

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA

***“GUATEMALA: COMPORTAMIENTO DE LOS FACTORES DE
PRODUCCIÓN Y SU RELACIÓN CON EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO DURANTE LOS AÑOS 1995 - 2007”***

TESIS

**PRESENTADA A LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE
SAN CARLOS DE GUATEMALA**

POR

EDGAR DANIEL FRANCO GONZÁLEZ

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

ECONOMISTA

EN EL GRADO ACADÉMICO

LICENCIADO

GUATEMALA, FEBRERO DE DE 2012

**MIEMBROS DE LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Lic. José Rolando Secaida Morales	Decano
Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales	Secretario
Lic. MSc. Álbaro Joel Girón Barahona	Vocal 1°.
Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero	Vocal 2°.
Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso	Vocal 3°.
P.C. Edgar Arnoldo Quiché Chiyal	Vocal 4°.
P.C. José Antonio Vielman	Vocal 5°.

**PROFESIONALES QUE REALIZARON LOS EXAMENES
DE ÁREAS PRÁCTICAS BÁSICAS**

Lic. Alberto Eduardo Guerra Castillo	Área Matemática y Estadística
Lic. Edgar Ranfery Alfaro Migoya	Área de Economía Aplicada
Lic. David Eliézer Castañón Orozco	Área de Teoría Económica

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL
EXAMEN PRIVADO DE TESIS**

Lic. Oscar Erasmo Velásquez Rivera	Presidente
Lic. Juan Augusto Valle Garrido	Examinador
Lic. José Hugo Valle Alegría	Examinador

ASESOR DE TESIS

Lic. Juan Antonio Ibañez Reyes

Guatemala, 4 de agosto de 2011

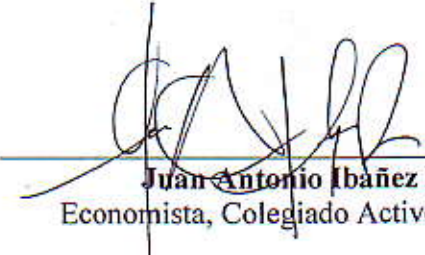
Licenciado
José Rolando Secaida Morales
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Edificio S-8

Señor Decano:

En atención a la designación por parte de esa decanatura, contenida en dictamen de la escuela de Economía número 18-2009, me designó para asesorar al señor Edgar Daniel Franco González, Carné 9622973-2, en la elaboración del trabajo de tesis denominado **“Guatemala: Comportamiento de los factores de producción y su relación con el crecimiento económico durante los años 1995 - 2007”**.

Con respecto a lo anterior tengo el agrado de comunicarle que he revisado la versión final del mencionado estudio y considero que el trabajo del señor Franco, cumple con los requisitos establecidos por la Facultad de Ciencias Económicas para Tesis de Graduación y por lo tanto es un trabajo apto para sustentar el examen de defensa privada.

Atentamente,



Juan Antonio Ibañez Reyes
Economista, Colegiado Activo No. 11,954



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS

Edificio "S-S"

Ciudad Universitaria, Zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
DIECINUEVE DE ENERO DE DOS MIL DOCE.**

Con base en el Punto CUARTO, inciso 4.3, subinciso 4.3.1 del Acta 31-2011 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 24 de noviembre de 2011, se conoció el Acta ECONOMIA 307-2011 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 17 de noviembre de 2011 y el trabajo de Tesis denominado: "GUATEMALA: COMPORTAMIENTO DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN Y SU RELACIÓN CON EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DURANTE LOS AÑOS 1995-2007", que para su graduación profesional presentó el estudiante EDGAR DANIEL FRANCO GONZÁLEZ, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



LIC. JOSE ROLANDO SECAIDA MORALES
DECANO



Smp.

DEDICATORIA

A DIOS:

A MIS PADRES:

Dora Violeta González y Edgar Roberto Franco Leal (+) por su sacrificio y paciencia.

A MI ESPOSA E HIJOS:

Paula, Laura, Fabio y Paulita; que son lo que más quiero en este mundo.

A MIS HERMANAS:

Sonia y Gaby, que han hecho a mi familia más querida (María Gabriela, Dania Sofía, Raquel, Isabel, Varnon y Sebastián).

A MIS AMIGOS:

por el apoyo incondicional, especialmente a la familia Ochoa Natareno y a José Daniel que hicieron posible el inicio de esta faena.

A MIS COMPAÑEROS Y COMPAÑERAS:

con los cuales tuve el honor y el gusto de compartir y aprender; a todas las personas que directa o indirectamente me han apoyado, ayudado y aconsejado.

INDICE

CAPITULO I 1

1	ASPECTOS TEORICOS DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN, CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO.....	1
1.1	Factores de producción.....	1
1.1.1	Factor tierra.....	1
1.1.2	Factor trabajo.....	3
1.1.3	Factor Capital	4
1.1.3.1	Conceptos de Capital en Derecho y Finanzas	4
1.1.3.2	Conceptos de Capital en Economía.	5
1.1.3.3	Capital Social.....	7
1.1.3.4	Capital Humano	8
1.1.3.5	Capital Económico	9
1.1.3.6	Capital Institucional.....	9
1.1.3.7	Capital Natural.....	9
1.1.4	Capacidad empresarial.....	10
1.2	Remuneración a los factores de producción	11
1.2.1	Remuneración al factor tierra	11
1.2.2	Remuneración al factor trabajo	12
1.2.3	Remuneración al factor capital	15
1.2.4	Remuneración a la capacidad empresarial	15
1.3	Combinación de los factores.....	18
1.4	Crecimiento económico.....	18
1.5	Factores próximos o directos vinculados al crecimiento económico	23
1.6	Factores indirectos del crecimiento económico	24
1.7	Principales interrelaciones entre determinantes del crecimiento económico	30
1.8	Desarrollo económico.....	31
1.9	El concepto de desarrollo y el concepto de crecimiento en los modelos económicos	34

CAPITULO II..... 35

2	SITUACIÓN DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN EN GUATEMALA.....	35
2.1	Caracterización de la economía guatemalteca.....	35
2.2	Desempeño económico en el período 1960-2003.....	37
2.3	Consenso de Washington	40
2.4	Factores de producción en Guatemala.....	43
2.4.1	Factor Tierra	43
2.4.2	Factor Capital	46
2.4.3	Factor Humano	48

2.4.3.1	Población en Guatemala.....	49
2.4.3.1.1	Tasa de crecimiento intercensal.....	50
2.4.3.1.2	Composición por sexo.....	51
2.4.3.1.3	Composición por edad.....	51
2.4.3.1.4	Políticas de población.....	53
2.4.3.2	Factor Trabajo.....	53
2.4.3.3	Capacidad empresarial.....	56
CAPITULO III		58
3	RELACIÓN DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN CON CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	58
3.1	Crecimiento e inversión.....	58
3.2	Crecimiento económico en Guatemala durante el período de estudio.....	59
3.3	Desarrollo industrial en Guatemala.....	61
3.4	Evolución y características de las actividades económicas.....	62
3.5	Análisis e interpretación de la evidencia empírica y estadística.....	62
CAPITULO IV.....		68
4	PRINCIPALES RESTRICCIONES AL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN GUATEMALA.....	68
4.1	Diagnóstico de crecimiento de Hausmann, Rodrik y Velasco –HRV–.....	69
4.1.1	Actividad económica poco rentable.....	70
4.2	Riesgos macroeconómicos.....	83
CONCLUSIONES.....		93
RECOMENDACIONES.....		95
BIBLIOGRAFIA.....		97
ANEXOS.....		101

INTRODUCCION

En Agosto de 2007 se publicaron los resultados de la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida ENCOVI 2006, dichos resultados indicaban que el 51% de los guatemaltecos vive en una situación o forma de vida que surge como producto de la imposibilidad de acceso o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas humanas que inciden en un desgaste del nivel y calidad de vida de las personas, o sea pobreza. Una de las condiciones para salir de la pobreza y alcanzar mejores condiciones de vida es a través del crecimiento económico el cual es medido por el Producto Interno Bruto per cápita.

Los obstáculos y restricciones al crecimiento económico principalmente por falta de inversión en salud, educación; que por otro lado también se atribuye a la falta de capitales y procesos productivos que permitan al país destacar dentro de un contexto de competitividad si se quiere generar mayor riqueza dentro del nuevo ámbito económico mundial, la globalización ha traído al país una política de apertura comercial a través de la búsqueda y la implementación de tratados de libre comercio con diferentes países, resultado de este proceso a tenido lugar el paradigma de que para lograr un mayor crecimiento económico se debe lograr un mayor número de exportaciones a mercados extranjeros, los cuales están compuestos de numerosas poblaciones con alto poder adquisitivo.

A juzgar por la historia de los países que poseen poblaciones con alto poder adquisitivo han tenido un desarrollo de mercados de adentro hacia fuera; sin embargo, en la actualidad, el mundo capitalista y el país centra la idea de que para llegar a desarrollarse, los países emergentes especialmente latinoamericanos, deben abrir sus puertas a la inversión extranjera, debido a que el capital local no tendría la capacidad de fomentar el crecimiento, por ser demasiado débil o por ser rentista, de tal manera que los factores de desarrollo serían exógenos enfocado en la búsqueda primordial de mercados externos, subestimado la capacidad que tiene la poblaciones de los países en tener también un desarrollo de adentro hacia fuera y debilitando la formación de empleo.

En este sentido, el presente trabajo describe la situación e interacción de los factores de producción con el crecimiento durante el período 1995 - 2007; en el capítulo I se toman

elementos teóricos establecidos para definir los factores que involucran a la producción, el crecimiento y desarrollo económico; mientras que en el capítulo II se analiza de manera descriptiva y general la situación de los factores de producción Guatemala durante el período antes mencionado. Luego en el capítulo III del presente trabajo se trata de determinar por medio de evidencia estadística, la relación de los factores de producción con el crecimiento económico mediante la aplicación del método de Mínimos Cuadrados Ordinarios y concluir en el capítulo IV con el análisis de los obstáculos que restringen el crecimiento económico en el país mediante la metodología del “Diagnostico de Crecimiento de Hausmann, Rodrik y Velasco” que es una de las nuevas teorías en boga y representan un cambio de paradigma respecto a los temas de crecimiento y desarrollo económico y el papel que tiene la población (como aportadora de factores de producción) en el crecimiento económico.

Sin embargo, los temas relacionados al crecimiento y desarrollo económico, pueden generar desbordantes pasiones ya sea de tipo ideológico o de algún otro tipo, en la presente investigación se aborda de una manera objetiva y practica respaldada por la evidencia empírica y científica.

Así pues la presente investigación concluye y recomienda algunas estrategias y políticas que debe orientar el Estado para la consecución de las metas de desarrollo que se ha planteado.

CAPITULO I

1 ASPECTOS TEORICOS DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN, CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO

1.1 Factores de producción

La producción es la etapa fundamental del proceso económico a través de la cual se generan y transforman los bienes y servicios para acercarlos al consumo dentro del sistema económico en el que se desenvuelve la sociedad.

Dicha transformación, aparece como la combinación de cuatro factores: la tierra, el trabajo, el capital y la organización como función empresarial. La disponibilidad relativa de estos factores en un país (su dotación de factores) es uno de los aspectos más determinantes de la inversión y el comercio internacional y los cuales se detallan a continuación.

