimensiones del instrumento basado en el modelo de Morosini (2004).....	44
<i>Figura 13.</i>	Integración del conocimiento, alcance de la competencia y desempeño económico del sector de educación Posgrado en Administración de empresas en Lima Metropolitana....	53

Capítulo I: Introducción

El desarrollo económico y social experimentado por nuestro país en la última década, así como la creciente y dinámica globalización de los mercados mundiales, que permite el libre intercambio comercial y cultural entre países, obliga a que cada País miembro de este mercado mundial sea cada vez más eficaz y eficiente a objeto de competir al más alto nivel de productividad y calidad.

Para poder afrontar exitosamente la globalización económica, las empresas requieren, cada vez más, utilizar conocimientos de gestión empresarial y funciones gerenciales, orientadas a la capacidad para tomar decisiones, habilidad para supervisar, controlar y liderar, capacidad para asumir responsabilidades y adaptarse al cambio, y habilidad para detectar oportunidades y generar nuevos negocios. Finalmente la reconversión y modernización empresarial no puede lograrse sin una adecuada base académica.

La exigencia de contar con una educación de mayor calidad es una demanda de la sociedad actual, un imperativo del exigente mundo en que estamos inmersos, el cual ha creado la urgente necesidad de que el trabajo del hombre sea mucho más eficiente, para lo cual se requiere de mayor preparación.

Las Instituciones de Educación Superior y en especial las Universidades desempeñan un rol de suma importancia en la formación de recursos humanos del más alto nivel y en la creación, desarrollo, transferencia y adaptación del conocimiento al mercado empresarial.

La presente investigación utiliza un enfoque cuantitativo para describir los antecedentes y el problema de la investigación, así como el propósito, la justificación y la naturaleza. Asimismo, se definen el marco teórico, los términos del estudio, los supuestos y las limitaciones de la investigación.

1.1 Antecedentes

La Declaración Mundial sobre La Educación Superior en el Siglo XXI señala lo siguiente:

De conformidad con el párrafo 1 del Artículo 26 de la Declaración Universal de Derechos Humanos, el acceso a los estudios superiores debería estar basado en los méritos, la capacidad, los esfuerzos, la perseverancia y la determinación de los aspirantes y, en la perspectiva de la educación a lo largo de toda la vida, podrán tener lugar a cualquier edad, tomando debidamente en cuenta las competencias adquiridas anteriormente (UNESCO, 1998, p. 2).

El impacto en la competitividad del país, a través de la educación superior, se da por la productividad de la mano de obra. La presencia de profesionales competentes es uno de los factores que analizan los inversionistas. Por otra parte, los resultados de la educación superior tienen una importante base “retroalimentador” en la educación básica, tanto por la mejor preparación de los docentes como los fundamentos básicos e indispensables para una exigente educación superior.

Una educación superior de calidad, que provea de técnicos y profesionales competitivos al país, es clave para sostener el proceso de desarrollo económico y social en el que estamos todos involucrados. Como señala la Declaración Final de la Conferencia Mundial sobre Educación Superior (UNESCO, 2009): “Nunca antes en la historia fue más importante la inversión en educación superior en tanto ésta constituye una base fundamental para la construcción de una sociedad del conocimiento inclusiva y diversa y para el progreso de la investigación, la innovación y la creatividad” (p. 2).

En consecuencia, el Perú cuenta con diversas escuelas de estudios superiores. Seis de estas escuelas se encuentran muy bien posicionadas en Lima Metropolitana, según el *ranking* Eduniversal 2012 (ver Apéndice D), con gran potencial de atracción para alumnos

internacionales que desean cursar estudios superiores. Es decir, poseen mejores profesores, mejores alumnos y mayores capacidades para competir en un mercado laboral cada vez más exigente, y para el desarrollo en el crecimiento económico y social del país.

No obstante, la presente investigación se centra en el estudio del *management* en la educación Posgrado en Lima Metropolitana. Por ello, el modelo planteado por Morosini (2004) permitió definir los elementos de análisis para determinar el estado actual de la educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana. Con el interés de indagar en este asunto, se llevó a cabo la presente investigación para determinar un clúster a través del desempeño económico en educación Posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana, así como también identificar los posibles factores críticos para su éxito.

1.2 Problema de la Investigación

Un clúster de servicios educativos tiene un enorme potencial de negocio, en razón a que alrededor de estas actividades se generan otras que dan soporte y apoyo; y que estas a su vez son impulsoras de la actividad económica. En tal sentido, la megatendencia social educación personalizada, vitalicia y universal refuerza la necesidad de formar clúster de servicios educativos ante los grandes cambios sociales y tecnológicos para mantener la vanguardia de la educación y convertir a Lima Metropolitana como una ciudad del conocimiento, en la cual muchos estudiantes puedan realizar estudios de MBA en las diferentes escuelas de negocios. Por ello, se requiere estudiar la existencia de clúster industrial en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana. En tal sentido, el estudio sobre un clúster industrial proveerá información a todas las instituciones relacionadas con el sector, sobre el grado de integración, competencia, desempeño del clúster y recomendaciones para su desarrollo, el cual que les permitirá gestionar programas, orientados a la obtención de recursos por parte del Estado, estimular la integración del conocimiento y capacidades, aumentar su competitividad global; mejorar la

actividad empresarial del sector, mejorar la calidad de la educación posgrado en administración de empresas; mejorar la competitividad de profesionales a nivel global. Todo esto, finalmente que contribuya a una mejor sociedad y por consiguiente al desarrollo del país.

1.2.1 Preguntas y objetivos de la investigación

De lo expuesto anteriormente, se plantearon las siguientes preguntas de investigación:

(a) ¿Cuál es el nivel de desempeño económico del sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana? Asimismo, basado en el nivel de desempeño económico, determinar si: (b) ¿Existe clúster en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana?

El objetivo general del presente trabajo de investigación fue determinar la existencia de clúster en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana a través de la determinación del nivel de desempeño económico, que sirvió como un indicador para determinar el estado actual del clúster estudiado. Por otra parte, los objetivos específicos fueron los siguientes: (a) identificar las variables que sustentan la existencia del clúster, (b) determinar la estructura actual del posible clúster, (c) identificar las principales ventajas y oportunidades para el desarrollo del clúster, y (d) formular recomendaciones que permitan el desarrollo del clúster.

1.3 Propósito de la Investigación

El propósito de este estudio cuantitativo es determinar la existencia de clúster en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana a través de la medición del nivel de desempeño económico, basado en el modelo de Morosini (2004). Concepto utilizado como indicador para determinar el grado de cohesión del clúster.

1.4 Justificación de la Investigación

Esta investigación contribuirá con información sobre el nivel de desempeño económico y la existencia de clúster en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana. Además, le otorgará el sustento académico, ya que actualmente solo existen estudios estadísticos sobre la educación posgrado en administración de empresas en el Perú y no estudios de investigación para medir el desempeño económico y comprobar la existencia de clúster, explicado desde un enfoque cuantitativo descriptivo, acerca de las condiciones en las que se encuentra la educación posgrado en administración de empresas. El desarrollo integral de un clúster de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana permitirá a las escuelas de negocios ofrecer productos de calidad superior, elevando cada vez más su competitividad global y alcanzar un alto desempeño económico.

1.5 Naturaleza de la Investigación

La presente investigación tiene un alcance descriptivo, y utiliza el enfoque cuantitativo para recolectar y analizar los datos a través de métodos estadísticos. El diseño de la investigación permitirá relacionar las dimensiones integración del conocimiento y alcance de la competencia para determinar el nivel de desempeño económico del sector. Además, de identificar las variables que muestren el grado cohesión, que sustenten la existencia de clúster.

1.6 Marco Teórico. Metodología de Identificación de Clústers según Morosini

El marco conceptual para determinar el nivel de desempeño económico e identificar el desarrollo de un clúster ha sido extraído de la investigación de Piero Morosini, quien en su publicación titulada *Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance* (Morosini, 2004) explicó el fenómeno del clúster mediante dos dimensiones. Argumentó de que tanto el grado de integración del conocimiento entre los agentes de un clúster industrial como el alcance de sus actividades económicas, son dimensiones clave detrás de su desempeño

económico, además presenta un modelo que incorpora una relación hipotética entre estas tres dimensiones y se expone que la prueba formal de su hipótesis constituye un área prometedora para las futuras investigaciones empíricas en este campo.

Otro concepto importante de base de la metodología utilizada es el concepto de clúster cuyo antecedente se encuentra en los estudios de Marshall (1925), quien estudio los conglomerados industriales y las economías de escala en una rama de la industria, donde se obtiene mayor especialización.

Asimismo, otro concepto como los agentes económicos es utilizado en la investigación, los cuales según Morosini (2004), son empresas y particulares responsables de brindar los insumos y transformarlos para el consumo, y crean el denominado flujo de riqueza en el clúster, con habilidades o conocimientos especializados y relevantes para las actividades económicas vinculadas llevadas a cabo.

Finalmente según Morosini (2004), existen muchos estudios para identificar, clasificar y analizar un clúster industrial. Todos estos estudios tienen enfoques que se basan en los vínculos existentes entre los agentes económicos de un clúster para clasificar y analizar su naturaleza y fuerza. Sin embargo, este tipo de enfoque rara vez incluye elementos de un clúster industrial basados en el conocimiento. Un clúster industrial incluye las nociones marshallianas de urbanización y, sobre todo, de economías de escala y de localización, pero se aparta claramente de la idea de aglomeraciones en el sentido de que las interacciones del conocimiento dentro del clúster no son aleatorias, sino más bien deliberadas, construidas socialmente y determinantes para su supervivencia competitiva.

A continuación, en la Tabla 1 se muestra los elementos que conforman la dimensión de integración de conocimiento, luego, en la Tabla 2, se presenta los elementos de la dimensión alcance de la competencia, según la metodología de Morosini (2004).

Tabla 1

Clasificación de los Clústers Industriales Basada en el Conocimiento

Constructos Clave
<p>I. Tejido Institucional</p> <p>Comunidad social</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistema relativamente homogéneo de valores y puntos de vista • Sistema de valores y puntos de vista que fomenta las iniciativas y los cambios técnicos • Sistema de instituciones que difunden el sistema de valores dentro del clúster <p>Agentes económicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Número relativo de individuos con habilidades y conocimientos especializados • Número relativo de empresas en la proximidad geográfica • Número relativo de empresas vinculadas económicamente • Número relativo de empresas internacionales y multinacionales • Número relativo de instituciones de “nivel meso” • Diversidad de instituciones de “nivel meso” • Calidad de instituciones de “nivel meso”
<p>II. Cercanía geográfica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventajas netas de economías de escala internas • Ventajas netas de mano de obra especializada • Ventajas netas de intercambio de conocimiento y creación de redes interempresariales • Ventajas netas de transferencia de tecnología interempresarial • Ventajas netas de inteligencia de mercado compartida • Ventajas netas de innovación en productos, tecnología y gestión
<p>III. Vínculos económicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clientes comunes (empresas y particulares) • Proveedores y prestadores de servicios comunes • Infraestructura común (transporte, comunicaciones y servicios públicos) • Reserva común de talento humano (profesionales expertos o mano de obra especializada) • Instalaciones comunes para la educación, formación y preparación de trabajadores • Enfoques comunes para la educación, formación y preparación de los trabajadores • Especializaciones comunes en universidades, centros de investigación e institutos tecnológicos • Mercados de capital de riesgo comunes
<p>IV. Aglutinante común</p> <p>Liderazgo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Líderes explícitos del clúster • Líderes explícitos que son aceptados por todos los agentes económicos del clúster • Las funciones explícitas del liderazgo son las siguientes: (a) coordinación en el intercambio de conocimiento, (b) preparación de los futuros líderes de las empresas del clúster, (c) arbitraje de las disputas y (d) cambio de visión e impulso. <p>Elementos básicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fuertes lazos socioculturales a través de las fronteras • Código común de conducta entre los agentes económicos del clúster • Grado de confianza entre los agentes económicos del clúster • Actitud de colaboración mutua entre los agentes económicos del clúster • Lenguaje común • Cultura industrial común • Ambiente industrial común • Enfoques comunes para el desarrollo del capital humano • Comprensión y mentalidad empresariales comunes • Enfoques comunes de desempeño competitivo <p>Rituales de comunicación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eventos comunicativos regulares • Interacciones comunicativas regulares • Enfoques comunicativos regulares <p>Interacciones del conocimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grupos de trabajo para la evaluación comparativa (<i>benchmarking</i>) en todas las empresas del clúster • Funciones de los centros de investigación, institutos tecnológicos y universidades <ul style="list-style-type: none"> –Educación ejecutiva de los empleados de las empresas del clúster –Iniciativas de cooperación mutua en las empresas del clúster –Transferencia de tecnología entre empresas del clúster –Iniciativas conjuntas de I+D en las empresas del clúster –Iniciativas conjuntas de manufactura en las empresas del clúster –Iniciativas conjuntas de diseño de productos en las empresas del clúster –Iniciativas conjuntas de ventas y <i>marketing</i> en las empresas del clúster • Funciones de las instituciones de “nivel meso” <ul style="list-style-type: none"> –Iniciar los mecanismos de coordinación dentro del clúster –Gestionar los mecanismos de coordinación dentro del clúster <p>Rotaciones profesionales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grado de empleo de sector propio dentro de la región de origen del clúster • Grado de movilidad entre empresas dentro del clúster • Grado de <i>spin-offs/start-up</i> por parte de los empleados del clúster

Nota. Tomado de “Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance,” por P. Morosini, 2004. *World Development*, 32(2), 314-315.

Tabla 2

Alcance de la Competencia de los Clústers Industriales

Grado en el que los impulsores competitivos de las empresas de un clúster industrial son en su mayoría locales o globales de acuerdo con estos factores
Constructos Clave
Factores externos
<ul style="list-style-type: none"> • Principales clientes • Principales mercados de productos y servicios • Tendencias demográficas clave • Principales marcos legales y regulatorios
Factores internos
<ul style="list-style-type: none"> • Recursos clave (por ejemplo, capital humano y capital financiero) • Procesos clave (por ejemplo, innovación, desarrollo del producto y gestión de la cadena de suministro) • Competencias y capacidades clave (por ejemplo, tecnología y velocidad e innovación)
Factores sociales
<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje (sobre clientes, productos, tecnologías y enfoques de gestión) • Creación del conocimiento • Intercambio de conocimiento • Comportamiento y normas culturales

Nota. Tomado de "Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance," por P. Morosini, 2004. *World Development*, 32(2), 316.

1.7 Definiciones Operacionales o Términos del Estudio

La educación superior es definida como la segunda etapa del sistema educativo que consolida la formación integral de las personas, produce conocimiento, desarrolla la investigación e innovación y forma profesionales en el más alto nivel de especialización y perfeccionamiento en todos los campos del saber, el arte, la cultura, la ciencia y la tecnología a fin de cubrir la demanda de la sociedad y contribuir al desarrollo y sostenibilidad del país (Ministerio de Educación [MINEDU], 2003). Las universidades otorgan títulos de bachiller, maestro y doctor, así como certificados y títulos profesionales, incluso los de segunda y ulterior especialización (Universia, 2012). El presente trabajo de investigación se utiliza la frase educación superior para referirse a la educación superior recibida por los profesionales, es decir estudios de maestría, doctorado, y estudios a fines llevadas por profesionales.

La escuela de negocios es una institución de nivel universitario que enseña programas como educación ejecutiva, *master*, posgrado, doctorados y cursos directivos (Masters, MBA y Rankings de Escuelas de Negocios, 2010). Para el presente estudio se considera las escuelas

de negocio ubicadas en Lima Metropolitana, considerando las escuelas ubicadas en el *ranking* Eduniversal (2012a).

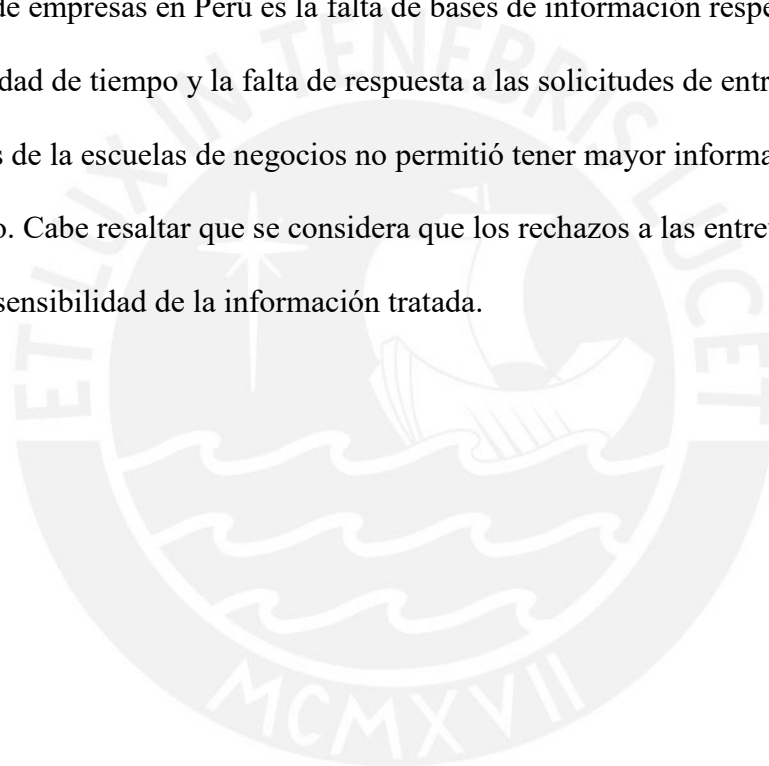
El significado del término *cluster* en el idioma inglés es bastante amplio. El Collins Cobuild English Dictionary (1995) lo define como “pequeño grupo de personas o cosas que se encuentran situadas en el mismo lugar” (párr. 4). La Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OECD, 1999), definió los clústers como redes de producción de empresas fuertemente interdependientes, ligadas unas a otras en una cadena de producción que añade valor, que en ocasiones comprenden también alianzas estratégicas con otros tipos de organizaciones (universidades, institutos de investigación, entre otras). Sin embargo otros autores asignan al término clúster otro significado. Las diferencias de significado de unos autores a otros pueden ordenarse de acuerdo con las distintas vertientes o dimensiones que puede presentar el análisis (Navarro, 2001). En el presente trabajo de investigación se utiliza el término clúster según la definición de Morosini (2004), que se detalla en el Capítulo II.

1.8 Supuestos

La investigación supone la existencia de clúster en el sector educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana, cabe mencionar que el sector educación posgrado en administración de empresas tiene como agentes las escuelas de negocios pertenecientes al *ranking* Eduniversal (2012a) y otros organismos e instituciones. La investigación toma como base teórica el modelo planteado por Morosini (2004). De Archete, Santucci, y Welsh (2010) señalaron siguiendo el modelo de la triple hélice, que la universidad debe tener un rol protagónico en innovar en economías fundamentadas en el conocimiento y lograr de este modo transformaciones internas entre los agentes que conforman la hélice (universidades, Estado e industria).

1.9 Limitaciones

Las limitaciones de la investigación son las siguientes: (a) la recolección de datos está basada en cuestionarios, las personas encuestadas tienen relación con las escuelas de negocios, instituciones y organismos pertenecientes al sector en estudio, los entrevistados podrían no haber compartido información o los verdaderos motivos para el establecimiento del clúster, (b) las razones o motivos mencionados para la existencia de clúster son valorados de acuerdo con su percepción personal, (c) la definición de clúster está referida al modelo de Morosini (2004), (e) una de las dificultades de investigar el sector educación posgrado en administración de empresas en Perú es la falta de bases de información respecto al mismo, la poca disponibilidad de tiempo y la falta de respuesta a las solicitudes de entrevista por parte de los miembros de las escuelas de negocios no permitió tener mayor información acerca del sector en estudio. Cabe resaltar que se considera que los rechazos a las entrevistas, se debieron por la sensibilidad de la información tratada.



Capítulo II: Revisión de la Literatura

Los cambios trascendentales que han dado origen a la evolución empresarial han llevado a las diferentes organizaciones a desarrollar estrategias evolutivas que generen beneficios económicos o de poder para lograr un mayor crecimiento y que estas puedan sostenerse frente a la fuerte competencia. Actualmente las actividades de cada negocio tienen lugar dentro de una atmósfera de incertidumbre, complicación y variabilidad (Bengtsson, Eriksson, & Wincent, 2010). Cada empresa, si desea existir y permanecer en el mercado, tiene que introducir cambios y actuar de manera flexible e imaginativa, adaptando a menudo por adelantado sus estrategias, estructura y cultura de acuerdo con los cambios en el medio. Al procurar la mejora en su competitividad y el acceso a los recursos, las empresas buscan de manera constante nuevas redes o alianzas. La creciente turbulencia en el ambiente del mercado, el crecimiento en la intensidad de la competencia, la globalización del mercado y también las nuevas posibilidades técnicas de administración resultan en nuevas formas organizacionales de empresas (Pierścioneck, 2007). Sin embargo, es necesario resaltar que no solamente aparecen nuevas formas organizacionales, sino también nuevas formas de cooperación, nuevas relaciones y nuevos tipos de relaciones internacionales. Morosini (2004) indicó que las agrupaciones de competidores o clústers han existido siempre en la historia, ligados a factores históricos y culturales.

Las investigaciones iniciales sobre la educación superior estuvieron dedicadas a conocer en términos generales la situación de la educación superior en el Perú, las cuales brindan limitada información acerca de la educación a nivel posgrado, o de la existencia de redes de trabajo o cooperación entre las instituciones, sin embargo dichos estudios han permitido obtener conocimientos sobre lo que acontece.

El presente capítulo expone la literatura existente sobre clúster y desempeño económico en la educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana.

El tema ha sido organizado desde aspectos generales hasta aspectos específicos. En primer lugar, se presenta la literatura sobre los clústers industriales y el desempeño económico. Luego se presenta la situación general del sector educaciones posgrado de administración de empresas en Perú, características y principales indicadores. Por último, se examina las políticas y marco legal referidos al sector educación posgrado en administración de empresas.

2.1 Desempeño Económico y Clústers Industriales

2.1.1 Desempeño económico

El desempeño económico es el valor económico directo generado y distribuido, incluyendo ingresos, costes de explotación, retribución a empleados, donaciones y otras inversiones en la comunidad, beneficios no distribuidos y pagos a proveedores de capital y a gobiernos. Asimismo, el desempeño económico de una organización es fundamental para entender la organización y los fundamentos de su sostenibilidad (Protocolos de los Indicadores G3: Economía, 2006).

El desempeño económico permitirá determinar el grado de cohesión de un clúster industrial, tipificado en diversos comportamientos en la cooperación y competencia de sus agentes económicos, posibilitando la integración y comprensión de las empresas miembros, y generando un mayor y mejor análisis de la taxonomía de un clúster industrial.

El desempeño económico se crea a partir de la sinergia entre la integración del conocimiento y el alcance de la competencia. Permitiendo determinar la evidencia empírica disponible que sugiere que las comunidades sociales estrechamente relacionadas son un importante factor detrás de la fortaleza económica y la sostenibilidad de los clústers industriales (Morosini, 2004).

Tanto el grado de integración del conocimiento como el alcance de la competencia son factores que coevolucionan y que son cruciales para explicar el desempeño económico de los clústers industriales. Aunque la evidencia empírica sigue estando ligeramente

fragmentada, esta sugiere que las empresas en los clústers industriales que presentan un alto grado de integración del conocimiento y compiten globalmente, innovan más, presentan un mayor patrón de crecimiento, se adaptan a los cambios de las condiciones del entorno más rápidamente y tienen un desempeño económico más sostenible que las empresas de los clústers menos integrados que tienden a competir dentro de los límites geográficos estrictamente locales (Morosini, 2004). Este tipo de evidencia empírica constituye la base de la siguiente hipótesis: Cuanto mayor sea el grado de integración del conocimiento entre las empresas-miembro y cuanto mayor sea el alcance global de la competencia de las empresas-miembro, mayor será el desempeño económico de los clústers industriales.

Por otro lado, una serie de casos y experiencias empresariales han demostrado el éxito organizacional en la combinación de la cooperación y competencia, un comportamiento paradójico denominado integración del conocimiento y alcance la competencia respectivamente. Generando gracias a esta sinergia el desempeño económico; de tal forma que hace frente a dos comportamientos empresariales diferentes y antitéticos (el cooperativo y el competitivo).

Integración del conocimiento. La integración del conocimiento es la primera dimensión. Esta integración está conformada por cuatro variables: (a) el tejido institucional, (b) los agentes económicos, (c) la proximidad geográfica y (d) el aglutinante común.

