

eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

**FACTORES DETERMINANTES DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN
GUATEMALA**

Juan Fernando Díaz Lara

Tesis Doctoral dirigida por: Dr. Vicente Camino y Dra. Miren Ulibarri

ÍNDICE

Capítulo I. Introducción	4
1.1 Identificación de los objetivos	4
1.2 Pertinencia del tema.....	5
1.3 Metodología empleada	11
1.4 Enumeración de los capítulos	14
Capítulo II. Marco Teórico	17
2.1 Introducción.....	17
2.2. La evolución en el abordaje de la desigualdad	19
2.2.1. Los Clásicos.....	19
2.2.2. El abordaje de Marx.....	20
2.2.3. La Escuela Marginalista.....	22
2.2.4. El Enfoque Moderno de estudio la desigualdad.....	22
a. Kuznets y la desigualdad como un campo específico de estudio	22
b. El aporte de Kuznets desde el enfoque poblacional.....	23
2.2.5. Las nociones derivadas a partir de la Teoría del Capital Humano	28
a. Visión general	28
b. Críticas a la teoría del capital humano	36
2.2.6. Teoría de la Segmentación del mercado de Trabajo	42
a. Definición y origen de la segmentación	43
b. Críticas a la Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo	51
2.2.7. Los enfoques más recientes sobre la desigualdad	52
a. La contribución de Atkinson	53
b. La contribución de Bourguignon.....	59
c. Las valoraciones multidimensionales de Stiglitz	61
d. Milanovic y los ciclos de Kuznets	66
2.2.8. Los shocks que afectan la desigualdad	69
a. Shocks endógenos	70
b. Los shocks exógenos	73
2.2.9. Balance Teórico	75
Capitulo III. Descripción de la economía guatemalteca y panorama de la desigualdad.....	77
3.1. Introducción.....	77
3.2. Guatemala: un país con pobreza y desigualdad persistentes	78
3.3 La naturaleza de la economía guatemalteca	85
3.3.1 La era post independentista: procesos fallidos de integración.....	86
3.3.2 El nuevo modelo “hacia fuera” y el fomento de las exportaciones	88
3.3.3 El modelo de desarrollo y la agudeza de la desigualdad	91
3.4 Otras características de la economía guatemalteca con efectos en la desigualdad	94
3.4.1 Los desastres naturales: perpetradores de pobreza y generadores de desigualdad	96
3.4.2 El mercado laboral y la economía informal	97
3.4.3 El comportamiento del sector agrícola.....	99
3.5 Desempeño reciente de la economía guatemalteca.....	101
3.5.1 Contexto general	101
3.5.2 Revisión macroeconómica	101

a. Comportamiento del PIB	101
b. Estructura de la producción	105
c. El destino del gasto	108
d. Participación de los sectores institucionales	114
e. El Pago Neto a Factores y el ingreso de las familias.	115
f. Los macro precios	118
Capítulo IV. Planteamiento del problema.....	121
4.1 Introducción.....	121
4.2 Formulación de la pregunta de investigación	123
4.3 Objetivos.....	126
4.3.1 Objetivo general	126
4.3.2 Objetivos específicos	126
4.4 Hipótesis	127
a. Hipótesis de Investigación	127
b. Hipótesis Nula	127
c. Hipótesis Alternativa	127
4.5 Variables e indicadores.....	127
4.5.1 Variables determinantes de la desigualdad de ingresos	128
a. Definición conceptual.....	128
b. Definición operacional.....	129
c. Indicadores.....	129
4.5.2 Desigualdad de ingresos	132
a. Definición Conceptual	132
b. Definición Operacional.....	132
c. Indicadores.....	132
4.6 Alcances de la investigación.....	133
4.7 Limitaciones	133
4.8 Aporte	134
Capítulo V. Método	136
5.1 Introducción.....	136
5.2 Unidad de análisis.....	136
5.3 Población	137
5.4 Muestra	137
5.5 Instrumentos	139
5.5.1 Participación de las fuentes de ingreso en la desigualdad.....	140
5.5.2 Descomposición del coeficiente de determinación de los ingresos de la Población Ocupada	142
a. Análisis estadístico de la descomposición de Fields.....	149
Capítulo VI. Presentación de resultados	150
6.1 Introducción.....	150
6.2 Descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso	151
6.2.1 Dinámica en la composición del ingreso.....	151
6.2.2 Participación de las fuentes de ingreso en la desigualdad	156
6.2.3 Evolución en el coeficiente de Gini	158
6.2.4 Efecto redistributivo de las fuentes de ingreso en la desigualdad	160

6.3 Descomposición de Fields para explicar la desigualdad de ingresos	162
6.3.1 Descripción general.....	162
6.3.2 Principales resultados de la descomposición.....	164
a. Factores condicionantes del nivel de ingreso.....	164
b. Participación de los determinantes de la desigualdad de ingresos	165
Capítulo VII. Discusión de resultados	168
7.1 Introducción.....	168
7.2 Variables de la oferta de trabajo como determinantes de la desigualdad	169
7.3 Desigualdad de ingresos explicada desde enfoques específicos.....	171
7.3.1 Con relación a las variables de la oferta de trabajo	171
7.3.2 Con relación a las características de la demanda de trabajo	175
7.3.3 Con relación a otros factores discriminatorios y de ingresos no laborales	177
7.3.4 El papel de las remesas familiares.....	179
a. Un factor común en la región centroamericana	179
b. Efectos niveladores de las remesas	180
c. Las remesas y su efecto en el bienestar.....	181
d. Las remesas y el saldo en la desigualdad.....	184
7.4 Otros factores que explican la desigualdad	186
7.4.1 La carga tributaria de Guatemala: recaudación insuficiente y compleja	188
a. El contexto general	188
b. Los retos del gasto social	189
7.4.2 Limitados flujos de inversión que dificultan la generación de ingreso	192
a. Generalidades de la inversión privada en Guatemala	192
b. Retos en la dinamización de los flujos de IED, la generación de empleo e ingreso	193
7.4.3 El efecto del sector formal como generador de desigualdad.....	194
a. La dualidad del mercado de trabajo: contexto general.....	194
b. Las variables de la oferta de trabajo en un mercado laboral dual	196
c. Los efectos diferenciadores del sector formal entre hombres y mujeres.....	197
d. El sector formal: más flexible y desigual.....	198
Capítulo VIII. Conclusiones	200
Capítulo IX. Referencias.....	213

Capítulo I. Introducción

1.1 Identificación de los objetivos

Con el fin de comprender la dinámica de los determinantes de la desigualdad de ingresos en Guatemala, la presente investigación tiene como objetivo general establecer en qué medida la participación del ingreso laboral y las variables de la oferta y la demanda de trabajo han sido factores determinantes para explicar la desigualdad de ingresos existente en el país a partir de las mediciones disponibles desde el año 2011.

Para abordar este objetivo, se definió un conjunto de variables independientes conformado, en primera instancia, por los flujos de ingreso laboral como parte de la composición total del ingreso de las personas que conforman la Población Ocupada. En segunda instancia, se consideró un vector de variables explicativas que corresponden a las variables de la oferta y la demanda de trabajo, tomando como base la Teoría del Capital Humano, elementos de la segmentación del mercado de trabajo y variables de control que condicionan la empleabilidad de la oferta de trabajo en Guatemala.

Con relación a lo anterior, la desigualdad de ingreso como variable dependiente tomó dos connotaciones: para el primer caso, al relacionarse con el ingreso laboral de los individuos que conforman la Población Ocupada, se referirá al coeficiente de Gini estimado para cada año de medición. Para el segundo caso, relacionado con las variables de la oferta y la demanda de trabajo, la desigualdad de ingreso corresponderá a las diferencias de ingreso en las personas de la Población Ocupada. Para ambos casos, se consideró la composición de ingresos reportada en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI) desarrollada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala [INE] y se utilizaron las bases de datos de los años 2011 y de forma sucesiva hasta el 2019.¹

La investigación consideró una serie de objetivos específicos planteados para: i) establecer si la participación del ingreso laboral, como parte de la composición total del ingreso de la Población Ocupada, es significativa para explicar la desigualdad de ingresos en Guatemala; ii) analizar si la participación de la escolaridad y la experiencia laboral,

¹ Este período de referencia se seleccionó en función de la disponibilidad de datos a través de las Encuestas Nacionales de Empleo e Ingresos de Guatemala y su consistencia como panel integrado, que surgió del mismo para muestral, y fueron homogéneos, para los nueve años que se consideraron.

como variables de la oferta de trabajo, es significativa para explicar esta desigualdad; iii) si en función de explicar la diferencia de ingresos existente, la participación de la pertenencia de la Población Ocupada a distintos sectores ocupacionales, áreas y sectores económicos, como variables representativas de las características de la demanda de trabajo, es significativa; e, iv) identificar si los flujos de remesas familiares, las rentas y otros ingresos no laborales como variables de control, de acuerdo con la estructura de la generación de ingresos en la economía guatemalteca, son significativas para explicar la desigualdad.

A partir de los objetivos planteados, se definieron tres hipótesis a contrastar. Como hipótesis de investigación, se planteó que la participación del ingreso laboral y las variables de la oferta y la demanda de trabajo son estadísticamente significativas para explicar incrementos en el nivel de desigualdad de ingresos de la Población Ocupada de Guatemala a partir de las mediciones disponibles desde el año 2011 hasta el 2019.

Seguidamente, como hipótesis nula, se consideró que la participación del ingreso laboral y las variables de la oferta y la demanda de trabajo no están relacionadas y, como hipótesis alternativa, que la participación del ingreso laboral y las variables de la oferta y la demanda de trabajo son estadísticamente significativas para explicar disminuciones en el nivel de desigualdad de ingresos.

1.2 Pertinencia del tema

En el año 2016, tanto el Banco Mundial a través de lo expuesto en (Banco Mundial, 2016) como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016) estimaron que Guatemala ocupaba el cuarto lugar en términos de desigualdad dentro de la región latinoamericana y que era el noveno país más desigual a nivel mundial, con una problemática que abarcaba no solo el ingreso sino, además, grandes asimetrías por género, ocupación y autodenominación étnica.

En Guatemala, las diferencias entre los ingresos de las capas altas y bajas son muy marcadas y con una intensidad alta. Por ejemplo, de acuerdo con las mediciones realizadas por en función de lo publicado por (Instituto Nacional de Estadística, 2019), los percentiles de ingreso 98 y 99 se encuentran muy distantes de sus predecesores

inmediatos, acentuando los contrastes con los percentiles más bajos, y provocando que, en un contexto de pobreza generalizada, Guatemala cuente a la vez con una muy elevada severidad de desigualdad.

Con relación a las cifras observables de la disparidad de ingresos, las mediciones de desigualdad en Guatemala han sido recurrentes pero discontinuas. Por ejemplo, en función de las mediciones realizadas por el (Banco Mundial, 2023), los valores del Índice de Gini se han mantenido en promedio por encima de 50, con el valor más alto en 1989 (59.6) y con el valor más bajo en el año 2014, equivalente a 48.3.

Debido a la recurrencia de los valores altos de este Índice, se han realizado otras estimaciones a partir de metodologías complementarias. Por ejemplo, con base a los aportes de (Milanovic, 2009) enfocados en calcular el Ratio de Extracción de Desigualdad [RED], se tuvo que en Guatemala alrededor del 70 por ciento de la máxima desigualdad posible en la economía ha sido ya alcanzada, y que de acuerdo con las mediciones reportadas del Índice de Gini, el valor del RED ha oscilado incluso entre un 80 por ciento en 1989 a un 67 por ciento en el año 2014, siendo este decremento resultado principalmente del modesto crecimiento económico del país (Díaz, 2017).

Según el mismo (Milanovic, 2009), las medidas complementarias de desigualdad no solamente permiten obtener estimaciones más precisas y detalladas, sino que permiten inferir que son precisamente las sociedades que presentan grandes asimetrías de ingreso las que tienden a experimentar un alto nivel de conflictividad social. De hecho, como un complemento a esta noción, se tienen los argumentos de (Collier & Hoeffler, 2004) en los que se manifiesta que la simple desigualdad interpersonal reflejada en un Índice de Gini ha sido siempre un determinante estadísticamente significativo de este tipo de tensiones.

Para Guatemala, el panorama de las dos últimas décadas refleja una combinación de altos niveles de diferencias entre ingresos altos y bajos y una polarización aguda entre los extremos. Asimismo, el país se ha visto inmerso en una situación de desigualdad en donde los máximos posibles de las diferencias de ingreso asociadas a una alta conflictividad social se encuentran ya muy cerca del límite.

En todo caso, Guatemala no es la excepción de un grupo de países en el mundo que han experimentado guerras civiles y conflictos internos prolongados (el conflicto armado interno de Guatemala abarcó el período de 1960 a 1996) reafirmando la existencia de una alta correlación con el nivel de desigualdad, sustentada de manera verificable tanto por medio del Índice de Gini como por el RED. De hecho, existe una diferencia considerable entre la distribución de ambos coeficientes en países que no han experimentado altos niveles de conflictividad y aquellos con al menos uno significativo (Milanovic, 2009).

Aunque se mantiene una percepción generalizada y validada de que las cifras de desigualdad del país se ubican dentro de las más altas del mundo, la gravedad relativa que estas cifras representan no parece ser del todo comprendida. Esto, por un lado, evidencia que existe claridad al asumir únicamente que la desigualdad existente es producto de la pobreza (un sesgo errado y frecuente), pero, por otro lado, denota que existe escasa o una nula comprensión de cómo la desigualdad existente determina los altos niveles de pobreza en el país, siendo este último argumento el concordante con los postulados de (Stiglitz, 2017).

El panorama actual de desigualdad en Guatemala evidencia una de las asimetrías de ingreso más grandes a nivel global. De esta cuenta, si se compara el valor de la línea de pobreza extrema equivalente a US\$1 diario, el ingreso promedio de los habitantes es tan solo cinco veces el valor de esa medida de indigencia (Díaz, 2017). En otras palabras, el problema de la desigualdad en Guatemala no plantea solamente que la brecha entre los segmentos de la población con ingresos ubicados en los niveles más altos y aquellas personas con niveles de ingresos muy bajos sea considerablemente alta, sino, además, que la brecha de pobreza entre las capas de ingreso más bajas es muy reducida,

Los amplios márgenes de desigualdad existentes y los marcados contrastes de ingreso, hacen que el cálculo del coeficiente de Gini de forma agregada (aun cuando éste sea entendido en su totalidad), diste de ser una herramienta suficiente para mejorar la comprensión de esta problemática en Guatemala. Por lo tanto, el valor reportado del coeficiente en cuestión no permite del todo dimensionar las condiciones en las que los segmentos de la población que ocupan los niveles más bajos de ingreso se diferencian.

Esta limitante abarca incluso otros grupos similares en la escala de ingreso promedio, haciéndose necesario complementar las mediciones de desigualdad con otras estimaciones que permitan, por ejemplo, relacionar el Gini en función de la participación por fuentes de ingreso o bien, a partir de su relación con otras características del mercado de trabajo.

El uso de medidas estadísticas complementarias al coeficiente de Gini, que incluye el estudio de la desigualdad a través de métodos cualitativos y combinados, puede contribuir grandemente a concientizar a la población sobre la gravedad de la alta desigualdad que actualmente se manifiesta en el país. Esto pasa por entender que, dada la dinámica del crecimiento económico y el desempeño de la desigualdad reportada en cada medición, se hace cada vez más necesario entender qué factores han determinado un alto nivel de desigualdad.

Para Guatemala, el hecho de contar con niveles de desigualdad tan cercanos al máximo nivel posible que puede alcanzarse en la economía, pone de relieve la necesidad de entender mejor la problemática con el fin de mitigar los altos niveles de conflictividad social. De hecho, a pesar de que un incremento en el valor del Producto Interno Bruto hace que el horizonte de desigualdad se expanda. La evidencia sugiere que el crecimiento económico no se ha constituido por sí solo como un mecanismo de redistribución que coadyuve a mitigar la gravedad de la desigualdad económica.

Lo anterior plantea que el abordaje de la desigualdad de ingreso en el país está lejos de ser un problema estrictamente económico, debido a que sus efectos requieren de una comprensión y abordajes más amplios que pasa por una mejora en las directrices de la política pública y por la necesidad de buscar un mayor sentido de humanidad, siendo estos dos de los pilares fundamentales para construir una agenda de país.

Al considerar algunas de las principales variables socioeconómicas relacionadas con la mejora en el nivel de ingresos de Guatemala durante los últimos 30 años, se han evidenciado ciertos avances en algunas de estas. Por ejemplo, el nivel de analfabetismo de Guatemala en 1989 afectaba a 40.7 de los habitantes mayores de 15 años, lográndose reducir a 18.5% en 2018, aunque debido al crecimiento demográfico en términos absolutos, los avances fueron más modestos, pasando de una población analfabeta de 3.62

millones de personas en la primera medición a 2.3 millones en la segunda (UNESCO, 2020).

En el caso de Guatemala, la educación es ampliamente relevante como factor mitigante de la desigualdad. Sobre todo, porque el bono demográfico de Guatemala ha provocado que la mayor parte de la población se ubique dentro del segmento que está en edad de trabajar. De acuerdo con (Instituto Nacional de Estadística, 2020), la senda de expansión de este bono comenzó en 2015 y durará al menos 35 años. Por consiguiente, ha sido necesario aprovechar el bono demográfico desde ahora y hasta donde se extienda, debido a que el hecho de que la PEA es más que la Población Económicamente Dependiente [PED], incide en que la frontera de crecimiento económico del país se amplíe.

No obstante, a pesar de los avances en ciertas condiciones de los activos de la PEA y en el crecimiento de ésta, Guatemala sigue afrontando enormes retos. Por ejemplo, de acuerdo con (ASIES, 2021) en función de los cálculos efectuados por el Foro Económico Mundial, el país mantuvo una brecha de género del 66.8%, situándose en el puesto número 107 de 149 dentro del ranquin total y aunque la ubicación de Guatemala ha sido errática, prácticamente ha reflejado un deterioro importante si se considera que en 2006 la posición dentro del ranquin era la 95. En esta línea, debe de considerarse que este ranking analiza la división de los recursos y las oportunidades entre hombres y mujeres del total de países estudiados, midiendo el tamaño de la brecha de esta desigualdad de género en la participación de la economía y el mundo laboral calificado, así como en dimensiones políticas, acceso a la educación y esperanza de vida.

Como agravante de las asimetrías, se tiene que alrededor del 79% de la Población Ocupada se mantiene empleada en actividades del sector informal, independientemente de la actividad económica de que se trate. Asimismo, la pobreza sigue siendo más evidente en las áreas rurales (44% del total de los municipios rurales se encuentran en situación de pobreza) y en la población indígena, en donde el 79% del total de esta población se encuentra en pobreza y 40% de este porcentaje en situación de pobreza extrema (Instituto Nacional de Estadística, 2019).

A partir de la falta de oportunidades laborales en el país, se observa una creciente dependencia de las áreas más pobres concentradas en el Altiplano Occidental y Altiplano

Norte de Guatemala por las remesas familiares, en donde la mayor parte de los recursos se destina al consumo y un porcentaje muy reducido al ahorro y la inversión, evidenciando que estos flujos de recursos no han significado necesariamente una disminución en las brechas de ingreso de la población. Incluso, con relación al reducido margen de inversión en Guatemala, (Banco de Guatemala, 2023a) estimó que el monto total de Inversión Extranjera Directa en el país sobrepasa ligeramente los US1,000 millones, siendo este valor uno de los más bajos en América Latina, y sugiriendo que el escaso ingreso laboral, sobre todo por la poca demanda de fuerza laboral, contribuye a explicar en gran medida las altas asimetrías de ingreso existentes en el país.

El panorama descrito, abarca más allá de la generación de ingreso, pues de igual forma, la educación formal en Guatemala continúa siendo limitada. De esta cuenta, más del 79% de la fuerza laboral con algún nivel de escolaridad sigue empleándose (o auto empleándose) en el sector informal, prevaleciendo además asimetrías de ingreso por ocupación y una alta discriminación para las mujeres e indígenas.

A partir de las primeras mediciones de pobreza realizadas en la década de 1980, Guatemala ha evidenciado una elevada y constante incidencia de pobreza y extrema pobreza, que actualmente afecta a más del 60% de la población y que, de este total, mantiene a cerca de un 29.6% de guatemaltecos en estado de indigencia. Asimismo, como se mencionó anteriormente, por si fuera poco, las estimaciones más recientes que fueron realizadas por el Banco Mundial y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo ubican a Guatemala como uno de los países con las mayores tasas de desigualdad, no solo de la región latinoamericana sino del mundo, con grandes asimetrías de ingreso que afectan especialmente a las mujeres y a la población indígena.

La magnitud de este problema ha conllevado a que las técnicas de medición de pobreza aplicadas a Guatemala hayan tenido un avance considerable desde 1990, sobre todo con la reciente aplicación del Índice de Pobreza Multidimensional [IPM] elaborado por (Ministerio de Desarrollo Social; Iniciativa de la Pobreza y Desarrollo Humano de Oxford, 2018) que constituye uno de los insumos más valiosos para focalizar políticas sociales en aras de mejorar el nivel de bienestar de las poblaciones más vulnerables. Sin embargo, en materia de desigualdad, los análisis académicos existentes son más bien escasos y menores en número que otros aportes discursivos y poco fundamentados que

dificultan la comprensión de la asimetría de ingresos que prevalece en Guatemala y que es altamente responsable de los niveles actuales de pobreza.

Al considerar este contexto, el presente estudio se considera relevante para mejorar el entendimiento de la desigualdad de ingresos existente en el país, con el objetivo de identificar aquellas variables que contribuyen a explicar de manera más significativa las asimetrías de ingreso de la Población Ocupada y, que, por lo tanto, constituyen los principales determinantes de la desigualdad.

1.3 Metodología empleada

Dentro de la literatura económica reciente, el abordaje de la desigualdad económica tiende a ser un tema recurrente y continuamente citado, debido no solamente a los altos niveles de disparidad de ingreso existentes en la gran mayoría de los países en desarrollo sino, además, a su crecimiento acelerado y sostenido incluso en las economías con ingresos más altos.

Como parte de su estudio, la formulación teórica de la desigualdad económica es todavía incipiente y construida a partir de diversos análisis situacionales y coyunturales, en lugar de fundamentarse en teorías acuerpadas por líneas de pensamiento común que deriven en postulados convergentes y que ofrezcan elementos comunes para su evaluación crítica. De esta cuenta, y como gran parte de las variables asociadas al desarrollo económico, la formulación de hipótesis y las explicaciones fundamentales de la desigualdad económica tienden a ser un conglomerado de variables económicas, políticas y sociales, con recurrentes excepciones a la norma y sujetas a la dinámica particular de las economías que sirven como sujeto de análisis, haciendo prácticamente imposible la separación de la desigualdad como un tema de estudio exclusivo de la ciencia económica.

A partir de lo anterior, gran parte del trayecto recorrido en el campo teórico de la desigualdad desde el punto de vista económico, tiende a derivar de estudios especializados de la pobreza, como un fenómeno abordado desde un plano institucional y como producto de los análisis coyunturales especializados que con regularidad realizan el Banco Mundial y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, incluyendo

una amplia gama de dimensiones y apreciaciones en función de variables de control para contribuir a mejorar su comprensión.

Al considerar la pérdida de bienestar como una consecuencia de los bajos niveles de ingreso, una parte importante de pensadores económicos ha migrado de concebir a la desigualdad como una consecuencia de la pobreza, para establecer que más bien, la pobreza es una consecuencia de la desigualdad económica. Esto es particularmente interesante si se toma en cuenta que el uso del término “desigualdad económica” ha pasado a ser reducido a simplemente “desigualdad”, asumiendo desde ya un consenso de que para los tecnócratas de la ciencia económica, esta “desigualdad” se refiere a aquella situación en que se dan diferencias muy marcadas de ingreso entre grupos de población y no al simple hecho de que el ingreso de un individuo tienda a diferenciarse de forma marginal del ingreso de otro (otra idea implícita tiende a ser la aceptación de que no existen dos individuos que sean exactamente iguales), evidenciándose que la desigualdad siempre está y estará presente aún y cuando la diferencia en los niveles de ingreso no sean muy marcada.

Los argumentos anteriores resultan complejos y académicamente retadores, pues las diferencias muy marcadas en términos económicos pueden apuntar a juicios subjetivos y válidos para circunstancias y temporalidades definidas, debiéndose hacer énfasis, al igual que para la pobreza, en varios elementos diferenciadores que: incorporan la distinción entre niveles de desigualdad absoluta y relativa; incluyen la delimitación de la desigualdad como desigualdad económica y esta a su vez definida por la desigualdad de ingreso (principalmente debido a la dificultad de llevar a precios de mercado otros elementos que conforman el ingreso no monetario); y, que consideran la valoración de la desigualdad entre un grupo no pobre y otro en situación de pobreza, relativizando así las brechas existentes entre grupos de pobres que aún en bajos niveles de ingreso y patrimonio, presentan en ocasiones altas asimetrías entre sí.

En el presente estudio, se partió de una visión general de la evolución teórica económica de la “desigualdad” (refiriéndose a la desigualdad económica y derivado de esta, a la desigualdad de ingreso, principalmente por ser esta variable la más observable y medible), centrándose en los determinantes de ésta y no necesariamente en sus metodologías de medición o en sus efectos. Para esto, se partió del abordaje de los pensadores que no

consideraron este fenómeno como un campo específico de estudio, hasta aquellos que sí lo hicieron y que continúan haciéndolo en medio del análisis y la generación de propuestas que se han desarrollado en poco más de medio siglo y, que aparentemente, hacen de este hecho su única característica en común.

En concordancia con el marco teórico planteado, se consideró una metodología enfocada en estimar la participación del ingreso laboral y de las variables de la oferta y de la demanda de trabajo, en la desigualdad de ingresos de la Población Ocupada de Guatemala, a partir de las mediciones disponibles de las Encuestas Nacionales de Empleo e Ingresos desde el año 2011.

Para obtener estas participaciones, la metodología se dividió en dos partes. La primera, siguió el procedimiento propuesto por (Lerman & Yitzhaki, 1982) y sugerido por la (Comisión Económica para América Latina, 2008), con el fin de estimar la participación de los ingresos laborales dentro de la composición total de ingresos de los individuos, seguido de estimar la correlación entre esta última y las distintas fuentes de ingreso, y finalmente, en determinar la correlación existente entre el coeficiente de Gini y cada una de las fuentes de ingreso por fuentes laborales y no laborales.

En la segunda parte, se aplicó el método propuesto por (Fields, 2002) al que hace referencia (Alejos, 2003), con el fin de estimar la proporción del coeficiente de determinación que cada variable seleccionada como característica de la oferta y la demanda de trabajo así como de las fuentes de ingreso consideradas, aporta para explicar la diferencia de ingresos existente (una explicación más detallada de la formulación de la primera parte del método y de esta segunda parte se aborda a profundidad en el Capítulo V).

La metodología planteada permite comprender de mejor manera cómo el ingreso afecta la desigualdad existente y de qué manera las características del mercado de trabajo han incidido en perfilar esta desigualdad en Guatemala. Con esto, podrá comprenderse de mejor manera la dinámica de la desigualdad de ingresos observada y se utilizará la mayor cantidad de información de ingreso disponible en el país, considerando además la mayor cantidad de mediciones disponibles de forma anual a partir de las Encuestas de Hogares publicadas por el INE.

1.4 Enumeración de los capítulos

La presente investigación consta de diez capítulos. Seguido del capítulo introductorio, el Capítulo II, correspondiente al Marco Teórico, describe la evolución de los argumentos planteados para explicar los determinantes de la desigualdad. Para esto, se incluyó en primera instancia, la apreciación de los economistas clásicos, seguido el abordaje de Marx y de los aportes de la Escuela Marginalista. Asimismo, se incluyeron aspectos relacionados con el enfoque moderno de la desigualdad (principalmente desde la visión de Kuznets), las nociones derivadas de la Teoría del Capital Humano, la Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo y otros enfoques más recientes que incluyeron principalmente los postulados de Stiglitz, Atkinson, Bourguignon y Piketty.

El Capítulo III, incorpora una descripción del panorama de desigualdad existente en Guatemala, resaltando principalmente elementos históricos y actuales de la coyuntura económica. Asimismo, con el fin de evidenciar el contexto en que se desarrolla esta desigualdad, se dan a conocer elementos propios de la naturaleza de la economía guatemalteca, teniendo en cuenta procesos post independentistas asimétricos y con un modelo de integración fallido, que ha provocado entre otras consecuencias, un estado de subdesarrollo y de alta incidencia de la pobreza.

Para complementar esta exposición, se revisa la composición económica del país mediante el repaso de las características propias del mercado laboral, el sector agrícola y el desempeño macroeconómico reciente, culminando con anotaciones referentes a los determinantes propios de la desigualdad de ingreso que corresponde al interés principal del presente estudio.

El planteamiento del problema considerado para este estudio se aborda en el Capítulo IV. Para esto, se resalta la importancia de la desigualdad como parte de la problemática económica actual que Guatemala atraviesa, considerando hechos y mediciones recientes de Organismos Internacionales y de instituciones guatemaltecas que reflejan el alto nivel de desigualdad de ingresos del país que la ubican como una de las más altas a nivel mundial y que enfatizan en la pertinencia de estudiarla y comprenderla mejor.

Seguidamente, el Capítulo V, correspondiente al método, se describe de forma amplia la metodología considerada para esta investigación. Para esto, se exponen en primera instancia las adaptaciones que se realizaron en función de los aportes de (Lerman & Yitzhaki, 1982) y sugerida por la (Comisión Económica para América Latina, 2008), consistente en estimar la participación de los ingresos laborales dentro de la composición total de ingresos de los individuos, la correlación existente y la forma en que los ingresos laborales y no laborales se relacionan con el coeficiente de Gini.

De igual forma, en el método, se desglosa el procedimiento propuesto por (Fields, 2002) y aplicado seguidamente por (Alejos, 2003), con el objetivo de estimar la proporción del coeficiente de determinación que cada variable seleccionada aporta para estimar la diferencia de ingresos existente.

En el Capítulo VI, se presentan los resultados obtenidos al aplicar la metodología de los mismos (Lerman & Yitzhaki, 1982), habiendo considerado los ingresos percibidos por los individuos que conforman la Población Ocupada de acuerdo con: ingresos laborales del primer trabajo; ingresos laborales del segundo trabajo; ingresos por factores (alquileres e intereses); ingresos por transferencias; ingresos por remesas familiares; otras transferencias (jubilaciones e indemnizaciones); y otros ingresos (como herencias).

La segunda parte de esta exposición muestra los resultados obtenidos al seguir la metodología de descomposición de (Alejos, 2003), que descompone el coeficiente de determinación de ciertas variables de la oferta y la demanda de trabajo con la diferencia de ingresos existente en los individuos que conforman la Población Ocupada. A partir de esta descomposición, se identificarán aquellas variables que son significativas para determinar la diferencia de ingresos existente en Guatemala.

El Capítulo VII, se abre un espacio para la discusión de los resultados obtenidos, teniendo en cuenta que la situación actual de la desigualdad en Guatemala se explica por la alta contribución de los ingresos laborales de los individuos que conforman la Población Ocupada. Para esto, se amplía la discusión en otros temas relacionados con los objetivos del estudio y que pasan por analizar los efectos de un mercado laboral altamente concentrado y limitado por las escasas fuentes de trabajo en el sector formal de la economía, dentro del área urbana y con condiciones de trabajo asalariado.

El Capítulos VIII se refiere a las conclusiones enfocadas en dar respuestas y proponer alternativas a los objetivos e hipótesis planteadas, concluyendo con el Capítulo X que se refiere a las referencias utilizadas en la investigación.

Capítulo II. Marco Teórico

2.1 Introducción

Dentro de la literatura económica reciente, el abordaje de la desigualdad económica tiende a ser un tema recurrente y continuamente citado, debido no solamente a los altos niveles de disparidad de ingreso existentes en la gran mayoría de los países en desarrollo sino, además, a su crecimiento acelerado y sostenido incluso en las economías con ingresos más altos.

Dentro de su estudio, la formulación teórica de la desigualdad económica es todavía incipiente y construida a partir de diversos análisis situacionales y coyunturales, en lugar de fundamentarse en teorías acuerpadas por líneas de pensamiento común que deriven en postulados convergentes y que ofrezcan elementos comunes para su evaluación crítica. De esta cuenta, y como gran parte de las variables asociadas al desarrollo económico, la formulación de hipótesis y las explicaciones fundamentales de la desigualdad económica tienden a ser un conglomerado de variables económicas, políticas y sociales, con recurrentes excepciones a la norma y sujetas a la dinámica particular de las economías que sirven como sujeto de análisis, haciendo prácticamente imposible la separación de la desigualdad como un tema de estudio exclusivo de la ciencia económica.

A partir de lo anterior, gran parte del trayecto recorrido en el campo teórico de la desigualdad desde el punto de vista económico, tiende a derivar de estudios especializados de la pobreza, como un fenómeno abordado desde un plano institucional y como producto de los análisis coyunturales especializados que con regularidad realizan el Banco Mundial y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, incluyendo una amplia gama de dimensiones y apreciaciones en función de variables de control para contribuir a mejorar su comprensión.

Al considerar la pérdida de bienestar como una consecuencia de los bajos niveles de ingreso, una parte importante de pensadores económicos ha migrado de concebir la desigualdad como una consecuencia de la pobreza para establecer que más bien, la pobreza es una consecuencia de la desigualdad económica. Esto es particularmente

interesante si se toma en cuenta que el uso del término “desigualdad económica” ha pasado a ser reducido a simplemente “desigualdad”, asumiendo desde ya un consenso de que para los tecnócratas de la ciencia económica, esta “desigualdad” se refiere a aquella situación en que se dan diferencias muy marcadas de ingreso entre grupos de población y no al simple hecho de que el ingreso de un individuo tienda a diferenciarse de forma marginal del ingreso de otro (otra idea implícita tiende a ser la aceptación de que no existen dos individuos que sean exactamente iguales), evidenciándose que la desigualdad siempre está y estará presente aún y cuando la diferencia en los niveles de ingreso no sea muy marcada.

Los argumentos anteriores resultan complejos y académicamente retadores, pues las diferencias muy marcadas en términos económicos pueden apuntar a juicios subjetivos y válidos para circunstancias y temporalidades definidas, debiéndose hacer énfasis, al igual que para la pobreza, en varios elementos diferenciadores que: incorporan la distinción entre niveles de desigualdad absoluta y relativa; incluyen la delimitación de la desigualdad como desigualdad económica y esta a su vez definida por la desigualdad de ingreso (principalmente debido a la dificultad de llevar a precios de mercado otros elementos que conforman el ingreso no monetario); y, que consideran la valoración de la desigualdad entre un grupo no pobre y otro en situación de pobreza, relativizando así las brechas existentes entre grupos de pobres que aún en bajos niveles de ingreso y patrimonio, presentan en ocasiones altas asimetrías entre sí.

A continuación, se presenta una visión general de la evolución teórica económica de la “desigualdad” (refiriéndose a la desigualdad económica y derivado de esta, a la desigualdad de ingreso, principalmente por ser esta variable la más observable y medible), centrándose en los determinantes de ésta y no necesariamente en sus metodologías de medición o en sus efectos. Para esto, se parte del abordaje de los pensadores que no consideraron este fenómeno como un campo específico de estudio, hasta aquellos que sí lo hicieron y que continúan haciéndolo en medio del análisis y la generación de propuestas que se han desarrollado en poco más de medio siglo y, que aparentemente, hacen de este hecho su única característica en común.

2.2. La evolución en el abordaje de la desigualdad

2.2.1. Los Clásicos

De acuerdo con (Guidetti & Rehbein, 2018), el abordaje económico de la desigualdad la enmarcan en el proceso de evolución de los métodos inferenciales enfocados a la relación existente entre la misma desigualdad y el crecimiento económico. De hecho (Smith, 1984) concibió la desigualdad como dada, desarrollando la idea del libre mercado para los bienes, los servicios y el factor trabajo, siendo este un proceso que conllevaba a una creciente división del trabajo y, por lo tanto, a un mayor crecimiento económico, implicando que el producto total no llegaba a distribuirse igualitariamente sino proporcionalmente.

Los argumentos del mismo Smith se concebían desde una apreciación enmarcada en una sociedad feudal, en donde la idea de los rangos determinó el grado de profesionalismo y las oportunidades en la vida de cada individuo. Aunque existía una tensión entre la idea de una libre competencia sin restricciones en el mercado y los rangos de estilo feudal, Smith no abordó explícitamente estos aspectos, haciendo énfasis en que el crecimiento económico era el objetivo principal de la actividad económica y que la distribución era un elemento secundario en la medida en que cada uno de los individuos tuviera alguna participación en ésta.

No obstante, desde un enfoque fisiócrata y considerando el punto de vista de Quesnay, Smith mostró que el valor agregado se distribuía dentro de tres clases: los rentistas, los capitalistas y los trabajadores (aunque una vez más, su interés se encontraba mayormente enfocado en el crecimiento económico), llegando a desarrollar una teoría embrionaria de la distribución del ingreso entre las rentas, las ganancias y los salarios. De hecho, puede considerarse a Smith como probablemente el primer economista de la Era Moderna que se refirió explícitamente al conflicto entre los capitalistas y los trabajadores, y de manera especial con relación a la determinación de los salarios. Smith, por lo tanto, estaba convencido de que, aunque los salarios podían ser mucho más altos que el nivel de subsistencia, el continuo mayor poder de negociación de los capitalistas con respecto a los trabajadores prevalecería y presionaría los salarios hasta este nivel de subsistencia.

Dentro de la contribución de Smith puede afirmarse que, a su criterio, los salarios tendían a fluctuar alrededor del nivel de subsistencia y fue a partir de ello que (Ricardo, 1959), desarrolló un marco de análisis basado en la idea de que el valor de los bienes dependía del monto de trabajo contenido en éstos, en donde la distribución del ingreso dentro de las tres principales clases (rentistas, capitalistas y trabajadores), llegaba a demostrar que cuando el sistema económico alcanzaba una fase estable, la tasa de utilidad tendía a ser nula, con un nivel de producto distribuido entre las rentas y los salarios, y derivando en un conflicto entre los salarios y la utilidad antes de que el sistema alcanzara la estabilidad.

2.2.2. El abordaje de Marx

Más allá del aporte de la Escuela Clásica y desde un enfoque heterodoxo, Marx abordó el conflicto entre las rentas y los salarios más explícitamente en el análisis económico, introduciendo la noción de plusvalía. De acuerdo con (Landreth & Colander, 2006) dentro de los postulados marxistas, las utilidades dependen de la plusvalía que los capitalistas puedan extraer de la actividad productiva de los trabajadores, que tiende a ser definida como la diferencia entre el valor del producto llevado a cabo por los trabajadores y sus salarios, siendo así una medida de la explotación de los trabajadores por la clase capitalista. De hecho, dentro de los postulados de Marx, pueden encontrarse los orígenes de las clases capitalista y trabajadora, que para los primeros se referían a la propiedad de los medios de producción y para los segundos, al nivel de explotación en el proceso productivo.

Por ende, dentro de la economía clásica puede encontrarse un análisis profundo de la distribución funcional del ingreso, considerando, por ejemplo, la distribución dentro de las tres distintas clases en la sociedad. A partir de ahí puede afirmarse que los clásicos fueron los primeros economistas que evaluaron el problema de la desigualdad, aunque no utilizaran esta categoría de análisis y aunque sus modelos fueran desarrollados con propósitos distintos del análisis de la desigualdad económica *per se*.

De hecho, se puede identificar a Marx como el fundador del enfoque estructural de la desigualdad, desarrollando una lectura crítica de Smith. Mientras Smith basaba su teoría en la idea de una maximización inalterable de utilidades individuales, Marx planteaba que

la naturaleza humana era tanto histórica como social. A través de la acción, el ser humano se creaba a sí mismo y cada condición histórica constituía el marco de referencia dentro del cual la creación tomaba lugar, dando paso a que cada generación llevara consigo la historia completa de la especie humana (Marx, 2014).

A partir de lo anterior, el ser humano acuerpaba la historia como una tradición y la aplicaba a su realidad contemporánea. Por ende, la realidad y el ser humano eran transformados y la maximización de la utilidad individual, de acuerdo con Marx, no correspondía al ser humano original sino a su manifestación contemporánea como resultado de su proceso histórico (Marx, 2014).

Desde el abordaje temprano de Marx, la propia creación del ser humano a través de su interacción con el mundo cambiaba en cada configuración social. Así, en sociedades desiguales, solamente algunos segmentos de la sociedad manifestarían alguna interacción como en el caso de la fuerza laboral, mientras otros recogerían las utilidades sin tener que desempeñarse como trabajadores y esta constituiría la base de la división de clases en la sociedad, debido a que el capitalismo no cambiaría para nada esta relación desigual entre clases, pero sí transformaría el trabajo en un bien transable (en un *commodity*). Así, la esencia del ser humano, que es la actividad, se transformaría en un ente abstracto, transable y transferible que, dentro del capitalismo, puede ser comercializado por dinero, interpretando a la sociedad como una reproducción económica y su manifestación capitalista como la acumulación de capital a través de la inversión en medios de producción y trabajo (Marx, 2014).

Siguiendo al mismo (Marx, 2014), como un punto en contra de este precedente, la desigualdad es simplemente la superficie de una estructura invisible que consiste en una distribución desigual del capital y del trabajo y dentro de este contexto, otros tipos de actividad en la sociedad capitalista que son irrelevantes. De hecho, en torno a la división del trabajo y la estructura social, los tenedores de los medios de producción son a la vez los que mantienen el poder de las naciones Estado y eso implica que la redistribución del capital económico aboliría la desigualdad.

2.2.3. La Escuela Marginalista

Con el desarrollo de la Escuela Marginalista a partir de la segunda mitad del Siglo XIX, el enfoque del análisis económico cambió drásticamente, pasando de un análisis de la producción y la distribución del ingreso hacia uno de intercambios dentro de los individuos, con una dotación de recursos dada y de asignación entre éstos. Como resultado, el nivel salarial dependía de la interacción entre la demanda y la oferta de trabajo y de la escasez relativa de la oferta laboral con respecto a su demanda. En lo que a la distribución del ingreso se refiere, se demostró que, asumiendo una función de producción muy específica, el nivel de los salarios y las rentas tendía a su respectiva productividad marginal (Guidetti & Rehbein, 2018) en referencia a (Wicksell, 1954) y, por lo tanto, asumiendo mercados perfectamente competitivos, las ganancias de los factores de producción llegaban a igualar su productividad. Construyen su teoría de la distribución sobre el concepto de productividad marginal (Schumpeter, 2021).

A partir de lo anterior, la desigualdad del ingreso era simplemente un resultado de la contribución de cada factor de producción a la producción del ingreso total, en donde el enfoque del análisis cambiaba de una distribución funcional del ingreso a una distribución personal del ingreso. Por lo tanto, la operación de los mercados conllevaba a que los factores de producción fueran remunerados mediante la base de su contribución a la producción, provocando que la desigualdad del ingreso dejara de ser un problema que debiera de ser asumido por políticas públicas específicas y a que desapareciera entonces de la agenda de las principales corrientes económicas por al menos los siguientes 60 años.

2.2.4. El Enfoque Moderno de estudio la desigualdad

a. Kuznets y la desigualdad como un campo específico de estudio

La contribución detonante en la literatura económica moderna para abordar el problema de la desigualdad en forma específica fue desarrollada por (Kuznets, 1955). Basándose en evidencia empírica, Kuznets sostuvo que la desigualdad tendía a incrementarse en las fases tempranas del desarrollo económico como una consecuencia de la industrialización, declinando luego en las últimas fases, en la medida en que el capitalismo tendiera a

madurar. De esta forma, la desigualdad económica presentaría una forma de “U” invertida como una tendencia en el tiempo.

En esta corriente de análisis, la hipótesis de Kuznets ha sido cuestionada, específicamente en función de la literatura económica basada en evidencia empírica reciente. Así, (Fields, 2002) sostiene que no es propiamente el crecimiento económico el que lleva a que la desigualdad aumente, sino más bien es la naturaleza de este crecimiento la que determina el desarrollo de la desigualdad.

Más específicamente, el mismo Fields afirma que el efecto del crecimiento económico en la desigualdad dependerá de los factores que caracterizan el entorno económico, incluyendo dentro de éstos: la estructura del producto, el grado de dualidad económica, la estructura del empleo, la distribución de la tierra, y la operación de los mercados de capitales, así como el nivel global de capital humano. No obstante, y más recientemente, el enfoque de Kuznets ha sido incluso radicalmente más cuestionado revirtiendo la relación causal entre el crecimiento económico y la desigualdad.

b. El aporte de Kuznets desde el enfoque poblacional

A partir de que las contribuciones de Kuznets representaron el primer aporte en el estudio de la desigualdad como un campo de estudio específico, puede reforzarse el papel que la evidencia empírica jugó dentro de su formulación. De acuerdo con (Kuznets, 1955), el crecimiento natural de la población es un elemento determinante a la hora de explicar las diferencias de ingreso entre las distintas clases sociales.

Para esto, la hipótesis predominante tiende a formularse con base a que, si dentro de la población en edad reproductiva, los grupos se distinguen por los niveles de ingresos a largo plazo, la tasa de crecimiento natural de la población será más alta entre los grupos de ingresos bajos que en aquellos de ingresos altos. Esta hipótesis se mantuvo en sintonía con la evidencia generada por los países desarrollados durante el proceso de transición, en el curso de la industrialización y el crecimiento económico obtenido, desde las altas tasas de natalidad y mortalidad.

De acuerdo con el mismo (Kuznets, 1955), el cambio en este tipo de países más desarrollados comenzó en los grupos de ingreso alto, esparciéndose solo gradualmente. De hecho, la misma hipótesis puede haber sido relevante para muchos de los países menos desarrollados, a partir de (su entonces) reciente entrada en la fase de urbanización y modernización, en donde una hipótesis alternativa podría explicar la relación negativa entre el ingreso y la fertilidad, admitiéndose que la tasa de mortalidad está igualmente negativamente asociada con el nivel de ingreso. Por lo tanto, estos postulados llevarían a reconocer que los diferenciales en la relación ingreso y mortalidad serían menos estrechos que los diferenciales entre el ingreso y la natalidad, confirmando una relación negativa entre el ingreso y la tasa de crecimiento natural.

Aunque estas afirmaciones pueden ser familiares y ampliamente confirmadas por otros hallazgos en la literatura demográfica, la evidencia para dar soporte a la hipótesis fundamental, así como para comenzar a perfilar las implicaciones en el crecimiento económico y la distribución del ingreso, no había sido (ni es en la actualidad) suficiente (Kuznets, 1955).

Con esto, la problemática fundamental de la desigualdad pasó a enfocarse en la necesidad de establecer niveles de ingresos familiares a largo plazo para grupos poblacionales en las edades en que se produce la mayor parte de la reproducción, en aras de considerar los efectos sobre la fertilidad, y, en que los niveles de ingresos tendrían que ser perturbados por las fluctuaciones anuales (y con la asignación adecuada) para ajustarse a la fase del ciclo de vida de las ganancias y los ingresos.

Al considerar los efectos de las altas tasas de crecimiento (demográfico) natural dentro de los grupos de bajo ingreso en el crecimiento económico y la distribución del ingreso, si la tasa de crecimiento por unidad de ingreso se asume como “g”, la relación inversa entre el nivel inicial de ingreso y la tasa de crecimiento natural en números, indica un rendimiento agregado que no alcanza a “g”.

La fuente de este déficit es el aumento en la proporción de sobrevivientes y descendientes de los grupos de bajos ingresos, lo que significa un aumento en el peso relativo en la distribución terminal de grupos con unidades por unidad por debajo del promedio nacional esperado (por ejemplo, e ingreso inicial multiplicado por el factor $1+g$).

Al examinar los aspectos relacionados con los niveles de ingreso de largo plazo, no refiriéndose a aquellos que se ven afectados por cambios transitorios o por una fase en un intervalo amplio de generación de ingresos (para lo cual la problemática podría ser resuelta de forma más sencilla), pueden notarse algunos factores que podría derivar en distintos escenarios.

Por un lado, los bajos niveles de ingreso (y las altas tasas de natalidad) están asociadas como factor añadido a los sectores tradicionales (como la agricultura, las artesanías, etc.), que proveen oportunidades decrecientes para el empleo y la fuerza laboral presente y de sus descendientes de los quintiles más bajos de ingreso para poder migrar a otros sectores y áreas que incluyen actividades industriales y comunidades urbanas.

Esta prevalencia de migración de los trabajadores con menores niveles de ingreso hacia destinos con mayores oportunidades de generación de empleo y remuneración conllevaría *ceteris paribus*, a una mayor tasa de crecimiento del ingreso y producto por trabajador de lo que sería en los niveles más altos de ingreso, los cuales están adheridos a sectores más urbanizados y avanzados en la economía y para cuyos miembros las posibilidades de una posible escala social podría estar más restringida.

Por otro lado, el crecimiento del producto por trabajador depende parcialmente de la inversión realizada en el ser humano, en cuanto a educación, formal o informal, y en la medida de incrementar su capacidad para encarar problemas más complicados dentro de su participación económica en la economía y la sociedad. De esta cuenta, los bajos niveles de ingreso de los padres en los niveles de ingreso más bajos de la sociedad, y el asociado bajo nivel educativo, contribuiría en menor medida a las generaciones subsiguientes tanto en términos absolutos como relativos de lo que se esperaría en los niveles más altos de ingreso.

En la medida en que esto se cumple, el crecimiento en el ingreso por trabajador dentro de los niveles más bajos de ingreso puede ser en menor proporción que dentro de los niveles más altos de ingreso y sus generaciones futuras. Por lo tanto, los dos grupos de trabajadores asociados estrechamente en función de su crecimiento demográfico natural dentro de los estratos altos y bajos de ingreso, pueden explicar sus diferencias con relación

al ingreso en función de otros factores, como la intervención del Gobierno, para asistirlos en materia de educación y salud, y de manera particular, en los estratos con niveles bajos de ingreso, además de la monopolización y la restricción de las oportunidades dentro de los segmentos altos de ingreso, combinado con la discriminación económica hacia algunos grupos de población.

Los pesos relativos de los factores principales y subordinados que tienden a ampliar o estrechar la desigualdad en la distribución del ingreso, pueden tender a cambiar en las fases sucesivas del crecimiento económico en los países desarrollados y, además, pueden diferir ampliamente en los países en desarrollo.

En general, las hipótesis fundamentales de Kuznets parten del reconocimiento de un crecimiento demográfico ampliamente observado tanto en los países desarrollados como en los que se encuentran en vías de desarrollo, con diferencias marcadas entre las tasas de crecimiento poblacional en los grupos de ingreso más bajos y en menor medida en los grupos de ingreso más altos.

En el intento de explorar las implicancias de esta asociación, y abstrayéndose de las diferencias o retos en la tasa agregada de crecimiento demográfico natural, el mismo Kuznets procedió a ilustrar cambios en un estrato de grupos de ingreso en la medida en que fueron transformados en grupos de generaciones subsiguientes y de distinto tamaño relativo. De esta cuenta, mientras la discusión se centraba en términos de un estrato de población en particular, podría haberse aplicado a una sucesión de estratos recayendo en una sucesión de generaciones.

Los resultados obtenidos a partir de lo anterior serán una repetición o una acumulación, dependiendo de la homogeneidad de los estratos que sufrieron una dinámica en el tiempo, o bien una serie que refleje cambios acumulados de diferencias tempranas en tasas de crecimiento natural entre algunos grupos ordinales dentro de la distribución del ingreso.

La asociación negativa entre las tasas de crecimiento natural y los niveles iniciales de ingreso, representan para Kuznets un mayor problema, si es que una mayor desigualdad en el tamaño de la distribución del ingreso desea evitarse. Esto debido a que, los bajos niveles de ingreso de los padres significan proporcionalmente una menor inversión en las

capacidades de sus descendientes y, por lo tanto, en menores niveles de crecimiento del ingreso per cápita de los grupos de menor ingreso y sus generaciones futuras.

La magnitud del problema y de las compensaciones necesarias, es claramente una función de la propagación diferencial en las tasas de aumento natural y de las diferencias iniciales en los niveles de ingreso de los padres. Si no se proporcionan compensaciones, *ceteris paribus*, la asociación negativa entre las tasas de aumento natural y los niveles de ingresos iniciales daría lugar tanto a una ampliación de la desigualdad de ingresos como a una posible reducción de la tasa de ingresos agregados por unidad (por persona o por trabajador).

En este caso, el supuesto *ceteris paribus* implica la misma tasa agregada de crecimiento en la población o fuerza laboral, mientras que la "posible reducción" se refiere al posible balance negativo de las pérdidas de oportunidad para una calidad humana más alta, en el extremo de los menores niveles de ingreso, sobre la posible ganancia de mayores ahorros con la menor tasa de fertilidad en la cúspide de los niveles altos de ingreso.

El aspecto que asegura una constancia aproximada en la desigualdad relativa de la distribución del ingreso es la influencia de la asociación negativa entre el aumento natural de la población y el ingreso en el crecimiento del producto agregado o ingreso por unidad (persona o trabajador).

El análisis realizado hasta aquí muestra que la combinación de una tasa de crecimiento asumida en el ingreso por unidad, siendo esta la misma para todos los grupos ordinales y con el mayor crecimiento en número entre las categorías de ingresos bajos, produce una tasa de crecimiento en el ingreso total por unidad que es más baja que la base. De hecho, este déficit es relativamente mayor cuanto mayor sea el diferencial en las tasas del aumento natural de la población, dando lugar a un mayor nivel de desigualdad de ingresos entre los grupos ordinales originales y una menor tasa de crecimiento para todos los grupos.

2.2.5. Las nociones derivadas a partir de la Teoría del Capital Humano

a. Visión general

Desde un enfoque más relacionado con las características propias de cada individuo, una teoría que aborda el problema de la desigualdad desde esta óptica es la Teoría de Capital Humano. Esta teoría concibe que la oferta de habilidades es una consecuencia del comportamiento maximizador del ingreso por parte de los individuos con preferencias específicas en el tiempo. Así, la tasa de retorno de su inversión dependerá de las características propias de la mano de obra, y en la medida en que la demanda sea correspondida, las actividades de capacitación buscarán el incremento de la productividad individual y el establecimiento de un salario como interrelación entre la productividad individual y el salario real.

No obstante, la formación de capital humano no solamente es el resultado de las decisiones racionales de los individuos, sino que depende además de la naturaleza y de los requerimientos del proceso de producción. Por lo tanto, el enfoque cualitativo de la desigualdad realza que el abordaje del capital humano conlleva a un planteamiento relacionado con las estrategias individuales mientras que, desde el lado de (Marx, 2014), la desigualdad corresponde más bien a la estructura social y la reproducción de ésta.

En general, las teorías enfocadas en la desigualdad económica tienden a ignorar el contexto específico de las sociedades. No obstante, posiblemente (Sen, 2000), luego de Marx, fue el primero en abordar seriamente la cuestión del por qué debería estudiarse la desigualdad como un todo. De esta cuenta, el mismo Sen estaba de acuerdo con Marx en cuanto a señalar que la investigación de la desigualdad debería identificar la estructura que impide a las personas dirigirse a la clase de vida que tienen razones para valorar, y en cuanto a señalar que el problema de la desigualdad es que mucha gente no tiene esta opción (Sen, 2000).

Con ello, tanto Sen como Marx concuerdan en que la raíz del problema es más bien una distribución desigual de los recursos y la legitimación simbólica de esta distribución, aunque ambos proponen un origen más bien técnico para este tipo de estructuras, así como una solución de alguna manera simplista para la redistribución.

Dentro de la teoría económica vigente, los postulados de Sen no han llegado a desarrollarse de forma más extensa. En su lugar, la teoría tiende a estar estancada en enfoques que no brindan una perspectiva general de la desigualdad, a pesar de que cada uno contiene ciertas virtudes que son todavía relevantes. En la literatura económica, pueden perfilarse al menos ocho enfoques distintos en el análisis de la desigualdad y debido a que la desigualdad es un fenómeno complejo a la vez que multidimensional, cada enfoque especifica una posible fuente de desigualdad sin ser dominante sobre los otros enfoques que no son mutuamente excluyentes (Guidetti & Rehbein, 2018).