1.1.1 Factor tierra

Este factor de producción no se refiere únicamente a la tierra en sí (el área utilizada para desarrollar actividades que generen una producción, cría de ganado, siembra de cultivos, construcción de edificios de oficinas, etc.); en el factor tierra también se incluyen todos los recursos naturales de utilidad en la producción de bienes y servicios, por ejemplo los bosques, los yacimientos minerales, las fuentes y depósitos de agua, la fauna, el mar, el aire, etc. La calidad de la tierra depende de muchos factores, como por ejemplo de la cercanía a centros urbanos, del acceso a medios de comunicación, de la disponibilidad de otros recursos naturales (como los que se mencionaron anteriormente), del área, etc.

La relevancia del estudio de este factor se remonta al siglo XVIII con la escuela fisiócrata¹, la cual en su postulado principal correspondía al problema de la “plusvalía” o del producto neto y rechazaba la idea mercantilista de riqueza²; consideraban que la única fuente de riqueza es la naturaleza con cuyo concurso –a su juicio– puede crearse el producto neto.

¹ Representantes de la economía política burguesa de Francia en el siglo XVIII.

² La escuela Mercantilista consideraba que la riqueza se media como la acumulación de dinero en un país.

Reducían la plusvalía a un don físico de la naturaleza, creían que la agricultura (uso del factor tierra) es la única vía en que se crea el producto neto.

El pensamiento fisiócrata introdujo dos ideas nuevas y opuestas al sistema mercantilista³:

- La creencia de la existencia de un orden natural, subyacente a las actividades económicas. Sería inútil imponer leyes y reglamentos a la organización económica, ya que esta es capaz de guiarse por si misma.
- Superioridad de la agricultura sobre el comercio y la industria. Para los fisiócratas solo la tierra es fuente de riquezas. Las clases sociales no involucradas en el trabajo agrícola fueron consideradas estériles.

El economista alemán Karl Marx clasifica con arreglo el papel que desempeña la naturaleza en el progreso de la sociedad, en dos grandes categorías⁴:

1. Riquezas naturales en medios de vida: fertilidad el suelo, plantas gramíneas, árboles frutales, caza menor, pesca, etc., y
2. Riquezas naturales en medios de trabajo: metales, carbón, madera, petróleo, etc., incluyéndose aquí los ríos navegables, los saltos de agua, etc.

Para los neo marxistas, la naturaleza tiene una gran relevancia en la vida del hombre, lo cual se refleja en las características de su vivienda y las prendas que viste, en el consumo de alimentos, etc., en ciertas peculiaridades raciales y nacionales en otras palabras jugado un importante papel en las etapas tanto inferiores como superiores de desarrollo de las naciones.

³ Doctrina económica que reflejaba los intereses del capital comercial cuando esté todavía se hallaba unido al capital industrial. Consideraba que la ganancia se crea en la esfera de la circulación y que la riqueza de las naciones se cifra en el dinero.

⁴ C. Marx y F. Engels. Obras, ed. En ruso, T.23, pág. 521

1.1.2 Factor trabajo

El trabajo puede definirse como la ejecución de tareas que implican un esfuerzo físico o mental y que tienen como objetivo la producción de bienes y servicios para atender las necesidades humanas. El trabajo es por tanto la actividad a través de la cual el hombre obtiene sus medios de subsistencia por lo que o bien trabaja para vivir o vive del trabajo de los demás.

La conexión entre la sociedad y la naturaleza se establece, más que nada, a través de la producción; la riqueza de la sociedad se crea mediante el trabajo que transforma y adapta la materia prima natural a las necesidades de la sociedad.

Históricamente cada formación social desarrolla un tipo específico de relaciones sociales para atender la actividad laboral que impacta decisivamente en las características de cada sociedad y en la cultura y forma de vida de sus habitantes. La constitución misma de la humanidad como especie social está vinculada al desarrollo de relaciones cooperativas en el trabajo.

Durante la mayor parte de la historia de la civilización el trabajo fue considerado como una actividad despreciable. En la Biblia el trabajo aparece como algo costoso después de que Adán y Eva perdieran el paraíso.

Los griegos de la Edad de Oro pensaban que sólo el ocio recreativo era digno del hombre libre. La esclavitud fue considerada por las más diversas civilizaciones como la forma natural y más adecuada de relación laboral. Desde mediados del Siglo XIX, vinculado al desarrollo de la democracia y el sindicalismo, la esclavitud deja de ser la forma predominante del trabajo, para ser reemplazada por el trabajo asalariado. Con él emerge una valoración social positiva del trabajo por primera vez en la historia de la civilización.

El trabajo ha pasado transformaciones importantes que derivan del paso por las distintos sistemas económicos “modos de producción”, en la antigüedad desde la comunidad primitiva (salvajismo o barbarie), el esclavismo y el feudalismo, este se desarrollaba con simples herramientas, el paso al trabajo industrial con grandes máquinas (maquinismo, era

industrial) dio paso al sistema conocido como capitalismo donde también ha evolucionado al trabajo con computadoras (al que se conoce como sociedad de la información).

1.1.3 Factor Capital

Se refiere a todos aquellos bienes o artículos elaborados en los cuales se ha hecho una inversión y que contribuyen en la producción, por ejemplo máquinas, equipos, fábricas, bodegas, herramientas, transporte, etc. todos estos se utilizan para producir otros bienes o servicios y lo conforman todos los bienes producidos por el hombre que ayudan a la producción de otros bienes y servicios hasta llevarlos al consumidor final, se considera como sinónimo de medios de producción. En algunas circunstancias, se denomina capital al dinero, sin embargo, dado que el dinero por sí solo no contribuye a la elaboración de otros bienes, no se considera como un factor de producción.

Las fincas, los hatos ganaderos, las fábricas, las plantas generadoras de energía, los medios de transporte, las carreteras, los puertos, los ferrocarriles, los inventarios, las herramientas y equipos etc., se consideran entonces bienes de capital o de producción; se diferencian de los bienes de consumo que son los que satisfacen directamente las necesidades, mientras que los bienes de capital facilitan la producción de bienes de consumo.

La acumulación de capital producto de intensificar la actividad productiva genera una mayor disponibilidad de los recursos y aumenta la capacidad total del sistema productivo.

Sin embargo, con el paso del tiempo el factor Capital ha tomado otras connotaciones expandiendo su definición en otros ámbitos como:

1.1.3.1 Conceptos de Capital en Derecho y Finanzas

En derecho y finanzas, el capital es una cantidad de dinero que se presta o se impone, de la cual se distinguen los intereses cobrados por el préstamo; cuyo destino puede ser el de inversión para producción o para consumo privado.

Desde el punto de vista de la contabilidad, el capital se define como la suma de las propiedades de un individuo o una corporación, en un momento dado, a diferencia de los ingresos derivados de esas propiedades a lo largo del tiempo. Una empresa de negocios tendrá, por tanto, una cuenta de capital (normalmente denominada balance) que refleja los activos de la empresa en un determinado momento y una cuenta de ingresos que refleja los flujos de activos y pasivos durante un periodo de tiempo determinado.

1.1.3.2 Conceptos de Capital en Economía.

Para la definición de capital se cuentan con muchas teorías como escuelas de pensamiento económico. Históricamente, los economistas franceses del siglo XVIII (fisiócratas) fueron los primeros que expusieron un sistema económico. Su trabajo fue posteriormente desarrollado por Adam Smith, de donde surgió la teoría clásica del capital tras su posterior perfeccionamiento por parte de David Ricardo a principios del siglo XIX. Según la teoría clásica, el capital se define como el conjunto de valores creados mediante el trabajo. Una parte de este capital viene dado por los bienes de consumo utilizados por los trabajadores que producen bienes para el consumo futuro. Otra parte está determinada por los bienes de producción utilizados en la producción para obtener rendimientos futuros. La utilización de los bienes de capital aumenta la productividad del trabajo, posibilitando la creación de una plusvalía superior a la que se necesita para mantener la fuerza laboral. Esta plusvalía es el interés o el beneficio que se paga al capital. El interés, o los beneficios, se suman al capital cuando se reinvierten en la producción.

Karl Marx y otros autores socialistas aceptaban la visión clásica del capital añadiendo un importante matiz. Consideraban que sólo podían ser considerados capital los bienes productivos que permitían obtener ingresos independientemente del trabajo realizado por su dueño. Por lo tanto, en este sentido, las herramientas de un artesano o las tierras de un pequeño propietario no podían considerarse como capital. Los socialistas defendían que el capital termina siendo una fuerza determinante en la sociedad cuando un reducido grupo de personas, los capitalistas, poseen la mayor parte de los medios de producción, y un grupo mayoritario de personas, los trabajadores, reciben poco más que unos medios de subsistencia

como pago por la manipulación de los medios de producción que sólo benefician a sus propietarios.

A mediados del siglo XIX, los economistas británicos Nassau William Senior y John Stuart Mill, entre otros, consideraban que la teoría clásica no era satisfactoria, principalmente debido a que favorecía los argumentos de los socialistas. Para reemplazarla, crearon una teoría psicológica del capital basada en una investigación sistemática de los motivos de la moderación o abstinencia. Partiendo del supuesto de que la satisfacción debida al consumo presente es preferible, psicológicamente, a la satisfacción futura, defendían que el capital se origina en la privación del consumo de aquellas personas que desean un rendimiento futuro que compense su actual abstinencia. Dado que esas personas están dispuestas a renunciar al consumo presente, la capacidad productiva puede desviarse de la producción de bienes de consumo para producir más medios de producción o bienes de capital; de esta forma se aumenta la capacidad productiva de un país. Por lo tanto, al igual que el trabajo físico justifica el pago de salarios, la abstinencia justifica el pago de intereses o beneficios.

Dado que la teoría de la abstinencia se basa en juicios subjetivos, no puede considerarse como una base válida para el análisis económico objetivo. Concretamente, era incapaz de explicar por qué la tasa de interés o los beneficios son los que son y no otros.

Con el fin de evitar estas deficiencias, el economista austriaco Eugen Böhm-Bawerk, y el británico Alfred Marshall, así como otros autores, intentaron unir la teoría de la abstinencia y la teoría clásica del capital. Coincidían con los teóricos de la abstinencia en que la posibilidad de rendimientos futuros incentivaba a los individuos para que se abstuvieran de consumir ahora y utilizaran parte de sus ingresos para aumentar la producción, pero añadían, en consonancia con la teoría clásica, que la cuantía de los rendimientos depende de las ganancias de productividad resultantes del aumento de capital utilizado en el proceso productivo. Estos aumentos de capital alargan el proceso de producción (en lugar de producir bienes de consumo hay que esperar a terminar de producir los bienes de capital: maquinaria, etcétera), por lo que aumenta el tiempo necesario para obtener rendimientos. Por lo tanto, se pensaba que la cantidad de dinero que se ahorra, y en consecuencia la cantidad de capital creado, dependían del equilibrio entre el deseo de una satisfacción inmediata, derivada del consumo presente, y el deseo de

obtener ganancias en el futuro, derivadas de un proceso de producción más largo. El economista estadounidense Irving Fisher fue uno de los que contribuyeron al desarrollo de esta teoría ecléctica del capital.

Por otra parte John Maynard Keynes rechazaba esta teoría porque no conseguía explicar las diferencias entre el dinero que se ahorra y el capital creado. A pesar de que, según la teoría ecléctica y, de hecho, según todas las teorías anteriores sobre el capital, el ahorro siempre tenía que ser igual a la inversión, Keynes demostró que la decisión de invertir en bienes de capital es independiente de la decisión de ahorrar. Si las inversiones no son rentables, se seguirá ahorrando a la misma tasa, pero los individuos, las empresas y los bancos tendrán una fuerte “preferencia por la liquidez“, conservando sus ahorros en lugar de invertirlos. La preferencia por la liquidez provocará un desempleo del capital, lo cual, a su vez, provocará un desempleo o desocupación de la mano de obra.