La primera variable es el tejido institucional. Esta variable se refiere a que la naturaleza, la calidad y la fuerza del tejido social determinan la forma en que se integran los conocimientos existentes y los nuevos conocimientos para crear productos y servicios de calidad superior. Así, se diferencian los clústers industriales de las simples aglomeraciones geográficas. Además, el tejido institucional abarca un sistema homogéneo de valores y puntos de vistas que poseen las empresas que pertenecen al clúster.

La segunda variable está conformada por los agentes económicos (empresas y particulares) con habilidades o conocimientos especializados y relevantes para las actividades económicas vinculadas llevadas a cabo.

La tercera variable es la proximidad geográfica, que se refiere estrictamente al alto grado de concentración geográfica de las empresas, la que puede generar ventajas y desventajas.

La cuarta variable es el aglutinante común. De acuerdo con Porter (1998), esta variable facilita el acceso a la información. Por otra parte, de acuerdo con Morosini (2004), está integrada por los siguientes elementos: (a) el liderazgo; (b) los elementos comunes (código de conducta común, lenguaje común, comprensión comercial común, entre otros); (c) los rituales de comunicación (eventos, interacciones y grupos de trabajo); y (d) la rotación de profesionales. Como resultado, el grado de integración del conocimiento que se puede desarrollar en los clústers industriales puede ser bastante complejo.

Alcance de la competencia. El alcance de la competencia es la segunda dimensión que Morosini (2004) estableció en su investigación. Para la comprensión de la segunda dimensión, que es la lógica competitiva y empresarial de un clúster, es necesario conocer la trascendencia y el alcance de las actividades económicas llevadas a cabo por sus empresas-miembro (Porter, 1998). De acuerdo con Morosini (2004), estas actividades se pueden agrupar en tres grandes factores: (a) factores externos, (b) factores internos y (c) factores sociales. Los factores externos, internos y sociales de una empresa están obviamente condicionados, impulsados e influenciados por una serie de fuerzas ambientales y competitivas. Diversos autores han señalado que las empresas ubicadas dentro de los clústers industriales presentan las siguientes características: (a) alto grado de integración del conocimiento, (b) competencia global, (c) mayor innovación, (d) mayor patrón de crecimiento, (e) adaptación frente a los cambios de las condiciones del entorno y (f)

desempeño económico más sostenible, todo esto en comparación con las empresas de los clústers menos integrados, que tienden a competir dentro de los límites geográficos estrictamente locales.

En este contexto, de un sector altamente competitivo donde el comportamiento de dos o más escuelas de educación posgrado en administración de empresas es analizado conjuntamente, los dos comportamientos antagónicos son vistos como parte de un modelo estratégico complejo donde ambos juegan un papel clave para el crecimiento de estas escuelas. Se hace, por tanto, posible definir al desempeño económico como una convergencia parcial de intereses y objetivos de los actores.

2.1.2 Clústers industriales

La importancia del concepto de clúster se retomó a partir de la definición realizada por Porter (1990), quien sostuvo que la competitividad de una región se fundamenta de la competitividad de sus industrias existentes, las cuales se desarrollan si están vinculadas a una red. Para esta base teórica, fueron utilizados los encadenamientos productivos encontrados en las siguientes teorías: (a) la teoría de la localización (Chistaller, 1933), (b) la teoría de los distritos industriales (Weber, 1929), (c) la teoría de los polos industriales (Perroux, 1964) y (d) la teoría de los encadenamientos hacia delante y hacia atrás (Hirschman, 1981). Porter (1990) definió el clúster como una agrupación geográfica de empresas vinculadas, correspondientes a un sector relacionado y concreto, reunidas por características comunes y complementarias, contactas con proveedores, suministradores, empresas relacionadas e instituciones ligadas que cooperan y compiten.

Por su parte, Ramos (1998) lo definió como una concentración geográfica de empresas que realizan actividades del mismo tipo o fuertemente relacionadas. Cerca a estas empresas se encuentran proveedores, mano de obra especializada, productores especializados, que pueden actuar de manera conjunta para lograr la eficiencia colectiva.

La concepción porteriana de clúster es determinante en la actualidad, ya que es una forma diferente de organizar los datos económicos, analizar la economía, la formación de muchas políticas y los programas de desarrollo, y aprovechar las ventajas comparativas de una región.

El significado que el término *cluster* tiene en inglés es bastante amplio. En esta investigación se recurre a la definición de Morosini (2004), quien indicó que un clúster industrial incluye las nociones marshallianas de urbanización y, sobre todo, de economías de escala de localización, pero se aparta claramente de la idea de aglomeraciones en el sentido de que las interacciones del conocimiento dentro del clúster no son aleatorias, sino más bien deliberadas, construidas socialmente y determinantes para su supervivencia competitiva. Morosini definió un clúster industrial como una entidad socioeconómica caracterizada por una comunidad social de personas y una población de agentes económicos cercanos en una región geográfica específica. Dentro de un clúster industrial, una parte significativa de la comunidad social y de agentes económicos trabajan juntos en actividades económicas relacionadas, compartiendo un fondo común de productos, tecnología y conocimiento organizacional con el fin de generar productos y servicios superiores en el mercado. De acuerdo con Morosini (2004), la definición de clústers industriales abarca dos dimensiones: (a) la integración del conocimiento y (b) el alcance de la competencia, ambos definidos anteriormente.

Asimismo, un clúster de servicios educativos conformados, para esta investigación, por las escuelas de educación posgrado en administración de empresas optan por competir al más alto nivel en la calidad de la enseñanza y el aprendizaje, constituyéndose como entidades de transformación para la formación de profesionales; y generando la interrelación con otras entidades complementadoras que dan soporte y apoyo, como son: los servicios financieros, de seguridad, tecnológicos, las bibliotecas, y demás.

Clúster de la educación posgrado en el contexto sistémico en Lima Metropolitana.

Las ventajas de la aglomeración que ofrece la ciudad de Lima Metropolitana configura la base inicial para la consolidación de un clúster de educación superior, por tanto, éste engloba relaciones sociales, históricas y un continuo dinamismo en su interior. Asimismo, se presenta el siguiente diagrama que nos permite visualizar las relaciones y características de la dinámica general del clúster de educación superior.



Figura 1. Clúster de la Educación Superior en el Contexto Sistémico en Lima Metropolitana. Tomado de “Las Ventajas Competitivas de las Naciones: Diamante Competitivo,” por Michael Porter, 1990.

Clúster de servicios educativos de Puebla. Para tener como referencia del clúster educación posgrado en administración de empresas de Lima Metropolitana en cuanto a su definición como clúster de educación posgrado, es importante analizar la experiencia de Puebla en México, como un clúster emergente, en el cual se demostró que las actividades relacionadas al clúster de servicios educativos son efectivamente impulsoras de la actividad económica, además identificaron que el clúster de servicios educativos tienen un enorme potencial de negocio, en razón a que alrededor de estas actividades se generan otras que dan soporte y apoyo, tal y como se determinó en la anatomía del mismo (ver Figura 2). Puebla tiene un número importante de universidades, centros tecnológicos, facultades y escuelas de

educación superior que demandan muchos servicios tanto para estudiantes como para profesores. Además, estas actividades pueden atraer inversiones industriales al Estado gracias al enorme capital intelectual existente. No es una sorpresa encontrar centros de investigación trabajando en desarrollo de productos para la industria local, e incluso para proveer de estos servicios a la industria focalizada fuera de Puebla (Martin & Tinoco, 2010).

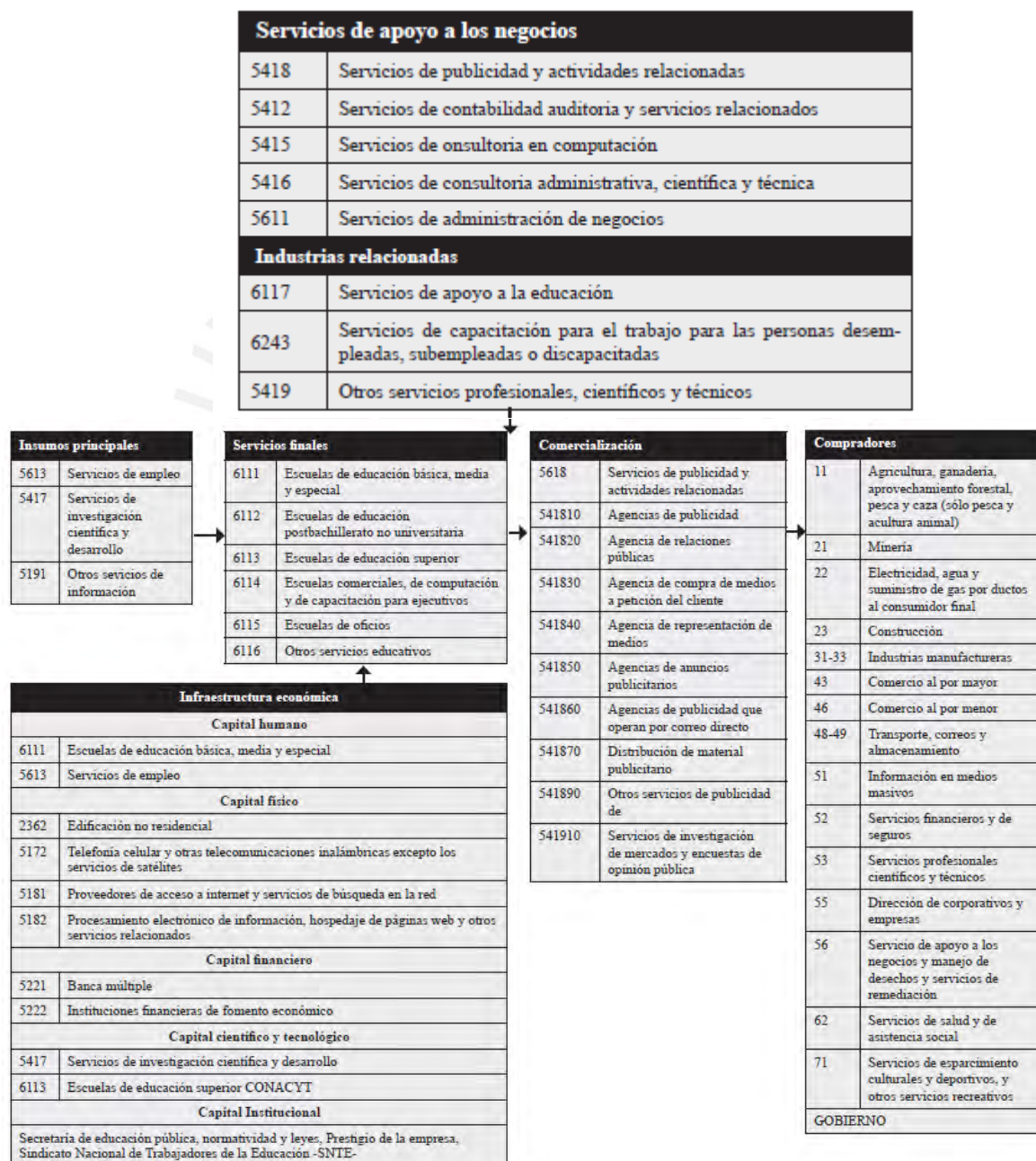


Figura 2. Anatomía del clúster de servicios educativos de Puebla. Tomado de “El clúster de servicios educativos de Puebla: Motor económico,” por D. Martin y C. M. Tinoco, 2010. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/eand/n68/n68a04.pdf>

Clúster de educación superior en Barcelona. Igualmente, se pueden señalar experiencias exitosas de clúster de educación superior en ciudades como en Barcelona, la cual constituye como punto de referencia para cualquier clúster de educación posgrado en administración de empresas, el cual fue impulsado inicialmente por el Plan Estratégico Metropolitano de Barcelona (PEMB), con el fin de ser un referente mundial en el campo de la formación superior de posgrado, contribuyendo a la proyección internacional de Barcelona y sus capacidades y la atracción de talento, pero también reforzando la educación superior como un sector económico estratégico para la ciudad y su área metropolitana

Barcelona cuenta con escuelas de negocio de alto nivel, muy bien posicionadas internacionalmente y con una gran capacidad de atracción de alumnos de todo el mundo, ocupando la octava posición entre las ciudades preferidas por los estudiantes para cursar un MBA. También las universidades y centros de investigación de Barcelona y su área metropolitana destacan por la calidad de su investigación en campos muy diversos, desde la Biomedicina en la Economía pasando por la nanotecnología y la fotónica, lo que las ha llevado a ocupar puestos destacados en producción científica así como en los rankings internacionales de universidades, en particular en el *Times-Higher Education Ranking*. La oferta de formación de posgrado y *master* de la ciudad, ya muy reconocida desde hace años en el campo de la gestión, ha experimentado un notable incremento en los últimos tres años como resultado de la plena implantación del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) que ha situado la formación de posgrado y como un elemento central para la co-cooperación entre países e instituciones y para la realización de estudios en el extranjero, sea con finalidad profesionalizadora o como vía de acceso a la carrera investigadora.

Los *masters* y posgrados, más allá de la movilidad de los estudiantes de grado que facilita el programa Erasmus, están llamados a ser el eje de las estrategias de captación de talento, tanto en el campo de la investigación como en el de la profesionalización, la gestión y

la emprendedoría. En este contexto, la apuesta de Barcelona por ser un agente clave en la sociedad del conocimiento y el cambio de modelo productivo, requiere el refuerzo de todas las estrategias de captación y retención de talento internacional, como recoge el Plan Estratégico Metropolitano de Barcelona en su visión 2020. Barcelona, que ha sido pionera en la puesta en marcha de iniciativas de apoyo a la venida de estudiantes extranjeros en la ciudad, con la puesta en marcha ya en el año 1997 de una plataforma conjunta Generalitat, ayuntamiento y Universidades, como es el Barcelona Centro Universitario (BCU) y que en el año 2009 volvió a ser pionera con el lanzamiento del *Do it in Barcelona*, plataforma global de captación y retención de talento profesional y emprendedor, quiere complementar esta apuesta con la puesta en marcha del clúster de educación superior del área metropolitana de Barcelona, con la colaboración y complicidad de las universidades, escuelas de negocio y centros de investigación (Plan Estratégico Metropolitano de Barcelona [PEMB], 2012). A continuación en Figura 3 se presenta la anatomía del clúster de educación superior de Barcelona.



Figura 3. Anatomía del clúster de educación superior de Barcelona. Tomado de “Informe clúster de educación superior en Barcelona,” por Plan Estratégico Metropolitano de Barcelona (PEMB), 2012. Recuperado de <http://www.pemb.cat/es/?projecte=barcelona-campus-cluster-de-educacion-superior-2>

2.2 Situación General del Sector Educación Superior en Perú

Según Maximixe (2012), el mercado de educación superior se divide en educación superior universitaria y educación superior no universitaria. Esta última incluye los institutos tecnológicos, pedagógicos, y de artes y humanidades. A continuación, en la Figura 4, se puede observar la clasificación del sector (Maximixe, 2012).

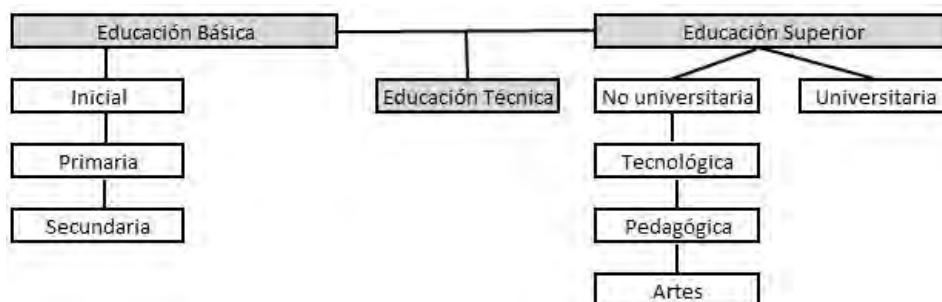


Figura 4. División del mercado de educación. Tomado de “Educación superior: Informe especial,” por Maximixe, 2012. Recuperado de http://www.maximixe.com/publicidad/lista/educacion_superior_1012.pdf

El total de centros de educación superior no universitaria en todo el país hasta 2011 sumó 1,008, cantidad inferior en 9.8% respecto del 2010. Los centros de educación superior no universitaria públicos sumaron 876, mientras que los privados fueron 532. Los centros de enseñanza tecnológica fueron 756 (334 públicos y 422 privados), seguido de los centros pedagógicos con 213 (108 públicos y 105 privados), y por los centros de enseñanza artística con 39 (34 públicos y cinco privados). El tiempo de duración de la carrera estudiada en estos centros universitarios varía entre dos y cuatro años, mientras que en los centros de educación universitaria la duración de las carreras es de cinco años, con excepción de la carrera de medicina, que dura entre seis y siete años.

La implementación de nuevas y modernas tecnologías representa un reto para los centros de educación superior en el país. Por ejemplo, la Internet ha ampliado la oferta de educación superior mediante la educación virtual y ha brindado las mejores metodologías y herramientas de enseñanza, así como ha ampliado las fuentes para la investigación. La llegada de profesionales capacitados del exterior y su mejor ubicación en el mercado laboral

es un hecho que debe ser analizado por las instituciones de enseñanza local. El mercado de educación superior universitaria se benefició por la mayor demanda de profesionales en negocios, en diversas ramas de ingeniería y en carreras técnicas, así como por quienes se desenvuelven en más de un idioma. Entre los riesgos del mercado, está el que la oferta de las universidades e institutos no se adecúe a los requerimientos del mercado laboral, además del problema de la baja o mala calidad de la enseñanza.

Perspectivas. Se estimó que, al cierre de 2012, el número de universidades creadas sumarían 137, de las cuales 86 serían privadas y 51 públicas. De las 137, 76 estarían institucionalizadas y el resto en proceso de institucionalizarse de acuerdo con la ley. Además, el importante crecimiento de las universidades públicas desde 2009 reduciría su dinamismo para los subsiguientes años. Sin embargo, los centros privados continuarían aumentando, pese a que fueron restringidas las facultades para la creación de nuevos centros. En cuanto al número de matriculados, la tendencia ascendente continuaría tanto para la educación superior universitaria como para la no universitaria.

El Perú es uno de los países de América del Sur que destina el más bajo gasto público en educación (medido como porcentaje del PBI), al haber sido solo el 2.9% en 2010. Este porcentaje ha mostrado un avance ínfimo respecto del 2.8% alcanzado en 2005. Por su parte, Argentina ha incrementado su nivel de gasto al 6% (de 4.5% en 2005); mientras que Chile lo hizo hasta el 4.4%.

En términos de gasto público, la inversión en educación para el Perú pasó del 16.2% de participación en 2005 al 17.1% en 2010. Se colocó, de este modo, a un punto porcentual del gasto destinado a educación en Chile, y por encima de Argentina y Colombia.

Según el número de años promedio de educación, el Perú ocupó el tercer lugar entre los principales países de América Latina. Pasó de tener 8.5 años promedio de educación en 2008 a tener 8.7 años en 2011. Sin embargo, el número de años esperados de educación por

individuo aún supera por un margen razonable el nivel avanzado (12.9 años esperados de educación). Cabe señalar que el número esperado de años de educación en el país es menor que el de los principales países de la región.

2.2.1 Panorama del sector educación superior nivel posgrado en el Perú

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2010), existen alrededor de 840,000 estudiantes de educación superior, de los cuales 56,000 son estudiantes de posgrado (citado en Benavides, Elías, Fernández, & Povich, 2012). Los estudiantes de posgrado constituyen el grupo con mayor crecimiento a nivel nacional. Se determinó que la cantidad de estudiantes de posgrado se había incrementado en 421% entre 1996 y 2010; mientras que la cantidad de estudiantes de pregrado había aumentado en 133.2%. Las universidades presentan una variada oferta de estudios de posgrado. Entre los más requeridos se encuentran los estudios de maestría; sin embargo, se debe resaltar que, a diferencia de los demás países de la región, el sistema peruano de universidades trabajó sin mecanismos de aseguramiento de la calidad hasta 2006.

Aspectos socioeconómicos de los alumnos de posgrado en el Perú. De acuerdo con los censos universitarios de 2006 a 2010, la participación de los estudiantes de posgrado que trabajan ha aumentado en casi nueve puntos porcentuales entre 1996 y 2010, es decir, ha pasado de 79.2% a 88.1% (INEI & ANR, 2010). En cuanto al sexo, el comportamiento fue similar; en el caso de los hombres, el aumento fue de 10.6 puntos porcentuales (79.6% en 1996 y 90.2% en 2010); mientras que en las mujeres, el incremento fue de 7.8% puntos porcentuales (78.4% en 1996 y 86.2% en 2010) (INEI & ANR, 2010). Lo mencionado anteriormente, se presenta más adelante en la Tabla 3.

Con respecto a las escuelas de negocio y los programas de maestrías ofrecidos, hasta fines de 2009, el Perú contaba con 13 escuelas de negocios dedicadas a la instrucción de estudios de posgrado en Administración de Empresas y Administración de Negocios

(Kobylnski, Landauro, y Nagahata, 2010). Estas escuelas son de procedencia nacional e internacional, y presentan sedes en los siguientes departamentos: (a) Lima, (b) Arequipa, (c) Cajamarca, (d) Chiclayo, (e) Cusco, (f) Piura, (g) Talara, (h) Trujillo y (i) Huancayo. Según la Real Academia Española (2012), una maestría es aquel estudio de posgrado referido a alguna especialidad. En el caso de la presente investigación, se circunscribió este concepto a las maestrías en Administración de Empresas, Administración de Negocios o MBA.

Tabla 3

Porcentaje de Alumnos de Posgrado que Trabajan, por Año Censal y Sexo

Tipo de universidad y lugar donde reciben sus clases	Año 1996			Año 2010		
	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
Total	79.20	79.60	78.40	88.10	90.20	85.20
Públicas	75.00	75.60	74.10	87.50	88.90	86.00
Privadas	87.10	87.70	86.10	88.50	91.40	86.20
Lima Metropolitana	77.10	77.60	76.20	88.30	89.10	87.60
Públicas	69.90	70.20	69.60	85.60	85.80	85.40
Privadas	87.80	89.10	85.80	89.90	91.40	88.60
Resto del país	84.90	84.90	84.90	87.90	91.40	84.70
Públicas	85.40	86.10	84.10	89.00	91.30	86.50
Privadas	82.90	79.60	88.00	86.70	91.40	83.10
Extranjero	-	-	-	81.80	76.90	88.90
Públicas	-	-	-	100.00	100.00	-
Privadas	-	-	-	81.00	75.00	88.90

Nota. Adaptado de "II Censo Nacional Universitario 2010", por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la Asamblea Nacional de Rectores (ANR), 2011. Recuperado de <http://desa.inei.gob.pe/cenaun/redatam/?id=ResultadosCensales>

Principales mercados de posgrado en el Perú. El mercado de las universidades (públicas y privadas) oferta una amplia variedad de programas de posgrado, que se puede encontrar en las páginas web, en los avisos de diarios y en diversos medios de comunicación local. Existen facilidades de pago ofrecidas por las mismas universidades o en convenio con entidades financieras. La directora de la Maestría en Organización y Dirección de Personas de ESAN, Kety Jáuregui, destacó que los cursos de estos programas permiten al directivo o administrador de una empresa adquirir conocimientos especializados y desarrollar competencias gerenciales para poder enfrentar un entorno cada vez más competitivo, global, con crisis financiera, continua evolución tecnológica y con problemas sociales. Por ello, tener una maestría hace una gran diferencia en el currículum de un candidato, puesto que puede

acceder a otros puestos de trabajo con mayor nivel o hacer crecer su negocio. Gracias a la excelente formación adquirida en la maestría, el egresado obtiene una visión local, regional e internacional (Mass Perú, 2011). A continuación, se presentan las ofertas de las diferentes escuelas de negocios:

- CENTRUM Católica, de la PUCP: Presenta programas de maestría presencial y programas *on line*. Uno de sus programas es el MBA Gerencial Internacional. En la modalidad intensiva, su precio aproximado es de S/. 65,800, y tiene una duración de 19 meses. En la modalidad semanal, su precio aproximado es de S/. 63,900, y tiene una duración de 27 meses. Cabe señalar que el MBA Gerencial Internacional es una maestría dirigida a profesionales con experiencia laboral que buscan una formación de nivel internacional (CENTRUM Católica, s.f.).
- Escuela de Posgrado de la UPC: Presenta diversos programas dirigidos a la gestión de negocios. Uno de ellos es el MBA Directivo. Su precio aproximado es de S/. 69,600, y tiene una duración de 22 meses (que incluye un viaje) (Escuela de Posgrado de la Universidad de Ciencias Aplicadas, s.f.).
- ESAN (Graduate School of Business): Ofrece diversos programas dirigidos a profesionales de diferentes especialidades y altamente motivados que buscan consolidar sus conocimientos y competencias. Uno de sus programas es el MBA. Su precio aproximado es de S/. 57,000, y tiene una duración de 24 meses (ESAN, s.f.).
- PAD-Escuela de Dirección de la Universidad de Piura: Ofrece diversos programas de maestría, dirigidos a profesionales con potencial directivo, con excelente desempeño académico y con algunos años de trayectoria profesional. No es preciso tener experiencia directiva, aunque un porcentaje relevante suele tenerla. Uno de los programas que tiene es el MBA Part Time, cuyo costo aproximado es de S/. 80,000, y tiene una duración de 24 meses (PAD, s.f.).