- El desarrollo de los postulados teóricos relativos al capital humano

La Teoría del Capital Humano constituye el principal marco de referencia utilizado por los economistas neoclásicos para explicar el distinto perfil de generación de ganancias de cada individuo a través del tiempo de acuerdo con (Becker, 1962) además de (Mincer, 1978) y (Becker, 1994). De esta cuenta, es importante mencionar que el aparato teórico del capital humano analiza el proceso de la formación de habilidades en dos perspectivas distintas. Por un lado, este enfoque toma en cuenta las elecciones de escolaridad del individuo, basado en un proceso de maximización restringido, en donde los individuos invierten en años de educación con el fin de que el retorno de ésta sea más grande que aquél obtenido de cualquier inversión financiera alternativa. Por el otro, se consideran otros activos como la experiencia, la salud y la capacidad del individuo para migrar.

El perfil de generación de ganancias de un trabajador dependerá del monto de su inversión, que será afectado principalmente por dos factores: la habilidad de cada individuo y un bagaje de características como el género, los antecedentes familiares y el ingreso. Por otra parte, asumiendo un mercado laboral perfectamente competitivo, Becker concibe el análisis de la formación de habilidades en las firmas a través de distintas tipologías tanto dentro del trabajo como fuera de él.

De hecho, a partir de (Becker, 1994), se introdujo una distinción esencial entre la capacitación específica y general demostrando que, mientras que los empleadores pueden estar dispuestos a contribuir en invertir en capacitaciones específicas, la carga de la capacitación general recae totalmente en los empleados, así como el riesgo de que otros

empleadores se conviertan en pasajeros libres con respecto a otras capacitaciones generales de poco valor.

Los desarrollos más recientes en torno a la teoría del capital humano han demostrado que al abandonar el supuesto de competencia perfecta, tanto en el mercado laboral como en el de productos, pueden crearse las condiciones para el financiamiento de inversiones en capacitaciones generales para empleadores. Esto hace que la capacitación sea menos cuantificable y en menor medida un aspecto de relevancia individualista, por lo que en todo caso, desde ambas perspectivas, la desigualdad se deriva de un proceso de formación de habilidades y en el análisis de las escogencias educativas individuales, la desigualdad depende del nivel de inversión en años de escolaridad, que a su vez depende de un bagaje de características individuales, por lo que, en el análisis de las actividades de capacitación dentro de las firmas, la desigualdad resulta de las decisiones que toman tanto los empleadores como los empleados.

Dentro de la Teoría del Capital Humano, la educación tiende a perfilarse como el principal factor que condiciona el orden social existente, basado en una distribución desigual de los recursos y especialmente del capital. Asimismo, este enfoque hacia la educación es incompatible con el enfoque mismo de la Teoría del Capital Humano, derivado de que ésta deja fuera de lado el concepto de clases, proveyendo además una perspectiva interesante para la teoría económica, desde que apunta a la función social dispuesta por el proceso de formación y acumulación de capital humano.

En todo caso, debería de preguntarse no solamente cómo las variaciones en el nivel de inversión afectan el nivel de producto y las tasas de crecimiento económico (así como la pobreza individual), sino además cómo la estructura de la formación de capital humano afecta las relaciones sociales de producción y la evolución de las relaciones entre clases (Guidetti & Rehbein, 2018) con referencia a (Bowles & Gintis, 1975).

La formación de capital humano no solamente es resultado de elecciones individuales racionales, sino que además depende de la naturaleza de las clases y del proceso de producción. De esta cuenta, la escolaridad puede influenciar la tasa de crecimiento positiva o negativamente en maneras que van considerablemente más allá de la noción teórica del capital humano de calidad del factor trabajo, incluyendo el rol de la escolaridad

en la extensión y reproducción del sistema trabajo-salario, a través de su capacidad para atenuar el conflicto de clases y por tanto para alterar las tasas de acumulación de capital.

A partir de lo anterior, el análisis del retorno de la inversión en educación y el capital humano deberían de estar incrustados dentro de un marco que incluyera la composición de las clases sociales, a sabiendas de que una reducción en la desigualdad no solamente es un simple resultado de la cantidad de inversión en capital humano y capacitación. De hecho, se asume que la relación entre la escolaridad y la distribución del ingreso no puede ser entendida con un modelo que carezca de una teoría de reproducción, en donde un aspecto central para esta relación es el rol que juega el sistema de educación en legitimar la desigualdad económica. Por lo tanto, es ilógico suponer que la reducción de las desigualdades en la distribución de la escolaridad puede llevar a cambios en la distribución del ingreso en cualquier dirección en particular.

- Enfoques explicativos del cambio de ingresos a partir de la Teoría del Capital Humano

En general, los cambios mayores que se evidencian en la distribución de los recursos humanos estarán asociados con cambios en las relaciones estructurales (como una función de generación de ganancias) que relacionen la escolaridad con el ingreso individual. Ciertamente, la igualdad de la educación deberá reducir la desigualdad económica, si bien, no directamente, pero sí a través de socavar la legitimidad de la desigualdad y por lo tanto fortaleciendo el potencial de una concienzuda reorganización de las instituciones económicas.

Como efecto adicional y jugando un papel central en la explicación del fenómeno de la desigualdad estaría la incidencia del cambio técnico sesgado por las habilidades, que enfatiza el papel que desempeña la introducción de nuevas tecnologías y la reestructuración organizativa derivada de éstas, que incide además en la demanda relativa de trabajadores altamente calificados con respecto a los empleados con calificaciones medias. De hecho, esta reestructuración ocurre porque las nuevas tecnologías constituyen un elemento complementario de las actividades laborales del personal altamente calificado que puede sustituir a los trabajadores de habilidades medias (Goldin & Katz, 2007).

El efecto del cambio técnico sostiene además que los puestos de trabajo relacionados con las habilidades rutinarias, tanto cognitivas como no cognitivas, parecen ser los más afectados por esta dinámica, dando lugar a una notable reducción de las personas con ingresos medios. El efecto global de este proceso, por tanto, puede derivar en la polarización de la distribución de puestos de trabajo y en un aumento de los empleos relacionados con actividades no rutinarias que demanden mayores habilidades cognitivas en la parte superior del proceso, y a la vez, un aumento en los puestos de trabajo no cognitivos y no rutinarios en la parte inferior de éste. El cambio técnico polarizaría el empleo y contribuiría al aumento en la desigualdad (Muñoz de Bustillo, 2019).

La cantidad de puestos de trabajo de calificación media relacionados con actividades cognitivas y no cognitivas rutinarias tiende a reducirse, como resultado del cambio técnico-organizativo asociado con la introducción intensiva de bienes de capital en el proceso de trabajo y organización (Frey & Osborne, 2013). Este cambio en la intensidad de la demanda relativa de habilidades parece ser consistente con el enfoque de Bravermann (1974), quien sostuvo que la innovación tecnológica era responsable de la destreza de un componente del personal empleado en la actividad empresarial.

Un tercer enfoque está relacionado con la internacionalización de la producción, en donde el margen de desigualdad tiende a depender del nivel de desarrollo de los países, así como por la flexibilización del mercado laboral, además de la subcontratación y deslocalización, favorecidas tanto por el nuevo marco institucional del comercio internacional como por la rápida difusión de las Tecnologías de la Información (TIC).

En términos generales, las empresas mantienen actividades altamente calificadas en los países avanzados con pocos empleados altamente remunerados, mientras se reduce los empleos y salarios en las oficinas y fábricas que incorporan bajos niveles de calificación y cuyas actividades tienen más probabilidades de ser transferidos a países en desarrollo con bajos niveles salariales. De esta cuenta, estos factores tienden a dirigirse a la misma dirección que aquellos del enfoque ligados a las habilidades y al cambio técnico, dando lugar a un aumento de la demanda relativa de trabajadores altamente calificados con respecto a los de calificación media.

El resultado final, es que, para los países ricos, se experimenta un aumento de la desigualdad relativa y una mayor polarización de trabajos y habilidades. No obstante, los efectos de la globalización y de la apertura de los mercados tienden a ser muy diferente en los países en desarrollo, dado que puede favorecerse el proceso de industrialización y creación de empleo por medio del surgimiento de nuevas oportunidades de empleo y a partir de que la brecha entre los trabajadores altamente calificados y los trabajadores asalariados de baja calificación puede reducirse (Mills, 2008).

A partir de lo anterior, en los países en desarrollo la subcontratación y la deslocalización de actividades económicas, llevadas a cabo por empresas cuyos cuarteles de operación se mantienen en países desarrollados, tienden a favorecer un proceso de contención y disminución de la desigualdad.

Un cuarto enfoque está relacionado con las instituciones del mercado laboral, tomando en cuenta para ello tres tipos diferentes de instituciones, como principales determinantes de la desigualdad de ingresos y su dinámica. En primer lugar, debe considerarse la gama de contratos laborales y las leyes que las regulan y afectan el poder de negociación de los trabajadores, por lo que cuanto más fácil sea la activación de un contrato individual de trabajo en un plazo determinado, más débil será el poder de negociación de los trabajadores.

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta el grado de sindicalización de la fuerza laboral y, en tercer lugar, la existencia y el grado de cobertura en que la negociación colectiva de los trabajadores tiene efecto. De hecho, el papel y la evolución de estos tres factores ha profundizado e influido en la dinámica de la desigualdad de ingresos debido a las asimetrías de poder dentro del proceso de negociación del salario.

Considerando lo anterior, la desregulación del mercado laboral tiende a debilitar la negociación colectiva, en favor de una contratación más informal entre el empleador y el empleado y favoreciendo la extensión de formas no estándar de trabajo (de mayor precariedad). La generalización de formas no estándar de trabajo se traduce en que, de forma creciente, tener empleo puede no ser suficiente para garantizar el acceso estable a los niveles de ingreso necesarios para desarrollar una vida digna de forma autónoma. Empleo e inserción social dejan de ser sinónimos (si es que alguna vez lo fueron) (Muñoz

de Bustillo, 2019). El aumento en el trabajo precario determina que trabajar ya no es suficiente para no ser pobre. Este ha sido uno de los factores explicativos cruciales en el aumento de la desigualdad experimentada en la mayoría de los países europeos en estos últimos años (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2012).

En quinto término, se considera el papel del Estado de Bienestar, debido a que otro de los efectos derivados del proceso de desregulación laboral ha sido la reducción del papel del Estado como actor económico y administrador del proceso de distribución del ingreso entre utilidades y salarios. Por lo tanto, el abandono de las prácticas vinculadas con el Estado del Bienestar y el debilitamiento del papel redistributivo desempeñado por el Gobierno a través de impuestos progresivos son políticas que han favorecido un incremento de la desigualdad.

Un sexto enfoque considera la idea de la desigualdad en general, a partir de que ésta puede representar en todo caso un proceso autorregresivo, en donde el grado de desigualdad pasada afecta la desigualdad actual, basándose sobre todo en los aportes de (Brunori, Ferreira, & Paragine, 2013), que sostienen que existen ciertos factores exógenos que inciden directamente en la desigualdad como el lugar de nacimiento, el género, la raza y los antecedentes familiares, entre otros.

Con ello, la evidencia empírica ha mostrado que existe un porcentaje notable de la desigualdad de ingresos que puede explicarse por estos factores, en donde obviamente los individuos no tienen control y que, según las condiciones culturales, tienden a variar de un país a otro, destacándose que la desigualdad de oportunidades afecta significativamente la desigualdad en la distribución del ingreso, evidenciándose una correlación negativa entre el índice de desigualdad y la movilidad social intergeneracional.

En suma, cuanto mayor sea el nivel de desigualdad, menor será la probabilidad de mejorar la posición relativa en la jerarquía social. De hecho, se muestran correlaciones altas entre el nivel educativo de los padres y el de los hijos en donde en todo caso, la desigualdad no depende tanto del comportamiento individual sino de los rasgos de fondo.

Un séptimo enfoque considera los modelos de capitalismo y complementariedades institucionales, desarrolladas a partir de la noción de un complemento institucional, en donde las instituciones, definidas por (North, 2012) como aquellas restricciones que fueron creadas por el hombre e impuestas a la interacción humana, interactúan entre sí, dando lugar a equilibrios institucionales. Cada uno de estos equilibrios afecta la operación de los mercados y de todos los actores económicos involucrados.

En términos generales, el rendimiento de los mercados también depende de estas relaciones de complementariedad y simplemente de la interacción entre la demanda y la oferta. Ciertamente, la demanda y la oferta son importantes, pero su capacidad de acción no debe abstraerse del contexto institucional y de la red de instituciones que interactúan para constituirlo.

Este enfoque ha originado un gran número de clasificaciones divergentes de tipos de capitalismo y también ha sido ampliamente adoptado para discutir la relación entre el proceso de formación de habilidades y de instituciones del mercado laboral. La idea es que la arquitectura institucional afecta las opciones del individuo tanto a nivel de la empresa como de los empleados, destacándose dentro de este marco de análisis, que la propensión individual a la inversión en capital humano depende de algunas instituciones que operan dentro del mercado laboral.

Dentro de este contexto, la protección en el mercado laboral puede tener dos significados diferentes. Por un lado, puede ser pensado como seguridad laboral y por otro, como la protección del ingreso en períodos de desempleo. En todo caso, la protección del empleo favorece la inversión de los empleados en habilidades específicas de la empresa, ya que afecta positivamente la tenencia de trabajo.

Por otro lado, la protección por desempleo, a través del seguro de desempleo, favorece la inversión de los empleados en habilidades de industrias específicas, ya que el individuo puede soportar períodos de desempleo, sin una disminución dramática en el nivel de ingresos. Asimismo, a partir de este enfoque puede comprenderse cómo los modelos del capitalismo afectan el proceso de formación de capital humano, estructurando las relaciones de empleo entre empleados y empleadores.

Como octavo y último enfoque desde la perspectiva de (Guidetti & Rehbein, 2018), se considera la gobernanza de las empresas, precisamente porque la forma en que el gobierno de las empresas afecta a las desigualdades se puede agrupar en dos corrientes diferentes. En primer lugar, es importante destacar la organización de la producción y el sistema de formación. En segundo lugar, debe considerarse la vasta literatura existente sobre la remuneración de la alta dirección y el aumento de los ingresos superiores y las asimetrías en los niveles más operativos, en donde incluso, este aspecto de la desigualdad está relacionado con la mala gestión microeconómica de los mercados, teniendo en cuenta la disminución del grado de competencia entre las empresas y el consiguiente surgimiento de posiciones oligopólicas con mayor poder de mercado (Stiglitz, 2014).

b. Críticas a la teoría del capital humano

Según (Espino, 2001), existen varias críticas a la Teoría del Capital Humano. En primera instancia, la relación entre el nivel de escolaridad y productividad de un individuo no es clara, o es simplemente inexistente. Esto teniendo en cuenta que la mayoría de las habilidades se adquieren en el trabajo y no antes de entrar en él. Por esto, las remuneraciones de los individuos estarían más relacionadas con el puesto de trabajo que con las características personales. En un puesto donde el trabajador pueda aprender mucho y trabajar con tecnología que lo haga más productivo, recibirá mayores ingresos.

Sin embargo, (Rosenweig, 1995), propuso con anterioridad una explicación interesante de cómo es que la educación incrementa la productividad de un individuo: i) la educación mejora el acceso a fuentes de información como periódicos o manuales (de esta manera, las personas con un mayor nivel de escolaridad tienen una mejor idea de cómo utilizar una determinada tecnología), y ii) la educación mejora la capacidad de descifrar nueva información de fuentes externas o de la propia experiencia. Así, los más educados aprenden y descifran la nueva información más rápidamente. Siguiendo a (Rosenweig, 1995), si los más educados comienzan un nuevo proceso de producción con más información o aprenden más eficientemente a medida que lo utilizan, observaremos que tienen un mayor producto o beneficios en cualquier período t que los menos educados.

En segundo lugar, parece ser que la educación tiene como rol principal proporcionar información acerca de la productividad potencial del individuo. Dicho de otra forma, los

empleadores utilizan el nivel de escolaridad de los postulantes como un filtro de selección. Desde el punto de vista de los empleadores, la educación es solo una señal para ver lo “entrenable” que es un individuo, de tal manera que se escoge a las personas cuyos antecedentes aseguran los menores costos de entrenamiento. En estas circunstancias, las regresiones de la función de ingresos capturan simplemente el hecho de que los trabajadores verdaderamente productivos tienen incentivos para invertir en más educación con la finalidad de dar señales de que son verdaderamente productivos y así recibir salarios más altos. Según esta crítica, el resultado principal de este modelo es que se observará una relación positiva entre el nivel de escolaridad y los ingresos, aunque la educación no afecte la productividad del individuo de trabajo (Thurow, 1972).

En tercer lugar, en base a (Willis, 2006), se argumenta que la Teoría está llena de conceptos y términos inmensurables o inobservables. Por ejemplo, el concepto mismo de capital humano, las tasas de retorno, la forma de la función de producción de capital humano, los parámetros de esta función, etc.

Según los mismos autores citados por (Espino, 2001), en cuarto lugar, en la teoría neoclásica del Capital Humano no se incluyen las características de la demanda de trabajo, particularmente, el stock físico que posee la empresa y con el que trabaja un individuo. Esta variable es de suma importancia porque los retornos del capital humano se materializan en la empresa donde se complementan el stock de capital físico y el humano. Tampoco toma en cuenta la calidad de la educación ya que se encuentra en el tiempo dedicado a adquirir habilidades y conocimientos, sin olvidar que los años de educación varían en el tiempo y entre personas.

Finalmente, se visualizó una crítica profunda al axioma de que la educación es una inversión racional. En primer lugar, al menos una parte de cualquier gasto directo para la mejora del hombre no es una inversión según como este término se utiliza normalmente, por ejemplo, se realiza por causas distintas a la expectativa de un rendimiento monetario, no tiene efectos demostrables sobre la producción futura y satisface directamente las necesidades. Además, rara vez es una decisión racional basada en una cuidadosa comparación de las oportunidades alternativas de inversión, con el rendimiento monetario esperado y el grado de seguridad como grado de acción. Podría añadirse que el gasto en

educación es decisión de los padres, y siendo ellos los “inversionistas”, no son los que reciben los beneficios directos.

En todo caso, si pudiera separarse la parte del gasto que es consumo de la que es inversión, no podríamos separar la parte del rendimiento que se debe a la inversión de la que se debe a otros factores. Por último, el Estado debe gastar en educación debido a que se ha llegado a aceptar como axioma que el conocimiento es preferible a la ignorancia y no porque este gasto guarde una relación directa con su rentabilidad económica (Shaffer, 1961).

Otro cuerpo de críticas a la Teoría del Capital Humano está conformado por los postulados teóricos socio – económicos del desarrollo humano sostenible, dejando un poco de lado la consideración estricta de la productividad del individuo ligada a las decisiones propias de la oferta de trabajo y considerando más un entorno social más favorable como resultado de un proceso de desarrollo sostenible y sustentable. En este contexto, el ser humano se convierte en un punto de partida y de destino final, argumentando divergencia con las dimensiones sociales y humanas del desarrollo como factores dominantes, y perspectivas de potencialidades materiales como condicionantes para lograr este desarrollo, sin ignorar su importancia (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2003).

El desarrollo humano sostenible no niega la importancia del desarrollo económico y su papel de mejorar el estándar de vida, es más, se requiere de este desarrollo como el que provee un mayor rango de opciones para las personas; un desarrollo cuyo fruto pueda ser disfrutado por la gente en la forma de mejor alimento y servicios de salud, una vida más segura, protección del crimen y de la violencia física, mejores horas de descanso, libertades políticas y culturales, y un sentimiento de participación y contribución en el entorno en el que se vive. El objetivo real del desarrollo es la creación de un entorno que permita al ser humano gozar de una larga vida saludable y creativa (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2003).

Según (Sen, 2000), el objetivo del desarrollo no es estrictamente el incremento de la productividad, sino lograr que los seres humanos expandan el rango de sus alternativas para dar más de sí, así como para vivir una vida más larga y evitar enfermedades, y para sostener las llaves de acceso al stock mundial de conocimiento. Por ende, el proceso de

desarrollo viene a ser un proceso de desarrollo de capacidades, y no uno de maximización del beneficio material o del bienestar económico.

Las bases del desarrollo humano sostenible no son sólo las del bienestar material, sino del incremento del estándar cultural de las personas, permitiéndoles vivir una vida plena, o de practicar sus habilidades para incrementar sus capacidades. Está claro, por ejemplo, que la educación y la cultura logran beneficios sociales y morales que superan grandemente los beneficios productivos, como el respeto, la habilidad de comunicarse con los demás y la mejora de la canasta de bienes de consumo.

El mismo Sen, considera que el contenido real del desarrollo es la libertad, ya sea en su connotación negativa (entendida como la liberación de la pobreza, por ejemplo) o su connotación positiva (como la libertad individual para escoger el tipo de vida que la persona desea vivir al máximo). Por ejemplo, es importante para el ser humano el tener las habilidades que le permitan obtener una nutrición adecuada, la cual puede ser lograda a través del desarrollo, pero el decidir abstenerse o participar en una huelga de hambre es una libertad proveída por las mismas habilidades de la persona de obtener alimento adecuado, porque una persona que vive en condiciones de hambruna no tiene la libertad de abstenerse de comer y los estándares económicos puros se han quedado cortos en abordar este aspecto.

El incremento de estas cantidades de bienes y servicios dentro de este contexto puede ayudar a incrementar las capacidades humanas, consecuentemente la libertad, pero en una vía indirecta dado que este incremento material no es un fin en sí mismo. En cualquier caso, la salud no es una condición para adquirir un número importante de objetivos para individuos y grupos, como la democracia, la igualdad de género, o la perseverancia y el desarrollo del patrimonio humano. Más aún, la salud no garantiza estabilidad social o cohesión política, además del hecho de que las necesidades humanas y el individuo no son sólo materiales (Acemoglu & Robinson, 2012).

Una vida larga y segura, la apreciación de la cultura y el conocimiento, la disponibilidad de oportunidades para llevar a cabo actividades creativas, el derecho de participar en la decisión de los asuntos políticos, el derecho de expresión y de conservación del ambiente para las generaciones presentes y futuras son unos pocos ejemplos de las necesidades y

derechos no materiales que pueden ser considerados como más importantes que la producción material. Como retorno, la contaminación ambiental, las altas tasas de violencia, la violencia intrafamiliar o las enfermedades infecciosas, entre otras, lógicamente no pueden ser compensadas con un alto valor promedio del ingreso per cápita (Sen, 2000).

El (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2003), sostiene que el cuerpo metodológico del desarrollo humano está basado en cuatro elementos. En primer lugar, la productividad, entendiendo ésta como la habilidad para llevar a cabo actividades productivas y creativas. Seguidamente, la equidad, o la igualdad de oportunidades disponibles para cada individuo en la sociedad sin obstáculos de discriminación, de culto, género, origen, nivel de ingreso u otra. En tercer lugar, la sostenibilidad, o el no ocasionar daño en las generaciones futuras como consecuencia de la degradación de los recursos naturales y la contaminación ambiental, o como la negligencia en desarrollar recursos humanos, creando dificultades en las condiciones futuras como resultado de las decisiones que se toman en el presente. Finalmente, y como cuarto punto, el empoderamiento, debido a que el desarrollo se logra a través de las personas, y no sólo por ellas. Por ende, las personas deben de participar en las decisiones y procesos que conforman sus vidas.

(Sen, 2000), afirma que el desarrollo humano sostenible se mueve alrededor de desarrollar capacidades humanas a través de políticas económicas y sociales internacionales y programas que llevan la capacidad humana a su propio enriquecimiento. El concepto de desarrollo en este contexto está vinculado al desarrollo del ser humano como fin, o como el desarrollo de las capacidades del ser humano para lograr satisfacer sus necesidades materiales, morales y sociales. Desde las estrategias para completar el desarrollo humano que están concentradas en el efecto de los cambios en el entorno legal e institucional en el cual los seres humanos viven, la base se sostiene en ampliar las alternativas humanas y, por ende, expandir el espacio de la libertad humana, que incluye, pero no se restringe, a la dimensión económica del desarrollo.

En resumen, las capacidades humanas comprenden un número de condiciones y la forma en que estas se logran. Algunas de estas condiciones son de bajo nivel, como obtener un mínimo de alimento necesario para subsistir, o vestido, o evitar enfermedades o

epidemias. Otras condiciones son más complicadas y conllevan a funciones sociales, como el logro del respeto a sí mismo o la participación en asuntos políticos, o la libertad de decidir (Sen, 2000).

Las capacidades humanas se componen de la satisfacción de estas diversas necesidades humanas, además de tener los medios necesarios para satisfacerlas a través de actividades individuales o sociales, las cuales necesariamente incluyen la libertad y capacidad de llevar a cabo dicha actividad, o, en donde la libertad, en este caso, es un objetivo valeroso por sí mismo o un medio para lograr otros objetivos, o ambos.

Lo anterior indica que la capacidad humana requiere, por necesidad, una libertad humana para trabajar y el derecho de contribuir a decidir el propio destino, especialmente en las estructuras del proceso de desarrollo. El desarrollo, sin embargo, comprende expandir la capacidad del ser humano de obtener el máximo punto de realización como individuo o como sociedad en conjunto, a través del incremento de sus capacidades, de las cuales las económicas son sólo una parte (Sen, 2000).

De acuerdo con (Villalobos & Pedroza, 2009), las debilidades que presenta la Teoría del Capital humano tienen que ver con la falta de incorporación por parte de la teoría neoclásica de los elementos propios de la escolaridad y la experiencia en relación con el ingreso por la falta de adaptabilidad de estas variables a un marco cuantitativo. Como parte de estos métodos de adaptación se mencionan los referentes al análisis costo beneficio como una herramienta que la Teoría en cuestión cita para poder calcular retornos de inversión, pero en donde al menos existen dos aspectos condicionantes que tienen que ver con las consecuencias de asumir un valor monetario, dejando de lado beneficios intangibles como parte de la actividad observable. Asimismo, se tiene en cuenta que los hacedores de política pública sesgan la elección y el análisis costo beneficio en función de aquellas actividades que presentan mayor rentabilidad, siendo esto normalmente criticado debido a su fundamento en juicios de valor que son complejos de medir desde un enfoque cuantitativo.

A pesar de las críticas, los mismos (Villalobos & Pedroza, 2009), consideran que, a pesar de las críticas, la acumulación de capital humano por parte de las personas incide favorablemente en el progreso económico, se conozca o no la forma en que el conjunto

de variables de esta teoría. Este argumento se basa en la noción de la educación como una inversión que obtendrá ganancias en el futuro y que favorecerá el crecimiento económico, debiendo ser renovado de acuerdo con las exigencias del mercado y a los cambios tecnológicos en cada marco temporal.

2.2.6. Teoría de la Segmentación del mercado de Trabajo

La Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo [TMST] nace en la década de 1960 como una respuesta a la teoría neoclásica, considerada incompleta e insuficiente para explicar la creciente dispersión salarial (a pesar de la gradual reducción en la desigualdad de la educación), la persistencia de la pobreza y el desempleo, el fracaso de las políticas de educación y entrenamiento, la discriminación en el mercado de trabajo y el comportamiento aparentemente irracional y discriminatorio de los empleadores. Asimismo, se acusaba a la teoría neoclásica de no reconocer cómo las fuerzas sociales e institucionales restringían las opciones de los trabajadores determinando los resultados en el mercado de trabajo (Espino, 2001).

En la TSMT se considera por lo tanto que una empresa no fija la decisión de emplear a los trabajadores sobre una base de una curva de demanda neoclásica con pendiente negativa, eximiéndolos de provocar una mala asignación de recursos, partiendo del supuesto de que existe un número mayor de buenos trabajadores que de buenos trabajos. Como consecuencia, el resultado de la escasez de puestos de trabajo conlleva a la necesidad de distribuir los pocos que quedan entre la gran cantidad de trabajadores que, para el caso de la TMST, se realiza de manera arbitraria y no con la base de las diferencias de habilidades observables como en la Teoría Neoclásica (Taubman & Wachter, 1986).

Según (Solimano, 1988) existen cuatro tipos de enfoques dentro de la teoría de la segmentación: a) el institucionalista (planteado por (Dunlop, 1958) y (Kerr, 1954); b) el dualista (Peter & Piore, 1971); c) el Marxista (Reich, Gordon, & Edwards, 1973); y, d) el latinoamericano (Souza & Tokman, 1976).

Algunas ideas en común de estos enfoques son: el mercado de trabajo es incapaz de equilibrarse; el mercado de trabajo es representado por dos segmentos con características

diferentes en lo que respecta a mecanismos de determinación de salarios y nivel de empleo, condiciones de trabajo, rotación de los trabajadores, oportunidades de promoción, etc.; y, donde las instituciones son más importantes que las fuerzas de mercado como mecanismo de asignación y distribución. Asimismo, en la determinación de los salarios, las características de los puestos de trabajo son más importantes que las de los trabajadores que los ocupan, además de que existe una escasa movilidad de trabajadores entre sectores (como sea que se definan) y, debido a que la pobreza, el subempleo y la discriminación (Taubman & Wachter, 1986), que para este caso ocurre antes y después de las decisiones de mercado, son subproductos inherentes al mercado de trabajo y sus imperfecciones (Solimano, 1988).

Cada segmento tendría características propias y un funcionamiento relativamente independiente, bajo las relaciones sistémicas unitarias. Por ello, cada segmento ha de ser analizado y comprendido según sus criterios inherentes: desde la oferta de trabajo, desde la demanda o desde la localización espacial, parcial o unitariamente (Fernández, Riquelme-Perea, & López-Martínez, 2020).

a. Definición y origen de la segmentación

Siguiendo a (Solimano, 1988), un mercado de trabajo segmentado presenta a un trabajador que incluso con la misma productividad demostrada recibe una paga distinta en un conjunto de ocupaciones diversas. Asimismo, el concepto de segmentación se refiere al hecho de que dos trabajadores con niveles iguales de capital humano tiendan a tener distintos valores presentes de sus ingresos esperados en el trabajo, siempre y cuando puedan medirse. Según (Espino, 2001), los trabajos de segmentación no toman en cuenta el análisis de equilibrio asociado a los economistas neoclásicos para adoptar uno centrado en el desarrollo histórico e institucional del mercado de trabajo, argumentando que estos factores son más importantes que las fuerzas de mercado (si es que éstas existen). También se sostiene que la ley de un solo precio no prevalece en el mercado de trabajo, ni siquiera en el largo plazo y por lo tanto personas con las mismas características productivas pueden tener diferentes salarios.

De acuerdo con (Mezzerá, 1993), en el enfoque de segmentación, ésta no descansa en distorsiones introductorias exógenamente, sino en características endógenamente no

competitivas en mercados distintos al de trabajo, principalmente el de bienes y el de capitales. Esto quiere decir que la segmentación no se genera en el mercado de trabajo, pero sí se manifiesta en él, y es vista como un fenómeno estructural y permanente al igual que el excedente de oferta de trabajo, en el caso de los países subdesarrollados. En todo caso, “la segmentación del mercado laboral surge porque las empresas del sector moderno invierten en una mano de obra estable, por lo cual no reducen el salario al nivel del costo de oportunidad del trabajo en un mercado con desempleo” (Mezzera, 1993, pág. 5), enmarcando una relación de precios de factores muy distintas a la del sector tradicional y por consiguiente también la relación capital-trabajo.

En lo que se refiere a obtener una explicación de por qué el mercado de trabajo se segmenta, en los países desarrollados las explicaciones parten de asumir que los salarios en algunas empresas son mayores al nivel de equilibrio. Las razones son diversas, pero tienen en común el supuesto de que este grupo de empresas no se rige por la maximización de beneficios sino por reglas institucionales y por otras necesidades y este grupo de empresas no fija sus salarios de acuerdo con la productividad marginal porque requiere invertir en que sus trabajadores adquieran capital humano específico.

Como esta inversión sería inútil si el trabajador cambiase de trabajo, se deben reducir los incentivos que los trabajadores puedan tener para hacerlo y la manera en que las empresas lo hacen es fijando los salarios por encima del nivel de equilibrio aumentando el costo de oportunidad de sus empleados.

Otra explicación hace alusión a los costos de supervisión y mecanismos de control de las empresas. En este sentido, los puestos que presentan altos costos de supervisión reciben los salarios por encima del salario de equilibrio para incentivar a los trabajadores a no sacar provecho de su situación. Los trabajos que presentan bajos costos de supervisión no necesitan que sus salarios sean mayores porque el empleador puede observar fácilmente si el trabajador cumple o no, y si no cumple con la productividad exigida será despedido (Espino, 2001).

Los sindicatos también juegan un rol principal en el origen de la segmentación. Estos presionan los salarios al alza y por encima de los niveles de equilibrio. Al saberse poseedores de habilidades específicas para la empresa, se crea un monopolio bilateral

cuyo resultado se constituye nuevamente en salarios mayores a los de equilibrio. La interacción de empresas y sindicatos genera reglas que gobiernan las relaciones laborales, y, con base a ello, el sindicato quiere seguridad laboral y la firma desea y pagará por estabilidad y ausencia de conflictos (Espino, 2001) .

Por todas o algunas de estas razones los salarios en algunas empresas serán mayores a los de equilibrio y estas empresas formarán el “sector moderno”, “mercado interno” o “centro”. El resto de las empresas que operan en competencia (y sin rentas oligopólicas), enfrentando costos de supervisión bajos o donde el capital humano no es específico a la empresa, conformarían el “sector tradicional”, el “mercado externo” o la “periferia” donde (manteniendo constante la productividad del trabajador) los salarios son menores (Espino, 2001)

También los estudios que abordan el estudio de este tema en América Latina confirman, con carácter general y con independencia del método de análisis utilizado, la existencia de segmentación laboral: (Basch & Paredes, 1986) en Chile; (Espino, 2001) en Perú; (Alcaraz, Chiquiar, & Salcedo, 2012) en México, si bien la explicación del origen de la segmentación difiere en dos puntos básicos. En primer lugar, se enfatiza la incapacidad del sector moderno para absorber a toda la fuerza de trabajo y, en segundo lugar, todas las variables señaladas como causas de la segmentación parecen reforzarla, pero no originarla; en otras palabras, parecen ser fenómenos posteriores a la segmentación y consecuencia de ella.

Siguiendo a (Espino, 2001) y (Fernández, Riquelme-Perea, & López-Martínez, 2020), la segmentación en países en desarrollo se origina por la conjunción de dos eventos. Primero, hay un crecimiento acelerado de la fuerza laboral urbana que es reforzado por los procesos migratorios hacia las ciudades. Segundo, el sector formal crece a un ritmo menor que la fuerza de trabajo creando menos puestos de los requeridos para una completa absorción de la mano de obra. Este crecimiento depende del desarrollo histórico y tecnológico que determina la cantidad de puestos de trabajo y la estructura de estos. Así, en cierta manera, es el sector moderno el que origina la existencia del sector tradicional; o, en otras palabras, el stock de capital del sector moderno es insuficiente para poder emplear toda la fuerza de trabajo. La consecuencia es que muchos trabajadores que poseen las habilidades (y credenciales) necesarias para trabajar en el sector moderno no

pueden hacerlo porque existen menos puestos de trabajo que trabajadores aptos para ser ocupados.

Siguiendo a los mismos autores citados, dada la insuficiente absorción del sector moderno, se crea un “excedente de fuerza de trabajo” que puede mantenerse desempleado, autogenerar su empleo o emplearse en una empresa con características opuestas a las del sector moderno y este otro actor se denomina sector informal. Es importante señalar que son las empresas las que están segmentadas, no los trabajadores. Esta distinción es importante porque los autores neoclásicos también aceptan la existencia de mercados de trabajo segmentados o grupos no competitivos. Esta es una segmentación pre - mercado que se basa en las características de los individuos: algunas personas entran a la fuerza laboral con distintas ventajas en términos de conocimientos, habilidades y actitudes, las que los llevan al éxito. La segmentación a la que hace alusión la Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo es en el mercado, la que sucede cuando individuos con la misma productividad potencial tienen diferente acceso a oportunidades salariales, de trabajo o de entrenamiento (Taubman & Wachter, 1986).

- Sector Moderno

Para (Taubman & Wachter, 1986), el tamaño del sector moderno es una consecuencia del desarrollo histórico, económico y tecnológico, el mismo que determina su stock de capital y la cantidad y estructura de puestos de trabajo. (Mezzera, 1993), afirma que este sector opera con una racionalidad de acumulación capitalista, en donde se distingue la propiedad del capital de la propiedad de la mano de obra, estableciendo y manteniendo situaciones de dominio oligopólico sobre los mercados de bienes en que opera. A su vez, se generan rentas de tipo oligopólico que en buena medida reinvierte y por tanto las relaciones de capital – trabajo que presenta son sumamente altas.

En la estructura del mercado de trabajo, la entrada de nuevas firmas al sector moderno es de cierta forma restringida, pues es necesario un alto nivel de capital. Asimismo, existen imperfecciones en el mercado de capitales, o bien, se opera en mercados protegidos por los costos de la formalización de las empresas, o bien, las empresas ya existentes establecen barreras de entrada. En base a ello, los puestos de trabajo en ese sector se consideran como buenos porque presentan posibilidades de promoción, de adquisición de

nuevas habilidades y porque la existencia de sindicatos y la legalidad de la empresa se traducen en mayores salarios para sus trabajadores (Mezzera, 1993).

- Sector Tradicional

Según la (Organización Internacional del Trabajo, 1999), la economía del sector tradicional es heterogénea en lo que se refiere a actividades y actores. Prácticamente todos los sectores participan en actividades informales. El sector financiero tradicional, en particular los prestamistas y cambistas, desempeñan una importante función en muchos países y en el sector tradicional se pueden encontrar casi todos los oficios y demás ocupaciones.

Por motivos analíticos, la fuerza de trabajo del sector tradicional está normalmente agrupada en tres segmentos principales: propietarios o empleadores de microempresas, trabajadores por cuenta propia y trabajadores dependientes. El primer segmento corresponde a los propietarios o empleadores de microempresas que emplean a un número reducido de trabajadores y/o aprendices.

El segundo segmento está integrado por los trabajadores por cuenta propia, que trabajan solos o con empleados no remunerados, abarcando principalmente a los trabajadores independientes y siendo el mayor segmento del sector informal. El tercer segmento comprende a los trabajadores dependientes, ocupados en un empleo a jornada completa o en un empleo ocasional, incluyendo a los asalariados ocupados en microempresas, generalmente sin un contrato formal y que trabajan de forma regular u ocasional, a los trabajadores no remunerados, incluidos los miembros de la familia y los aprendices, a los trabajadores a domicilio y a los trabajadores domésticos remunerados.

Siguiendo a la (Organización Internacional del Trabajo, 1999), en muchos aspectos, los problemas de los agentes económicos dentro del sector informal están estrechamente relacionados con el tipo de actividad que realizan, así como la situación de los hombres difiere de la de las mujeres. Pese a estas diferencias, la precariedad y vulnerabilidad se aplican tanto a los trabajadores independientes como a los trabajadores dependientes en

el sector informal en la medida en que trabajan fuera del ámbito de la protección jurídica y social.

- Trabajadores por cuenta propia

Los trabajadores independientes crean su propio negocio unipersonal, por lo que trabajan solos o con trabajadores no remunerados, generalmente miembros de la familia y aprendices. La eficacia de sus actividades se ve a menudo dificultada por una falta de crédito para realizar pequeñas inversiones, así como de competencias técnicas para llevar a cabo sus actividades, y de materias primas y de acceso al abastecimiento de agua y al suministro de electricidad. Pese a su condición de trabajadores independientes, pueden depender de otras personas en lo que respecta a los locales y créditos.

En general, estas personas no tienen acceso a los préstamos que otorgan las instituciones crediticias porque no ofrecen las suficientes garantías económicas y, a menudo, tienen que pedir prestado sumas que son insuficientes en comparación con los costos administrativos de los préstamos. Como resultado, están expuestos a la explotación de los prestamistas y, por lo general, no pueden permitirse pagar las tasas de las instituciones de formación oficiales y los cursos que estas últimas proponen no siempre se adaptan a sus necesidades básicas. Sus lugares de trabajo son a menudo insalubres y peligrosos y, a veces, están situados en zonas poco atractivas para los posibles compradores (Rojas & Carballo, 2020).

La situación de los trabajadores independientes en las zonas rurales merece especial atención, debido al enorme porcentaje que representa la fuerza de trabajo agrícola en el total de la población económicamente activa en los países en desarrollo (59 por ciento) (Organización Internacional del Trabajo, 1999). De igual forma, los vendedores ambulantes, en su mayoría mujeres, representan un importante porcentaje de la fuerza de trabajo en el sector informal, y estos vendedores son, sin lugar a duda, el componente más visible del sector informal y desempeñan una importante función como proveedores de una amplia gama de productos a familias de ingresos medianos o bajos (Gontero & Weller, 2017).

No obstante, a menudo la policía y las autoridades municipales les consideran una molestia y, a veces, incluso una amenaza para la seguridad, aunado a que los comerciantes formales los consideran competidores desleales. Por consiguiente, suelen ser objeto de acoso y se les desaloja periódicamente de las zonas públicas. Como operan en lugares públicos, sus mercancías pueden ser fácilmente destruidas por desastres naturales (por ejemplo, el fuego o el agua) y pueden ser robadas o confiscadas. Sus principales preocupaciones son el acceso al espacio y a los servicios básicos, tales como el agua y la electricidad (Gontero & Weller, 2017).

- Trabajadores dependientes

Los trabajadores remunerados en las microempresas a menudo tienen que afrontar condiciones de trabajo duras e inseguras y generalmente no se benefician de muchas de las prestaciones que perciben los trabajadores en el sector formal, tales como las pensiones de vejez, el seguro de enfermedad e invalidez, los límites en la jornada normal de trabajo y el pago de horas extraordinarias, las vacaciones remuneradas y la protección de la maternidad. Su influencia en las relaciones laborales es limitada o nula, normalmente no están sindicados y sus salarios y condiciones de empleo las determina unilateralmente el propietario de la microempresa y pueden estar contratados de forma permanente u ocasional. En este último caso, su seguridad de empleo es limitada (Organización Internacional del Trabajo, 1999).

Los trabajadores no remunerados son principalmente miembros de la familia y aprendices. Las mujeres y los niños representan un importante porcentaje de estos trabajadores. Este tipo de empleo no siempre se tiene en cuenta en las estadísticas y a menudo no es remunerado debido a las tradiciones culturales. El trabajo no remunerado está muy extendido en las zonas rurales. Los trabajadores empleados como mano de obra subcontratada en el sector informal están a menudo al final de una cadena invisible de subcontratistas. Además de los problemas a los que tienen que hacer frente los trabajadores remunerados, estas personas trabajan en circunstancias que permiten al empleador evitar la responsabilidad jurídica de controlar las condiciones de trabajo. Esto tiene una incidencia directa en sus condiciones de salud y seguridad en el trabajo,

incluidos los peligros que resultan de la exposición a productos químicos o de pesos o tecnología inadecuados.

La misma (Organización Internacional del Trabajo, 1999), señala que los trabajadores a domicilio constituyen uno de los grupos más «invisibles» del sector informal. Sin duda alguna, se subestima el número total de trabajadores dentro de este grupo. Sin embargo, los casos de los que se tiene conocimiento parecen indicar que está aumentando el número de trabajadores a domicilio en todo el mundo. En los países en desarrollo, las mujeres representan la mayoría de estos trabajadores y en general, los trabajadores a domicilio no están amparados por la legislación nacional del trabajo.

La mayor parte de los trabajadores a domicilio trabajan en virtud de acuerdos verbales y, por consiguiente, su situación de empleo dependiente no está registrada y su empleador se oculta tras varios niveles de subcontratistas. Esto impide que puedan acceder a la seguridad social. Sus condiciones de trabajo son normalmente insalubres y, a menudo, sufren de agotamiento por exceso de trabajo y de estrés. Generalmente, los trabajadores a domicilio están mal remunerados y, debido a la competencia, tienen que soportar largas jornadas de trabajo.

(Espino, 2001), considera que el sector informal de la economía es una alternativa de empleo fuera del sector formal. Este sector no existe tanto como un reflejo de la demanda por los bienes y servicios del sector formal, sino bien como el reflejo de una oferta de trabajo insatisfecha y de las pocas posibilidades de conseguir un empleo asalariado en el sector formal.

Al tomar en cuenta las afirmaciones del mismo autor, respaldadas en sus estudios por (Cermeño, 1987), puede afirmarse que las empresas del sector informal son de pequeña escala, intensivas en mano de obra no calificada, que operan con un pequeño stock de capital y una tecnología atrasada en comparación con la del sector formal. Asimismo, la mayoría de estas empresas trabajan de manera ilegal, y aunque lo hagan de manera legal, tienden a evadir la legislación laboral y tributaria y a que su cumplimiento les impediría de cierta forma tener beneficios positivos y al alto costo que su supervisión significa para los organismos fiscalizadores.

Según (Mezzera, 1993), la población que se emplea en el sector informal no es homogénea. Es por ello por lo que debe hacer una distinción entre las firmas que en este sector utilizan mano de obra adicional (asalariados o trabajadores familiares no remunerados) y los autoempleados. La diferencia entre estos dos grupos es el stock de capital con el que trabajan y la facilidad de acceso al mismo. En algunos casos, los trabajadores de microempresas tienen mayor oportunidad de acceso a dotaciones de capital que los primeros.

Con base a las apreciaciones de los mismos autores, se suele considerar como trabajadores del sector informal a los autoempleados y a los asalariados privados en unidades de producción o comercio con menos de diez (en algunos casos menos de cinco) trabajadores, no importando si utilizan capital fijo o si cuentan con un local para desarrollar su trabajo. También se toman en cuenta los trabajadores domésticos y los trabajadores familiares no remunerados. En ocasiones, la delimitación entre sectores cumple con los requisitos relacionados con la poca organización, la ausencia de sindicatos, la facilidad de entrada y el uso de tecnologías simples, pero no toma en cuenta la incorporación de mercado dentro de la empresa.

Siguiendo a (Espino, 2001), las deficiencias anteriores, se deben generalmente a que la información que permite inferir sobre las condiciones de las firmas se basa en encuestas realizadas a hogares y éstos no tienen información completa de las firmas en donde trabajan los encuestados.

b. Críticas a la Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo

Según Espino, una de las primeras críticas a esta teoría es que la consideración de dos sectores es una simplificación muy ambiciosa de un mercado de trabajo tan amplio. Esta dicotomía entre sector moderno y tradicional es más bien una cuestión de grado. Entre dicho grado, el poder monopólico de las empresas, el poder de negociación de los sindicatos, la tecnología, el uso del capital, etc. En este caso, el sector informal sería el último escalón de una continuidad productiva y tecnológica. Una segunda crítica se refiere a que la definición de los dos sectores siempre resulta subjetiva y sujeta a la disponibilidad de datos. El uso de definiciones como éstas puede ocasionar sesgos en la estimación de los parámetros de las ecuaciones de ingresos, pudiéndose pensar que los

coeficientes referidos al capital humano en el sector informal son menores a los del formal. Asimismo, la definición de un “buen trabajo” es compleja y normativa, por ende, las definiciones empíricas son siempre arbitrarias (Espino, 2001).

2.2.7. Los enfoques más recientes sobre la desigualdad

Mediante el replanteamiento del postulado de Kuznets, la idea central de análisis es que la desigualdad económica afecta el ritmo y la naturaleza del crecimiento económico y no al contrario (Stiglitz, 2014). Esta corriente de literatura económica, no obstante, no provee ni una relación causal entre la desigualdad y la tasa de crecimiento ni una única explicación, aunque actualmente distintos marcos teóricos en el campo económico apuntan a diversos factores que explican la razón por la cual la desigualdad puede afectar el crecimiento económico (Guidetti & Rehbein, 2018) con referencia a (Bourguignon, 2004) y (Erhart, 2009). En general, se evidencia que existe un amplio consenso en torno a la idea de que la desigualdad puede impedir el crecimiento económico y que las características específicas de los países son relevantes en orden de entender a través de qué canales, la desigualdad puede ralentizar el ritmo de este crecimiento.

Dentro de este enfoque entre desigualdad e ingreso, la teoría del crecimiento económico no ha sido capaz de explicar la desigualdad. Las predicciones sobre las tendencias de la desigualdad que se desarrollaron a partir de la década de 1990 probaron estar equivocadas, debido principalmente a que se han enfocado en los miembros de las sociedades desiguales y no así en sus estructuras. Dentro de los principales aportes en este campo, se tienen los del Banco Mundial y los distintos reportes de Desarrollo Humano como parte del mandato del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo que, en conjunto, han sido ineficientes en explicar el aumento de la desigualdad, propiciando en su lugar que, a partir del año 2000, la discusión se centrara principalmente en torno a en qué medida el mundo se ha convertido en más o menos desigual, resaltando así las aportaciones de (Milanovic, 2005), que toma en cuenta los distintos sistemas de medición y las primeras evaluaciones del tema, derivando en una serie de interesantes comparaciones globales del consumo ponderado de los hogares.

Aunque las predicciones de Milanovic con respecto a la desigualdad no se han materializado aún (curvas de Kuznets repetitivas y continuamente cíclicas), sus evaluaciones retrospectivas (tema al que dedica un esfuerzo importante y extenso) son pertinentes para cualquier estudio de la desigualdad, no solamente económica sino social, principalmente debido a que el número absoluto de pobres ha permanecido casi invariable a través de las últimas décadas, mientras que la riqueza acumulada por los individuos más ricos ha tendido a incrementarse a niveles sin precedente, además de que las corporaciones multinacionales tienden a reportar utilidades récord casi todos los años. Por lo tanto, parece existir un consenso de que todas estas tendencias son alarmantes para la sostenibilidad del desempeño económico mundial, en donde el mismo Milanovic estima que el índice de Gini para la población mundial está creciendo y, por tanto, también el de los países con economías emergentes y desarrolladas.

a. La contribución de Atkinson

Dentro de las teorías recientes para explicar los determinantes de la desigualdad, la contribución de (Atkinson, 1988), fue una de las más amplias e influyentes del Siglo XX y vigente en muchos aspectos hasta el día de hoy, siendo parte de un desarrollo más amplio dentro de este documento.

- Nociones generales

De acuerdo con el mismo Atkinson, aunque la teoría económica es normalmente señalada por abstraerse a la dinámica de los cambios que se dan en la realidad (muy evidente), esta crítica parece pertinente cuando se trata del enfoque reciente que se ha dado en el estudio de la creciente desigualdad que afecta a las sociedades. En palabras del mismo (Atkinson, 1988, pág. 82) los economistas son “[...] regularmente señados de estar atrás de la curva. Se dice que sus modelos normalmente ignoran la forma en el mundo está cambiando delante de nuestros ojos, y que están demasiado absorbidos por sus intereses profesionales. Como debo argumentar, estas son críticas válidas que hacerle a la economía moderna, pero el crédito debe de darse a los economistas que se han enfocado en la desigualdad creciente y han identificado un número de factores que contribuyen a ésta [...]”.

En esta línea, como principales determinantes, pueden citarse a los procesos de globalización, el cambio tecnológico (tecnologías de información y comunicación), el crecimiento de los servicios financieros, el cambio en las normas de pago, el rol reducido de las uniones comerciales, y el retroceso de las políticas redistributivas de impuestos y transferencias.

Una vez considerados, la lista de factores considera elementos de un alcance muy significativo, generándose la idea de que la desigualdad tiende a estar determinada en su crecimiento por factores que escapan al control de los individuos y del sistema económico y social de los países. Por ejemplo, la globalización tiende a ser el resultado de las decisiones que toman los organismos internacionales, los gobiernos nacionales, y las corporaciones en representación de los trabajadores y los consumidores. Asimismo, la dirección del cambio tecnológico es producto de las decisiones de las empresas, los investigadores y los gobiernos, mientras que el sector financiero puede haber crecido para satisfacer, por ejemplo, las demandas de una población mundial envejecida con necesidad de instrumentos financieros que les provean estabilidad para su retiro, pero en donde la forma en que esta dinámica ha derivado y la regulación que ha sido impuesta, ha sido sujeta de la escogencia de distintas opciones económicas.

Al considerar estas particularidades de los determinantes de la desigualdad señalados por Atkinson, el autor plantea la necesidad de establecer en dónde se encuentran las decisiones clave que moldean cada una de estas variables. De acuerdo con el autor, el aumento en el nivel de desigualdad puede monitorearse directa o indirectamente de acuerdo con los cambios en la balanza de poder, provocando que, las medidas para reducir la desigualdad sean exitosas si se ejercen mecanismos de poder compensatorios. De hecho “[...] debemos de investigar más y preguntarnos en dónde se encuentran las decisiones clave. Creo que el argumento de la desigualdad puede, en muchos casos, ser rastreada directa o indirectamente a través de los cambios en la balanza de poder. Si eso es correcto, entonces las medidas para reducir la desigualdad solo pueden tener éxito si se aplica un poder compensatorio [...]” (Atkinson, 1988, págs. 82-83).

- La relación entre la globalización y el progreso tecnológico con la desigualdad

Para comprender la forma en que la globalización y el progreso tecnológico están incidiendo en la distribución del ingreso, Atkinson considera que las economías avanzadas están enfrentando una mayor competencia de países en donde los salarios de los trabajadores poco calificados son menores y, por lo tanto, las industrias que dependen en gran medida de trabajadores poco calificados encuentran cada vez mayores dificultades para competir, conllevando a una reducción en los puestos de trabajo o bien, en su reasignación mediante procesos de tercerización en países de ingresos menores. Como caso contrario, se tiene el incremento de la demanda de trabajadores con altos niveles de escolaridad en la medida en que la matriz productiva se mueve hacia sectores demandantes de trabajadores con niveles superiores de calificación.

De acuerdo con el análisis anterior, una de las explicaciones más sencillas a partir de la globalización y el proceso tecnológico como factores determinantes de la desigualdad, estaría asociada entonces con la existencia de dos grupos de trabajadores, los calificados y los no calificados, en donde se asume que los trabajadores de cada grupo reciben el mismo pago. Aunque esta condición no se cumple en la realidad, el supuesto permite además inferir que las diferencias de ingreso se dan solamente por el producto de la razón de los salarios de los trabajadores calificados con relación a los de los poco calificados. Por consiguiente, el exceso de los salarios “calificados” sobre los “no calificados” se refiere típicamente a una prima salarial, en donde la hipótesis generalmente aceptada es que la demanda se desplaza en términos relativos hacia los trabajadores calificados y, por lo tanto, dado que la demanda supera a la oferta, la prima para los trabajadores calificados aumenta.

Si bien la explicación anterior, basada en el enfoque de la demanda y la oferta, parece muy esencial, lo que la hace importante es lo que se encuentra detrás de estas fuerzas de mercado. Para el caso de la globalización, lo que puede encontrarse se deriva a partir del modelo estándar de comercio internacional, en donde (Atkinson, 1988) cita a (Heckscher & Ohlin, 1933), para inferir que, bajo ciertas condiciones, existe una única relación entre los precios relativos de los bienes (de dos sectores, por ejemplo) y las tasas de salario relativas de los trabajadores calificados y no calificados. Por lo tanto, así como sea de alta la prima salarial de los trabajadores calificados, así será de alto el precio relativo de los

bienes que dependen de este tipo de trabajo, provocando además que, en términos de desigualdad, lo contrario sea correcto.

De acuerdo con Atkinson, la globalización establece que un país puede importar bienes de manufactura básica pagados de forma más barata, ubicados a través de la exportación de servicios de alta tecnología con un valor agregado más alto, provocando que los salarios “calificados” se incrementen relativamente con respecto a los salarios “no calificados”, haciendo que la razón salarial de cierre de mercado se incline en contra de los trabajadores poco calificados.

Como parte de esta relación, la tecnología opera en una forma en que el progreso tecnológico está sesgado en favor de los trabajadores calificados. Con ello, se argumenta que los avances en las tecnologías de información y comunicación (TICs), han desplazado los trabajadores poco calificados y creado un aumento de la demanda para aquellos con mejores niveles educativos.

Esta teoría, en su forma más simplista, está expresada en términos del progreso tecnológico, que ha aumentado la productividad en los dos tipos de trabajadores, los cuales se combinan como factores de producción para lograr el producto nacional, en donde el progreso tecnológico se asume sesgado con relación al nivel de calificación por cuanto que aumenta la productividad de los trabajadores calificados más que la de los no calificados (así, los trabajadores altamente calificados podrán ver incluso aumentado su trabajo, mientras que los no calificados dejarán de ser productivos), siendo nuevamente parte del enfoque esencial de oferta y demanda de factor trabajo por sus excedentes.