De lo anterior la definición capital como los bienes producidos por el sistema económico que usan como insumos para la producción de bienes y servicios futuros también es importante considerar que existen definiciones de capital más específicas, como Capital Humano, definido como el acervo de conocimientos, capacidades y talentos que posee la gente, pueden ser innatos o adquiridos por medio de la educación y la capacitación, Capital Tangible e Intangible que son como insumo para la producción de bienes y servicios a futuro, Capital Social Fijo, que son los proyectos de infraestructura básica, como caminos, generación de energía y sistemas de irrigación, en general obras públicas.

1.1.3.3 Capital Social

Este concepto de reciente aparición en el campo de las Ciencias Sociales, comprende básicamente un aspecto subjetivo de la sociedad, el capital social es el tipo de cultura, interacciones sociales y participación política. El Banco Mundial lo define como el adhesivo que mantiene unidos a grupos y sociedades tal como las relaciones y valores compartidos, normas, reglas, sanciones e instituciones que permiten la acción colectiva⁵.

⁵ Banco Mundial (2002)

El concepto comenzó a llamar la atención por parte de la comunidad intelectual ante la evidencia que el capital social afecta la vida diaria personal, así como de las comunidades y puede jugar un papel fundamental en el desarrollo económico y la reducción de la pobreza.

El paradigma del capital social (y el del neo institucionalismo⁶ económico en que aquél se basa en parte) hace referencia a las normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza, la ayuda recíproca, la cooperación y las relaciones estables entre estas.

El capital social se distingue de los otros tipos de capitales en que no pertenece a una persona, sino que es un bien colectivo y representado por las redes de relaciones personales y no personales. El hecho de estar relacionados con otras personas u organizaciones en donde existen valores compartidos, normas, reglas, sanciones e instituciones formales e informales que permiten que actuemos de forma colectiva. Las redes de relaciones incluyen la familia, comités vecinales, grupos religiosos, contactos en el gobierno, sector privado y organizaciones especializadas. Una buena calidad de capital social con que una sociedad cuente se devela en la confianza, las normas, las reglas y las instituciones bien establecidas y respetadas, que son requerimientos que deben existir previamente al crecimiento o desarrollo económico.

1.1.3.4 Capital Humano

El capital humano es una representación de las personas con tasas de educación, alimentación, comunicación y tecnología, lo cual desemboca en el conocimiento que posee cada individuo. A medida que el individuo aumente sus conocimientos crecerá su capital humano.

El planteamiento de capital humano recae sobre al aspecto subjetivo del ser humano, basado en las actitudes personales de cada individuo. Por ejemplo se puede enfocar la atención en el capital humano donde la educación, alimentación y salud constituye la base de mejoramiento de capital humano y lograr una correlación singular algo común.

⁶ Propuesta de desarrollo económico que se basa en la revalorización de la social democracia y su compatibilidad con el mercado.

1.1.3.5 Capital Económico

Lo conforman todos los bienes producidos por el hombre que ayudan a la producción de otros bienes y servicios hasta llevarlos al consumidor final, se considera como sinónimo de medios de producción.

Las fincas, los hatos ganaderos, las fábricas, las plantas generadoras de energía, los medios de transporte, las carreteras, los puertos, los ferrocarriles, los inventarios, las herramientas y equipos etc., se consideran entonces bienes de capital o de producción; se diferencian de los bienes de consumo que son los que satisfacen directamente las necesidades, mientras que los bienes de capital facilitan la producción de bienes de consumo.

La acumulación de capital producto de intensificar la actividad productiva genera una mayor disponibilidad de los recursos y aumenta la capacidad total del sistema productivo.

1.1.3.6 Capital Institucional

El capital institucional es la estructura estatal con respecto a la corrupción y eficiencia, el capital institucional se refiere a la capacidad de las instituciones para proveer factores tales como financiación a la producción, seguridad de tenencia de la tierra y capacidad para mejorar continuamente la tecnología agrícola.

1.1.3.7 Capital Natural

El capital natural es la protección de la naturaleza y sus recursos naturales y es una extensión de la noción económica de capital (medios de producción manufacturados) a bienes y servicios medioambientales. Hace referencia a una reserva (un bosque) que produce un flujo de bienes (nuevos árboles) y de servicios (captura de carbono, control de la erosión, hábitat) y por definición está más ligado al factor trabajo.⁷

⁷ Fuente: European Environmental Agency.

Referirse como activo natural implica que es útil en la creación de riqueza, ya sea en términos de bienestar o en términos monetarios.

1.1.4 Capacidad empresarial

Aunque en la teoría económica se considera que existen tres grandes factores principales de producción: el capital, el trabajo y la tierra, actualmente se incluye un cuarto factor que involucra la organización y conjunción de los tres grandes factores a lo cual se le llama capacidad empresarial.

El sistema económico se organiza a través de unidades productivas o empresas que permiten que se combinen los otros factores del proceso productivo con miras a una operación más eficiente que es ordenada intelectualmente por el hombre quien toma las decisiones relacionadas con nuevos productos y procesos, nuevos mercados, asume riesgos, toma la iniciativa para la combinación de recursos, cuantificar la cantidad de bienes a producir, etc.

La importancia de la capacidad empresarial radica en el hecho que es este factor el que impulsa la actividad económica, al organizar las condiciones de los mercados para que esta actividad pueda llevarse a cabo.

El economista austriaco Joseph Schumpeter en su libro “Teoría del Desarrollo Económico y Capitalismo, Socialismo y Democracia” examina la función de los empresarios en la economía nacional: iniciar el proceso de destrucción creativa. En cierto sentido, los empresarios personifican las funciones económicas necesarias para mantener “el impulso básico” de la transformación industrial. Aquí sólo considera como empresarios a los agentes económicos que impulsan nuevos proyectos en la economía, por lo general con capital tomado en préstamo. Esos innovadores económicos pueden ser empresarios independientes o gerentes contratados y Schumpeter afirma claramente que con el crecimiento de las compañías limitadas y las grandes empresas la visión romántica del mercader aventurero tiende a desaparecer.

Así pues, la capacidad empresarial ha sido un tema que sigue generando debate en la comunidad académica sobre todo porque es difícil medir la capacidad empresarial que existe en un país, en parte porque no hay consenso acerca de cuál es el conjunto de indicadores más confiable y práctico.

1.2 Remuneración a los factores de producción

Cada uno de estos factores tiene una compensación o un retorno.

1.2.1 Remuneración al factor tierra

La remuneración al factor tierra se le denomina renta la cual se define como el ingreso percibido regularmente por la utilización de la tierra u otros bienes con independencia de la actividad empresarial. Debido a la diferencia esencial entre tierra y capital, tales pagos no son renta económica. Solo aquel que se realiza exclusivamente para uso de tierra se puede llamar renta.

Dentro de las doctrinas económicas la renta de la tierra ha sido un tema de amplia discusión, los fisiócratas expresaban que la renta era debida a la excepcional productividad de la agricultura por la especial fertilidad del suelo; sin embargo la escuela clásica explicaba la renta a través de lo que se conoció como “La Renta de Ricardo” la cual explica en los siguientes puntos.

1. Con el monopolio de la tierra los propietarios monopolizan los géneros alimentarios que, vendidos *por encima* de su *valor*, dan un margen constante, o beneficio, de Renta.
2. Para Ricardo existe sólo la *Renta diferencial*, y no la *absoluta*. En la *tierra peor* la venta del producto remunera al Trabajo y al Capital invertido con su Beneficio, sin margen para el terrateniente.

Para la escuela Marxista, La teoría de la Renta de la tierra se construye estableciendo antes la teoría de la tasa media de ganancia del Capital. Para Marx el precio (medio en una

amplia extensión y por un cierto tiempo) de la mercancía viene dado por el tiempo de trabajo medio necesario, en unas determinadas condiciones sociales, para producirla y reproducirla. El importe del precio nos da la medida del valor de cambio, que descompuesto en distintos términos, pone en evidencia las dos categorías que el burgués llama sus gastos: Capital constante y Capital variable. Para saldar el total del valor de cambio queda la Plusvalía, que en una cifra bruta equivale al Beneficio, que comprende el “Rentable” de empresa y el Interés del capital prestado. La tasa de Beneficio es la relación entre el rentable derivado del precio medio de mercado y los gastos anticipados. Hecho este cálculo en base a los datos generales, sociales, Marx llama precio de producción a la suma de los tres elementos englobados en la mercancía: $c + v + p$ (donde p es el beneficio medio social). La empresa que realiza contratos más favorables o paga menos salario medio y materias primas tendrá una diferencia mayor que Marx llama sobrebeneficio. Es inevitable la compensación entre sobrebeneficios y minusbeneficio. Si en una fábrica el útil se convierte en pérdida, siempre hay plusvalor y explotación.

Marx recuerda que ya los primeros economistas señalaban el contraste entre el progreso técnico en agricultura (a pesar de las medidas para aumentar la producción del terreno) y las formas sociales. El engranaje del sistema capitalista es tal que el Capital y el Trabajo humano se ven empujados constantemente hacia la industria, y su enorme velocidad de transformación de los procedimientos de producción contrasta con la enorme lentitud de la evolución de la agricultura en la cual (incluso en los países más desarrollados) se adoptan actualmente en su mayor parte los mismos procedimientos agrarios que se usaban desde hace siglos e incluso milenios. Marx señala que el rechazo del Capital hacia la tierra se debe a la composición técnica u orgánica del mismo, que es más favorable en la industria.

1.2.2 Remuneración al factor trabajo

La remuneración al factor trabajo se le denomina salario; el origen de la palabra salario se remonta presumiblemente a la antigüedad en donde la sal era un producto de suma importancia. La sal fue el motivo de la construcción de un camino desde las salitreras de Ostia hasta la ciudad de Roma, este camino fue llamado “Vía Salaria” y los soldados que cuidaban

esta ruta recibían parte de su pago en sal la cual era llamada "*salarium argentum*" (agregado de sal) de donde se deriva la palabra "salario".

El salario se define como la expresión monetaria del valor o precio de la fuerza de trabajo vendida por el empleado, aunque el salario presenta algunos dilemas teóricos dependiendo de la definición por doctrina económica.

Históricamente en los diferentes modos de producción el salario ha evidenciado cambios. Como por ejemplo en el esclavismo aunque no se percibían un salario, el amo debía alimentar a sus esclavos para mantenerlos en condiciones físicas apropiadas para el trabajo, en el feudalismo la servidumbre se extendió en Europa, extinguida la esclavitud. El siervo ya no pertenecía al señor feudal, pero estaba atado a su tierra y obligado a pelear en su nombre. Aun así, poseía cierta libertad para labrar parcelas propias. A principios de la Edad Media, el trabajador alcanzaba la posibilidad de ser libre, vendiendo en el mercado los productos que el mismo elabora con sus herramientas a los cuales se conocía como artesanos.

En el marco del pensamiento mercantilista, David Ricardo afirmaba que los salarios debían determinarse a partir del costo de subsistencia y procreación de los trabajadores. Si estaban por debajo, la clase trabajadora no se reproduciría, caso contrario, la clase trabajadora se reproduciría tanto que generaría mano de obra en exceso con la consecuente reducción de salarios hasta los niveles de subsistencia.