- Escuela de Posgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola: Cuenta con diversos programas enfocados en los negocios. Uno de ellos es la maestría Executive MBA, dirigida a gerentes, empresarios y profesionales independientes, conscientes de una necesidad de transformación permanente. Su precio aproximado es de S/. 44,800, y tiene una duración de 22 meses (Escuela de Posgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola, s.f.).
- Escuela de Posgrado de la Universidad del Pacífico: Cuenta con diversos programas dirigidos a la administración de negocios. Uno de sus programas es el MBA. Su precio aproximado es de S/. 62,400 y tiene una duración de 24 meses (Escuela de Posgrado de la Universidad del Pacífico, s.f.).

2.3 Características y Principales Indicadores del Sector posgrado en administración de empresas

La educación posgrado en administración de empresas siempre ha respondido a la mejora de la relación entre la organización y su entorno desde su surgimiento como ciencia. Se ha orientado de manera pertinente hacia la meta de resolver la contradicción existente entre una situación externa y la capacidad de adaptarse a ella o, eventualmente, hacia la capacidad de cambiarla en aras de un crecimiento gradual y continuo. Cada escuela de negocio define, por cuenta propia, sus prioridades, duplicando innecesariamente el uso de los recursos disponibles. Al no haber instancias de regulación, evaluación y coordinación efectivas para la educación superior, esta pierde pertinencia. De allí que exista una marcada discordancia entre la oferta de formación profesional, y las demandas del mercado laboral y de desarrollo social, como consecuencia de la extrema dispersión, la baja calidad de los posgrados y la exigua investigación. Sobre esto, se han logrado identificar algunas características, tomando como marco referencial a Marquina, Matero, Plaza y Sánchez (2011). De acuerdo con esta investigación, se han podido identificar y valorar siete atributos

como características de elección de un MBA en el Perú. Estos atributos son los siguientes: (a) diseño del programa, (b) reputación de los profesores, (c) exigencia en los estudios, (d) precio, (e) prestigio de la institución, (f) convenios internacionales y (g) bolsa de trabajo.

Indicadores cualitativos. La globalización de la educación ha incrementado muy notablemente la demanda de la educación posgrado en administración de empresas de calidad en el mundo y el Perú no es ajeno a este fenómeno. Ha habido un incremento en el número de universidades, entre públicas y privadas, las que compiten por proporcionar una educación de calidad. Esta calidad educativa tiene diversas acepciones, dependiendo de los fines, los aspectos involucrados, la época en que se conceptuó e incluso los intereses que involucra su acepción.

El proceso técnico destinado a asegurar y promover la calidad de los programas de estudios, en el caso de las carreras que se imparten en las instituciones educativas superiores, por medio de mecanismos de autoevaluación y verificación externa, se denomina *acreditación*. Es decir, es el proceso a través del cual es posible establecer procedimientos para certificar públicamente los requerimientos mínimos de calidad que reúne un programa o una institución educativa para asesorar y apoyar académicamente, de manera que se avance progresivamente en el logro de tales requerimientos, pudiendo ofrecer información para la acertada toma de decisiones y propiciando su mejoramiento cualitativo. Algunas de las principales acreditadoras internacionales de las escuelas de negocios son las siguientes: (a) Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB) en Florida, que garantiza la calidad de la escuela; (b) Asociación de MBA (AMBA) en Londres; y (c) European Quality Improvement System (EQUIS) en Bruselas; todas ellas enfocadas en certificar los programas de MBA. Cuando una escuela de negocios es acreditada por las tres asociaciones, obtiene la Triple Corona.

Actualmente, existen 57 universidades con Triple Corona en el mundo (CENTRUM Católica, 2013). Por lo tanto, solo alrededor del 1% de las 13,670 escuelas de negocios del mundo ha pasado exitosamente las pruebas de las tres asociaciones (“Trouble in the middle,” 2011). En América Latina, solo siete escuelas de negocios poseen la Triple Corona: (a) EGADE, del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey en México; (b) la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes en Colombia; (c) el Instituto de Estudios Superiores de Administración en Venezuela; (d) EAESP, de la Fundación Getúlio Vargas en Brasil; (e) el IAE, de la Universidad Austral en Argentina; (f) CENTRUM Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú; y (g) el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

Indicadores cuantitativos. Estos indicadores, por su naturaleza, aportan un mayor grado de objetividad a nuestro estudio y son instrumentos de medición de las principales variables asociadas. La Tabla 4, y las Figuras 4 y 5 muestran el índice de la población universitaria por estamento y tipo de universidad.

Tabla 4

Población Universitaria por Estamento, según Tipo de Universidad 2010

Tipo de Universidad	Alumnos de Pregrado	Alumnos de Posgrado	Docentes Universitarios	Trabajadores Administrativos y de Servicios
Total	782,970	56,358	59,085	39,017
Públicas	309,175	24,591	21,434	19,961
Privadas	473,795	31,767	37,651	19,056

Nota. Tomado de “II Censo Nacional Universitario 2010,” por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la Asamblea Nacional de Rectores (ANR), 2011. Recuperado de <http://desa.inei.gov.pe/cenaun/redatam/?id=ResultadosCensales>

Se puede analizar que el porcentaje de personas que realiza un posgrado es menor a la cantidad de personas que realiza un pregrado, tanto en universidades públicas como privadas (ver Figura 5). La tendencia indica limitaciones o barreras para realizar estudios de posgrado, que serán propuestas en investigaciones futuras.

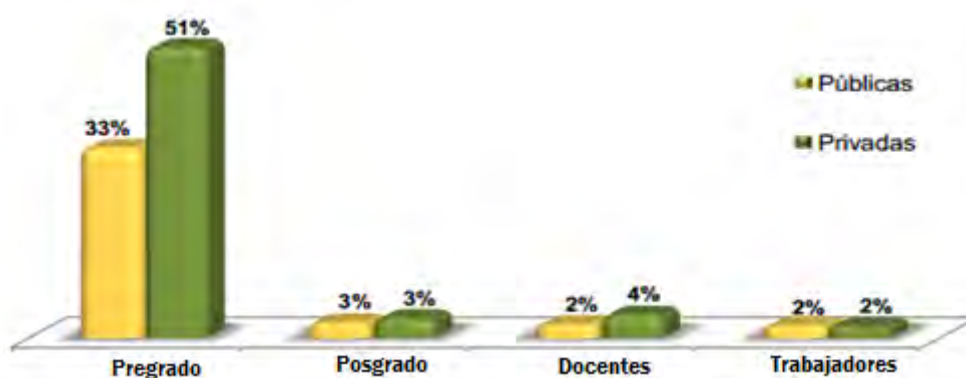


Figura 5. Población universitaria según tipo de universidad 2010. Tomado de “II Censo Nacional Universitario 2010,” por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la Asamblea Nacional de Rectores (ANR), 2011. Recuperado de <http://desa.inei.gob.pe/cenaun/redatam/?id=ResultadosCensales>

Existe un gran porcentaje de personas que estudian maestría debido a la gran demanda que tiene en los últimos años (ver Figura 6). Se observa, pues, un *boom* en la demanda de MBA en el Perú (Talavera, 2011).

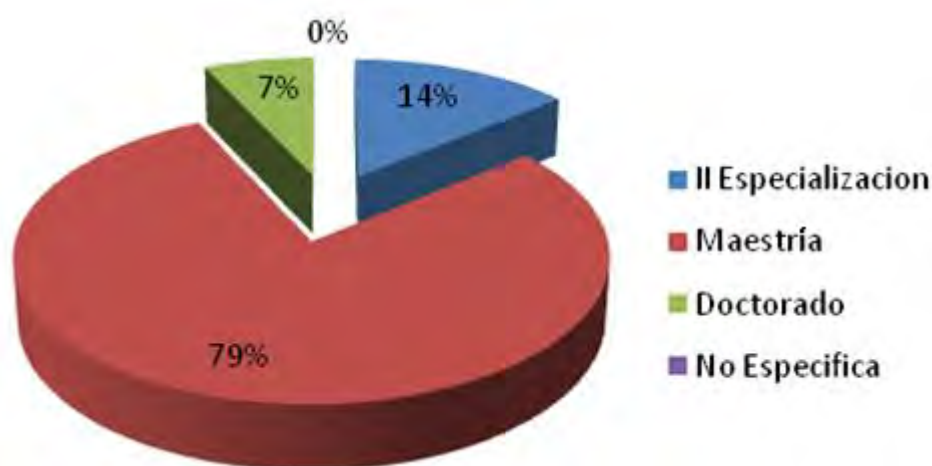


Figura 6. Porcentaje de alumnos de posgrado según programa. Tomado de “II Censo Nacional Universitario 2010,” por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la Asamblea Nacional de Rectores (ANR), 2011. Recuperado de <http://desa.inei.gob.pe/cenaun/redatam/?id=ResultadosCensales>

2.4 Políticas y Marco Legal Referidos al Sector Educación Posgrado en administración de empresas

La Dirección de Coordinación Universitaria es un organismo que pertenece al Ministerio de Educación y se encarga del seguimiento y análisis de la situación universitaria

en el Perú. Además, promueve espacios de diálogo sobre los problemas de fundamentales de la educación superior en el país, con el fin de concertar iniciativas que conduzcan al mejoramiento de la calidad académica e institucional de la universidad peruana. Asimismo, realiza acciones conjuntas, de mutuo beneficio, entre el MINEDU y las universidades (MINEDU, 2013). Según el informe de la Dirección de Coordinación Universitaria, la estructura de la educación superior en el Perú es muy antigua, si se toma como referencia a otros países del área que han renovado su legislación para afrontar los retos de la calidad académica de acuerdo con los cambios ocurridos en el mundo (MINEDU, 2013). La actual Ley Universitaria (Ley 23733, 1983) fue diseñada siguiendo el modelo reformista de Córdoba, de la segunda década del siglo pasado.

La Ley Universitaria ha sufrido modificaciones parciales. La Ley de Promoción de la Inversión en la Educación (Decreto Legislativo N° 882, 1996) fue una de sus modificaciones. Esta ley, emitida durante el gobierno de Fujimori, promueve la apertura de la universidad con fines de lucro (universidad-empresa). En consecuencia, se puede observar la existencia de tres tipos de universidades: (a) las universidades públicas (Ley 23733, 1983); (b) las universidades privadas sin fines de lucro (Ley 23733, 1983); y (c) la universidad-empresa (Decreto Legislativo N° 882, 1996). Las políticas y normas legales de la educación superior en el Perú se detallan en el Apéndice A. La Figura 7, que se presenta más adelante, muestra la evolución de la legislación peruana vinculada al ámbito universitario.

Posteriormente, en la Figura 8 se observa cómo está estructurada institucionalmente la educación en el Perú. En este esquema, se visualiza cómo las universidades se encuentran totalmente desvinculadas del sistema educativo nacional. Por ello, están desligadas de cualquier instancia que proponga y promueva políticas educativas de carácter nacional. Por lo tanto, no se puede hablar de políticas educativas de alcance nacional a nivel universitario,

pues el MINEDU solo rige la educación básica. En el Apéndice B, se detalla la Ley Universitaria en lo relativo a programas de pregrado o posgrado.

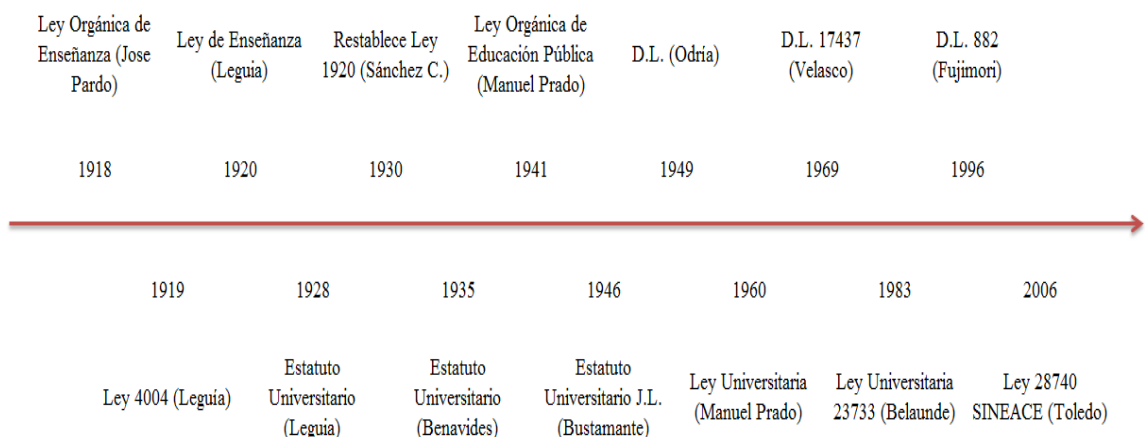


Figura 7. Evolución legislativa peruana vinculada al ámbito universitario. Tomado de “Razones para una reforma universitaria. Informe 2006,” por el Ministerio de Educación (MINEDU), 2006. Recuperado de <http://www.minedu.gob.pe/dcu/files/libro7.pdf>.

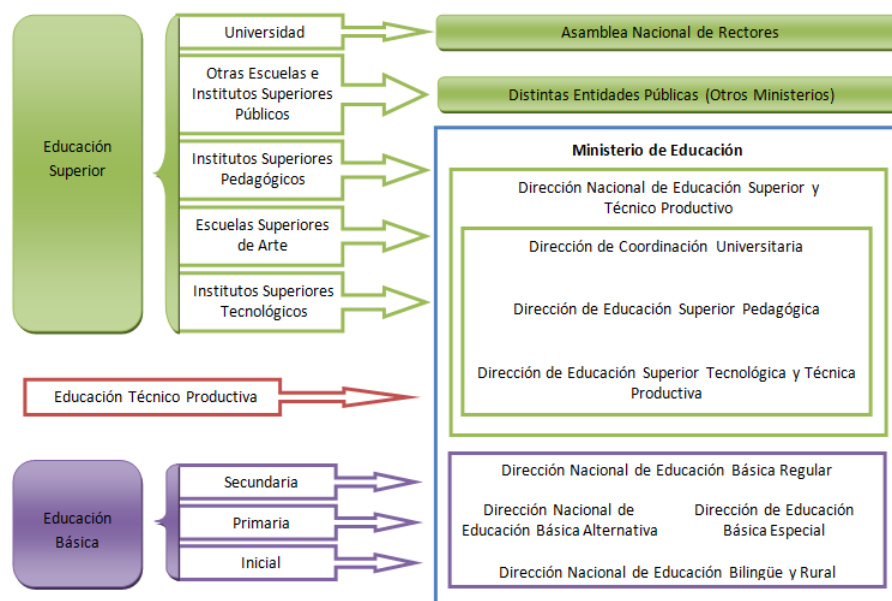


Figura 8. Esquema institucional de la educación en el Perú. Tomado de “Razones para una reforma universitaria. Informe 2006,” por el Ministerio de Educación (MINEDU), 2006. Recuperado de <http://www.minedu.gob.pe/dcu/files/libro7.pdf>.

Debido al contexto en mención y con sensible retraso respecto de todos los países de la región, mediante la Ley General de Educación (Ley 28740, 2003) se creó el Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de Calidad Educativa (SINEACE), que dio inicio a la supervisión de los servicios educativos. El Consejo de Evaluación,

Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Superior Universitaria

(CONEAU) es el órgano del SINEACE encargado de la educación superior. El SINEACE se define como se detalla a continuación:

El conjunto de organismos, normas y procedimientos, destinados a definir y establecer los criterios, estándares y procesos de evaluación, acreditación y certificación a fin de asegurar los niveles básicos de calidad que deben brindar las instituciones a las que se refieren la Ley General de Educación N° 28044 (CONEAU, 2013, p. 2).

Por lo tanto, su función principal será asegurar la calidad del servicio prestado y brindar recomendaciones para mejorar los resultados de la evaluación. Además, incluye instituciones públicas y privadas. Dentro de la educación superior universitaria, el órgano operador del SINEACE es, como se ha mencionado, el CONEAU. Dentro del nivel universitario, existen dos tipos de acreditación: (a) la acreditación institucional especializada por áreas, programas o carreras; y (b) la acreditación institucional integral.

Por otro lado, es importante mencionar que la Asamblea Nacional de Rectores es un organismo público autónomo, constituido por los rectores de las universidades públicas y privadas. Es el ente rector de estudio, coordinación y orientación de las actividades universitarias del país. Tiene autonomía económica, normativa y administrativa en los asuntos de su competencia, de conformidad con lo establecido en la Ley Universitaria y demás disposiciones legales vigentes (ANR, 2012).

Este organismo tiene las siguientes atribuciones y funciones: (a) compilar y remitir los proyectos de presupuesto anual y los planes estratégicos de las universidades públicas, así como los pedidos de las universidades privadas; (b) redactar y publicar un informe anual sobre la realidad y la política universitaria; (c) elaborar y difundir los estándares académicos; (d) elegir a los representantes de las universidades; (e) recopilar los estatutos vigentes de las universidades; (f) evaluar y emitir un pronunciamiento favorable para la creación de escuelas

de posgrado o secciones de igual carácter; (g) evaluar, reevaluar y reconocer grados y títulos extranjeros; (h) certificar grados de maestría y doctorado; (i) ejercitar auditorías financieras en las universidades; (j) informar, a requerimiento del Poder Legislativo, de los casos de creación, fusión o supresión de universidades públicas o privadas; (k) estimular la investigación científica y promover la excelencia académica de estudiantes y docentes universitarios; (l) auspiciar, con estímulo económico, la realización de investigación científica por parte de los docentes universitarios, incluida la adquisición de equipos y su transferencia en uso a las universidades nacionales; (m) apoyar el otorgamiento de becas a estudiantes universitarios que acrediten buen rendimiento académico durante su formación profesional y no cuenten con los recursos económicos suficientes; y (n) apoyar la edición y publicación, a través de un fondo editorial, de los trabajos de investigación realizados por docentes universitarios o intelectuales (ANR, 2012).

Es importante resaltar que las normas, políticas y el marco legal de la educación posgrado en administración de empresas están regidos bajo las mismas condiciones de las universidades, ya que se considera a las escuelas de posgrado como parte de estas. En el Apéndice C, se establecen los puntos para evaluar un programa de maestría.

2.5 Conclusiones

El desempeño económico mide el grado en la cual los competidores colaboran y compiten entre sí al mismo tiempo. Es decir, es una actividad híbrida basada en las actividades opuestas de colaboración y competencia, que se excluyen entre sí. El desempeño económico define una situación en la cual partes independientes cooperan mutuamente, coordinan sus actividades y ayudan a lograr objetivos comunes, pero al mismo tiempo compiten en los mismos términos que con otras empresas.

Un clúster es una concentración geográfica de empresas interconectadas, que pertenecen a un campo concreto y están unidas por rasgos comunes y complementarios entre

sí, junto a suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas que compiten y cooperan. La concepción porteriana de clúster es determinante en la actualidad, ya que es una forma diferente de organizar los datos económicos y analizar la economía, la formación de muchas políticas, los programas de desarrollo y el aprovechamiento de ventajas comparativas de una región.

La metodología de Morosini (2004) se basa en la integración del conocimiento y el alcance de la competencia, bases para el estudio del desempeño económico de los clústers. El desarrollo de esta metodología se fundamentó en la investigación de diversos estudios acerca del desempeño de clústers industriales.

La educación globalizada y la bonanza económica abren paso al crecimiento de la demanda de estudios superiores en el Perú. Los estudiantes de posgrado constituyen un crecimiento de mayor velocidad en el país, y las universidades presentan cada vez más una mayor gama de ofertas y variedad de estudios, que están centralizados en mayor volumen en Lima Metropolitana, sin dejar de mencionar que cada vez es mayor la presencia en provincias. Por otra parte, se suma la necesidad de las empresas por contar con colaboradores más capacitados.

Por último, en el Perú la educación está normada por la Ley General de Educación (Ley 28740, 2003). En ella, se estipula que el SINEACE es el encargado de definir y establecer los criterios, estándares procesos de evaluación, acreditación y certificación con el fin de asegurar los niveles básicos de la calidad educativa en el país.

Capítulo III: Metodología de la Investigación

3.1 Introducción

La investigación tiene un propósito descriptivo y ha utilizado el enfoque cuantitativo para describir el nivel de desempeño económico en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana mediante el uso del modelo propuesto por Morosini (2004). Asimismo, a través de ello, determinar la existencia de clúster en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana.

Por consiguiente, en este capítulo se presentan las características generales del tipo de investigación a realizar, explicando desde el diseño de la investigación utilizada, pasando por la definición de las variables a usar y la definición de la muestra; hasta los indicadores que permitirán medir la confiabilidad y validez del instrumento.

3.2 Diseño de la Investigación

El tipo de investigación que se realizó es de tipo no experimental, según Hernández, Fernández y Baptista (2010), utilizado en estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos. La investigación no experimental es del tipo transeccional o transversal, debido a que la recolección de datos fue en un momento único.

El propósito de la investigación es descriptivo, teniendo como objetivo indagar los niveles de las variables y dimensiones planteados por Morosini (2004) en su estudio de investigación para medir el nivel de desempeño económico, titulado *Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance*, en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana. El procedimiento consiste en ubicar las variables del modelo en un grupo de personas representativas de las escuelas de negocios en Lima Metropolitana, y de los agentes económicos generados alrededor de estas, y así

proporcionar su descripción del estado actual del desempeño económico y el grado de existencia del clúster.

Según Morosini (2004), la dimensión del desempeño económico de un clúster es producto del vínculo que existe entre dos dimensiones: (a) la dimensión de la integración del conocimiento y (b) la dimensión del alcance de la competencia. Factores que son cruciales para explicar el desempeño económico, refiriendo que la evidencia empírica constituye la base de la siguiente hipótesis: cuanto mayor sea el grado de integración del conocimiento entre las empresas-miembro y mayor su alcance global, mayor será el desempeño económico de los clústers industriales. Además, de identificar los elementos necesarios para determinar la existencia de clúster. El modelo de modelo de Morosini (2004), establece el vínculo entre las tres dimensiones como se muestra en la Figura 9.

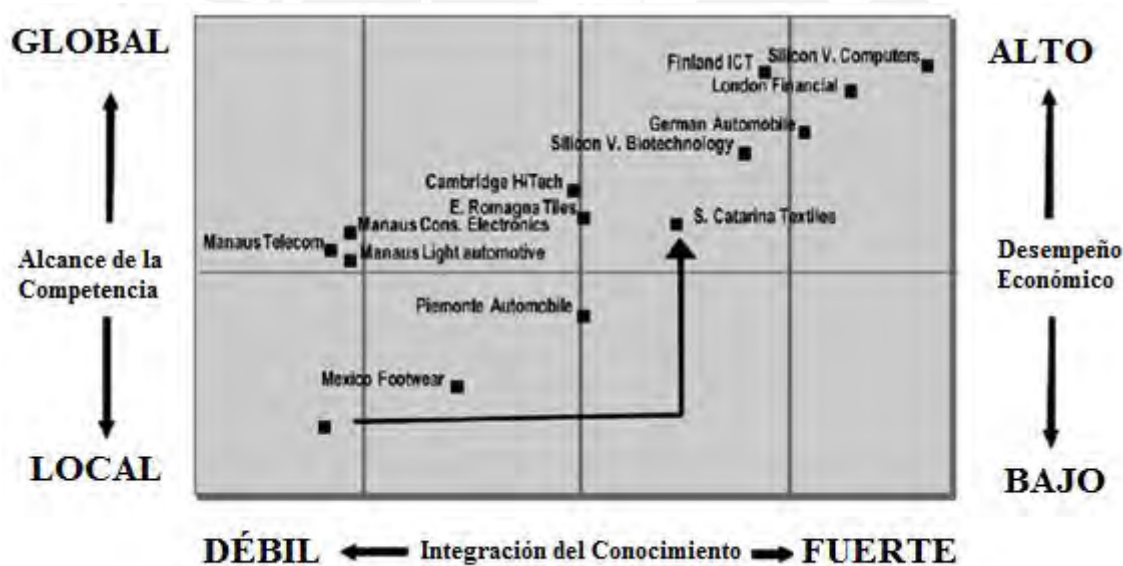


Figura 9. Hipótesis: Integración del conocimiento, alcance de la competencia y desempeño económico del clúster. Tomado de “Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance,” por P. Morosini, 2004. *World Development*, 32(2), 317.