A nivel general, el mismo Atkinson concluye con relación a la globalización y al progreso tecnológico en términos de política pública que “[...] aumentar el nivel de las destrezas propias de la fuerza laboral de un país hace que ese país sea más capaz de beneficiarse de la globalización. Habrá más ganadores y menos perdedores. Un país con mano de obra altamente calificada puede estar completamente especializado en la producción de un producto o servicio avanzado. En ese caso, el país solo puede beneficiarse de la globalización, ya que es capaz de importar el bien intermedio a un precio más bajo. [...] La segunda conclusión se menciona con menos frecuencia. El tamaño de la prima salarial requerida para la inversión en capital humano depende de la tasa de interés vigente. [...]

Existe, por tanto, un vínculo crucial entre el mercado laboral y el mercado de capitales” (Atkinson, 1988, pág. 86).

- Los procesos de automatización

El estudio del impacto de los procesos de automatización en la explicación del fenómeno de la desigualdad que plantea Atkinson es especialmente importante en el actual contexto de la revolución tecnológica que protagonizan las TIC. Ha generado y sigue haciéndolo, una literatura muy relevante y extensa.

Los procesos de automatización tienen un doble efecto sobre el empleo: afectan al volumen de empleo y alteran la composición de las cualificaciones requeridas para participar en la producción. A pesar de que autores como (Ford, 2009) presentan un escenario futurista en el que el avance de la aplicación de la automatización y la robótica en la manufactura conducirá a un desempleo estructural y de que estudios como el de (Frey & Osborne, 2013) estiman que el 47% de los empleos de la industria manufacturera de Estados Unidos están expuestos al riesgo de ser automatizados, la postura generalizada es que la destrucción de empleo por sustitución de hombre por máquina se ve ampliamente compensado por el efecto de capitalización que incrementa el empleo al incorporar nuevas empresas en la industria automatizada.

La tecnología, como indica (Roco, 2017), suprime las barreras de entrada lo que reduce el riesgo e incrementan el número de emprendedores creando negocios. Por otra parte, nos dice el mismo autor, la capacidad de las TIC para generar nuevos productos (aplicaciones) y servicios es enorme, lo que unido al hecho de que en un entorno competitivo el precio y la calidad son fundamentales y en donde la competencia descansa en la calidad de los servicios que solamente las personas pueden entregar, nos permite ser optimistas acerca de la demanda de factor trabajo (Roco, 2017).

La experiencia histórica es contundente reflejando ese doble efecto sobre el volumen de empleo: en primer lugar y en la medida en que la tecnología sustituye la fuerza laboral, se da un efecto destructivo, requiriéndole a los trabajadores que se reubiquen en otros espacios y, en segundo lugar y en la medida en que genera aumentos de productividad y aumenta el abanico de nuevos bienes y servicios, se produce un efecto expansivo que nos

lleva a que el empleo se expanda en esas industrias y en la economía en su conjunto (Frey & Osborne, 2013).

El caso de la Unión Europea es un claro ejemplo de este fenómeno. Antes de la crisis de 2008, a pesar de los avances en la tecnología, se venían experimentando cifras récord de empleo y en donde después de la misma crisis, se tienen expectativas de retorno a las cifras previas. Por otro lado, la automatización de las actividades, por la introducción de nuevas tecnologías y de nuevos modelos de negocio, cambiará la organización del trabajo, la distribución de las ocupaciones y sus características y, con ello, el perfil del conocimiento requerido en las personas para participar en la producción.

Las habilidades relacionadas con las TIC tendrán una mayor relevancia en la economía esperándose un aumento de la demanda de trabajadores cualificados en TIC. La alfabetización digital será crítica en la vasta mayoría de empleos (Berger & Frey, 2015), e incluso los empleados de baja cualificación deben estar familiarizado con las TIC. Las habilidades cognitivas (resolución de problemas, creatividad, habilidades sociales) tienen un potencial de automatización menor que las habilidades físicas y, por lo tanto, deberían ser impulsadas entre la población.

La creatividad y el emprendurismo son críticos para explotar nuevas oportunidades de negocio y los empleados serán más polivalentes y multidisciplinarios debiendo mantener a lo largo de toda su vida profesional una alta capacidad para aprender y adaptarse a nuevos entornos (Berger & Frey, 2015). De hecho, esta es una circunstancia que indica que para que la fuerza laboral y la tecnología sean compatibles, se necesita crear un sistema educativo y de capacitación que provea fuerza laboral con las nuevas capacidades y habilidades requeridas.

Los efectos de estos cambios sobre la desigualdad son evidentes. Las nuevas tecnologías facilitan la sustitución de tareas rutinarias, tanto manuales como cognitivas, y potencian los empleos en los que se realizan tareas asistidas por ordenador (empleos que requieren creatividad y habilidades para solventar problemas) lo que estaría dando lugar a una reducción de la demanda de empleos en el tramo medio de la distribución salarial, polarización la composición de la mano de obra y provocando un adelgazamiento de la clase media trabajadora (Frey & Osborne, 2013).

b. La contribución de Bourguignon

Al relacionar la globalización con la desigualdad, una de las principales contribuciones teóricas corresponde a Bourguignon (2017). De acuerdo con su apreciación, se plantea la interrogante de si en realidad este proceso globalizante ha provocado un precipitoso incremento de la desigualdad en la historia económica reciente y para esto, hace una distinción importante entre la desigualdad entre países y dentro de los países. De hecho, el abordaje se relaciona con la manera en que la desigualdad entre países mantiene una tendencia creciente, pero cómo a través de las distintas economías la desigualdad comienza a ser cada vez más un problema serio que afecta la estabilidad social.

De acuerdo con el mismo (Bourguignon, 2017, pág. 29), la desigualdad global se refiere al “[...] nivel de desigualdad entre todos los habitantes del mundo”, en donde los niveles propios de esta desigualdad global son mucho más grandes que los niveles de desigualdad dentro de cada país, comparando los estándares de vida a través de encuestas de hogares para cada miembro del hogar.

En términos metodológicos, el autor manifiesta que no es muy clara la forma mediante la cual las unidades estadísticas deberían utilizarse para medir la desigualdad a través de los países. Gran parte de los estudios de desigualdad entre naciones mantienen como medida el estándar de vida, pero es todavía materia de debate la forma en que los distintos investigadores deben de atribuir ponderaciones a distintos países de acuerdo con su medición.

Por ejemplo, el autor menciona el caso concreto de China y Luxemburgo, en donde al comparar el promedio del estándar de vida en cada país se verá una gran discrepancia, pero si se tiene en cuenta que los luxemburgueses ricos representan una fracción insignificante de la población total, la realidad sería bastante equitativa entre ambas poblaciones (Bourguignon, 2017, pág. 37). Es por esto que el autor distingue entre lo siguiente: la desigualdad global, que se obtiene si se ordenara a cada individuo de acuerdo con su ingreso y se calculara alguna medida de desigualdad y la desigualdad entre países, que es similar que la desigualdad global, pero en lugar de asignarle a cada individuo su ingreso actual, se asigna el ingreso promedio del país al que pertenece, pudiendo entonces ponderar cada país de acuerdo con su población; escala de ingreso internacional, en donde

se compara el estándar promedio de vida en países que dan una ponderación igual a cada país.

En todo caso, la consideración final en medir la desigualdad global es determinar de qué manera medir la desigualdad por sí misma, teniendo en cuenta sobre todo que dentro de las diferencias existentes entre la desigualdad y la pobreza es que la desigualdad es relativa, pero es útil utilizar un estándar absoluto de pobreza para medir comparaciones a través de los países. En palabras de este (Bourguignon, 2017, pág. 22) “la brecha ente el estándar de vida del 10% más rico del mundo y de 10% más pobre era de 90 en 2008 [...] En valores absolutos, los 600 millones más pobres en el mundo tenían en promedio US\$270 de ingreso disponible cada año, mientras que los 600 millones más ricos tenían un estándar de vida de más de US\$25,000”.

A partir de la base analítica anterior, el mismo (Bourguignon, 2017), concluye que la globalización contribuye a explicar las tendencias de desigualdad de las décadas recientes, argumentando además que las políticas económicas desde 1970 han tendido a favorecer la eficiencia sobre la igualdad, mostrando la necesidad de repensar las políticas económicas. De hecho, a nivel general, los países con economías emergentes podrían figurar como los más beneficiados de la globalización en comparación con los países desarrollados, pero en el caso de países como China e India, la globalización y desregulación de la economía ha provocado también que la desigualdad interna de cada país aumente.

Para el caso del progreso tecnológico, la globalización y la competitividad creciente en el comercio ha acelerado el progreso tecnológico y el cambio tecnológico en sí ha incrementado el ingreso de muchos emprendedores, tenedores de capital, y ejecutivos mediante la posibilidad de enlazar sus productos para alcanzar una mayor clientela en comparación con períodos anteriores a la globalización, atribuyendo los salarios extremos a la adquisición de rentas informales más que por motivos de desarrollo de talento.

De acuerdo con (Bourguignon, 2017), existe un cambio institucional que forma parte de las reformas institucionales y que está relacionado con la desregulación de los mercados y los procesos económicos de liberalización durante la década de 1970, además de los recortes de impuestos, privatización, compensaciones, desregulación del mercado de

trabajo y los cambios estructurales que afectaron a varios países en desarrollo. De hecho, el autor reconoce las caídas de los montos tributados de los percentiles más altos de renta durante algunas administraciones de Estados Unidos y en los países nórdicos, además de que al menos 14 de 20 países correspondientes a economías en transición implementaron legislaciones de desregulación del empleo, incurriendo en flexibilidad de los salarios mínimos, los sindicatos, el poder de negociación colectivo y las prestaciones a los desempleados.

Para el caso concreto de Latinoamérica, (Bourguignon, 2017) menciona el ajuste estructural a partir de la crisis de la deuda pública a comienzos de la década de 1980 y la respuesta de las instituciones financieras internacionales para dar paso al Consenso de Washington, indicando que existen pocas dudas de que varias de las reformas típicas promovidas por este Consenso, en contraste con aquellas políticas más enfocadas a reestablecer el equilibrio macroeconómico, hayan conducido a mostrar un efecto directo en la desigualdad.

c. Las valoraciones multidimensionales de Stiglitz

En general, (Stiglitz, 2014, pág. 75) afirma que “aunque las fuerzas del mercado contribuyen a determinar el grado de desigualdad, las políticas gubernamentales determinan estas fuerzas del mercado”. A partir de ello, la desigualdad existente tiende a ser consecuencia de las acciones del Gobierno, considerando aquello que hace como lo que deja de hacer, aceptando además el hecho de que el mismo gobierno tiene la posibilidad de trasladar el dinero tanto a la parte superior como a la inferior de la escala social.

Para comprender esta noción en el proceso de transmisión de desigualdad, se hace referencia a que los procesos de concentración de la riqueza no son elementos nuevos. Por ejemplo, si se considera la concentración del poder económico y político, ésta fue siempre más extrema en las épocas antecesoras al capitalismo en las sociedades de Occidente y, de hecho, más que una teoría formulada, la religión era el factor determinante para explicar y justificar la desigualdad, ligada normalmente al derecho divino bajo el cual un pequeño grupo privilegiado se encontraba en la posición más alta del conglomerado social.

Dentro de un esquema de escasez, si un determinado trabajador cuenta con un nivel de calificación particular o poco común que se considera valiosa, el mercado tenderá a asignarle mayores ingresos considerando su mayor contribución “marginal” a la sociedad y de forma contraria, un menor nivel de calificación o un conjunto de calificaciones más homogéneas a las del resto de la sociedad, le asignará un menor nivel de ingresos. Asimismo, debe tenerse en cuenta que la tecnología tiende a determinar la productividad de las distintas calificaciones del factor trabajo, en donde la fuerza bruta tendía a ser determinante en las actividades primarias y en donde los procesos cognitivos ocuparon este lugar en las actividades económicas modernas (Stiglitz, 2014).

Con lo anterior, la tecnología como un factor de producción y la escasez, que cuentan con una dinámica dentro del funcionamiento de las leyes de oferta y demanda, determinan en buena manera los niveles de desigualdad percibidos, pero no de forma única sino complementaria a otro factor relevante: la intervención del Gobierno (Stiglitz, 2014). Con esto, se propone que la desigualdad es una consecuencia de las fuerzas políticas como económicas, considerando que dentro de la actividad económica moderna, el Gobierno tiende a ser facultado o a practicar su discrecionalidad para establecer lo que determina una competencia justa o una práctica desleal, así como aquello que se considera anticompetitivo o ilegal, sin olvidar la reasignación de recursos que el mismo Gobierno realiza a partir de la ejecución del presupuesto y del gasto social, modificando la repartición de ingresos que surge del mercado.

A partir de este modelo, las fuerzas de la competencia en el mercado deberían constituirse como factores limitantes de los beneficios (excedentes) desmedidos de este proceso de asignación, pero para ello los gobiernos deberán garantizar un adecuado nivel de competencia que aminore la probabilidad de aparición de prácticas monopolísticas.

En general, estos mecanismos limitantes del mercado no cuentan con un amplio alcance y tienden a difuminarse en la medida en que se considera a las firmas y al nivel de ingreso (desregulado) que, dentro de éstas, perciben varios directivos, que además inciden de forma directa en el nombramiento de sus Consejos y que fomentan un modelo en donde los accionistas tienden a ver reducida su participación, agravando los problemas derivados de un mal o perverso gobierno corporativo.

En materia fiscal, los sistemas tributarios progresivos y las políticas de gasto público que tienden a generar mayores gravámenes a los niveles más altos de ingreso y que cuentan con un sistema de resguardo social como medida de protección, pueden ser un factor limitante de la desigualdad. Por el contrario, un sistema regresivo y carente de sistemas de resguardo social, tiende a aumentarla (Comisión Económica para América Latina, 2015).

(Stiglitz, 2014), establece una serie de principios generales para bordar la temática de la desigualdad. Dentro de éstos, el primero se refiere a Smith y su idea de la mano invisible, manteniendo la idea de que cuando los mercados funcionan bien, existe una alineación entre las retribuciones privadas y sociales, coincidiendo además con la teoría de la productividad marginal, en donde la contribución social adicional de cada trabajador es igual a su remuneración privada.

De acuerdo con (Stiglitz, 2014), las empresas mantienen incentivos para reducir el nivel de competencia en los mercados y para que las leyes que los regulan no sean tan estrictas como para impedir la ocurrencia de conductas anticompetitivas, haciendo de éstas a la vez un marco normativo ineficaz. A partir de esto, el fin fundamental de las firmas tiende ahora, no solo a generar utilidades, sino además a crear las condiciones para que los mercados funcionen para estas y lograr con ello más rentabilidad, provocando un resultado ineficiente y una mayor desigualdad.

A nivel macroeconómico, las políticas económicas tienden a incidir negativamente en el funcionamiento del mercado laboral, el aumento del nivel de desempleo y la forma en que las fuerzas de mercado determinan la participación del factor trabajo. Por lo tanto, si las autoridades en materia tributaria accionan de forma perversa para no propiciar una disminución del desempleo como estrategia para el control de la inflación, se dará una mayor rigidez en los salarios reales. Asimismo, las fuerzas de la oferta y la demanda dentro del mercado de trabajo calificado, sensible a la tecnología y la escolaridad, son importantes en la fijación de las remuneraciones relativas, aunque estas fuerzas tiendan a estar supeditadas por elementos políticos, por lo que, en lugar de ser convergentes, las fuerzas de mercado y políticas al ser más bien divergentes han tendido a agravar las asimetrías.

Dentro de los factores que tienden a incrementar el nivel de desigualdad, (Stiglitz, 2014, pág. 86) considera a la vez la búsqueda de rentas, en donde incluye “transferencias y subvenciones ocultas y públicas por parte del gobierno, leyes que hacen menos competitivos los mercados, una aplicación laxa de las vigentes leyes sobre la competencia y unos estatutos que permiten a las grandes empresas aprovecharse de los demás, o trasladar sus costes al resto de la sociedad”.

El papel de las rentas es fundamental toda vez que la abundancia relativa de recursos (sobre todo primarios), podría ser utilizada para financiar el gasto social. Por ejemplo, al incrementar el nivel de impuestos de las rentas y el ahorro, los incentivos tienden a debilitarse, pero un mayor volumen de gravámenes a las rentas de la tierra, del petróleo o de otros *commodities*, no tiene el mismo efecto negativo y esta dinámica contribuye a explicar por qué varios de los países con mayor abundancia relativa de recursos naturales tienden a ser los más desiguales.

Con relación a la monopolización de los mercados, (Stiglitz, 2014) señala tres elementos importantes. El primero de ellos se refiere a la discrepancia entre el rol del gobierno para favorecer las condiciones de competencia, en donde haciendo referencia a la escuela de Chicago, se argumentaba que los mercados son intrínsecamente competitivos y que el conjunto de prácticas de corte anticompetitivo tendía a incrementar la eficiencia. Estas ideas eran contrarias a otros postulados teóricos como la teoría de juegos que explicaba cómo las empresas podían confabular o bien, aquellas relacionadas con el manejo de la información asimétrica que contribuían a limitar la competencia.

Como segundo elemento importante, se tiene la dinámica de las economías, pues algunas de las industrias que se encuentran en expansión favorecen los procesos monopolísticos y en función de los procesos externos de red. En sí, la competencia funciona como un mecanismo en contra de la acumulación del poder de mercado de las empresas, pero cuando existen grandes beneficios monopolísticos, los competidores se vuelcan a lograr una mayor cuota de mercado interfiriendo incluso con la entrada de nuevas firmas a la industria, siendo éste el tercer elemento importante.

Como elemento final para explicar la creación de una sociedad desigual, (Stiglitz, 2014) se refiere a la “magnanimidad del gobierno”, como un proceso en el cual no solo se entregan recursos a las firmas influyentes por un precio muy por debajo del de mercado, sino que además incluye la reescritura de normas para potencializar la obtención de beneficios extraordinarios. Esto puede incluir a los sistemas de protección de la competencia extranjera a las empresas, pero también de la diferenciación perversa de aranceles e impuestos.

(Stiglitz, 2014), menciona además que la globalización tiende a incidir negativamente en el aumento de la desigualdad de forma directa e indirecta debido a los recortes del gasto social, por una disminución en la base tributaria, y a partir de la supresión de una fiscalidad progresiva, favoreciendo por el contrario a los países con una amplia matriz exportadora, que, con réditos bien empleados, pueden favorecer las políticas educativas y de salud.

Además de la cohesión social, la discriminación se convierte en otra fuerza social que influye directamente en la desigualdad, sobre todo de grupos vulnerables como indígenas y mujeres. Como elemento crítico, Stiglitz resalta el carácter ilusorio de que para algunos teóricos la discriminación era imposible en una economía de mercado, pues en existencia de competencia, siempre que se evidencien algunos grupos de individuos que carezcan de prejuicios raciales a nivel de género o etnia, dichos individuos tenderán a contratar a miembros de grupos discriminados debido a que sus salarios serán más bajos que los de aquellos del grupo no discriminado con niveles similares de calificación hasta eliminarse la relación discriminatorio de salarios sobre ingresos.

Como consecuencia, la discriminación reduce los incentivos de los miembros de los grupos afectados para realizar inversiones que les procurarían un mayor nivel de productividad. En sí, estos elementos son parte de una discriminación consciente, pero recientemente, ha tomado parte también la discriminación implícita que puede ocurrir a pesar de que el individuo que la práctica no lo haga de forma intencionada, acentuándose cuando las presiones en tiempo por contratación son mayores.

Al referirse a la redistribución, Stiglitz considera que el gobierno ha tendido a disminuir sus acciones para aminorar las fuerzas de mercado que dan lugar a un aumento en la

desigualdad de oportunidades, considerando las asimetrías de acceso a oportunidades de educación y salud (capital humano) y hacia empleos, siendo aún menor el margen de acción en la regulación hacia los capitales financieros y en aminorar la incidencia de los sistemas fiscales regresivos, con menores impuestos de sucesiones.

d. Milanovic y los ciclos de Kuznets

Como parte de las contribuciones más recientes en el campo de la desigualdad se tienen los aportes de (Milanovic, 2017). Si bien la apreciación teórica en sus postulados es más bien innovadora, la derivación de sus modelos parte de la adaptación de (Kuznets, 1955) y la propuesta de extensiones cíclicas para explicar las tendencias de la desigualdad en el largo plazo. Es por ello, que, dentro de esta compilación teórica de la desigualdad, las primeras menciones del mismo Kuznets se enfocaron en la relevancia del crecimiento demográfico y no en el efecto ciclo, que Milanovic rescata y desarrolla de mejor manera.

De esta cuenta, el mismo (Milanovic, 2017) hace énfasis en que el descontento con la hipótesis de Kuznets, relacionada con que la desigualdad es baja en economías con niveles de ingreso muy bajos, aumentando de forma procíclica con la economía y nuevamente baja a niveles de ingreso altos, se ha reforzado recientemente hasta casi descartarse por completo.

En primera instancia, la pérdida de credibilidad del postulado se debió en gran parte a la falta de disponibilidad de información (mayormente transversal) que impedía observar la dinámica de la desigualdad al comparar países con distintos niveles de renta per cápita, o bien, a que los cambios en la desigualdad de los países en forma individual no se registraron, agravándose con el hecho de que recientemente, en los países ricos el nivel de desigualdad tendió a aumentar.

No obstante, antes de descartar completamente la teoría de Kuznets, la vigencia de ésta estuvo condicionada por la falta de explicaciones alternativas y coherentes que contribuyeran a entender el reciente aumento de la desigualdad en las economías desarrolladas. De hecho, parte de los intentos para darle forma a la interpretación estuvieron asociados con los mayores niveles de escolaridad y la mayor incorporación tecnológica orientada a la especialización y favorecedora de los trabajadores con mayores niveles de calificación (Milanovic, 2017) con referencia a (Goldin & Katz, 2010).

En general, más allá de un cuerpo teórico formal, las relaciones de incorporación educativa y tecnológica contribuyen a explicar el por qué los niveles salariales de los trabajadores calificados han aumentado de forma más acelerada que el de los menos especializados. En todo caso, se evidencia una falta de desarrollo teórico para poder explicar en qué condiciones la relación favoreciera a la tecnología y, por tanto, aumentara la desigualdad, y en qué condiciones la relación favoreciera a la educación, facilitando una disminución de la desigualdad.

A este respecto, Milanovic propone que de acuerdo con los postulados de Tinbergen contenidos en (Tinbergen, 1977), se asumía que la escolaridad había sido favorecedora de la relación, debido a que el margen de especialización tendía a crecer en las economías más desarrolladas y, por lo tanto, esta era superior al cambio tecnológico y llevando a que los retornos de la especialización tendieran a cero. No obstante, y de forma similar a la teoría de Kuznets, ocurrió lo contrario pues los retornos a la especialización han denotado un crecimiento mayor en los países con niveles más altos de ingreso, con el agravante de que la desigualdad tampoco ha disminuido.

Más allá de las inferencias generadas a partir de la evidencia empírica y la información disponible durante el avance de la segunda mitad del siglo XX, Milanovic es enfático en señalar que el cuerpo teórico más formal que contribuyó a reemplazar la teoría de Kuznets fue la desarrollada por (Piketty, 2014). De esta cuenta, el mismo Piketty logró explicar la reducción de la desigualdad en los países ricos en el intervalo de 1918 a 1980 a través de acontecimientos inusuales que convergían a la fuerza política de las guerras, los sistemas especiales de tributación para financiarlas y la ideología y el auge de los movimientos socialistas y la convergencia económica, que ocasionó que la tasa de crecimiento de los salarios se mantuviera por encima de la tasa de crecimiento del ingreso derivado de la propiedad.

Un enfoque de constelación capitalista (término adoptado por Milanovic), es el factor detonante de los elevados márgenes de desigualdad actual, en donde la curva de Kuznets de forma de “U” invertida tiende a presentar más bien una forma de “U”. En todo caso, los procesos históricos han dado la razón tanto a una teoría como a otra en determinados intervalos, haciendo suponer que el desempeño de la desigualdad, en ciertos períodos,

siguió el aumento usual en el desarrollo de un sistema capitalista, implicando que la desigualdad en un sistema con estas características tiende a aumentar de forma inexorable hasta el punto en donde, como afirma (Scheidel, 2018), logre mitigarse por la influencia de movilizaciones masivas como producto de conflictos militares, o bien por revoluciones transformadoras, los estados fallidos o las plagas catastróficas.

En general, durante el capitalismo se han experimentado períodos en que la desigualdad ha disminuido a partir del impulso de las fuerzas económicas, en donde sin importar la forma del cálculo (sea la estimación del coeficiente de Gini o la participación de los niveles más altos de ingreso) tiene un techo en los valores de estimación impidiendo que pueda seguir creciendo para siempre.

Para Milanovic, el marco de acción de la desigualdad opera dentro de variables como el grado de complejidad de las sociedades modernas, el conjunto de normas sociales, los sistemas de transferencias sociales que son financiados mediante impuestos y, además, por la amenaza inminente de la ocurrencia de una rebelión. Por lo que, en opinión de Piketty, que hace referencia a (Varoufakis, 2002) y (Mankiw, 2015), el postulado de que la desigualdad siempre debe de aumentar bajo un esquema capitalista no es muy aceptado, concluyendo que las teorías de Kuznets y Tinbergen no logran explicar la desigualdad reciente y, de forma análoga, para los períodos anteriores al siglo XX.

La aportación fundamental de Milanovic a partir de estas inconsistencias históricas, tiende a centrarse en la proposición de que la forma de “U” invertida que relaciona el comportamiento de la desigualdad con relación al nivel de renta nacional en los países, es un ciclo que tiende a repetirse (y que ha venido repitiéndose) en función de la coyuntura de los eventos y el proceso histórico de las sociedades que, han experimentado, de forma recurrente, alzas y bajas sostenidas en sus niveles de desigualdad.

Para (Milanovic, 2017), la evolución de las condiciones de desigualdad está determinada por dos teorías económicas fundamentales, en donde la primera, se basa en el supuesto de que la globalización tiende a generar una mayor convergencia entre los ingresos de los países pobres y los de los países ricos, principalmente por una aceleración en la tasa de crecimiento del PIB per cápita de los países en vías de desarrollo. De hecho, aunque hay excepciones a la regla, el proceso de convergencia será sostenido en la medida en que los

países en vías de desarrollo experimenten tasas de crecimiento más altas que las de los países desarrollados.

Siguiendo al mismo (Milanovic, 2017), existen dos salvedades a este postulado. La primera tiene que ver con que el margen de nivelación es amplio y eso implica que puede no abarcar a la totalidad de países pobres (alguno de éstos pudiera no experimentar la convergencia), mientras que la segunda salvedad se refiere a que, en materia del bienestar de los individuos, la convergencia en los países con mayores tasas de población tiende a tener un carácter más relevante.

La segunda teoría tiene que ver con la dinámica de la desigualdad hacia lo interno de los países, pudiendo abarcar dos o más ciclos con relación a la dinámica sugerida por Kuznets, influenciados por su nivel de ingreso y sus rasgos estructurales. Dentro de este contexto, Milanovic hace hincapié entre el balance de los factores que él mismo llama benignos y malignos, en donde los primeros, referentes al aumento de la educación, la disminución del rendimiento salarial del trabajo especializado y una mayor demanda de seguridad social, incidan en una disminución de la desigualdad.

No obstante, la desaceleración de los ciclos de desigualdad estará a la vez influenciada por aquellos factores malignos que corresponden a intereses políticos vinculados con la probabilidad de ocurrencia de conflictos bélicos.

2.2.8. Los shocks que afectan la desigualdad

Hasta ahora, la discusión teórica de la desigualdad se ha centrado en la forma lineal en que los procesos de acumulación de riqueza se van gestando para perfilar en el largo plazo el perfil de distribución de riqueza. Dentro de este enfoque, existen discusiones de corte estructural que provocan que las economías generen, regularmente, mecanismos de distribución cíclicos y que la coyuntura de estos ciclos sea distinta y dinámica en distintas fases del proceso histórico. No obstante, existen también otros determinantes de la desigualdad que no proceden de este patrón lineal y que surgen como elementos o *shocks* detonantes dentro de las estructuras ya formadas, recomponiendo los ciclos desde lo interno. A continuación, se muestran las principales ideas al respecto.

a. Shocks endógenos

- Desarrollo económico

El trabajo seminal de (Kuznets, 1955) sugirió que, en el proceso de desarrollo económico, la desigualdad primero aumentaría y luego disminuiría. De manera empírica, al probar esto, la hipótesis sugiere incluir el nivel de (el logaritmo) del PIB per cápita y su cuadrado, considerando que el problema con este enfoque en un marco de series de tiempo es que, mientras que el coeficiente de Gini (así como otras medidas de desigualdad) generalmente está limitado y por lo tanto estacionario, el nivel del PIB per cápita no lo es.

Para abordar este problema, la práctica es usar otras variables que son acotadas (estacionarias) y pueden servir como indicadores del nivel de desarrollo, como la proporción del valor agregado en la agricultura y otros sectores. De hecho, en los países en desarrollo se esperaba que un alejamiento de la agricultura por una mayor contribución de la industria mejorara la distribución del ingreso, y sobre todo de los hogares relativamente pobres, asociando esta dinámica con un movimiento de las áreas rurales a las urbanas.

Finalmente, algunas de las variables adicionales que pueden mejorar el nivel de desarrollo, sobre todo en grupos sociales vulnerables y reducir así la desigualdad, están relacionadas con la proporción de población con acceso a electricidad y a un mayor nivel de educación. Específicamente, retomando el caso empírico, si las variables consideradas en la regresión son: el logaritmo del PIB per cápita; el logaritmo del PIB per cápita al cuadrado; la participación del valor agregado en la agricultura y la industria; la parte de población en zonas urbanas; la proporción de población con acceso a electricidad; y, el logro educativo en educación primaria, secundaria y de diversificado o superior.

Teóricamente, el impacto del desarrollo financiero en la desigualdad es ambiguo (Claessens & Perotti, 2007); (Demirgüç-Kunt & Asli, 2016). Por un lado, un mercado financiero más desarrollado puede facilitar la capacidad de las personas más pobres para solicitar créditos que financien proyectos de inversión viables, así como educación y consumo, reduciendo por tanto la desigualdad de ingresos. Además de eliminar

imperfecciones financieras, un crédito más inclusivo puede beneficiar más a las personas con menores ingresos y riqueza (Beck, Demirgüç-Kunt, & Levine, 2007).

Por otro lado, las mejoras en el aspecto financiero formal podrían ser más propensas a beneficiar a aquellos individuos que ya están bien, especialmente en el inicio de los procesos de desarrollo financiero (Greenwood & Jovanovic, 1990). En todo caso, el desarrollo financiero y su rol en la desigualdad puede depender de la fortaleza de las instituciones. Por lo tanto, (Rajan & Zingales, 2003), consideran que, en entornos con instituciones débiles, la mayor propensión al cobro de intereses lesivos, pueden generar más daños que beneficios a los estratos más pobres. Por el contrario, en presencia de instituciones fuertes, el desarrollo financiero puede reducir la desigualdad, permitiendo que los pobres inviertan en capital humano y físico.

Del mismo modo, la profundización financiera en un contexto de baja inclusión también aumenta la desigualdad si aquella población con mayores ingresos y activos tienen un acceso desproporcionado al financiamiento (Sahay, y otros, 2015); (Fabrizio, y otros, 2017), sobre todo, considerando el desarrollo financiero como la porción del PIB que corresponde al crédito otorgado al sector privado y a la medida de acceso a servicios financieros, considerando el número de sucursales bancarias que existe por cada 1,000 personas adultas, como una variable proxy de inclusión financiera.

- Demografía

La distribución demográfica de la población puede explicar, a través de los perfiles de edad, la variación de la desigualdad entre países (Burtless, 2009). Uno de los enfoques más utilizados y reportados en la literatura, es dar cuenta de los cambios que surgen en las tasas de dependencia, como la proporción de la población inactiva (con rangos de edad variables de acuerdo con la legislación de cada país) sobre la población total.

No obstante, la desigualdad también puede estar correlacionada con la dinámica de la población, sobre todo considerando la tasa de natalidad y mortalidad. Por ejemplo, si los padres con menores niveles de escolaridad tienen un mayor número de hijos y si los hijos

de los padres menos educados son en promedio, también, menos educados, entonces es probable que tasas de fertilidad más altas estén asociadas con una mayor desigualdad.

Al igual que para la variable anterior, puede esperarse también que la mortalidad juegue un papel importante en la desigualdad observada. Asimismo, las instituciones también pueden afectar la distribución del ingreso con un efecto más bien ambiguo, por ejemplo, las instituciones que garantizan los derechos de propiedad para fomentar la inversión y el crecimiento pueden incidir favorablemente en la reducción de la desigualdad o bien en su incremento, dependiendo en última instancia de las normas complementarias que incidan en su accionar.

Con lo anterior, deben sumarse las instituciones que garantizan las libertades civiles, debido a que, con normas bien diseñadas, ayudan a prevenir la explotación de los pobres por parte de las élites ricas en el proceso de negociación económica, considerando que en la medida en que las instituciones ofrecen derechos políticos de manera uniforme en toda la población, pueden generarse presiones por la implementación de políticas redistributivas, sobre todo cuando existe un mayor empoderamiento en sociedades en donde las clases con menores niveles de ingreso son una amplia mayoría.

Dentro de la amplia gama de condiciones institucionales que inciden en la distribución de los ingresos, el grado de corrupción en una sociedad puede afectar el nivel de desigualdad (Furceri, Loungani, Ostry, & Pizzuto, 2021). Esto se da porque, en primera instancia, los beneficiarios de la corrupción son generalmente personas con conexiones amplias y a menudo sus ingresos son relativamente más altos, lo que socava la capacidad del Gobierno para garantizar una distribución más equitativa de los recursos.

En segunda instancia, la corrupción tiende a crear un sistema tributario sesgado, favoreciendo medidas clientelistas en donde, además, la facilitación de la evasión fiscal (normalmente asociada con estas condiciones) afecta la capacidad del Gobierno para recaudar impuestos y distribuir equitativamente la riqueza. De hecho, esta situación podría intensificar la presión política a favor de impuestos más progresivos para compensar las desigualdades causadas por la corrupción, provocando así una política tributaria ya no oportuna sino remedial e ineficiente.

Finalmente, en el plano institucional y más concretamente, en el conjunto de variables de control que cuentan con más incidencia en las economías, el fraccionamiento étnico también puede facilitar la existencia de fuerzas que aumenten directamente la desigualdad, sobre todo por la prevalencia de grupos étnicos con menor provisión y acceso a bienes públicos, con bajos acceso a niveles de inversión adecuados en capital físico y humano y la alta vulnerabilidad ante conflictos sociales violentos (Furceri, Loungani, Ostry, & Pizzuto, 2021).

b. Los shocks exógenos

- El proceso de globalización económica

Como hemos visto en apartados anteriores, la difusión de la tecnología puede afectar la desigualdad debido al aumento de la intensidad del capital en el proceso de producción, aumentando así los rendimientos del capital y el ingreso relativo de los propietarios de este capital, pero no necesariamente el del factor trabajo menos capacitado. Asimismo, una disminución del precio relativo de la inversión puede reducir a la vez la participación laboral de los ingresos en la medida en que el capital y la mano de obra sean altamente sustituibles.

El principal canal a través del cual la globalización comercial puede afectar la desigualdad de ingresos se deriva del teorema propuesto por Stolper & Samuelson, con referencia a (Samuelson & Nordhaus, 2003). De acuerdo con este teorema, en dos países con dos factores de referencia, la apertura al comercio en una economía avanzada en donde la mano de obra altamente calificada es abundante, resultaría en un aumento de la diferencia de los salarios con respecto a los trabajadores poco calificados, lo que lleva a un aumento en la desigualdad de ingresos.

En todo caso, si se da un mayor nivel de desarrollo en economías en donde los factores poco calificados son relativamente abundantes, lo contrario sería válido, ocasionando que una mayor apertura comercial conduzca a una menor desigualdad.

Si bien lo anterior ofrece una explicación coherente de la influencia de los flujos globalizantes en la asimetría de los ingresos de los factores, existen otros canales adicionales a través de los cuales la integración comercial podría afectar la desigualdad.

Por ejemplo, el ajuste que las empresas realizan a través de la deslocalización puede conducir al aumento de la demanda relativa de mano de obra altamente calificada, aunado a otras decisiones que tienen que ver con el aumento de las exportaciones y la productividad, generalmente de empresas que pueden pagar salarios más altos y costear tecnologías más caras.

A nivel empresarial, la desigualdad puede también ser ocasionada por la existencia de empresas considerablemente grandes que puedan crecer todavía más por los procesos globalizantes a través de una combinación de mayor comerciabilidad de sus bienes y servicios y un mayor tamaño de mercado en el extranjero. En general, la apertura al comercio y la movilidad de factores pueden conducir a una reasignación masiva de recursos y, por lo tanto, un mayor desempleo que puede aumentar la desigualdad.

Un canal a través del cual la globalización puede afectar la desigualdad de ingresos es facilitando el movimiento de capital a través de las fronteras, como en el caso de la Inversión Extranjera Directa (IED). La IED normalmente se desplaza de sectores con factor trabajo poco calificado en economías avanzadas a sectores relativamente más calificados en economías emergentes y en desarrollo. Por lo tanto, un aumento en los flujos de IED de los países avanzados a los países en desarrollo puede aumentar la demanda relativa de mano de obra calificada en ambos países, aumentando tanto la desigualdad tanto en la economía avanzada como en el país en desarrollo que se convierte en receptor (Krugman & Obstfeld, 2006).

Otros de los canales a través de los cuales la globalización financiera puede afectar la desigualdad de ingresos es fomentando el riesgo compartido. En teoría, la apertura financiera debería de fomentar el riesgo compartido internacional y normalizar el consumo interno. No obstante, en la práctica, la fortaleza relativa de las instituciones financieras puede desempeñar un papel crucial en la determinación del alcance de ese riesgo compartido, por lo que, en países con finanzas sólidas e instituciones inclusivas, la globalización financiera puede reducir la desigualdad al facilitar mecanismos de normalización del consumo (De la Dehesa, 2003).

A diferencia del caso anterior, en países con instituciones financieras débiles y con acceso al crédito de manera no inclusiva, la globalización financiera puede generar ganancias

que favorecen solo a determinados sectores y aumentar la desigualdad. A esto debe sumarse la probabilidad de la ocurrencia de una crisis, ya que éstas pueden reducir la desigualdad (de manera no deseada), debido a que las quiebras y la caída de los precios de los activos pueden tener un mayor impacto en aquellos que están en una situación más favorecida con relación al ingreso. Sin embargo, las crisis financieras que generan recesiones duraderas pueden perjudicar desproporcionadamente a los pobres y por lo tanto aumentan la desigualdad (Krugman & Venables, 1995).

La globalización financiera también puede afectar la distribución de ingresos a través de su efecto en el poder de negociación de los asalariados. De esta cuenta y siguiendo al mismo Krugman (Krugman & Venables, 1995) si la liberalización de la cuenta capital representa una amenaza creíble como para reasignar la producción en el extranjero, esto puede conducir a un aumento en la relación utilidades-salarios y a una disminución en la participación de la fuerza laboral en los ingresos. En todo caso, la globalización financiera puede reducir el costo del capital, y en cuanto a la tecnología se refiere, puede conducir a una disminución en la participación laboral de los ingresos en la medida en que el capital y el trabajo sean altamente sustituibles.

2.2.9. Balance Teórico

A lo largo del capítulo hemos realizado una exposición de las teorías más relevantes que explican la desigualdad de ingreso. Para esto, se hizo un seguimiento histórico desde el abordaje de los clásicos, las corrientes ortodoxas y otros enfoques que, como crítica, contribuyeron a la discusión de la desigualdad desde una forma no lineal sino más bien con rasgos identificables a lo largo del abordaje de este fenómeno, traducido en primera instancia como el resultado en sí mismo de un proceso económico, hasta enfocarlo como un problema que afecta las condiciones de bienestar de las economías.

La presentación de esta evolución en la teoría de la desigualdad es muy relevante para este estudio, pues muestra los elementos fundamentales de la discusión en torno a una problemática que, como rama independiente de estudio, es todavía incipiente pero que cada vez se dimensiona como un elemento clave en aras de entender los procesos complejos que las sociedades afrontan para mejorar las condiciones de vida, reducir el marco de vulnerabilidad y, entre otras, anticiparse a ciclos complejos de tensión social

que se dan principalmente como producto de las asimetrías existentes en la asignación de recursos y en la distribución del ingreso.

Dentro del abordaje propio de la evidencia empírica para proponer un modelo explicativo de este fenómeno y aportar evidencia empírica para su mayor comprensión, se hará uso de tres cuerpos teóricos: la Teoría del Capital Humano, la Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo y los elementos propios de las contribuciones más recientes en el campo que se conocerán como los Enfoques Modernos de la Desigualdad.

La inclusión de los tres ámbitos teóricos señalados estará alineada con la información existente a partir de Encuestas de Hogares en Guatemala, en donde se explicarán las variables que serán evaluadas como posibles determinantes del ingreso y que permiten estudiar la desigualdad desde su óptica observable y medible, dejando elementos importantes para discusión y nuevos abordajes desde otras ópticas y disciplinas complementarias que se enfoquen más en la forma en que los procesos históricos han incidido en los niveles de desigualdad existente (relación estructural), o bien, desde una óptica puramente macroeconómica (a nivel general y sobre todo como parte de los efectos de la derrama económica propia en los procesos de distribución y redistribución), o microeconómica (para estudiar de mejor forma los patrones de consumo específicos en los agentes económicos individuales y las conductas, condiciones iniciales y grado de movilidad social, que determinan su posición relativa en el nivel de ingresos).

Capítulo III. Descripción de la economía guatemalteca y panorama de la desigualdad

3.1. Introducción

Por más de dos décadas hasta 2022, Guatemala ha mostrado una tasa de crecimiento económico sostenida y cercana al promedio interanual de 3.2%. Si bien este ritmo de expansión se ha logrado mantener a pesar de la caída en los precios del café (como uno de sus principales productos de exportación) y de los efectos de la última crisis financiera mundial, este no ha sido suficiente para poder cubrir las falencias a nivel macroeconómico que se reflejan a través de la prevalencia de una de las tasas más elevadas de pobreza general y extrema a nivel latinoamericano y una marcada asimetría de ingresos que coloca al país como uno de los más desiguales del mundo.

Las razones que dieron forma a este perfil de vulnerabilidad social y económico son variadas y complejas y hacen que tanto la pobreza y la desigualdad sean fenómenos multicausales y sujetos de análisis con la participación de más variables, dejando en evidencia que la problemática del bienestar en Guatemala responde tanto a causas estructurales como coyunturales.

Dentro de las primeras causas, debe de tenerse en cuenta el proceso histórico del país, relacionado con un largo proceso colonial que generó grandes diferencias de inclusión, así como de explotación de recursos naturales, laborales y minerales, y que marcó un proceso complejo de transmisión de poderes desde la época independentista. Estos procesos tuvieron como marco una economía altamente dependiente de la producción agrícola, principalmente del café, el banano y el cardamomo, con una producción resultante de elevadas concentraciones de tierra y con bienes de bajo valor agregado y poca diversificación que hicieron que los procesos industriales y de proteccionismo (sobre todo durante la primera mitad del siglo XX) no generaran los excedentes deseados al momento de implementar varios procesos de liberalización y globalización.

Por otro lado, la coyuntura del país ha supuesto varios retos importantes, desde el lamentable conflicto armado de 36 años que supuso la polarización de la población y que derivó en la firma de Acuerdos de Paz con la fijación de compromisos socioeconómicos que a la fecha han sido inalcanzables. Más aún, el país sigue adoleciendo de recursos

tributarios suficientes para satisfacer las necesidades básicas de la población en materia de gasto social, derivando en elevados márgenes de desnutrición crónica y aguda (la más alta a nivel latinoamericano después de Haití) y alta mortalidad materna e infantil.

Teniendo en cuenta el contexto anterior, dentro del siguiente apartado, se expone la situación actual de la desigualdad en Guatemala como una de las más elevadas a nivel mundial, Asimismo, con el fin de evidenciar el contexto en que se desarrolla esta desigualdad, se dan a conocer elementos propios de la naturaleza de la economía guatemalteca, con procesos post independentistas asimétricos y con un modelo de integración fallido, que ha provocado entre otras consecuencias, un estado de subdesarrollo y de alta incidencia de la pobreza.

Para complementar esta exposición, se revisa la composición económica del país mediante el repaso de las características propias del mercado laboral, el sector agrícola y el desempeño macroeconómico reciente, culminando con anotaciones referentes a los determinantes propios de la desigualdad de ingreso que corresponde al interés principal del presente estudio.

3.2. Guatemala: un país con pobreza y desigualdad persistentes

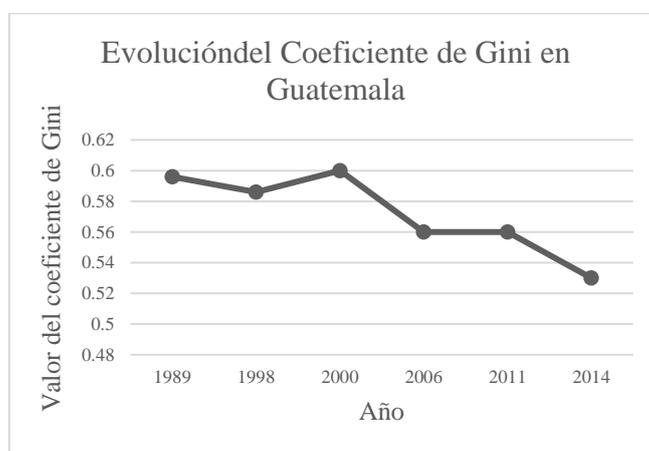
Durante el año 2017, el (Banco Mundial, 2017) estimó que Guatemala ocupó el cuarto lugar de la región latinoamericana y noveno a nivel mundial en desigualdad económica, con el agravante de que la pobreza (factor directamente relacionado con el aumento de la desigualdad) se concentró principalmente en hogares rurales, en donde ocho de cada diez personas se encontraron en situación de pobreza. Asimismo, el (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016), reportó que Guatemala fue el segundo país con mayor desigualdad de género en la región latinoamericana. De hecho, el coeficiente de desigualdad de género obtuvo un valor de 0.49 dejando al país en una situación más grave que el 72 por ciento de los países en el mundo.

De acuerdo con las estimaciones del (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2019), el valor del coeficiente de Gini para Guatemala ha mostrado un valor errático durante los últimos seis años de medición, pero enmarcado en el intervalo de 0.53

a 0.60, denotando niveles altos de desigualdad por más de una década, sobre todo considerando que las primeras mediciones tuvieron lugar en 1989 (ver Figura 1).

Para Guatemala, el hecho de que los niveles de desigualdad se mantengan altos a lo largo del tiempo presenta condiciones de alta vulnerabilidad, sobre todo porque de acuerdo con el (Banco Mundial, 2017), la pobreza puede ser reducida a través de un mayor crecimiento económico, una reducción de la desigualdad, o una combinación de ambas. El logro de esta reducción en la pobreza, en especial durante una desaceleración en las tasas de crecimiento, requiere por tanto de una mayor equidad en la distribución del ingreso.

Figura 1



Fuente: elaboración propia con base a los datos del (Banco Mundial, 2023a).

A partir de las mediciones anteriores, aunque existe cierto margen de desigualdad que puede considerarse deseable, sobre todo para mantener una estructura de incentivos apropiada en la economía o simplemente debido a que la desigualdad (no necesariamente económica) puede reflejar diferentes niveles de talento y esfuerzo dentro de la actividad de los individuos, un margen cada vez más alto de desigualdad tiende a considerarse adverso y aunque su abordaje y posible reducción puede comprometer el nivel de crecimiento de la economía, este a la vez puede ser beneficioso para la reducción de la pobreza y para el logro en el aumento de los niveles de prosperidad en los países (Banco Mundial, 2017).

Aunque desde el punto de vista económico, la priorización de ciertos mecanismos niveladores de desigualdad, pueden considerarse como ineficientes, un intercambio entre eficiencia y equidad puede no ser inevitable. En todo caso, varias de las intervenciones

que se hacen en beneficio de la equidad pueden potenciar el crecimiento económico y la prosperidad en el largo plazo y en la medida en que dichas intervenciones interrumpen la reproducción intergeneracional de la reproducción de desigualdades de oportunidad, se logra un enfoque en las raíces y detonantes de la desigualdad, mientras se perfilan otros fundamentos que contribuyen al alcance del bienestar y al fomento del crecimiento sostenible (Banco Mundial, 2017).

Con lo anterior, la reducción de las desigualdades de oportunidad entre los individuos, la economía y las regiones, puede conducir al logro de la estabilidad política y la cohesión social ya que las sociedades con mayor nivel de cohesión tienden a experimentar una reducción en la problemática social, la pérdida de rumbo político y la fragilidad institucional (Banco Mundial, 2017).

Según el (Banco Mundial, 2017) a pesar de que el progreso relativo puede impulsar la prosperidad y reducir la pobreza, las economías tienden a lidiar continuamente con desigualdades substanciales. De hecho, la desigualdad tiende a afectar otros aspectos sociales que no son necesariamente económicos y que, por ejemplo, pueden estar ligados a una mayor promoción de la educación en segmentos de la población que incluso se encuentran en países con niveles bajos de ingreso.

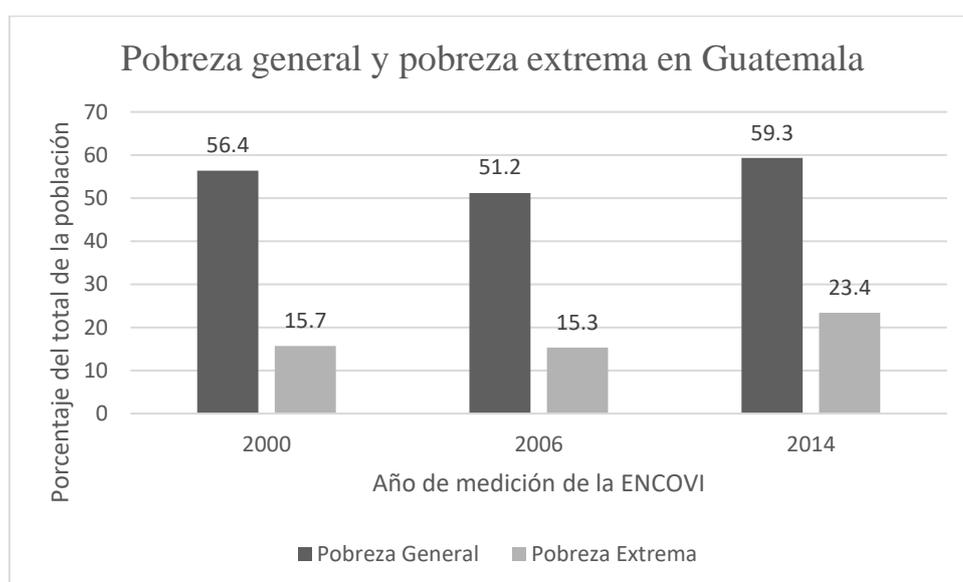
En general, las poblaciones con bajos niveles de ingreso tienden a reducir considerablemente sus posibilidades de acceso a programadas de alfabetización e incrementar su riesgo de desnutrición y mortalidad infantil, así como reducir sus probabilidades de acceso a servicios de salud. Estas desigualdades tienden a asociarse con elevados costos financieros, así como con impactos negativos en el crecimiento económico, y con la generación de barreras políticas y económicas. No obstante, los mecanismos niveladores de la desigualdad constituyen a la vez un problema de equidad y justicia que varía en cada sociedad y obedece a criterios distintos (Banco Mundial, 2017).

Al tener en cuenta las cifras disponibles en las mediciones reportadas por el (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016), es evidente que, para el caso de Guatemala en lugar de disminuir, la desigualdad se ha estancado en valores altos que parecen marcar una tendencia que seguirá en el largo plazo. Asimismo, a pesar de que

existe una percepción generalizada y validada de que las cifras de desigualdad del país (sobre todo considerando el cálculo del coeficiente de Gini) se ubican dentro de las más altas del mundo, la gravedad relativa que estas cifras representan no parece ser del todo comprendida.

Según (Díaz, 2017), lo anterior, por un lado, evidencia que existe claridad al asumir que la desigualdad existente es producto de la pobreza, pero, por otro, denota que existe escasa o una nula comprensión de cómo la desigualdad existente determina los altos niveles de pobreza en el país. Por consiguiente, esto cobra relevancia si se tiene en cuenta que la brecha entre el ingreso promedio (que para el caso de Guatemala se ubica dentro de los rangos más bajos del mundo) es al menos cinco veces superior en promedio que un mínimo social establecido y que puede deducirse a partir del establecimiento de la Línea de Pobreza Extrema que en el país es una medida de indigencia. En otras palabras, el problema de la desigualdad en Guatemala no solo plantea que la brecha entre los segmentos de la población con ingresos ubicados en los niveles más altos y aquellas personas con niveles de ingresos muy bajos es considerablemente alta, sino además que dentro de las capas de ingreso bajas existe también una amplia brecha de desigualdad (ver Figura 2).

Figura 2

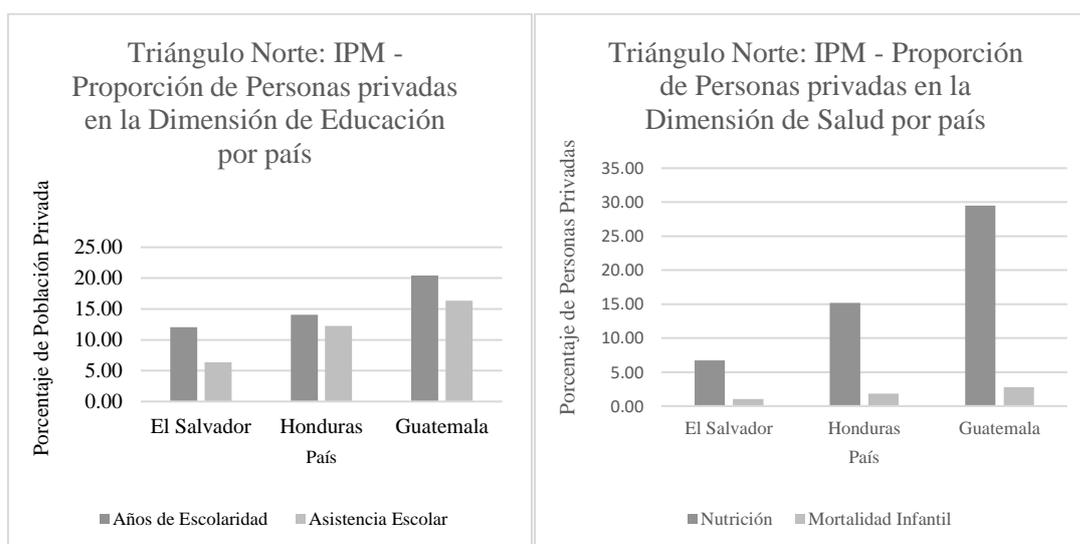


Fuente: elaboración propia con base a los datos del (Instituto Nacional de Estadística, 2015).

Si bien el panorama de desigualdad es preocupante, el marco general de la pobreza que ha afectado al país y que ha podido cobrar relevancia a partir de las mediciones efectuadas por el Instituto Nacional de Estadística a través de las Encuestas de Condiciones de Vida (ENCOVI) es igualmente complejo. De hecho, desde las primeras mediciones en la década de 1990 hasta las propias de la ENCOVI en el 2000, la población pobre en términos absolutos en Guatemala no ha dejado de crecer y de igual forma la pobreza extrema, que de acuerdo con la última medición de 2014 afectó al menos al 23.4% de las personas en situación de pobreza general (Instituto Nacional de Estadística, 2015).