En contraposición, la teoría marxista resalta que el salario es un exponente de las relaciones de explotación a que los capitalistas someten a los obreros; después de trabajar cierto tiempo en una empresa, el empleado recibe del capitalista una determinada suma de dinero en calidad de salario que aparentemente paga al obrero la totalidad del trabajo. Sostenía que en un sistema capitalista la fuerza laboral rara vez percibe una remuneración superior a la del nivel de subsistencia y la plusvalía generada sobre el valor del producto final por la fuerza productiva de los trabajadores es apropiada por los capitalistas.

Jhon Stuart Mill, postulaba que el nivel salarial era determinado por el dinero que los empresarios están dispuestos a pagar para contratar a trabajadores. Así, los salarios dependen

de los ingresos percibidos por la producción. Por efecto derrame, los aumentos salariales generarían un círculo virtuoso al incrementarse la capacidad adquisitiva, provocarían aumentos en la producción y un mayor fondo de salarios.

Jhon Maynard Keynes consideraba que los aumentos salariales pueden producir un aumento de la propensión al consumo, y no al ahorro, lo que generaría una mayor demanda de trabajo, a pesar de que haya que pagar mayores salarios. Keynes reconoce que una mejora en los salarios puede traer presiones inflacionarias, debido a que los empresarios tienden a trasladar a los precios estos aumentos en los costos.

Surgida en el siglo XIX, la Revolución Industrial alentada por las ideas de la revolución francesa, sentó las bases del salario moderno y su administración. En una sociedad de competencia, el ingeniero francés, Charles Bedaux, incorporo un régimen de premios y castigos, sumando así un incentivo más al ámbito laboral y a principios del siglo XX comenzaron a tenerse en cuenta factores como las vacaciones y el pago de las horas extras, factores que antes no se habían considerado y que contribuían a un mayor bienestar.

Finalizada la primera guerra mundial, las potencias alientan la productividad, la estabilización del empleo y menores salarios. Henry Ford fue uno de los entusiastas de estas ideas, primero calificadas de descabelladas y luego aceptadas mundialmente.

De acuerdo a su capacidad adquisitiva, el salario se divide en:

- a) Salario Nominal que es el salario expresado en términos monetarios y es la suma de dinero que percibe el trabajador por la labor realizada;
- b) Salario Real el cual representa a la capacidad adquisitiva o sea la cantidad de bienes, productos o servicios que el asalariado puede adquirir con el volumen de salario nominal obtenido.

1.2.3 Remuneración al factor capital

El pago al factor capital, es denominado interés. Puede definirse el interés “como el precio expresado en dinero, que el prestatario conviene en pagar al prestamista, por el uso de una determinada cantidad de capital-dinero propiedad de aquel, durante un año o un periodo largo o más corto”; dicho en otra forma el interés “es una especie de compensación que se paga a quien presta el capital, y cuyo monto se asocia al riesgo y al periodo de tiempo que el prestatario use dicho capital”.

Sin embargo, la decisión que toma una persona o empresa de invertir dinero que puede ser, por ejemplo, una decisión para ampliar la reserva de capital de la planta, los inventarios y el equipo para el proceso de producción; la cantidad que invierta se verá afectada por su optimismo respecto al volumen de ventas futuras y por el precio de la planta y el equipo que se requiera para la expansión. Normalmente, las empresas piden préstamos para comprar bienes de inversión. Cuanto más alto es el tipo de interés de esos préstamos, menores son los beneficios que pueden esperar obtener las empresas pidiendo préstamos para comprar nuevas máquinas o edificios y por lo tanto menos estarán dispuestas a pedir préstamos y a invertir. En cambio, cuando los tipos de interés son más bajos, las empresas desean pedir más préstamos e invertir más.

Debido a que el inversionista considera también que la tasa de interés se debe pagar de los fondos que se inviertan en un proyecto, el volumen del gasto de la inversión puede estar influido por el banco central.

Por otro lado el gasto de la inversión es un componente del PIB sumamente inestable, las fluctuaciones en todos los niveles de la actividad económica encuentran su explicación en las variaciones del gasto y de la tasa de inversión durante el curso de un ciclo económico por lo que un incremento de la tasa de interés disminuye la actividad de las inversiones.

1.2.4 Remuneración a la capacidad empresarial

La remuneración a este factor está dada por el beneficio económico el cual es un término utilizado para designar la ganancia que se obtiene de un proceso o de la actividad económica.

Sin embargo este término es más bien impreciso, dado que incluye el resultado positivo la actividad medida tanto en forma material o "real" como monetaria o nominal. Consecuentemente, algunos diferencian entre beneficios y ganancia.

Desde un punto de vista general el beneficio económico es un indicador de la creación de riqueza o generación de mercaderías o valor en la economía de una nación.

El análisis económico a partir de los fisiócratas generalmente divide el beneficio económico en dos nociones relacionadas pero no equivalentes: el beneficio material -conceptualizado como el incremento en bienes económicos físicos o riqueza de una nación- y el beneficio pecuniario o riqueza monetaria de los individuos.

Así, por ejemplo, David Ricardo, escribiendo en 1814, dice: "los individuos no estiman su ganancia a través de la producción material, pero las naciones invariablemente lo hacen. Si tuviéramos exactamente la misma cantidad de mercancías en el año 1815 que tenemos ahora en 1814, como nación no seríamos más ricos, pero si el dinero hubiese declinado en valor, esas (mercancías) serían representadas por una cantidad mayor de dinero, y los individuos serían propensos a "creerse" más ricos".⁸

Los fisiócratas y los clásicos conceptualizaban el incremento de riqueza material como plusvalía. En la actualidad los economistas se refieren como valor agregado.

En contraste la escuela de pensamiento mercantilista define que el incremento en la riqueza netamente monetaria de los individuos o agentes económicos es generalmente designado como ganancia.

Actualmente el concepto de ganancia, generalmente aceptado, incluye las remuneraciones tanto del capital (incluyendo ganancia por dineros invertidos o ganancia de los accionistas); como por los recursos naturales (incluyendo la renta) y los del trabajo (incluyendo salarios por

⁸ David Ricardo:- Carta (Nro 55) a Malthus, 11 de Agosto de 1814 en The Works and Correspondence of David Ricardo: Volume 6, Letters 1810-15 pp 121 Piero Sraffa (editor)

la "aportación del trabajo que el empresario realiza para su empresa", o sea, remuneración por la función de gerencia o empresarial).

De acuerdo al análisis económico, todos esos montos constituyen los gastos totales que igualan lo que los clásicos llamaban precio natural de un producto: “Cuando el precio de cualquier producto no es ni más ni menos que lo que es suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios de la mano de obra, y los beneficios del capital empleado en su preparación, elaboración y transporte al mercado, de acuerdo a sus tasas naturales, el producto se vende por lo que puede llamarse su precio natural.”⁹.

Desde este punto de vista, ganancia significa entonces la diferencia monetaria entre lo gastado en producir algo, y el precio de su venta. Así pues entendiendo al productor como el capitalista o empresario, se reserva el término ganancia para la remuneración del capital.

En el caso de empresas individuales en general, y asumiendo que todo lo producido iguale los montos distribuidos a los diferentes participantes en la actividad, algunos, particularmente desde el punto de vista contable llegan a la conclusión de que los beneficios de las empresas son cero. Esto debido a que, se alega, todo lo producido equivale a todo lo gastado, consecuentemente, no hay aumento en la riqueza ya sea general o individual: las remuneraciones a los diferentes factores equivalen exactamente a su uso o “desgaste”.

La doctrina Marxista define los beneficios económicos obtenidos por los capitalistas como el concepto de Plusvalía: valor que el trabajo no pagado del obrero asalariado crea por encima del valor de su fuerza de trabajo y del que se apropia gratuitamente el capitalista. La plusvalía expresa la esencia y la particularidad del modo de producción capitalista “la explotación”. La plusvalía es en el marxismo la esencia de la categoría económica de la mercancía fuerza de trabajo.

⁹ Adam Smith: La riqueza de las naciones, libro 1ro, cap VII “Del Precio natural y de mercado de las mercancías”.

1.3 Combinación de los factores

Dentro de los pensamientos neoclásicos se estipula que los propietarios de la tierra y el capital, así como los trabajadores, son libres y buscan maximizar su bienestar, por lo que intentan sacar el mayor provecho posible de sus recursos y del trabajo que utilizan para producir; los consumidores pueden gastar como y cuando quieran sus ingresos para obtener la mayor satisfacción posible. Este principio que se denomina soberanía del consumidor se ve reflejado en que en el sistema capitalista los productores se verán obligados, debido a la competencia, a utilizar sus recursos de forma que puedan satisfacer la demanda de los consumidores; el interés personal y la búsqueda de beneficios les lleva a seguir esta estrategia.

La utilización de los Factores de Producción es el objeto inmediato de las empresas comerciales; para que una empresa logre sus objetivos tiene que conseguir la mejor combinación de los factores de producción disponibles. Esta combinación variará a lo largo del tiempo y dependerá de la necesidad de crecimiento, de la disponibilidad de mano de obra calificada y de la experiencia de los gestores, de las nuevas tecnologías y de los precios de mercado de los distintos factores de producción.

Los recursos económicos de toda sociedad son limitados o escasos, su capacidad para producir bienes y servicios también es limitada. Debida a dicha escasez, todas las sociedades se encuentran con problemas fundamentales de que producir, como producir, cuanto producir, para quien producir, como racionar los artículos en el tiempo y como lograr el mantenimiento y crecimiento del sistema.

1.4 Crecimiento económico

Se define como un incremento en la producción real, entendido por algunos economistas como un incremento en el PIB real per cápita; para que exista crecimiento económico, el producto (PIB) debe crecer en mayor proporción que la población; para hacer comparable el PIB Per cápita entre un país y otro es transformado a una moneda que generalmente también es una medida de comparación o la más utilizada en el comercio internacional (actualmente es el Dólar Estadounidense).

El incremento del producto real que se inició en el Mundo Occidental con la revolución industrial y prosigue a la fecha ha sido tan veloz y sostenido, período al cual se le ha dado el nombre de crecimiento económico moderno, el cual es tema de muchas discusiones. Es aceptado que el crecimiento económico es el que permite que mejore el nivel de vida. Pero el crecimiento también produce cambios: se producen cosas nuevas y otras pasan de moda. Hay quienes piensan que el crecimiento económico es el objetivo fundamental de una sociedad, porque saca a la gente de la pobreza y mejora su calidad de vida. Sin embargo existen corrientes de pensamiento que afirman que el crecimiento económico erosiona los valores tradicionales y conduce a la explotación, a la destrucción del ambiente y a la corrupción.¹⁰

La importancia del crecimiento económico se debe a que el mismo se toma como pilar fundamental que sostiene al proceso de desarrollo económico y social, lo que implica que un adecuado nivel de crecimiento económico permite reducir los niveles de pobreza e indigencia que caracteriza a los países en vías de desarrollo; sin embargo, es importante hacer notar que esta definición frecuentemente pierde influencia cuando se trata de una país en el cual existe una distribución de riqueza muy desigual, o sea que un pequeño sector de la población produce la mayor cantidad de riqueza mientras que la mayoría restante de población produce la menor parte, esto sugiere un crecimiento económico medido a través del PIB per cápita influenciado por valores extremos.