En la presente investigación, se eligió el enfoque cuantitativo debido a que buscará responder a las preguntas de investigación formuladas, en base al marco teórico propuesto por Morosini (2004), se analizaron las variables del modelo, la medición de las variables y dimensiones se realizó con la información a través del uso de encuestas y se analizaron las

mediciones obtenidas mediante métodos estadísticos; para finalmente establecer conclusiones respecto de las preguntas de investigación.

La investigación se realizó con la finalidad de conocer, en términos generales, la situación actual del sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana e identificar los agentes económicos que intervienen en el posible clúster. Para ello, se entrevistaron a 16 especialistas, aplicando el modelo de encuesta (ver Apéndice E). La medida del nivel de desempeño económico del clúster se determinó, mediante el cálculo de los valores obtenidos por cada dimensión, para ello como medida de tendencia central se calculó la moda por cada ítem, la moda se utilizó por tratarse de variables discretas. Para construir la gráfica se consideró en el eje “y” la dimensión Alcance de la competencia, considerando que el valor máximo de dicha dimensión es de 77, valor que se obtiene multiplicando las 11 preguntas de la dimensión por 7, valor máximo de la escala de Likert. Del mismo modo, se consideró en el eje “x” la dimensión integración del conocimiento, considerando que el valor máximo de dicha dimensión es de 399, valor que se obtiene multiplicando las 57 preguntas de la dimensión por 7, valor máximo de la escala de Likert. En consecuencia, los valores de cada dimensión se obtuvieron aplicando una sumatoria de cada una de las modas obtenidas.

3.3 Conveniencia del Diseño

De entre los instrumentos dedicados al estudio de los clústers industriales se optó por aplicar la metodología desarrollada por Morosini (2004) en su estudio de investigación *Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance*, a partir de ello se elaboró una encuesta de rápida aplicación, y de fácil comprensión, desarrollada para determinar el desempeño económico y la existencia de clúster en el sector.

Esta investigación pretende ser una contribución en este contexto que ayude ser utilizado en otras investigaciones con el mismo uso idiomático de una encuesta sobre la

medición del nivel desempeño económico y la determinación de existencia de clústers industriales en sectores de educación posgrado en administración de empresas que han demostrado su interés tanto teórico como práctico.

3.4 Preguntas de la Investigación

Las preguntas de investigación para el estudio son las siguientes: (a) ¿Cuál es el nivel de desempeño económico del sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana? Asimismo, basado en el nivel de desempeño económico, determinar si: (b) ¿Existe clúster en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana?

Por lo tanto, el estudio es descriptivo con enfoque cuantitativo con el propósito de medir el nivel del desempeño económico y determinar la existencia del clúster de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana.

3.5 Población y Participantes de la Investigación

En la presente investigación, la población se encuentra conformada por las empresas o agentes económicos que pertenecen al sector de educación posgrado en administración de empresas de Lima Metropolitana. De acuerdo a lo mencionado anteriormente, se procedió a delimitar la población que fue estudiada y sobre el cual se pretende describir los resultados. Por lo tanto, para definir la población del presente estudio se partió de las siguientes consideraciones:

La definición de clúster industrial abarca una comunidad social estrechamente relacionada de personas y un amplio conjunto de agentes económicos. Para que exista un clúster industrial deberá existir una población de agentes económicos con habilidades o conocimientos especializados y relevantes para las actividades económicas vinculadas, las cuales fomentan la cooperación económica mutua y el intercambio de conocimiento tecnológico entre los miembros de un clúster industrial (Morosini, 2004).

Adicionalmente, los términos de los vínculos económicos y cadena de valor son utilizados por la ingeniería de procesos, la administración de empresas y la economía. Son herramientas analíticas que permiten comprender cómo se organiza la producción de bienes y servicios para analizar los vínculos dinámicos que existen entre las actividades productivas, que están más allá de las fronteras de un sector y pueden abarcar tanto actividades formales como informales. Entender la producción de bienes y servicios es más poderoso que realizar un análisis sectorial ya que, al concentrarse en los vínculos, permite establecer relaciones económicas y organizativas entre los productores de los diferentes sectores del ámbito local o global (Kaplinsky, 2000).

Cada cadena tendrá características particulares, cuyos elementos distintivos e importancia solo pueden ser capturados y analizados a través de la comprensión de los aspectos relevantes más generales (Kaplinsky & Morris, 2001).

Según Porter (1990), una cadena o red de valor es “un sistema interdependiente o red de actividades conectada por enlaces. Los enlaces ocurren cuando la manera en la que una actividad se lleva a cabo afecta el costo o efectividad de otras actividades” (p. 40). Por otra parte, una cadena de valor puede ser entendida también como “una red de procesos laborales y de producción cuyo resultado final es un *commodity* terminado” (Hopkins & Wallerstein, 1986, p. 159).

El presente modelo conceptual (ver Figura 10) representa un análisis de cómo se conformaría la cadena de valor del clúster de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana, que tiene como objetivo específico definir la interrelación de los agentes económicos. El análisis de esta cadena de valor muestra a los agentes económicos como productores, proveedores, escuelas y clientes que son delineados por interrelaciones y relaciones socioeconómicas y tecnológicas. De esta manera, se producen

cuatro etapas secuenciales: (a) adquisición de insumos, (b) manufacturas, (c) distribución y mercadotecnia, y (d) consumo.

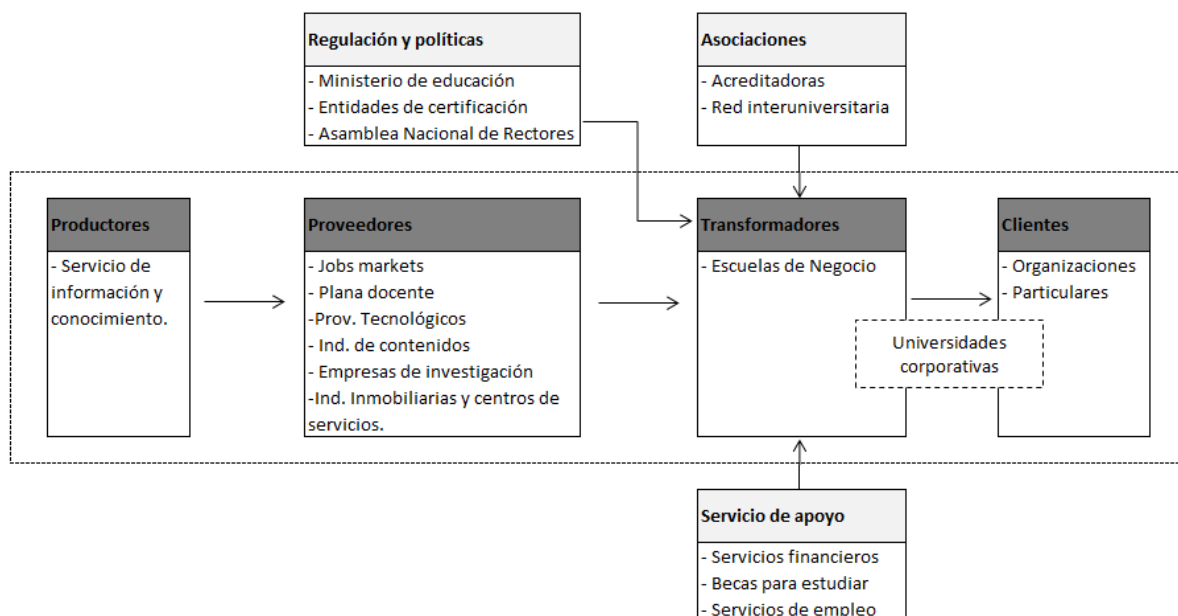


Figura 10. Modelo conceptual de la cadena de valor del clúster: Educación superior en management en Lima Metropolitana.

Asimismo, para el caso de las escuelas de negocio se consideró relevante enfocarse en las escuelas de negocio más importantes de Lima Metropolitana, para ello, se utilizó como referencia el Ranking Internacional de Escuelas de Negocio de Eduniversal (2012a), cuya metodología se basa en criterios como la universalidad y la proyección internacional de las escuelas de negocio. Esta evaluación es realizada por un comité científico de expertos (ver Apéndice D). El mencionado *ranking* presenta a las siguientes escuelas de negocio como las mejores para estudiar un MBA en el Perú: (a) CENTRUM Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP); (b) la Escuela de Posgrado de la Universidad del Pacífico; (c) la Escuela de Posgrado de la Universidad ESAN; (d) la Escuela de Posgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL); (e) el PAD de la Universidad de Piura; y (f) la Escuela de Posgrado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Por tanto, según la identificación de los agentes económicos descrita anteriormente, la población en la presente investigación está conformada por seis escuelas de negocio de Lima Metropolitana y la Asamblea Nacional de Rectores (ANR) como institución pública de regulación de la educación superior en el Perú.

3.6 Información sobre el Consentimiento

Los procedimientos de recolección de información consideran que los participantes lean, comprendan y respondan las preguntas del cuestionario, para que estas sean publicadas en el presente trabajo de investigación. En señal de conformidad del consentimiento informado se presentan las grabaciones de los encuestados, que por la sensibilidad de la información tratada no desearon firmar ningún tipo de documento.

3.7 Marco del Muestreo

Según Hernández et al. (2010), lo primero que hay que hacer es definir la unidad de análisis (individuos, organizaciones, periódicos, comunidades, situaciones, eventos, etc.). En consecuencia, en la presente investigación nuestra unidad de análisis son: (a) docentes, directores y proveedores de servicios de las escuelas de negocios de Lima Metropolitana; (b) ex- alumnos con más de tres años de egresados de las escuelas de negocio de Lima Metropolitana, y (c) directores de instituciones públicas del sector de educación superior. Aplicando el cuestionario a 16 personas, tal como se muestra a continuación en la Tabla 5.

Tabla 5

Lista de Encuestados

N°	Entrevistado	Agente económico
1	Director 1	ANR, Asamblea Nacional de Rectores
2	Director 2	ANR, Asamblea Nacional de Rectores
3	Director	SINEACE, Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Educación Superior
4	Docente	Escuela de Negocios de la Universidad ESAN
5	Docente	Escuela de Negocios de la Universidad ESAN
6	Docente	PAD, Escuela de Negocios de la Universidad de Piura
7	Docente	PAD, Escuela de Negocios de la Universidad de Piura
8	Docente	PAD, Escuela de Negocios de la Universidad de Piura
9	Docente	Escuela de Negocios de la Universidad del Pacífico
10	Docente	Centrum, Escuela de Negocios de la Universidad Católica del Perú
11	Jefe de Biblioteca	DOCIS, Centro de documentación, información y sistemas de Centrum Católica
12	Ex Alumno	Centrum, Escuela de Negocios de la Universidad Católica del Perú
13	Ex Alumno	Escuela de Negocios de la Universidad ESAN
14	Ex Alumno	PAD, Escuela de Negocios de la Universidad de Piura
15	Ex Alumno	Escuela de Negocios de la Universidad del Pacífico
16	Ex Alumno	Escuela de Negocios de la Universidad de ciencias aplicadas

Asimismo, la determinación de la muestra fue no probabilística o dirigida, para ello se solicitó entrevistas a personas expertas en el tema o que podían brindar información clave para llevar a cabo el estudio, además, de pertenecer a los agentes económicos de las escuelas de negocios más importantes del sector, es decir que cumplen con las características de la población delimitada para lograr el propósito de la investigación.

Se aplicó la técnica por conveniencia, ya que los representantes de los agentes económicos de las escuelas de negocios fueron elegidos a través de contactos con expertos y solicitudes a través de correos electrónicos. Esta técnica tuvo la ventaja de lograr la accesibilidad, debido a la dificultad de realizar una mayor cantidad de encuestas, evidenciándose en los encuestados un cierto grado de reserva por temor a filtración de información, especialmente por parte de docentes y directores de las escuelas de negocios.

3.8 Confidencialidad

Para proteger la confidencialidad de los participantes, los nombres fueron reemplazados por el rol, oficio o cargo que desempeñan según corresponda, los archivos han sido grabados y las respuestas se han transcrito de acuerdo a dicha nomenclatura. Ninguna información ha sido publicada de forma que sea personalmente identificable.

3.9 Localización Geográfica

El alcance de esta investigación son las escuelas de negocio de Lima Metropolitana, según marco del muestreo. Al localizarse en una proximidad geográfica, las empresas pueden experimentar economías de escala al desarrollar y utilizar tecnologías comunes o una infraestructura de capital en particular (Morosini, 2004). Para esta investigación, se estableció la ubicación de las escuelas de negocio en Lima Metropolitana, tal como se puede apreciar a continuación en la Figura 11.

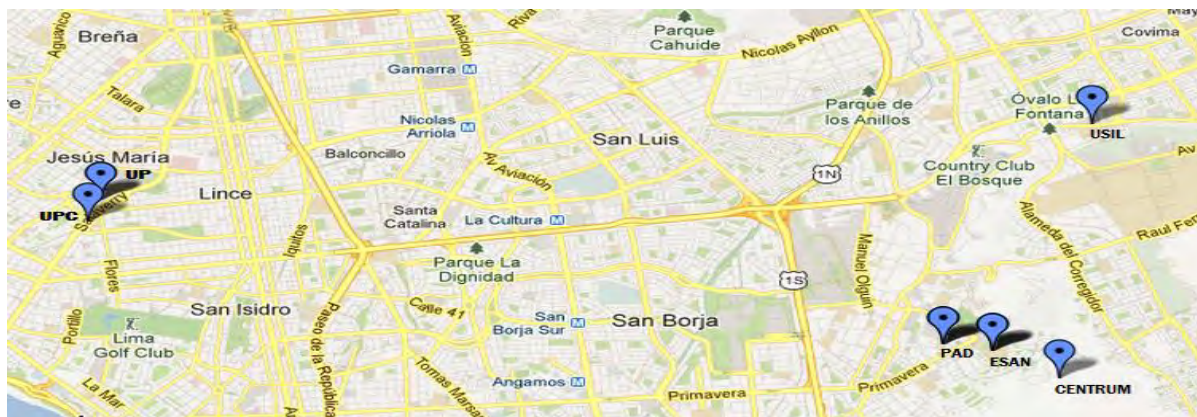


Figura 11. Ubicación geográfica del clúster: Educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana. Adaptado de “Google Maps - Lima Metropolitana,” por Google 2013. Recuperado de <https://maps.google.com.pe/maps?hl=es-419&tab=wl>.

3.10 Instrumento de Medición

El instrumento de medición es una encuesta elaborada por Morosini (2004), que consta de 68 preguntas, el cual es una adaptación del modelo propuesto por el mismo autor para determinar el desempeño económico de los clústers industriales. En dicha adaptación, se observa que el autor procedió a transitar la variable a sus dimensiones o componentes, luego a los indicadores y finalmente a los ítems, como se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6

Preguntas por Dimensiones, Variables y Constructos de la Investigación

Dimensión	Variables	Constructos	Ítems
Integración del conocimiento	Tejido institucional	Comunidad social	3
		Agentes económicos	7
	Cercanía geográfica		6
	Encadenamientos económicos		7
		Liderazgo	6
		Pilares del clúster	10
		Rituales de comunicación	3
Alcance de competencia	Aglutinante común	Conocimiento de interacciones	12
		Rotación profesional	3
	Factores internos		4
	Factores externos		3
	Factores sociales		4
Total			68

Codificación y niveles de medición. Se procedió a asignar valores números a los datos, con la finalidad de lograr un análisis cuantitativo. El instrumento utilizado tiene un

total de 68 ítems para ser evaluadas por los entrevistados, con una puntuación del 1 al 7, donde dichos valores toman los siguientes significados: (a) es absolutamente en desacuerdo: 1, (b) es en desacuerdo: 2, (c) es algo en desacuerdo: 3, (d) ni de acuerdo ni es desacuerdo: 4, (e) algo de acuerdo: 5, (f) de acuerdo: 6, y (g) totalmente de acuerdo: 7.

El nivel de medición se estableció mediante una escala de escalamiento tipo Likert (ver Apéndice E), compuesta por siete categorías. A continuación, en la Figura 12 se indican gráficamente las variables, con el número de preguntas que están compuestas y la relación de estas con las dimensiones del modelo:

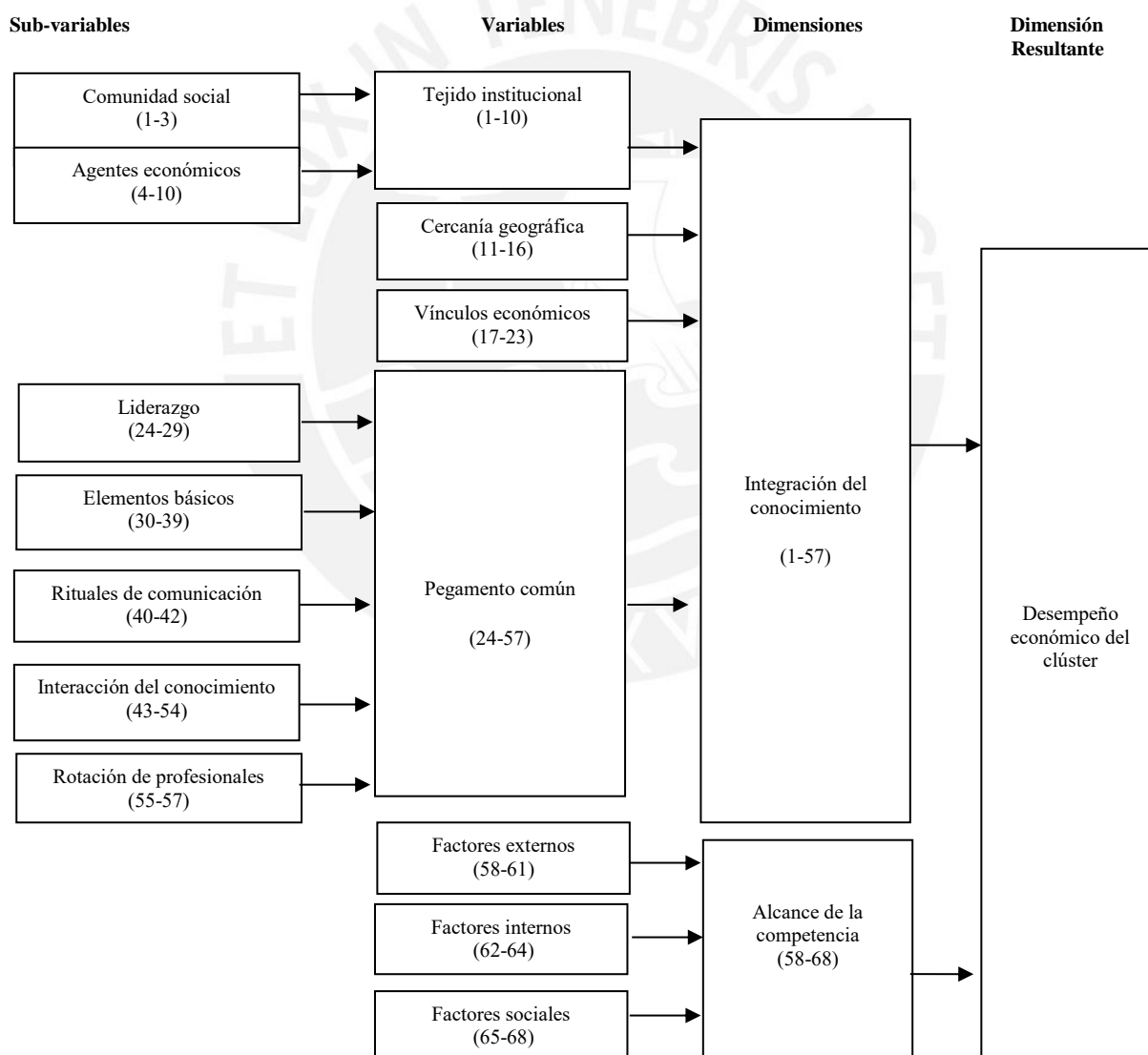


Figura 12. Representación gráfica de las variables y dimensiones del instrumento. Adaptado de "Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance," por P. Morosini, 2004. *World Development*, 32(2), 305-326.

3.11 Recopilación de Datos

La recopilación de datos se inició con la entrega de la encuesta, llevándose a cabo en la oficina de cada encuestado. Los datos registrados en cada encuesta fueron transcritos al programa SPSS versión 21, para su posterior análisis. Los resultados de las encuestas se muestran en el Apéndice F.

3.12 Análisis de Datos

El procedimiento que se siguió para el análisis cuantitativo de datos comprende siete fases. A continuación se explica cada una de ellas (Hernández et al., 2010):

Fase 1: Seleccionar un programa estadístico. El programa estadístico seleccionado fue el programa SPSS versión 21.

Fase 2: Ejecución del programa SPSS versión 21. La información fue ingresada en el programa y se procedió a la ejecución.

Fase 3: Explorar los datos. Esta fase comprende los siguientes pasos:

- Analizar descriptivamente los datos por variable: Se procedió a calcular la moda como medida de tendencia central para determinar el nivel de desempeño económico. El análisis de la media y la desviación estándar por cada dimensión sirvió para analizar la información mediante un análisis descriptivo y a través de ello determinar la existencia de clúster, considerándose para el valor: 4 ni de acuerdo ni en desacuerdo siendo esta una posición neutral similar a una respuesta no sabe/no opina; por esta razón el grupo evaluó agrupar los valores 1, 2, y 3 bajo la definición en desacuerdo, luego se tomaron el valor 4 como ni de acuerdo, ni en desacuerdo, para finalmente tomar los valores 5, 6, y 7 para agruparlos con la definición de acuerdo; dicha metodología se aplicó el análisis tanto para los constructos evaluados como para sus respectivas preguntas.

- Visualizar los datos por variable: Se procedió a interpretar la media, la moda y la desviación estándar por cada ítem. Se aplicó el Modelo de Morosini (2004), para la determinación del nivel de desempeño económico del sector de educación posgrado en administración de empresas a través de la obtención del nivel de desempeño determinar la existencia y taxonómica del clúster.

Fase 4: Evaluar la confiabilidad y validez logradas por el instrumento de medición.

Para medir la confiabilidad se procedió al cálculo del coeficiente alfa de Cronbach.

Asimismo, para medir la validez se procedió a calcular las correlaciones interna ítem-total corregida.

Fase 5: Análisis estadístico inferencial. En la presente investigación no se han planteado hipótesis, solo se plantearon preguntas de investigación, por lo tanto solo se aplicó estadística descriptiva.

Fase 6: Realizar análisis adicionales. No se realizó análisis estadísticos adicionales.

Fase 7: Preparar los resultados. Los resultados se presentan en tablas, estos se describen en el Capítulo IV.

3.13 Validez y Confiabilidad

Según Hernández et al. (2010), la recolección de datos cuantitativos se realiza mediante instrumentos de medición, cuyos requisitos son los siguientes: (a) confiabilidad: grado en que un instrumentos produce resultados consistentes y coherentes; (b) validez: grado en que un instrumento mide la variable que pretende medir; y (c) objetividad: grado en que el instrumentos es permeable a los sesgos y tendencias del investigador que lo administra, califica o interpreta.

En la presente investigación, la confiabilidad se ha evaluado mediante el cálculo del coeficiente utilizado es el alfa de Cronbach como medida de consistencia interna, teniendo en cuenta lo mencionado por Hernández et al. (2010), para el análisis del coeficiente: (a) baja

confiabilidad, valor igual a 0.25; (b) media fiabilidad, valor igual a 0.5; (c) fiabilidad aceptable, valor supera a 0.7; y (d) alta confiabilidad, valor supera a 0.9. Asimismo, la validez del instrumento se evaluó mediante el cálculo de las correlaciones internas ítem-total corregido. Según Hernández et al. (2010), estas correlaciones deben ser altas, especialmente entre ítems de una misma dimensión, considerándose una correlación interna mínima aceptable de 0.35.