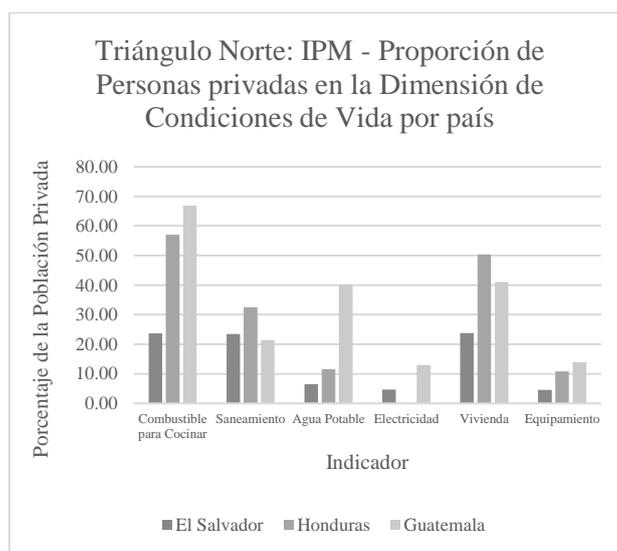
Al diferenciar la comprensión de la pobreza más allá del establecimiento de líneas de consumo (o de ingreso) y al referirse a esta desde una óptica multidimensional, el (Ministerio de Desarrollo Social; Iniciativa de la Pobreza y Desarrollo Humano de Oxford, 2018), estimó que dentro de la región del Triángulo Norte de Centroamérica (territorio comprendido por Guatemala, El Salvador y Honduras que en conjunto aportan el 63.4% del PIB total regional), Guatemala presenta las mayores tasas de privación en las tres dimensiones consideradas para la construcción del Índice de Pobreza Multidimensional [IPM], principalmente en salud (con un gran deterioro en el indicador de nutrición) y en estándares de vida (considerando las deficiencias en el acceso a agua potable) en comparación con los otros dos países (ver Figura 3).

Figura 3



Fuente: elaboración propia a partir de los cálculos efectuados por (Ministerio de Desarrollo Social; Iniciativa de la Pobreza y Desarrollo Humano de Oxford, 2018).

Figura 3 (continuación)



Fuente: elaboración propia a partir de los cálculos efectuados por (Ministerio de Desarrollo Social; Iniciativa de la Pobreza y Desarrollo Humano de Oxford, 2018)

En términos metodológicos, los márgenes de desigualdad y los altos contrastes de ingreso hacen que el cálculo del coeficiente de Gini de forma aislada (aun cuando éste sea entendido en su totalidad), diste de ser una herramienta suficiente para mejorar la comprensión de esta problemática en Guatemala. Por tanto, el valor reportado del coeficiente en cuestión no permite del todo dimensionar las condiciones en las que los segmentos de la población que ocupan los niveles más bajos de ingreso se diferencian, incluso con otros grupos de la escala de ingreso promedio (Milanovic, 2017).

El caso del IPM para Guatemala y los demás países en donde la metodología se ha aplicado, ha permitido una mejor comprensión del fenómeno de la pobreza. De hecho, para el caso de Guatemala, más allá del conteo general de población bajo la línea de pobreza de acuerdo con los parámetros del Índice, la medición ha permitido comprender que la severidad de la pobreza y el padecimiento de pobreza aguda es prácticamente igual de adverso sin importar en el país del Triángulo Norte en que esta población se encuentre y, a un nivel más local, sin importar si se refiere al área urbana o rural.

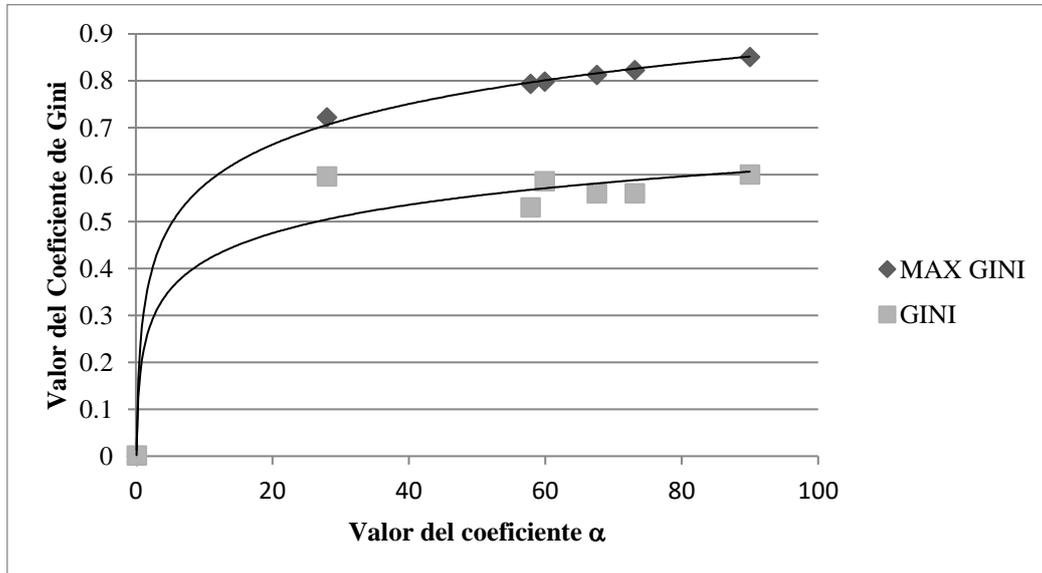
Para el caso de la desigualdad, como fenómeno resultante del aumento de la pobreza en todas sus dimensiones, el uso de medidas estadísticas complementarias al coeficiente de Gini (e incluso el estudio de la desigualdad a través de métodos cualitativos y

combinados) puede contribuir grandemente a concientizar a la población sobre la gravedad de la alta desigualdad que actualmente se manifiesta en el país y esto pasa por entender que, dada la dinámica del Producto y el desempeño de la desigualdad reportada en cada medición, Guatemala está cerca de alcanzar niveles máximos de desigualdad que pueden generar mayores problemáticas sociales (Milanovic, 2017).

De acuerdo con la metodología propuesta por el mismo (Milanovic, 2017), los cálculos realizados en función de las estadísticas de desigualdad disponibles a partir de las estimaciones del (Instituto Nacional de Estadística, 2015), permiten inferir que Guatemala ha alcanzado durante los últimos 30 años un valor promedio del 70 por ciento de la máxima desigualdad posible alcanzable, con valores del 80 por ciento en 1989 a 67 por ciento en 2014 (ver Figura 4).

Figura 4

Frontera de Posibilidades de Desigualdad de Guatemala



Fuente: elaboración propia con base a la metodología planteada por (Milanovic, Desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización, 2017) de acuerdo con los datos proporcionados por el (Instituto Nacional de Estadística, 2015). El coeficiente α se refiere a la ratio entre el PIB per cápita y el valor de la línea de pobreza extrema.

3.3 La naturaleza de la economía guatemalteca

Luego de haber descrito las condiciones actuales de la pobreza y desigualdad en Guatemala, es conveniente conocer el contexto histórico del país, principalmente por el proceso histórico que se vivió a partir de la Época Colonial en el siglo XVI y previo al movimiento independentista del siglo XIX.

En la fase previa a la época colonial, que abarcó del año 1524 a 1821, Guatemala fue el centro de la Civilización Maya. La mayor parte de las actividades económicas estaban relacionadas con la agricultura y los términos de intercambio estaban fijados principalmente por el trueque. Esta dinámica operaba en una estructura social establecida mediante un sistema de castas con los nobles en la cúspide, seguidos del clero, con un rol importante en la vida espiritual que además afectaba las decisiones políticas y económicas y que estaba seguida en la escala social por el resto de la población que estaba obligada a tributar sin gozar de algún tipo de privilegio, con excepción de la seguridad que proveían los nobles en caso de una invasión, inmersos en un sistema de producción que estaba constituido principalmente por cultivos para el autoconsumo (Palma, 2003).

Siguiendo a (Palma, 2003), hacia mediados del siglo XVI tal y como sucedería con muchas de las otras civilizaciones mesoamericanas, Guatemala fue conquistada por los españoles. La idea de la Conquista estaba relacionada con varios aspectos: a) la consolidación de la Corona Española para expandir su poder por toda Europa, luego de establecerse que la tierra descubierta por Colón no era la India sino todo un mundo no descubierto; b) la oportunidad de que un ejército consolidara su categoría y pudiera enriquecerse en cada expedición mediante favores de la Corona; y, c) la idea errónea de que el Nuevo Mundo era abundante en minerales preciosos, principalmente oro y diamantes.

Considerando un escenario general en el que se contemplaba la expansión del Reino Español y la decadencia y división interna de la Civilización Maya, la Conquista cambió la dinámica de la corriente social y económica vigente y los indígenas fueron esclavizado y obligados a pagar tributos a la Corona. Más aún, una nueva clase social conformada por los mestizos apareció y de forma paralela, los criollos (individuos que nacían en América

de padres españoles) tomaron el control de la tierra conquistada hasta el comienzo del siglo XIX cuando se logró la independencia de España.

El mismo (Palma, 2003), reconoce que, en términos económicos, la Conquista significó un período en el cual España se encontró a sí misma decepcionada al no encontrar oro y minerales preciosos en la abundancia que creía por lo que la tierra fue entonces explotada para la producción de materias primas para el teñido (utilizados en la industria europea de vestuario) teniendo al añil y la cochinilla como principales productos de comercialización.

Luego de la independencia, los criollos pasaron a controlar la política y las actividades económicas en gran parte de las áreas rurales del país, por lo que este grupo social y los nuevos terratenientes europeos (incluyendo alemanes en la parte norte del país) emplearon a los descendientes mayas casi en condiciones de esclavitud para la producción de café y otros cultivos nuevos de gran rentabilidad tanto en el mercado local como en el internacional.

Es a partir de este punto en que el café pasó a constituir el núcleo de la economía guatemalteca basándose en un sistema productivo casi invariable desde su auge a principios del siglo XX, aunque con algunas mejoras relativas en las condiciones de los trabajadores. En conjunto con el café, otras industrias de gran relevancia en la actualidad estuvieron igualmente controladas por la gestión criolla incluyéndose la producción del banano y el conglomerado de la industria azucarera (Palma, 2003).

3.3.1 La era post independentista: procesos fallidos de integración

Siguiendo a (Palma, 2003), tras la independencia, la institucionalización del poder político fue gradual y en términos económicos, las actividades de finales del siglo XVIII y principios del siglo XX estuvieron muy ligadas a la agricultura y a la explotación del café, que experimentó su primer revés luego de los efectos de la gran depresión que comenzaron a incidir hacia finales de la década de 1920. No obstante, a partir de 1960, la economía guatemalteca se centró en constantes procesos integracionistas con el reto de la región centroamericana, sobre todo porque los países centroamericanos a principios de

esa década apuntaban a tener una concepción madura en cuanto a obtener beneficios del comercio intrarregional se refiere.

En 1960 se creó el Mercado Común Centroamericano (MCCA) apoyado por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), facilitando al país y a la región el fortalecimiento de una política de comercio intrarregional con visiones compartidas que permitieran al istmo unificar sus economías, contribuir a las mejoras del desarrollo y a propiciar una búsqueda común del beneficio de los centroamericanos (Díaz, 2004).

Cabe decir que esta etapa, que según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), constituye el “primer regionalismo centroamericano”, daría las pinceladas de un intercambio comercial sostenido incluso en los períodos de crisis por los que la región centroamericana se vio envuelta. Posteriormente, el “segundo regionalismo” no alcanza los resultados deseados para lograr establecer un arancel común y de esta forma constituir la unión aduanera centroamericana. Sin embargo, los esfuerzos por fortalecer la integración centroamericana se mantuvieron latentes.

Si bien la década de 1980 envuelve el “segundo regionalismo” anteriormente expuesto, es aquí donde se dan los peores estragos del conflicto armado interno. Guatemala, al igual que El Salvador y Nicaragua fueron los países más afectados y en el resto de la región se ponen de manifiesto las secuelas de la opresión histórica, la controversia de la política, un fomento del proteccionismo y el uso desmesurado del modelo de “desarrollo hacia adentro”, siendo estos factores que dieron como resultado una caída del crecimiento económico que se había mantenido a un ritmo aceptable desde las negociaciones centroamericanas anteriormente citadas y un deterioro en las condiciones socioeconómicas de gran parte de la población que agravó las condiciones de desigualdad (Díaz, 2004).

Siguiendo a (Díaz, 2017), aunque los esfuerzos centroamericanos experimentaban un período de oscurantismo que entorpecía cualquier posibilidad de salida, se daría un “renacimiento” a principios de 1990, en donde una vez más los dirigentes centroamericanos (con ayuda de la comunidad internacional), trabajaron en conjunto para lograr que la región dejara las armas e iniciar un proceso de paz firme y duradera.

Es por ello por lo que los nuevos pasos de la integración centroamericana tienen su cuna en los acuerdos de “Esquipulas II”, que dieron origen a la desmovilización de la “resistencia nicaragüense”. Dos años después sucedía lo mismo con los acuerdos de paz de Chapultepec en El Salvador y, finalmente, en 1996 se escribió punto final a la historia del conflicto armado centroamericano con la firma de los Acuerdos de Paz de Guatemala.

Los resultados para Centroamérica en términos de crecimiento económico no se hicieron esperar y de ello se tiene en cuenta que después de experimentar tasas de crecimiento negativas de casi 1% en el quinquenio de 1980 a 1985, los avances de la negociación dejaron un crecimiento del 2% para el quinquenio siguiente y del 5% en el período de 1995 a 1999 (Programa Estado de La Nación, 2000).

Cabe señalar que después de los procesos de apertura comercial, los indicadores de desarrollo de Guatemala y del resto de la región centroamericana se han comportado de forma errática, esto teniendo en cuenta que la situación de algunos países centroamericanos como Honduras y Nicaragua no han podido mantener un crecimiento económico sostenido. Lo anterior aunado a los pocos avances de Guatemala con respecto a su capacidad para atraer Inversión Extranjera Directa (IED) como una fuente generadora de empleo, explica sus dificultades para reducir la desigualdad de ingreso (Díaz, 2004).

3.3.2 El nuevo modelo “hacia fuera” y el fomento de las exportaciones

Como se mencionó en el apartado anterior, tras el replanteamiento de las economías regionales a partir del segundo quinquenio de 1980, Guatemala y la región centroamericana dieron un giro radical, al pasar de un régimen de sustitución de importaciones al de la apertura comercial.

El incremento de las exportaciones y la apertura al comercio internacional se dio en medio de la crisis de varios de los países centroamericanos (incluso en medio del conflicto armado de Guatemala, El Salvador y Nicaragua). Este proceso de cambio, de un modelo que había dejado grandes costos para las economías de los países de la región, a uno que permitiera obtener ganancias a través del intercambio comercial, mantendría una tendencia creciente para muchos de los países a partir de finales de 1980 (sobre todo

Guatemala y Costa Rica) aunque no de forma equitativa para otros países de la región que se fortalecieron en el comercio hasta principios de la década de 1990 (Programa Estado de La Nación, 2000).

Teniendo en cuenta dicho intercambio comercial, a pesar de las grandes ventajas de Costa Rica sobre los otros países del istmo en materia de exportación, El Salvador fue el país con mayores tasas de crecimiento en el quinquenio de 1995 a 2000. Como se mencionó anteriormente, estas cifras concuerdan con las tendencias hacia el fomento de la participación comercial de los países centroamericanos (Programa Estado de La Nación, 2000).

En lo concerniente al destino de las exportaciones, el comercio intrarregional no fue muy representativo en países como Costa Rica y Honduras. En el caso del primero, esto se debió a que la mayor parte de la producción correspondió a productos del sector manufacturero elaborados por la mano de obra altamente calificada y en el caso de Honduras, el mercado extra regional fue más importante si se toma en cuenta la gran industria maquiladora que predomina en el país (Comisión Económica para América Latina, 2004).

Al considerar el resto de los países centroamericanos, El Salvador es el que logró más comercio con la región centroamericana, ya que 40% del total de sus exportaciones tuvieron como destino a Guatemala y Nicaragua, marcando este porcentaje de participación como el comportamiento que se mantiene a la fecha

Aunque el comercio intrarregional aún es representativo para varios de los países centroamericanos, la mayoría de las exportaciones de la región tienen como principal destino a Estados Unidos y según datos de la (Comisión Económica para América Latina, 2004), en promedio más del 60% del total de las exportaciones del istmo tuvieron como destino final el país norteamericano durante la década de 1990; en segundo lugar, se mantuvo el comercio intrarregional con un 28% y seguidamente, la Unión Europea con un 15% del total de las exportaciones. No obstante, a pesar de una mayor dinámica en el sector exportador, la desigualdad en Guatemala se mantuvo alta y, de hecho, dentro de las primeras diez posiciones a nivel mundial, con un coeficiente de Gini cercano a 54.2

en el año 2003 (Banco Mundial, 2003), cuestionando así la derrama de los beneficios del comercio en la población.

Al comparar la inserción de Guatemala y del resto de los países centroamericanos en el mercado internacional, se puede apreciar que ciertos países de la región iniciaron más tarde que otros. Entre los factores que condicionaron la iniciación de los países en las actividades comerciales con el resto del mundo, se encuentran los factores políticos y las crisis internas que golpearon fuertemente a varios de los países (Programa Estado de La Nación, 2000)

Entre otras causas, las deficiencias en infraestructura física y la falta de rutas de acceso (carreteras, aeropuertos, etc.) impidieron la rápida entrada de varios de los países centroamericanos al mercado internacional, no pudiéndose descartar además los problemas de capacitación de mano de obra para incrementar los niveles de productividad de las industrias existentes.

Para la mayoría de los países centroamericanos, el coeficiente de apertura tuvo un comportamiento creciente a lo largo de las dos últimas décadas del siglo XX. Entre los países con mayores niveles de apertura se encuentran Nicaragua y Costa Rica con un valor de coeficiente de 111.6 y 98.5 respectivamente, seguidos de Guatemala con un valor de 96 (Programa Estado de La Nación, 2000).

Según datos del (Programa Estado de La Nación, 2000), a pesar del incremento de las actividades comerciales de los países centroamericanos, los indicadores de preparación para la inserción en el mercado internacional mostraron un comportamiento favorable en algunos aspectos y lamentables retrocesos en otros. A este respecto, sobresalió el avance en indicadores de vulnerabilidad e infraestructura, los cuales contrastan con retrocesos significativos en la estructura macroeconómica y sectorial, las políticas de transformación productiva y la vulnerabilidad comercial con un mayor deterioro.

Teniendo en cuenta los aspectos anteriores, se tuvo que, en lo concerniente a infraestructura, Costa Rica mostrara los indicadores más altos de la región a diferencia de Nicaragua que presentó el peor desempeño. En lo que respecta a la estructura macroeconómica y sectorial durante esta etapa del proceso de consolidación de la

liberación comercial, El Salvador y Nicaragua mostraron los mejores indicadores y fue precisamente en este período en donde Costa Rica se comenzó a posicionar como el país con la mejor situación con respecto al resto de los países de la región.

3.3.3 El modelo de desarrollo y la agudeza de la desigualdad

La creación del MCCA marca una etapa en la que no sólo se dan los primeros avances de integración centroamericana, sino en la cual también se ponen de manifiesto las principales características del modelo de desarrollo prevaleciente hasta el primer quinquenio de 1980, que de alguna manera perfiló las condiciones actuales de desigualdad en el Istmo. Por ende, en conjunto con la creación de dicho Mercado, los países de la región adoptan una política de sustitución de importaciones en medio de un modelo de “desarrollo hacia adentro” como se expuso anteriormente.

Puede decirse que en el lapso en que se mantuvo en vigencia dicho modelo, los indicadores macroeconómicos se mostraron de manera favorable para los países centroamericanos (tasas promedio de crecimiento incluso superiores al 8% interanual), sin embargo, la economía estuvo muy lejos de ser eficiente y sobre todo, considerando que los países de la región incrementaron su deuda externa, además de mantener decisiones políticas altamente influenciadas por el conflicto armado de varios de los países y propiciar un crecimiento desmesurado del tamaño del gobierno (Comisión Económica para América Latina, 2001).

La situación anterior contribuyó para que el modelo adoptado colapsara y a partir de la segunda mitad de 1980, los países centroamericanos comenzaron a creer en los beneficios del comercio, aunque con condiciones iniciales disímiles y muy distantes de otros países que aprovecharon el proteccionismo para fortalecer su infraestructura productiva y en especial, el favorecimiento de mejoras en los niveles de capital humano de la fuerza laboral. Por consiguiente, a pesar de los grandes avances en el proceso de integración a raíz de la finalización del conflicto armado y teniendo en cuenta las oportunidades que brindaba la nueva concepción “hacia afuera” del modelo de desarrollo, la brecha de desigualdad entre los países de la región impidió que el desarrollo fuera equitativo en todos los países (Comisión Económica para América Latina, 2001).

Básicamente, los resultados de un desarrollo poco equitativo en la región se debieron a la mala administración de los gobiernos y la débil transición democrática en Guatemala y en el resto de los países de la región. En buena parte, gran cantidad de recursos eran destinados al ejército durante la época del conflicto y paradójicamente aún tienen un porcentaje representativo en algunos de los países a pesar de la finalización del conflicto armado.

De acuerdo con la (Comisión Económica para América Latina, 2001) las malas administraciones han dejado grandes secuelas para las posibilidades de desarrollo de varios países de la región, tomando en cuenta que el gasto público en educación y salud no ha sido el suficiente como para atender las necesidades actuales de los habitantes centroamericanos. En esta materia, Guatemala no ha logrado sobrepasar de la barrera del 2.5% y 5% del gasto en educación y salud, respectivamente, como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB).

Uno de los ejemplos más dramáticos con respecto a la falta de inversión en educación puede apreciarse en el momento en que una planta de la transnacional INTEL en 2003 fuera instalada en Costa Rica en lugar de Guatemala, principalmente por el mayor nivel de escolaridad de los habitantes costarricenses. De hecho, la mano de obra no calificada abunda en varios países de la región, haciendo que este segmento del mercado laboral se emplee en industrias con bajos niveles de productividad asociados en parte, con los bajos niveles de capital humano de los mismos trabajadores (Díaz, 2004).

Después del análisis de la situación de Guatemala en un contexto regional, la evidencia histórica deja muy en claro que el nuevo modelo de desarrollo adoptado conllevó a una transformación de las actividades económicas más tradicionales por otras que las nuevas tendencias del comercio comenzaron a demandar.

Lamentablemente, el funcionamiento interno de Guatemala y del país en su contexto regional como parte de un bloque integrado dejó mucho que desear. En esto, han contribuido factores históricos que se comportaron de forma diversa y adversa tanto para el caso de Guatemala como para varios de los países de la región y que provocaron el ejercicio de políticas orientadas a solventar la crisis social que causó serios efectos (Programa Estado de La Nación, 2000).

Aparte de ello, muchas decisiones políticas y económicas han estado lejos de tener una perspectiva con sentido de integración de parte de los dirigentes centroamericanos. De esta cuenta que en el plano político económico el alcance del mercado intrarregional se viera limitado debido a que el mismo Parlamento Centroamericano (instancia política de integración) no hubiera llenado las expectativas de un proceso unificador para los países del istmo.

La aplicación de malas políticas en el pasado en materia de integración trajo consecuencias muy desfavorables para agravar las condiciones de desigualdad en Guatemala, sobre todo en materia comercial y debido a la negociación deficiente que se tuvo, por ejemplo, en el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés). Los procesos fallidos para aprovechar las ganancias del comercio se vieron aún más afectados debido a que tanto Guatemala como los países centroamericanos no contaban (ni cuentan) con un mercado laboral abundante en capital humano, inmerso en la demanda de productos de mayor calidad, elaborados con mano de obra calificada y bajo esquemas que consideran el mayor nivel de productividad posible.

En lo que respecta al DR-CAFTA (Acuerdo de suma importancia para Guatemala pues en la actualidad 39% de sus exportaciones tienen como destino Estados Unidos y el 40% el resto de Centroamérica que a su vez comercia en esta intensidad con el país de Norteamérica), los sectores señalados como “perdedores” del proceso de negociación fueron los concernientes al sector tradicional de la agricultura y los concernientes a la crianza de animales (estos últimos por incumplir con medidas fitosanitarias), el sector agrícola de subsistencia y el perteneciente al de las pequeñas y medianas empresas orientadas al mercado doméstico, siendo estos algunos de los sectores más afectados por la creciente desigualdad en el país (McElhinny, 2005).

Lo anterior es preocupante si se toma en cuenta el análisis de los apartados anteriores en donde se resalta la importancia actual del sector agrícola, que pese a mostrar una tendencia decreciente constante, en los países centroamericanos aún es representativa como proporción de la Población Económicamente Activa (PEA) del país. Asimismo, la problemática trasciende a otras dimensiones si se tiene en cuenta que dentro de las

políticas de gobierno no se tiene contemplado un plan adecuado de subsidios para mejorar la producción de los productos tradicionales o adquirir mejoras tecnológicas que incrementen el nivel de productividad de los trabajadores agrícolas del área rural (Programa Estado de La Nación, 2000).

Dentro de la dinámica del comercio, las tendencias del mercado forzaron o a que los productos tradicionales de cultivo se vieran sustituidos por otros no tradicionales (entre ellos algunas frutas y una gama selecta de hortalizas, reposicionando además la participación del sector textil) en donde, como se mencionó anteriormente, la falta de apoyo de parte de los gobiernos para adquirir mejoras tecnológicas, invalida constantemente el esfuerzo de los agricultores para exportar los nuevos productos cultivados.

De acuerdo con el (Programa Estado de La Nación, 2002), en el marco de este DR-CAFTA, las condiciones de desigualdad se han visto afectadas en mayor intensidad para la agricultura de subsistencia (maíz, frijoles y arroz), debido principalmente a la entrada de los productos estadounidenses a un menor precio y de mejor calidad, en donde la producción de maíz, frijol y arroz se encuentra altamente subsidiada. Lo anterior, hace suponer que, en el largo plazo, el mercado de estos cultivos para Guatemala tenderá a contar con una reducción más evidente en su participación poniendo en serios aprietos al mercado laboral guatemalteco, sobre todo considerando el alto porcentaje de participación laboral en el sector agrícola.

3.4 Otras características de la economía guatemalteca con efectos en la desigualdad

De acuerdo con la evolución de la estructura económica de Guatemala después del proceso de liberalización comercial, otro factor que pone en peligro la estabilidad económica de la región es el concerniente al sector de las microempresas. La situación puede derivarse de la poca capacidad de exportación de las microempresas al contar con capital reducido y en muchos casos, trabajadores con bajos niveles de capital humano. De hecho, el gasto público en salud y educación (de menos de 50 dólares americanos per cápita), aún se encuentran en niveles muy por debajo de lo necesario para incrementar la capacidad de producción y el nivel de productividad del mercado laboral.

En general, el nivel bajo de gasto público concerniente a salud y educación ha contribuido a agravar las condiciones de desigualdad principalmente por la carencia de mecanismos compensatorios en la población más vulnerable que para el caso de Guatemala se encuentra mayoritariamente en pobreza.

De acuerdo con el desempeño económico de los países centroamericanos, el gasto público es posiblemente la variable que marcó la diferencia en las condiciones de desigualdad de Guatemala con respecto a la región, sobre todo debido a que Costa Rica fue el único país de la región que respondió a las expectativas de gasto público con relación a la expansión del comercio, es Costa Rica. Por ejemplo, de acuerdo con las cifras del período de 1998 a 1999, el Gobierno costarricense reportó un gasto público per cápita en educación de 163 dólares y en materia de salud y nutrición de 181 dólares (a diferencia del promedio regional de 29 y 35 dólares para el resto de los países), evidenciándose así que las cifras costarricenses fueron muy elevadas a la media general de países centroamericanos y a que el período coincidiera con la instalación de la planta de INTEL en dicho país (Programa Estado de La Nación, 2002).

Teniendo en cuenta lo anterior, el costo de ajuste en materia de desigualdad de políticas que favorecieron las nuevas demandas del comercio fue muy elevado. Esto teniendo en cuenta que las medidas que los gobiernos guatemaltecos han adoptado (sobre todo para incrementar el gasto público en salud y educación) se encuentran todavía muy a destiempo a pesar de que la dinámica económica ha llevado más de tres décadas consolidando la apertura comercial.

En general, aún los impactos positivos de la apertura comercial pueden no ser los esperados considerando que incluso si Guatemala logra constantemente incrementar sus niveles de IED. Así, una de las principales causas distorsionadoras de la expansión de entrada de capital extranjero, es que el país no cuenta con la infraestructura básica necesaria que aminore el costo de la inversión de los entes privados, con movilidad de factores y de mercancías limitada y con una Unión Aduanera todavía lejos de consolidarse (Díaz, 2004).

En línea con lo anterior, el clima de negocios del país todavía no es el idóneo debido a que el marco institucional aún no representa una garantía para que las compañías

internacionales vean a Guatemala tanto de forma individual como parte de Centroamérica, como la mejor opción para invertir (Banco Mundial, 2017).

3.4.1 Los desastres naturales: perpetradores de pobreza y generadores de desigualdad

Debido a su posición geográfica, las condiciones del territorio y a la mala gestión de infraestructura de vivienda, Guatemala es un país vulnerable a desastres naturales. Si bien a lo largo de la historia ha habido varios desastres naturales, la mayoría ha surtido sus efectos adversos en lugares aledaños a población altamente vulnerable, provocando un deterioro aún mayor de sus escasos activos económicos.

Dentro de este apartado, se hace mención por ejemplo al mayor desastre natural en los últimos 25 años derivado de los efectos del Huracán Mitch, que afectó principalmente a Honduras, Guatemala y Nicaragua, dejando un saldo de más de 18,000 muertos y 1,900,000 damnificados (Comisión Económica para América Latina, 2001), principalmente en áreas de la región Norte y Noroccidente del país que presentan los mayores indicadores de pobreza.

De acuerdo con la misma (Comisión Económica para América Latina, 2001), gran parte de los estragos causados por fenómenos naturales y de aquellos que afectan a la población pobre pueden ser evitados, pero una alta densidad demográfica se concentra en zonas susceptibles a inundarse cuando los ríos salen de su cauce como consecuencia de las lluvias estacionales. Aparte de ello, existen numerosas comunidades rurales y de las periferias que se asientan en zonas volcánicas activas, lo cual pone en peligro las cosechas y principalmente la vida humana, sin desestimar que Guatemala se encuentra ubicada sobre una falla geológica importante que provoca que el país sufra varios movimientos telúricos en períodos cortos de tiempo.

A pesar de la situación de vulnerabilidad de las comunidades anteriormente expuesta, las características de la economía agrícola del país provocan la mala utilización de los suelos haciéndolos más susceptibles a los fenómenos naturales. Cabe decir que no hay políticas concretas de parte de los gobiernos centroamericanos que promuevan, no sólo la reducción de desastres, sino la prevención de estos.

Sumado a lo anterior, el modelo de desarrollo y la tendencia creciente de la participación del sector industrial, ha causado un aumento considerable de los flujos migratorios hacia las áreas urbanas. Esta situación ha causado un incremento de áreas marginales en sectores urbanos localizados en barrancos o sectores altamente vulnerables a las lluvias estacionales.

Según la (Comisión Económica para América Latina, 2002), los daños causados por desastres naturales comprendidos hasta los causados por el Huracán “Mitch” en 1998, se cuantificaban en un valor aproximado de 170 millones de dólares. Para mitigar las consecuencias de esta crisis, se necesitó de la cooperación de los países de la comunidad internacional e instituciones de la Iglesia; la Santa Sede hizo énfasis en el Año Jubilar y tras la cooperación del resto de naciones, se llegó a la condonación de gran parte de la deuda externa de varios países de la región (en algunos casos, la totalidad de esta).

3.4.2 El mercado laboral y la economía informal

En medio de las constantes crisis del mercado laboral acentuadas por el subempleo y del desempleo oculto, el sector informal ha cobrado gran auge hasta alcanzar el 75% del total de empresas en el país (Instituto Nacional de Estadística, 2019). Asimismo, derivado de los procesos de mayor flexibilización del mercado de trabajo, las políticas fallidas de ajustes en el salario mínimo, diferencia o no diferenciado han interferido con la estabilidad laboral y el aseguramiento de ingresos permanentes de varios sectores formales de la economía (aunque el debate de dicha política se mantiene vigente).

Entre otros factores, hacia finales de 1990 y durante el primer quinquenio del 2000, Guatemala experimentó los efectos de una apreciación del tipo de cambio real. Una política de esta índole hace que el capital baje de precio, lo cual hace posible que más factor trabajo sea sustituido por mayores cantidades de capital. Debe considerarse, además, el crecimiento de la migración interna de trabajadores agrícolas que por la caída de precio de algunos productos tradicionales y el aumento de la migración internacional. En condiciones de macrocefalia y de una demanda laboral deficitaria la informalidad es utilizada como medio de supervivencia, teniendo en cuenta la necesidad de generar ingresos para satisfacer necesidades propias y de las familiares (Comisión Económica para América Latina, 2002).

Por otra parte, las demandas del crecimiento de exportaciones en los países de la región no son paralelas a las características del mercado laboral; no sólo en la actualidad sino desde que se adoptó un modelo de desarrollo “hacia afuera”. Estas circunstancias han provocado la aparición de gran cantidad de microempresas y trabajadores independientes (sectores que como se mencionó anteriormente, figuran como grandes perdedores), así como una gran cantidad de personas dedicadas a la reventa de productos de segunda necesidad.

De lo anterior, se tiene que, al comparar cifras entre los países de Centroamérica, el sector de las microempresas haya mostrado una tendencia creciente a lo largo de las últimas dos décadas (como en el caso de Costa Rica y Guatemala que muestran un crecimiento más acelerado) que se ha manifestado de forma general en los países de la región. El crecimiento anteriormente citado, contrasta con el decrecimiento del sector formal y en la implementación de contratos de más corto plazo, incluyendo aquellos por servicios o a tiempo parcial.

De acuerdo con el (Instituto Nacional de Estadística, 2019), uno de los principales activos de Guatemala corresponde a la alta prevalencia de población joven, debido a que el 33% del total de la población en el país se encuentra entre los 13 a los 29 años de edad.

En la composición del mercado laboral y más específicamente en lo referente a la oferta de trabajo, la Población en Edad de Trabajar (PET) sobrepasa los 12 millones de personas y equivale al 80.5% de la población total del país. No obstante, las asimetrías comienzan a evidenciarse cuando la Población Económicamente Activa (PEA) equivale al 59.26% del total de la PET y al 47.7% de la población total.

Con relación a la Población Ocupada (PO), la participación alcanza el 46.5% de la población total y dada la brecha que existe con relación a la PET puede deducirse que el nivel de población que se encuentra dentro del sector informal es muy elevado y de hecho, de acuerdo con estimaciones del (Instituto Nacional de Estadística, 2020), alrededor del 75% de la PEA en el país se encuentra precisamente en este sector de actividades económicas.

El desempleo tiende a ser considerado más a partir de la tasa de subempleo visible, equivalente al 4.4% de la población total, reportándose además una cifra de 4.89 millones de personas económicamente inactivas que constituyen el 32.8% del total de guatemaltecos.

La variable anterior es de gran importancia, pues el mercado laboral guatemalteco evidencia un excedente de fuerza laboral que no encuentra oportunidades en el mercado laboral remunerado dentro del sector formal, sobre todo considerando que cerca del 79% del total de la actividad económica corresponde a actividades informales con bajos niveles de ingreso, carentes de protección por parte del seguro social y en condiciones relacionadas con el sector terciario de bajo valor agregado, que de manera combinada agudizan el problema de la desigualdad (Instituto Nacional de Estadística, 2020).

3.4.3 El comportamiento del sector agrícola

Pese a la crisis que varios de los productos agrícolas tradicionales han sufrido en Guatemala, el sector agrícola aún es bastante representativo dentro de la economía, aunque predominantemente en niveles bajos de ingreso (Programa Estado de La Nación, 2000).

Para Guatemala y la mayoría de los países centroamericanos, las actividades agrícolas están muy relacionadas con el sector rural. Por ejemplo, en Guatemala cuatro de cada cinco empleos rurales pertenecen al sector agrícola, mientras que en Costa Rica menos de la mitad de las actividades del sector rural están involucradas directamente con la agricultura. En promedio, casi el 50% de los trabajadores rurales centroamericanos están involucrados en actividades directamente relacionadas con la agricultura (Comisión Económica para América Latina, 2002).

En términos de la PEA de los países de la región, la mayor participación del sector corresponde a Guatemala con un 46.1% del total de la PEA de ese país, ante un 20.1% de participación agrícola dentro de la PEA de Costa Rica.

Aunque las cifras concernientes al sector agrícola aún son significativas, éstas muestran una tendencia decreciente generalizada en la región durante las últimas dos décadas. El

decrecimiento puede deberse precisamente a la caída de los precios de muchos de los productos tradicionales de exportación para varios de los países (principalmente el café y cardamomo en el caso especial de Guatemala), o, por el fomento de actividades productivas con mayor valor agregado (esto teniendo en cuenta el crecimiento del comercio en los países de la región) (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 2002).

Es preocupante señalar que los porcentajes más elevados de población por debajo de la línea de pobreza se encuentran en el área rural. Para ser más exactos, Guatemala como parte de los tres de los cinco países centroamericanos tienen más de dos tercios de su población en la línea de pobreza, sumándose a ello la brecha que existe entre el bajo nivel salarial de los trabajadores del sector agrícola y los salarios del área urbana.

El comportamiento de la actividad agrícola del país permite inferir que la mayor parte de actividades se ha volcado a productos agrícolas no tradicionales, siendo este un factor que ha aumentado la desigualdad debido a los casos de éxitos esporádicos en la figura de las cooperativas y al elevado coeficiente de Gini en el uso de la tierra (según estimaciones a 2014 por ejemplo, el (Instituto Nacional de Estadística, 2015) estimó que el 90% del uso de la tierra en Guatemala está en manos del 5% de la población).

A pesar de los intentos por diversificar los productos, éstos no han tenido la aceptación esperada (debido en mayor parte a las estrictas normas fitosanitarias y de calidad en el mercado internacional). El resultado de lo anterior es que mucha de la producción que no es aceptada en los mercados internacionales se destina a los mercados domésticos con productos de mejor calidad, aunque a un menor precio (situación que no compensa los costos de producción) (Comisión Económica para América Latina, 2001).

En cuanto a las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, éstas han beneficiado en mayor parte a Guatemala y Nicaragua con el 53.2% y 68.9% del total de las exportaciones nacionales en promedio desde 2018, respectivamente (Comisión Económica para América Latina, 2018).

3.5 Desempeño reciente de la economía guatemalteca

3.5.1 Contexto general

Actualmente, Guatemala está dividida en dos grandes áreas productivas: urbana y rural. De acuerdo con el (Instituto Nacional de Estadística, 2007) en el 2007, la definición de ruralidad ha sido considerada más como una excepción de lo que significa un área urbana y es precisamente esta definición la que se modificó por más de 15 años hasta lograrse un consenso general en 1994.

De acuerdo con el (Instituto Nacional de Estadística, 2020), el área urbana se refiere a las ciudades, villas, cabeceras departamentales y municipios, así como cualquier otro lugar poblado categorizado como colonia o condominio. Asimismo, también se considera como área urbana a todos aquellos sectores poblados con más de 2,000 habitantes únicamente si al menos 51% de los hogares que conforman estos sectores cuentan con iluminación eléctrica y agua entubada dentro de la vivienda.

Las estimaciones del (Banco Mundial, 2017) reflejan que el área rural de Guatemala ha decrecido en promedio alrededor de 11 puntos porcentuales en el período de 2000 a 2006 y en los años subsiguientes, con una participación total de la población bajo los estándares de ruralidad equivalente al 51.90% para el mismo 2018 (el resto de la población se considera por ende urbana).

La dinámica anterior refleja que Guatemala está evolucionando hacia convertirse en un país más urbano a pesar de que más del 90% de la población rural total está todavía vinculada con el sector agrícola y a que cerca del 80% de la producción la llevan a cabo productores y agricultores de pequeña escala.

3.5.2 Revisión macroeconómica

a. Comportamiento del PIB

Al considerar el desempeño de la producción de bienes y servicios Guatemala ha experimentado un crecimiento económico sostenido por más de 20 años, con un valor del

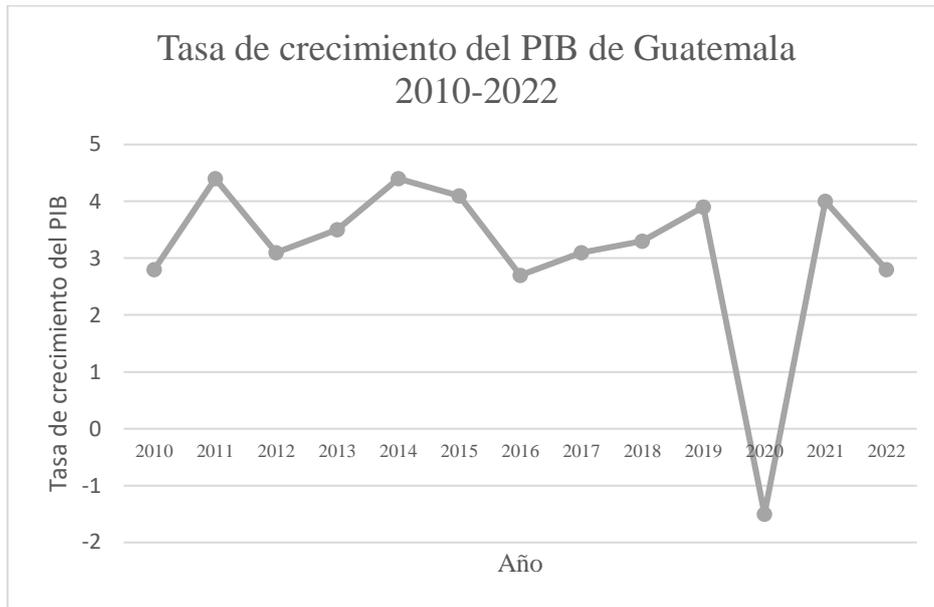
PIB que en términos nominales sobrepasa los US\$80,000 millones y que representa la economía más grande del istmo centroamericano incluso al considerar a Panamá (Banco de Guatemala, 2020b).

Dentro de las contracciones experimentadas por los países del continente como producto de la recesión económica de 2009, Guatemala fue el único país de la región latinoamericana que evidenció un crecimiento económico positivo (Banco Mundial, 2021), provocando que la recuperación de la economía fuera más acelerada y estuviera en sintonía con la mejora de las condiciones del mercado interno y la demanda agregada de Estados Unidos, como su principal socio comercial.

Luego de la utilización de cifras reales a precios de 1958, el (Banco de Guatemala, 2001) realizó la modificación del año base al 2001 (actualmente se encuentra en marcha el ajuste de las cifras al 2013 como última revisión con cifras oficiales todavía incipientes). De acuerdo con las estimaciones realizadas el PIB real de Guatemala ha evidenciado un crecimiento más desacelerado, pero igualmente sostenido, que refleja las condiciones adecuadas de la producción de bienes y servicios y una respuesta adecuada de la economía en términos reales aún con efecto exógenos adversos.

En materia de crecimiento económico, la economía de Guatemala mostró una expansión continua, aunque errática, con un aumento del PIB incluso durante la última crisis financiera de 2009. No obstante, el promedio de crecimiento interanual se ha mantenido en 3.5%, por debajo de las expectativas de crecimiento estimadas para poder mejorar las condiciones de desarrollo y una reducción de la desigualdad en el país, sobre todo ante los efectos negativos ocasionados por la pandemia por COVID-19 que significó una recesión de 1.5 por ciento del PIB en 2020 (ver Figura 5).

Figura 5



Fuente: elaboración propia con base a los datos del (Banco de Guatemala, 2023b). Cifras de 2020 preliminares, 2021 estimadas y 2022 proyectadas.

Dentro de las razones que explican la resiliencia relativa guatemalteca, incluso ante periodos de recesión global, resalta principalmente la poca participación del sistema financiero nacional en operaciones vinculadas con los derivados y otros instrumentos financieros que constituyeron la parte medular de la crisis. De acuerdo con la (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2019), los grupos financieros nacionales y las operaciones de los bancos y aseguradoras del país mantuvieron políticas adversas al riesgo en coincidencia con estrictas medidas macro prudenciales implementadas por el mismo BANGUAT tanto para la crisis financiera de 2009 como para mitigar los efectos de la pandemia.

Por otra parte, el reducido tamaño de la economía del país y de la región, aunado al bajo volumen de las exportaciones, ha representado menores márgenes de exposición en los mercados que han sufrido en mayor medida la contracción de la economía global. En todo caso, tanto en términos nominales como reales la economía de Guatemala ha sido resiliente y ha evidenciado una senda de expansión y estabilidad desde 2020.

Si bien el crecimiento de la economía ha sido un factor importante para la estabilidad macroeconómica, la evolución de la tasa de crecimiento del PIB real denota que los aumentos interanuales han sido más bien modestos. De esta cuenta, a principios de la

década del 2000 Guatemala experimentó una recuperación en los términos de intercambio, principalmente en torno a los precios del café, que alcanzó su mejor nivel en el año 2007 y representó para el país un aumento del PIB real cercano al 6% interanual.

No obstante, la sobreproducción de café por parte de Vietnam y Brasil provocó que fuera precisamente el deterioro de los precios de este producto lo que llevara a que PIB real comenzara a desacelerarse e incluso llegar a niveles críticos y cercanos a un crecimiento del 0.9% en el 2009 por efecto de la recesión global (Banco Mundial, 2017).

Con posterioridad a la recuperación económica que comenzó en 2010, la tasa de crecimiento del PIB real de Guatemala no ha logrado sobrepasar el 3.5% interanual, evidenciando un limitado margen de maniobra en comparación con la tasa de natalidad que según el (Instituto Nacional de Estadística, 2020), alcanzó 2.9.

En general, aunque Guatemala ha logrado mantener un continuo ritmo de crecimiento económico este no ha sido suficiente para compensar las demandas derivadas de la población y sobre todo en función del gasto social, que no cuenta con la asignación de recursos suficientes y que se encuentran en un marco de acción muy limitado considerando que la cara tributaria de Guatemala se ha mantenido en promedio en 10.5% siendo esta la más baja de Latinoamérica.

Precisamente, al tener en cuenta el alcance del crecimiento económico, el valor de PIB per cápita de Guatemala se ha mantenido en una posición casi inamovible, ocupando el puesto 17 de las 23 economías latinoamericanas y con un valor que levemente supera los US\$4,500 por persona al año, de acuerdo con las estimaciones del BANGUAT y las comparaciones realizadas por el (Banco Mundial, 2021).

Debido al crecimiento económico el PIB real de Guatemala el país ha logrado mantener su expansión y a partir del ejercicio del último censo de población llevado a cabo en 2019, se está a la expectativa del ajuste y las correcciones de algunos indicadores macroeconómicos en donde el PIB per cápita no es la excepción. De hecho, aunque el promedio de crecimiento de los últimos siete años se ha mantenido en 4.7% tomando en cuenta el ritmo acelerado de crecimiento que mostró la economía a partir de la

consolidación de la recuperación económica tanto de Estados Unidos como del resto de países centroamericanos.

Al comparar la tasa de crecimiento del PIB real y nominal con respecto al PIB per cápita, puede apreciarse que la tendencia para esta última variable se encuentra por debajo del crecimiento general de la economía. De hecho, la tasa de crecimiento del PIB per cápita en Guatemala durante 2018 y 2019 mostró una desaceleración de casi 7% con respecto al máximo alcanzado en 2017 y, en 2020, las brechas se acentuaron por los efectos ocasionado por la pandemia del COVID-19.

De acuerdo con (Banco de Guatemala, 2020a) de la agencia calificadora de riesgo Standard & Poor's (S&P) durante 2020, se estimaba una contracción del PIB per cápita interanual de cerca del 5%, coincidiendo con la degradación de la calificación de riesgo país otorgada por la agencia. No obstante, las proyecciones y estimaciones del BANGUAT se mantuvieron moderadas considerando el manejo adecuado de la inflación que incidió en una mejora aparente del poder adquisitivo y en la recuperación del valor real del ingreso, que en todo caso mantienen el ritmo de crecimiento de esta variable muy por debajo de la dinámica necesaria para garantizar mayores niveles de bienestar.

b. Estructura de la producción

Durante más de una década la producción de bienes y servicios de Guatemala ha experimentado una contracción recurrente del sector primario, principalmente debido al constante deterioro de los términos de intercambio de los principales (tradicionales) productos agrícolas de exportación y que están su mayoría representados por el cardamomo, el banano y el café (ver Figura 6). No obstante, a pesar de la contracción del sector primario éste todavía representa un sector significativo para el empleo de la población ocupada en el país.

Figura 6



Fuente: elaboración propia con base a los datos de (Banco de Guatemala, 2023b). La participación del sector terciario total corresponde a la sumatoria del subsector comercio y servicios.

Con relación al sector secundario, las actividades industriales se han estancado y el país se encuentra lejos de encaminarse incluso a las precondiciones del despegue de acuerdo con el modelo propuesto por (Rostow, 1960). De hecho, después de casi tres décadas con un participación importante a partir de 1960, la industria guatemalteca comenzó a contraerse debido a tres factores determinantes: i) la liberalización comercial y con esto al fin del período de sustitución de importaciones que puso a fin a un largo período de incentivos para una industria local ineficiente; ii) la incapacidad del esquema económico vigente para brindar incentivos tributarios y no tributarios competitivos para el fomento de la industria local y la atracción de capitales extranjeros; y, iii) debido al rezago tecnológico de la actividad industrial en el país (y en el resto de Centroamérica) con abundancia relativa de mano de obra poco calificada que restó periódicamente competitividad y aplazó las decisiones de capital, provocando que la participación de este sector se concentra predominantemente en la producción de vestuario y textiles (en formato maquila) y en la construcción de mercado.

A partir de la mitad de la década de 1990, el sector terciario comenzó a cobrar cada vez más relevancia en el PIB y dentro de este sector las actividades relacionadas con los servicios han marcado una participación sostenida y en constante aumento,

principalmente impulsada por aquellos del sistema financiero y otros servicios privados como los de educación y salud. Este último componente es particularmente importante si se toma en cuenta que los servicios de salud pública son altamente deficientes al igual que los proporcionados por el seguro social a través del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), que no ha logrado ampliar su margen de cobertura y que brinda atención únicamente a una parte de la población ocupada formal.

De acuerdo con la estimaciones del (Instituto Nacional de Estadística, 2020), cerca de 75% del total de las empresas que opera en Guatemala se encuentran ubicadas en el sector informal de la economía, aglutinando una gran cantidad de oferta laboral auto empleada u operante de unidades de negocio con sistemas limitados de excedentes que a su vez se encuentran fuera del alcance de las instituciones, principalmente de sistemas de compensación social (en salud y educación) y lejos de formar parte de la base tributaria que continuamente busca incrementar la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

Al tener en cuenta el desempeño productivo actual del país se ha dado una quiebra estructural en la composición económica de un sistema principalmente agrícola a uno terciario con poco valor agregado. En esta línea, lejos de evidenciar una evolución, la amplia participación del comercio y los servicios evidencia el traslado de una oferta laboral excedentaria que al ver disminuidas sus principales fuentes de generación de ingresos migró y saturó las áreas urbanas concentradas en casi 60% en la Ciudad Capital de Guatemala (Banco de Guatemala, 2020b).

A partir de los continuos excedentes de oferta de trabajo, la parte de la población que no logró emigrar hacia Estados Unidos continuó provocando macrocefalia, ocasionando a su vez la proliferación de asentamientos y la consecuente producción de servicios y el intercambio de mercadería que encontró su principal destino de consumo en demandas residuales. En suma, la participación incremental del sector terciario refleja la incapacidad de absorción de la demanda de trabajo existente y la carencia de inversión privada para garantizar condiciones de pleno empleo y la transformación de la economía hacia niveles de mayor valor agregado y generación de ingreso (Banco Mundial, 2017).

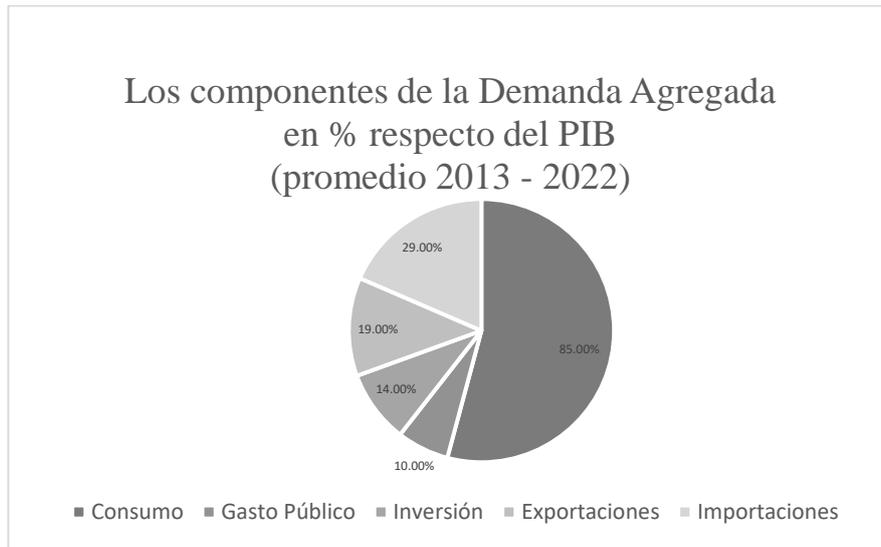
c. El destino del gasto

El promedio del valor del gasto en la actividad económica de Guatemala registrado por el (Banco de Guatemala, 2020a) durante las últimas dos décadas refleja una constante participación del consumo como el principal rubro del PIB. De hecho, la participación de este agregado se ha mantenido casi invariable durante todo el periodo de análisis y superior incluso al 85% del gasto total (ver Figura 7).

La medición del consumo resulta muy relevante para entender que de acuerdo con estimaciones del (Banco Mundial, 2017), cerca del 84% del gasto total dentro de este rubro tiene como principal destino la compra de alimento y vestuario como parte de la canasta básica, evidenciando la alta incidencia de la pobreza en el país y la poca disposición de excedentes para el ahorro. De hecho, la (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2019) estimó que el 80% de la población en Guatemala cuenta con menos de US\$2,500 ahorrados (asumiendo una tasa de cambio de Q7.5 por US\$1) y que, en ocasiones, la propensión marginal a consumir alcanza hasta 1.20 considerando el alto nivel de apalancamiento de los agentes económicos para financiar bienes de consumo duraderos o la reestructuración o postergación de deudas.

En todo caso, debido a la prevalencia de la pobreza en Guatemala el valor del consumo autónomo representa no solo a la población económicamente inactiva sino además la alta participación de la población en pobreza extrema y en estado de indigencia que mantiene una tendencia creciente en el país.

Figura 7



Fuente: elaboración propia con base a los datos del (Banco de Guatemala, 2023b).

Como parte de la misma absorción y la demanda agregada, el gasto dedicado al consumo privado es equivalente al 85% del PIB, algo sólo explicable por la importancia de las remesas remitidas por la población emigrante. El gasto dedicado a la inversión se encuentra muy distante del consumo. Para las últimas dos décadas, el promedio del gasto dedicado a la inversión privada se mantuvo en 14% con una mínima participación (cercana a los US\$1,000 millones por año) de la IED.

Dentro de las razones que explican los bajos niveles de flujos de inversión privada en la economía guatemalteca se tiene por un lado, la falta de acceso al crédito privado y el alto precio de financiamiento, factores que se explican: a) los bajos niveles de ahorro privado; b) el alto riesgo de la cartera crediticia por la falta de garantías reales; c) la falta de diversificación del mercado de deuda y la carencia de mecanismos alternos de financiamiento principalmente en el mercado accionario; y, d) el aprovechamiento del mercado financiero privado para colocar créditos a tasas altamente elevadas producto de la liberalización de la tasa de interés (y los otros macro precios) que comenzó a gestarse a partir de la segunda mitad de 1980 y que encarecen el crédito (Banco Mundial, 2017).