Entre los principales Modelos de Crecimiento Económico podemos mencionar:¹¹

a) Escuela Clásica:

Corriente de pensamiento con raíces en el libro “Investigación Sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones”, escrito por Adam Smith. Para Smith, la principal fuente del crecimiento económico debe ser concentrada en el proceso de división y especialización del trabajo, el cual permite maximizar los beneficios de la acumulación y del progreso tecnológico, por lo que recomienda un adecuado sistema legal que garantice la

¹⁰ “Fundamentos de Economía” Karl E. Case y Ray C. Fair. Segunda edición 1992.

¹¹ López Toledo, Sergio Javier, “Una Nota Acerca de los Modelos de Crecimiento Económico Parte 1”, Notas Monetarias, Banco de Guatemala año 2000.

¹² López Toledo, Sergio Javier, “Una Nota Acerca de los Modelos de Crecimiento Económico Parte 1”, Notas Monetarias, Banco de Guatemala año 2000.

propiedad privada y ante todo que se deja a través del mercado con el fin de que cada país pueda generar el máximo de producción posible, complementado con la adopción de un sistema de libre comercio a nivel internacional (basado en la ley de la Ventaja Absoluta). El trabajo de Smith fue retomado y perfeccionado por el economista británico David Ricardo, el cual introdujo conceptos como el retornos decrecientes con el cual demostró que un aumento de la inversión en las tierras cultivadas tendería paulatinamente a generar menores rendimientos lo cual eventualmente terminaría por frenar el crecimiento económico. Asimismo Thomas Robert Malthus aportó considerablemente a esta escuela de pensamiento, aduciendo en su libro “Ensayo Sobre el Principio de la Población”, que el crecimiento económico estaba restringido por la imposibilidad de aumentar las tierras cultivables y debido a que según dicho economista, la población crece en forma geométrica y la oferta de alimentos lo hace en forma aritmética, el crecimiento económico estaba condenado al límite impuesto por la dotación de tierras cultivables que se dispone la economía

El análisis del economista austriaco Joseph A. Schumpeter en su libro “Teoría de Desarrollo Económico y Capitalismo, Socialismo y Democracia”, refutaron completamente las ideas de Malthus, Schumpeter hace una aplicación de las ideas de Darwin, en el sentido de que debido a la competencia generada por el sistema capitalista, únicamente sobrevivirán los empresarios más aptos; es decir los más eficientes, lo que implica que dichos agentes económicos deben estar siempre innovando los procesos productivos para poder superar abundantemente al crecimiento de la población.

El Sociólogo alemán Max Weber sostiene que tanto el protestantismo, especialmente el de corte calvinista, como el judaísmo, producen en el creyente una actitud extraordinariamente positiva hacia el trabajo y el ahorro, a lo cual denomina Frugalidad. En este sentido, los trabajadores protestantes y judíos a diferencia de los católicos o musulmanes, ven el trabajo como una forma de bendición divina y tratarán de sobresalir en el mismo, lo cual, de acuerdo al sociólogo alemán, es la fuerza que ha impulsado el crecimiento económico en los países donde predominan dichas religiones.

El profesor W.W, Rostov en su libro las etapas del crecimiento económico, “Manifiesto No Comunista”, dividió el proceso de crecimiento en cinco etapas. La primera es la etapa de la sociedad tradicional en la cual predomina la agricultura y una rígida jerarquía social. La segunda, es la etapa previa al despegue y que se caracteriza por una aplicación de la ciencia a la agricultura y el apareamiento de la clase empresarial que financia las nuevas ideas. La tercera etapa es la del despegue y es caracterizada por un aumento sostenido del ingreso per cápita y por un incremento de las relaciones ahorro/PIB e inversión/PIB de al menos 10%. Además en esta etapa aparece el sector manufacturero, lo que implica que esta etapa corresponde de acuerdo a Rostow, a la revolución industrial. La cuarta etapa es la de camino hacia la madurez y en la cual el crecimiento económico es sostenido y vigoroso y la quinta y último etapa es la etapa de consumo en masa y en la misma se genera la producción de bienes sofisticados en gran escala y la población alcanza niveles de opulencia sumamente altos.

b) La teoría keynesiana del crecimiento económico:

El modelo Harrod-Domar es un intento de romper con las rigideces inherentes al modelo keynesiano presentado en el libro “Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”, en el cual no se encuentra un modelo de crecimiento económico de mediano y largo plazo. Este modelo utiliza la estructura básica presentada por Keynes para tipificar el equilibrio en el mercado de bienes. Es decir la igualdad ex post, entre ahorro e inversión, a la cual se le adiciona el efecto acelerador propuesto por Samuelson. El modelo asevera de que en toda economía se ahorra una fracción del ingreso nacional con el fin de aumentar la inversión neta, la cual es la variable que genera una mayor producción y por ende un mayor crecimiento económico. Lo anterior implica que el crecimiento económico estará determinado tanto por la tasa de ahorro nacional como por la relación producto-capital. Es decir que un mayor nivel de ahorro producirá un mayor crecimiento económico debido a que la economía está en mejor capacidad de financiar aumentos en la inversión neta y por lo tanto la relación capital - producto será mayor.

c) La Teoría Neoclásica o moderna del Crecimiento Económico

Se basa en el trabajo del economista Robert Solow en sus libros “El Cambio Tecnológico y la Función de Producción Agregada” y “Contribución a la Teoría del Crecimiento Económico”. En su modelo, Solow utiliza una economía caracterizada por competencia perfecta, flexibilidad de precios y pleno empleo supuestos que indican que los principales factores de la producción, capital y trabajo, son perfectamente sustituibles y que los movimientos en los precios generará cambios en las cantidades utilizadas de ambos factores en la función agregada de producción de la economía; estos cambios se producirán para garantizar el óptimo de la relación capital/trabajo. El crecimiento económico se produce debido a las continuas infusiones de capital y trabajo. Sin embargo, ya que esta economía está sujeta a la ley de rendimientos decrecientes, cada unidad adicional de capital o trabajo tenderá a producir cada vez más un rendimiento menor, lo que implica que la relación capital/trabajo alcanzará un nivel óptimo en el estado estacionario. De lo que se deduce que, en el largo plazo, la única fuente de crecimiento económico es el progreso tecnológico, lo que se conoce en la literatura económica como el “residuo de Solow”. En este modelo sin embargo, el origen del progreso tecnológico no es tratado explícitamente y se asume que es una variable “exógena” es decir fuera del modelo.

d) Las nuevas teorías de crecimiento endógeno

Surgen con la insatisfacción de muchos economistas y gestores de la política económica. El primer cuestionamiento hecho al modelo de crecimiento exógeno fue el supuesto de rendimientos marginales decrecientes, especialmente en lo referente al factor capital. En tal sentido, el economista Paul Romer publicó su conocido ensayo “***Increasing Returns and Long-Run Growth***”, en el cual presenta la idea de que el concepto de capital debe ser ampliado para incluir al capital humano; es decir, el conocimiento y destreza de la mano de obra debe ser considerado como capital, lo que implica que el concepto de rendimientos marginales decrecientes no es aplicable al factor capital ya que, por ejemplo, una firma que invierte en la adquisición de nuevo y sofisticado capital y, a la vez, prepara mejor a los operarios de la misma, lo que obtendrá con el tiempo son retornos crecientes en vez de decrecientes. La segunda diferencia de los modelos de crecimiento endógeno, con los de crecimiento exógeno, estriba en el papel que juega la innovación tecnológica. Ya que, como se explicó arriba, en el modelo Solow la innovación tecnológica se asume que es exógena;

es decir que la misma se determina fuera del modelo, lo que equivale a afirmar que el progreso tecnológico es como "maná" caído del cielo, mientras que en el nuevo modelo, la innovación tecnológica es puesta explícitamente como un factor que se determina dentro de la economía, de aquí se deriva el calificativo de crecimiento endógeno. El hecho de que el progreso tecnológico se determine dentro del modelo, ha obligado a los teóricos del crecimiento endógeno a pensar acerca de qué es lo que induce a las empresas a invertir en investigación, de lo cual emerge otra diferencia entre este modelo y el de Solow. Los teóricos del crecimiento endógeno aducen que una empresa no invertirá en investigación a menos que esté convencida de que con un proceso innovador, la misma podrá ganar una porción importante del mercado y aumentar sustancialmente sus beneficios. Sin embargo, este tipo de comportamiento empresarial es inconsistente con el supuesto de competencia perfecta que se adopta en los modelos de crecimiento exógeno, lo que implica que los nuevos teóricos del crecimiento han terminado por desechar el supuesto de competencia perfecta y han adoptado el de competencia imperfecta o competencia monopolística.

1.5 Factores próximos o directos vinculados al crecimiento económico

La teoría y los estudios empíricos muestran que el crecimiento económico de largo plazo de las economías está asociado a la acumulación cuantitativa y cualitativa de factores productivos y al grado de eficiencia en su utilización. Entre los factores productivos se encuentran: el capital físico y el factor trabajo (capital humano) que incluye trabajo calificado y no calificado. Por otro lado, es importante la eficiencia en el uso de los factores productivos, que en la literatura se identifica como la productividad total de los factores (PTF). Además, de estos factores algunos autores señalan la importancia del gasto de los países en investigación y desarrollo, el cual se asocia a la búsqueda constante de mejoras tecnológicas y al descubrimiento de nuevos productos que incrementen la productividad del capital y el trabajo.¹³

Una buena parte de la literatura sobre crecimiento económico sugiere que existe una fuerte correlación entre tasas de inversión y crecimiento y, además, en países en desarrollo la

¹³ Morán Samayoa Hilcías Estuardo, Crecimiento económico: aspectos teóricos y evidencia empírica. Notas Monetarias. Banco de Guatemala. Marzo, 2004

relación entre inversión en equipo y crecimiento también resulta ser fuerte. Con relación al capital humano, existe una relación positiva entre capital humano y crecimiento económico. Esta relación, aunque no es completamente convalidada por la evidencia macroeconómica, la evidencia microeconómica, es contundente en sus resultados. Asimismo, se puede decir que existe un amplio consenso en que la acumulación de capital humano es necesaria pero no suficiente para crecer. En este sentido, un desafío clave es introducir las condiciones bajo las cuales expandir la educación es más beneficioso para los países. Esto se relaciona con un adecuado marco institucional, inversión en capital físico y creación de puestos de trabajo que favorezcan la eficiencia.

El monto y la calidad del gasto social (público y privado) en educación y salud afecta directamente la acumulación de capital humano y por consiguiente, el crecimiento económico. Con relación a la educación, se puede decir que el desarrollo de una política de educación y capacitación requiere de un profundo entendimiento de la naturaleza de la estructura institucional, sus debilidades y áreas factibles para acciones de política. En general, la evidencia microeconómica distingue entre distintas etapas de la educación, encontrando un retorno más alto en la educación primaria comparada con la educación secundaria y universitaria.

Con relación a la salud, existe evidencia acerca del efecto causal de la salud sobre los salarios y la productividad para población de bajos niveles de ingreso, donde el retorno de la salud es más alto. Además, el retorno del gasto en salud es más alto para personas con bajo nivel de salud y en trabajos que requieren más fuerza física. Las acciones en ésta área también implican un profundo conocimiento de la estructura institucional y el nivel de salud de la población para priorizar acciones.

1.6 Factores indirectos del crecimiento económico

Asimismo, además de las fuentes cercanas al crecimiento económico señaladas anteriormente, existen otros factores vinculados al crecimiento, los cuales lo afectan en forma indirecta. Entre estos factores se encuentran:

1. **La apertura económica:** la evidencia encuentra que economías más abiertas tienden a crecer más rápido como resultado de los siguientes factores: la especialización inducida, las economías de escala, la mayor competencia en el sector de bienes transables y el acceso a mejores insumos, productos e ideas.