Capítulo IV: Resultados

4.1 Introducción

De Archete et al. (2010) señalaron que la universidad enfrenta una nueva crisis en la sociedad del conocimiento, que podría denominarse la Tercera Revolución Académica. La universidad ha comenzado a investigar sobre la creación y gestión del conocimiento, elabora cursos y programas, pero hasta el momento no los aplica para mejorar y gestionar su propia actuación. Por otro lado, indicaron, siguiendo el modelo de la Triple Hélice o Triángulo de Sábato (Etzkowitz & Leydesdorff, 2000), que el Estado, las universidades y la industria parecen encontrarse en una etapa evolutiva, puesto que estaban aprendiendo a fomentar el crecimiento económico mediante el desarrollo de relaciones generativas, las cuales son formas de vinculación e iniciativas conjuntas para el establecimiento de relaciones de largo plazo, las mismas que dan lugar al desarrollo socio-económico. El modelo señala que la universidad debe tener un rol protagónico en innovar en economías fundamentadas en el conocimiento y lograr de este modo transformaciones internas entre los agentes que conforman el Triángulo de Sábato o Triple Hélice. Las universidades tienen una serie de roles que hacen útil su participación en la Triple Hélice. Dentro de ellos se encuentran: (a) superar asimetrías de información, (b) propiciar la cercanía entre instituciones y empresas, (c) propiciar el intercambio, (d) brindar servicios de capacitación para mejora de procesos y *management*, y (e) distribuir el conocimiento actualizado.

De acuerdo con lo mencionado acerca de la importancia del rol de la universidad en la sociedad, después de realizar el trabajo de campo, se analiza el sector educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana mediante la metodología de Morosini (2004), se presentan y se describen los resultados cuantitativos y se presentan en respuesta a las preguntas de investigación. El propósito del capítulo es presentar y discutir los resultados del estudio.

4.2 Confiabilidad y Validez del Instrumento

Se realizó un análisis de los 68 ítems que componen el cuestionario semiestructurado empleado. A continuación, se muestran los resultados y análisis tanto de la confiabilidad y la validez realizado en el presente estudio.

Análisis de confiabilidad. Se midió la confiabilidad mediante el coeficiente alfa de Cronbach, el cual es un coeficiente de correlación al cuadrado que mide la homogeneidad de las preguntas promediando todas las correlaciones entre todos los ítems para demostrar que efectivamente son similares y cuanto más se acerque a 1, mejor es la fiabilidad. Los resultados se muestran en el Apéndice G.

Según los resultados, se pueden observar que los valores de coeficiente de alfa Cronbach arrojan una confiabilidad que va desde aceptable confiabilidad a alta confiabilidad, el cual, según el cuadro se cumple el requisito de confiabilidad del cuestionario en todas las dimensiones y subdimensiones establecidas, excepto en la subdimensiones 1.4.5 “Rotaciones de Profesionales”, la cual tendría que ser reestructurada o reformulada. Es decir, se puede mencionar que el grado de confiabilidad por el cual el cuestionario empleado, obtendría los mismos resultados o aproximados de aplicarse nuevamente en la población objetivo o en poblaciones similares. Por lo tanto, para objeto del presente estudio, se consideró suficiente la confiabilidad obtenida para cada ítem.

Validez del instrumento. Para probar la validez de constructo del cuestionario empleado en la presente investigación, se aplicó el Análisis de las Correlaciones internas de cada variable con el total corregida (correlación: ítem-total corregido), para comprobar que las preguntas se encuentran correctamente relacionadas a su respectiva dimensión, asimismo, se debe obtener un solo componente principal y cada una de las variables debe aportar significativamente al modelo reducido. Los resultados obtenidos, se muestran en el Apéndice H. Asimismo, observando los resultados, se puede notar que las correlaciones ítem-total de la

mayoría de variables es aceptable, es decir son mayores a 0.35, excepto la pregunta 5, la cual debería ser reformulada o eliminada del cuestionario; y con atención especial también a las preguntas 4, 7, 19, 24, 44, 66, 67 y 68 ya que se encuentran cerca del valor límite inferior de 0.35 que indicaría muy poca asociación de la respectiva variable con el puntaje total.

En tal sentido, en el presente estudio se considera que el cuestionario es válido, y es apto para medir el desempeño económico del clúster según el modelo de Morosini (2004).

4.3 Presentación de Resultados y Discusiones

4.3.1 Determinación del desempeño económico en el sector de educación

posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana

Los resultados del estudio son presentados de acuerdo con las preguntas de la investigación. La información cuantitativa es presentada en tablas. Es así que en las Tablas 7 y 8, se muestra la moda como resultado de cada una de las 68 preguntas de la encuesta de Morosini (2004). La moda se obtuvo como producto de las respuestas de los 16 entrevistados.

Luego de obtener la moda por cada ítem, se realizó la sumatoria de las preguntas 1 a 57, obteniéndose 204 puntos, que corresponden a la dimensión de integración del conocimiento. Dicha dimensión contiene las siguientes variables: (a) tejido institucional, (b) cercanía geográfica, (c) vínculos económicos y (d) aglutinante común. Siendo el puntaje máximo de 399, valor que se obtendría si todas las respuestas según la escala de Likert fueran siete. Es decir, el puntaje obtenido representa un 51.13%, en relación con la dimensión integración del conocimiento. Posteriormente, se obtuvo la sumatoria de las modas de las preguntas 58 a la 68, siendo el valor de 41. Esta sumatoria de modas correspondiente a la dimensión alcance de la competencia, que contiene las siguientes variables: (a) factores externos, (b) factores internos y (c) factores sociales. Este puntaje representa el 53.25% del puntaje máximo de 77. Los resultados descritos se resumen a continuación en la Tabla 9:

Tabla 7

Moda Obtenida en la Primera Dimensión: Integración Basada en el Conocimiento según el Modelo de Morosini

Número	Pregunta	Moda
1	En nuestro clúster, tenemos una visión compartida de nuestro futuro, así como una serie de valores comunes.	3
2	En nuestro clúster, compartimos un sistema de valores e iniciativas que promueven cambios técnicos o tecnológicos.	3
3	En nuestro clúster, tenemos instituciones y asociaciones que nos ayudan a difundir valores comunes (e.g. la puntualidad, honradez, trabajo, entre otros).	2
4	En nuestro clúster, la gran mayoría de trabajadores cuenta con educación especializada.	6
5	En nuestro clúster, la gran mayoría de empresas y organizaciones se encuentran geográficamente muy cercanas las unas de las otras.	4
6	En nuestro clúster, la gran mayoría de empresas están económicamente ligadas entre sí.	1
7	En nuestro clúster, hay un gran número de empresas que operan a nivel internacional.	3
8	En nuestro clúster, hay una gran cantidad de asociaciones de origen público o privado como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación.	1
9	En nuestro clúster, existe una gran diversidad de asociaciones de origen público o privado como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación.	1
10	En nuestro clúster, es muy elevada la calidad promedio de asociaciones de origen público o privado como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación.	4
11	Nuestras empresas al interior del clúster ganan muchas ventajas al cooperar entre ellas.	4
12	Los trabajadores especializados de las empresas al interior de nuestro clúster generan ventajas de muy alto nivel.	6
13	Las empresas al interior de nuestro clúster comparten mucho conocimiento entre sí y están muy conectadas entre ellas.	2
14	Las empresas al interior de nuestro clúster tienen un muy alto nivel de transferencia tecnológica entre ellas.	2
15	Las empresas al interior de nuestro clúster comparten mucho conocimiento de mercado (por ejemplo, investigaciones y encuestas de mercado) entre ellas.	1
16	Las empresas al interior de nuestro clúster comparten redes y conexiones que les permiten tener un muy alto nivel de innovación en productos, tecnología y gerencias.	4
17	La gran mayoría de las empresas al interior de nuestro clúster tienen clientes comunes.	6
18	La gran mayoría de las empresas al interior de nuestro clúster tienen proveedores y suministradores comunes.	5
19	La gran mayoría de las empresas al interior del clúster comparte la misma infraestructura como transporte, comunicaciones, agua, luz, entre otros.	1
20	La gran mayoría de las empresas al interior de nuestro clúster compite por los profesionales más cualificados y especializados.	6
21	La mayor parte de las empresas al interior de nuestro clúster busca tener enfoques comunes de educación, entrenamiento y capacitación de trabajadores.	3
22	La mayor parte de las empresas al interior de nuestro clúster busca especializar a sus empleados en universidades, centros de investigación e institutos tecnológicos comunes.	5
23	La mayor parte de las empresas al interior de nuestro clúster tiene financiamiento común (e.g. el banco, la financiera, la caja municipal, entre otros).	4
24	Existen personas que ocupan roles de liderazgo explícito dentro de nuestro clúster.	6
25	Las personas que ocupan roles de liderazgo explícito son aceptadas por todos los integrantes de nuestro clúster.	3
26	Los líderes explícitos del clúster cumplen el rol de coordinar el conocimiento que se comparte al interior de nuestro clúster.	2
27	En nuestro clúster, existen instituciones formales o informales, en donde se prepara e instruye a futuros líderes del clúster.	4
28	Los líderes explícitos del clúster cumplen el rol de arbitraje en caso de disputas al interior de nuestro clúster.	4
29	Los líderes explícitos del clúster tienen el rol de compartir una visión a largo plazo y conducir ideas de cambio.	5
30	Nosotros tenemos un nivel muy alto de relaciones sociales y culturales compartidas al interior de nuestro clúster.	2
31	Nosotros compartimos un nivel muy alto de códigos de comportamiento comunes entre los agentes económicos al interior de nuestro clúster.	5
32	Nosotros tenemos un nivel muy alto de confianza entre los agentes económicos (empresas y personas) que pertenecen a nuestro clúster.	5
33	Nosotros tenemos un nivel muy alto de colaboración entre los agentes económicos (empresas y personas) que pertenecen a nuestro clúster.	3
34	Nosotros compartimos un lenguaje común al interior de nuestro clúster.	5
35	Nosotros tenemos una industria cultural (distribución de cultura de manera masiva) común al interior de nuestro clúster.	4
36	Nosotros tenemos una atmósfera industrial común al interior de nuestro clúster.	4
37	Nosotros tenemos enfoques de desarrollo de capital humano comunes al interior de nuestro clúster.	3
38	Nosotros tenemos una mentalidad y entendimiento de negocios común al interior de nuestro clúster.	3
39	Nosotros tenemos enfoques de desempeño competitivo común al interior de nuestro clúster.	3
40	En nuestro clúster, tenemos eventos comunicativos (por ejemplo, eventos en los que se visita a los dueños de las empresas del clúster para aprender nuevas técnicas) de manera muy frecuente.	4
41	En nuestro clúster, tenemos un alto nivel de interacción entre los miembros y fuerte comunicación (por ejemplo, grupos de intereses comunes como asociaciones, lobbies, entre otros).	4
42	Compartimos un enfoque de comunicación común frente al público externo a nuestro clúster.	3
43	Compartidos un nivel muy alto de fuerzas operativas (grupo de gente formada para realizar un proyecto o resolver un problema) entre las firmas dentro de nuestro clúster.	1
44	Rol muy activo de los centros de investigación, institutos tecnológicos y universidades en nuestro clúster.	4
45	La mayor parte de las empresas dentro de nuestro clúster invierten en educación ejecutiva para sus empleados.	5
46	Existe un nivel muy alto de iniciativas de cooperación entre las empresas al interior de nuestro clúster.	5
47	Existe un nivel muy alto de transferencia de tecnologías entre las empresas al interior de nuestro clúster.	4
48	Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de I&D entre las empresas al interior de nuestro clúster.	2
49	Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de manufacturación entre las empresas al interior de nuestro clúster.	4
50	Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de diseño de productos entre las empresas al interior de nuestro clúster.	4
51	Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de venta y marketing entre las empresas al interior de nuestro clúster.	1
52	Rol muy activo de asociaciones como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas, centros de investigación de origen público o privado al interior de nuestro clúster.	2
53	Nosotros tenemos muchas iniciativas de coordinación dentro de nuestro clúster.	4
54	Nosotros tenemos un alto nivel de organización para coordinar actividades dentro de nuestro clúster.	4
55	En nuestro clúster, tenemos un nivel muy alto de empleo propio.	5
56	La mayor parte de las empresas de nuestro clúster tiene un nivel muy alto de rotación profesional.	5
57	La mayor parte de los empleados de las empresas de nuestro clúster inicia sus propias empresas después de un periodo de trabajo dentro del clúster.	5
Suma total de modas		204

Tabla 8

Moda Obtenida en la Segunda Dimensión: Alcance de la Competencia según el Modelo de Morosini

Número	Pregunta	Moda
58	La mayor parte de los clientes de las empresas de nuestro clúster es internacional o global.	3
59	La mayor parte de productos y servicios principales de las empresas dentro de nuestro clúster es vendida a nivel internacional o global.	4
60	La mayor parte de la población de nuestro clúster es extranjera.	1
61	La mayor parte de principios legales y marcos de regulación de las empresas de nuestro clúster es de alcance internacional o global.	4
62	La mayor parte de recursos internos (capital humano y financiero) de las empresas de nuestro clúster es buscada a nivel global.	4
63	La mayor parte de los procesos internos (innovación, desarrollo de productos, manejo de la cadena de suministros) de las empresas de nuestro clúster tiene alcance global.	2
64	La mayor parte de las empresas de nuestro clúster tiene competencias y capacidades tecnológicas y de innovación de alcance global.	5
65	La mayor parte de información y aprendizaje (de clientes, productos, tecnologías y enfoques de gestión) es recolectada a nivel global.	5
66	La mayor parte de conocimiento creado dentro de nuestro clúster tiene alcance internacional o global.	3
67	La mayor parte de conocimiento se intercambia a escala internacional o global.	5
68	La mayoría de empresas de nuestro del clúster tiene cultura y normas de comportamiento de nivel internacional o global.	5
Suma total de modas		41

Tabla 9

Resultado Estadístico de la Encuesta Aplicada

Pregunta	Dimensión	Puntaje máximo	Puntaje obtenido de la sumatoria de modas	%
1 a 57	Integración del conocimiento	399	204	51.13
58 a 68	Alcance de la competencia	77	41	53.25

Con el puntaje obtenido de cada dimensión, se procedió a representar gráficamente los resultados. El eje X corresponde a la dimensión integración del conocimiento y el eje Y a la dimensión alcance de la competencia. La finalidad fue analizar el vínculo existente entre la integración del conocimiento y el alcance de la competencia. Estos factores evolucionan juntos y son cruciales para explicar el desempeño económico del clúster (Morosini, 2004), tal como se mostró en la Figura 8.

En consecuencia, a partir de este modelo, se obtuvo la gráfica que se muestra a continuación en la Figura 13. En esta se observa la naciente integración del conocimiento en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana. Esto se explica por el bajo tejido institucional que existe (40%) (ver Tabla 10).

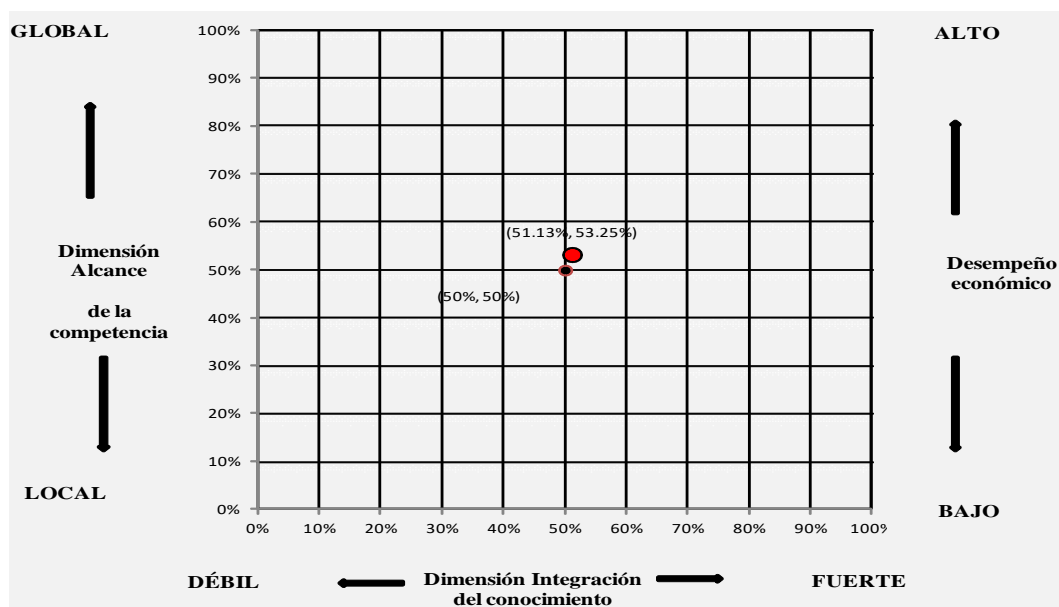


Figura 13. Integración del conocimiento, alcance de la competencia y desempeño económico del sector de educación posgrado en administración de empresas de Lima Metropolitana.

Como se explicó anteriormente, los valores, la misión y la visión de las escuelas de negocios tienen enfoques diferentes. No existen instituciones de nivel meso que fomenten y difundan estos valores para que se transmitan entre las empresas vinculadas económicamente. Asimismo, no existen instituciones de nivel meso que fomenten la cooperación. Solo existen instituciones públicas como la ANR, cuyo rol es ser el ente rector. De igual forma, el SINEACE fue creado para acreditar y mejorar la calidad de la educación superior; sin embargo, dentro de sus principales roles, no está el de fomentar la cooperación. Asimismo, en cuanto a la variable cercanía geográfica, esta es muy baja. Solo se cumple en un 45.24% (ver Tabla 10). Si bien es cierto que tres escuelas de negocios (CENTRUM Católica, ESAN y PAD) se encuentran geográficamente cerca (dentro de los límites de la urbanización Los Álamos de Monterrico), los entrevistados mencionaron que esta ubicación no fue con el

objetivo de estar cerca, sino por conveniencia para sus operaciones normales. Del mismo modo, las escuelas de negocio de la UPC y de la Universidad del Pacífico se encuentran entre los límites de dos distritos colindantes: San Isidro y Jesús María. Durante las entrevistas realizadas, se pudo comprobar que tales ubicaciones también fueron por conveniencia. Por otro lado, la USIL se encuentra ubicada en el distrito de la Molina, no cumpliendo la cercanía geográfica con las escuelas de negocio antes mencionadas.

La variable de vínculos económicos fue la que mayor puntaje obtuvo del total (61.22%) (ver Tabla 10). Esto se explica por el hecho de que todas las escuelas de negocios se enfocan en atraer al mismo perfil de clientes. Es decir, dentro de este sector, los clientes son comunes para todos. Asimismo, los proveedores también son comunes, especialmente en cuanto a proveedores de base de datos de bibliotecas virtuales y empresas o asociaciones acreditadoras internacionales. Cabe resaltar que todas cuentan con una gran cantidad de profesionales muy especializados para el dictado de los cursos. Sin embargo, los enfoques para la formación difieren en cierto grado y no existe un mercado de capital de riesgo común.

En cuanto a la variable aglutinante común, se cumple en un nivel regular (53.36%) (ver Tabla 10). Esto se explica debido a que las escuelas de negocio estudiadas se reconocen entre sí como las líderes del sector en Lima Metropolitana. No existen elementos básicos como un código común de conducta o un lenguaje común. Asimismo, las interacciones del conocimiento son muy bajas, lo cual se contrasta con lo mencionado por los entrevistados. Si bien, en cierto modo, se produce el *benchmarking* en cuanto a la similitud de los programas de MBA, no existen iniciativas de cooperación mutua para la transferencia de tecnologías o para compartir conocimientos.

Tabla 10

Cuadro Resumen de la Sumatoria de Modas por Variable de la Dimensión Integración del conocimiento

Variable	Puntaje obtenido de la sumatoria de modas	Puntaje máximo	%
Tejido institucional	28	70	40.00
Cercanía geográfica	19	42	45.24
Vínculos económicos	30	49	61.22
Aglutinante común	127	238	53.36
Total	204	399	51.13

De acuerdo con el análisis del alcance de la competencia que se muestra en la Tabla 11, se puede apreciar que existe una fuerte competencia local, con oportunidades a convertirse en global. Sin embargo, la saturación de la oferta obliga a las escuelas de negocios que están dentro del clúster a iniciar una estrategia de posicionamiento global. Esta expansión se está iniciando en América del Sur. Tal es el caso de CENTRUM Católica, que incursionó en el mercado colombiano ofreciendo programas académicos de alta gerencia entre los cuales se encuentra un programa de MBA de doble titulación.

Tabla 11

Cuadro Resumen de la Sumatoria de Modas por Variable de la Dimensión Alcance de la Competencia

Variable	Puntaje obtenido de la sumatoria de modas	Puntaje máximo	%
Factores externos	12	28	42.86
Factores internos	11	21	52.38
Factores sociales	18	28	64.29
Total	41	77	53.25

Finalmente, en respuesta a la pregunta de investigación planteada en el estudio de Morosini (2004), es decir, cuanto mayor sea el grado de integración del conocimiento entre empresas-miembro y mayor el alcance global de la competencia, mayor será el desempeño económico de los clústers industriales, del análisis realizado se infiere que el desempeño

económico del sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana se encuentra en un nivel medio. Esto se debe a la naciente integración del conocimiento y a un alcance de la competencia local, que intenta ser global.

4.3.2 Determinación de la existencia de Clúster en el sector educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana

Para responder a esta pregunta de investigación se aplicó el análisis estadístico descriptivo de cada variable y dimensiones, enfocados en medir la tendencia central de los datos obtenidos a través de la media y la desviación estándar, para determinar el grado de cohesión del clúster. Los resultados se muestran a continuación en la Tabla 12.

Tabla 12

Media y la Desviación Estándar por Variable y Dimensiones

Dimensiones	VARIABLES	Media	Desviación estándar
Integración del conocimiento	Tejido institucional	3.57	1.72
	Cercanía geográfica	3.17	1.70
	Vínculos económicos	3.67	1.60
	Aglutinante Común	3.22	1.49
		3.41	1.63
Alcance de competencia	Factores internos	2.89	1.44
	Factores externos	3.17	1.43
	Factores sociales	3.66	1.45
Total		3.32	1.53

Adicionalmente se elaboró la Tabla 13, donde se muestran el número y los porcentajes de los encuestados, como resultado de la actitud a las preguntas de la encuesta, con respecto de cada variable.

Tabla 13

Número de Encuestados y Porcentaje por Variable

Dimensiones	VARIABLES	De acuerdo	%	Ni de acuerdo ni desacuerdo	%	En desacuerdo	%	Total encuestados
Integración del conocimiento	Tejido institucional	1	6	5	31	10	63	16
	Cercanía geográfica	2	13	1	6	13	81	16
	Vínculos económicos	2	13	7	44	7	44	16
	Aglutinante Común	0	0	3	19	13	81	16
Alcance de competencia	Factores internos	1	6	3	19	12	75	16
	Factores externos	1	6	4	25	11	69	16
	Factores sociales	3	19	5	31	8	50	16

Tejido Institucional. Una aproximación de la variable tejido institucional muestra un resultado de nivel bajo siendo este de 3.57, valor que se verifica con las respuestas de los encuestados, del cual se observa que 10 de los 16 encuestados (63%) muestran una actitud en desacuerdo; 5 de los 16 encuestados (31%) muestra una actitud ni de acuerdo ni en desacuerdo y solo 1 de los 16 encuestados (6%) muestra una actitud de acuerdo. Este resultado que refleja el bajo número de instituciones de nivel meso que fomenten la cooperación entre los miembros del clúster. En lo que respecta a instituciones públicas no se ha identificado instituciones que cumplan con este rol.

Instituciones de nivel macro. Se encuentran dentro de esta segmentación, el Estado y las instituciones públicas. Según el modelo de Morosini (2004), en este nivel están las instituciones que cumplen con la función de fomentar la cooperación, que en la presente investigación serían las escuelas de negocios. Sin embargo en el Perú, el Ministerio de Educación, que actúa en el sector educación superior mediante la Ley Universitaria (Ley 23733, 1983), no fomenta los diferentes aspectos de cooperación entre las instituciones de educación universitaria. Por otra parte, la Asamblea Nacional de Rectores (ANR) es un organismo público autónomo, constituido por los rectores de las universidades públicas y privadas, que actúa como ente rector. Entre sus funciones principales, están la coordinación y la orientación de las actividades universitarias del país. No obstante, no se encuentra evidencia de que cumpla con fomentar la cooperación. Se identificó al Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración (CLADEA), que es una de las redes más importantes de escuelas de negocios a nivel mundial. Esta organización internacional no gubernamental provee de un sistema de cooperación a nivel global y mantiene vínculos de membresía recíproca con las principales instituciones académicas del mundo (CLADEA, 2011). CLADEA podría considerarse una institución de nivel meso, ya que fomenta la cooperación a nivel global entre las escuelas de negocios afiliadas. Cabe recalcar que las

principales escuelas estudiadas dentro del clúster (ESAN, CENTRUM, PAD, UP, USIL y UPC) se encuentran afiliadas a esta organización. Para ello, se han formado nodos de encuentro para el intercambio de conocimiento, el compartimiento de instalaciones, convenios estudiantiles, entre otros.