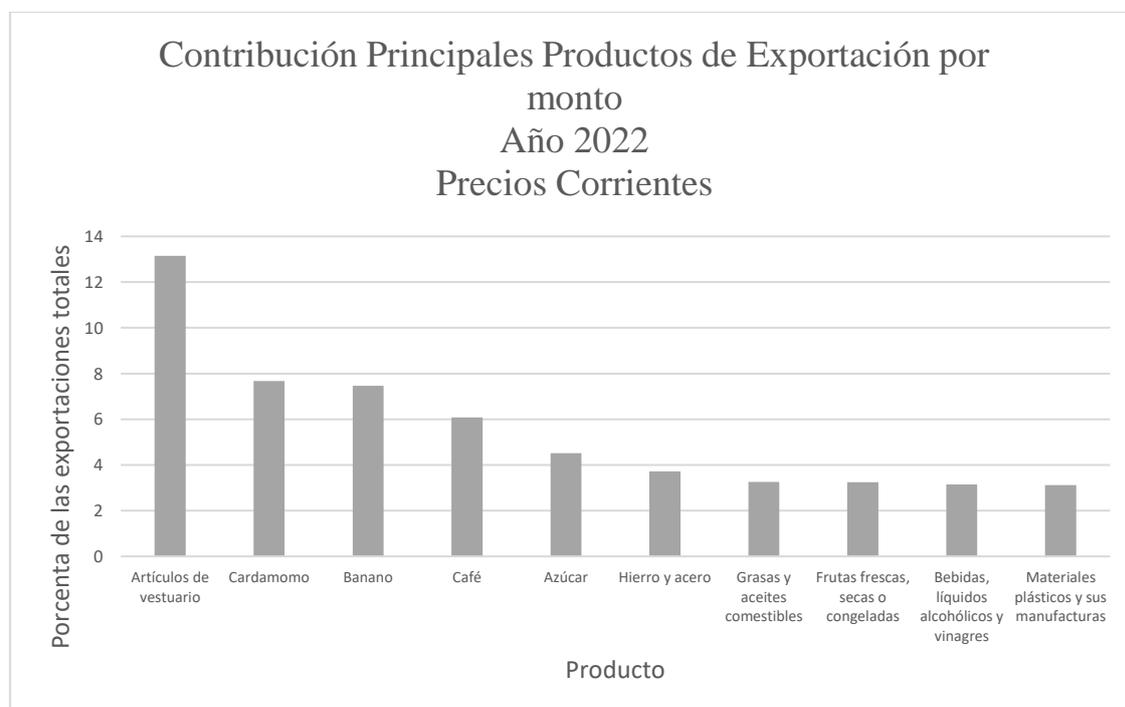
Según el mismo (Banco Mundial, 2017), en todo caso, las condiciones deficientes de infraestructura del país, sobre todo en lo referente al acceso a redes viales de nivel adecuado, así como las condiciones vulnerables de seguridad siguen y el bajo acceso a

energía, siguen representando gastos extraordinarios para las empresas que desean realizar una nueva inversión con recursos nuevos de capital para infraestructura, maquinaria y equipo (*greenfield*) o bien absorber o fusionar sus recursos con una inversión existente (*brownfield*).

En materia de gasto público, el tamaño de Gobierno continúa siendo de los más bajos de Latinoamérica y por lo tanto insuficiente para cubrir las necesidades de inversión en infraestructura pública y de gasto social. De hecho, de acuerdo con las estimaciones presentadas por el (Banco de Guatemala, 2020a) cerca del 90% del Gasto Público tiene como destino el funcionamiento del Gobierno y el margen restante para inversión.

Al considerar el sector externo, Guatemala presenta un déficit en cuenta corriente con márgenes promedio del 10%, principalmente debido a la transformación en la matriz exportadora del país que por muchos años estuvo anclada a la exportación de café, cardamomo y banano y en la actualidad depende en su mayor parte de los textiles y dentro de estos, los artículos de vestuario (ver Figura 8).

Figura 8



Fuente: elaboración propia con base a los datos del (Banco de Guatemala, 2023b).

La composición de las exportaciones de Guatemala refleja una alta participación de bienes primarios y otros de la industria manufacturera sin mucha sofisticación, siendo altamente volátiles con respecto a los precios internacionales y sujetos a la dinámica de mercado por la que atraviesan sus principales competidores, provocando que en general este componente de la balanza comercial sea todavía poco competitivo en Guatemala (Banco de Guatemala, 2023b).

Lo anterior es importante sobre todo si se considera que según el (Banco Mundial, 2017), desde el inicio de la década de 2010, el fomento del comercio exterior constituye una de las principales herramientas para erradicar la extrema pobreza y conducir a los países por una senda de prosperidad relativa.

En la gran mayoría de los casos, las economías más abiertas al comercio exterior tienden a aprovechar las ventajas de contar con: mayor disponibilidad de bienes; acceso a bienes de mejor calidad y; la apertura a mecanismos de transferencia tecnológica más dinámicos (Krugman & Obstfeld, 2006). Estas variables, siguiendo al mismo (Banco Mundial, 2017), contribuyen a dinamizar el crecimiento del Producto Interno Bruto y suponen retos importantes de inserción sobre todo para las economías en desarrollo.

Para el caso de Guatemala, los incrementos constantes del flujo de remesas familiares enviadas al país desde Estados Unidos, hizo retomar el debate con relación al tipo de cambio y el papel que este puede tener para dinamizar los flujos de comercio exterior. De hecho, el incremento continuo en los flujos de divisas por este concepto supuso una apreciación de la tasa cambiaria que causó preocupación en varios sectores y llevó a considerar una posible pérdida de competitividad de las exportaciones del país (Banco de Guatemala, 2017).

De acuerdo con la información disponible a partir del (Banco Mundial, 2021), puede brindarse evidencia alternativa acerca de la evolución de la competitividad del comercio exterior de Guatemala, sin enfocar el análisis en el tipo de cambio *per se* sino más bien en función de las ventajas de la capacidad exportadora el país. Este detalle se muestra a continuación con algunos índices seleccionados.

En este sentido y de acuerdo con (Calderón, 2019), dentro de los principales mecanismos alternos de medición de competitividad comercial se encuentra el Índice de Especialización Productiva, que permite (en este caso de forma general) considerar las variables que inciden en la estructura de producción con relación a los flujos de exportación e importación. El Índice se calcula a partir de la Ecuación (1)

Ecuación 1. Índice de Especialización Productiva

$$IE = \frac{(P - X)/(P + M - X)}{1 - \left(\frac{X}{P}\right)}$$

En donde: “P” es el Producto Interno Bruto; “X” el valor de las exportaciones y; “M” el valor de las importaciones. Asimismo y siguiendo con Calderón (2017), el numerador principal de la ecuación permite calcular la Tasa de Cobertura Interna (TCI) con relación al nivel en el que la producción nacional brinda cobertura al consumo interno, mientras que el denominador se refiere al Índice de Orientación Exportadora (IOE) que se refiere a la porción de la producción que se destina al mercado externo (se considera también que X/P representa la participación de las exportaciones en el PIB y es un aproximado de la tasa de dependencia que tiene la producción local hacia el mercado exterior).

La evidencia para Guatemala (ver Tabla 1), sugiere que desde el año 2013, los valores de la TCI y del IE se han mantenido con cambios poco significativos, lo que sugiere que la producción del país está todavía muy concentrada en el abastecimiento del mercado local.

Tabla 1. Evolución de las medidas del Índice de Especialización Productiva

AÑO	VALOR DE TCI	VAR % TCI	VALOR IOE	VALOR DE IE	VAR % IE
2013	0.69		0.78	0.89	
2014	0.70	0.02	0.78	0.90	0.01
2015	0.73	0.04	0.80	0.91	0.01
2016	0.75	0.03	0.81	0.92	0.01
2017	0.75	0.00	0.81	0.92	0.00
2018	0.74	-0.01	0.82	0.90	-0.01
2019	0.74	0.00	0.82	0.90	0.00

AÑO	VALOR DE TCI	VAR % TCI	VALOR IOE	VALOR DE IE	VAR % IE
2020	0.70	-0.05	0.84	0.83	-0.07
2021	0.75	0.07	0.82	0.91	0.09

Fuente: elaboración propia en base a los datos estimados por el (Banco de Guatemala, 2021) y (UN Comtrade, 2021) y con estimaciones para 2021 con base a los datos del (Banco Mundial, 2022).

Por tanto, a partir de las escalas mencionadas por (Calderón, 2019) las mediciones sugieren que Guatemala se encuentra en un nivel intermedio de especialización productiva, tomando en cuenta que su valor del IE promedio es mayor a 0.9 pero todavía menor a 1, siendo este el desempeño del índice durante los últimos diez años (con excepción de una distorsión en 2020 por consecuencia de los efectos del COVID-19).

Actualmente, es indiscutible el papel que el comercio exterior juega como factor incidente en el crecimiento económico y en las posibilidades de mejorar el nivel del desarrollo de los países y Guatemala no es la excepción. Por tanto, el país precisa de instrumentos de política y en general, de una agenda de país orientada al fomento de las exportaciones.

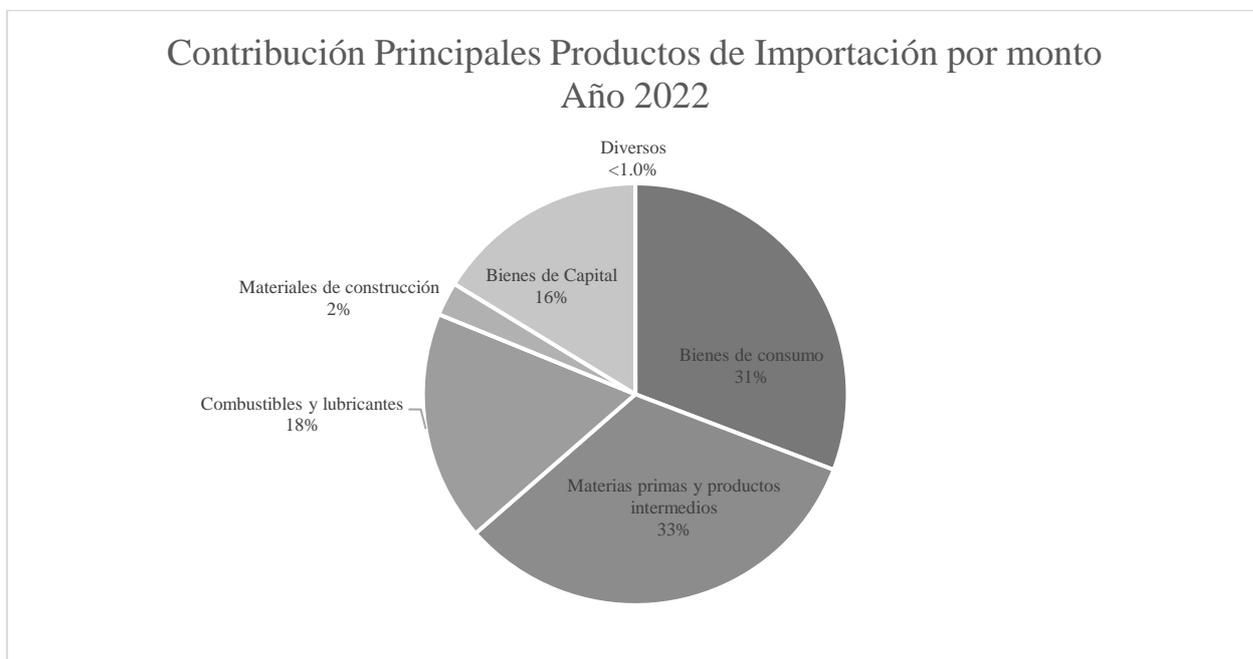
En general, el tipo de cambio puede contribuir a mejorar las condiciones de competitividad de las exportaciones, pero esta medida puede ser débil, insostenible y espuria en el mediano plazo si se considera que las importaciones juegan un papel determinante como proveedores de bienes medulares para la economía y al hecho de que la estructura de producción del país sigue en una fase intermedia en la ruta “pro-exportadora”.

En todo caso, las ventajas del comercio se traducirán en mejoras en el desarrollo si los esfuerzos para su promoción se focalizan en la mejora del clima de inversión, la adopción de nuevas tecnologías y la búsqueda de nuevos nichos de mercado que beneficien de igual manera incluso a los sectores con mayor desventaja en el sistema productivo.

Las importaciones, por su parte, están constituidas en su mayoría por la compra de materias y productos intermedios para desarrollar la producción local y de acuerdo con el (Banco de Guatemala, 2020b), la participación de este rubro es del 33% del total importado. Asimismo, a este rubro se suma el de bienes de consumo con el 31% y en menor medida pero muy significativa, la compra de combustibles y la importación de

bienes de capital, reduciendo la participación de los materiales de construcción al 2% (ver Figura 9).

Figura 9

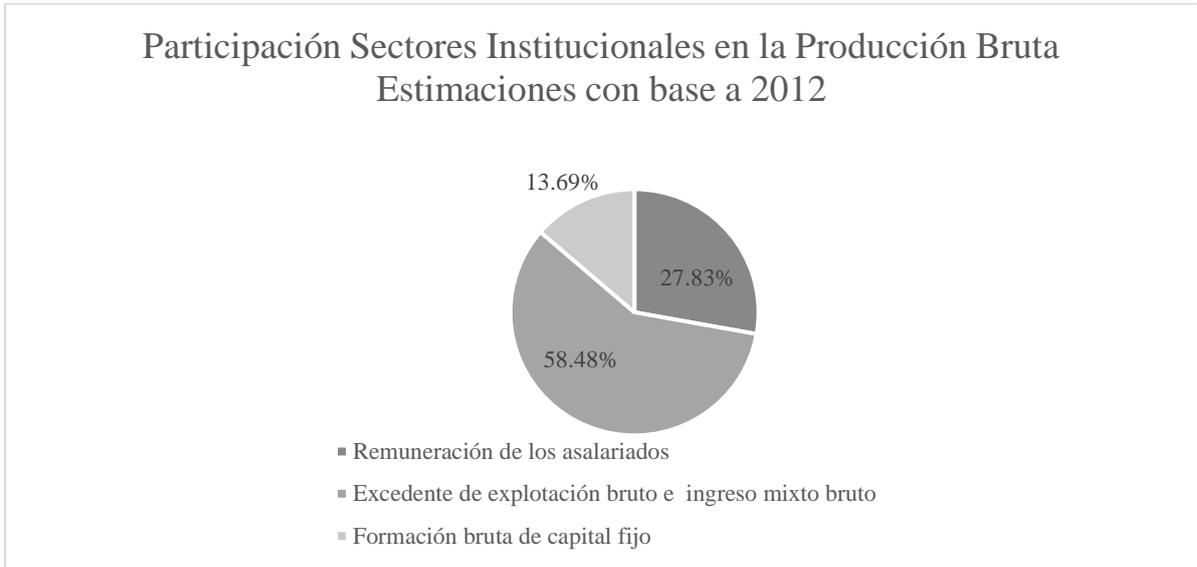


Fuente: elaboración propia con base a los datos del (Banco de Guatemala, 2023b).

d. Participación de los sectores institucionales

De acuerdo con las estimaciones del (Banco de Guatemala, 2020b), la composición de la retribución de los factores de producción muestra que existe una alta participación, superior al 58% del total, del excedente bruto de explotación e ingreso mixto bruto denotando la alta presencia de ingresos por parte del sector informal en la economía (ver Figura 10).

Figura 10



Fuente: elaboración propia con base a los datos del (Banco de Guatemala, 2023b).

Con una participación del excedente de explotación tan elevada, los márgenes de retribución son limitados, tanto para los asalariados y sobre todo en lo referente a la creación de nuevo capital en la economía, que comprende la participación más baja dentro de la distribución.

e. El Pago Neto a Factores y el ingreso de las familias.

El grado de internacionalización de la economía guatemalteca es reducido y, por lo tanto, el Pago Neto a Factores (PNF) es deficitario, ocasionando que el valor del PIB sea siempre superior al del Producto Nacional Bruto. Ello, no obstante, los ingresos obtenidos por la población emigrante, las remesas familiares, que contabilizamos como un ingreso por transferencia corriente, cobran un protagonismo fundamental para el saldo del sector exterior y el bienestar de la población guatemalteca.

Luego de una desaceleración en los años inmediatos a la recuperación de Estados Unidos de la gran recesión que se intensificó en 2009, las remesas familiares hacia Guatemala experimentaron un repunte (ver Figura 11) sobrepasando los US\$6 mil millones, marcando una nueva tendencia creciente que continua hasta la fecha (Banco de Guatemala, 2020b).

Figura 11



Fuente: elaboración propia con base a los datos del (Banco de Guatemala, 2023b).

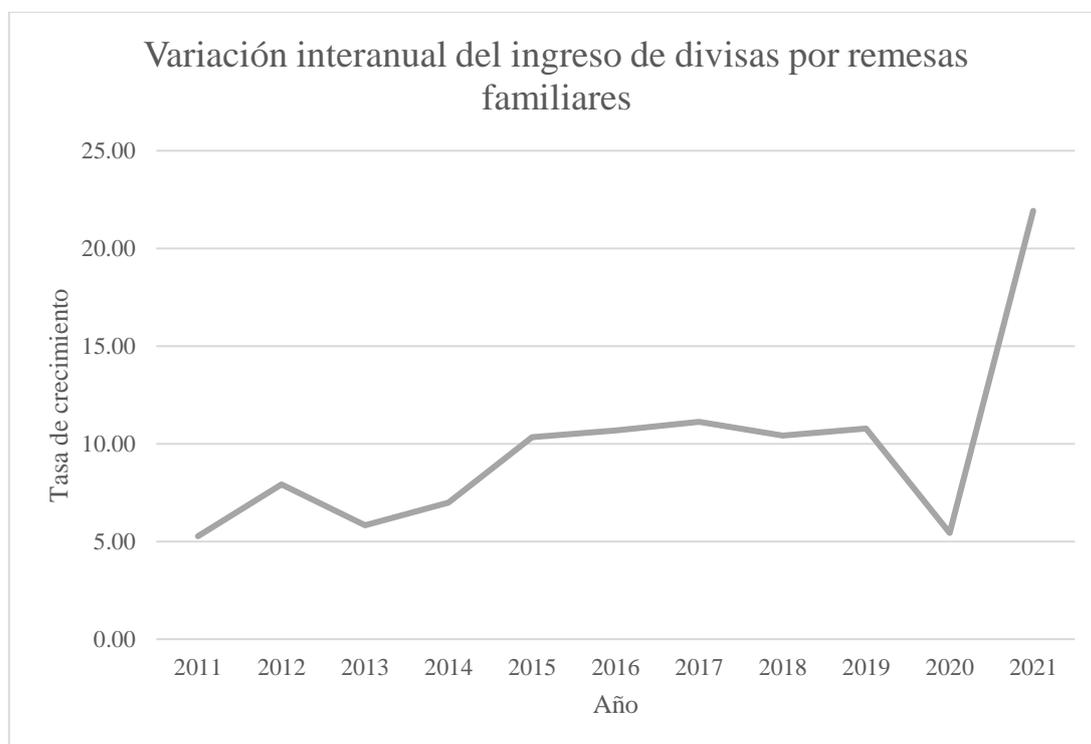
A partir de 2015, los flujos de divisas por conceptos de remesas familiares se aceleraron marcadamente (ver Figura 12) impulsados por la sostenida recuperación económica de Estados Unidos que, además, se consolidó por la recíproca recuperación de la zona euro, sin dejar de lado la estilización de los tipos de cambio con respecto al dólar en los países de origen, que permitió al país norteamericano una mejora en sus términos de intercambio.

Como parte de esta recuperación, la senda de crecimiento de las remesas se mantuvo en promedio superior al 12% interanual, sobrepasando así los US\$10 mil millones para el año 2019, aunque en 2020, se evidenció una desaceleración importante por el efecto de la pandemia ocasionada por el COVID-19. Si bien la (Oficina del Censo de Estados Unidos, 2019) estima que cerca de 1.4 millones de guatemaltecos viven y laboran en ese país, se ha determinado que al menos el 24% por ciento de ellos se encuentran en condiciones de pobreza, evidenciando una distribución inequitativa del bienestar.

A pesar de las múltiples discusiones que han girado en torno al tema, algunas de las primeras estimaciones cuantitativas como las realizadas por (Pineda, 2008) con base a los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida del año 2006, han permitido inferir que las remesas familiares tienen un impacto positivo en el bienestar de los hogares guatemaltecos en función del incremento de su gasto per cápita, así como en una

disminución relativa de los niveles de pobreza, tanto en el conteo, como en la brecha y en las medidas de severidad.

Figura 12



Fuente: elaboración propia con base a los datos del (Banco de Guatemala, 2023b).

De hecho, al comparar el nivel de gasto entre los hogares que reciben remesas y aquellos que no, las estimaciones evidencian que las familias receptoras cuentan con mayores niveles de bienestar traducidos en un aumento del gasto per cápita de cerca de 7.96%. No obstante, el impacto de estos ingresos en la reducción de la pobreza tiende a ser muy limitado e inferior al 1% pues de acuerdo con lo estipulado por (Todaro & Smith, 2018), la migración internacional se encuentra al alcance de grupos sociales que mantienen niveles de ingreso que están por encima del umbral de pobreza ya que de otro modo no podrían costear el viaje, provocando además que los beneficios económicos de la migración se mantengan en hogares no pobres y contribuyan de alguna manera a aumentar los indicadores de desigualdad con los niveles más bajos de ingreso.

Con respecto a la estructura de gasto de los hogares, (Pineda, 2008) recalca la importancia de considerar que la gobernanza y los procesos de toma de decisiones de los hogares

receptores son variables con comportamientos distintos de aquellos hogares no receptores, modificando sus patrones de consumo. En todo caso, la mayor parte del destino del gasto se destina al consumo de alimentos y bienes de consumo de primera necesidad, con leves diferencias entre los valores de propensiones marginales a consumir, en donde para los hogares no receptores el valor estimado fue en promedio de 39.28% y para los receptores en 37.16% por cada unidad monetaria recibida en el ingreso.

Dentro de los múltiples efectos adversos de la migración internacional y, por ende, dentro de los diversos costos asociados como *trade off* por la recepción de remesas, se tiene la desintegración familiar. Este factor hace que la asignación de roles le impida a la mujer desempeñarse en otros ámbitos del mercado laboral con excepción de aquel del cuidado del hogar no remunerado, como producto de que en los hogares receptores de remesas son los hombres jefes de hogar los que constituyen en su mayoría los del grupo migrante.

En general, los jefes de hogar migrantes cuentan con niveles educativos relativamente mayores que el resto de los miembros de su familia, por lo que las decisiones de administración de los ingresos por remesas generalmente no se dan con base a un análisis múltiple de factores o bien, plantean un esquema de gasto determinado previamente por el jefe de hogar que migró en su país de destino.

f. Los macro precios

Desde el proceso de liberalización económica hacia la segunda mitad de la década de 1980, los macro precios en Guatemala han evidenciado estabilidad en la mayoría de los intervalos. Dentro de aquellos que son más interesantes de analizar se tiene la inflación y el tipo de cambio pues la tasa de interés líder, al liberalizarse la tasa de interés del sistema financiero, pasó a ser únicamente un referente para la deuda soberana y con un comportamiento casi constante y cercano al valor de 2.5% promedio para las últimas dos décadas.

- La inflación

Durante las últimas dos décadas la inflación de Guatemala se ha mantenido en una escala predecible o moderada y esto obedece a la política de control de metas inflacionarias del Banco de Guatemala que, a través de su Ley Orgánica, ha procurado recurrentemente de la estabilidad en el nivel general de precios (Banco de Guatemala, 2023b).

En función de la situación de vulnerabilidad del país en términos de la tasa de incidencia de pobreza, la función principal del BANGUAT se centra en la inflación como prioridad y como el objetivo principal de la política monetaria utilizando como mecanismo de transmisión la tasa de interés.

- El tipo de cambio

Luego del proceso de liberalización económica que comenzó a gestarse hacia mediados de la década de 1980, el tipo de cambio llevó un proceso de estabilización durante 1990 hasta que las variaciones comenzaron a ser menos abruptas. De acuerdo con el (Banco de Guatemala, 2023b), el sistema cambiario de Guatemala es flexible bajo un esquema denominado “de flotación sucia”, debido a la facultad del BANGUAT para intervenir en el mercado cambiario cuando los movimientos se encuentran muy por encima o por debajo del marco de referencia de corto plazo de la variable.

Al igual que para el caso de la inflación, el tipo de cambio es estable y con excepción del 2009 y 2021 en que los efectos de la crisis financiera mundial conllevaron a una reducción significativa en la oferta de dólares (principalmente por la desaceleración en el flujo de remesas) y un exceso de demanda por especulación ante los efectos de la pandemia por COVID-19, respectivamente, la tasa de cambio de referencia se ha mantenido por debajo de los Q8.00 por US\$1.00 en los últimos 20 años, lo que contribuye a la estabilidad macroeconómica del país.

- Tasa de interés

La liberalización de los macro precios conllevó a que la tasa líder del Banco de Guatemala sirviera como un parámetro de referencia para la colocación de deuda soberana,

perdiéndose progresivamente y luego por completo la injerencia en la tasa de interés del sistema financiero.

De acuerdo con la (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2023), la tasa activa de las entidades financieras se ha mantenido en promedio en la banda de 12% a 14% desde 2002, en contraste con la tasa pasiva que se ha posicionado entre el 4% y 6% para el mismo período de referencia

Si bien las cifras promedio indican cierta estabilidad, la política crediticia de los bancos y financieras evidencia la existencia de tasas de interés activas superiores al 48% anual (sobre todo en tarjetas de crédito) y tasas de interés pasivas de 0.5% en cuentas en dólares. De hecho, estas brechas entre tasas serán materia de discusión más adelante en el presente documento debido al papel que tienen en la generación y sostenimiento de la desigualdad existente.

Capítulo IV. Planteamiento del problema

4.1 Introducción

Durante el año 2016, tanto el (Banco Mundial, 2016) como el (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016) estimaron que Guatemala ocupó el cuarto lugar en términos de desigualdad dentro de la región latinoamericana y noveno a nivel mundial, con una problemática que abarca no solo el ingreso sino además grandes asimetrías por género, ocupación y auto denominación étnica.

En Guatemala, las diferencias entre los ingresos de las capas altas y bajas son muy marcadas y con una intensidad alta. Por ejemplo, los percentiles de ingreso 98 y 99, se encuentran muy distantes de sus predecesores inmediatos, acentuando los contrastes con los percentiles más bajos, provocando que, en un contexto de pobreza generalizada, Guatemala cuente a la vez con una muy elevada severidad de desigualdad (el detalle de las estimaciones con medidas de dispersión se brindará en el Capítulo VI).

Con relación a las cifras observables de la disparidad de ingresos, las mediciones de desigualdad en Guatemala han sido continuas, pero con valores erráticos. A la fecha, existen ocho mediciones oficiales del Índice de Gini que van desde 1986 a 2014 y de acuerdo con el (Banco Mundial, 2016), el valor del Índice de Gini se ha mantenido en promedio por arriba de 50, con el valor más alto en 1989 (59.6) y con el valor más bajo en el año 2014, equivalente a 48.3.

Debido a la recurrencia de los valores altos del Índice, se han realizado otras estimaciones a partir de metodologías complementarias. Por ejemplo, con base a los aportes de (Milanovic, 2017) enfocados en calcular el Ratio de Extracción de Desigualdad (RED), se tuvo que en Guatemala alrededor del 70 por ciento de la máxima desigualdad posible en la economía ha sido ya alcanzada y que, de acuerdo con las mediciones reportadas del Índice de Gini, el valor del RED ha oscilado incluso entre un 80 por ciento en 1989 a un 67 por ciento en el año 2014, siendo este decremento resultado principalmente del modesto crecimiento económico del país (Díaz, 2017).

Según el mismo (Milanovic, 2017), las medidas complementarias de desigualdad no solamente permiten obtener estimaciones más precisas y detalladas, sino que permiten inferir que son precisamente las sociedades que presentan grandes asimetrías de ingreso las que tienden a experimentar un alto nivel de conflictividad social. De hecho, como un complemento a esta noción, se tienen los argumentos de (Coller & Hoeffler, 2004) en los que se manifiesta que la simple desigualdad interpersonal reflejada en un Índice de Gini ha sido siempre un determinante estadísticamente significativo de este tipo de tensiones.

Para Guatemala, el panorama de las dos últimas décadas refleja una combinación de altos niveles de diferencias entre ingresos altos y bajos y una polarización aguda entre los extremos. Asimismo, el país se ha visto inmerso en una situación de desigualdad en donde los máximos posibles de las diferencias de ingreso asociadas a una alta conflictividad social se encuentran ya muy cerca del límite.

En todo caso, Guatemala no es la excepción de un grupo de países en el mundo que han experimentado guerras civiles y conflictos internos prolongados (el conflicto armado interno de Guatemala abarcó el período de 1960 a 1996) reafirmando la existencia de una alta correlación con el nivel de desigualdad, sustentada de manera verificable tanto por medio del Índice de Gini como por el RED. De hecho, existe una diferencia considerable entre la distribución de ambos coeficientes en países que no han experimentado altos niveles de conflictividad y aquellos con al menos uno significativo (Milanovic, 2017).

Aunque se mantiene una percepción generalizada y validada de que las cifras de desigualdad del país se ubican dentro de las más altas del mundo, la gravedad relativa que estas cifras representan no parece ser del todo comprendida. Esto, por un lado, evidencia que existe claridad al asumir únicamente que la desigualdad existente es producto de la pobreza (un sesgo errado y frecuente), pero, por otro lado, denota que existe escasa o una nula comprensión de cómo la desigualdad existente determina los altos niveles de pobreza en el país, siendo este último argumento el concordante con los postulados de (Stiglitz, 2017).

4.2 Formulación de la pregunta de investigación

En función de las mediciones realizadas por (Díaz, 2017), el panorama de desigualdad en Guatemala evidencia una gran asimetría. Por ejemplo, si se compara el valor de la línea de pobreza extrema equivalente a US\$1 diario, el ingreso promedio de los habitantes es tan solo cinco veces el valor de esa medida de indigencia. En otras palabras, el problema de la desigualdad en Guatemala no plantea solamente que la brecha entre los segmentos de la población con ingresos ubicados en los niveles más altos y aquellas personas con niveles de ingresos muy bajos sea considerablemente alta, sino, además, que la brecha de pobreza entre las capas de ingreso más bajas es muy reducida

Los amplios márgenes de desigualdad existentes y los marcados contrastes de ingreso, hacen que el cálculo del coeficiente de Gini de forma agregada (aun cuando éste sea entendido en su totalidad), diste de ser una herramienta suficiente para mejorar la comprensión de esta problemática en Guatemala. Por lo tanto, el valor reportado del coeficiente en cuestión no permite del todo dimensionar las condiciones en las que los segmentos de la población que ocupan los niveles más bajos de ingreso se diferencian.

Esta limitante abarca incluso otros grupos similares en la escala de ingreso promedio, haciéndose necesario complementar las mediciones de desigualdad con otras estimaciones que permitan, por ejemplo, relacionar el Gini en función de la participación por fuentes de ingreso o bien, a partir de su relación con otras características del mercado de trabajo.

El uso de medidas estadísticas complementarias al coeficiente de Gini, que incluye el estudio de la desigualdad a través de métodos cualitativos y combinados, puede contribuir grandemente a concientizar a la población sobre la gravedad de la alta desigualdad que actualmente se manifiesta en el país. Esto pasa por entender que, dada la dinámica del crecimiento económico y el desempeño de la desigualdad reportada en cada medición, se hace cada vez más necesario entender qué factores han determinado un alto nivel de desigualdad.

Para Guatemala, el hecho de contar con niveles de desigualdad tan cercanos al máximo nivel posible que puede alcanzarse en la economía, pone en realice la necesidad de

entender mejor la problemática con el fin de mitigar los altos niveles de conflictividad social. De hecho, a pesar de que un incremento en el valor del Producto Interno Bruto hace que el horizonte de desigualdad se expanda, la evidencia sugiere que el crecimiento económico no se ha constituido por sí solo como un mecanismo de redistribución que coadyuve a mitigar la gravedad de la desigualdad económica.

Lo anterior plantea que el abordaje de la desigualdad de ingreso en el país está lejos de ser un problema estrictamente económico, debido a que sus efectos requieren de una comprensión y abordajes más amplios que pasa por una mejora en las directrices de la política pública y por la necesidad de buscar un mayor sentido de humanidad, siendo estos dos de los pilares fundamentales para construir una agenda de país.

Al considerar algunas de las principales variables socioeconómicas relacionadas con la mejora en el nivel de ingresos de Guatemala durante los últimos 30 años, se han evidenciado ciertos avances en algunas de estas. Por ejemplo, el nivel de analfabetismo de Guatemala en 1989 afectaba a 40.7 de los habitantes mayores de 15 años, lográndose reducir a 18.5% en 2018, aunque debido al crecimiento demográfico en términos absolutos, los avances fueron más modestos, pasando de una población analfabeta de 3.62 millones de personas en la primera medición a 2.3 millones en la segunda.

En el caso de Guatemala, la educación es ampliamente relevante como factor mitigante de la desigualdad. Sobre todo, porque el bono demográfico de Guatemala ha provocado que la mayor parte de la población se ubique dentro del segmento que está en edad de trabajar y de acuerdo con el (Instituto Nacional de Estadística, 2019), la senda de expansión de este bono comenzó en 2015 y durará al menos 35 años. Por consiguiente, ha sido necesario aprovechar el bono demográfico desde ahora y hasta donde se extienda, debido a que el hecho de que la PEA es más que la Población Económicamente Dependiente (PED), incide en que la frontera de crecimiento económico del país se amplíe.

No obstante, a pesar de los avances en ciertas condiciones de los activos de la PEA y en el crecimiento de ésta, Guatemala sigue afrontando enormes retos. Por ejemplo, de acuerdo con el (Foro Económico Mundial, 2018), el país mantuvo una brecha de género del 66.8%, situándose en el puesto número 107 de 149 dentro del ranking total y aunque

la ubicación de Guatemala ha sido errática, prácticamente ha reflejado un deterioro importante si se considera que en 2006 la posición dentro del ranquin era la 95. En esta línea, debe de considerarse que este ranquin analiza la división de los recursos y las oportunidades entre hombres y mujeres del total de países estudiados, midiendo el tamaño de la brecha de esta desigualdad de género en la participación de la economía y el mundo laboral calificado, así como en dimensiones políticas, acceso a la educación y esperanza de vida.

Como agravante de las asimetrías, se tiene que alrededor del 79% de la Población Ocupada se mantiene empleada en actividades del sector informal, independientemente de la actividad económica de que se trate. Asimismo, la pobreza sigue siendo más evidente en las áreas rurales (44% del total de los municipios rurales se encuentran en situación de pobreza) y en la población indígena, en donde el 79% del total de esta población se encuentra en pobreza y 40% de este porcentaje en situación de pobreza extrema (Instituto Nacional de Estadística, 2019).

A partir de la falta de oportunidades laborales en el país, se observa una creciente dependencia de las áreas más pobres concentradas en el Altiplano Occidental y Altiplano Norte de Guatemala por las remesas familiares, en donde la mayor parte de los recursos se destina al consumo y un porcentaje muy reducido al ahorro y la inversión, evidenciando que estos flujos de recursos no han significado necesariamente una disminución en las brechas de ingreso de la población. De hecho, con relación al reducido margen de inversión en Guatemala, el Banco de Guatemala (2021) estimó que el monto total de Inversión Extranjera Directa en el país sobrepasa ligeramente los US1,000 millones, siendo este valor uno de los más bajos en América Latina, y sugiriendo que el escaso ingreso laboral, sobre todo por la poca demanda de fuerza laboral, contribuye a explicar en gran medida las altas asimetrías de ingreso existentes en el país.

El panorama descrito, abarca más allá de la generación de ingreso, pues de igual forma, la educación formal en el Guatemala continúa siendo limitada. De hecho, en 2019, más del 79% de la fuerza laboral con algún nivel de escolaridad sigue empleándose (o auto empleándose) en el sector informal, prevaleciendo además asimetrías de ingreso por ocupación y una alta discriminación para las mujeres e indígenas. Por lo que surge la siguiente interrogante como pregunta de investigación: **¿Han sido la participación del**

ingreso laboral y las variables del mercado de trabajo factores determinantes para explicar la desigualdad de ingresos en Guatemala?

4.3 Objetivos

Para dar respuesta a la pregunta de investigación planteada, se definieron los siguientes objetivos en función de las variables consideradas para el estudio teniendo como período de referencia los años 2011 a 2019.

4.3.1 Objetivo general

- a. Determinar si la participación del ingreso laboral y las variables del mercado de trabajo han sido factores determinantes para explicar la desigualdad de ingresos en Guatemala.

4.3.2 Objetivos específicos

- a. Establecer si la participación del ingreso laboral, como parte de la composición total del ingreso de la Población Ocupada, es significativa para explicar la desigualdad de ingresos en Guatemala para el periodo de referencia.
- b. Analizar si la participación de la escolaridad y la experiencia laboral, como variables de la oferta de trabajo, es significativa para explicar esta desigualdad de ingresos de la Población Ocupada.
- c. Determinar si la participación de la pertenencia de la Población Ocupada a distintos sectores ocupacionales, áreas y sectores económicos, como variables de la demanda de trabajo, son significativas para explicar la desigualdad de ingresos de la población Ocupada de Guatemala de acuerdo con las mediciones disponibles para el mismo período de 2011 a 2019.
- d. Identificar si los flujos de remesas familiares, las rentas y otros ingresos, como variables de control, de acuerdo con la estructura de la generación de ingresos en la

economía guatemalteca, son significativas para explicar la desigualdad de ingresos de la Población Ocupada de Guatemala de acuerdo con las mediciones disponibles para el período de referencia.

4.4 Hipótesis

De acuerdo con los objetivos formulados, se definieron las siguientes hipótesis para ser consideradas dentro de la investigación.

a. Hipótesis de Investigación

- La participación del ingreso laboral y las variables del mercado de trabajo son estadísticamente significativas para explicar incrementos en el nivel de desigualdad de ingresos de la Población Ocupada de Guatemala.

b. Hipótesis Nula

- La participación del ingreso laboral y las variables del mercado de trabajo no están relacionadas con la desigualdad de ingresos de la Población Ocupada de Guatemala.

c. Hipótesis Alternativa

- La participación del ingreso laboral y las variables del mercado de trabajo son estadísticamente significativas para explicar disminuciones en el nivel de desigualdad de ingresos de la Población Ocupada de Guatemala.

4.5 Variables e indicadores

Para el presente estudio, las variables independientes están conformadas por los flujos de ingreso laboral como parte de la composición total del ingreso de las personas que conforman la Población Ocupada, y, por un vector que corresponde a un conjunto de variables del mercado de trabajo de acuerdo con la composición de ingreso en Guatemala.

La desigualdad de ingresos como variable dependiente toma dos connotaciones:

- a. Para determinar la incidencia del ingreso laboral con el ingreso laboral de los hogares de la Población Ocupada, la desigualdad de ingresos se referirá al coeficiente de Gini estimado para cada año de medición.
- b. Para el segundo caso, que relaciona la desigualdad con las variables de la oferta y la demanda de trabajo, la desigualdad de ingreso corresponderá a las diferencias de ingreso en las personas de la Población Ocupada. Para ambos casos, se consideró la composición de ingresos reportada en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI) desarrollada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala. A continuación, se explica el detalle de cada variable.

4.5.1 Variables determinantes de la desigualdad de ingresos

La primera parte del problema planteado en la pregunta de investigación se refiere a la posible incidencia de la participación del ingreso laboral dentro del ingreso laboral total, y a las variables del mercado de trabajo como determinantes de la desigualdad de ingresos. Por lo tanto, es importante contextualizar estas variables en los siguientes apartados y delimitar la forma en que serán incorporadas al estudio en función de los datos disponibles en cada ENEI.

a. Definición conceptual

De acuerdo con (Jiménez & Ruedi, 1998) las variables que condicionan la desigualdad de ingresos se refieren a aquellos elementos que inciden en las diferencias del ingreso per cápita de los hogares, tomando en cuenta para ello la información disponible de los perceptores de ingreso. Para esto, se toman en cuenta distintas variables sociodemográficas relacionadas con desigualdades en las remuneraciones de los factores.

b. Definición operacional

Para fines del presente estudio, las variables condicionantes de la desigualdad corresponden a aquellos aspectos que condicionan las diferencias de ingreso en los individuos de acuerdo con la información disponible contenida en las distintas ENEI, y que están relacionados en función de la pregunta de investigación con: i) la participación del ingreso laboral dentro de la composición total de ingreso de los hogares que conforman la Población Ocupada; y, ii) las características del mercado de trabajo, correspondientes a elementos medibles y disponibles dentro de las ENEI de la oferta y la demanda de trabajo

c. Indicadores

Los indicadores definidos para cada variable independiente se enlistan a continuación en el siguiente Esquema 1, para el caso de los ingresos laborales, y en el Esquema 2, para el caso de las variables consideradas como de la oferta y la demanda de trabajo y otras características del mercado laboral de Guatemala.

Esquema 1. Componentes del agregado de ingresos laborales

Ingresos laborales	Trabajadores asalariados	Ingresos del primer trabajo	
		Sueldo o salario	Sueldo
		Bono 14	
		Aguinaldo	Prestaciones monetarias
		Bono vacacional	
		Ingresos del segundo trabajo	
		Sueldo o salario	
		Bono 14	
		Aguinaldo	
		Bono vacacional	

		Ganancia en actividad
	Trabajadores independientes	Ingresos del primer trabajo Ganancias en actividad Ingresos en el segundo trabajo Sueldo o salario Bono 14 Aguinaldo Bono vacacional Ganancia en actividad

Fuente: de acuerdo con los registros de información de cada ENEI disponible.

Esquema 2. Variables consideradas para analizar el mercado de trabajo

Variable	Descripción	Elemento asociado
Educación	Se refiere al nivel educativo de cada individuo por años de escolaridad	Oferta de trabajo
Experiencia	Mide los años de experiencia tomando como referencia Edad - (años de estudio - 6)	
Experiencia acumulada	Corresponde a la experiencia elevada al cuadrado	
Auto denominación étnica	Toma el valor de 1 si la persona se autodenomina ladina y 0 en otro caso	Variables de control
Sexo	Toma el valor de 1 para los hombres y 0 para las mujeres	
Empleados Públicos	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	Demanda de trabajo

Variable	Descripción	Elemento asociado
Profesionales	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	
Técnicos	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	
Oficinistas	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	
Servicios y comerciantes	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	
Agricultura	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	
Operarios mecánicos	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	
Maquinistas	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	
Alquileres e intereses	Cuantifica el monto que reciben los individuos por estos conceptos	Ingresos no laborales / variables de control
Remesas	Cuantifica el monto que reciben los individuos por remesas provenientes del exterior	
Transferencias	Cuantifica el monto que reciben los individuos por ayudas, becas, pensiones alimenticias y bonos de transporte	
Asalariados	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	Demanda de trabajo
Sector formal	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	
Área urbana	Toma el valor de 1 si la persona se emplea en esta categoría y 0 para otro caso	

Fuente: de acuerdo con los registros de información de cada ENEI disponible, el marco teórico revisado y las especificaciones de (Alejos, 2003).

4.5.2 Desigualdad de ingresos

La segunda parte de la pregunta de investigación enuncia como variable dependiente la desigualdad de ingresos. De esta cuenta, al igual que para el caso de los determinantes de la desigualdad de ingresos (participación de los ingresos laborales y el mercado de trabajo), se describe a continuación el detalle de esta variable.

a. Definición Conceptual

Según (Atkinson & Bourguignon, 1998), la desigualdad de ingresos, conocida también como desigualdad económica, inequidad económica o desigualdad de ingresos, comprende todas aquellas disparidades que se dan en la distribución de los bienes e ingresos económicos disponibles en una economía, en donde cobra una relevancia importante la distribución de la renta que procede tanto de los retornos del capital y del trabajo, que normalmente se asocia (aunque no únicamente abarca) la brecha salarial.

b. Definición Operacional

Para fines del presente estudio, la desigualdad de ingresos tomará como referencia las disparidades que existan en un agregado consistente en la renta generada por los trabajadores de la población ocupada, excluyéndose aquellos que no percibieron un ingreso laboral y los valores monetarios estimados dentro de categorías de autoconsumo. Para esto se consideraron tanto los ingresos laborales como los no laborales.

c. Indicadores

Los indicadores considerados para esta variable serán los siguientes:

- Diferencias de ingreso entre cada individuo de la Población Ocupada en función de los agregados construidos
- Coeficiente de Gini de cada año de medición calculado a partir de las ENEI disponibles

4.6 Alcances de la investigación

Para el presente estudio, se tomó en cuenta la información de ingresos disponible en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala, en sus publicaciones de

Por lo anterior, esta investigación comprende uno de los primeros estudios que considera la totalidad de la información oficial disponible específica en empleo e ingresos en forma longitudinal y en donde a diferencia de otros estudios de corte transversal, no limita sus conclusiones a un año en específico. De esta cuenta, se podrá determinar con suficiente evidencia empírica si la estructura de la participación de los determinantes de la desigualdad de ingresos se ha mantenido en el largo plazo y a la vez, podrá comprenderse de mejor manera la forma en que afectan ciertas variables exógenas en las diferencias de ingreso y que condicionan el desempeño de estos determinantes.

Como parte del diseño metodológico de la ENEI, el presente estudio toma en cuenta una visión minuciosa del ingreso de los hogares, corrigiendo posibles sesgos de estimación en otros estudios que tienden a valorarlo desde una óptica parcial o enfocada únicamente en la renta percibida por actividades laborales de mercado y propias del sector formal de la economía que, como se ha visto con anterioridad, no es el tipo de actividad prevaleciente en la economía.

4.7 Limitaciones

Una de las limitantes más recurrentes en el estudio de la desigualdad se relaciona con la imposibilidad de medir variables que inciden en la diferencia de ingreso pero que no se captan a través de mediciones o de bases de datos recurrentes y que por tanto conforman la desigualdad no observada. Por ejemplo, la formulación del método para este estudio pasa por asumir la premisa de que cada persona nace con ciertos atributos (físicos, intelectuales, patrimoniales, y de azar) que la distinguen inicialmente de otro ser humano y que inciden en su desempeño en varios ámbitos que van más allá del mercado laboral, pero que se mantienen implícitos y no observables como parte de la evidencia empírica existente (por ejemplo, en las Encuestas de Hogares).

A pesar de que los grupos de variables del mercado de trabajo contribuyen a explicar un porcentaje considerable de las diferencias de ingreso entre los individuos, existen otros componentes que también aportan pero que no constituyen parte de los aspectos a indagar en las fuentes de datos. Dentro de estos puede citarse, entre otros: el puesto o posición que cada persona tendría dentro de su lugar de trabajo, las políticas de promoción y ascenso en los empleos del sector formal, la dinámica social del factor trabajo en el sector informal y sus determinantes, las condiciones en que operan las microempresas (sobre todo por la relevancia de la cantidad de empleo que aglutinan) y otros factores que en general, determinan el nivel salarial o de ingreso por decisiones puramente arbitrarias o discrecionales de parte del tomador de decisión dentro de la unidad de negocios.

Aunque existen ciertos estudios que tratan los temas anteriores de una forma exploratoria, estos son más bien dispersos, poco concluyentes y sujetos a la interpretación de la perspectiva coyuntural en que fueron realizados. Asimismo, tienden brindar un panorama válido para un momento en el tiempo (corte transversal) y al no ser longitudinales no permiten evidenciar si la estructura de estas variables se ha modificado o mantenido en el tiempo.

4.8 Aporte

El principal aporte de este estudio se centra en brindar un panorama de los determinantes de la desigualdad de ingreso desde un enfoque riguroso a partir de la teoría existente, principalmente porque la discusión en el país acerca de las variables que determinan la desigualdad se ha concentrado en juicios de percepción o en discursos políticos que no necesariamente se encuentran respaldados por la evidencia.

De esta cuenta, la presente investigación brinda un enfoque explicativo de las condiciones que inciden en la desigualdad tomando en cuenta para ello la teoría existente desde los inicios mismos de la formulación de la teoría económica, tomando aquellos puntos que a lo largo del desarrollo de la ciencia en general y luego de la desigualdad como un campo de estudio específico, pero todavía incipiente contribuyen a explicar este fenómeno. Para esto, la selección de los argumentos que finalmente se incluyeron en el marco teórico,

supuso una revisión exhaustiva centrada únicamente en los determinantes dejando de lado las condiciones de origen, las consecuencias y las comparaciones entre las condiciones de desigualdad entre grupos de poblaciones, no porque fueran irrelevantes sino más bien porque podían hacer perder el enfoque y compartir el de las apreciaciones actuales que no ayuda a explicar su incidencia en las diferencias de ingreso de forma directa.

Seguidamente, el estudio brinda un panorama de las condiciones macroeconómicas históricas de Guatemala y la forma en que estas, a pesar de contar con una estabilidad recurrente por más de dos décadas, han sido lo opuesto a las condiciones microeconómicas cada vez más deterioradas y condicionantes de un nivel de pobreza cercana al 60% del total de la población, factor directamente relacionado con la desigualdad.

El estudio pretende, además, perfilar los principales postulados del marco teórico utilizados para este estudio en un modelo matemático simple que explica la relación entre los tres vectores que conforman las variables explicativas de la diferencia de ingresos y cómo la desigualdad tiende a incrementarse cuando la persona a lo largo de su vida va encontrando una posición más favorable en las condiciones de estas variables. Por consiguiente, se ofrece una perspectiva maximizadora individual (voluntaria o involuntaria) de la desigualdad, contraria a la intención minimizadora del Estado en donde, al promover oportunidades en ese campo de variables, dada la precaria estructura económica e institucional en favor de una mayor igualdad, termina acentuando la prevalencia de la asimetría de los ingresos entre los individuos.

Finalmente, la presente investigación consiste en el primer ejercicio longitudinal realizado a la fecha utilizando la información de todas las Encuestas Nacionales de Ingreso disponibles, brindando por primera vez un enfoque de largo plazo del comportamiento de las variables que inciden en la diferencia de ingreso entre los individuos en Guatemala.

Capítulo V. Método

5.1 Introducción

Para el presente estudio, la metodología se basó en la estimación cuantitativa de la participación del ingreso laboral y de las variables del mercado de trabajo, para determinar su participación en la desigualdad de ingresos de la Población Ocupada de Guatemala, a partir de las mediciones disponibles de las Encuestas Nacionales de Empleo e Ingresos desde el año 2003.

Para obtener estas participaciones, se aplicaron dos componentes principales: primeramente se siguió la metodología propuesta por (Lerman & Yitzhaki, 1982) y sugerida por la (Comisión Económica para América Latina, 2008), consistente en estimar la participación de los ingresos laborales dentro de la composición total de ingresos de los individuos, seguido de estimar la correlación entre esta última y las distintas fuentes de ingreso, y finalmente, en determinar la correlación existente entre el coeficiente de Gini y cada una de las fuentes de ingreso por fuentes laborales y no laborales.

Como segundo componente, se aplicó el método propuesto por Alejos (2003) con base a Fields (2002), con el fin de estimar la proporción del coeficiente de determinación que cada variable seleccionada de la oferta y la demanda de trabajo, así como de las fuentes de ingreso consideradas, aporta para explicar la diferencia de ingresos existentes.

En los siguientes apartados, se hará una referencia a las características de la población, la muestra y las ENEI como fuentes de información. Asimismo, en el subapartado referente al instrumento, se desarrollarán matemáticamente los dos componentes metodológicos propuestos con el fin de explicar así los alcances y las limitantes de la metodología.

5.2 Unidad de análisis

Se considera como unidad de análisis a cada uno de los valores de ingreso agregado de los individuos que conforman la Población Ocupada de Guatemala, consistentes en la sumatoria del ingreso laboral y del ingreso no laboral por individuo de acuerdo con el detalle de los Esquemas 3 y 4 de la sección de indicadores de ingreso.

5.3 Población

La fuente de información considerada para la presente investigación fue la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI) generada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala durante varias mediciones. Para cada año de medición, debe considerarse una población distinta de acuerdo con los datos censales, por lo que a continuación puede observarse población total para todas las ENEI existentes que fueron utilizadas, siendo este el marco de referencia para estimar la muestra de cada año (ver tabla 2).

Tabla 2. Población de Guatemala por año de medición de la ENEI

Año de Medición	Población total de Guatemala estimada en millones
2011	14.95
2012	15.27
2013	15.60
2014	15.92
2015	16.25
2016	16.58
2017	16.91
2018	17.28
2019	18.01

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística, 2020) / Los datos poblacionales no coinciden necesariamente con las cifras del último Censo de población realizado en 2018 por diferir entre población censada y población real estimada de acuerdo con la medición.

5.4 Muestra

Según el (Instituto Nacional de Estadística, 2020), dentro de las especificaciones de cada ENEI, debe considerarse que cada Encuesta está diseñada para recopilar información en tres dominios o áreas de estudio que corresponden a: el área metropolitana urbana; área urbana resto del país; y, área rural todo el país.

Por su naturaleza, la Encuesta es de tipo panel con rotaciones trimestrales que equivalen a un 20 por ciento de la muestra, pero manteniendo constante el número de sectores que conforman cada una. Asimismo, los segmentos que conforman la muestra son compactos y se relacionan directamente con variables específicas de empleo, desempleo, subempleo, inactividad, capacitación para el trabajo, migración laboral e internacional, ingresos y otros aspectos demográficos relevantes.

En su implementación, cada ENEI contempla restricciones propias de cada técnica de muestreo utilizada, relacionada a su vez con los objetivos, las variables principales del diseño, el tamaño de la muestra, la confiabilidad y el diseño de los factores de expansión. Por lo tanto, el análisis realizado para cada Encuesta mantiene la observancia de lo siguiente:

- Las cifras que corresponden al total de la población son expandidas a partir de la muestra estimada que es de carácter representativo y que mantiene un nivel de confianza del 95%.
- Las estimaciones que se incluyen dentro de la Encuesta mantienen un margen de error definido previamente que brinda la posibilidad de ubicar el valor absoluto de la estimación en un rango numérico que representa el intervalo de confianza.
- Todas las estimaciones, medias, proporciones o porcentajes (incluyendo razones) se calcularon por el método de razones combinadas, dado que se dividieron las variables que componen cada medición a nivel del universo (las variables fueron expandidas con anterioridad).
- La precisión *a priori* de las estimaciones, calculada con base al diseño de la muestra se determinó en 0.10 para la variable principal.
- El resultado del cálculo posterior de la precisión de las variables con alta correlación respecto a la variable principal deberá estar cercano a 0.10; para aquellas variables poco correlacionadas con la principal, el valor de sus precisiones estará más alejado de 0.10.
- Mientras más atípico es un fenómeno, más imprecisa es su estimación y esta situación tiene mayor ocurrencia con cifras pequeñas que originan tasas bajas.
- Los factores de expansión para cada unidad primaria de muestreo de esta encuesta son diferentes.

- El factor de expansión aumenta cuando la muestra se reduce, es decir que cuanto menor sea la muestra, mayor será su factor de expansión, tal el caso en esta encuesta, del dominio de estudio 3 que corresponde a la muestra del área rural.
- La representatividad y confiabilidad de los datos que garantiza el diseño de la muestra es únicamente para el nivel de desagregación definido en ella, es decir para cada dominio el I nivel de ingreso agregado de ingresos que consiste en cada una de las sumatorias por hogar de los dominios de estudio: nacional, urbano metropolitano, urbano resto del país y, rural país.

Las ENEI consideraron para sus distintas ediciones las siguientes personas como parte de la muestra (Tabla 3).

Tabla 3. Muestra total de personas en cada ENEI

Año de medición	Muestra total de personas incluidas
2011	17,861
2012	17,686
2013	17,981
2014	17,307
2015	23,732
2016	23,582
2017	22,474
2018	22,519
2019	22,097

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística, 2019).

5.5 Instrumentos

Como se mencionó con anterioridad, para dar respuesta a los objetivos planteados en la definición del problema de investigación, se consideraron dos instrumentos cuantitativos. El primero está relacionado con evaluar la participación del ingreso laboral dentro del ingreso total de la Población Ocupada, siguiéndose la metodología propuesta por Lerman & Yitzhaki y adaptada por la (Comisión Económica para América Latina, 2008). Este

método se refiere a la descomposición del coeficiente de Gini por cada fuente de ingreso laboral y no laboral, según lo reportado en las ENEI disponibles.