La apertura externa está vinculada principalmente a la remoción de barreras arancelarias y no arancelarias para la promoción del comercio. La reducción de las barreras al comercio y su relación con el crecimiento puede enfocarse por dos vías: la vía de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales y por la vía de la apertura unilateral. En general, se considera que la apertura tiene efectos positivos sobre el crecimiento. Sin embargo, algunos economistas consideran que la apertura unilateral y gradual tiene efectos mayores en economías pequeñas.

Desde un punto de vista teórico, las ganancias del comercio en el corto y mediano plazo se originan por la explotación de las ventajas comparativas (especialización entre países), economías de escala (ampliación de mercados) y exposición a la competencia de las firmas domésticas. Por otro lado, los modelos de crecimiento endógeno sugieren que el comercio en el largo plazo puede incrementar la generación y difusión del conocimiento a través de tres mecanismos: primero, aprender haciendo (*learning-by-doing*), lo que implica economías dinámicas de escala; segundo, la invención, pues la existencia de mercados más grandes genera incentivos para la investigación y desarrollo y nuevos descubrimientos; y tercero, la difusión del conocimiento: países que son más abiertos al resto del mundo tienen más oportunidad de absorber las ventajas técnicas generadas por los países más avanzados.

2. **Mercado interno:** es una categoría económica que se define como las transacciones de bienes de servicios y consumo dentro del territorio nacional; la expresión de la interconexión de los mercados en la esfera de la circulación. De acuerdo a ello, el estudio del mercado interno se realiza a través de curvas de oferta y demanda agregadas para todos los agentes, cuyo trazado llega a igualarse bajo un régimen de competencia perfecta.

La teoría económica detrás del concepto de desarrollo del mercado interno interpreta la existencia de lo que hoy denominamos subdesarrollo y elaboraron propuestas de diferente tipo, pero prácticamente identifico la necesidad de acometer el proceso de industrialización que garantizara elevar sustancialmente los ritmos de crecimiento económico y los volúmenes de acumulación imprescindibles para ello.

La influencia keynesiana en el pensamiento, se reveló en que varios autores centraran su atención en la estrechez del mercado interno de los países subdesarrollados. Rosenstein Rodan, por ejemplo, apuntaba que la insuficiencia de la demanda provocaba la escasez de inversión en el sector moderno, de aquí los pobres ritmos de crecimiento económico. Por su parte, Nurkse insistió en la presencia de un círculo vicioso de la pobreza, es decir las relaciones de causa- efecto entre varios fenómenos. Por el lado de la oferta advirtió: una baja renta por habitante, baja propensión al ahorro, insuficiencia de capital y baja productividad. Mientras, por el lado de la demanda observó la presencia de un bajo poder adquisitivo, insuficiencia de producción en el sector moderno, baja productividad media y baja capacidad de compra. Se hacía necesaria aumentar el tamaño del mercado para incrementar la rentabilidad esperada, la inversión y el aprovechamiento de las economías de escala, además de movilizar los recursos existentes hacia el sector moderno y así generar más incentivos al ahorro por ejemplo, mediante los controles sobre la demanda de consumo.

En su mayoría estos autores coincidieron en la necesidad de la afluencia de ahorro externo, en particular, de inversiones de capital extranjero, como vía para enfrentar las limitaciones internas del proceso de acumulación. La idea de un big push, es decir, de una oleada de inversiones simultáneas, sería la solución que permitiría impulsar el desarrollo del mercado interno.

3. **Mercado financiero:** en general la evidencia ha sugerido una relación positiva entre desarrollo financiero y crecimiento económico. Sin embargo, problemas de medición y causalidad resultan ser serios en este tipo de estudios, esto porque no existe una dirección de causalidad robusta entre crecimiento y desarrollo financiero. La relación

entre sector financiero y crecimiento económico puede analizarse en tres direcciones: primero, el efecto sobre la eficiencia en la transformación del ahorro, lo que se relaciona con la diferencia entre las tasas activas y pasivas (costos de intermediación financiera) del mercado financiero, estructuras de mercado no competitivas, regulación inapropiada y altos costos de operación. Segundo, el efecto sobre la tasa de ahorro; por un lado, un sistema financiero sólido puede disminuir el ahorro preventivo y por otro puede incrementar el retorno del ahorro en términos del consumo presente. Por lo tanto, el efecto sobre el ahorro del mercado financiero es ambiguo. Y tercero, el mercado financiero tiene efectos sobre la eficiencia en la asignación del capital: la eficiencia y el perfil de riesgo de los proyectos donde se asignan los fondos puede tener efectos sobre el crecimiento. La evidencia sugiere que sistemas financieros más “conservadores” apoyan menos al crecimiento económico.

4. **Estabilidad macroeconómica:** existe amplio consenso en el sentido de que la estabilidad macroeconómica es condición necesaria para un crecimiento sostenido, contribuyendo al crecimiento a través de la reducción de la incertidumbre. La evidencia encuentra los signos esperados entre crecimiento y variables tales como déficit fiscal, inflación e inestabilidad del tipo de cambio real. La volatilidad en estas variables está relacionada negativamente con el crecimiento económico. Asimismo, se encuentra que existe una relación negativa entre volatilidad del producto y el crecimiento de largo plazo.

5. **Tamaño del Gobierno:** el tamaño de Gobierno usualmente se relaciona con el gasto en consumo de Gobierno, el cual se refiere principalmente a sus gastos corrientes. Con relación al tamaño de Gobierno no existe evidencia fuerte de que altos niveles de consumo de Gobierno pueden ser dañinos para el crecimiento económico. Algunos economistas encuentran una relación negativa entre consumo de Gobierno y crecimiento. Sin embargo, es difícil encontrar evidencia empírica que favorezca la hipótesis que Gobierno pequeño dirige a rápido crecimiento. En general, se puede decir que el tamaño del Gobierno no importa mucho, pero sí la calidad del mismo.

Gobiernos más transparentes y eficientes contribuyen positivamente al crecimiento económico.

6. **Gastos de Gobierno en infraestructura:** la evidencia empírica encuentra que la proporción de inversión pública en transporte y comunicaciones está robustamente relacionada con el crecimiento. Al parecer, el gasto en infraestructura incrementa el retorno social de la inversión en general.
7. **Desigualdad:** la desigualdad socioeconómica es fuente de conflictos sociales. Países más desiguales tienden a tener más inestabilidad política y social, lo cual afecta negativamente el clima de inversión. La literatura ha tendido a coincidir en que alta desigualdad tiene efecto negativo sobre el crecimiento futuro, aunque la evidencia no es totalmente convincente; ha sido difícil encontrar un caso en que la desigualdad es buena para el crecimiento económico. Asimismo, es importante hacer notar que el hecho de que la alta desigualdad afecta el crecimiento no implica que el Gobierno debería de enfocarse en políticas redistributivas, pues es necesario recordar que políticas redistributivas mal diseñadas pueden traducirse en altos costos en términos de eficiencia.
8. **Crecimiento de la población:** la mayoría de economistas ha coincidido en que el crecimiento de la población tiene efectos negativos sobre crecimiento económico. Los argumentos están relacionados con la probable caída del capital humano promedio y el incremento en la relación trabajo-capital. Además, la evidencia sugiere que la tasa de matriculación escolar es menor en países con altas tasas de crecimiento poblacional.

Cambios en el tamaño y composición de la población conllevan implicaciones para el crecimiento económico. En general, se identifican dos efectos: primero, el efecto “dependencia”, el cual se observa cuando se producen cambios en el coeficiente de población joven y de tercera edad con relación a la población en edad de trabajar; reducciones en el coeficiente tienen efecto positivo sobre el ingreso per cápita y el crecimiento económico. Segundo, el efecto dilución del capital. Este efecto es especialmente importante en países menos desarrollados, donde el porcentaje de la

población económicamente activa dedicado a la agricultura es relativamente alto, donde el capital (tierra) es un recurso fijo y la difusión de nueva tecnología para mejorar la productividad es baja. El espacio de acción para la política en esta área se asocia principalmente con programas de salud reproductiva e inserción de la mujer al sistema educativo formal y al mercado laboral.

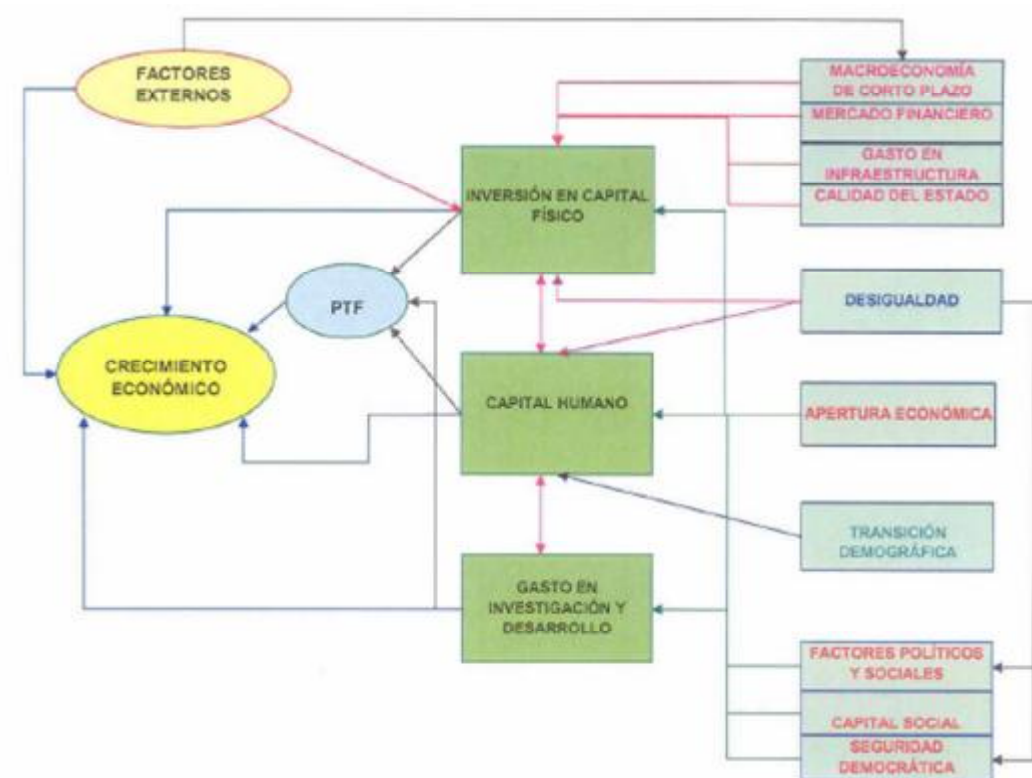
9. **Factores políticos y sociales:** la inestabilidad política y social tiene efecto negativo robusto sobre el crecimiento económico, pues el crecimiento se fomenta con instituciones políticas que crean un ambiente propicio para el empleo, el ahorro, la inversión y las mejoras en la productividad. Algunos estudios encuentran que aun cuando buenas instituciones no incrementan el crecimiento a través del progreso técnico, ellas fomentan la inversión favoreciendo la certidumbre. Entre las instituciones se incluyen: derechos de propiedad, instituciones de regulación, instituciones para la estabilización macroeconómica, instituciones para la seguridad social, instituciones para el manejo de conflictos, administración pública eficiente, transparencia y bajos niveles de corrupción.