Cercanía geográfica. Una aproximación de la variable Cercanía geográfica muestra un resultado de nivel bajo siendo este de 3.17, valor que se verifica con las respuestas de los encuestados, del cual se observa que 13 de los 16 encuestados (81%) muestran una actitud en desacuerdo; 1 de los 16 encuestados (6%) muestra una actitud ni de acuerdo ni en desacuerdo y solo 2 de los 16 encuestados (13%) muestra una actitud de acuerdo. Este resultado refleja la baja cercanía geográfica, respecto a clústers industriales altamente desarrollados donde la cercanía geográfica es mayor, si bien es cierto las escuelas de negocios se encuentran en el mismo distrito como se da en el caso de Centrum, PAD y ESAN o en distritos cercanos como la USIL en la Molina respecto de estas; y entre UPC en San Isidro con UP en Jesús María. Por lo tanto, de acuerdo con los resultados obtenidos, se puede determinar que, sobre la base del concepto de cercanía geográfica de Morosini (2004), la ventaja que las escuelas de negocio obtienen de esta es baja.

Vínculos económicos. Una aproximación de esta variable muestra un resultado de nivel bajo siendo este de 3.67, valor que se verifica con las respuestas de los encuestados, del cual se observa que 7 de los 16 encuestados (44%) muestran una actitud en desacuerdo; 7 de los 16 encuestados (44%) muestra una actitud ni de acuerdo ni en desacuerdo y solo 2 de los 16 encuestados (13%) muestra una actitud de acuerdo. Este resultado refleja que los agentes económicos identificados en clúster del sector de educación posgrado en administración de empresas, los encuestados coincidieron en sus respuestas. Afirmaron que comparten clientes comunes, siendo estos: (a) alumnos egresados de las universidades, (b) colaboradores de empresas y corporaciones, (c) empresas que desarrollan su capital humano con la finalidad de

volcarlo en su gestión organizacional, (d) empresarios en busca de incrementar su productividad y el crecimiento de sus empresas, (e) funcionarios públicos, (f) investigadores, entre otros. Respecto a proveedores en común los encuestados mencionaron que puede existir el uso común de los servicios públicos en ciertos distritos.

Sobre el Grupo de Bibliotecas Académicas Peruanas (ALTAMIRA), algunos de los encuestados manifestaron que este se originó por la necesidad de obtener un mayor poder de negociación con proveedores de bases de datos y de revistas digitales, y lograr una mayor accesibilidad a estos recursos con menores precios. De ese modo, se pudo obtener beneficios de economía de escala. Es importante recalcar que esto se genera a nivel de universidades, pero no a nivel de escuelas de negocios. Sin embargo, otro grupo de encuestados mencionaron que las escuelas de negocio participan de sus bibliotecas a través de sus universidades, que son las que se encargan de gestionar la información para estas escuelas. Con ALTAMIRA, las universidades generan un beneficio propio, el cual se retransmite a sus escuelas de negocio. Sin embargo, se produce a nivel nacional, y no específicamente en la zona geográfica de estudio. En consecuencia, la variable vínculos económicos se cumple a niveles bajos.

Aglutinante común. Una aproximación de la variable aglutinante común muestra un resultado de nivel bajo siendo este de 3.22, valor que se verifica con las respuestas de los encuestados, del cual se observa que 13 de los 16 encuestados (81%) muestran una actitud en desacuerdo; 3 de los 16 encuestados (19%) muestra una actitud ni de acuerdo ni en desacuerdo y ninguno de los 16 encuestados (0%) muestra una actitud de acuerdo. Este resultado refleja lo mencionado por los encuestados, el 50% considera la existencia de líderes en las escuelas estudiadas, ya que toman como referencia válida los *rankings* y las acreditaciones. Asimismo los encuestados coincidieron, respecto de la visión compartida en

las escuelas para los próximos cinco años, todas desean ser la mejor escuela en *management* en el Perú y ser consideradas dentro de las mejores *business schools* del mundo.

Por otro lado, algunos encuestados mencionaron que se realizan eventos de comunicación entre los agentes de la cadena de valor (empresas, organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, entre otros), pero no se logró detectar que existan eventos organizados entre las escuelas de negocios. Finalmente los encuestados coincidieron en gran medida, que existe un cierto grado de rotación de profesionales (docentes), entre las escuelas de posgrado; sin embargo, existe un fuerte nivel de retención de los docentes para su exclusividad.

En consecuencia, la variable aglutinante común se cumple a niveles bajos, debido a que no se ha logrado consolidar integrar y compartir el intercambio de conocimientos entre los agentes económicos, que permita generar una mayor competitividad de las escuelas negocios.

Factores externos. Una aproximación de esta variable muestra un resultado de nivel bajo siendo este de 2.89, valor que se verifica con las respuestas de los encuestados, del cual se observa que 12 de los 16 encuestados (75%) muestran una actitud en desacuerdo; 3 de los 16 encuestados (19%) muestra una actitud ni de acuerdo ni en desacuerdo y 1 de los 16 encuestados (6%) muestra una actitud de acuerdo. Este resultado refleja lo mencionado por los encuestados, respecto de sus principales clientes, que estos son locales; sin embargo, existen los intercambios universitarios con escuelas extranjeras. Las escuelas mencionadas cuentan con intercambios globales para obtener pasantías y dobles certificaciones. Así nace la diferenciación entre escuelas, la cual las hace atractivas para los clientes que se encuentran dentro del mercado. Los encuestados coincidieron que los clientes que demandan el servicio de estudios de MBA son personas naturales o empresas que desean estudiar una maestría vinculada a los negocios en las escuelas de posgrado.

En consecuencia, la variable factores externos se cumple a niveles bajos, debido a que las escuelas de negocios compiten por clientes con perfiles similares pero a nivel local, sin embargo solo algunas de estas tienen estudiantes extranjeros, pero en un porcentaje muy bajo respecto del total.

Factores internos. Una aproximación de la variable factores internos muestra un resultado de nivel bajo siendo este de 3.17, valor que se verifica con las respuestas de los encuestados, del cual se observa que 11 de los 16 encuestados (69%) muestran una actitud en desacuerdo; 4 de los 16 encuestados (25%) muestra una actitud ni de acuerdo ni en desacuerdo y 1 de los 16 encuestados (6%) muestra una actitud de acuerdo. Este resultado refleja lo mencionado por los encuestados, quienes consideran que el recurso clave de las escuelas de negocio es el conocimiento transmitido por los profesores a los alumnos, otros encuestados señalaron que el recurso clave es el profesorado, y solo un pequeño grupo de encuestados manifestaron que cada escuela maneja de manera independiente y de forma autónoma sus recursos, procesos y competencias.

En consecuencia, la variable factores internos se cumple a niveles bajos, debido a que no existe un consenso o un pensamiento uniforme entre las escuelas de negocio respecto de sus recursos claves.

Factores sociales. Una aproximación de esta variable muestra un resultado de nivel bajo siendo este de 3.66, valor que se verifica con las respuestas de los encuestados, del cual se observa que 5 de los 16 encuestados (50%) muestran una actitud en desacuerdo; 5 de los 16 encuestados (31%) muestra una actitud ni de acuerdo ni en desacuerdo y 3 de los 16 encuestados (19%) muestra una actitud de acuerdo. Este resultado refleja lo mencionado por uno de los encuestados, quien señaló que existe un nivel alto de aprendizaje por parte de los integrantes del sector, esto se evidencia en los productos, tecnologías y enfoques de gestión. Respecto del comportamiento y normas culturales, los encuestados señalaron que cada

escuela, de manera independiente, plantea su propia normatividad y comportamiento cultural, que esté dentro del marco social. Coincidiendo entre todos los encuestados, que para que exista clúster debe haber una visión común y la escuela de negocio está abierta a colaborar con esta iniciativa; sin embargo, considera que el rasgo común que debe existir es la misión común de lo que es la persona.

En consecuencia, la variable factores sociales se cumple a niveles bajos, debido a que para aprender, articular conocimientos y crear un marcado sentido de identidad y el comportamiento cultural entre las escuelas de negocios.

Finalmente después de analizar cada una de las variables del modelo de Morosini (2004), los resultados muestran un clúster en nacimiento o emergente, con grandes oportunidades para la consolidación y el mejorar el desempeño económico del clúster mediante la creación de instituciones de nivel meso de calidad, mayor participación del Gobierno e iniciativas de cooperación propias entre las escuelas de negocio.

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

En este último capítulo se presentan las conclusiones del análisis realizado en el estudio del sector educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana, usando como referencia metodológica el enfoque de clústers industriales y desempeño económico de Morosini (2004), teniendo como premisa de investigación las siguientes preguntas: (a) ¿Cuál es el desempeño económico del sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana?, y en base a dicho desempeño (b) ¿Existe clúster en el sector de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana? Finalmente, se presentan las recomendaciones que se consideran necesarias para el desarrollo del clúster del sector educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana.

5.1 Conclusiones

- Los hallazgos de la investigación evidencian el nivel de desempeño económico del sector educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana, encontrándose en un estado medio; esto por el alto grado de competencia entre las escuelas de negocio a nivel local, y regular grado de integración del conocimiento, este último debido al bajo nivel de cooperación entre ellas.
- Asimismo, a través de la medición del desempeño económico del sector educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana, ha permitido realizar una aproximación cercana de la estructura del clúster en estudio, encontrándose este en una etapa emergente.
- El estudio realizado reveló la importancia y la viabilidad futura del sector educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana de ser considerado un clúster de mayor desempeño económico. Existen grandes oportunidades para el fomento de iniciativas que promueva una mayor cooperación local y competitividad

global, asistiendo a un mayor desarrollo del clúster del sector en educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana.

- El análisis efectuado al mapa de la cadena de valor del clúster demostró que las actividades relacionadas dentro de este son efectivamente impulsoras de la actividad económica, en razón a un emergente intercambio de conocimientos y a una sincronizada coordinación entre los demás agentes económicos, que dan soporte y apoyo a los principales protagonistas del clúster: las escuelas de educación superior.
- Las escuelas de educación superior desempeñan un rol de suma importancia en la formación de recursos humanos del más alto nivel y en la creación, desarrollo, transferencia y adaptación del conocimiento al mercado empresarial. Sin embargo, estas escuelas de educación superior, por si solas, no pueden generar valor; deben de vincularse social y económicamente con otros agentes económicos para generar un servicio de calidad.
- La calidad de la educación superior es supervisada y promovida por el Sistema Nacional de Acreditación, Evaluación y Certificación de la Calidad educativa (SINEACE). Esta entidad otorga lineamientos, políticas y procedimientos de los procesos de evaluación en certificación y acreditación de la calidad educativa, a fin de que esta tenga un fuerte impacto en el crecimiento económico del país y sea un importante vehículo de movilidad social.
- El desarrollo económico del país, las inversiones industriales y la alta competencia educativa en este sector refuerzan la necesidad de acelerar la formación de este nuevo clúster para estar a la vanguardia de los grandes cambios sociales, económicos y tecnológicos. El Gobierno, como agente importante en toda transformación del país, actualmente tiene una participación pasiva en el desarrollo del clúster. Los organismos públicos asignados al sector solo norman y controlan para asegurar la

calidad de la educación, pero esto no es suficiente para un crecimiento sostenido en la formación del clúster en educación posgrado en administración de empresas.

5.2 Recomendaciones

- El presente estudio es la primera investigación en el que se habla de desempeño económico en el clúster de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana; siendo necesario, como propuesta de investigación futura, que se generen estudios adicionales que permitan identificar las variables críticas de éxito para consolidar un clúster en este sector, y pasar de la competencia local a la global, con un mayor grado de cooperación entre las escuelas de negocio. Asimismo, sería interesante desarrollar un estudio comparativo entre los clústers emergentes y los clústers consolidados en educación posgrado en administración de empresas en el mundo, identificando de esta forma, factores claves para un crecimiento sostenido de estos.
- Para elevar el nivel de la integración del conocimiento, las escuelas de educación superior deberán de buscar formas de cooperación conjunta e intercambiar las mejores prácticas para la enseñanza en *management*, y/o con la propuesta de generar redes de comunicación para atraer diversos recursos, en apoyo a diferentes áreas, desde becas para estudiantes, equipo, *software*, etc. Estas asociaciones pueden generarse por iniciativa propia de las escuelas, del consorcio de universidades, de organismos públicos gubernamentales o no gubernamentales, o de entidades privadas sin fines de lucro.
- El nivel de competitividad de las escuelas de educación posgrado en administración de empresas en Lima Metropolitana, podrá pasar de un estado de competencia local a global, en la medida que se promueva el flujo de información a través del acercamiento de la educación superior al profesional y de la calidad en la enseñanza

del *management*; dadas a través de una adecuada expansión internacional, y uso de la tecnología y la Internet. Esta competitividad global puede ser usada en la generación de valor e innovación empresarial, de manera que se favorezca a las organizaciones con graduados altamente calificados.

- No obstante, el Gobierno cumple un rol importante: dotar de una infraestructura adecuada (normas, políticas y organizaciones) que fomente y difunda el conocimiento en este sector. Pero esto no es suficiente, para un crecimiento en el desempeño económico del clúster en estudio se propone que el Estado promueva fondos de estímulo para una educación de calidad, constituyendo una oportunidad para aliviar las restricciones de recursos monetarios y de gestión que obstaculiza la inversión en calidad de las escuelas de educación superior. La intervención a través de estos fondos involucra una transferencia de recursos condicionada al diseño y aprobación de un proyecto de mejora que incida sobre los aspectos más débiles de la evaluación externa requerida para la acreditación.
- Entre las instituciones relacionadas con el sector educación superior se encuentran la ANR, CONEAU, SINEACE y MINEDU. El CONEAU y el SINEACE son las entidades que tienen como finalidad asegurar la calidad del servicio prestado en la educación superior y, para promover esta calidad en la educación, se deben buscar la cooperación e iniciativas de integración e intercambio del conocimiento entre las escuelas de negocio con el fin de crear un sistema de educación global, que traiga como consecuencia la atracción de inversión industrial al país por el enorme capital intelectual que existiría.
- Se necesita de un sistema integrado de información de la educación posgrado en administración de empresas y de la empleabilidad de sus graduados, que oriente a los profesionales y a todos los sectores productivos acerca de las tendencias de la

demanda y oferta de profesionales graduados en *management* en el mercado laboral. La información actual sobre las escuelas de educación superior en el Perú es incompleta, fragmentada, dispersa y sin continuidad en el tiempo. Igualmente, un sistema de información de la calidad en la educación posgrado en administración de empresas optimizaría los aspectos críticos de la cantidad y calidad de la oferta de profesionales graduados, a fin de informar a la ciudadanía y a las empresas sobre las características comprobables de sus egresados.

- El factor clave en todo proceso de evaluación de la calidad y pertinencia de las escuelas de educación superior es su vinculación con las necesidades reales de la economía y la sociedad. Para ello, se recomienda institucionalizar esta articulación, la cual deberá de ser promovida. Entre ellas cabe destacar: (a) el seguimiento del desempeño de los graduados de cada escuela de educación superior a través de encuestas, por ejemplo a los seis meses, tres y 10 años de egreso; (b) la participación de graduados y empresas en comités directivos de las universidades y comités de carrera; y (c) la actividad permanente de los docentes en investigación, consultoría y capacitación para sectores, en empresas públicas y privadas.
- Se recomienda el desarrollo de un índice de competitividad de la educación posgrado en administración de empresas que permita en primer lugar conocer el desempeño competitivo de las escuelas de negocio del país. En segundo lugar, dicho indicador permitirá el estudio y la mejora de la calidad en la educación posgrado en administración de empresas como su impacto en la competitividad global.
- Finalmente se reconoce que el desempeño económico es un campo de exploración completamente nuevo que promete mucho en cuanto a progreso para los estudiosos y los profesionales de la administración. Por lo tanto, se presume que se está en el comienzo del desarrollo de un instrumento de medición del desempeño económico y

su determinación sobre la existencia de un clúster; esto en pro de la generación y/o fomento de estrategias futuras empresariales, tanto en la organización como en el clúster.



Referencias

- Asamblea Nacional de Rectores [ANR]. (2012). *Asamblea Nacional de Rectores*. Recuperado de <http://www.anr.edu.pe>
- Benavides, K., Elías, M., Fernández, M. & Povis, M. (2012). *Plan estratégico del sistema de posgrado privado* (Tesis de maestría, CENTRUM Católica, Lima, Perú).
- Bengtsson, M., Eriksson, J., & Wincent, J. (2010) Coopetition dynamics and outline for further inquiry. *Competitiveness. An International Business Journal*. 20(2) 194-214.
- CENTRUM Católica. (2013). *The new era in business education*. Recuperado de http://www.centrum.pucp.edu.pe/pdf/brochure/brochure_programas_colombia_2013.pdf
- Chistaller, W. (1933). *Die zentralen orte in Süddeutschland*. Berlín, Alemania: Prentice Hall.
- Collins Cobuild English Dictionary. (1995). *Cluster*. Recuperado de <http://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/cluster?showCookiePolicy=true>
- Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración [CLADEA]. (2011). *CLADEA: A powerful opportunity to make networking among business schools in Latin America*. Recuperado de <http://www.cladea.org/home/index.php?lang=es>
- Consejo de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Universitaria [CONEAU]. (2013). *Sineace*. Recuperado de <http://coneau.gob.pe/5-enlace/enlaceorganizacion/14-sineace.html>
- De Archete, M., Santucci, M., & Welsh, V. (2010). El rol de la universidad en los clústers: Casos Brasil, País Vasco y Argentina. *Espacio Iberoamericano del conocimiento*. Recuperado de http://www.chubut.edu.ar/descargas/secundaria/congreso/EIC/R1173_Arteche.pdf
- Decreto Legislativo N° 882. Ley de Promoción de la Inversión en la Educación. Congreso de la República del Perú (1997).

- Economía48. (2012). *La gran enciclopedia de economía*. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/management/management.htm>
- Ecofinanzas. (2008). *Diccionario de economía administración, finanzas y marketing*. Recuperado de <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/M/Management.htm>
- Eduniversal. (2012a). *Best master ranking in MBA full time*. Recuperado de <http://www.eduniversal-ranking.com/study-abroad-in-peru.html>
- Eduniversal. (2012b). *Official selection of the best schools in Peru*. Recuperado de <http://www.eduniversal-ranking.com/business-school-university-ranking-in-peru.html>
- Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From national systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university-industry-government relations. *Elsevier Science*, 29(2000), 109-123.
- Google. (2013). *Google Maps - Lima Metropolitana*. Recuperado de <https://maps.google.com.pe/maps?hl=es-419&tab=wl>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación* (5a ed.). México D.F., México: McGraw-Hill.
- Hirschman, A. (1981). *La estrategia del desarrollo económico*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Hopkins, T., & Wallerstein, I. (1986). *Commodity chains in the world economy prior to 1800*. *En Review X*, 1(10), 157-170.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] & Asamblea Nacional de Rectores [ANR]. (2011). *II Censo Nacional Universitario 2010*. Recuperado de <http://desa.inei.gob.pe/cenaun/redatam/?id=ResultadosCensales>
- Kaplinsky, R. (2000). Is globalization all it is cracked up to be? *Review of International Political Economy*, 8(1), 45-65.

- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2001). *Handbook for value chain research*. Reporte elaborado para la IDRC. Recuperado de http://asiandrivers.open.ac.uk/documents/Value_chain_Handbook_RKMM_Nov_2001.pdf
- Kobylnski, J., Landauro, P., & Nagahata, J. (2010). Competencias requeridas por las grandes empresas peruanas en los graduados de MBA (Tesis de maestría, CENTRUM Católica y Maastricht School of Management, Lima, Perú).
- Ley 23733. Ley Universitaria. Congreso de la República del Perú (1983).
- Ley 28740. Ley General de Educación. Congreso de la República del Perú (2003).
- Marquina, P., Mateo, T., Plaza, A., & Sánchez, F. (2011). *Valoración de los atributos de elección de un MBA en Lima Metropolitana*. Lima, Perú: CENTRUM Católica.
- Marshall, A. (1925). *Principles of economics*. Londres, Inglaterra: Macmillan.
- Masters, MBA y Rankings de Escuelas de Negocios (2010). *Orígenes de las escuelas de negocios*. Recuperado de <http://master-business.com/historia-escuelas-negocios/escuela-de-negocios-business-school/>
- Martin, D., & Tinoco, M. A. (2010). *El clúster de servicios educativos de Puebla: Motor económico*. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n68/n68a04.pdf>
- Maximixe. (2012). *Educación superior*. Recuperado de http://www.maximixe.com/publicidad/lista/educacion_superior_1012.pdf
- Ministerio de Educación [MINEDU]. (2003). *Ley General de Educación*. Recuperado de http://www2.minedu.gob.pe/digesutp/formacioninicial/wp-descargas/normatividad/ley/ley_general_de_educacion_28044.pdf
- Ministerio de Educación [MINEDU]. (2006). *Razones para una reforma universitaria*. Recuperado de <http://www.minedu.gob.pe/dcu/files/libro7.pdf>

- Ministerio de Educación [MINEDU]. (2013). *Dirección de coordinación universitaria*.
Recuperado de <http://www.minedu.gob.pe/dinesutp/dcu/>
- Morosini, P. (2004). Industrial clusters, knowledge integration and performance. *World Development*, 32(2), 305-326.
- Navarro, M. (2001) El análisis y la política de clústers. Recuperado de
<http://eprints.ucm.es/6760/>
- OECD. (1999). *Managing National Innovation Systems*. Paris, Francia. Recuperado de
<http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf>
- Perroux, F. (1964). *Note sur la notion de pole de croissance en economie appliquée 1955*.
Paris, Francia: Press Université de France.
- Pierścionek, Z. (2007). *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*. Varsovia, Polonia:
Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Plan Estratégico Metropolitano de Barcelona. [PEMB]. 2012. *Informe clúster de educación superior en Barcelona*. Recuperado de <http://www.pemb.cat/es/?projecte=barcelona-campus-cluster-de-educacion-superior-2>
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York, NY: The Free Press.
- Porter, M. (1998). *On competition*. Boston, MA: Harvard Business School.
- Ramos, J. (1998). Una estrategia de desarrollo a partir de complejos productivos en torno a los recursos naturales. *CEPAL Review*, (66), 5.
- Real Academia Española. (2012). *Diccionario de la Real Academia Española*. Recuperado de
<http://www.rae.es/rae.html>
- Talavera, J. (2011, 09 de mayo). Existe un boom en oferta de MBA en Perú. *América Economía*. Recuperado de
<http://mba.americaeconomia.com/articulos/entrevistas/talavera-existe-un-boom-en-oferta-de-mba-en-peru>

Trouble in the middle. (2011, 15 de octubre). *The Economist*. Recuperado de

<http://www.economist.com/node/21532269>

UNESCO. (1998). *Conferencia mundial sobre la educación superior 1998: La educación superior en el siglo XXI, visión y acción (5-9 de octubre)*. Tomo I. Informe Final.

París, Francia. Recuperado de <http://www.slideshare.net/RamnMartnez1/declaracin-unesco-1998>

UNESCO. (2009). *Conferencia mundial de educación superior 2009: Las nuevas dinámicas de la educación superior y de la investigación para el cambio social y el desarrollo (5-8 de julio)*. Declaración Final. París, Francia. Recuperado de

http://www.unesco.org/education/WCHE2009/comunicado_es.pdf

Universia. (2012). *Estructura del sistema educativo peruano*. Recuperado de

<http://universidades-iberoamericanas.universia.net/peru/sistema-educativo/estructura.html>

Weber, A. (1929). *Theory of location of industries*. Chicago, IL: University of Chicago.

Apéndice A: Políticas y Normas Legales de la Educación Superior en el Perú

El Ministerio de Educación (2013), a través de la Dirección de Coordinación Universitaria, expone las normativas siguientes para cada área de labor del sistema nacional de educación:

- Normas de carácter general
 - Constitución Política del Perú (1993).
 - Ley General de Educación (Ley 28044, (2013).
 - Ley Universitaria (Ley 23733, 1983).
- Normas para la inversión en la educación
 - Ley de Promoción de la Inversión en la Educación (Decreto Legislativo N° 882, 1996).
 - Normas referidas a la adecuación de universidades a lo dispuesto en el Decreto. Legislativo N° 882 (Decreto Supremo N° 016-98-ED, 1998).
- Normas para la autorización de funcionamiento
 - Ley del Consejo Nacional para la Autorización de Funcionamiento de Universidades (CONAFU) (Ley 26439, 2005).
 - Reglamento de Funcionamiento, Evaluación y Certificación Institucional de Universidades bajo competencia del CONAFU (Resolución N° 100-2005-CONAFU, 2005).
- Normas sobre las filiales
 - Ley que deroga la Ley 27054 y restituye el tercer párrafo del Artículo 5° de la Ley Universitaria (Ley 28564, 2005).
 - Reglamento del CONAFU (Resolución N° 128-2005-CONAFU, 2005).
- Norma del Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa (SINEACE).