Para evaluar la incidencia de las variables del mercado de trabajo en la desigualdad de ingresos, se siguió el abordaje planteado por Alejos (2003), basado en Fields (2002), consistente en determinar la participación de cada variable medible y disponible para la oferta y la demanda de trabajo, en el coeficiente de determinación generado en la estimación de la diferencia de ingresos como variable dependiente. A continuación, se presenta el detalle de los dos instrumentos planteados.

5.5.1 Participación de las fuentes de ingreso en la desigualdad

Como primer componente metodológico, se siguió la metodología propuesta por Lerman & Yitzhaki y adaptada por la (Comisión Económica para América Latina, 2008). Este método se refiere a la descomposición del coeficiente de Gini por cada fuente de ingreso laboral y no laboral, según lo reportado en las ENEI disponibles.

Se parte de considerar a y como el ingreso de los individuos de la Población Ocupada, el cual se obtiene de agregar el valor de ingreso reportado en las k fuentes de ingreso registradas ($y_1, y_2 \dots y_k$), de tal forma que $y = \sum_{k=1}^k y_k$, $F(y)$ representa una función de distribución de ingreso y δ_y corresponde al ingreso promedio de todos los individuos. El índice de Gini se puede representar entonces por medio de la siguiente expresión:

$$G_y = 2 \text{ cov } [y, F(y)] / \delta_y = \sum_k S_k R_k G_k \quad (1)$$

En donde S_y representa la participación de la k -ésima fuente de ingreso en el total:

$S_k = y_k / \sum_k y_k$; R_k es la correlación entre la fuente de ingreso k y el ingreso total (correlación de Gini); G_k es el coeficiente de Gini de la fuente de ingresos k ; y , G_y es el coeficiente de Gini del ingreso total de los individuos.

El coeficiente de correlación de Gini se obtiene por medio de la siguiente expresión:

$$R_k = \text{ cov } [y_k, F(y)] / \text{ cov } [y_k, F(y_k)] \quad (2)$$

En donde $F(y_k)$ corresponde a la función de distribución de la k -ésima fuente de ingresos. Se tiene en cuenta que $-1 \leq R_k \leq 1$ y es normal observar que el ingreso percibido por fuentes de capital se relacione de forma positiva con el ingreso individual, lo cual se pone de manifiesto cuando R_k asume valores cercanos a la unidad. Por su parte, en el caso de las transferencias que cada individuo manifiesta haber recibido, debería esperarse que presenten valores negativos en el índice R_k .

De acuerdo con la expresión (1) se demuestra que el coeficiente de Gini se puede descomponer de manera exacta en tres factores independientes: (a) la participación de la fuente de ingreso k en el total (S_k); (b) la correlación de Gini entre la fuente de ingreso k y el ingreso total (R_k); y, (c) el coeficiente de Gini de la fuente de ingreso k (G_k). Por lo tanto, para la fuente de ingreso k el producto de estos tres componentes representa su contribución absoluta a la desigualdad total: $S_k * R_k * G_k$

Por otra parte, para medir el impacto que generan los cambios marginales de las fuentes de ingreso en la desigualdad total, se utilizan las expresiones desarrolladas por los mismos autores, que permiten estimar el cambio en el coeficiente de Gini, como resultado de los incrementos marginales en el ingreso de la fuente k , la cual se escala por un factor $(1 + e_k)$, en donde e_k tiende a cero. La expresión que se utiliza queda de esta forma:

$$\delta G_y / \delta e_y = S_k (R_k G_k - G_y) \quad (3)$$

Una manera alternativa de escribir la ecuación (3) mantiene relación con la intención de medir el cambio en el coeficiente de Gini, como respuesta a variaciones de igual magnitud en la fuente k de ingreso para todos los individuos receptores de una determinada fuente de éstos:

$$\delta G_y / \delta e_y / G_y = [(S_k * R_k * G_k) / G_y] - S_k = S_k (\delta_k - 1) \quad (4)$$

En donde $\delta_k = R_k G_k / G_y$ se conoce como la elasticidad entre el coeficiente de Gini y el ingreso. Por lo que, un incremento de una fuente l con $\delta_k < 1$ genera una disminución en la desigualdad, en tanto que corrientes de ingreso con elasticidad de Gini mayores a la unidad $\delta_k > 1$ generan incrementos marginales en el valor del coeficiente de Gini.

5.5.2 Descomposición del coeficiente de determinación de los ingresos de la Población Ocupada

Para determinar la proporción del coeficiente de determinación (R^2) que corresponde a las variables de la oferta y la demanda de trabajo consideradas para este estudio en el nivel de ingresos de los individuos de la población ocupada, se procedió a desarrollar matemáticamente el modelo² propuesto por (Alejos, 2003).

Para comenzar con la formulación del modelo, se parte de la noción de que existe una parte de la diferencia de ingreso entre los individuos que es observada y explicada por el cuerpo teórico analizado con anterioridad. Esta afirmación puede expresarse de la siguiente forma en la ecuación (1):

$$DE = \sum_{i,j=1}^n Y_i - Y_j = \sum_{i=1}^3 \bar{D}_i \quad (1)$$

En donde:

- “DE” es la desigualdad que puede observarse a partir de las mediciones que se tienen disponibles en Guatemala;
- “Y” corresponde al ingreso laboral y no laboral de los hogares y la diferencia por lo tanto entre el ingreso de un hogar “i” y un hogar “j”;
- “ \bar{D}_i ” corresponde a los tres vectores que contienen: las variables de la oferta de trabajo (considerando variables como la escolaridad, la experiencia y la experiencia acumulada); las variables de la demanda de trabajo (incluyendo variables de ocupación); y, variables de control como el género y la autodenominación étnica.

El modelo asume que existe una parte de la desigualdad de ingreso que se explica a través de factores observables en la economía y que en esencia están determinados por las variables que plantean los tres vectores mencionados con anterioridad. Cada teoría contribuye a explicar la desigualdad observada de acuerdo con las variables que considera como determinantes y por lo tanto los tres vectores pueden desglosarse como se especifica a continuación en las siguientes ecuaciones:

² El modelo desarrollado para explicar la contribución de cada variable es inédito y se propone como parte de las contribuciones de la investigación para el mejor entendimiento de la desigualdad y del método de (Fields, 2002) planteado.

$$\vec{D}_1 = a - \frac{Y_i - Y_j}{\Sigma Y} \vec{C}_1 \quad (2)$$

$$\vec{D}_2 = a - \frac{Y_i - Y_j}{\Sigma Y} \vec{C}_2 \quad (3)$$

$$\vec{D}_3 = a - \frac{Y_i - Y_j}{\Sigma Y} \vec{C}_3 \quad (4)$$

En donde:

- “ $\vec{D}_1, \vec{D}_2, \vec{D}_3$ ” son los tres vectores conformados por las variables que se refieren a la oferta y la demanda de trabajo, así como las variables de control;
- “a” corresponde a un componente dado de desigualdad que es inherente a cada ser humano y que influye de manera distinta dependiendo de las variables contenidas en cada enfoque teórico;
- “ $\frac{Y_i - Y_j}{\Sigma Y}$ ” corresponde a la contribución de cada diferencia de ingresos entre individuos como parte del ingreso total;
- “ $\vec{C}_1, \vec{C}_2, \vec{C}_3$ ” comprende la parte incremental en que cada diferencia entre individuos como parte del ingreso total tiende a incrementarse cuando los individuos logran verse favorecidos por una mejora en su posición con respecto a las variables que conforman cada vector;

A partir de lo anterior, para comprender la participación de cada vector, se asume que este componente “a” de desigualdad inherente a cada ser humano influye de manera distinta en la desigualdad total dependiendo de las variables contenidas en cada vector. La contribución de cada diferencial de ingreso puede reescribirse como sI_1 , y así sucesivamente para sI_2 y sI_3) en las siguientes ecuaciones:

$$\vec{D}_1 = a - sI_1 \vec{C}_1 \quad (5)$$

$$\vec{D}_2 = a - sI_2 \vec{C}_2 \quad (6)$$

$$\vec{D}_3 = a - sI_3 \vec{C}_3 \quad (7)$$

Luego de expresar cada vector en función de los parámetros que determinan la desigualdad inherente de cada persona y la contribución incremental de cada grupo de

variables, la parte explicada de la desigualdad puede entonces determinarse en función del grupo de vectores que contienen las variables consideradas como determinantes en el presente estudio para cada vector, como se expresó en la ecuación (1):

$$DE = \sum_{i,j=1}^n Y_i - Y_j = \sum_{i=1}^3 \vec{D}_i \quad (1)$$

Partiendo de la expresión de cada vector, ésta puede reformularse en función de los parámetros que determinan la desigualdad inherente de cada persona y la contribución incremental de cada grupo de variables a medida que el individuo mejora de manera continua su posición en cada variable considerada por las teorías seleccionadas. De esta cuenta, en la medida en que una persona logra una mejora en el nivel de las variables para cada vector, la participación de su ingreso dentro de la diferencia de ingresos totales aumenta, descontándose al grado de participación de la desigualdad inherente que constituye el parámetro original de desigualdad en cada vector. La relación entre los factores incrementales y cada vector se expresa a continuación en las siguientes ecuaciones:

De la ecuación (5) puede deducirse lo siguiente:

$$\vec{D}_1 = a - sI_1 \vec{C}_1 \quad (5)$$

$$\vec{D}_1 = a - sI_1 \vec{C}_1 \quad (8)$$

$$sI_1 \vec{C}_1 + \vec{D}_1 = a \quad (9)$$

$$sI_1 \vec{C}_1 = a - \vec{D}_1 \quad (10)$$

$$\vec{C}_1 = \frac{a}{sI_1} - \vec{D}_1 \quad (11)$$

Y para los otros términos de igual forma:

$$\vec{C}_2 = \frac{a}{sI_2} - \vec{D}_2 \quad (12)$$

$$\vec{C}_3 = \frac{a}{sI_3} - \vec{D}_3 \quad (13)$$

Reescribiendo $\frac{a}{sl_1}$ como “ e_i ” para este último se obtiene $\vec{C}_1 = e_1 - \vec{D}_1$ (14) y de igual manera para los otros dos factores incrementales:

$$\vec{C}_2 = e_2 - \vec{D}_2 \quad (15)$$

$$\vec{C}_3 = e_3 - \vec{D}_3 \quad (16)$$

De forma sucesiva, la mejora continua en las variables de cada vector por parte de los individuos ocasiona por consiguiente que los incrementos sean acumulativos de forma sucesiva y por lo tanto que las diferencias de ingreso sean mayores en la medida en que el individuo mejora su posición relativa en cada variable. A continuación, se especifica esta relación para los tres factores incrementales:

$$\vec{C}_1 = (e_1 - \vec{D}_1)(\vec{D}_1) \quad (17)$$

$$\vec{C}_1 = e_1 \vec{D}_1 - \vec{D}_1^2 \quad (18)$$

Y de forma sucesiva:

$$\vec{C}_2 = e_2 \vec{D}_2 - \vec{D}_2^2 \quad (19)$$

$$\vec{C}_3 = e_3 \vec{D}_3 - \vec{D}_3^2 \quad (20)$$

No obstante, debe considerarse además que la desigualdad explicada es entonces una parte de la desigualdad total (D_t) se expresa también la suma de la desigualdad inherente a la persona como un parámetro dado que corresponde a las condiciones inherentes totales del individuo (a) y la forma en que la parte no observable $\frac{Y_{ui} - Y_{uj}}{Y_u}$ de la desigualdad tiende a manifestarse en la economía por la interacción con los vectores especificados, así:

$$D_t = a + \frac{Y_{ui} - Y_{uj}}{Y_u} \vec{D}_i \quad (21)$$

La expresión anterior puede re expresarse con $\frac{Y_{ui} - Y_{uj}}{Y_u}$ como sl_t y considerar los tres vectores de variables considerados a partir de esta expresión nueva:

$$D_t = a + sIt \vec{D}_i \quad (22)$$

Al integrar la parte observada y no observada de la desigualdad de ingreso, puede integrarse una función objetivo que permite inferir las participaciones totales de cada vector determinante de la desigualdad tomando en cuenta la diferencia de sus incrementos con respecto a su interacción con la parte no observada. La función objetivo puede expresarse de la siguiente manera:

$$\Theta (\vec{D}_1, \vec{D}_2, \vec{D}_3) = e_1 \vec{D}_1 - \vec{D}_1^2 + e_2 \vec{D}_2 - \vec{D}_2^2 + e_3 \vec{D}_3 - \vec{D}_3^2 - a - sIt (\vec{D}_1 - \vec{D}_2 - \vec{D}_3) \quad (23)$$

A partir de la función objetivo, se establecen las Condiciones de Primer Orden (C.P.O.) para inferir la existencia de un máximo o un mínimo relativo en función de cada vector de la forma siguiente:

$$\delta\Theta / \vec{D}_1 = \delta\Theta / \vec{D}_2 = \delta\Theta / \vec{D}_3 \quad (24)$$

$$\delta\Theta / \vec{D}_1 = e_1 - \vec{D}_1 - sIt = 0 \quad (25)$$

$$\delta\Theta / \vec{D}_2 = e_2 - \vec{D}_2 - sIt = 0 \quad (26)$$

$$\delta\Theta / \vec{D}_3 = e_3 - \vec{D}_3 - sIt = 0 \quad (27)$$

Las expresiones anteriores pueden reformularse de esta forma:

$$\delta\Theta / \vec{D}_1 = - \vec{D}_1 = - e_1 + sIt \quad (28)$$

$$\delta\Theta / \vec{D}_2 = - \vec{D}_2 = - e_2 + sIt \quad (29)$$

$$\delta\Theta / \vec{D}_3 = - \vec{D}_3 = - e_3 + sIt \quad (30)$$

Y por lo tanto re expresando cada $-e_i + sIt$ como E_i puede deducirse que:

$$\vec{D}_1 = E_1 \quad (31)$$

$$\vec{D}_2 = E_2 \quad (32)$$

$$\vec{D}_3 = E_3 \quad (33)$$

En donde al retomar las expresiones a partir de la ecuación 11 y sustituyendo se obtiene:

$$\vec{C}_1 = E_1 - \vec{D}_1 \quad (34)$$

$$\vec{C}_2 = E_2 - \vec{D}_2 \quad (35)$$

$$\vec{C}_3 = E_3 - \vec{D}_3 \quad (36)$$

Y en donde puede deducirse la incidencia de cada vector de variables con su efecto incremental para deducir un efecto resultante de incremento en la diferencia de ingresos, estableciéndose así los parámetros incrementales totales maximizados en la diferencia de ingresos y expresados por Φ_1 , Φ_2 y Φ_3 , de esta forma:

$$\vec{D}_1 * \vec{C}_1 = \Phi_1 \quad (37)$$

$$\vec{D}_2 * \vec{C}_2 = \Phi_2 \quad (38)$$

$$\vec{D}_3 * \vec{C}_3 = \Phi_3 \quad (39)$$

De donde puede deducirse:

$$\vec{D}_1 = \Phi_1 / \vec{C}_1 \quad (37)$$

$$\vec{D}_2 = \Phi_2 / \vec{C}_2 \quad (38)$$

$$\vec{D}_3 = \Phi_3 / \vec{C}_3 \quad (39)$$

Al reemplazar en la ecuación de desigualdad total se tiene:

$$a - sIt (\Phi^*1 + \Phi^*2 + \Phi^*3) \quad (40)$$

$$D t = D_u + DE \quad (41)$$

$$D t - D_u = \vec{\Phi}^*_{1,2,3} = \sum_{i=1}^3 \vec{D}_i \quad (42)$$

Por lo que a partir de esta expresión en donde se considera la resta de la desigualdad no explicada “ D_u ” de la desigualdad total “ $D t$ ” se tiene el efecto total de los determinantes de la desigualdad de acuerdo con la Teoría del Capital Humano, la Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo y el Enfoque Moderno de la desigualdad

representado por $\vec{\Phi}_{1,2,3}$ como un parámetro que será el que se deduzca con el método de Fields (2003) en la presente investigación mediante la descomposición del \mathbb{R}^2 .

Con este efecto total, se asume una conducta maximizadora por parte del individuo en la que al verse más favorecido por la mejora en su situación con respecto a las variables que conforman los tres vectores que incluyen características propias relacionadas con el Capital Humano, las condiciones de ocupación, y sus fuentes de ingreso no laborales, intenta distanciarse de un nivel mínimo de ingreso. Para demostrar esto, se consideran las siguientes identidades como parte de la segunda derivada con respecto de cada vector:

$$\delta''\Theta/\vec{D}_1 = -\vec{D}_1 = -e1 \quad (43)$$

$$\delta''\Theta/\vec{D}_2 = -\vec{D}_2 = -e2 \quad (44)$$

$$\delta''\Theta/\vec{D}_3 = -\vec{D}_3 = -e3 \quad (45)$$

Con los coeficientes, se procede a integrar una matriz Hessiana de referencia en donde el análisis de los determinantes por signo debería de reflejar un máximo:

$$H = \begin{bmatrix} \delta''\Theta/\vec{D}_1 & 0 & 0 \\ 0 & \delta''\Theta/\vec{D}_2 & 0 \\ 0 & 0 & \delta''\Theta/\vec{D}_3 \end{bmatrix} \quad (46)$$

Al calcular los determinantes, se obtiene:

$$H1 = [-1] = \text{determinante} = -1, \text{ se cumple} \quad (47)$$

$$H2 = \begin{vmatrix} -1 & 0 \\ 0 & -1 \end{vmatrix} = \text{determinante} = 1, \text{ se cumple} \quad (48)$$

$$H3 = \begin{bmatrix} -1 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & -1 \end{bmatrix} = \text{determinante} = -1, \text{ se cumple} \quad (49)$$

Puede afirmarse entonces que el individuo busca maximizar su posición en las variables que conforman cada vector para mejorar su ingreso con respecto a la media, incrementando así (voluntaria o involuntariamente) el nivel de desigualdad explicada y, por lo tanto, de la desigualdad total existente.

a. Análisis estadístico de la descomposición de Fields

Para medir la evolución de la desigualdad de ingresos a partir de los datos de las distintas ENEI y explicada en función de los tres vectores del modelo anterior, se utilizará la descomposición paramétrica sugerida por (Fields, 2002) y citado por (Alejos, 2003), que consiste en descomponer el R^2 de un modelo de regresión lineal, permitiendo saber la aportación de cada vector para explicar esta desigualdad y sus cambios en el tiempo.

La descomposición de Fields parte de un valor determinado de varianza que sigue la siguiente estructura:

$$D_i(\ln Y) = s_j(\ln Y)/R^2 \ln(Y) \quad (50)$$

En donde:

- D_{ij} : corresponde a la parte de la desigualdad explicada por el i -ésimo vector
- S_j : representa la aportación de cada factor a la desigualdad total (σ^2)
- Y : es el ingreso total conformado por la sumatoria del ingreso laboral y no laboral
- R^2 : es la contribución que en conjunto aportan todos los vectores que determinan la desigualdad

De acuerdo con Salcido (2015) que hace referencia a Shorrocks (1982), se entiende que cada medida puede descomponerse por grupos o por factores considerando la siguiente ecuación:

$$S_k = S(Y^k, Y)/I(Y) = \text{cov}(Y^k, Y)/\sigma^2(Y) \text{ para todo } Y \neq \mu e = 0, e = (1, 1, \dots, 1) \quad (51)$$

En donde:

- Y^k : es el ingreso total que aporta cada variable que conforma los vectores definidos
- Y : es la sumatoria del ingreso laboral y no laboral correspondiente a todas las variables observadas contenidas en cada vector y distribuidas entre los hogares
- S_k : es la participación de cada vector en la desigualdad observada de ingresos y es precisamente lo que se estimará para cada ENEI en el presente estudio.

Capítulo VI. Presentación de resultados

6.1 Introducción

Por más de dos décadas y hasta 2020, Guatemala fue el único país de América Latina que logró evidenciar un crecimiento económico sostenido, a pesar de los efectos negativos por la baja de los precios internacionales de sus principales productos de exportación y de la última crisis financiera mundial que tuvo lugar en 2009.³ No obstante, la tasa de crecimiento promedio desde 2010, no ha sido suficiente para mitigar la alta concentración del ingreso que prevalece en la economía, a pesar de ser un tema recurrente de análisis y debate tanto en círculos académicos como en organismos multilaterales que buscan viabilizar soluciones para contribuir a la reducción de la pobreza.

En esta línea, a pesar de que la desigualdad económica en Guatemala ha sido sujeto de estudio desde distintas áreas, existe muy poca literatura enfocada en establecer cuáles son los determinantes que, desde un enfoque económico, explican su comportamiento en función del ingreso de la población y de las características del mercado de trabajo. En general, el coeficiente de Gini continúa siendo la forma más accesible para comprender el perfil de desigualdad de un país, pero esta medida no está exenta de limitaciones y, para esto, la (Comisión Económica para América Latina, 2008), propuso la aplicación de una descomposición del coeficiente basado en los aportes de (Lerman & Yitzhaki, 1982) que permitió determinar la participación de cada fuente de ingreso en esta medida de desigualdad.

De esta cuenta, la primera parte de los resultados que se presentan en esta investigación es producto de adaptar la misma metodología de (Lerman & Yitzhaki, 1982) al caso de Guatemala, considerando las mediciones disponibles de ingreso desde 2011 según las distintas Encuestas de Empleo e Ingreso (ENEI) disponibles. Por consiguiente, en esta sección se presentarán los resultados obtenidos de evaluar el coeficiente de Gini en función de los ingresos percibidos por los individuos que conforman la Población Ocupada de acuerdo con: ingresos laborales del primer trabajo; ingresos laborales del segundo trabajo; ingresos por factores (alquileres e intereses); ingresos por transferencias

³ Este comportamiento se mantuvo hasta 2020 en donde por los efectos del COVID 19, la economía guatemalteca experimentó una recesión.

(donaciones); ingresos por remesas familiares; otras transferencias (jubilaciones e indemnizaciones); y otros ingresos (como herencias y ganancias extraordinarias por transacciones circunstanciales de mercado).

La segunda parte de esta exposición, parte de los resultados obtenidos al seguir la metodología propuesta por (Alejos, 2003) con base al procedimiento de (Fields, 2002), que descompone el coeficiente de determinación de ciertas variables de la oferta y la demanda de trabajo con la diferencia de ingresos existente en los individuos que conforman la Población Ocupada. A partir de esta descomposición, se identificarán aquellas variables que son significativas para determinar la diferencia de ingresos existente en Guatemala.

6.2 Descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso

En función de la metodología propuesta por (Lerman & Yitzhaki, 1982), y de acuerdo con cada componente de ingreso disponible, se analizaron los registros de desigualdad por medio del coeficiente de Gini por fuente de ingreso, realizando una descomposición de esta medida en función de tres aspectos: la participación relativa de cada fuente de ingreso en el ingreso total por individuo; la correlación de cada fuente de ingreso en el ingreso total; y, el nivel que asume el coeficiente de Gini según cada fuente de ingreso registrada.

6.2.1 Dinámica en la composición del ingreso

La problemática de la desigualdad es diversa y multicausal y, para Guatemala, las grandes inequidades existentes van más allá del estricto sentido económico y se extienden a otros aspectos políticos, sociales, de inclusión y de discriminación. En este contexto, los ciclos recurrentes de desigualdad tienden a perpetuarse por causa del bajo acceso de la población a la educación formal, a la prevalencia de servicios de salud pública ineficientes, la falta de acceso a mercados y a las brechas existentes en la participación de los agentes económicos privados en los servicios financieros, que redundan en un alto costo del crédito y que acompañan a otras variables que hacen que los individuos busquen constantemente ser resilientes, en especial cuando existen efectos externos que distorsionan negativamente el ingreso.

Para determinar de mejor manera el perfil de desigualdad del país, es necesario comprender en qué medida los distintos componentes del ingreso (y en especial el laboral), constituyen factores determinantes de la desigualdad de ingresos y cuánto inciden en el cálculo de la desigualdad total a partir de las estimaciones del coeficiente de Gini. De hecho, el análisis por fuentes de ingreso es de gran importancia para el mejor entendimiento de la desigualdad, sobre todo porque de acuerdo con la (Comisión Económica para América Latina, 2008), los ingresos que se perciben en el mercado de trabajo son especialmente relevantes para explicar la manera en que el presupuesto de los individuos está conformado y debido a que los ingresos laborales determinan gran parte de este presupuesto.

Las estimaciones que se presentan en este apartado fueron realizadas tomando como base las mediciones del ingreso a nivel de personas disponibles en cada ENEI. La razón de trabajar con ingresos a nivel individual en lugar del ingreso total por hogar se tomó con base a los siguientes tres argumentos:

- El estudio del análisis de la desigualdad por fuentes de ingreso realizado por la (Comisión Económica para América Latina, 2008) utilizó como variable de medición el ingreso a nivel individual. Por consiguiente, el uso del ingreso a este nivel se aplicó en la presente investigación para mantener la concordancia con la metodología sugerida por la Comisión y así dar continuidad a las mediciones previas. A partir de la información disponible en cada ENEI, se encuentra disponible el ingreso de los individuos de manera mensual y no detallado por otras dimensiones temporales (por hora o por trimestre), además de que la variable utilizada considera únicamente el ingreso percibido sin valorizar o monetizar bienes o recursos que forman parte del patrimonio de las personas (variables que no están incluidas dentro de las Encuestas).
- Los datos de ingreso disponibles en cada ENEI consideran una medición directa a nivel de personas y no se deducen a partir de la información del ingreso del hogar como en el caso del consumo a partir de las Encuestas Nacionales de Condiciones de Vida (ENCOVI), siendo este un factor que hace imposible armar un constructo del ingreso a un nivel más agregado sin que deban considerarse otros supuestos para agregar los valores de todos los miembros. De hecho, los sujetos de análisis de la

presente investigación corresponden a los individuos que conforman Población Ocupada y no a los hogares.

- El análisis de la desigualdad a partir del ingreso a nivel individual responde a los objetivos de la presente investigación y concuerda con lo enunciado por la CEPAL a través del aporte de (Medina, 2001), en donde indica que, aunque existe un debate sobre la variable (ingreso a nivel individual o por hogares) que se considera idónea para evaluar medidas de concentración de ingreso, ambas variables pueden trabajarse en función de los objetivos de la investigación que se realice. Asimismo, dado que los sujetos de investigación en este estudio son las personas, un hecho que concuerda con los planteamientos del mismo (Medina, 2001), en donde hace notar que varias investigaciones recientes han optado por tomar al individuo como principal punto de análisis y de relevancia en la política social, sobre todo teniendo en cuenta que las decisiones a este nivel condicionan las distintas formas de asignación de recursos en el interior del hogar.

A partir de los análisis efectuados y siguiendo la metodología de (Lerman & Yitzhaki, 1982), los ingresos laborales han explicado, en promedio, del 82.58% de la desigualdad observada en Guatemala, de acuerdo con las mediciones disponibles desde 2011 hasta 2019, lo que se traduce en la alta relevancia de este tipo de recursos en los cambios de desigualdad existentes en el país.

Para Guatemala, las cifras de la Tabla 3 demuestran que la fuente de ingresos más importante para los individuos, son los ingresos provenientes del mercado de trabajo, y a partir de las mediciones disponibles, estos ingresos representaron en promedio, para el período de medición, alrededor del 80.35% de los ingresos totales. En suma, la parte más significativa de los ingresos generados en el mercado laboral, denotan la poca diversificación de ingresos existente para complementar de los ocupados para complementar su presupuesto.

Tabla 3. Composición del ingreso a nivel individual por fuente de ingreso en Guatemala (%)

Año	Ingreso laboral primario	Ingreso laboral secundario	Ingresos de capital	Transferencias	Remesas	Jubilaciones e indemnizaciones	Otros ingresos
2011	78.45	5.91	2.36	4.24	1.50	5.00	2.53
2012	79.07	4.82	2.04	3.75	1.49	8.40	0.44
2013	80.04	4.09	3.13	3.80	1.62	5.71	1.61
2014	81.37	3.84	2.90	2.90	1.40	5.87	1.73
2015	79.21	3.13	2.43	4.23	1.56	6.45	2.99
2016	80.33	3.09	1.93	4.89	1.39	8.05	0.32
2017	79.62	3.23	2.22	3.99	1.61	7.95	1.38
2018	80.68	2.90	2.80	2.94	1.74	6.18	2.76
2019	84.41	2.86	1.62	3.43	1.71	5.79	0.17
Promedio	80.35	3.76	2.38	3.80	1.56	6.60	1.55
Variación	3.09	1.07	0.24	0.41	0.02	1.49	1.15

Fuente: elaboración propia con base a las estadísticas disponibles en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala.

La participación de las distintas fuentes de ingreso dentro del ingreso total de los individuos de la Población Ocupada de Guatemala mostró una alta consistencia a partir de las mediciones disponibles desde el año 2011. En general, las participaciones de los ingresos por categoría resaltan la alta contribución de los ingresos laborales y la atomización de las otras fuentes de ingreso que conforman los ingresos no laborales.

La coyuntura del primer quinquenio de la década del 2000, como referencia, llevó a que la economía creciera lentamente, sobre todo por la caída de la inversión bruta doméstica en más de 8%, con un ritmo de crecimiento insuficiente de las exportaciones y del consumo privado. En todo caso, el decaimiento de la inversión privada, agudizada por el nivel de conflictividad entre los argumentos del sector empresarial y el Gobierno Central, creó un marco de incertidumbre con recortes importantes en la inversión pública y el gasto corriente de Gobierno.

Para una parte significativa de individuos, la situación anterior significó un recorte en puestos de trabajo, con tasas de desempleo visible superiores al 15% de la Población Económicamente Activa, que incluso fueron superiores en el área urbana y que confirmaron la necesidad de la fuerza laboral para buscar oportunidades fuera de las fronteras del país. El saldo de esta problemática significó una menor participación relativa de los ingresos provenientes del mercado laboral y una mayor incidencia de las remesas

familiares dentro de la composición total del ingreso (Comisión Económica para América Latina, 2004).

Con respecto al año 2010, por ejemplo, como año previo a las mediciones, la economía guatemalteca experimentó una caída en la participación relativa de los ingresos laborales por concepto del trabajo principal de los individuos (primer trabajo), explicada por los efectos económicos que ocasionó la ocurrencia de dos desastres naturales: la erupción del volcán de Pacaya y la tormenta tropical Agatha. En esta línea, como parte de los efectos generados por estos desastres, se tuvo una desaceleración importante de la tasa de crecimiento de la economía, con valores cercanos al 2% interanual, principalmente por daños importantes en la agricultura. Esta situación conllevó a que una parte importante de la Población Ocupada tuviera que diversificar sus fuentes de ingreso (Comisión Económica para América Latina, 2017) y, por lo tanto, a que la participación de los recursos generados en el segundo trabajo como parte del ingreso total se viera incrementada.

A partir de la última medición considerada para el presente estudio, la referente al año 2019, se puede observar el nivel de participación más alto de los ingresos generados en el primer trabajo, con un valor de 84.41%. Esto, se mantuvo dentro de la línea homogénea que por más de una década ha prevalecido en cuanto a la participación del ingreso del primer trabajo (como parte de los ingresos laborales) dentro de la composición total del ingreso.

Como parte de los ingresos no laborales, el rubro con mayor participación es el de otras transferencias, en donde se incluyen jubilaciones e indemnizaciones que, en promedio, alcanzaron una participación de 6.6% desde 2011. De hecho, a diferencia de este rubro, las remesas familiares han participado de forma modesta dentro del total de ingresos, con el 1.55% como promedio de participación.

Por último, y como parte de los argumentos que respaldan la poca diversificación de las fuentes de ingreso de los individuos que conforman la Población Ocupada, se tiene la contribución promedio de la fuente “otros ingresos”, que reportó un valor de 1.54% del total. En este caso, se evidencia la escasa contribución de las herencias y aportes familiares de capital, siendo este un indicador indirecto de la falta de excedentes y del

poco acceso a capital inicial por acumulación patrimonial de la mayor parte de las familias de los individuos.

6.2.2 Participación de las fuentes de ingreso en la desigualdad

A partir del análisis realizado para determinar la composición del ingreso de los individuos, la metodología propuesta permitió determinar la contribución de las distintas fuentes de ingreso al valor reportado del coeficiente de Gini para los años disponibles. Con esto, a diferencia de otros análisis en materia de desigualdad que utilizan las mediciones reportadas por organismos multilaterales (principalmente el Banco Mundial), los registros de las distintas ENEI permitieron la estimación de un coeficiente de Gini específico para cada año de referencia.

De acuerdo con la derivación matemática expresada para la descomposición del coeficiente de Gini en el capítulo del Método, se estimó la participación relativa de cada fuente de ingreso en la desigualdad total, calculándose a partir de los tres componentes fundamentales que son: la participación de la fuente de ingreso individual dentro de su ingreso total (S_k); la correlación de Gini entre la fuente k y el ingreso total (R_k); y, el valor que toma el coeficiente de Gini a partir de cada fuente de ingreso (G_y).

Las siguientes Tabla 4 presenta la contribución absoluta de las fuentes de ingreso en el coeficiente de Gini para las mediciones disponibles en Guatemala desde el año 2011. De acuerdo con lo esperado a partir de la participación relativa de cada fuente de ingreso en el ingreso individual total y en concordancia por lo estimado previamente para años anteriores por la (Comisión Económica para América Latina, 2008), puede deducirse que la desigualdad en los ingresos que provienen de las transacciones en el mercado de trabajo aporta la mayor parte de la desigualdad total, con un promedio de participación del 82.55%.

Tabla 4. Participación a de las fuentes de ingreso en el coeficiente de Gini en Guatemala

Año	Ingreso laboral primario	Ingreso laboral secundario	Ingresos de capital	Transferencias	Remesas	Jubilaciones e indemnizaciones	Otros ingresos
2011	83.70	3.36	2.92	0.93	0.90	6.17	2.00
2012	80.01	4.20	2.29	1.95	0.62	10.30	0.62
2013	82.42	2.37	3.87	1.79	0.61	6.44	2.50
2014	82.60	2.89	3.48	1.06	0.58	6.79	2.59
2015	79.86	2.12	2.91	1.88	0.66	7.85	4.72
2016	82.91	2.15	2.12	1.90	0.49	9.91	0.51
2017	81.06	2.34	2.49	1.73	0.77	9.47	2.13
2018	81.85	1.51	3.46	1.06	0.56	7.24	4.31
2019	88.55	1.76	1.62	0.96	0.34	6.49	0.27
Promedio	82.55	2.53	2.80	1.47	0.62	7.85	2.18
Variación	6.74	0.70	0.53	0.21	0.03	2.63	2.52

Fuente: elaboración propia con base a las estadísticas disponibles en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala.

Las cifras estimadas permiten evidenciar que existe consistencia en la manera en que los ingresos laborales han contribuido a perfilar la desigualdad de ingresos en Guatemala. Más aún, tanto la participación de cada fuente ingreso en el ingreso total como la participación de éstas en el coeficiente de Gini, muestran una alta dependencia de los ingresos del primer trabajo (ocupación principal) en la composición del ingreso de los individuos y como factor determinante de la desigualdad de ingresos existente.

Los valores estimados resaltan además la alta importancia de los ingresos laborales en el presupuesto total de los individuos, relacionándose de manera directamente proporcional con el nivel de desigualdad y con coeficientes de correlación que alcanzan 91.76% en promedio para todos los años de medición, superior al valor de 0.93 promedio para las otras fuentes de ingreso no laborales (ver Tabla 5).

A partir de lo anterior, puede deducirse que existen pocas posibilidades de mejorar las condiciones de desigualdad de ingresos en Guatemala si no se incide favorablemente en la reducción de las diferencias existentes en el acceso al mercado de trabajo (sobre todo

formal), siendo este uno de los factores que impide modificar de manera significativa los indicadores que configuran la forma en que se concentra el ingreso de los individuos ubicados en la parte más alta de la distribución.

Tabla 5. Coeficientes de Correlación Gini-fuentes de Ingreso (%)

Año	Ingreso laboral primario	Ingreso laboral secundario	Ingresos de capital	Transferencias	Remesas	Jubilaciones e indemnizaciones	Otros ingresos
2011	92.68	56.41	77.33	14.04	37.35	76.96	98.78
2012	91.77	57.87	74.24	34.40	27.50	80.96	94.22
2013	91.89	37.15	78.48	29.86	23.78	71.75	99.03
2014	92.46	48.51	76.94	23.62	26.81	74.36	96.45
2015	91.04	42.58	74.86	28.04	26.43	76.16	98.84
2016	90.80	43.79	69.14	24.81	22.07	77.40	99.19
2017	90.86	46.21	71.41	27.63	30.71	75.80	97.99
2018	91.79	33.30	78.56	22.94	20.59	74.50	99.19
2019	92.54	38.45	62.24	17.50	12.43	69.76	96.47
Promedio	91.76	44.92	73.69	24.76	25.30	75.29	97.80
Variación	0.01	0.70	0.29	0.39	0.48	0.11	0.03

Fuente: elaboración propia con base a las estadísticas disponibles en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala.

Si bien otras variables relacionadas con la desigualdad, como la escolaridad y la experiencia laboral de los individuos, se analizarán más adelante, puede anticiparse que un mayor nivel educativo incrementa las probabilidades de percibir mayores ingresos, pero en la medida en que no mejoren las condiciones de redistribución del ingreso percibido por los individuos, la educación se convertirá en un mecanismo de mayor concentración de ingreso y no en una oportunidad de reducción de asimetrías.

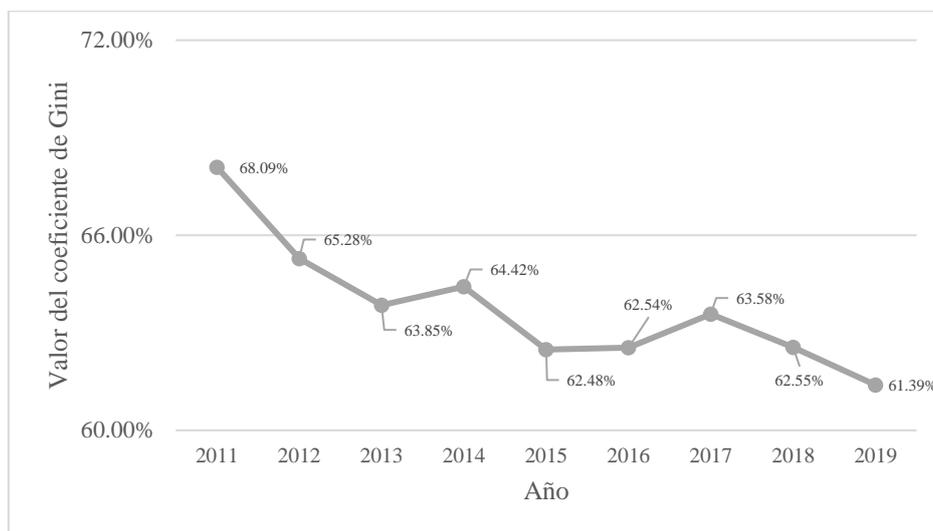
6.2.3 Evolución en el coeficiente de Gini

Los análisis de la desigualdad de ingresos están relacionados no solamente con una mejor comprensión de la desigualdad total, sino además con la forma en que se distribuye el ingreso de las distintas fuentes entre los individuos, sugiriendo que se deben tener en

cuenta los valores que adquiere el coeficiente de Gini por medio de estas fuentes de ingreso (ver Figura 13).

Figura 13

Valor del coeficiente de Gini de los ingresos de la Población Ocupada



Fuente: elaboración propia con base a las estadísticas disponibles en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala.

En función de las cifras analizadas a partir del Gráfico 14, puede observarse que aunque los valores del coeficiente de Gino han disminuido, se mantiene alta y con valores promedio de 63.8% al considerar los ingresos de la Población Ocupada, siendo esto concordante con el hecho de que la poca variabilidad que se presenta en el coeficiente de Gini y, que al desagregarse por fuentes de ingreso, se comporta de manera similar a los aportes que los ingresos del mercado de trabajo agregan a la desigualdad total.

El comportamiento del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso permite inferir que la desigualdad existente para los ingresos laborales se ha mantenido efectivamente sin cambios significativos desde las mediciones disponibles a partir del año 2011(ver Tabla 6). En esta línea, el coeficiente de Gini promedio para todos los años de medición en el caso del ingreso laboral primario fue alto (71.49) pero menor que el extremo que alcanzó tanto el ingreso laboral secundario como las otras fuentes de ingreso, en donde las medidas fueron casi totalmente desiguales y con valores coincidentes a la (Comisión Económica para América Latina, 2008) cuando analizó el caso de América Latina.

Tabla 6. Coeficiente de Gini por fuentes de ingreso⁴

Año	Ingreso laboral primario	Ingreso laboral secundario	Transferencias
2011	75.84	99.44	97.42
2012	72.84	99.60	99.99
2013	71.23	99.41	99.99
2014	70.53	99.94	99.87
2015	69.33	99.99	99.50
2016	71.43	99.99	98.63
2017	71.31	99.99	99.95
2018	70.33	99.99	99.99
2019	70.61	99.99	99.82
Promedio	71.49	99.82	99.46
Variación	3.57	0.07	0.79

Fuente: elaboración propia con base a las estadísticas disponibles en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala.

Los datos presentados en la Tabla 6, confirman nuevamente el hecho de que una mejora en materia de desigualdad de ingresos supone la implementación de mecanismos redistributivos para equilibrar el monto de las remuneraciones percibidas por los trabajadores. No obstante, este argumento que incluso fue propuesto por la (Comisión Económica para América Latina, 2008), no debe de ser entendido como una nivelación en las capas bajas de ingreso, sino como la creación de las condiciones e incentivos adecuados para mejorar la movilidad social y el acceso a mayores y mejores oportunidades de generación de ingreso.

6.2.4 Efecto redistributivo de las fuentes de ingreso en la desigualdad

Ante la necesidad de contar con insumos que permitan diseñar medidas redistributivas, la metodología propuesta por la CEPAL (2008), considera de gran utilidad examinar la manera en que cada fuente de ingreso tiene el potencial de incidir en el nivel de desigualdad de ingresos observada mediante el coeficiente de Gini. Por lo tanto, en la

⁴ Con excepción de los ingresos laborales y las transferencias, el valor del coeficiente de Gini os ingresos de capital, las remesas, las jubilaciones e indemnizaciones y los otros ingresos se aproximó a un nivel de desigualdad completa, principalmente por la baja prevalencia de estas fuentes de ingreso en la población ocupada (menos del 5% de los sujetos de estudio indicaron contar con estas fuentes de ingreso). Esto provoca que el 99% de los valores de estas fuentes de ingreso se ubiquen en el último decil de la muestra y evidencien un nivel de concentración muy alto y cercano al valor máximo posible.

siguiente Tabla 7 se muestran los valores de elasticidad de Gini para cada una de las fuentes de ingreso que conforman el ingreso total de los individuos de la Población Ocupada de Guatemala.

Tabla 7. Coeficiente de elasticidad de Gini por fuentes de ingreso en Guatemala (promedio 2011-2019)

Fuente de ingreso	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Prob.	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Primer Trabajo	0.2131	0.1053	2.0240	0.0989	-0.0575	0.4837	-0.0575	0.4837
Segundo Trabajo	0.0484	0.0135	3.5766	0.0159	0.0136	0.0832	0.0136	0.0832
Factores	-0.0426	0.0446	-0.9554	0.3833	-0.1572	0.0720	-0.1572	0.0720
Transferencias	0.0367	0.0385	0.9538	0.3840	-0.0622	0.1356	-0.0622	0.1356
Remesas	0.0322	0.0153	2.0988	0.0899	-0.0072	0.0716	-0.0072	0.0716
Otras transferencias	-0.0070	0.0713	-0.0986	0.9253	-0.1903	0.1762	-0.1903	0.1762
Otros ingresos	0.0201	0.0126	1.5930	0.1720	-0.0123	0.0525	-0.0123	0.0525

Fuente: elaboración propia con base a las estadísticas disponibles en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala.

Al efectuar una regresión lineal entre los cambios porcentuales del coeficiente de Gini y los cambios porcentuales en la participación de cada fuente de ingresos dentro de los ingresos totales, se obtuvo el coeficiente de elasticidad Gini-fuente de ingreso. De acuerdo con su interpretación, en la medida en que los valores del coeficiente de elasticidad sean menores que uno, supondrán que un cambio marginal en la fuente de ingresos generará un efecto redistributivo, y en caso contrario, se esperaría que el aumento de la participación en dichas fuentes de ingreso generara una mayor desigualdad.

A partir de los cálculos efectuados, únicamente tres fuentes de ingreso son significativas al 95% de confianza para explicar los cambios que se generan en el coeficiente de Gini. Estas variables se refieren a los ingresos generados en el primer trabajo (como ocupación principal), aquellos del segundo trabajo y los flujos de remesas, siendo estos últimos los únicos significativos de los ingresos no laborales al analizar la elasticidad del coeficiente de Gini.

Por lo tanto, se esperaría que, dada su alta participación dentro del ingreso total, la mejora en los ingresos provenientes de fuentes laborales generaría un efecto redistributivo en la economía del país, aunque con un bajo grado de incidencia, debido principalmente a la alta concentración existente. Asimismo, el aumento en la recepción de flujos de remesas familiares contribuiría a reducir los amplios márgenes de desigualdad existente, aunque la capacidad redistributiva sería limitada, provocando que el efecto agregado de la mejora en las fuentes de ingreso provoque en general un efecto neutral en la magnitud del coeficiente de Gini.

6.3 Descomposición de Fields para explicar la desigualdad de ingresos

6.3.1 Descripción general

De acuerdo con la metodología propuesta por (Fields, 2002) que fue derivada en el Capítulo IV de la presente investigación, se procedió a seguir el procedimiento sugerido por Alejos (2003), que se basó en realizar una regresión lineal entre el logaritmo natural de los ingresos de los individuos que conformaron la Población Ocupada para las ENEI disponibles de 2011 y un vector de variables que representan ciertas características de la oferta y la demanda de trabajo. Seguidamente, la metodología permitió la descomposición del coeficiente de determinación R^2 por cada una de las variables explicativas para determinar su participación en la desigualdad de ingresos, analizándose luego su significancia en aras de identificar aquellas variables que pasan a ser determinantes de estas asimetrías.

En un primer grupo de variables, se consideró a la educación, la experiencia y la experiencia acumulada de los individuos, (como características importantes de la oferta de trabajo) en la acumulación de ingresos. Asimismo, se incluyeron variables de control teniendo en cuenta las características propias de Guatemala y la estructura de su mercado de trabajo, considerándose la auto denominación étnica y el sexo de los individuos (suponiendo un mayor nivel de percepción de ingresos por las personas no indígenas y hombres).

Como parte de las características de la demanda de trabajo, se incluyó una variable de ocupación que se refiere al tipo de empleo en donde se ubican las personas de la Población

Ocupada, incluyéndose nueve categorías: integrantes de los poderes Ejecutivo y Legislativo, y personal directivo de la administración pública; profesionales científicos e intelectuales; técnicos y profesionales de nivel medio; empleados de oficina: trabajadores de los servicios y vendedores en comercios y mercados; agricultores y trabajadores agropecuarios y pesqueros; oficiales, operarios y artistas de artes mecánicas y otros oficios; operadores de instalaciones y máquinas y montadores; y, otros, en donde se incluyen tipos de ocupación relacionados con trabajadores no calificados.⁵

Para poder evaluar además las características de empleabilidad de la fuerza laboral, se consideró una categoría de trabajadores asalariados que distingue entre los individuos que se emplean bajo esta modalidad y aquellos que son trabajadores independientes. Asimismo, se incluyó una categoría relacionada a la posibilidad de que el individuo trabaje dentro del sector formal de la economía y a que pueda emplearse (o no) dentro de las áreas urbanas del país.

Por último, para mantener la concordancia con el modelo, se incluyeron otras fuentes de ingreso complementarias al laboral para medir su incidencia en la desigualdad de ingresos. Estas variables se agregaron en una categoría denominada factores, que representa los ingresos provenientes de alquileres e interés y, la categoría remesas, que indica si los individuos perciben ingresos por transferencias de este tipo provenientes del exterior.

Como parte de las contribuciones del presente estudio, se tiene la posibilidad de subsanar una de las falencias recurrentes en la Encuestas de Hogares que se relaciona con la imposibilidad de comparar intertemporalmente las mediciones. De hecho, aunque las distintas ENEI no constituyen un panel estadísticamente homogéneo o estandarizado, el diseño generado a partir de un marco muestral similar proveniente del Censo de Población efectuado en 2002, permite cierta comparabilidad para intuir cambios temporales o estructurales entre cada variable y su efecto determinante en la desigualdad de ingresos.

⁵ Esta clasificación de categorías de ocupación es la que se describe en cada Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos a partir de las mediciones disponibles desde el año 2011. Dentro de esta categorización, la categoría nueve, correspondiente a otros, fue la que se utilizó como categoría excluida para el manejo de variables dicotómicas en el modelo.

6.3.2 Principales resultados de la descomposición

a. Factores condicionantes del nivel de ingreso

Al realizar un análisis de regresión entre el logaritmo natural de los ingresos de los individuos que conforman la Población Ocupada de Guatemala y las variables propias del mercado de trabajo, se obtuvieron las tendencias esperadas (ver Tabla 8).

Tabla 8. Relación entre el logaritmo natural de los ingresos y variables del mercado de trabajo

Variable	Coefficiente	Estadístico t	Significancia
Educación	0.057511493	23.26309091	***
Experiencia	0.082306778	24.78254545	***
Experiencia acumulada	-0.000833717	-20.95745455	***
Auto denominación étnica	0.224354733	10.47409091	***
Sexo	0.401028132	18.75627273	***
Empleados públicos	0.913458857	12.22654545	***
Profesionales	0.741855034	16.9741	***
Técnicos	0.683243379	11.992	***
Oficinistas	0.704421596	14.61418182	***
Servicios y comerciantes	0.317696081	12.46590909	***
Agricultura	-0.203540856	-2.459818182	***
Operarios mecánicos	0.182705006	5.285272727	***
Maquinistas	0.383492081	9.086363636	***
Alquileres e intereses	0.759749496	9.146727273	***
Remesas	0.394725717	8.822181818	***
Transferencias	0.654204646	14.38909091	***
Asalariados	0.299196803	10.70081818	***
Sector formal	0.489212911	19.94481818	***
Área urbana	0.17680353	7.947363636	***

Fuente: elaboración propia con base a las estadísticas disponibles en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala. /La totalidad de las variables seleccionadas de acuerdo con la metodología propuesta por (Alejos, 2003) y como paso previo para la descomposición de (Fields, 2002), fueron significativas a un nivel de confianza del 95%. De hecho, como se mencionó con anterioridad, existe una relación directa entre la educación y la experiencia y la probabilidad de generar ingresos, siendo este un comportamiento que tiende a decrecer en el largo plazo al considerar la experiencia acumulada.

Dentro de la Población Ocupada, los hombres perciben un mayor ingreso que las mujeres y de igual forma las personas que se autodenominan como no indígenas, por lo que se confirman la percepción de varios organismos multilaterales que resaltan la existencia de asimetrías importantes en materia de ingreso a nivel de grupos étnicos y por causa de la discriminación hacia las mujeres.

Al considerar las distintas categorías de ocupación, todas fueron significativas, sobre todo porque las categorías descritas corresponden al sector formal de la economía y al hecho de que este sector es altamente concentrado y representa únicamente el 21% de la actividad económica laboral total en Guatemala. De hecho, como complemento, las personas receptoras de remesas tienen más probabilidad de obtener una mejor posición a nivel de ingresos, al igual que las personas que reciben remesas y aquellas que cuentan con ingresos provenientes de ingresos por concepto de pensiones, indemnizaciones, herencias y alquileres e intereses.

Finalmente, los resultados de la regresión permiten evidenciar que los individuos con más propensión a generar mayores flujos de ingresos son aquellos que se encuentran en condición de asalariados, que trabajan en el sector formal de la economía y que se desempeñan dentro de las áreas urbanas del país.

b. Participación de los determinantes de la desigualdad de ingresos

De acuerdo con la metodología propuesta, para mejorar la comprensión sobre la manera en que las variables que explican el nivel de ingresos de la Población Ocupada determinan las diferencias de ingreso existentes, es necesario obtener su participación individual dentro del coeficiente de determinación de las regresiones efectuadas (ver Tabla 9).

A partir de estas estimaciones, el factor con mayor relevancia para explicar las diferencias de ingreso entre los individuos es la ocupación de la persona, que explica en promedio el 13.82%, mientras que las diferencias en años de educación explican en promedio el 12.44%, cercano a la participación de la experiencia con un porcentaje promedio de 10.18%.

Para este primer grupo de variables en particular, la alta concentración de empleos formales y la posibilidad de un individuo para emplearse dentro del mercado laboral remunerado, constituyen los principales determinantes de las diferencias de ingresos, en concordancia con las estimaciones realizadas en los sub apartados anteriores, en donde precisamente las fuentes de ingreso laborales (y en especial los flujos provenientes de la ocupación principal) son las que más participan dentro del coeficiente de Gini para los años estimados.

Tabla 9. Participación de las variables del mercado laboral en las diferencias de ingreso

Variable	Porcentaje promedio de participación
Educación	12.44
Experiencia	10.18
Experiencia acumulada	-4.21
Auto denominación étnica	2.47
Sexo	1.66
Ocupación	13.82
Alquileres e intereses	0.99
Remesas	0.32
Transferencias	1.12
Asalariados	2.38
Sector formal	9.44
Área urbana	1.97
Promedio del total explicado (R²)	53.52

Fuente: elaboración propia con base a las estadísticas disponibles en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Guatemala.

La alta participación de la ocupación como determinante de la desigualdad de ingresos está directamente relacionada con la del sector formal, pues explica en promedio el 9.44% de las diferencias de ingreso de los individuos de la Población Ocupada. Asimismo, la condición de asalariado y la prevalencia de los individuos a emplearse dentro de las áreas urbanas presentan en general una mayor participación relativa en la desigualdad de ingresos que incluso otras fuentes secundarias de ingreso.

De hecho, la alta concentración de los ingresos laborales ocasiona que el peso de los otros ingresos complementarios como los alquileres e intereses, las remesas y las

transferencias, presenten una menor relevancia y determinen en promedio solamente el 0.81% de la desigualdad de ingresos observada que, de acuerdo con el alcance del modelo, permite para este caso inferir sobre un promedio de 53.52% de la desigualdad total.

Capítulo VII. Discusión de resultados

7.1 Introducción

En concordancia con (Piketty, 2015), la situación actual de la desigualdad en Guatemala se explica por la alta contribución de los ingresos laborales de los individuos que conforman la Población Ocupada. Esta población se emplea dentro de un mercado laboral altamente concentrado y limitado por las escasas fuentes de trabajo en el sector formal de la economía, principalmente dentro del área urbana y con condiciones de trabajo asalariado.

Aunque en Guatemala la información sobre las rentas del capital es escasa y poco confiable a nivel estadístico (las Encuestas Nacionales de Empleo e Ingresos no captan la totalidad de estas ganancias en los segmentos de ingreso más altos ni consideran el patrimonio inicial de los percentiles más elevados), existe una gran disparidad entre los salarios que se perciben por la ocupación primaria y secundaria.

De acuerdo con las mediciones realizadas para el período de la investigación, el total de los ingresos percibidos por el percentil 99 de la Población Ocupada durante 2011, representó el 18.6% de los ingresos totales de los percentiles inferiores, y este comportamiento ha venido en descenso hasta que, en 2019, la relación alcanzó un 9.5%, suponiendo una disminución de cerca del 50% desde 2010.

Lo anterior se explica por tres argumentos: el primero relacionado con una mayor inclusión y los otros dos en función de aspectos correspondientes a los datos. De esta cuenta, la disminución citada con anterioridad se debe, en primera instancia, al hecho desde 2010 han existido flujos de ingreso en la economía generados por el autoempleo y por nuevos emprendedores que han encontrado mejores alternativas (o alternativas de generación de ingreso) que aquellas que tenían en condición de asalariados, principalmente por el crecimiento de las actividades comerciales y la puesta en marcha de programas de apoyo a las microempresas. El segundo argumento, responde a que los reportes de ingreso generados en las ENEI han perdido eficacia en captar acertadamente

el monto de ingresos de las capas más altas⁶ (por la forma de reportarse y por la elusión por parte de los agentes económicos de las capas más altas en cuanto a reportar información) y, el tercero, que a diferencia de otros análisis realizados por Stiglitz (2003), la comparación entre el percentil más alto y el resto de los individuos de la Población Ocupada no se refiere a la riqueza total sino únicamente al ingreso, un aspecto en el que la ENEI no es capaz de contabilizar todas las fuentes de riqueza de la población.