10. **Factores externos:** por último, existe otra clase de factores que afectan el crecimiento económico, los que se refieren al ambiente externo al que están expuestas la mayoría de economías pequeñas y abiertas en un mundo globalizado. Estos factores son totalmente exógenos para las economías afectadas y en muchas ocasiones su efecto es significativo sobre el desenvolvimiento económico de corto y mediano plazo de los países. Dentro de este grupo de factores destacan: las perturbaciones sobre los términos de intercambio y la tasa de interés internacional, el ciclo económico internacional y las turbulencias financieras internacionales. Los términos de intercambio se refieren a variaciones en los precios de las exportaciones y/o de las importaciones. El ciclo económico internacional, se refiere a las fluctuaciones de la economía mundial inducidas fundamentalmente por oscilaciones en las grandes economías, principalmente en los Estados Unidos. Las turbulencias financieras pueden afectar la afluencia o salida precipitada de capitales privados de las economías.

1.7 Principales interrelaciones entre determinantes del crecimiento económico

Una aproximación de las principales interrelaciones de los factores que influyen en el crecimiento económico se presenta en la Figura 1, dicha representación no es la única forma posible de mostrar las interrelaciones. Sin embargo, refleja en alguna medida la complejidad del crecimiento económico y los factores que lo afectan. En el extremo izquierdo se encuentra el crecimiento económico, el cual podría denominarse como la meta final. El crecimiento es afectado de forma directa por la productividad total de los factores, la inversión en capital físico, el capital humano y por los gastos en investigación y desarrollo. Los factores directos también afectan el crecimiento de forma indirecta, a través de su efecto sobre la PTF, lo que significa que una adecuada combinación de factores acompañada de innovaciones técnicas puede incrementar la productividad.

Figura 1



Fuente: Notas monetarias. Banco de Guatemala. Marzo 2004

Por otro lado, se observa que los factores externos pueden afectar directamente el crecimiento a través de cambios en la demanda externa o por cambios en los términos de intercambio. Además, las perturbaciones externas afectan el nivel de inversión privada y la estabilidad macroeconómica a través de cambios en los flujos de capital privado y cambios en las tasas de interés externas.

La inversión en capital físico es afectada por la macroeconomía de corto plazo, la cual incluye estabilidad de precios, solvencia fiscal, solidez y solvencia del sistema financiero y volatilidad del producto. Estos factores bajo condiciones de estabilidad pueden favorecer el crecimiento económico. Asimismo, la inversión es afectada por la calidad del sistema financiero, por los montos y calidad del gasto en infraestructura y la calidad del Estado. Además la desigualdad afecta de forma directa a la inversión y el capital humano por la escasa capacidad de ahorro de grandes sectores de la población y por la falta de oportunidad para acceder a la educación formal de la población excluida. Por otro lado, la desigualdad se vincula con los factores políticos y sociales y la seguridad democrática, los cuales sumado al capital social y la apertura económica inciden en la inversión, el capital humano y en la investigación y desarrollo. El capital social, los factores políticos y sociales y la seguridad democrática constituyen el conjunto de instituciones que definen el clima de inversión, el cual puede favorecer un acelerado y sostenido crecimiento.

Por último, la estabilidad macroeconómica o macroeconomía de corto plazo representa un factor importante para crecer. Sin embargo, existen otros factores que también son importantes para un crecimiento acelerado y sostenido como se muestra en la figura anterior.

1.8 Desarrollo económico.

El crecimiento económico es una condición importante para lograr el desarrollo económico que por definición amplia se denomina como una condición social, en la cual las necesidades auténticas de su población se satisfacen con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales. La utilización de los recursos estaría basada en una tecnología que respeta los aspectos culturales y los derechos humanos. Todos los grupos sociales tendrían

acceso a las organizaciones y a servicios básicos como educación, vivienda, salud, nutrición y que sus culturas y tradiciones sean respetadas.

En términos económicos implica que para la población hay oportunidades de empleo y satisfacción de al menos las necesidades básicas. Esto indica cierta distribución de la riqueza para lograr el acceso de toda la población a servicios básicos, pero una vez satisfecho esta condición, pueden existir numerosas distribuciones de la riqueza que la satisfagan.

Este concepto de desarrollo también choca con ciertos tipos de crecimiento económico, específicamente contra aquel que no utilice de modo sustentable los recursos naturales, o que no respete las tradiciones o las culturas. En este sentido se puede mencionar por ejemplo la tala de bosques que en términos contables genera crecimiento económico en el corto plazo, va en contra del desarrollo al eliminar recursos naturales y no respetar los derechos humanos, tradiciones y cultura de los habitantes de la zona.

Asimismo, vemos que los conceptos de desarrollo suelen incluir cierta ideología correspondiente al paradigma o marco de pensamiento en el que se encuentra ubicado el autor. Por ejemplo, un concepto de desarrollo ligado a la sociedad moderna y al sistema de producción capitalista, contiene la intención de maximización del beneficio y el estímulo para lograr avances tecnológicos. Esto se vio reflejado en el énfasis que se le dio a la acumulación de capital en los conceptos de desarrollo utilizados en las décadas del 1950 y 1960.

Luego, en la década de los 70, comienza a tener más importancia el concepto de Desarrollo Sustentable, y así, durante los años 80 y 90 la preocupación por el medio ambiente y la sostenibilidad son objetivos fundamentales del desarrollo. En 1972 en la conferencia de las Naciones Unidas se indicó que un desarrollo justo sería aquel cuyo objetivo básico consistiera en utilizar los recursos naturales para la satisfacción de las necesidades del hombre, asegurando al mismo tiempo la mejora de la calidad de vida de las generaciones actuales y futuras. (Lidia Inés Díaz Gispert)

Amartya Sen tuvo una gran influencia en las actuales definiciones del concepto de desarrollo, fijando el concepto de libertad al concepto de desarrollo. Organizaciones

internacionales como la Organización de las Naciones Unidas incorporaron esta idea, viéndose plasmada al menos en sus documentos de trabajo. En su informe anual de desarrollo humano, indican que el desarrollo es básicamente un proceso de vida que permite contar con alternativas u opciones de selección para las personas. Las aspiraciones de las personas se pueden agrupar en tres categorías:

- a) La búsqueda de conocimientos.
- b) La posibilidad de tener una vida prolongada y saludable.
- c) Tener acceso a los recursos que permitan un aceptable nivel de vida.

De estas amplias condiciones se derivan muchas otras que son necesarias para satisfacerlas. Por ejemplo, si bien es necesario cierto grado de satisfacción material, se requiere la formación de capacidades humanas y que esas capacidades puedan ser ejercidas en otros ámbitos además del económico, como ser el social, el cultural o el político. Por ejemplo, una dictadura que satisfaga ampliamente las necesidades materiales de los individuos de un país, choca con este concepto de desarrollo ya que no permite contar con alternativas de selección para las personas en los ámbitos políticos, y eventualmente tampoco en el ámbito cultural.

Según Rondo Cameron, el concepto de desarrollo económico implica crecimiento económico acompañado por una variación de las estructuras o la organización de la economía.

Prebish tiene en cuenta que el concepto de desarrollo, además de incluir conceptos cuantitativos como la acumulación de capital, incluye elementos cualitativos. “no es un mero aumentar de lo que hoy existe sino un proceso de intensos cambios estructurales” “la industrialización es la clave del crecimiento del nivel de vida latinoamericano... La industrialización y la tecnificación de la agricultura...”

1.9 El concepto de desarrollo y el concepto de crecimiento en los modelos económicos

Ha sido frecuente mezclar el concepto de desarrollo con el de crecimiento económico. Desde la teoría neoclásica, se ha evolucionado desde incluir conceptos de la distribución del ingreso entre trabajadores y capitalistas, como en el modelo de Solow Swan, en el cual determina el coeficiente de ahorro y así influye en el crecimiento económico. En muchos casos, de la aplicación de los modelos a países particulares, se llega a conclusiones que pueden parecer opuestas a otros conceptos de desarrollo, como que sería necesario un mayor ingreso para los empresarios (y un menor ingreso para los trabajadores), para que así aumente la tasa de ahorro y lograr un mayor crecimiento económico (la derivación particular de cada modelo escapa a este artículo, pero el concepto es básicamente el mismo en varios modelos neoclásicos). Aunque a largo plazo, la mayor tasa global de crecimiento económico, según estos modelos, se traduciría no sólo en un mayor ingreso para los empresarios, sino también para los trabajadores. Los modelos de crecimiento endógeno incorporan conceptos de optimización e innovación empresarial, lo que significó un avance en la comprensión del fenómeno de crecimiento, pero aún no logran explicar problemas de distribución como las profundas desigualdades, de riqueza y de desarrollo, dentro de países menos desarrollados.

Por muchos años, el desarrollo económico se interpretó como el crecimiento el Producto Nacional Bruto y fue interpretado por pensadores del siglo XIX y promovía el intercambio desigual, dependencia, proteccionismo, imperfecciones del mercado, corrupción, falta de espíritu empresarial etc. Luego al concepto de Desarrollo económico se integra al Desarrollo social, conociéndole únicamente como Desarrollo al que también se le adjunto el desarrollo cultural y actualmente se le llevo a Desarrollo Sostenible, el cual involucra al medio ambiente y se define como desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las propias.

CAPITULO II

2 SITUACIÓN DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN EN GUATEMALA

2.1 Caracterización de la economía guatemalteca

Hasta la década de los años 80 la economía guatemalteca se caracterizó por ser una economía abierta y con un sector industrial relativamente protegido, donde el Estado tenía el control sobre algunas de las principales variables macroeconómicas (tipo de cambio, tasas de interés y precios de algunos bienes de la canasta básica) y el modelo económico que se impulsaba era el de “sustitución de importaciones”, con el objeto de mejorar la posición externa del país y fomentar el empleo a través de incentivos directos, utilizando para ello principalmente la política fiscal y comercial. Dicho modelo se sustentaba en el proceso de integración económica centroamericana que se inició en los años 60. A partir de los años 80 y específicamente de la segunda mitad de la década, Guatemala inició un proceso de reconversión de su economía, proceso orientado hacia el mercado externo como el promotor del crecimiento impulsado principalmente por los acuerdos y metas contenidas en el consenso de Washington.

Es así como el tipo de cambio y la tasa de interés estuvieron regulados por la autoridad monetaria hasta 1989. Los precios de los bienes de la canasta básica se empezaron a liberar en 1986, concluyéndose el proceso en 1991. En la segunda mitad de la década de los años 80 se eliminaron gradualmente los impuestos a las exportaciones y se emitieron leyes para el fomento de las exportaciones no tradicionales.

Por su parte, el déficit fiscal fue financiado por la autoridad monetaria hasta finales de los años 80. Como resultado de los desequilibrios fiscales recurrentes y la inconsistencia de la política monetaria con el objetivo de tipo de cambio fijo, el país agotó sus reservas monetarias internacionales netas, las cuales fueron negativas entre 1982 y 1989. Derivado de lo anterior, en 1994 se emitió una norma constitucional por la cual se prohibió a la autoridad monetaria el financiamiento directo del déficit fiscal.

El déficit en cuenta corriente alcanzó sus cifras récord en 1992, 1981, 1987 y 1985 (7.8%, 6.7%, 6.6% y 6.4% respectivamente). Las principales fuentes de financiamiento del déficit en cuenta corriente, hasta los años 80 fueron las reservas monetarias internacionales y el endeudamiento público externo; pero en los años 90, el flujo de capital privado fue su principal fuente de financiamiento y las reservas aumentaron considerablemente. Por último, el proceso de desgravación arancelaria y la modernización del sistema financiero nacional se iniciaron hasta finales de los años 80.