- Ley General de Educación (Ley 28740, 2003).
- Norma de la Ley General de Educación
 - Ley General de Educación (Ley 28740, 2003).
- Norma de la Carrera Pública Magisterial
 - Ley que modifica la Ley del Profesorado en lo referido a la Carrera Pública Magisterial (Ley 29062, 2011).



Apéndice B: Ley Universitaria

De acuerdo con la Asamblea Nacional de Rectores (2012), la Presidencia del Consejo de Ministros (2010), y la Ley Universitaria (Ley 23733, 1983), se establece lo siguiente:

- Artículo 13. La universidad, que dispone de los docentes, instalaciones y servicios necesarios, puede organizar una Escuela de Posgrado y secciones de igual carácter en una o más facultades, destinadas a la formación de docentes universitarios, especialistas e investigadores. Sus estudios conducen a los grados de Magister y de Doctor. Su creación requiere del pronunciamiento favorable de la ANR.
- Artículo 18. Cada universidad señala los requisitos para la obtención de los grados académicos y de los títulos profesionales correspondientes a las carreras que ofrece. Para tener acceso a los estudios de posgrado, se necesita poseer el grado académico de Bachiller o el título profesional si aquel no existe en la especialidad, además de los requisitos que fijan los estatutos y reglamentos internos.
- Artículo 19. El período lectivo tiene una duración mínima de 34 semanas anuales, que se cumplen en la universidad en la forma que determine su estatuto y que comienza, a más tardar, el primer día útil del mes de abril de cada año.
- Artículo 23. Los títulos profesionales de Licenciado o sus equivalentes requieren de estudios de una duración no menor de 10 semestres académicos o la aprobación de los años o créditos correspondientes, incluidos los de cultura general que los preceden. Además, son requisitos la obtención previa del bachillerato respectivo y, cuando sea aplicable, el haber efectuado práctica profesional calificada. Para obtener el título de Licenciado o sus equivalentes, se requiere la presentación de una tesis o de un examen profesional. La segunda especialidad profesional requiere la licenciatura u otro título profesional equivalente previo. Da acceso al título, o a la certificación o mención correspondientes.

- Artículo 24. Los grados de Bachiller, Maestro y Doctor son sucesivos. El primero requiere estudios de una duración mínima de 10 semestres, incluyendo los de cultura general que los preceden. Los de Maestro y Doctor requieren estudios de una duración mínima de cuatro semestres cada uno. En todos los casos, habrá equivalencia en años o créditos. Para el bachillerato, se requiere un trabajo de investigación o una tesis y para la maestría y el doctorado es indispensable la sustentación pública y la aprobación de un trabajo de investigación original y crítico, así como el conocimiento de un idioma extranjero para la maestría y de dos para el doctorado.
- Artículo 29. La Asamblea Universitaria representa a la comunidad universitaria y tiene como atribuciones las siguientes: acordar la creación, fusión y supresión de facultades, escuelas, institutos y escuelas o secciones de posgrado.
- Artículo 32. Son atribuciones del Consejo Universitario proponer a la Asamblea Universitaria la creación, fusión, supresión o reorganización de facultades, escuelas o secciones de posgrado, departamentos académicos, escuelas e institutos; y ratificar los planes de estudio o de trabajo propuestos por las facultades, departamentos, escuelas y de más unidades académicas.
- Artículo 92. Son atribuciones específicas e indelegables de la Asamblea Nacional de Rectores las siguientes: coordinar proporcionando información previa e indispensable, la creación de carreras, títulos profesionales y de segunda especialidad acordados por una universidad y de las facultades en que se hacen los estudios respectivos; y concordar en lo referente a los requisitos mínimos exigibles para el otorgamiento de grados y títulos universitarios y a la unificación de sus denominaciones, sin perjuicio del derecho privativo de cada universidad a establecer los currículos y requisitos adicionales propios.

Apéndice C: Requisitos Mínimos para Aprobar un Programa de Maestría

De acuerdo a la Asamblea Nacional de Rectores (2012), lo requisitos para aprobar un programa de maestría son los siguientes:

- Base legal: (a) la Ley Universitaria (Artículos 23, 24 y 92, incisos e y f); (b) copia fedateada de la resolución de aprobación por la universidad; y (c) Resolución N° 023-2004-ANR.
- Justificación o estudio de factibilidad: Justifica la creación del posgrado, en base al estudio del mercado, al diagnóstico de la realidad, a la demanda social y a su factibilidad. Además, debe verificarse el entorno y las especialidades que se ofrecen, además de estadísticas que justifiquen su creación.
- Fundamentación del programa: Se argumenta a favor de la formación del programa en base a la necesidad y a la demanda del desarrollo científico y tecnológico de esta área en el país. Debe considerar lo siguiente: (a) los fundamentos teóricos, doctrinarios y tecnológicos; (b) la sustentación de la formación en función de las necesidades sociales, económicas, científicas y tecnológicas; y (c) el desarrollo de la investigación.
- Requisitos de ingreso: Poseer como mínimo el grado de bachiller en el área, y establecer el perfil del ingresante del posgrado respectivo.
- Perfil académico: Se requiere el perfil académico del egresado en los aspectos de investigación y conocimientos, señalando en cada caso las capacidades y competencias de logro. Además, se debe poner énfasis en la formación de investigadores (45%), la formación académica y científica del área (45%) y en la vasta cultura general (10%). En cuanto a la distribución de asignaturas por áreas del perfil académico, se agrupan los componentes de acuerdo a las áreas de formación (investigación, componentes de especialidad y cultura general).

- Plan de estudios: Es la secuencia ordenada de las asignaturas, distribuidas por ciclos (mínimo cuatro ciclos o 64 créditos). Debe orientarse a la formación de investigadores (componentes en el 45%), la formación en la especialidad (45%) y a la cultura general (con 10%). La tendencia debería orientarse a la formación de investigadores; por eso, conduce al logro de un trabajo de investigación y a la tesis respectiva. En el plan de estudios, debe figurar las horas, créditos, requisitos y el total de créditos.
- Malla curricular: Es un diagrama que representa la secuencia de las asignaturas que conforman el plan de estudios; está diferenciado por colores. Presenta el flujograma que indica la relación de prerrequisitos. Además, se exponen las sumillas de los componentes (asignaturas, seminarios, otros). Debe señalar la naturaleza, el área, propósito y resumen de los componentes, seminarios y otras actividades.
- Modalidad: Es fundamentalmente presencial. Podrán, complementariamente, introducir la modalidad virtual en actividades de asesoría, consulta o ampliación de información.
- Lineamientos metodológicos: El proyecto contiene los lineamientos metodológicos que se usarán en el proceso formativo, así como las estrategias adecuadas para el logro de los objetivos. Igualmente se mencionarán los recursos tecnológicos que disponen.
- Sistema de evaluación: Debe señalar el sistema de evaluación de acuerdo a la naturaleza del programa. Asimismo, se mencionan las estrategias y recursos que utilizarán para las diferentes formas de evaluación a los participantes.
- Coordinador del programa y secretario académico: Presenta al coordinador del programa con su hoja de vida, la categoría de principal o asociado, dedicación a tiempo completo y grado de Doctor o Maestro de la especialidad. El secretario académico de la escuela debe tener la categoría de profesor principal o asociado, con

grado de Doctor; es quien suscribe y firma los diplomas, conjuntamente con el director de la escuela de posgrado.

- **Plana docente:** Presenta la relación de profesores que asumirán las asignaturas acreditando el grado de Maestro o Doctor de la especialidad respectiva, con indicación de la condición de nombrado o contratado, así como la categoría y dedicación. Debe asegurarse docentes con experiencia en investigación, a fin de orientar las actividades de investigación y de desarrollo de las tesis de los participantes, como procesos de las actividades de investigación.
- **Infraestructura y equipamiento:** Muestra la infraestructura adecuada para los servicios académicos de los participantes, tales como aulas adecuadas, laboratorios de la especialidad, sala de conferencias, ambientes para reuniones de trabajo, ambientes para biblioteca y hemeroteca, centro de cómputo con servicio de Internet y espacios libres.
- **Equipos y recursos didácticos:** Presenta un listado de los medios de apoyo institucional, que se pone al servicio de los profesores y participantes, como multimedia, proyectores, equipos de cómputo, *software*, equipos de laboratorio, entre otros. Para las áreas de salud, es necesario presentar los convenios de uso de ambientes o centros de investigación para las prácticas, trabajos experimentales, entre otros.
- **Líneas de investigación:** El programa presenta las líneas prioritarias de investigación, las cuales desarrollaran los profesores y participantes del programa. **Graduación:** Indica los requisitos para optar el grado de maestría. Señala la modalidad de los trabajos de tesis como producto de la investigación realizada en su formación de maestría. Esta tesis debe reflejar la solución de algún problema del contexto, como aporte del programa a la sociedad.

Apéndice D: Metodología y Ranking Eduniversal

Eduniversal es un *ranking* mundial y una agencia de calificación especializada en la educación superior. Creada en 1994, la compañía es conocida como AMG en Francia, y en todo el mundo, como Eduniversal. Ofrece el *ranking* anual de las 1,000 mejores escuelas de negocio en 154 países.

La selección oficial consiste en una selección de *business schools*, realizada por un comité científico que elabora una cartografía mundial basada en los criterios de universalidad y de proyección internacional de cada centro. Eduniversal propone definir, zona a zona, las mejores oportunidades académicas para los estudiantes dentro de un amplio abanico de centros con distintos tipos de proyección y ambiciones internacionales. Se han definido nueve zonas: (a) África, (b) Norteamérica, (c) América Latina, (d) Asia Central, (e) Eurasia y Oriente Medio, (f) Europa del Este, (g) Europa Occidental, (h) Extremo Oriente, e (i) Oceanía.

Para Eduniversal, la proyección internacional es la capacidad de una *business school* de aportar valor a un alumno y, por lo tanto, de mejorar su empleabilidad, tanto en el país donde estudia como a nivel internacional. En cuanto al método, a cada país y cada continente se le asigna un número determinado de cuotas. El número de centros por país se pondera mediante criterios cuantitativos y cualitativos. Los criterios cuantitativos abarcan lo siguiente: (a) inversión nacional en educación por habitante, (b) PBI, (c) población, y (d) número de alumnos por nivel. El criterio cualitativo incluye el panorama educativo local (basado en el número de centros de educación secundaria en el país, la dimensión histórica de la tradición educativa nacional, entre otros).

El Comité Científico Internacional de Eduniversal es el encargado de la selección oficial. Está formado por 12 miembros: (a) nueve expertos independientes y no remunerados en representación de cada una de las nueve zonas académicas; (b) dos miembros ejecutivos:

el presidente del Consejo de Administración de SMBG y el coordinador internacional de Eduniversal; y (c) un miembro consultivo: el representante del Consejo Académico de las Naciones Unidas (ACUNS). Los nueve miembros provienen de la esfera académica y son referentes experimentados y reconocidos en su zona.

El Comité Científico Internacional se reúne para modificar la selección oficial, dos años después de la primera selección, y cada cuatro años, según la evolución de las tendencias mundiales. Para la asignación de Palmas, se utilizan criterios internacionales y se realiza la votación de los decanos en las páginas web.

Las Palmas de Eduniversal indican el nivel de reconocimiento internacional de un centro. Se asignan basándose en las investigaciones del Comité Científico Internacional, quien compila la lista de criterios y la evaluación realizada por los pares: la votación de los decanos. Las Palmas ayudan al alumno a ubicarse dentro de la selección oficial y a conocer la proyección de un centro o de una universidad en su país, en su zona geográfica e incluso a nivel mundial.

En cuanto a la metodología, la subdivisión de las Palmas en ligas permite realizar una comparación intercontinental horizontal, distinta de la comparación vertical que realiza la mayoría de clasificaciones internacionales. Esta segmentación se basa en la Curva de Gauss: (a) 100 escuelas en la liga de 5 Palmas, (b) 200 escuelas en la liga de 4 Palmas, (c) 400 escuelas en la liga de 3 Palmas, (d) 200 escuelas en la liga de 2 Palmas, y (e) 100 escuelas en la liga de 1 Palma. La clasificación por Palmas se realiza mediante dos elementos esenciales: (a) los criterios de internacionalización y (b) la votación de los decanos.

Los criterios de internacionalización son los siguientes: (a) las acreditaciones obtenidas por los centros (AACSB, EQUIS, AMBA, entre otros); (b) las principales clasificaciones (Financial Times, Shanghai Jiao Tong, Business Week, Asiaweek, Wall Street Journal, América Economía, THES, SMBG, entre otros); (c) la participación en asociaciones

académicas internacionales (EFMD, CLADEA, CEEMAN, EMBA, AAPBS, entre otros); y (d) redes de colaboración de los decanos y de las *business schools* a nivel internacional y local.

En cuanto a la votación de los decanos, cada decano de las distintas universidades y escuelas de la lista de los 1,000 tiene derecho a voto a la hora de recomendar otros centros. Este voto se traduce en un nivel de recomendación en el que el alumno puede basarse para informarse sobre cada centro y comparar los distintos centros entre sí. Esta recomendación responde a la pregunta siguiente: ¿cuál de los siguientes centros recomendaría a alguien que desee estudiar en este país?

La votación constituye el elemento diferenciador de Eduniversal, que permite que las escuelas y universidades de la selección oficial se confronten en la evaluación de sus pares académicos en todo el mundo. Respecto al método, los mil decanos o directores de los centros expresan su opinión sobre las escuelas de la selección país por país. No es obligatorio votar; únicamente puede recomendarse el 50% de los centros seleccionados. La votación es personal y segura.

La selección de Eduniversal quiere subrayar la importancia del reconocimiento internacional; por ello, da más importancia a los votos provenientes de zonas geográficas alejadas. Por lo tanto, la escuela que sea votada únicamente por representantes del país en el que se encuentra se penalizará con 2/1.000 puntos menos por voto.

Las escuelas y universidades votantes reciben puntos adicionales (de 0 a 1.62 puntos) en función del ascenso de su voto respecto al resto de centros de los 153 países. El posicionamiento de los centros seleccionados evolucionará en función de la votación de los decanos a lo largo de la selección. El voto se emite mediante recomendaciones individuales en la página web (<http://www.eduniversal-ranking.com/methodology>).

Tabla 14

Ranking Eduniversal de Escuelas de Negocio en el Perú

	Posición por Palmes liga	Tasa de recomendación de decanos 2012 (‰)
4 Palmes – Escuelas de negocio		
Pontificia Universidad Católica del Perú - CENTRUM Católica	1	223
Universidad del Pacífico Escuela de Negocio	2	197
Universidad ESAN - Escuela de Administración de Negocios	3	172
3 Palmes - Excelentes escuelas de negocio		
Universidad San Ignacio De Loyola (USIL) Escuela de Posgrado	1	95
PAD Escuela de Dirección de la Universidad de Piura	2	40
2 Palmes - Buenas escuelas de negocio		
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) Escuela de Posgrado	1	48

Nota. Tomado de “Official Selection of The Best Schools in Peru,” por Eduniversal Ranking, 2012b. Recuperado de <http://www.eduniversal-ranking.com/business-school-university-ranking-in-peru.html>

Apéndice E: Encuesta sobre el Desempeño Económico de los Clústers

Un clúster es la concentración geográfica de empresas, instituciones y universidades que comparten el interés por un sector económico concreto. Por favor, dedique de 15 a 20 minutos para responder este cuestionario. Es importante que responda con sinceridad y objetividad. Le presentamos, a continuación, una lista de afirmaciones en las cuales usted debe marcar un número con una X, dependiendo de qué tan de acuerdo o en desacuerdo se encuentre (escala de Likert).

- Absolutamente en desacuerdo: 1
- En desacuerdo: 2
- Algo en desacuerdo: 3
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo: 4
- Algo de acuerdo: 5
- De acuerdo: 6
- Totalmente de acuerdo: 7

Preguntas de la Encuesta

- 1 En nuestro clúster, tenemos una visión compartida de nuestro futuro, así como una serie de valores comunes.
- 2 En nuestro clúster, compartimos un sistema valores e iniciativas que promueven cambios técnicos o tecnológicos.
- 3 En nuestro clúster, tenemos instituciones y asociaciones que nos ayudan a difundir valores comunes (por ejemplo, puntualidad, honradez, trabajo, entre otros).
- 4 En nuestro clúster, la gran mayoría de trabajadores cuenta con educación especializada.
- 5 En nuestro clúster, la gran mayoría de empresas y organizaciones se encuentran geográficamente muy cercanas las unas de las otras.
- 6 En nuestro clúster, la gran mayoría de empresas están económicamente ligadas entre sí.
- 7 En nuestro clúster, hay un gran número de empresas que operan a nivel internacional.
- 8 En nuestro clúster, hay una gran cantidad de asociaciones de origen público o privado como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación.
- 9 En nuestro clúster, existe una gran diversidad de asociaciones de origen público o privado como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación.
- 10 En nuestro clúster, es muy elevada la calidad promedio de asociaciones de origen público o privado como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación.
- 11 Nuestras empresas al interior del clúster ganan muchas ventajas al cooperar entre ellas.
- 12 Los trabajadores especializados de las empresas al interior de nuestro clúster generan ventajas de muy alto nivel.
- 13 Las empresas al interior de nuestro clúster comparten mucho conocimiento entre sí y están muy conectadas entre ellas.

- 14 Las empresas al interior de nuestro clúster tienen un muy alto nivel de transferencia tecnológica entre ellas.
- 15 Las empresas al interior de nuestro clúster comparten mucho conocimiento de mercado (por ejemplo, investigaciones y encuestas de mercado) entre ellas.
- 16 Las empresas al interior de nuestro clúster comparten redes y conexiones que les permiten tener un muy alto nivel de innovación en productos, tecnología y gerencias.
- 17 La gran mayoría de las empresas al interior de nuestro clúster tiene clientes comunes.
- 18 La gran mayoría de las empresas al interior de nuestro clúster tiene proveedores y suministradores comunes.
- 19 La gran mayoría de las empresas al interior del clúster comparte la misma infraestructura como transporte, comunicaciones, agua, luz, entre otros.
- 20 La gran mayoría de las empresas al interior de nuestro clúster compite por los profesionales más cualificados y especializados.
- 21 La mayor parte de las empresas al interior de nuestro clúster busca tener enfoques comunes de educación, entrenamiento y capacitación de trabajadores.
- 22 La mayor parte de las empresas al interior de nuestro clúster busca especializar a sus empleados en universidades, centros de investigación e institutos tecnológicos comunes.
- 23 La mayor parte de las empresas al interior de nuestro clúster tiene financiamiento común (por ejemplo, el banco, la financiera, la caja municipal, entre otros).
- 24 Existen personas que ocupan roles de liderazgo explícito dentro de nuestro clúster.
- 25 Las personas que ocupan roles de liderazgo explícito del clúster son aceptados por todos los integrantes de nuestro clúster.
- 26 Los líderes explícitos del clúster cumplen el rol de coordinar el conocimiento que se comparte al interior de nuestro clúster.
- 27 En nuestro clúster, existen instituciones formales o informales donde se prepara e instruye a futuros líderes del clúster.
- 28 Los líderes explícitos del clúster cumplen el rol de arbitraje en caso de disputas al interior de nuestro clúster.
- 29 Los líderes explícitos del clúster tienen el rol de compartir una visión a largo plazo y conducir ideas de cambio en nuestro clúster.
- 30 Nosotros tenemos un nivel muy alto de relaciones sociales y culturales compartidas al interior de nuestro clúster.
- 31 Nosotros compartimos un nivel muy alto de códigos de comportamiento comunes entre los agentes económicos al interior de nuestro clúster.
- 32 Nosotros tenemos un nivel muy alto de confianza entre los agentes económicos (empresas y personas) que pertenecen a nuestro clúster.
- 33 Nosotros tenemos un nivel muy alto de colaboración entre los agentes económicos (empresas y personas) que pertenecen a nuestro clúster.
- 34 Nosotros compartimos un lenguaje común al interior de nuestro clúster.
- 35 Nosotros tenemos una industria cultural (distribución de cultura de manera masiva) común al interior de nuestro clúster.
- 36 Nosotros tenemos una atmosfera industrial común al interior de nuestro clúster.
- 37 Nosotros tenemos enfoques de desarrollo de capital humano comunes al interior de nuestro clúster.
- 38 Nosotros tenemos una mentalidad y entendimiento de negocios común al interior de nuestro clúster.
- 39 Nosotros tenemos enfoques de desempeño competitivo común al interior de nuestro clúster.
- 40 En nuestro clúster, tenemos eventos comunicativos (por ejemplo, eventos en los que se visita a dueños de las empresas del clúster para aprender nuevas técnicas) de manera muy frecuente.
- 41 En nuestro clúster, tenemos un alto nivel de interacción entre los miembros, es decir, fuerte interacción de comunicación (por ejemplo, grupos de intereses comunes como asociaciones, *lobbies*, entre otros).
- 42 Compartimos un enfoque de comunicación común frente al público externo a nuestro clúster.
- 43 Compartidos un nivel muy alto de fuerzas operativas (grupo de gente formada para realizar un proyecto o resolver un problema) entre las firmas dentro de nuestro clúster.
- 44 Rol muy activo de los centros de investigación, institutos tecnológicos y universidades en nuestro clúster.
- 45 La mayor parte de las empresas dentro de nuestro clúster invierte en educación ejecutiva para sus empleados.