En función de las mediciones realizadas, la desigualdad de ingresos en Guatemala corresponde a un problema de carácter estructural y un fenómeno estancado que sigue presentando márgenes de asimetría casi constantes desde las primeras mediciones de 2002 y hasta la más reciente en 2019. La relación entre el ingreso acumulado por el decil 9 de la Población Ocupada sobre el decil 1 ha sido en promedio desde 2011 equivalente a 25.5.

Al existir una alta dependencia de ingresos por fuentes laborales y al evidenciarse la marcada importancia relativa de la ocupación como determinante principal de las asimetrías de ingreso en la Población Ocupada, las explicaciones de esta desigualdad estructural pueden encontrarse además en las variables de la oferta de trabajo y en factores macroeconómicos, como la baja e insuficiente carga tributaria, o la participación cada vez más relevante del sector informal y el reducido acceso de la población a servicios financieros, entre otros factores que se expondrán a continuación.

7.2 Variables de la oferta de trabajo como determinantes de la desigualdad

Aunque a partir de los cálculos efectuados, el papel de la educación es indiscutible para explicar las diferencias de ingreso en la Población Ocupada de Guatemala, la desigualdad de ingresos en el país está principalmente relacionada con la ocupación del individuo. Esto es particularmente interesante pues denota que, aunque la educación es un determinante de la desigualdad de ingresos, su efecto será mayor en la medida en que el individuo logre ocuparse como asalariado dentro del sector formal de la economía, siendo

⁶ De hecho, algunas fuentes como OXFAM, citada por Plaza Pública (2017), mencionan que gran parte de los ingresos obtenidos por el percentil más alto tienden a capitalizarse fuera de las fronteras de Guatemala, distorsionando la robustez de la relación.

este un sector que presenta una alta concentración y que se relaciona solamente con el 21% de la actividad económica nacional (Instituto Nacional de Estadística, 2019).

El papel de la educación y la experiencia laboral vuelve a quedar condicionado incluso por elementos que se relacionan con factores discriminatorios de la fuerza laboral y que se asocian con el sexo del individuo y su autodenominación étnica. Por consiguiente, y en función del nivel de significancia y la participación relativa dentro del coeficiente de determinación que explica la diferencia de ingresos de la Población Ocupada, dos individuos con el mismo nivel educativo (e incluso con la misma experiencia) tendrán diferencias de ingreso significativas y ventajosas para los hombres sobre las mujeres y para los ladinos sobre cualquier otro grupo étnico.

En general, la participación de la educación y la experiencia laboral como determinantes de las diferencias de ingreso de la Población Ocupada se ha estancado por más de diez años y en promedio se ha mantenido levemente superior al 19%. Esto contrasta con la participación promedio de la ocupación, con una tasa superior al 30% en promedio para los últimos diez años, y con signos de continuar creciendo en función de la tendencia mostrada para el período de 2016 a 2019.

De manera similar al efecto de estas variables relacionadas con la oferta de trabajo, la incidencia de recibir remesas y contar con otras fuentes de ingreso no laboral, se han estancado en su participación en determinación de la diferencia de ingresos, confirmando la escasa dependencia de los ingresos por fuentes no laborales, y que en conjunto han representado en promedio menos del 5% de la desigualdad de ingresos estimada.

En suma, los resultados obtenidos permiten afirmar que la escolaridad, la experiencia laboral y la capacitación han sido determinantes para establecer la diferencia de ingresos existente entre los individuos de la población ocupada de Guatemala, pero que su incidencia conjunta a lo largo del tiempo ha sido prácticamente la misma y, que aunque muy significativa, no constituye el principal elemento condicionante de la mejora o desmejora de esta diferencia de ingresos dentro del mercado laboral del país (sobre todo los laborales, que son los más significativos a la hora de explicar la desigualdad).

De hecho, a partir de los análisis realizados, los mayores determinantes de las diferencias de ingreso son las características de la demanda de trabajo, condicionando cada vez más el alcance que las variables que dependen de las decisiones de cada individuo por incrementar su acervo de activos intelectuales y empíricos, queden sujetos a la dinámica de la segmentación del mercado laboral.

A nivel general, la desigualdad de ingresos explicada en Guatemala constituye un problema estructural, en donde las condiciones limitadas de la demanda de trabajo determinan la mayor parte de las diferencias de ingreso. Más aún, los puestos de trabajo formal son incapaces de absorber a una oferta laboral con bajos niveles de capital humano, que son propensos a experimentar una mayor vulnerabilidad de ingresos y que de igual forma, están sujetos a un entorno discriminatorio y condicionado a fuentes externas de ingreso para reducir los efectos de la disparidad y la pobreza.

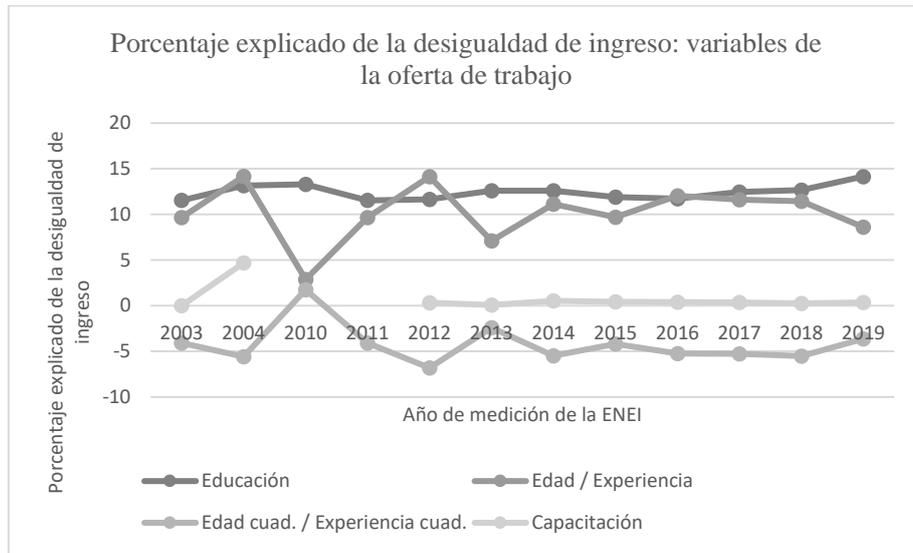
7.3 Desigualdad de ingresos explicada desde enfoques específicos

7.3.1 Con relación a las variables de la oferta de trabajo

Dentro del cuerpo de variables analizadas correspondientes a la oferta de trabajo, la escolaridad y la experiencia son mucho más relevantes que la capacitación⁷ en la determinación de las diferencias de ingreso. Asimismo, la acumulación de experiencia corresponde a un indicador de maduración dentro del mercado de trabajo que finalmente tiende en el largo plazo a reflejar la culminación del ciclo laboral de los individuos y por tanto a la menor probabilidad de obtener un mayor ingreso (ver Figura 14).

⁷ La capacitación se excluyó de la descomposición de Fields global por su interrupción en las mediciones. No obstante, por ser una variable relevante dentro de la composición del Capital Humano de los individuos, se estimó de manera complementaria para tener una idea aproximada de su participación relativa.

Figura 14



Fuente: elaboración propia con datos de la ENEI para cada año de medición / Como referencia, se incluyeron tres mediciones adicionales en 2010, 2003 y 2004 que corresponden a Encuestas con otro marco muestral (no comparables) pero que ilustran un comparativo histórico. / En las mediciones de 2010 y 2011, la ENEI no reportó datos para la variable capacitación.

A nivel desagregado, llama particularmente la atención el hecho de que la escolaridad y experiencia en promedio desde el año 2011, hayan contribuido de forma muy similar en la mejora o desmejora de la diferencia de ingresos de los individuos de la población ocupada. Por consiguiente, los resultados sugieren que la demanda de trabajo valora casi al mismo nivel de importancia los niveles educativos y los años de experiencia que los trabajadores hayan podido acumular.

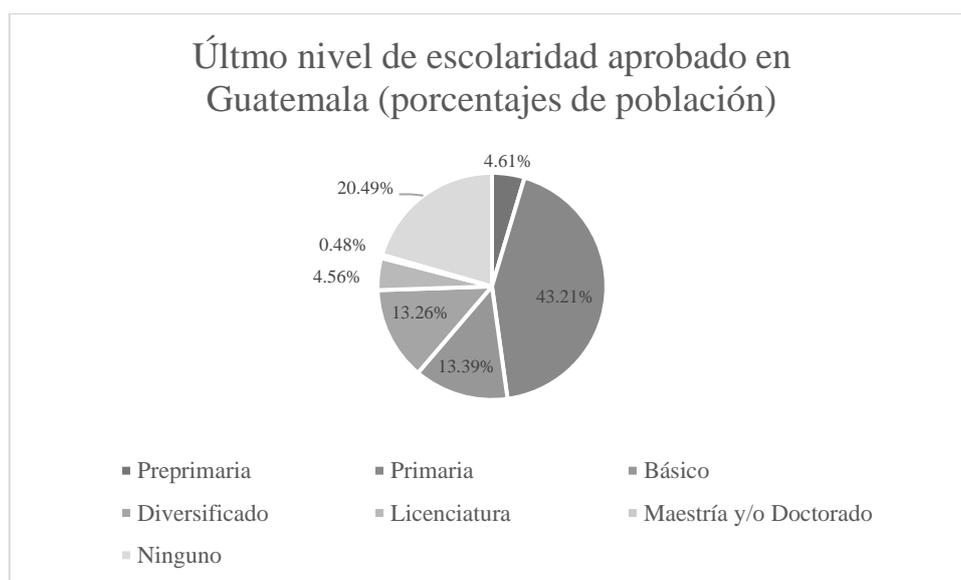
En general, aunque de acuerdo con las mediciones de Díaz (2006) y Gutiérrez (2020), existe una mejora sustancial en el nivel de ingreso de la población ocupada al pasar de un nivel educativo diversificado a uno de licenciatura (pregrado universitario), la diferencia gradual en el aumento de estos ingresos tiende a ser casi similar para un individuo que cuenta con una maestría, por ejemplo, sobre otro que únicamente tenga una licenciatura, pero que cuente con mayor experiencia.

La razón principal por la que el aporte de la educación se ha visto limitado en las posibilidades de mejora de ingreso se debe, por un lado, a que los años de escolaridad promedio en Guatemala siguen siendo de los más bajos en Latinoamérica. Por ejemplo, la CEPAL estimó que la media de años de escolaridad en Guatemala para 2014 fue de 6.1 y, a partir de los datos proporcionados por las distintas ENEI, pudo constatar que los

avances han sido muy limitados, con un valor máximo de 6.92 en 2019 y con una media de 6.63 años para el quinquenio 2015-2019.

Dentro de la población que logra acceder a la educación, la mayor parte está concentrada en niveles educativos bajos y correspondientes únicamente a la primaria como último nivel aprobado. De hecho, a medida que el nivel educativo se incrementa, la participación de la población con mayores niveles aprobados disminuye, ocasionando que menos del 5% de la población haya culminado una Licenciatura y que persista todavía un elevado 20.49% (ver Figura 15) de población que no cuenta con algún nivel educativo, principalmente por falta de acceso a las instituciones educativas, falta de presupuesto para costear sus estudios o por razones de asignación de roles en donde la pareja impide su inscripción (Instituto Nacional de Estadística, 2019).

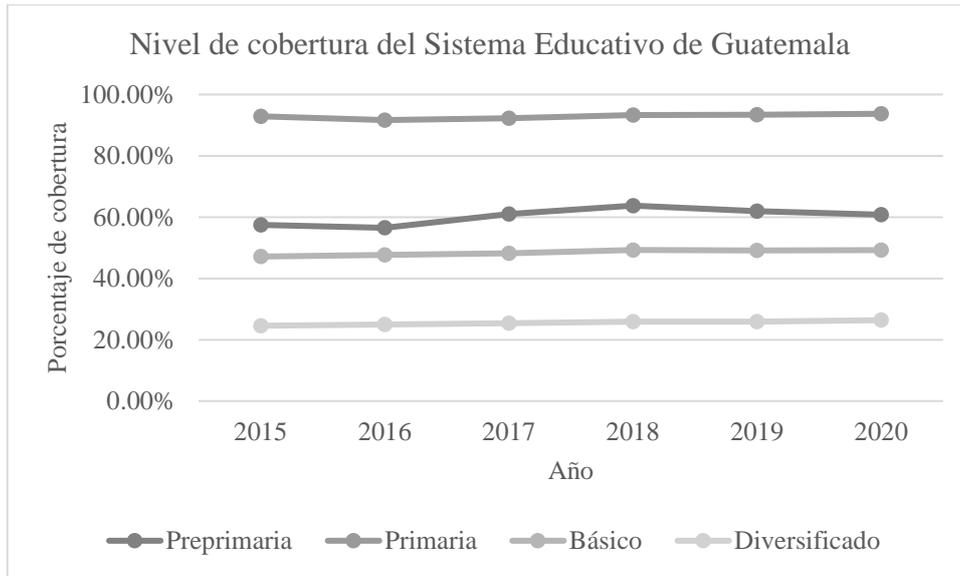
Figura 15



Fuente: estimaciones propias con base a (Instituto Nacional de Estadística, 2020).

Por otra parte, aunque la cobertura del sistema educativo del país, con relación a la medida en que los solicitantes de servicios educativos están siendo atendidos en su solicitud, se ha incrementado. Esta cobertura se mantiene todavía concentrada en niveles educativos muy bajos (principalmente primaria), limitando la capacidad de fomentar otros niveles de escolaridad superiores que se asocian con un mayor nivel de generación de ingresos (ver Figura 16).

Figura 16



Fuente: (Ministerio de Educación de Guatemala, 2023). El nivel de cobertura se refiere a en qué medida los solicitantes de los servicios educativos (demanda educativa) están siendo atendidos en su solicitud (oferta educativa).

Lo anterior resulta complejo para la oferta laboral guatemalteca, pues el hecho de que la educación y la experiencia tiendan a tener una valoración casi similar por parte de la demanda de trabajo y tengan además un efecto muy parecido en la determinación del ingreso, genera más presión a la fuerza laboral para que sus procesos de formación académica vayan acompañados en paralelo de su participación en un empleo (considerando sobre todo la población en edad de trabajar y no descartando que el cuadro sea similar en los casos en que ocurre el trabajo infantil o bien, con relación a la participación del trabajo no remunerado).

En función de la prevalencia de niveles educativos bajos y coberturas limitadas para niveles educativos superiores, la educación no solamente se ve limitada en su capacidad de mejorar las fuentes de ingreso, sino que, además, agudiza la desigualdad, dado que la gran minoría de personas que cuenta con niveles educativos superiores accede al 21% de fuentes de empleo en el mercado formal con niveles de ingreso en escalas mayores.

De acuerdo con este contexto, la calidad de la escolaridad de los individuos puede verse afectada, sobre todo por el hecho de que la población ocupada en su mayoría no ha podido dedicar tiempo exclusivo al cuidado de su formación académica, debiendo dosificar el tiempo entre el trabajo y sus actividades educativas en donde dadas las condiciones de trabajo, es la primera actividad la que usualmente recibe la mayor dotación de tiempo.

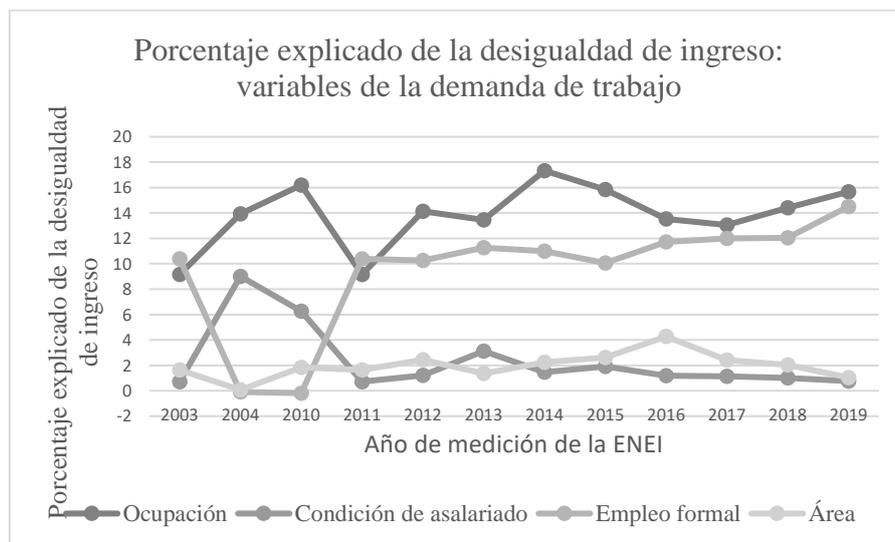
Por otra parte, los individuos pueden contar con menos incentivos para acumular mayores niveles educativos al enfrenarse al hecho de que para un ascenso determinado, la experiencia y los años dentro de una firma pueden ser igual de importantes (o incluso más) que la escolaridad.

7.3.2 Con relación a las características de la demanda de trabajo

Dentro de las características del mercado de trabajo como determinantes de la desigualdad de ingresos en Guatemala, el aspecto que más incide en las diferencias es el tipo de ocupación de la Población Ocupada, representando en promedio para los años de medición el 13.82% de la desigualdad explicada de ingresos en el país (ver Figura 17).

Para esta variable, debe de considerarse que la misma representa la suma algebraica de todos los coeficientes de determinación estimados para las actividades definidas por el INE y reportadas en cada ENEI, provocando que su participación sea muy significativa, procediendo a reflejar en todo caso la gran importancia agregada que tienen algunas ocupaciones dentro de la determinación de las diferencias de ingreso dentro de la Población Ocupada.

Figura 17



Fuente: elaboración propia con datos de la ENEI para cada año de medición / Como referencia, se incluyeron tres mediciones adicionales en 2010, 2003 y 2004 que corresponden a Encuestas con otro marco muestral (no comparables) pero que ilustran un comparativo histórico.

De manera procíclica, la condición de asalariado ha mantenido una tendencia similar a la de la ocupación, aunque su incidencia en la determinación de la desigualdad explicada de ingresos es menor y equivalente al 2.38% promedio para todos los años de medición. Esto contrasta directamente con la importancia que mantiene la condición de que el empleo se ubique en el sector formal ya que, en promedio, la participación de este atributo ha sido de 9.44% para los años de medición de la ENEI desde 2011, dejando en última instancia al área de ubicación (urbana como parámetro de contraste) con un promedio de 1.97%.

Derivado de la importancia tan alta de la ocupación como determinante de la desigualdad de ingreso, existen ciertas ocupaciones con una mayor incidencia que explican un nivel de ingresos mayor y otras que lo condicionan a la baja. A partir de los resultados obtenidos en las distintas ENEI, los profesionales científicos e intelectuales, el personal de apoyo administrativo, los técnicos y profesionales de nivel medio y los directores y gerentes, son las ocupaciones que más probabilidad tienen de generar un ingreso superior, contrastando con los agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros, en donde la ocupación en general es un elemento determinante que condiciona gradualmente los niveles de ingreso a la baja.

Ante el desempeño de las variables correspondientes a la demanda de trabajo, el panorama de desigualdad de Guatemala es complejo, principalmente porque las ocupaciones más relevantes para generar niveles de ingreso superiores se ubican en el sector formal de la economía y en áreas urbanas, siendo estas dos condiciones que prevalecen en la región metropolitana y particularmente dentro de la Ciudad Capital, denotando no solo márgenes altos de desigualdad con relación a los 21 departamentos restantes, sino a la vez, una alta concentración de oportunidades laborables con mayor índice de movilidad de ingreso.

A diferencia de los otros dos componentes de la demanda de trabajo, la incidencia del tipo de ocupación y la pertenencia al sector formal de la economía por parte de la Población Ocupada, denota el inicio de una tendencia creciente en su margen de influencia, sobre todo a partir de la medición de 2017. A nivel general, este hecho es preocupante en materia de desigualdad pues en lugar de disminuir, la participación del sector informal de la economía ha ido en aumento, pasando de niveles de 70% a inicio de la década del 2000 hasta alcanzar 79% en 2018 (Organización Internacional del Trabajo,

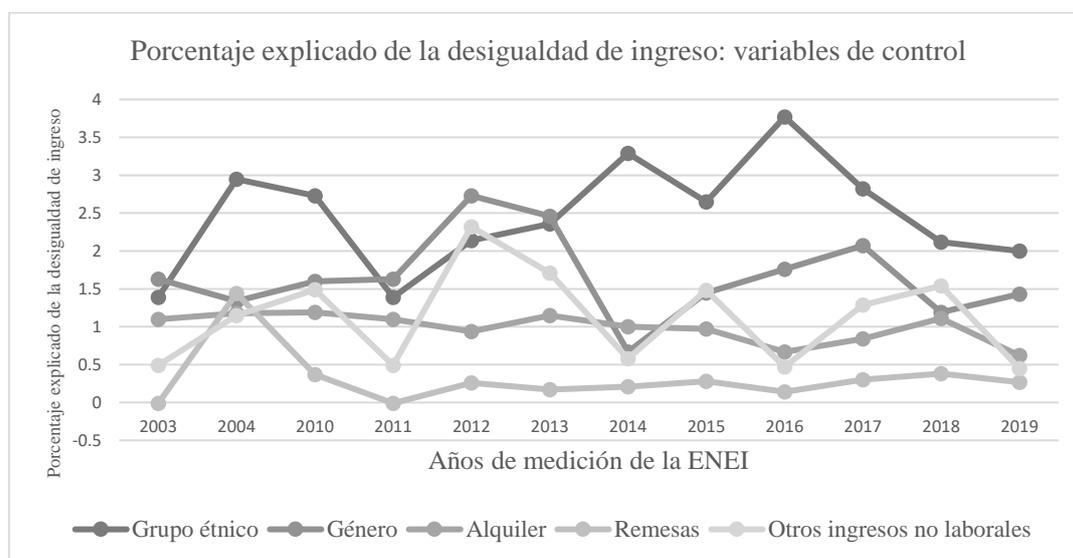
2020) , proyectando que, de mantenerse el ritmo de incidencia de estas variables, las condiciones de desigualdad del país por el efecto de los determinantes de la segmentación del mercado laboral serán cada vez más marcadas, incidiendo directamente en el panorama de pobreza del país.

Como se analizará más adelante, las condiciones de la economía para generar más empleo formal correspondiente a ocupaciones con una expectativa de ingreso superior son muy limitadas principalmente por la poca capacidad del país para generar nueva inversión privada, tanto doméstica como extranjera. Asimismo, existe una complejidad añadida para el fomento del empleo formal en condiciones asalariadas, sobre todo por la transición económica de las últimas dos décadas, enfocada hacia actividades dentro del sector terciario (comercio y servicios), con poco valor agregado y normalmente ubicadas dentro del sector informal de la economía, que presenta un panorama de ingresos más inestable y flexible.

7.3.3 Con relación a otros factores discriminatorios y de ingresos no laborales

De acuerdo con los resultados obtenidos, la incidencia de las variables de control para captar los efectos discriminatorios y el efecto de los ingresos no laborales es menor en comparación con los dos grupos de variables anteriores, pero aún significativa. De hecho, a partir del análisis segmentado de estas variables, el mayor condicionante de la desigualdad de ingresos está representado por la autodenominación étnica y el género (ver Figura 18).

Figura 18



Fuente: elaboración propia con datos de la ENEI para cada año de medición / Como referencia, se incluyeron tres mediciones adicionales en 2010, 2003 y 2004 que corresponden a Encuestas con otro marco muestral (no comparables) pero que ilustran un comparativo histórico.

De manera específica, la autodenominación étnica y el género representan en promedio 2.47% y 1.66% de la desigualdad de ingreso explicada, respectivamente, para todos los años de medición. En otras palabras, el mercado laboral en donde se desempeña la Población Ocupada del país tiende a discriminar por etnia, favoreciendo a la población que se autodenomina como no indígena, y excluir sobre todo a las mujeres, que siguen registrando menores niveles de ingreso por discriminación como se verá en las secciones siguientes.

Aunque los otros determinantes relacionados con las fuentes de ingreso no laboral tienen una significancia menor, el papel de los otros ingresos laborales, los ingresos por alquiler y las remesas, son igualmente significativas, presentándose para este último caso un análisis más extenso en particular dentro del desarrollo de este capítulo. En todo caso, la presencia de elementos generadores de ingreso por fuentes externas a la ocupación principal, representan un aporte significativo como elemento determinante de la desigualdad de ingresos en el país.

En general, la situación de los determinantes de la desigualdad de ingreso evidencian para Guatemala la existencia de un mercado laboral reducido en su condición de formalidad, concentrado en áreas urbanas, significativamente discriminatorio y sin mecanismos

adecuados para que las principales variables de capital humano se conviertan en un factor determinante de movilidad social y de mejora del ingreso como efecto mitigador de la alta desigualdad en el país que generalmente deriva en un aumento generalizado de la pobreza.

7.3.4 El papel de las remesas familiares

a. Un factor común en la región centroamericana

Durante la década de 1960, Guatemala fue parte de los esfuerzos de integración regional que dieron vida al Mercado Común Centroamericano, siendo este un proceso que tras largos procesos de negociación quedó estancado en el establecimiento de una Zona de Libre Comercio sin alcanzar la constitución de una Unión Aduanera.

Con excepción de Costa Rica y Belice, para Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, la integración económica surge como una idea natural debido a que los aspectos principales que supone resultan de una serie de procesos ventajosos y desventajosos (en ocasiones) que una vez orientados a la obtención de resultados positivos, pueden ser convenientes a través de mecanismos de liberalización comercial. Para la región, sin embargo, en este proceso de integración surgen ciertos aspectos comunes relacionados con la fuerza laboral, en donde a partir de ciertos procesos endógenos particulares, las economías experimentan situaciones críticas que pueden incidir directamente en el pago neto a factores (por ejemplo) y en la diferencia de la importancia relativa que dentro de este rubro juegan las remesas familiares.

De acuerdo con la (Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano, 2021), las remesas familiares representan cerca del 10% del Producto Interno Bruto regional centroamericano, constituyéndose así en una externalidad que refleja por su importancia relativa, un rasgo integrador de la fuerza laboral que ha logrado emplearse en Estados Unidos y que mantiene como objetivo común el envío recurrente de flujos de dólares a sus familias y allegados en sus países de origen, absorbiendo el costo implícito del distanciamiento, la desintegración familiar y la transculturación, entre otros efectos sociales negativos que conlleva la migración internacional.

La incidencia de las remesas familiares es cada vez más relevante y, de hecho, los flujos de dólares como producto de este rubro afectan el tipo de cambio, los patrones de consumo y en general, la demanda agregada. No obstante, se ha intensificado su rol como agente de mitigación de la pobreza y como una forma de reducir la desigualdad económica, aunque condicionando su papel nivelador a un factor de carácter exógeno y de sostenibilidad condicionada al tiempo en que los remitentes mantengan un vínculo con su país de origen, o bien, al momento en que el relevo generacional sea propenso a interrumpir este tipo de transferencia social.

b. Efectos niveladores de las remesas

De acuerdo con (Díaz y Asturias, 2021), la decisión de migrar fuera de las fronteras del país de origen y el envío de remesas a partir de este proceso, son variables que los hogares deben de considerar en función de su condición económica y social, sus necesidades insatisfechas, los imprevistos económicos que afrontan y su proyección a mediano plazo.

A partir de la mayor importancia relativa que los flujos de remesas han cobrado desde principios de la década del 2000 a la actualidad, no existe evidencia sólida para evaluar su incidencia en el consumo y en la inversión de los hogares, haciendo que su valoración como agente nivelador de la desigualdad sea todavía muy discutido. Sin embargo, como producto de su importancia en términos macroeconómicos, el Banco Mundial (2018) ha resaltado el papel de las remesas como un factor clave en la reducción de la pobreza en países en desarrollo, y sobre todo para coadyuvar a mitigar su incidencia y severidad.

De esta cuenta, los flujos de remesas contribuyen directamente a la mejora de las condiciones de ingreso y favorecen los principales indicadores de bienestar en los hogares con migrantes, pero, además benefician indirectamente a los hogares que no reciben remesas y a la economía en general, mediante el aumento de las demandas derivadas y en la aceleración de los flujos comerciales, que expanden el alcance del ciclo económico.

Aunque la mayor parte de los beneficios derivados de las remesas familiares son económicos, las remesas plantean el constante reto de superar otros planteamientos que derivan de condiciones sociales que pueden verse agravadas y que incluyen desintegración familiar, la pérdida de identidad cultural, el riesgo asociado a las condiciones del traslado, la trata de personas y la pérdida de talentos en los países de

origen, entre otras. Asimismo, existen grandes asimetrías de información para evaluar de forma robusta los efectos que las remesas tienen para fomentar usos productivos, sobre todo en inversión, por delante del consumo como principal rubro de destino del flujo de divisas.

El aumento de la migración de centroamericanos hacia Estados Unidos y el aumento generado en el flujo de remesas hacia los países de origen ha contribuido a que la región centroamericana evidencie una serie de efectos, sobre todo financieros, que constituyen elementos integradores por la alta dependencia que han comenzado a generar en las economías de los países del istmo (Díaz y Asturias, 2021).

Por lo tanto, así para Guatemala como para los otros países de la región centroamericana, los flujos de remesas familiares constituyen en ocasiones el principal capital primario para financiar proyectos turísticos, telecomunicaciones, transporte, emprendimientos relacionados con el comercio nostálgico y las redes financieras que se generan a partir de los flujos provenientes del exterior. Asimismo, debe considerarse que la mayoría de migrantes establecen redes solidarias con otros connacionales en el país de destino y que fomentan grupos de apoyo que inciden favorablemente en el capital social, en una alta escala para las personas en el exterior y con un impacto relativamente mayor en los grupos familiares en el país de origen (Organización Internacional para las Migraciones, 2018).

En términos económicos, sobre todo, las remesas familiares provocan distorsiones (positivas y negativas) en el tipo de cambio, en los niveles agregados de consumo, en la inversión y la dinámica de ciertas actividades del sector secundario, especialmente la construcción (Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano, 2021), evidenciando así que la región centroamericana tiene como uno de sus denominadores comunes, es decir, como uno de sus factores integradores comunes, el flujo de remesas internacionales.

c. Las remesas y su efecto en el bienestar

Una de las grandes limitantes existentes para evaluar el efecto de las remesas en el nivel de bienestar de las personas es la falta de datos. De hecho, en Guatemala no existen encuestas de hogares diseñadas específicamente para medir no solo el efecto de las

remesas, sino de la migración internacional en general, aún y cuando este fenómeno es de alta importancia en el país y al hecho de que genera hasta \$14 de cada \$100 que el país contabiliza como ingreso de divisas.

En línea con lo anterior, las investigaciones que intentan recabar información precisa de las remesas familiares y su uso en Guatemala parten de utilizar los datos existentes a partir de pocas preguntas incluidas dentro de la Encuesta de Condiciones de Vida (ENCOVI), que es realmente una Encuesta diseñada para medir variables relacionadas con el consumo de los hogares para facilitar el cálculo de la pobreza. De hecho, la información que logra obtenerse normalmente de la ENCOVI provoca que la mayoría de las conclusiones que se obtienen con relación al uso de las remesas deban manejarse con extrema cautela, sobre todo por los receptores de remesas que logran ubicarse dentro del marco muestral representan normalmente menos del 1% del total de la muestra considerada.

A partir de las distintas ENEI, el perfil de los receptores de remesas presenta que en promedio 54% de los receptores son mujeres, con bajos niveles de escolaridad (53% reportó tener un nivel de educación primaria o menor), predominantemente jóvenes, dado que la mayoría, correspondiente al 53% de los receptores, se ubicó en los rangos de 19 a 35 años que en el mayor de los casos (58%) se ubicó en áreas urbanas.

Al paralelo de las estimaciones realizadas con microdatos generados por Encuestas de Hogares, existe otra vertiente de estudios que con cierta regularidad se publican a través de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM). Aunque los resultados obtenidos para cada estimación muestran cifras interesantes, las bases de datos para profundizar en los ejercicios no se encuentran a disposición del público.

De acuerdo con la (Organización Internacional para las Migraciones, 2018), más del 98% de las personas que indicaron enviar remesas a Guatemala vivía en Estados Unidos, seguido de un porcentaje mínimo de personas con residencia en Canadá y en México, respectivamente. Asimismo, se identificó que, en su mayoría, las remesas enviadas permitieron a los hogares receptores cubrir al menos con la canasta básica de alimentos y mantenerse levemente por arriba de la línea de pobreza general, sin dejar de lado la mejora en el acceso a servicios de salud, educación y la posibilidad de optar a mejoras tecnológicas, beneficiando sobre todo a poblaciones de Guatemala (como departamento),

Huehuetenango, San Marcos y Quetzaltenango.

A través de las entrevistas realizadas, la misma OIM logró identificar que la principal causa de migración era la búsqueda de empleo (31% del total de entrevistados), seguida de los motivos económicos (24.2%) y por delante de otros motivos relacionados con la reunificación familiar, la discriminación generada por la identidad sexual, además de la inseguridad y la violencia (Organización Internacional para las Migraciones, 2018). No obstante, aunque las líneas de abordaje del efecto migratorio sugieren una mejora económica en la población migrante, los postulados de la OIM dejan ciertas interrogantes con respecto al uso de las remesas y las particularidades que se dan en el proceso de asignación de los flujos de divisas por este concepto.

Dentro de la evidencia disponible para este tipo de procesos, resalta la desarrollada por (Pineda, 2008), resalta la participación de los hombres como jefes de hogar como aquellos que normalmente constituyen el grupo migrante. De hecho, las mediciones sugieren que el nivel educativo del jefe de hogar en los hogares con migrantes es mayor que el del resto de miembros, provocando que la mayor parte de los beneficiarios sean mujeres que cuentan con niveles educativos menores en promedio.

En general, la composición de los hogares con migrantes resalta el acceso a servicios de electricidad y agua (88% de acceso en promedio), en contraste con otros hogares que no cuentan con algún familiar migrante y que indicaron no recibir transferencias por concepto de remesas familiares. De hecho, se logró determinar que los hogares receptores de remesas mantenían una propensión a consumir de 7.96% más que en comparación con los hogares no receptores, con mayor incidencia en los hogares clasificados como no pobres en comparación con aquellos en condiciones de pobreza general (Pineda, 2008).

A diferencia de la diferenciación por ocupación en las áreas urbanas, el gasto de los hogares receptores de remesas tiende a incrementarse para aquellos que residen en áreas rurales. De acuerdo con la misma (Pineda, 2008), esto se debe a la mayor dependencia relativa de estos ingresos para los hogares fuera de las áreas urbanas, contribuyendo así a la disminución de la incidencia, la brecha y la severidad de la pobreza. No obstante, los resultados aún mostraron una alta concentración en los hogares menos pobres con menor impacto en aquellos considerados como pobres.

Desde una perspectiva enfocada en el gasto social, las remesas contribuyen a mejorar distintos índices relacionados, sobre todo porque contribuyen a financiar servicios educativos y de atención a la salud, mostrando un efecto positivo del lado del gasto, pero a la vez, en lo relacionado con la inversión en capital humano sobre todo en el mediano plazo (Pineda, 2008) y con la mejora de la inclusión financiera.

d. Las remesas y el saldo en la desigualdad

La evidencia empírica existente en Guatemala con relación al uso de las remesas es escasa y de igual forma lo son los estudios longitudinales para establecer los efectos de esta variable en la mejora de las condiciones económicas de los hogares receptores vs. los no receptores, aunque la mayor parte de estudios permite inferir que los saldos en términos de bienestar son positivos sobre todo considerando el efecto incremental de las remesas en el consumo de los hogares.

No obstante, en términos de desigualdad de ingreso la relación con las remesas familiares tiende a ser más ambigua. Por ejemplo, desde la década de 1970, (Harris & Todaro, 1970) demostraron un problema de autoselección en el fenómeno migratorio al resaltar la mayor probabilidad de migrar para estratos de población en niveles medios de ingreso, diferenciándose de los estratos con ingresos más bajos por su imposibilidad para asumir los costos relacionados con el traslado, y de los estratos con ingreso más altos, por su falta de incentivos para desplazarse.

De acuerdo con el postulado anterior y a partir de la evidencia propuesta sobre todo por Pineda (2008), las remesas familiares tienden a concentrarse en hogares que de antemano contaban con ciertos activos para financiar su desplazamiento, siendo por lo tanto los candidatos finales para recibir remesas y distanciándose luego aún más de los segmentos bajos de ingreso, factor que conllevaría a un aumento de la desigualdad, como se evidencia en las mediciones realizadas en el presente estudio a partir de la descomposición de Fields.

La imposibilidad de contar con instrumentos de generación de ingreso a través de fuentes exógenas (como en el caso de las remesas), provocaría un deterioro de los hogares con activos levemente superiores a la línea de pobreza general, perpetuando su imposibilidad de contar con un mejor empleo, con mayores fuentes generadoras de recursos económicos

para suplir sus necesidades y con un mayor estancamiento o descenso en su escala de movilidad social, por lo que en este caso, se tendría un aumento de la desigualdad (posiblemente en menor escala relativa por la cercanía de los hogares migrantes a la línea de pobreza) pero aunado a un deterioro de las condiciones de bienestar general.

En general, la recepción de remesas tiende por un lado a desincentivar la movilización de distintos agentes económicos para desarrollar incentivos locales que no dependan de un flujo de ingresos discrecional y por el otro, sujeta la mejora de las condiciones de bienestar a la “memoria” o compromiso que mantengan los migrantes en el lugar de destino para continuar con el envío de dinero mientras se encuentren en vida o mientras, o bien mientras consideren un retorno con una mejora relativa de sus condiciones, o en última instancia, con el compromiso adquirido de otros descendientes que incluso puedan surgir por el establecimiento de hogares paralelos al del país de origen.

En suma, la evidencia existente permite inferir que para el caso de las remesas familiares se maneja una condición de costo – beneficio que se mantiene sujeta al carácter arbitrario que surja en cada punto de análisis. Por un lado, el costo de la migración internacional se traduce en una mayor desigualdad de ingresos y una mayor concentración de éstos en hogares ligeramente por encima de la línea de pobreza, que hacen uso de los recursos recibidos principalmente en consumo y en menor instancia en rubros de inversión incluyendo el capital humano (el uso de las remesas de esta forma es riesgoso, insostenible en el largo plazo e incluso capaz de convertirse en generador de deuda o bien de estancamiento en la escala de movilidad social).

Por otra parte, el beneficio se traduce en la mayor capacidad de los hogares receptores de satisfacer sus necesidades elementales de consumo, obtener mejoras relativas en el acceso a servicios de salud y en educación, incidiendo directamente en la mejora de las condiciones de bienestar de los hogares bajo un estricto sentido económico, sobre todo porque estos beneficios no cuantifican otros costos de carácter social como la división familiar, la pérdida de talentos, los riesgos asociados al viaje, la transculturación y la vulnerabilidad del hogar que permanece. Al menos en el corto plazo, los agentes económicos receptores valoran más la obtención de beneficios bajo estas circunstancias a pesar de los costos, ya sea por su propia decisión o bien, por la presión de un entorno que parece no ofrecer mayores posibilidades.

Al correlacionar el coeficiente de Gini para el período de 2014 a 2019 con los años de escolaridad y las remesas familiares, los valores del t estadístico para cada variable independiente no fueron significativos, reforzando la idea de que, para el caso de Guatemala, estos dos aspectos no han contribuido a disminuir la desigualdad existente dentro de los ingresos de los individuos que conforman la población ocupada.⁸

7.4 Otros factores que explican la desigualdad

El presente estudio se centra en el análisis de la desigualdad observada que puede explicarse a través de las variables que, desde una perspectiva económica, se centran en las asimetrías del ingreso existentes dentro de la economía. De esta cuenta, el principal interés del estudio se enfoca en poder analizar la dinámica de aquella desigualdad que es observada y medible a partir de la evidencia empírica generada con información de las encuestas de hogares diseñadas principalmente para recolectar información con relación al ingreso.

Si bien la participación de los determinantes de la desigualdad observada de ingreso a partir de la participación del ingreso laboral y las características de la oferta y la demanda de trabajo explican en promedio el 53% de las diferencias de ingreso existentes en Guatemala, existe otro 47% de la explicación total que corresponde a otros elementos que no pueden observarse a través de la evidencia empírica recolectada por los datos disponibles pero que precisa de estudios desde otras ópticas y otras disciplinas complementarias.

De igual forma, la metodología propuesta para el abordaje de esta investigación trata de ser congruente con los mecanismos validados para el tratamiento de estas diferencias de ingreso y se ha buscado no incurrir en errores de especificación que invaliden los modelos consensuados dentro del abordaje teórico reciente.

Aunque existen diversas opiniones, en su mayoría poco fundamentadas en torno a la composición de la parte de no observada de la desigualdad de ingresos, el consenso reciente en la literatura guatemalteca apunta a señalar la importancia de los procesos

⁸ El signo del coeficiente de las remesas fue positivo y el de los años de escolaridad negativo, sugiriendo que en la medida que las remesas/años de escolaridad aumentan el nivel de desigualdad aumenta con los flujos de divisas provenientes del exterior y disminuye en la medida en que los individuos acumulan más educación. No obstante, la evidencia no fue significativa.

históricos de las élites económicas para determinar el panorama actual de la desigualdad. Por lo tanto, aunque el presente estudio no aborda este tipo de determinantes y no se centra en la desigualdad explicada, no se excluye la hipótesis de que estos elementos históricos hayan sido determinantes y que hayan establecido las bases de la coyuntura de desigualdad actual, que puede ser analizada por otras ramas de especialidad con mayor detalle y con otro tipo de metodologías.

En complemento con el tema de los procesos históricos, surge además otro tema estructural correspondiente al hecho de que Guatemala es actualmente el país de Latinoamérica con la carga tributaria más baja (Banco Mundial, 2021). Este tema es particularmente relevante si se considera que las economías cuentan con la carga fiscal como un instrumento de redistribución de la riqueza, que más allá de las controversias normales generadas a partir de una mayor o menor progresividad, (sobre todo entre los sectores vulnerables sociales y el sector empresarial) se refiere al mecanismo de compensación tradicional por el cual el Gobierno es capaz de proveer servicios básicos fundamentales como educación y salud para garantizar condiciones de vida mínimas que contribuyan al desarrollo de la población.

Al igual que para el caso del proceso histórico, el tema fiscal está contenido dentro de la desigualdad no observada para las mediciones realizadas a partir de la ENEI. No obstante, es conveniente presentar las ideas básicas de la temática tributaria que para el caso de Guatemala tienen que ver con una alta prevalencia de dificultades para la recaudación.

Como parte de la exposición teórica contenida en el presente estudio y la esquematización que derivó en el análisis de la evidencia empírica, las variables consideradas pasaron a conformar vectores independientes que, para mantener una congruencia con la especificación validada en las teorías más recientes, no se delimitaron como funciones compuestas. Es decir, el presente estudio no mide el efecto de retroalimentación de cada cuerpo de variables, en donde, por ejemplo, las áreas urbanas determinarían la cantidad de posiciones de empleo formales, que a su vez determinarían la condición de asalariados de los individuos, y que al final determinarían la mayor preferencia por un nivel de escolaridad o de experiencia mayor.

En todo caso, aunque estos elementos son necesarios de analizar, la metodología y la evidencia empírica existente no permite todavía un adecuado nivel de robustez para la formulación de conclusiones y no queda sujeto, por ejemplo, al simple hecho de incluir variables dicotómicas de forma multiplicativa al carácter sumativo del presente estudio, lo que hubiera provocado nuevamente errores de especificación.

De acuerdo con lo planteado anteriormente, para ampliar la discusión de los resultados obtenidos en la investigación se incluyen las secciones siguientes: una reseña de la situación tributaria de Guatemala como determinante de la desigualdad; el panorama actual de los flujos de inversión que, por ser limitados, condicionan la generación de empleo y del ingreso, generando desigualdad; la problemática del sector formal cada vez más reducido y concentrado como generador de desigualdad; las limitantes de la inclusión financiera en el país como limitante para la obtención de capital de trabajo en favor de una mayor igualdad; la condición de las remesas familiares y su efecto en el consumo y en el bienestar como mitigante de la diferencia de ingresos por la falta de oportunidades económicas; y, otros elementos concernientes a la discriminación, principalmente entre hombres y mujeres.

7.4.1 La carga tributaria de Guatemala: recaudación insuficiente y compleja

a. El contexto general

Según la (Comisión Económica para América Latina, 2018), Guatemala se ha mantenido en un promedio de carga tributaria entre valores que alcanzan el 11% y el 10% del Producto Interno Bruto, siendo la cifra más baja de América Latina, en comparación con otros países como Honduras, que con un valor de carga tributaria de 19.8% se ubicó como la nación con el nivel más alto a nivel centroamericano.

Esta tendencia de baja recaudación se ha mantenido en el país a pesar de la creación de mecanismos de exoneración de multas, moras, intereses y otros recargos que buscaban nivelar la base tributaria y acelerar el pago de los impuestos retrasados para garantizar una mayor disponibilidad de recursos.

Dentro de las razones que sobresalen para explicar estas deficiencias en el manejo fiscal, resalta el hecho de que más del 50% de los ingresos tributarios provienen del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el restante porcentaje principalmente del Impuesto sobre la Renta (ISR), provocando que la gestión de recaudación sea más compleja al ser más indirecta. De hecho, la misma (Comisión Económica para América Latina, 2018) argumenta sobre las deficiencias que mantiene el sistema tributario del país en donde los mecanismos de recaudación indirecta mantienen muchas aristas en recaudación y además de existir agujeros fiscales, se mantiene una base potencial no gravada por los altos niveles de informalidad que han quedado al margen de la cobranza y que afectan la carga en general.

A partir de la cuota elevada de recaudación por medio del IVA, las brechas existentes entre la actividad formal e informal condicionan gradualmente a una mayor propensión al endeudamiento público, sobre todo por el hecho de que, aunque durante el último quinquenio el ISR experimentó tasas de crecimiento, este fue de forma más controlada en los niveles gravados más bajos y dentro de los regímenes del 5% y 7% por nivel de ingreso. De hecho, la misma (Comisión Económica para América Latina, 2018), señala que el sistema tributario de Guatemala ha sido diseñado para una recaudación indirecta precisando de la necesidad de reconsiderar otros modelos que no condicionen al aumento del déficit.

Con relación al gasto, Guatemala cuenta también con el nivel más bajo de la región latinoamericana, con niveles que alcanzan el 12.3% del PIB, contrastando nuevamente con Honduras que cuenta con el mayor nivel en este rubro y alcanza el 22.4%. Asimismo, dentro del gasto total el rubro de mayor aumento ha sido el gasto corriente o de funcionamiento y no así en materia de inversión pública, siendo este un elemento fundamental para mitigar los efectos de la desigualdad.

b. Los retos del gasto social

De acuerdo con el (Banco de Guatemala, 2020a), las bajas tasas de crecimiento del gasto público en Guatemala han condicionado a la vez la mayor propensión a incrementar el gasto social. Por ejemplo, el gasto público en educación representó en el año 2018 el 2.93% del PIB, provocando que la movilidad internacional del país por parte de este rubro

se mantuviera sin cambios significativos ubicándose además en el puesto 151 de 191 países.

En promedio, Guatemala dedica US\$150 de gasto en educación per cápita con una variabilidad muy reducida, ocupando el puesto 121 de 186 países analizados y de manera específica, concentrando en este rubro el 23.75% del total de gasto público que ha tenido incrementos graduales de hasta cuatro puntos porcentuales en comparación los últimos cinco años.

En general, el promedio de gasto público en educación no logra cubrir las deficiencias en cobertura que persisten todavía sobre todo en las áreas rurales del país, en donde la educación pública, además de brindar los contenidos necesarios en materia académica, constituyen una provisión importante de alimentación durante la jornada diaria. De hecho, la educación pública se convierte en un aliado estratégico para reducir la desnutrición crónica y aguda que para el caso de Guatemala nuevamente representa la tasa más alta de Latinoamérica solamente por delante de Haití.

Con relación al gasto público en salud, los niveles son igualmente bajos. A nivel del gasto público total, la salud representó en 2019 el 17.21% del gasto público total y tan solo el 2.08% del Producto Interno Bruto, ubicando a Guatemala en el país 132 de 192 países, con un promedio de gasto de US\$115 per cápita.

De acuerdo con el (Fondo Monetario Internacional, 2021), es necesario que el gasto social y en infraestructura pueda elevarse al menos a un valor equivalente al 15% del PIB, sobre todo con el fin de reducir la incidencia de la pobreza en el país. Por consiguiente, dentro de las sugerencias planteadas para lograr este incremento en el gasto se tienen, por un lado, el afianzamiento de la administración tributaria, mediante la creación de controles reforzados para mejorar la recaudación del IVA, robusteciendo la gestión dirigida sobre todo a los grandes contribuyentes y fomentar el uso y mejorar la calidad de la información fiscal disponible para aumentar el nivel de cumplimiento tributario.

En la misma línea, el FMI propone ejecutar mejoras dentro de un marco de reforma tributaria que permitan elevar las tasas de recaudación del impuesto sobre la renta, acompañado de medidas de modernización del sistema mediante una mayor participación

del impuesto sobre la renta gravado a las empresas y la aplicación de impuestos indirectos más altos que se complementen con la eliminación de ciertas exenciones que representan un agujero fiscal significativo. Asimismo, en todo caso la mayor movilización de los ingresos tributarios debe de estar alineada con la implementación de medidas que se enfoquen en la mejora del gasto y esto definitivamente impacta en la reducción de la desigualdad, pues es a través de una mayor cobertura y eficiencia que los mecanismos de compensación pueden llegar a los estratos más vulnerables (Fondo Monetario Internacional, 2021).

En seguimiento con las políticas sugeridas por el mismo FMI, el gasto social puede incidir de forma gradual en la reducción de la pobreza y por consiguiente, en una mejora de los niveles de desigualdad existentes, a través del logro del alcance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, priorizando el respaldo a medidas que conlleven a la ampliación de los servicios de salud preventiva y primera; el incremento del acceso a nutrición, agua y servicios de salud; la ampliación del alcance de los programas de asistencia social; la ampliación de los programas de educación preescolar, y, el mantenimiento y expansión de la red vial.

En todo caso, debido a que una gran parte de la Población Ocupada desarrolla sus actividades dentro del sector formal (normalmente al margen de los servicios públicos), las estrategias de aprovechamiento del gasto social pasan por mejorar la productividad de los trabajadores mediante una mayor inversión en educación, carreteras rurales y sistemas de riego. De hecho, se puede promover la incorporación gradual de trabajadores al sector formal mediante la implementación de más programas de maestría y capacitación, acompañando los procesos con el diseño de rutas viables para fijar salarios mínimos y sistemas de remuneraciones mediante la modalidad de contrataciones a tiempo parcial, que mantienen las prestaciones proporcionales al número de horas contratadas por parte de la empresa (Fondo Monetario Internacional, 2021).

7.4.2 Limitados flujos de inversión que dificultan la generación de ingreso

a. Generalidades de la inversión privada en Guatemala

A partir de los resultados obtenidos mediante la descomposición de Fields realizada para el presente estudio, las características del mercado laboral son cada vez más relevantes como determinantes de la desigualdad de ingreso en Guatemala. De forma particular, son los componentes de la demanda de trabajo los que a través de los últimos 20 años han perfilado la diferenciación de ingresos por parte de la población laboral.

De acuerdo con los componentes de la segmentación del mercado de trabajo, la mayor generación de ingresos por parte de la población ocupada está condicionada a poder emplearse dentro del sector formal, en áreas urbanas y en ocupaciones desligadas de actividades agrícolas. De hecho, estas condicionantes constituyen retos cada vez más complejos principalmente por la poca capacidad de generación de empleo formal en Guatemala.

Según la (Organización Internacional del Trabajo, 2020), Guatemala ocupa el segundo lugar a nivel latinoamericano en informalidad laboral, con 79% del total de trabajadores empleados en el sector informal y solamente superado por Bolivia en donde el porcentaje alcanza el 84.9% de la actividad económica total.

Aunque las causas que contribuyen al crecimiento del sector informal son múltiples, una de las principales se refiere a la poca capacidad de las economías para fomentar la inversión doméstica (ID) y atraer capitales para dinamizar los flujos de inversión extranjera doméstica (IED). Por ejemplo, para el período de 2013 a 2019, la inversión medida a través de la Formación Bruta de Capital Fijo, experimentaron una tasa de crecimiento promedio de 5.01% con variaciones erráticas y con años (2015 vs. 2014) en donde la tasa de crecimiento fue menor al 1%, representando para los siete años analizados un promedio de 14.34% del PIB nacional con disminuciones graduales en los últimos años del quinquenio reciente.

El perfil de los flujos de inversión en Guatemala muestra un comportamiento estancado en función de la creación de capital nuevo. De hecho, la participación de la Inversión

Extranjera Directa sufrió grandes disminuciones derivadas del cese de la actividad minera para el período de 2000 a 2003 y de acuerdo con la última medición efectuada en 2019, los saldos de inversión en este rubro alcanzaron una cifra modesta de US\$966 millones equivalentes a 1.26% del PIB (Banco Mundial, 2023a).

b. Retos en la dinamización de los flujos de IED, la generación de empleo e ingreso

Los saldos bajos de IED evidencian que durante los últimos diez años en Guatemala cerca del 91% de la Formación Bruta de Capital fijo corresponde a la inversión doméstica, que como se mencionó anteriormente, se ha mantenido estancada y con porcentajes de crecimiento que no han sido capaces de absorber la oferta de trabajo formal en el país.

Al considerar que los flujos de inversión doméstica son insuficientes, una de las principales alternativas para contribuir a la generación de empleo se enfoca en la atracción de capitales extranjeros que normalmente se enfoquen en proyectos de inversión desde cero (*greenfield* por su término técnico conocido en inglés) y que cuenten con expectativas de incrementar los flujos de ventas e implementar planes de expansión.

Para la mayor parte de economías en la región latinoamericana, los flujos de IED provenientes principalmente de Estados Unidos desde finales de la década de 1990 hasta 2010, generaron efectos positivos en la transferencia tecnológica, el incremento de las exportaciones (y reexportaciones) y por supuesto en la generación de empleo. No obstante, de acuerdo con el (Banco de Guatemala, 2020b), para el caso de Guatemala la IED en el país pasó de un saldo de US\$1,388 millones a US\$966 en 2019, principalmente por el cierre de proyectos en la industria extractiva y relacionadas con la industria minera.

A diferencia de otros países que cuentan con presupuestos elevados para la promoción de sus economías como destino de inversión (como en el caso de México, por ejemplo), los esfuerzos de atracción de inversión extranjera directa se canalizan en un Programa de Gobierno operado a través del Programa Nacional de Competitividad dentro del Ministerio de Economía, con un presupuesto limitado y dependiente en su mayoría de los préstamos y donaciones de organismos multilaterales.

De hecho, las altas limitantes presupuestarias contrastan con la importancia de estos flujos de inversión para absorber una oferta laboral creciente, sobre todo teniendo en cuenta que

de acuerdo con el (Instituto Nacional de Estadística, 2020) el 66.2% de la Población Económicamente Activa no cuenta con un empleo formal, en donde 12.6% de la misma PEA se encuentra en condiciones de subempleo y con ingresos mensuales que se mantienen en el promedio de US\$264.56 con límites inferiores cercanos a US\$48.32.

Si bien la IED contribuyó a la generación de empleo en actividades económicas relacionadas con la industria manufacturera, la minería y otros servicios privados (principalmente energéticos y en la banca), los flujos de esta inversión llegan a ser tan poco incipientes que la generación de empleo dista de ser poco significativos y de igual forma para una mayor generación de ingreso.