- 46 Existe un nivel muy alto de iniciativas de cooperación entre las empresas al interior de nuestro clúster.
 - 47 Existe un nivel muy alto de transferencia de tecnologías entre las empresas al interior de nuestro clúster.
 - 48 Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de I&D entre las empresas al interior de nuestro clúster.
 - 49 Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de manufacturación entre las empresas al interior de nuestro clúster.
 - 50 Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de diseño de productos entre las empresas al interior de nuestro clúster.
 - 51 Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de venta y *marketing* entre las empresas al interior de nuestro clúster.
 - 52 Rol muy activo de asociaciones como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación de origen público o privado al interior de nuestro clúster.
 - 53 Nosotros tenemos muchas iniciativas de coordinación dentro de nuestro clúster.
 - 54 Nosotros tenemos un alto nivel de organización para coordinar actividades dentro de nuestro clúster.
 - 55 En nuestro clúster, tenemos un nivel muy alto de empleo propio.
 - 56 La mayor parte de las empresas de nuestro clúster tiene un nivel muy alto de rotación profesional.
 - 57 La mayor parte de los empleados de las empresas de nuestro clúster inicia sus propias empresas después de un periodo de trabajo dentro del clúster.
 - 58 La mayor parte de los clientes de las empresas de nuestro clúster son internacionales o globales.
 - 59 La mayor parte de productos y servicios principales de las empresas dentro de nuestro clúster son vendidos a nivel internacional o global.
 - 60 La mayor parte de la población de nuestro clúster es extranjera.
 - 61 La mayor parte de principios legales y marcos de regulación de las empresas de nuestro clúster son de alcance internacional o global.
 - 62 La mayor parte de recursos internos (de capital humano, financiero) de las empresas de nuestro clúster son buscados a nivel global.
 - 63 La mayor parte de los procesos internos (de innovación, desarrollo del producto, manejo de la cadena de suministros) de las empresas de nuestro clúster tienen alcance global.
 - 64 La mayor parte de las empresas de nuestro clúster tiene competencias y capacidades tecnológicas y de innovación de alcance global.
 - 65 La mayor parte de información y aprendizaje (de clientes, productos, tecnologías y enfoques de gestión) es recolectada a nivel global.
 - 66 La mayor parte de conocimiento creado dentro de nuestro clúster tiene alcance internacional o global.
 - 67 La mayor parte de conocimiento se intercambia a escala internacional o global.
 - 68 La mayoría de empresas de nuestro del clúster tiene cultura y normas de comportamiento de nivel internacional o global.
-

Apéndice F: Matriz de Datos de la Encuesta sobre el Desempeño Económico de los Clústers

			Ex Alumno CENTRUM	Ex Alumno U. Pacífico	Ex Alumno PAD	Ex Alumno ESAN	Ex Alumno ESAN	Ex Alumno ESAN	Ex Alumno CENTRUM	Jefe DOCIS CENTRUM	Profesor CENTRUM	Profesor CENTRUM	Director ANR	Profesor PAD	Director UPC	Profesora ESAN	Profesor ESAN	Profesor PAD				
			Persona 1	Persona 2	Persona 3	Persona 4	Persona 5	Persona 6	Persona 7	Persona 8	Persona 9	Persona 10	Persona 11	Persona 12	Persona 13	Persona 14	Persona 15	Persona 16				
Integración del conocimiento	I. Tejido Institucional	Comunidad Social	q1	Sistema relativamente homogéneo de visión y valores	En nuestro clúster, tenemos una visión compartida de nuestro futuro, así como una serie de valores comunes.	3	6	3	1	1	3	6	4	0	3	2	3	5	3	7	6	
			q2	Sistema de valores y visiones que promueven iniciativas y cambios técnicos	En nuestro clúster, compartimos un sistema de valores e iniciativas que promueven cambios técnicos o tecnológicos.	3	6	4	1	1	2	0	5	0	3	4	2	5	3	6	6	5
			q3	Sistema de instituciones que difunden un sistema de valores dentro del clúster	En nuestro clúster, tenemos instituciones y asociaciones que nos ayudan a difundir valores comunes (por ejemplo, la puntualidad, honradez, trabajo, entre otros).	3	5	2	1	1	2	0	4	2	3	4	1	5	6	7	7	4
		Agentes económicos	q4	Nº relativo de individuos con habilidades y conocimientos especializados	En nuestro clúster, la gran mayoría de trabajadores cuenta con educación especializada.	6	5	6	1	6	3	0	7	7	3	4	4	6	7	7	7	5
			q5	Nº relativo de organizaciones geográficamente cercanas	En nuestro clúster, la gran mayoría de empresas y organizaciones se encuentran geográficamente muy cercanas las unas de las otras.	4	4	6	1	7	1	1	5	7	4	4	3	6	5	7	7	4
			q6	Número relativo de empresas ligadas económicamente entre sí	En nuestro clúster, la gran mayoría de empresas están económicamente ligadas entre sí.	4	3	2	1	1	4	1	3	1	3	1	2	2	2	2	4	4
			q7	Número relativo de empresas internacionales y multinacionales	En nuestro clúster, hay un gran número de empresas que operan a nivel internacional.	3	3	5	1	5	2	1	3	2	4	4	3	6	5	6	6	6
			q8	Nº relativo de instituciones de "nivel meso"	En nuestro clúster, hay una gran cantidad de asociaciones de origen público o privado como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación.	5	6	2	1	1	6	1	4	1	4	4	1	6	3	5	5	3
			q9	Diversidad de instituciones de "nivel meso"	En nuestro clúster, existe una gran diversidad de asociaciones de origen público o privado como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación.	5	6	2	1	1	6	1	4	0	4	4	1	6	2	5	5	3
			q10	Calidad de las instituciones de "nivel meso"	En nuestro clúster, es muy elevada la calidad promedio de asociaciones de origen público o privado como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas y centros de investigación.	4	3	4	1	1	5	1	4	0	4	4	1	2	2	4	4	3
	II. Cercanía geográfica	q11	Ventaja neta de las economías de escala al interior del clúster	Nuestras empresas al interior del clúster ganan muchas ventajas al cooperar entre ellas.	6	7	4	1	1	6	0	5	1	4	4	1	2	6	7	7	4	
		q12	Ventaja neta de fuerza laboral especializada	Los trabajadores especializados de las empresas al interior de nuestro clúster generan ventajas de muy alto nivel.	6	5	5	1	1	6	1	7	7	4	6	2	6	7	7	7	5	
		q13	Ventaja neta de las redes y conocimiento compartidos entre empresas	Las empresas al interior de nuestro clúster comparten mucho conocimiento entre sí y están muy conectadas entre ellas.	3	3	2	1	1	6	1	2	2	4	2	1	2	2	5	5	3	
		q14	Ventaja neta de las transferencias tecnológicas entre empresas	Las empresas al interior de nuestro clúster tienen un muy alto nivel de transferencia tecnológica entre ellas.	3	3	2	1	1	5	1	2	2	4	2	1	2	2	5	5	3	
		q15	Ventaja neta del conocimiento de mercado compartido	Las empresas al interior de nuestro clúster comparten mucho conocimiento de mercado (por ejemplo, investigaciones y encuestas de mercado) entre ellas.	5	3	5	1	1	4	1	1	2	3	2	1	6	2	4	4	3	
		q16	Ventaja neta de productos, tecnología e innovaciones gerenciales	Las empresas al interior de nuestro clúster comparten redes y conexiones que les permiten tener un muy alto nivel de innovación en productos, tecnología y gerencias.	4	2	4	1	1	5	1	2	2	3	4	1	2	3	4	4	3	
	III. Vínculos económicos	q17	Clientes comunes (organizaciones e individuos)	La gran mayoría de las empresas al interior de nuestro clúster tienen clientes comunes.	5	6	5	1	4	6	0	5	5	5	6	1	2	6	6	6	6	
		q18	Proveedores comunes y suministradores de servicios	La gran mayoría de las empresas al interior de nuestro clúster tienen proveedores y suministradores comunes.	5	6	5	1	3	6	0	4	2	3	5	2	6	5	5	4	4	
		q19	Infraestructura común como transporte, comunicación y empresas de servicio público	La gran mayoría de las empresas al interior del clúster comparte la misma infraestructura como transporte, comunicaciones, agua, luz, entre otros.	4	2	3	1	3	1	0	2	1	3	4	1	2	4	4	4	1	
		q20	Grupo común de talento humano como profesionales cualificados y fuerza laboral especializada	La gran mayoría de las empresas al interior de nuestro clúster compete por los profesionales más cualificados y especializados.	6	3	6	1	4	3	0	6	2	3	4	2	6	7	6	6	4	
		q21	Enfoques comunes de educación, entrenamiento y capacitación para trabajadores	La mayor parte de las empresas al interior de nuestro clúster busca tener enfoques comunes de educación, entrenamiento y capacitación de trabajadores.	4	3	5	1	1	3	2	2	0	3	4	2	3	3	6	6	5	
		q22	Especializaciones comunes en universidades, centros de investigación e institutos tecnológicos	La mayor parte de las empresas al interior de nuestro clúster busca especializar a sus empleados en universidades, centros de investigación e institutos tecnológicos comunes.	5	5	6	1	1	4	1	4	5	3	4	2	3	5	6	6	4	

		IV. Aglutinante común																
		Liderazgo		Roles del liderazgo explícito		Elementos Básicos							Rituales de comunicación			Interacciones del conocimiento		
q23	Mercado común de riesgo de capital	La mayor parte de las empresas al interior de nuestro clúster tiene financiamiento común (por ejemplo, el banco, la financiera, la caja municipal, entre otros).	4	3	1	1	1	6	0	4	2	3	4	2	6	6	6	4
q24	Líderes explícitos del clúster	Existen personas que ocupan roles de liderazgo explícito dentro de nuestro clúster.	5	7	0	1	6	6	0	7	2	3	6	2	2	3	6	3
q25	Líderes explícitos son aceptados por todos los agentes económicos del clúster	Las personas que ocupan roles de liderazgo explícito son aceptadas por todos los integrantes de nuestro clúster.	5	3	2	1	1	6	0	5	2	3	4	1	3	3	5	4
q26	(Rol de los líderes explícitos) Coordinación de conocimiento compartido	Los líderes explícitos del clúster cumplen el rol de coordinar el conocimiento que se comparte al interior de nuestro clúster.	4	3	2	1	1	6	1	5	2	4	4	2	3	2	5	3
q27	(Rol de los líderes explícitos) Instrucción de futuros líderes del clúster	En nuestro clúster, existen instituciones formales o informales, en donde se prepara e instruye a futuros líderes del clúster.	4	3	4	1	1	6	1	4	2	4	2	2	3	3	5	3
q28	(Rol de los líderes explícitos) Arbitraje para disputas	Los líderes explícitos del clúster cumplen el rol de arbitraje en caso de disputas al interior de nuestro clúster.	4	2	4	1	1	6	0	4	2	4	4	2	3	2	4	3
q29	(Rol de los líderes explícitos) Visión y conducción de cambio	Los líderes explícitos del clúster tienen el rol de compartir una visión a largo plazo y conducir ideas de cambio.	4	5	6	1	1	6	0	5	2	4	4	2	5	2	5	3
q30	Relaciones sociales y culturales fuertes que atraviesan las fronteras	Nosotros tenemos un nivel muy alto de relaciones sociales y culturales compartidas al interior de nuestro clúster.	4	2	4	1	1	6	1	3	2	3	2	2	3	3	5	4
q31	Códigos comunes de comportamiento entre los agentes económicos del clúster	Nosotros compartimos un nivel muy alto de códigos de comportamiento comunes entre los agentes económicos al interior de nuestro clúster.	4	6	0	1	1	3	1	5	0	3	5	2	3	5	5	4
q32	Grado de confianza entre los agentes económicos	Nosotros tenemos un nivel muy alto de confianza entre los agentes económicos (empresas y personas) que pertenecen a nuestro clúster.	3	5	6	1	4	2	1	6	5	3	4	2	3	5	5	4
q33	Actitud de mutua colaboración entre agentes económicos del clúster	Nosotros tenemos un nivel muy alto de colaboración entre los agentes económicos (empresas y personas) que pertenecen a nuestro clúster.	3	3	3	1	1	4	1	6	0	3	2	2	5	2	4	0
q34	Lenguaje común	Nosotros compartimos un lenguaje común al interior de nuestro clúster.	5	5	4	1	4	6	0	4	4	5	4	2	7	3	5	5
q35	Industria cultural común	Nosotros tenemos una industria cultural (distribución de cultura de manera masiva) común al interior de nuestro clúster.	4	3	5	1	1	6	1	3	4	4	2	2	3	2	5	4
q36	Atmosfera industrial común	Nosotros tenemos una atmosfera industrial común al interior de nuestro clúster.	4	5	0	1	1	2	1	2	4	4	2	2	3	2	4	4
q37	Enfoques de desarrollo de capital humano común	Nosotros tenemos enfoques de desarrollo de capital humano comunes al interior de nuestro clúster.	5	3	5	1	1	6	4	2	3	3	2	2	3	5	4	4
q38	Mentalidad y entendimiento de negocios comunes	Nosotros tenemos una mentalidad y entendimiento de negocios común al interior de nuestro clúster.	4	3	5	1	1	3	2	3	3	3	4	2	3	2	4	5
q39	Enfoques de desempeño competitivo y medidas comunes	Nosotros tenemos enfoques de desempeño competitivo común al interior de nuestro clúster.	4	3	6	1	1	2	3	5	3	3	4	2	3	2	4	5
q40	Eventos comunicativos regulares	En nuestro clúster, tenemos eventos comunicativos (por ejemplo, eventos en los que se visita a los dueños de las empresas del clúster para aprender nuevas técnicas) de manera muy frecuente.	5	3	4	1	1	5	4	1	2	2	4	2	3	3	4	2
q41	Interacciones de comunicación regular	En nuestro clúster, tenemos un alto nivel de interacción entre los miembros y fuerte comunicación (por ejemplo, grupos de intereses comunes como asociaciones, lobbies, entre otros).	5	3	0	1	1	6	4	4	2	5	2	2	6	3	4	4
q42	Enfoques de comunicación regular	Compartimos un enfoque de comunicación común frente al público externo a nuestro clúster.	4	3	5	1	1	4	1	3	3	3	2	2	6	3	4	4
q43	<i>Benchmarking task forces across the cluster's firms</i>	Compartidos un nivel muy alto de fuerzas operativas (grupo de gente formada para realizar un proyecto o resolver un problema) entre las firmas dentro de nuestro clúster.	4	1	0	1	1	5	1	5	2	3	2	1	6	2	4	2
q44	Roles de los centros de investigación, institutos tecnológicos y universidades incluidas	Rol muy activo de los centros de investigación, institutos tecnológicos y universidades en nuestro clúster.	3	2	4	1	4	4	4	5	0	3	4	2	5	2	5	2
q45	Educación ejecutiva para los empleados de las empresas dentro del clúster	La mayor parte de las empresas dentro de nuestro clúster invierten en educación ejecutiva para sus empleados.	5	3	5	1	1	5	2	7	5	3	4	2	5	7	6	4
q46	Iniciativas de cooperación mutua entre las empresas del clúster	Existe un nivel muy alto de iniciativas de cooperación entre las empresas al interior de nuestro clúster.	5	3	5	1	1	5	1	4	2	3	4	1	2	5	6	4
q47	Transferencia de tecnologías entre las empresas del clúster	Existe un nivel muy alto de transferencia de tecnologías entre las empresas al interior de nuestro clúster.	4	3	5	1	1	4	4	3	2	3	4	1	2	2	5	4
q48	Articulación de las iniciativas R&D entre las empresas del clúster	Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de I&D entre las empresas al interior de nuestro clúster.	4	3	4	1	1	3	4	2	2	3	2	1	2	2	5	4
q49	Articulación de las iniciativas de manufacturación entre las empresas del clúster	Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de manufacturación entre las empresas al interior de nuestro clúster.	4	1	3	1	1	2	4	0	2	4	4	1	2	2	4	4

Alcance de la Competencia	Rotaciones profesionales	q50	Articulación de las iniciativas de diseño de productos entre las empresas del clúster	Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de diseño de productos entre las empresas al interior de nuestro clúster.	4	3	3	1	1	2	1	1	2	4	4	1	2	0	4	4	
		q51	Articulación de las iniciativas de venta y marketing entre las empresas del clúster	Existe un nivel muy alto de articulación de iniciativas de venta y marketing entre las empresas al interior de nuestro clúster.	4	1	3	1	1	2	1	1	2	4	4	1	2	3	4	4	4
		q52	Inclusión de los roles de las instituciones del "nivel meso"	Rol muy activo de asociaciones como cooperativas, asociaciones, instituciones tecnológicas, centros de investigación de origen público o privado al interior de nuestro clúster.	5	5	0	1	1	2	1	4	2	3	4	2	6	2	4	4	4
		q53	Iniciando mecanismos de coordinación dentro del clúster	Nosotros tenemos muchas iniciativas de coordinación dentro de nuestro clúster.	4	3	0	1	1	4	4	1	2	4	4	2	2	6	4	3	3
		q54	Organización de los mecanismos de coordinación dentro del clúster	Nosotros tenemos un alto nivel de organización para coordinar actividades dentro de nuestro clúster.	4	2	5	1	1	5	4	3	2	3	4	2	3	6	4	2	2
		q55	Grado de empleo propio dentro del clúster	En nuestro clúster, tenemos un nivel muy alto de empleo propio.	5	3	6	1	3	6	4	5	5	5	4	5	3	5	5	4	4
		q56	Grado de movilidad entre firmas dentro del clúster	La mayor parte de las empresas de nuestro clúster tiene un nivel muy alto de rotación profesional.	5	5	6	1	5	2	3	2	2	5	4	1	6	5	4	4	4
	q57	Grado de spin-offs/start-ups de los empleados del clúster	La mayor parte de los empleados de las empresas de nuestro clúster inicia sus propias empresas después de un periodo de trabajo dentro del clúster.	5	5	5	1	1	2	4	5	2	4	4	1	2	6	5	5	5	
	Factores Externos	q58	Clientes principales	La mayor parte de los clientes de las empresas de nuestro clúster son internacionales o globales	3	1	5	1	1	3	3	3	5	4	2	1	3	0	5	6	6
		q59	Productos y servicios principales	La mayor parte de productos y servicios principales de las empresas dentro de nuestro clúster son vendidos a nivel internacional o global	4	1	5	1	1	3	2	3	5	4	4	1	3	0	4	5	5
		q60	Tendencia demográfica	La mayor parte de la población de nuestro clúster es extranjera	3	1	3	1	1	2	1	3	2	4	2	1	2	2	3	4	4
		q61	Principios legales y marco de regulación	La mayor parte de principios legales y marcos de regulación de las empresas de nuestro clúster son de alcance internacional o global	4	3	4	1	1	2	2	5	2	4	4	1	3	6	5	5	5
	Factores internos	q62	Llave de recursos (capital humano, capital financiero)	La mayor parte de recursos internos (de capital humano, financiero) de las empresas de nuestro clúster son buscados a nivel global	4	2	4	1	1	2	4	3	3	2	4	1	3	3	0	4	4
		q63	Llave de procesos (innovación, desarrollo del producto, manejo de la cadena de suministros)	La mayor parte de los procesos internos (de innovación, desarrollo del producto, manejo de la cadena de suministros) de las empresas de nuestro clúster tienen alcance global	4	3	0	1	1	2	4	5	2	2	4	1	2	6	5	5	5
		q64	Llave de competencias y capacidades (llave tecnológica, velocidad de innovación)	La mayor parte de las empresas de nuestro clúster tiene competencias y capacidades (tecnológicas e innovativas) de alcance global	4	3	0	1	5	4	3	5	5	2	4	1	2	6	5	5	5
	Factores sociales	q65	Aprendizaje (acerca de clientes, productos, tecnologías, enfoque de gestión)	La mayor parte de información y aprendizaje (acerca de clientes, productos, tecnologías, enfoque de gestión) es recolectada a nivel global	3	3	0	1	1	4	2	5	5	2	4	1	2	5	5	5	5
		q66	Creación de conocimiento	La mayor parte de conocimiento creado dentro de nuestro clúster tiene alcance internacional o global	3	3	0	1	4	3	4	5	6	2	4	1	2	4	5	3	3
		q67	Conocimiento intercambiado	La mayor parte de conocimiento se intercambia a escala internacional o global	3	5	5	4	3	4	4	6	5	2	4	1	6	3	5	5	5
q68		Cultura y normas de comportamiento	La mayoría de empresas de nuestro del clúster tiene cultura y normas de comportamiento de nivel internacional o global	3	5	5	1	3	5	3	6	6	2	4	5	3	4	5	5	5	

Apéndice G: Valores y Recomendaciones de los Coeficientes Alfa de Cronbach para las Dimensiones y Variables

Escala	Alfa de Cronbach	N de elementos	Recomendaciones
Todas las Variables	0.981	68	Alta confiabilidad
I. Integración del Conocimiento	0.979	57	Alta confiabilidad
1.1 Tejido Institucional	0.870	10	Aceptable confiabilidad.
1.1.1 Comunidad social	0.903	3	Alta confiabilidad
1.1.2 Agentes económicos	0.796	7	Aceptable confiabilidad
1.2 Cercanía Geográfica	0.886	6	Aceptable confiabilidad
1.3 Vínculos Económicos	0.872	7	Aceptable confiabilidad
1.4 Pegamento Común	0.967	34	Alta confiabilidad
1.4.1 Liderazgo	0.919	6	Aceptable confiabilidad
1.4.1.1 Liderazgo	0.711	2	Aceptable confiabilidad
1.4.1.2 Roles del liderazgo explícito	0.936	4	Alta confiabilidad
1.4.2 Elementos básicos (pilares del clúster)	0.905	10	Alta confiabilidad
1.4.3 Rituales de comunicación	0.793	3	Aceptable confiabilidad
1.4.4 Interacción del conocimiento	0.911	12	Alta confiabilidad.
1.4.5 Rotación de profesionales	0.586	3	Baja confiabilidad.
II. Alcance de Competencia	0.919	11	Alta confiabilidad
2.1 Factores Externos	0.900	4	Alta confiabilidad
2.2 Factores Internos	0.804	3	Aceptable confiabilidad
2.3 Factores Sociales	0.827	4	Aceptable confiabilidad

Apéndice H: Valores de la Correlación Elemento-Total Corregida y Alfa de Cronbach si se Elimina el Elemento por cada Ítem

Ítems	Correlación elemento- total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
01 Sistema relativamente homogéneo de visión y valores	0.516	0.981
02 Sistema de valores y visiones que promueven iniciativas y cambios técnicos	0.702	0.981
03 Sistema de instituciones que difunden un sistema de valores dentro del clúster	0.679	0.981
04 Número relativo de individuos con habilidades y conocimiento especializado	0.498	0.981
05 Número relativo de organizaciones geográficamente cercanas	0.326	0.981
06 Número relativo de empresas ligadas económicamente entre sí	0.684	0.981
07 Número relativo de empresas internacionales y multinacionales	0.473	0.981
08 Número relativo de instituciones de "nivel meso"	0.699	0.981
09 Diversidad de instituciones de "nivel meso"	0.684	0.981
10 Calidad de las instituciones de "nivel meso"	0.800	0.981
11 Ventaja neta de las economías de escala al interior del clúster	0.764	0.981
12 Ventaja neta de fuerza laboral especializada	0.833	0.980
13 Ventaja neta de las redes y conocimiento compartidos entre empresas	0.675	0.981
14 Ventaja neta de las transferencias tecnológicas entre empresas	0.719	0.981
15 Ventaja neta del conocimiento de mercado compartido	0.653	0.981
16 Ventaja neta de productos, tecnología e innovaciones gerenciales	0.792	0.981
17 Clientes comunes (organizaciones e individuos)	0.737	0.981
18 Proveedores comunes y suministradores de servicios	0.752	0.981
19 Infraestructura común como transporte, comunicación y empresas de servicio público	0.419	0.981
20 Grupo común de talento humano como profesionales cualificados y fuerza laboral especializada	0.663	0.981
21 Enfoques comunes de educación, entrenamiento y capacitación para trabajadores	0.814	0.981
22 Especializaciones comunes en universidades, centros de investigación e institutos tecnológicos	0.835	0.980
23 Mercado común de riesgo de capital	0.651	0.981
24 Líderes explícitos del clúster	0.441	0.981
25 Líderes explícitos son aceptados por todos los agentes económicos del clúster	0.781	0.981
26 (Rol de los líderes explícitos) Coordinación de conocimiento compartido	0.715	0.981
27 (Rol de los líderes explícitos) Instrucción de futuros líderes del clúster (2)	0.793	0.981
28 (Rol de los líderes explícitos) Arbitraje para disputas (2)	0.708	0.981
29 (Rol de los líderes explícitos) Visión y conducción de cambio (2)	0.746	0.981
30 Relaciones sociales y culturales fuertes que atraviesan las fronteras	0.786	0.981
31 Códigos comunes de comportamiento entre los agentes económicos del clúster	0.757	0.981
32 Grado de confianza entre los agentes económicos	0.551	0.981
33 Actitud de mutua colaboración entre agentes económicos del clúster	0.660	0.981
34 Lenguaje común	0.667	0.981
35 Industria cultural común	0.740	0.981
36 Atmosfera industrial común	0.581	0.981
37 Enfoques de desarrollo de capital humano común	0.669	0.981
38 Mentalidad y entendimiento de negocios común	0.788	0.981
39 Enfoques de desempeño competitivo y medidas comunes	0.685	0.981
40 Eventos comunicativos regular	0.577	0.981
41 Interacciones de comunicación regular	0.654	0.981
42 Enfoques de comunicación regular	0.735	0.981
43 Benchmarking task forces across the cluster's firms	0.630	0.981
44 Roles de los centros de investigación, institutos tecnológicos y universidades incluidas	0.465	0.981
45 Educación ejecutiva para los empleados de las empresas dentro clúster	0.807	0.981
46 Iniciativas de cooperación mutua entre las empresas del clúster	0.883	0.980
47 Transferencia de tecnologías entre las empresas del clúster	0.776	0.981
48 Articulación de las iniciativas R&D entre las empresas del clúster	0.715	0.981
49 Articulación de las iniciativas de manufacturación entre las empresas del clúster	0.577	0.981
50 Articulación de las iniciativas de diseño de producto entre las empresas del clúster	0.687	0.981
51 Articulación de las iniciativas de venta y marketing entre las empresas del clúster	0.644	0.981
52 Inclusión de los roles de las instituciones del "nivel meso"	0.654	0.981
53 Iniciando mecanismos de coordinación dentro del clúster	0.524	0.981
54 Organización de los mecanismos de coordinación dentro del clúster	0.626	0.981
55 Grado de empleo propio dentro del clúster	0.592	0.981
56 Grado de movilidad entre firmas dentro del clúster	0.459	0.981
57 Grado de spin-offs/start-ups de los empleados del clúster	0.726	0.981
58 Clientes principales	0.628	0.981
59 Productos y servicios principales	0.686	0.981
60 Tendencia demográfica	0.673	0.981
61 Principios legales y marco de regulación	0.785	0.981
62 Llave de recursos (capital humano, capital financiero)	0.612	0.981
63 Llave de procesos (innovación, desarrollo del producto, manejo de la cadena de suministros)	0.669	0.981
64 Llave de competencias y capacidades (llave tecnológica, velocidad de innovación)	0.530	0.981
65 Aprendizaje (acerca de clientes, productos, tecnologías, enfoque de gestión)	0.741	0.981
66 Creación de conocimiento	0.421	0.981
67 Conocimiento intercambiado	0.433	0.981
68 Cultura y normas de comportamiento	0.462	0.981