7.4.3 El efecto del sector formal como generador de desigualdad

a. La dualidad del mercado de trabajo: contexto general

La dinámica del mercado laboral engloba los procesos mediante los cuales las empresas asignan salarios en función de sus requerimientos de factor trabajo y la disposición de los trabajadores para emplearse (Hernández & Carrasco, 2003). Dentro de este proceso, no obstante, la asignación del salario por parte de las empresas dista mucho de ser un procedimiento sencillo pues las decisiones con respecto a la contratación y posterior remuneración del factor laboral se retroalimentan y se dan al paralelo de la interacción de otros mercados dentro de los cuales resaltan el financiero, el mercado de deuda, el mercado de capitales y el propio mercado de los productos y servicios que las mismas empresas producen.

A partir de lo anterior, los determinantes externos de la demanda de trabajo parecen ser más numerosos que aquellos de la oferta laboral y, en general, esta oferta de trabajo parece afrontar más retos que un simple análisis de relación trabajo – ocio que dé como resultado su disposición a laborar. De hecho, la remuneración de los asalariados de Guatemala parece señalar que, si bien el ingreso real de los trabajadores ha ido en disminución relativa desde el año 2020, la disposición a trabajar se ha incrementado (elemento contradictorio con la teoría de la Economía Laboral clásica en donde la cantidad de horas laboradas depende directamente del salario por hora percibido), sugiriendo que el mercado de trabajo plantea una problemática más bien de corte estructural que coyuntural.

Como se mencionó en los primeros apartados de la presente investigación, la historia reciente del mercado de trabajo en Guatemala está sujeta a las disposiciones que los Gobiernos se plantearon desde la década de 1960 para implementar un modelo de desarrollo hacia adentro principalmente influenciado por las políticas de fomento endógeno promovidas por la CEPAL.

Si bien las intenciones principales del modelo proteccionista estaban enfocadas en la generación de crecimiento económico (Guatemala logró un crecimiento cercano al 8% promedio en la década de 1960 de acuerdo con las estimaciones del BANGUAT), el fomento de sectores económicos relacionados con la industria local que dos décadas después serían considerados ineficientes y las prácticas proteccionistas que limitaron no solo el comercio internacional sino la transferencia tecnológica y la promoción de la Inversión Extranjera Directa, ocasionaron que la inversión privada fuera insuficiente para integrar la creciente oferta laboral del país.

A partir del inicio de los procesos de liberalización en 1985 y hasta la fecha, Guatemala ha tenido que asumir un costo incremental de atraso, producto principalmente de políticas económicas cortoplacistas, de Gobiernos inestables buscadores de rentas, el hecho de haber lidiado con una guerra interna por más de tres décadas y la vulnerabilidad de una economía para generar ingresos suficientes para fomentar el desarrollo de la población, que actualmente es en su mayoría pobre y que ocupa el segundo lugar en América Latina en desnutrición crónica y aguda.

Ante el aumento de la población y el incremento gradual de los precios, el salario de reserva de los trabajadores tiende a incrementarse y como en cualquier mercado, cuando el precio esperado es superior al precio de equilibrio se producirán excedentes, y en este caso excedentes de oferta. De hecho, aun cuando Guatemala es considerada como un país joven, el bono demográfico referente a la fase en la que los balances de edad de su población generan oportunidades de desarrollo a partir de su misma juventud, tenderá a desaprovecharse sistémicamente por la incapacidad de la economía para generar inversiones de capital (incluyendo el humano) que permitan aprovecharlo (Comisión Económica para América Latina, 2018).

En función del crecimiento de los excedentes de mano de obra, los trabajadores que no logran emplearse en las empresas idean sus propias formas de crear ingreso, al margen de las opciones en que las empresas legalmente constituidas funcionan (siendo esta una definición muy básica del sector formal) y optan por mecanismos fuera de los procedimientos reglamentarios para la constitución de empresas (normalmente asociado con inscripciones fiscales y con licencias), para el trabajo por cuenta propia (con inscripciones fiscales) o bien, para ocupar plazas y espacios geográficos que no contemplaban la aparición de actividades empresariales y que se instalan en precario (siendo a la vez ésta la definición más básica del sector informal).

Por consiguiente, el 22% de la Población Ocupada de Guatemala que según la (Organización Internacional del Trabajo, 2020), logra emplearse en el sector formal de la economía, percibe flujos de ingreso mayores, con mayor recurrencia, con adscripción al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), con la opción de adquirir mejores bienes y servicios (incluyendo educativos) que hacen que cada vez más se distancien del panorama de ingresos y de activos en general de los empleados informales, provocando una mayor desigualdad.

En general, este incremento de desigualdad y el resultante aumento gradual de la pobreza se debe a un problema estructural en donde las condiciones de la economía no permiten el desarrollo de actividades mejor remuneradas y con sistemas de compensación complementarias más favorables. De hecho, para la mayor parte de economías en desarrollo, la existencia de la informalidad resulta sorprendente y difícil de entender, sobre todo cuando varias de las actividades económicas de este sector se realizan incluso a la vista de los agentes reguladores y sancionadores, sin reparar en el hecho de que el costo (muchas veces fiscal) de infringir la norma para desarrollar este tipo de actividades es mucho menor que el costo social de impedir la generación de ingresos para más tres cuartos de la población que se auto emplean y que de ser sancionados, podrían generar una mayor convulsión social.

b. Las variables de la oferta de trabajo en un mercado laboral dual

Como se pudo apreciar en las estimaciones realizadas mediante la descomposición de Fields, a partir del año 2020, las variables relacionadas con el capital humano en Guatemala han sido determinantes en el nivel de ingreso de la población ocupada, pero

en menor medida que las condiciones del mercado de trabajo y, sobre todo, en función de la existencia del sector formal o informal de la economía. De hecho, es precisamente esta dualidad la que puede explicar en el largo plazo la menor incidencia de la escolaridad, por ejemplo, como elemento diferenciador del ingreso en el mercado de trabajo.

De acuerdo con (Gutiérrez, 2010), el nivel de escolaridad de la población ocupada tiene una mayor incidencia en el sector formal de la economía, mientras que la experiencia laboral mantiene un efecto similar en ambos sectores, aunque levemente más significativa para el sector informal. Por lo tanto, si se tiene en cuenta que cerca del 78% de la población ocupada se encuentra empleada en el sector informal y que los ingresos que se perciben son menores a los del sector formal, esto explica la menor incidencia de las variables de capital humano como factores determinantes de la desigualdad de ingreso en comparación con los factores determinantes de la teoría de la segmentación del mercado de trabajo.

De acuerdo con el (Banco de Guatemala, 2020a), a partir de la composición del actual PIB de Guatemala, la mayor parte de la actividad económica ha pasado de estar concentrada en la producción agrícola hacia las actividades terciarias (comercio y servicios) y, de hecho, es precisamente en este tipo de actividades en donde la mayor parte de la economía informal ha concentrado gran parte de la población ocupada que se emplea dentro de este sector. Asimismo, las actividades informales en su mayoría no estipulan credenciales académicas como requisito de empleabilidad sino más bien la experiencia (sobre todo en el comercio) y el conocimiento adecuado (sobre todo en los servicios), provocando que la incidencia del nivel de escolaridad sea cada vez menos relevante como un elemento diferenciador del nivel de ingreso.

c. Los efectos diferenciadores del sector formal entre hombres y mujeres

A partir de las características propias del sector formal de la economía, las condiciones de discriminación tienden a ser menos incidentes. Por ejemplo, a partir de los mismos (Gutiérrez, 2010), las diferencias de ingreso por motivo de género tienden a ser más marcadas en el sector formal, no solo por factores discriminatorios sino además por la alta concentración de ocupación femenina en actividades de ingresos bajos, contrastando con las mediciones referentes a la diferencia salarial por autodenominación étnica en donde los resultados obtenidos no son necesariamente robustos.

En todo caso, la evidencia empírica obtenida a partir de la ENCOVI 2000 y la ENCOVI 2006, evidenció que la probabilidad de obtención de mayores ingresos estuvo siempre a favor de la autodenominación étnica “ladino” en comparación con la “no ladino”, que siempre obtuvo registros de ingreso menores.

Debido a la poca participación de las mujeres en el sector formal, la incidencia de cada nivel de escolaridad acumulado tiende a ser más relevante en la acumulación de ingreso y este efecto es similar tanto el sector formal como informal de la economía, principalmente debido a la menor participación de mujeres en puestos de toma de decisiones en el sector formal (que en todo caso demandarían un mayor nivel de escolaridad y generarían ingresos mayores) y a la mayor homogeneidad de actividades y retornos para las mujeres que se emplean dentro de la economía informal (la participación femenina es mayor pero las posibilidades de lograr mejores en el ingreso son más limitadas).

d. El sector formal: más flexible y desigual

De acuerdo con las mediciones efectuadas por el (Banco de Guatemala, 2023b), la productividad del factor trabajo (así como de la del factor capital) se ha visto estancada por más de dos décadas. Por un lado, las actividades económicas que más aportan al PIB mantienen esquemas de rendimientos marginales constantes o incluso decrecientes, que se explican por el poco valor agregado que generan (concentrándose normalmente en el sector terciario) desligadas de actividades industriales y por el poco crecimiento de capital nuevo para expansión medido a través de un estancamiento en la Formación Bruta de Capital Fijo.

Bajo el argumento de un mayor precio relativo del factor trabajo en Guatemala en comparación otros países como China e India, el mercado laboral guatemalteco ha argumentado la necesidad de intensificar las medidas de flexibilización laboral para competir con otras economías que logran una mayor producción a un costo laboral más barato, argumentando la necesidad de contar con un mayor nivel de competitividad.

A partir de estas medidas, los empleadores dentro del sector formal se han concentrado en flexibilizar el número de contratos a término en lugar de ampliar su nómina

permanente, restringiendo el acceso de los trabajadores al seguro social y dejándolos al margen de percibir al menos dos ingresos adicionales por medio de bonificaciones que sí perciben aquellos trabajadores permanentes. De hecho, por más de una década y media el número de trabajadores afiliados al seguro social (como indicador fundamental del nivel de formalidad en el país) tan solo alcanza el 20% de la población ocupada.

En general, los criterios para justificar la mayor flexibilización laboral son ambiguos y se encuentran muy lejanos de ser concluyentes. Por un lado, existen empleadores solventes que, por una estrategia enfocada en la minimización de costos al extremo, han recurrido a migrar su fuerza laboral y condicionar la nueva a contratos a término, evitando el pago de prestaciones y, por otro lado, existe una gran cantidad de empresarios que ligeramente alcanzan sus puntos de equilibrio y que de tener una mayor cantidad de personal en nómina no podrían continuar operando.

A partir de lo anterior, la condición de empleabilidad en el sector formal es un factor determinante y altamente significativo de la desigualdad de ingresos en Guatemala, siendo esta condición influenciada por la menor demanda relativa de trabajadores que generan un excedente de fuerza laboral. A su vez, este panorama de desigualdad tiende a intensificarse debido a que dentro del mismo sector formal existen mecanismos de flexibilización laboral que incrementan la distancia en el ingreso de aquellos trabajadores que forman parte de una nómina o planilla sobre otros que se emplean con contratos a término, sin prestaciones relacionadas con el acceso a seguro social y sin bonificaciones para incrementar sus ingresos.

Capítulo VIII. Conclusiones

- De acuerdo con las mediciones disponibles a partir de las distintas Encuestas Nacionales de Empleo e Ingresos desde el año 2003 y la metodología basada en la descomposición del coeficiente de Gini y del coeficiente de determinación para estimar la variación de los ingresos de la Población Ocupada de Guatemala, puede concluirse que la participación del ingreso laboral y las características propias de la oferta y la demanda de trabajo han sido factores determinantes para explicar la desigualdad de ingresos existente.

En función de lo anterior, no puede aceptarse la hipótesis nula que establece que la relación de estos factores de ingreso y de las características del mercado laboral no están relacionadas con las asimetrías de ingreso observables a partir de las mediciones realizadas en función de las Encuestas Nacionales de Empleo e Ingreso disponibles.

A partir de los resultados obtenidos en el presente estudio, es necesario considerar que Guatemala, además de ser una economía pequeña, enfrenta retos importantes para el combate de la pobreza como resultado del perfil de desigualdad que atraviesa y de otros factores sociales y políticos que han generado una mayor vulnerabilidad con el tiempo.

Dentro de la estructura económica y social actual, existe una concentración elevada de las oportunidades de mejora salarial, con mucha de la Población Ocupada inmersa en actividades que generan poco valor agregado, con generación de recursos inciertos y al margen del sistema de prestaciones necesario para compensar el nivel de ingreso requerido para llevar una vida digna. Por consiguiente, la primera recomendación está enfocada en la necesidad de crear espacios para concientizar a los tomadores de decisión públicos, privados, académicos y de la cooperación internacional, sobre la imposibilidad de generar desarrollo en un marco de desigualdad tan elevada, promoviendo el análisis de la desigualdad como un tema prioritario para la búsqueda de soluciones efectivas que además den como resultado la reducción de la pobreza.

Los esquemas de concientización no solo pasan por generar espacios propios para la discusión, sino el desarrollo de agendas de investigación, de diagnóstico y de acción

para mitigar la vulnerabilidad de las condiciones socioeconómicas de la población, tanto aquella desocupada como la económicamente activa y la subempleada, que normalmente atraviesan un marco de tensión generalizada para no caer en situación de pobreza (las brechas y umbrales de la pobreza tienden a ser muy estrechos en esos segmentos).

En función de lo anterior, las universidades y la cooperación internacional pueden hacer mucho para colocar en la agenda la necesidad de provocar el establecimiento de directrices para mitigar la desigualdad (y sus efectos), que normalmente conlleva a una mayor conflictividad social e incluso, en el aumento de los fenómenos migratorios masivos. De hecho, como parte de las directrices, debería de plantearse la necesidad de fortalecer al Estado bajo criterios de eficiencia y no priorizar su minimización (como parte de ciertos planteamientos extremos), sobre todo porque es precisamente el Estado el que a través de un principio de subsidiariedad y del establecimiento de políticas sociales efectivas, el que juega un papel relevante para establecer mecanismos compensatorios que reduzcan las asimetrías de ingreso y de bienestar.

Aunque el fortalecimiento del Estado es necesario, es poco probable que este fortalecimiento tienda a ser eficiente sin tener en cuenta a su vez una mayor institucionalidad, sobre todo de cara a la mayor apertura de las economías y a la necesidad de no descuidar la competitividad como factor determinante para la atracción de inversión privada, que en todo caso se beneficia de mayores niveles de gasto social al ver reducidos los costos de transacción que redundan en la generación de empleo.

Las medidas referentes a la puesta de la desigualdad en la agenda prioritaria de los distintos agentes económicos parte de la premisa fundamental de que en la medida en que se logre una mayor igualdad, se logrará a la vez un mayor crecimiento económico, siempre y cuando la estructura de las políticas sociales esté encaminada a incidir en la gestión del desarrollo humano de las personas y su productividad.

Dentro del marco de las políticas necesarias para fomentar una distribución de ingresos más equitativa, es preponderante que esta redistribución no solo sea

económica, sino que abarque otros aspectos que fomenten la cohesión social. De hecho, considerando los altos niveles de exclusión y discriminación, es necesario priorizar una agenda política y legislativa en función de la igualdad de derechos, sobre todo en favor de la población indígena y femenina, tanto para favorecer su inclusión dentro de los servicios provistos por el mismo Estado, como para fomentar las rutas de expansión del sector privado, que en ocasiones distan de ser incluyentes, desconcentradas e integrales.

- De acuerdo con las estimaciones realizadas siguiendo la metodología propuesta por la CEPAL (2008), puede afirmarse que el ingreso laboral constituye la fuente de ingreso más significativa dentro de la composición del ingreso total de los individuos que conforman la Población Ocupada de Guatemala con un 83.13% promedio de participación y, que, dentro de esta fuente de ingresos, los provenientes por la ocupación principal (primer trabajo), han representado en promedio el 77.63% del total.

Con relación a la correlación existente entre el coeficiente de Gini y cada fuente de ingresos de la Población Ocupada, la principal asociación se ha manifestado por medio de los ingresos laborales con un promedio de 84.29% desde el año 2003, siendo los principales determinantes de la desigualdad registrada. De hecho, tan solo los ingresos provenientes del primer trabajo como ocupación principal, han representado el 79.71% de las variaciones en el coeficiente de Gini, muy por arriba del promedio de los ingresos provenientes de la ocupación secundaria de los individuos y de las fuentes no laborales, que en promedio no sobrepasaron el 3%.

Los cálculos realizados permitieron, además, establecer que el valor de la elasticidad entre el coeficiente de Gini y las fuentes de ingreso fue significativo únicamente para tres variables: el primer trabajo, el segundo trabajo y, las remesas. De esta cuenta, el valor de la elasticidad que se obtuvo fue de 0.21, 0.04 y 0.03, respectivamente, lo que permite concluir que, dada la alta participación de las fuentes de ingreso laborales dentro de la desigualdad existente, cualquier aumento en los flujos de estas tres fuentes percibidas por parte de los individuos, provocaría que el perfil de altas asimetrías de ingreso se mantuviera sin cambios.

Se debe de reconocer y fomentar el gasto social en educación y salud, para que los rubros destinados dentro del presupuesto general de ingresos y gastos del Estado sean mayores con una mayor fiscalización de la calidad. De esta cuenta, debe de entenderse que, así como el fin fundamental de la política social de cualquier Gobierno es velar por el cumplimiento de los derechos sociales y económicos de la población, estos apartados del gasto constituyen una forma de invertir en la generación de capacidades, sobre todo teniendo en cuenta que es precisamente la educación la variable que constituye para el caso de Guatemala, el mayor determinante en la generación de ingreso.

A partir de lo anterior, el cuidado de la educación la salud y del medio ambiente, promueven a través de instituciones adecuadas y de una gestión efectiva y eficiente, el crecimiento económico, el desarrollo sostenible y una mayor probabilidad de generar círculos de innovación como mecanismos para crear mejores oportunidades de ingreso, en beneficio no solamente de la reducción de la desigualdad sino además de la pobreza y la exclusión.

No obstante, la gestión del gasto social es responsabilidad directa del Gobierno, la inclusión del sector empresarial para formar alianzas público-privadas en beneficio del bienestar de la población es también recomendable. De hecho, la comprensión de esta relación pasa por comprender que la mejora de las condiciones sociales del país incide en beneficio del plano económico y viceversa, siendo un incentivo significativo para evidenciar que la mitigación de la desigualdad y sus efectos es un buen negocio no solo en términos de política social sino además para mayor y mejor desarrollo de actividades productivas en el plano privado.

Como parte de una gestión de políticas sociales integrales, deben de fomentarse políticas empresariales y manuales de procedimientos empresariales inclusivos, no solo para reducir las brechas entre indígenas y no indígenas, o entre hombres y mujeres, sino además entre otros segmentos de población con alta vulnerabilidad y exclusión a partir de sus capacidades especiales. En todo caso, en la medida en que las empresas comprenden que al brindar a sus trabajadores mejores sistemas de servicios sociales y prestaciones para reducir las brechas que el Gobierno no puede

cubrir, puede lograrse un aumento de la productividad de los factores y una menor exposición hacia variables externas que pongan en riesgo la sostenibilidad de sus ingresos y el deterioro de su calidad de vida.

En el plano educativo, como componente fundamental del gasto social y del cuidado del capital humano, es recomendable alinear estrategias de formación entre el sector público y privado, que incidan de manera positiva entre la demanda y la oferta de trabajo, creando sinergias adecuadas entre las capacidades técnicas y científicas para reducir el subempleo y la baja aplicabilidad de los conocimientos adquiridos. Asimismo, es prioritario que estos planes de formación tengan como uno de sus principales ingredientes las cero tolerancias a la discriminación en todas sus expresiones, sobre todo la étnica y de género, aislándose de crear contenidos y esquemas perpetuadores de la asignación de roles que, sobre todo para el caso de la población femenina, agudizan las asimetrías de ingreso existentes en el país.

El papel generador de desarrollo de las empresas y la complementariedad de este plano con la gestión eficiente del Gobierno, inciden como instrumentos niveladores de las grandes brechas de desigualdad económica y social dentro de la población, descartando así las ideas de que las políticas redistributivas y de fomento al crecimiento económico no son compatibles. Asimismo, el reconocimiento y la validación de estas alianzas público-privadas y de las gestiones independientes del sector empresarial y del Gobierno asociadas con el fin común de mejorar los niveles de bienestar, sugieren que, dada la alta desigualdad existente en el país, la propensión marginal a mejorar las condiciones sociales de la población será muy elevada incluso ante pequeñas intervenciones que sea significativas en impacto, aunque no necesariamente en presupuesto.

Aunque los mecanismos de complementariedad entre el sector privado y el Gobierno son deseables, esto no debe convertirse en un mecanismo que reduzca la responsabilidad del sector público para cumplir con su mandato relacionado al cuidado del bienestar de la población y el pleno goce de una vida digna. Asimismo, es prácticamente imposible considerar que los niveles de cobertura y de calidad del gasto social se verán aumentados sin tener que aumentar también la recaudación tributaria existente.

Si bien han existido avances en materia fiscal, la estructura tributaria de Guatemala sigue siendo regresiva, compleja y con una alta presencia de agujeros fiscales que dificultan el fortalecimiento de la base y su gestión adecuada como una herramienta redistributiva y niveladora. En todo caso, es recomendable considerar en la agenda política del país la necesidad de replantear las reformas fiscales existentes a la fecha y determinar la manera en que la presión tributaria puede aliviarse para los segmentos de ingresos medios y medios bajos, ya que es precisamente en estas capas de ingreso en donde la carga fiscal genera un efecto distorsionador mayor, al margen de otros sistemas de privilegios y excepciones que agudizan la polarización en materia fiscal.

- Al estimar la participación de la escolaridad y la experiencia laboral como variables del Capital Humano relacionadas con las características de la oferta de trabajo, ambas fueron significativas para explicar la variación de ingresos existente en la Población Ocupada.

Al considerar la desigualdad de ingresos que puede ser observada siguiendo la metodología propuesta por Fields (2002) y descomponer el coeficiente de determinación de la ecuación minceriana ampliada, la educación fue el principal determinante de la desigualdad, con un 12.44% de participación promedio, seguido de la experiencia, con un 10.18% y la experiencia acumulada, que, conforme a la tendencia esperada, evidenció una tasa de participación negativa de -4.21% promedio. Asimismo, al considerar las variables de control establecidas para el modelo, el hecho de ser ladino y hombre explica el 2.47% y 1.66% de las variaciones de ingreso, valores que a pesar de ser menores relativamente que las tres variables anteriores, evidencian que la discriminación salarial por etnia y sexo sigue siendo un factor determinante para explicar las asimetrías de ingreso existentes.

Además de ser una economía desigual, Guatemala es una economía altamente concentrada y con poca capacidad de inclusión y diversificación. Por lo tanto, las actividades productivas formales e informales, de alto o de bajo valor agregado, se manifiestan sobre todo en áreas urbanas y más de la mitad a nivel nacional ocurre en la región metropolitana que abarca casi de forma exclusiva a la Ciudad Capital.

Un esquema con alta concentración reconoce que la presión social, así la interacción ciudadana (frecuentemente más conflictiva), el alcance de las instituciones y la

búsqueda incesante de oportunidades económicas, se agravan y contribuyen de manera directa e indirecta al estancamiento de las condiciones de desigualdad.

Sin embargo, la incidencia de la alta concentración en la desigualdad no se relaciona únicamente con las pocas posibilidades de generación de ingreso, sino además con las barreras para garantizar la sostenibilidad ambiental y las condiciones de sustentabilidad necesarias para mejorar la calidad de vida. Por lo tanto, se recomienda ampliamente la revisión de la política de incentivos para la inversión privada, a medida de fomentar la desconcentración, la sostenibilidad y la innovación, bajo el criterio de áreas geográficas especiales para el fomento económico, con una priorización adecuada de infraestructura productiva, logística, gobernabilidad, generación de recursos locales y elementos diferenciadores a través de incentivos (no solo fiscales) acordes con la promoción y la generación de empleo.

En materia de gestión gubernamental, las acciones de política pública deben de estar encaminadas a facilitar la innovación mediante el cuidado normativo y la provisión de bienes y servicios que mejoren las condiciones de urbanidad. Esto, además, supone el fomento de planes de inversión privada con la puesta en marcha de programas y políticas de mejora tecnológica, así como la inclusión de proyectos de vivienda social y sostenible, encaminados a cambiar la estructura de los esquemas productivos y romper con los círculos de concentración, polarización y exclusión.

Las recomendaciones para fortalecer los mecanismos de reducción de la desigualdad pasan por encaminar el desarrollo de espacios productivos para fomentar fines económicos y sociales, mediante la premisa de que las políticas de desconcentración generan elementos adecuados para incrementar la productividad, aumentar la competitividad y nivelar las condiciones de desarrollo. Asimismo, estos mecanismos deben de priorizar la generación de empleo, la inclusión y el cuidado del ambiente como criterio fundamental de sostenibilidad.

En línea con lo anterior, el fomento de la actividad económica en otros espacios además de la Ciudad Capital de Guatemala se vincula como un factor dinámico y enfocado en brindar soluciones creativas para romper con las estructuras existentes que han hecho prevalecer las altas diferencias de ingreso y la baja movilidad social.

De hecho, se recomienda crear en estos espacios específicos de desarrollo, una agenda alineada con la defensa de la competencia, el fortalecimiento de los gobiernos locales y la generación de incentivos para aumentar la inversión privada y la mejora tecnológica progresiva.

Derivado de que el éxito de la desconcentración del área metropolitana pasa por mejorar las condiciones de infraestructura productiva en otras áreas geográficas con niveles mayores de atraso relativo, es necesario fortalecer las políticas y los mecanismos de revisión de licitaciones de proyectos financiados mediante el uso de recursos públicos e incentivar y apoyar el desarrollo de proyectos privados que generen un gran valor agregado al desarrollo mediante la reducción de costos de transacción, eliminando una cultura de privilegios y reduciendo el enfoque de priorizar proyectos con bajos niveles de derrama económica o encaminados a continuar con las políticas de concentración que agravan la desigualdad.

La creación de mayores oportunidades económicas también pasa por la necesidad de contar con directrices y políticas con visión de largo plazo y, sobre todo, cuando se manejan criterios de sostenibilidad. Por lo tanto, los planes de desarrollo deben de ser flexibles pero perdurables como indicador de la priorización por parte de la gestión pública, traduciéndose en una mayor implementación y no solo en formulaciones y creación de instrumentos poco prácticos o descartados por temas de viabilidad política como criterio erróneo de planificación.

Dentro de este último punto, es necesario promover una cultura de transparencia en pro de la reducción de la desigualdad y acorde al lenguaje propio de las partes interesadas. De hecho, al contar con una formulación adecuada de políticas pública, éstas se vuelven prácticas y generan un ambiente adecuado para la acumulación de conocimiento y el aprendizaje de procesos que ofrece mecanismos adecuados para salvar la competencia y eliminar políticas clientelares, que son necesarios para hacer más efectivos los procesos de implementación y el logro de los objetivos.

- Al evaluar las características de la demanda de trabajo, la ocupación de la Población Ocupada fue el principal determinante de las diferencias de ingreso observadas, y no

solo para este conjunto de variables sino para todo el modelo estimado, con una tasa de participación dentro de la desigualdad explicada de 13.82%.

El comportamiento anterior se explica por la alta concentración de puestos de trabajo en el área urbana y el reducido tamaño del sector formal de la economía, siendo estos factores que han condicionado a que las altamente concentradas ocupaciones disponibles para emplear a la fuerza laboral desplacen incluso a parte de la Población Ocupada que cuente con niveles de educación y experiencia adecuados para desarrollar una labor en condición asalariada. En todo caso, esta condición de asalariados, el sector formal y el área urbana, determinaron de manera independiente el 2.38%, 9.44% y 1.97% del total de las diferencias de ingreso.

Aunque el aumento de la actividad económica formal es lo deseable, debe de reconocerse que cambiar la estructura económica actual del país es un proceso de largo plazo, enmarcado en actividades productivas mayoritariamente del sector informal, con poco acceso a crédito, niveles bajos de capacitación y formación y herramientas escasas para prologar la curva de vida de las empresas que son, en su mayoría, micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).

Dentro de las distintas limitantes que este sector empresarial afronta se tiene además la baja inclusión financiera, sobre todo en las áreas distintas a la metropolitana. Asimismo, debe agregarse que la mayor parte de empresas de pequeña escala cuentan con serias limitantes para adoptar mecanismos digitales de vanguardia y la adopción de sistemas que les permitan incrementar sus cuotas de eficiencia.

En general, se recomienda que nuevamente las alianzas público-privadas permitan reducir las brechas de inclusión de las micro, pequeñas y medianas empresas, aprovechando las economías de escala de grandes empresas para que la visión de este segmento con capacidades más reducidas pase de competencia a una base de futuros clientes, brindándoles como instrumentos de fomento el acceso a plataformas y sistemas adaptables a sus necesidades e incluso que puedan promoverse a través de programas de Responsabilidad Social Empresarial. Asimismo, por parte del Gobierno, los planes de formación y capacitación pueden estar orientados a partir de las necesidades específicas de los pequeño, micro y medianos empresarios, facilitando

además otros mecanismos de infraestructura (como entidades de facilitación de certificación) para incrementar su competitividad ante una economía cada vez más globalizada, sin olvidar el fomento de instrumentos alternativos de financiamiento a través de cooperativas (aparte de los sistemas bancarios), así como el aprovechamiento de los recursos de cooperación y el fomento de la cultura tributaria como elemento clave de transición hacia la formalización.

La coordinación de las políticas encaminadas al fortalecimiento de las MIPYMES debe de incorporar herramientas aceleradoras del crecimiento y del aseguramiento de la sostenibilidad, sugiriéndose incluso la integración a cadenas productivas de empresas mayores locales y extranjeras, privilegiando la compra de suministros a pequeños productores u organizaciones y cooperativas de menor escala, pudiendo además transferir tecnología en la automatización de procesos y en las gestiones de compra. En todo caso, esta práctica también puede ser implementada por el mismo Gobierno a través de los sistemas de compras, no solamente a partir del requerimiento del uso de plataformas sino de la capacitación y acompañamiento en el uso de instrumentos asociados a la automatización.

En el contexto del fortalecimiento a las pequeñas empresas, se recomienda a su vez la ampliación del alcance del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad [INTECAP] de Guatemala, como un aliado estratégico para desarrollar proyectos de innovación y aplicación de nuevas tecnologías, así como la puesta en oferta de programas de capacitación técnica y de habilidades gerenciales (sobre todo contables y financieras) para reducir el margen de vulnerabilidad de la gestión empresarial, fortaleciendo además el registro de su información para aumentar las posibilidades de ser sujetos de crédito.

Por último, con relación a este apartado, el fortalecimiento del capital social y de la asociatividad empresarial también es necesario como un proceso de equiparación de la capacidad negociadora de las pequeñas empresas y el aseguramiento del abastecimiento de insumos y suministros para atender demandas más grandes que al asumirse de forma individual, sobrepasarían el alcance y la capacidad productiva de las empresas.

- Las fuentes de ingreso no laborales fueron significativas para explicar la desigualdad de ingresos, pero su participación fue menos relevante dentro de las diferencias de ingreso observadas. Esto denota tres aspectos importantes y preocupantes de la Población Ocupada: la poca capacidad que tiene para diversificar sus fuentes de ingreso; la alta dependencia de ingreso relacionada con una ocupación principal, altamente concentrada, limitada y poco sustituible; y, el reducido margen de compensación de otras fuentes de ingreso alternativas a las laborales para poder contribuir al presupuesto de los individuos y de los hogares.

Al considerar las estimaciones realizadas, las remesas explicaron el 0.32 del total de las diferencias de ingreso, a pesar de su constante crecimiento en la economía de país y de ser el principal generador de divisas. Asimismo, los ingresos percibidos por alquileres e intereses explicaron solamente el 0.99% de la desigualdad de ingresos, evidenciando el bajo nivel patrimonial de la Población Ocupada y las casi nulas ganancias relativas de capital en comparación con la remuneración asalariada. En esta línea, los ingresos provenientes de transferencias, en donde se incluyen las ayudas, becas y otro tipo de fuentes de ingreso como subsidios, explicaron solamente el 1.12% de la desigualdad de ingresos observada.

El panorama de la desigualdad existente en el país, evidencia que las características de la demanda de trabajo constituyen de manera agregada el principal causante de las diferencias de ingreso, con una participación total dentro de la desigualdad explicada de 27.61%. En segunda instancia, se tienen las características de la oferta de trabajo (principalmente las relacionadas con el Capital Humano de los individuos), que en conjunto determinan un promedio del 22.54% de la desigualdad total y, en tercer lugar, las fuentes de ingreso por fuentes no laborales con un 3.82% de participación.

Los bajos niveles de inversión en el país y las escasas fuentes de empleo formal, que generan grandes excedentes de mano de obra, han provocado que los individuos tengan pocas posibilidades de gestionar su propia mejora de ingresos, aun cuando cuenten con niveles educativos y de experiencia adecuados. Por consiguiente, de mantenerse los niveles de inequidad existentes en la asignación de los ingresos laborales, la desigualdad en Guatemala no experimentará cambios favorables importantes en el corto y en el mediano plazo.

Finalmente, es necesario comprender y valorar la pobreza desde ópticas alternativas y más allá de las carencias y deficiencia en los niveles de consumo y de ingreso. Por consiguiente, se recomienda fomentar el análisis de la desigualdad a través del enfoque multidimensional de la pobreza y sobre todo con herramientas como el Índice de Pobreza Multidimensional, que a la fecha ha sido menos utilizado que las líneas de pobreza en parte por su reciente diseño y aplicación.

En general, las mediciones de pobreza por consumo facilitan la comprensión de la incidencia de este flagelo en donde, por ejemplo, Guatemala tiene más pobres que los restantes países de Centroamérica. No obstante, si bien estos mecanismos establecen línea de pobreza, no permiten saber si al comprar con otras áreas geográficas, ésta es igual en intensidad y definir qué tanto la población está privada del acceso a las dimensiones indicadores básicos de bienestar.

El abordaje de la pobreza desde la óptica anterior hace necesario un enfoque alternativo como medida de pobreza aguda, incluyendo, por ejemplo, a las personas que viven en condiciones que no alcanzan los estándares mínimos acordados internacionalmente en indicadores de funcionalidades básicas que abarcan más que solo en una dimensión, como en el caso del consumo y considerando a las personas que viven en condiciones en las que no alcanzan estos estándares en varios aspectos a la vez: establece así parámetros de privación global.

La valoración de la pobreza a través del Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) se convierte en una es una medida de pobreza aguda que aborda la problemática desde un enfoque no monetario a partir de la información de encuestas de hogares, utilizando información de diez indicadores agrupados en tres dimensiones: salud, educación y estándares de vida, disponible en encuestas de hogares, en donde además, cada dimensión es igualmente ponderada y dentro de ésta, cada indicador recibe también la misma ponderación. Por consiguiente, el alcance del IPM es amplio porque, por un lado, refleja la proporción de personas que son pobres bajo un criterio multidimensional (ratio de conteo/incidencia) denominada y que, por tanto, están privadas de al menos 33.33% de los indicadores considerados (siendo este el valor del umbral) y, por el otro, considera la intensidad promedio de la privación que sufren los

pobres, denominada como A y que denota la proporción ponderada de privación de los pobres.

Lo anterior es un elemento que permite valorar además la desigualdad pues a partir del carácter multidimensional del Índice, la incidencia de la pobreza puede ser distinta entre países, pero la intensidad de la pobreza puede ser muy similar. Por tanto, el fenómeno puede medirse, comprenderse y valorarse desde una perspectiva global y amplia más allá del ingreso y del consumo.

Dentro del alcance multidimensional de la valoración de la pobreza, incluso las empresas pueden implementar una medición que les permita identificar el grado de privaciones que su fuerza laboral atraviesa, comprendiendo que, aunque el salario que se pague sea incluso mayor que el mínimo, la situación de desigualdad puede estar comprometida por otro tipo de factores o privaciones que afectan su patrimonio y el logro de su bienestar. En todo caso, la medición de la pobreza entonces no estará sujeta a encuestas de hogares altamente costosas, sino a instrumentos más accesibles que refuercen la intención de los entes privados para mejorar las condiciones de sus trabajadores con el fin de lograr, además, un incremento en la productividad.

La comprensión de la pobreza como un flagelo multidimensional recomendable porque permite entender que para superarla es necesario generar más que empleo e ingresos y aunque existan personas que cuenten con un empleo formal e ingresos por arriba de la línea de pobreza, pueden estar privados de al menos el 33.33% de otros indicadores y ser multidimensionalmente pobres.

La inversión para superar la pobreza multidimensional es más que una intervención única (por ejemplo la RSE), es generar impacto y valor compartido, por lo que además deberá invertirse en generar una simbiosis entre el retorno económico (como los fondos de impacto) y la obtención de retornos sociales, en donde la inversión en educación, salud y en la mejora de los estándares de vida, debe priorizarse abordando estas tres dimensiones como un todo, siendo esto parte del concepto integral de entendimiento para reducir la desigualdad.

Capítulo IX. Referencias

- Acemoglu, D., & Robinson, J. (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona: Booklet Paidós.
- Alcaraz, C., Chiquiar, D., & Salcedo, A. (2012). *Remittances, schooling, and child labor in Mexico*. New York: Journal of Development Economics, (97), 156-165.
- Alejos, L. (2003). Participación de los determinantes de la desigualdad de ingresos. *Estudios Sociales 70 del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Rafael Landívar*, (70), 6-35.
- ASIES. (31 de Julio de 2021). *El progreso de las mujeres en Guatemala*. Obtenido de El progreso de las mujeres en Guatemala:
http://asies.org.gt/pdf/el_progreso_de_las_mujeres_en_guatemala.pdf
- Atkinson, A. (1988). *Economics of Inequality*. Oxford: Oxford University Press.
- Atkinson, B., & Bourguignon, F. (1998). Measurement of Inequality. En F. Cowell, *Handbook of Income Distribution*. London: London School of Economics & Political Science, 102-134.
- Banco de Guatemala (2001). *Producto Interno Bruto -PIB- (Base 2001)*. Obtenido de Producto Interno Bruto -PIB- (Base 2001):
<https://banguat.gob.gt/es/page/producto-interno-bruto-pib-base-2001>
- Banco de Guatemala (2017). *Publicaciones Varias*. Obtenido de Publicaciones Varias:
https://www.banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/Publica/Res_JM/2017/Res_JM-113-2017.pdf
- Banco de Guatemala (2020a). *Perspectivas Económicas 2020-2021*. Obtenido de Perspectivas Económicas 2020-2021:
<https://www.banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/Publica/conferencias/cbanguat751.pdf>
- Banco de Guatemala (2020b). *Producto Interno Bruto Trimestral Año de Referencia 2013*. Obtenido de Producto Interno Bruto Trimestral Año de Referencia 2013:
https://banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/cuentasnac/PIB2013/4T_2020_JM_AR2013.pdf
- Banco de Guatemala (2021). *Ingreso de Divisas por Exportaciones 2021*. Obtenido de Ingreso de Divisas por Exportaciones 2021:
<https://banguat.gob.gt/es/page/ingreso-de-divisas-por-exportaciones-2021>

- Banco de Guatemala (2023a). *Inversión Extranjera Directa -IED-*. Obtenido de Inversión Extranjera Directa - IED-:
<https://www.banguat.gob.gt/es/page/inversion-extranjera-directa-ied>
- Banco de Guatemala (2023b). *Producto Interno Bruto Trimestral Año de referencia 2013*. Obtenido de Producto Interno Bruto Trimestral Año de referencia 2013:
https://www.banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/cuentasnac/PIB2013/1T_2022_JM_AR2013.pdf
- Banco Mundial. (2003). *Poverty in Guatemala*. Washington DC: World Bank.
- Banco Mundial (2016). *Guatemala Cerrando brechas para generar un crecimiento más inclusivo*. Obtenido de Guatemala Cerrando brechas para generar un crecimiento más inclusivo:
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/693721474307917538/pdf/106770-SPANISH-PUBLIC-GTM-Report-Spanish.pdf>
- Banco Mundial. (2017). *Desigualdad del ingreso en América Latina Comprendiendo el pasado para preparar el futuro*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2021). *Guatemala Panorama General*. Obtenido de Guatemala Panorama General:
<https://www.bancomundial.org/es/country/guatemala/overview>
- Banco Mundial (2022). *Exports of goods and services (current US\$)*. Obtenido de Exports of goods and services (current US\$):
<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
- Banco Mundial (2023a). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. Obtenido de Datos de libre acceso del Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/>
- Banco Mundial (2023b). *Índice de Gini - Guatemala*. Obtenido de Índice de Gini - Guatemala:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?locations=GT>
- Basch, M., & Paredes, R. (1986). *Are there dual labor markets in Chile?: empirical evidence*. Amsterdam: North-Holland.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2007). Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*, (30) 27-49.
- Becker, G. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy*, (86), 9-49.

- Becker, G. (1994). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education, Third Edition*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Berger, T., & Frey, C. (2015). *Industrial Renewal in the 21st Century: Evidence*. Oxford: Routledge.
- Bourguignon, F. (2004). *The poverty-Growth-Inequality Triangle*. New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations.
- Bourguignon, F. (2017). *Globalización de la desigualdad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bowles, S., & Gintis, H. (1975). The Problem with Human Capital Theory--A Marxian Critique. *The American Economic Review*, (483)74-82.
- Brunori, P., Ferreira, F., & Paragine, V. (2013). *Inequality of opportunity, income inequality, and economic mobility: Some international comparisons*. Discussion paper series. IZA DP, (7155).
- Burtless, G. (2009). *Impact of Immigration on the Distribution of American Well-Being*. Boston: Working Papers, Center for Retirement Research at Boston College .
- Calderón, C. (2019). *Perfil de la matriz productiva guatemalteca Trayectorias, desafíos y transformación sostenible*. Guatemala: Friederich Ebert Stiftung.
- Cermeño, R. (1987). *Caída del ingreso real, recesión del sector moderno y expansión del sector informal: un enfoque microeconómico*. Lima: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Claessens, S., & Perotti, E. (2007). Finance and inequality: Channels and evidence. *Journal of Comparative Economics*, (35),748-773.
- Comisión Económica para América Latina. (2001). *La estructura agraria y el campesinado en El Salvador. Guatemala y Honduras*. México : CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2001). *Panorama Social de América Latina 2001*. México DF: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2002). *Panorama Social de América Latina*. México : CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2004). *Competitividad Centroamericana*. México: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2004). *Guatemala: evolución económica durante 2004 y perspectivas para 2005*. México: CEPAL.

- Comisión Económica para América Latina. (2008). *Descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso: Evidencia empírica para América Latina 1999-2005*. Santiago de Chile: División de Estadística y Proyecciones Económicas.
- Comisión Económica para América Latina. (2015). *Desigualdad, concentración de ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2017). *El mercado laboral en la subregión de Centroamérica y República Dominicana: realidades y retos de la inserción laboral desde una perspectiva de género*. México: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2018). *Guatemala Tasgos generales de la evolución reciente*. México: CEPAL.
- De la Dehesa, G. (2003). *Globalización, desigualdad y pobreza*. Madrid: Alianza editorial.
- Demirgüç-Kunt, & Asli. (2016). *Finance and Inequality: Theory and Evidence*. New York: World Bank.
- Díaz, J. (2004). *La incidencia del CAFTA sobre el modelo de desarrollo de largo plazo de la región centroamericana*. Guatemala: ASIES.
- Díaz, J. (2017). Frontera de Posibilidades de Desigualdad: el caso de Guatemala. *Revista ECO*, (18),134.
- Díaz, J., & Asturias, R. (2021). *Centroamérica: los retos de la integración en una región desigual*. Tegucigalpa: SIECA - BCIE.
- Dunlop, J. (1958). *Industrial Relations Systems*. Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Erhart, C. (2009). *The effects of inequality on growth: a survey of the theoretical and empirical literature*. Palma de Mallorca: Society for the Study of Economic Inequality.
- Espino, J. (2001). *Dispersión Salarial, Capital Humano y Segmentación Laboral en Lima*. Lima: Consorcio de investigación económica y social.
- Fabrizio, S., Furceri, D., García-Verdu, R., Li, G., Lizarazo, M., Mendes, M., . . . Peralta-Alva, A. (2017). *Macro-Structural Policies and Income Inequality in Low Income Developing Countries*. . Washington DC: International Monetary Fund.

- Fernández, A., Riquelme-Perea, P., & López-Martínez, M. (2020). El enfoque de los mercados de trabajo segmentados: origen y evolución. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, (50),167-187.
- Fields, G. (2002). Accounting for Income Inequality and its Change: A New Method,. *Cornell University ILR School* , 1-66.
- Fondo Monetario Internacional. (2021). *El Directorio Ejecutivo del FMI concluye la Consulta del Artículo IV con Guatemala correspondiente a 2021*. Washington DC: FMI.
- Ford, M. (21 de Agosto de 2009). *For Work / Against Work*. Obtenido de For Work / Against Work : <https://onwork.edu.au/bibitem/2009-Ford,Martin+R-The+Lights+in+the+Tunnel+Automation,Accelerating+Technology+and+the+Economy+of+the+Future/>
- Foro Económico Mundial. (2018). *The Global Gender Gap Report*. Geneva: World Economic Forum.
- Frey, C., & Osborne, M. (2013). *The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation*. Oxford: Oxford Martin School, University of Oxford.
- Furceri, D., Loungani, P., Ostry, J., & Pizzuto, P. (2021). *The Rise in Inequality after Pandemics: Can Fiscal Support Play a Mitigating Role?* Washington DC: International Monetary Fund.
- Goldin, C., & Katz, L. (2007). The Race between Education and Technology:.. *Harvard University and National Bureau of Economic Research*, 43.
- Goldin, C., & Katz, L. (2010). *The Race between Education and Technology*. Boston: Harvard University Press.
- Gontero, S., & Weller, J. (2017). *Consideraciones para aumentar la participación de los trabajadores por cuenta propia en los sistemas contributivos de protección social en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Greenwood, J., & Jovanovic, B. (1990). Financial Development, Growth, and the Distribution of Income. *The Journal of Political Economy*, (98)1076-1107.
- Guidetti, G., & Rehbein, B. (2018). *Theoretical Approaches to Inequality in Economics and Sociology: A Preliminary Assessment*. Newy York: Routledge.
- Gutiérrez, M. (2010). *Incidencia del nivel de escolaridad y la experiencia laboral en los individuos de la población ocupada de Guatemala durante el año 2019*. Guatemala: Universidad Rafael Landívar.

- Harris, J., & Todaro, M. (1970). Migration, unemployment and development: a two-sector analysis. *American Economic Review*, (60), 126-142.
- Heckscher, E., & Ohlin, B. (1933). International and Inter-Regional Trade. *Harvard University Press*, (77), 67-95.
- Instituto Nacional de Estadística. (2007). *Memoria de Labores 2007*. Guatemala: INE.
- Instituto Nacional de Estadística. (2015). *Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2014*. Guatemala: INE.
- Instituto Nacional de Estadística. *Memoria de Labores 2019*. Obtenido de Memoria de Labores 2019: <https://www.ine.gob.gt/ine/wp-content/uploads/2020/04/Memoria-2019.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística. *Principales Resultados Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos ENEI 2 - 2019*. Obtenido de Principales Resultados Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos ENEI 2 - 2019: <https://www.ine.gob.gt/sistema/uploads/2020/08/13/2020081353830FopQpWf6BcBWj8taVS3Q3mRKxgDsvwPe.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística. *Estimaciones y proyecciones de población a nivel departamental y municipal. Resultados*. Obtenido de Estimaciones y proyecciones de población a nivel departamental y municipal. Resultados: https://www.ine.gob.gt/ine/wp-content/uploads/2020/08/Presentacion_19_08-2020-resultados.pdf
- Jiménez, L., & Ruedi, N. (1998). *Stylized facts of income distribution in five countries of Latin America and general guidelines for a redistributive policy*. México: CEPAL.
- Kerr, C. (1954). *the Balkanisation of Labour Market*. Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional Teoría y Política*. Madrid: Pearson Addison Wesley.
- Krugman, P., & Venables, A. (1995). Globalization and Inequality of Nations. *Oxford Journal*, (430), 857-880.
- Kuznets, S. (1955). *Economic Growth and Inequality*. New York: American Economic Association.
- Landreth, H., & Colander, D. (2006). *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana.

- Lerman, R., & Yitzhaki, S. (1982). Income Inequality Effects by Income Source: A New Approach and Applications to the United States. *The Review of Economics and Statistics*, (67), 151-156.
- Mankiw, G. (2015). Yes, $r > g$. So What? *American Economic Review*, 43-47.
- Marx, K. (2014). *El capital. Libro I: Crítica de la Economía política. El proceso de producción del capital*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- McElhinny, V. (2005). *DR-CAFTA Development Impact Assessment*. Ontario: IDRC.
- Medina, F. (2001). *Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso*. México: CEPAL.
- Mezzer, J. (1993). *Experiencias de apoyo al sector informal urbano*. México: Organización Internacional del Trabajo.
- Milanovic, B. (2005). *Can We Discern the Effect of Globalization on Income Distribution? Evidence from Household Surveys*. Oxford: Oxford University Press.
- Milanovic, B. (2009). Global Inequality And The Global Inequality Extraction Ratio: The Story Of The Past Two Centuries. *World Bank: Policy Research Working Papers*, 35.
- Milanovic, B. (2017). *Desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Mills, A. (2008). Getting Critical About Sensemaking. *The Sage Handbook of New Approaches to Organization Studies*, 29-30.
- Mincer, J. (1978). Family Migration Decisions. *Journal of Political Economy*, (82), 749-773.
- Ministerio de Desarrollo Social; Iniciativa de la Pobreza y Desarrollo Humano de Oxford. (10 de Diciembre de 2018). *IPM GT Índice de Pobreza Multidimensional*. Obtenido de IPM GT Índice de Pobreza Multidimensional: https://www.mppn.org/wp-content/uploads/2019/10/Guatemala-Report-IPM-gt_29jul19-v1.1.pdf
- Ministerio de Educación de Guatemala. (24 de Abril de 2023). *Anuario Estadístico de la Educación*. Obtenido de Anuario Estadístico de la Educación: <http://estadistica.mineduc.gob.gt/anuario/>
- Muñoz de Bustillo, R. (2019). *Mitos y realidades del estado de bienestar*. Madrid: Alianza editorial.

- North, D. (2012). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oficina del Censo de Estados Unidos. (31 de Diciembre de 2019). *usa gov en español*. Obtenido de usa gov en español: <https://www.usa.gov/es/agencias/oficina-del-censo>
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (2002). *El Estado Mundial de La Agricultura y la Alimentación 2002*. Roma: FAO.
- Organización Internacional del Trabajo. (1999). *El trabajo decente Una Lucha por la dignidad humana*. Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo.
- Organización Internacional del Trabajo. (2020). *Diagnóstico sobre economía informal. Énfasis en el sector comercio de los países del norte de Centroamérica: El Salvador, Honduras y Guatemala*. Nueva York: Organización Internacional del Trabajo.
- Organización Internacional para las Migraciones. (2018). *Caracterización de la Migración Internacional en Guatemala*. Nueva York: OIM.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (20 de Enero de 2012). *OCDE Mejores políticas para una vida mejor*. Obtenido de OCDE Mejores políticas para una vida mejor: <https://www.oecd.org/espanol/haciaunlegadopositivodeunaterriblecrisis.htm>
- Palma, D. (2003). *Guatemala: Cuatro facetas etnográficas*. Guatemala: Universidad Rafael Landívar.
- Peter, D., & Piore, M. (1971). *International Labour Market and Manpower Analysis*. Lexington: D.C. Heath.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Piketty, T. (2015). *La economía de las desigualdades*. Madrid: Anagrama.
- Pineda, S. (2008). *El efecto de las remesas familiares en el bienestar de los hogares guatemaltecos*. Guatemala: Cara Parens.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2019). *Informe sobre Desarrollo Humano 2019 Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente*. New York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2003). *Informe sobre desarrollo humano 2003. Los Objetivos de Desarrollo del Milenio: un pacto entre las naciones para eliminar la pobreza*. New York: Ediciones Mundi-Prensa.

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (31 de Enero de 2016). *Panorama general Informe sobre Desarrollo Humano 2016*. Obtenido de Panorama general Informe sobre Desarrollo Humano 2016:
https://hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_SP_Overview_Web.pdf
- Programa Estado de La Nación. (2000). *Informe Estado de La Nación*. San José: Estado de La Nación.
- Programa Estado de La Nación. (2002). *Informe Estado de La Región*. San José: Estado de La Región.
- Rajan, R., & Zingales, L. (2003). The great reversals: the politics of financial development in the twentieth century. *Journal of Financial Economics*, 5-50.
- Reich, M., Gordon, D., & Edwards, R. (1973). *A Theory of Labor Market Segmentation*. New York: American Economic Review.
- Ricardo, D. (1959). *Principios de economía política y tributación*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Roco, M. (2017). *Overview: Convergence science for Societal Solutions and Education*. Washington: Global Perspectives in Convergence Education.
- Rojas, J., & Carballo, J. (2020). El trabajo por cuenta propia como elemento transformador del espacio geográfico. Elementos para su análisis. *Revista Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, (3), 2354-2399.
- Rosenweig, M. (1995). *Why are there returns to schooling?* Nashville: The American Economic Review.
- Rosenweig, M. (1995). *Why are there returns to schooling?* Nashville: The American Economic Review.
- Rostow, W. (1960). *The stages of economic growth: A non-communist manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sahay, R., Čihák, M., N'Diaye, P., Barajas, A., Mitra, S., Kyobe, A. K., . . . Yousefi, S. (2015). *Financial Inclusion: Can It Meet Multiple Macroeconomic Goals?* Washington DC: International Monetary Fund.
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2003). *Economía*. México: McGraw-Hill.
- Scheidel, W. (2018). *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Princeton: Princeton University Press.
- Schumpeter, J. (2021). *The theory of economic development*. Londres: Routledge.

- Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. (2021). *Resiliencia de las remesas familiares en Centroamérica*. San José: Consejo Monetario Centroamericano.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y Libertad*. Madrid: Planeta.
- Shaffer, H. (1961). Investment in Human Capital: Comment. *the American Economic Review*, (2, No. 12), 1026-1035.
- Smith, A. (1984). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Solimano, A. (1988). *Enfoques Alternativos sobre el Mercado de Trabajo: Una Evaluación Teórica*. Santiago de Chile: Universidad Alberto Hurtado.
- Souza, P., & Tokman, V. (1976). *El sector informal urbano en América Latina*. Ginebra: Revista Internacional del Trabajo.
- Stiglitz, J. (2014). *El Precio de la Desigualdad*. Madrid: Debolsillo.
- Stiglitz, J. (2017). *La Gran Brecha*. España: Debolsillo.
- Superintendencia de Bancos de Guatemala. (2019). *Indicadores Financieros del Sistema Bancario*. Obtenido de Indicadores Financieros del Sistema Bancario: <https://www.sib.gob.gt/web/sib/inicio>
- Taubman, P., & Wachter, M. (1986). *Segmented Labor Markets*. Mexico: Handbook of Labor Economics.
- Thurow, L. (1972). *Productivity and the Services of Capital and Labor*. Ontario: Ontario Economic Council.
- Tinbergen, J. (1977). How to reduce the incomes of the two labour elites? *European Economic Review*, (12046), 115-124.
- Todaro, P., & Smith, S. (2018). *Economic Development*. Washington DC: Pearson Education.
- UN Comtrade. *Free access to detailed global trade data*. Obtenido de Free access to detailed global trade data: <https://comtradeplus.un.org/>
- UNESCO. (31 de Enero de 2020). *Centro de Medios*. Obtenido de Centro de Medios: <https://www.unesco.org/es/articles/alfabetizacion-y-pandemia-renovacion-de-compromiso-de-colaboracion-entre-la-unesco-y-conalfa-para#:~:text=En%20Guatemala%2C%20de%20acuerdo%20con,sin%20acceso%20a%20la%20educaci%C3%B3n>.
- Varoufakis, Y. (2002). Against Equality. *Science and Society*, (404), 448-472.

- Villalobos, G., & Pedroza, R. (2009). *Perspectiva de la teoría del Capital Humano. Acerca de la relación entre educación y desarrollo económico*. México: Tiempo de Educar - Universidad Autónoma de México.
- Wicksell, K. (1954). *Value, Capital and Rent*. Londres: Routledge.
- Willis, K. (2006). *Theores and Practices of Development*. Londres: The Geographical Journal.