Cuadro 1

**Guatemala: Déficit en Cuenta Corriente de la
Balanza de Pagos Respecto al PIB
Años 1980 - 2007
(en millones)**

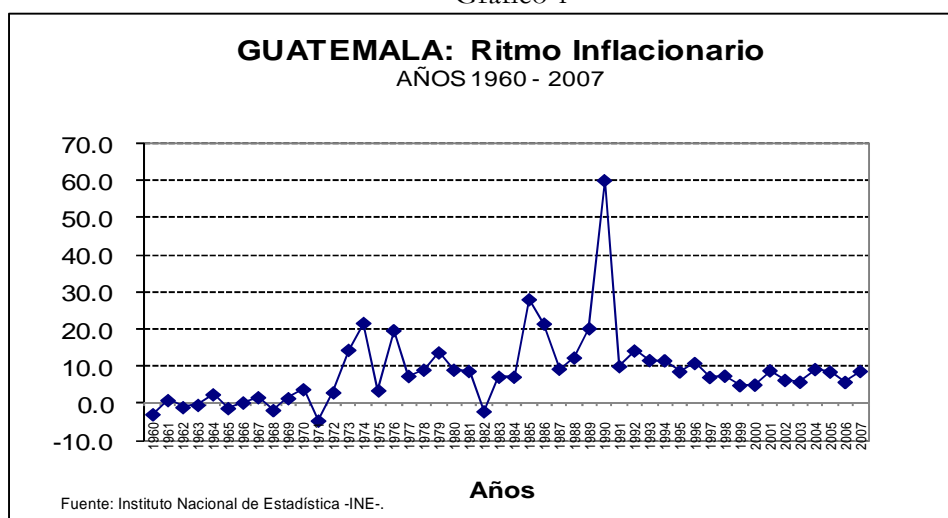
Año	PIB Déficit en Cuenta Corriente respecto al PIB
1980	2.2
1981	6.7
1982	4.6
1983	2.5
1984	4.0
1985	6.4
1986	0.3
1987	6.6
1988	5.5
1989	5.3
1990	3.9
1991	2.3
1992	7.8
1993	6.6
1994	5.4
1995	3.9
1996	2.9
1997	3.6
1998	5.2
1999	5.5
2000	5.4
2001	6.5
2002	6.1
2003	4.7
2004	4.9
2005	4.6
2006	5.0
2007	5.2

Fuente: Banco de Guatemala.

Además, es importante mencionar que la economía guatemalteca, en términos relativos a la experiencia de la mayoría de países latinoamericanos, no experimentó procesos inflacionarios muy severos o hiperinflaciones como las ocurrieron en otros países latinoamericanos. En el período de análisis hubo dos repuntes inflacionarios: el primero en 1985 y 1986 (31.5% y 25.7% respectivamente), asociado principalmente a los excedentes de

liquidez existentes en la economía, originados por los altos déficit fiscales que se tradujeron en ataques especulativos al quetzal, ataques que se manifestaron en las altas tasas de cambio del “mercado negro” y del mercado oficial. La inflación más alta se registró entre noviembre de 1989 y octubre de 1990, cuando la inflación alcanzó alrededor del 60% luego de la liberalización del tipo de cambio en noviembre de 1989, debido a la depreciación del 100% que experimentó el quetzal. A partir de los años 90, la política monetaria generalmente restrictiva y la relativamente mejorada disciplina fiscal permitieron alcanzar tasas de inflación menores y reducir considerablemente la volatilidad en esta variable, lo que se aprecia claramente en el gráfico siguiente.

Gráfico 1

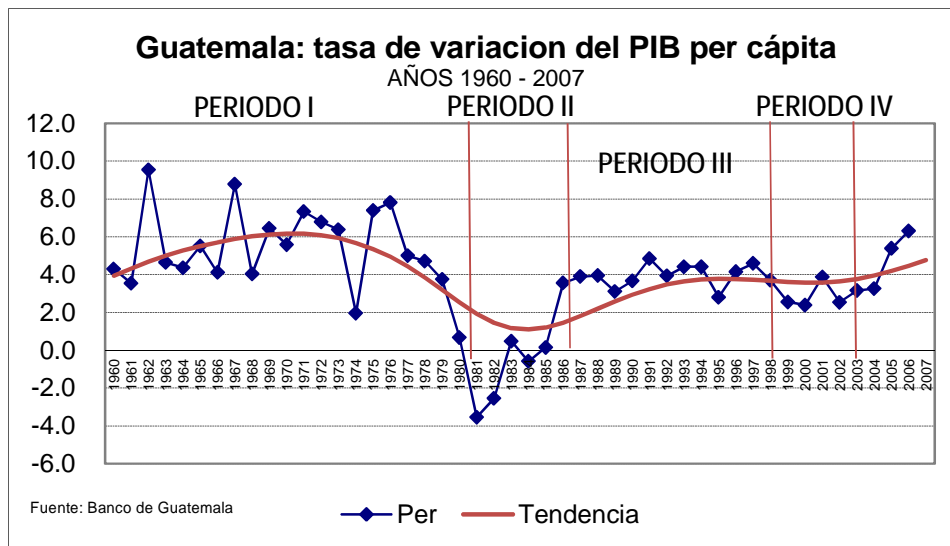


Es en el contexto general anterior que se desenvuelve la economía nacional durante el período en estudio. Adicionalmente, entre los fenómenos no económicos ocurridos en Guatemala, fue el prolongado conflicto armado el que más influyó en el clima de inversión.

2.2 Desempeño económico en el período 1960-2003

En el gráfico 2 se presenta la tasa de crecimiento económico para el período. En dicha gráfica se identifican cuatro subperíodos importantes en el desenvolvimiento de la actividad económica guatemalteca:

Gráfico 2



1. Auge económico (1960-1980). Este período se caracterizó principalmente por altas tasas de crecimiento económico, notablemente inestables, y es el período en el que se alcanzaron las tasas de crecimiento más altas en la historia económica guatemalteca. En 1963 y 1968 se alcanzan tasas de crecimiento de 9.5% y 8.8% respectivamente. Se experimentó la primera crisis del petróleo (1974), que se manifestó en un considerable deterioro en la relación de términos de intercambio y una fuerte desaceleración de la economía, alcanzando una tasa de crecimiento menor al 2.0% en 1975. A finales de los años 70 se observó una desaceleración de la actividad económica, que marcó el inicio de la recesión del subperíodo siguiente. Esta última etapa transcurrió en un ambiente de recrudecimiento del conflicto armado interno, la segunda crisis del petróleo y una fuga masiva de capitales privados, hechos que se manifestaron en una fuerte caída de la inversión privada doméstica (-12.3% y -22.4% en 1979 y 1980, respectivamente) y el inicio de un período de significativo incremento de la deuda externa (entre 1978 y 1985 la deuda creció aproximadamente US\$ 2,000.0 millones).

2. Recesión económica (1981-1986). Este período se caracterizó por la continuidad y profundización de la crisis económica. Se observaron tasas negativas de evolución económica, inestabilidad política, continuidad del conflicto armado interno, alza considerable de las tasas de interés internacionales y la crisis de la deuda. Además, en esta etapa se inició la prolongada

crisis cambiaria y la reducción de reservas monetarias internacionales. En la última etapa de este período se produjo el inicio del proceso democrático actual y la puesta en marcha del plan de reordenamiento económico y social en 1986, el cual tuvo como objetivo recobrar el ritmo de crecimiento de la economía, eliminar gradualmente la regulación de precios de la canasta básica y estabilizar la inflación.

3. Moderado crecimiento económico (1987-1998). Las características principales de este período son que se recuperó el crecimiento económico a partir de 1987 y se logró la estabilización macroeconómica a partir de 1991: reducción y estabilización de la inflación y estabilización del tipo de cambio. Se inició el proceso democrático y de reconciliación nacional y se firmó la paz en diciembre de 1996. Se salió de la prolongada crisis cambiaria y de reservas monetarias internacionales. Dicha crisis culminó con la liberalización del tipo de cambio el 3 de noviembre de 1989. En este período se implementaron las principales reformas económicas: liberalización del tipo de cambio y de la tasa de interés, apertura comercial y financiera. Se adoptaron políticas de fomento a las exportaciones, se eliminaron los impuestos a las exportaciones y se emitió el Decreto Ley 24-89 para fomento de la actividad maquiladora. Asimismo, en esta etapa se concretizó el proceso de privatización y desmonopolización de las principales empresas estatales (Aviateca, Guatel, INDE Y EEGSA), se emitió la Ley de Telecomunicaciones y se desconcentró la generación de energía eléctrica.

Adicionalmente, la economía guatemalteca en este período se benefició de un ambiente internacional favorable (bajas tasas de interés internacionales y entrada de capital privado) y de la inserción en nuevos mercados internacionales (productos no tradicionales).

4. Desaceleración del crecimiento económico (1999-2003). Este período se caracteriza por condiciones externas desfavorables: caída de los precios de café y desaceleración de la actividad económica mundial. En el orden interno, se inició el proceso de saneamiento del sistema bancario (intervención de tres bancos), caída del crédito al sector privado como resultado de los problemas del sistema financiero y caída de la inversión privada por la incertidumbre económica y política prevaleciente.

Asimismo, en este período se produjeron importantes reformas al sistema monetario y financiero. Las reformas incluyen: primero, la aprobación de la nueva Ley Orgánica del Banco de Guatemala, proporcionando con ello claridad en el objetivo fundamental de la política monetaria, autonomía operativa, autonomía económica y financiera, así como transparencia y rendición de cuentas. Segundo, la aprobación de la Ley de Supervisión Financiera que fortalece las funciones de la Superintendencia de Bancos. Tercero, se aprobó la Ley de Libre Negociación de Divisas, Ley de Lavado de Dinero, Ley de Bancos y Grupos Financieros, así como la Ley Monetaria que, en conjunto con las otras leyes, constituyen la más importante reforma financiera desde 1945.

En el gráfico 2 también se puede apreciar el comportamiento de la tendencia del PIB y la variabilidad del producto en las distintas etapas. Los resultados reflejan que en el primer subperíodo la brecha entre el PIB observado y su tendencia fue mucho más volátil. El PIB observado creció en promedio 5.4%, en tanto la desviación estándar fue de 2.0 puntos porcentuales. Además, en la etapa de recesión el PIB potencial estuvo siempre por arriba. En el tercer y cuarto subperíodos, la variabilidad del producto se redujo considerablemente (0.7 y 0.8 puntos porcentuales, respectivamente). Este resultado parece indicar que la implementación de las reformas económicas y la adecuada conducción de la política macroeconómica contribuyeron a reducir la volatilidad en el producto nacional y, por consiguiente, han permitido alcanzar una economía más estable.

2.3 Consenso de Washington.

El agotamiento del modelo vigente durante el periodo 1933-1980, conocido como «industrialización mediante la sustitución de importaciones» (ISI), promulgó las bases para emprender las reformas estructurales necesarias que permitiesen cambiar el rumbo económico de América Latina. Al tiempo que se delineaba este giro económico, algo histórico sucedió en la región entre 1982 y 1990, una quincena de países logró realizar la transición política desde la dictadura a la democracia, adoptando estos países el sistema de –economía de mercado–¹⁴ como modelo económico.

¹⁴ Véase para un análisis descriptivo CINDBLUM, Charles E.: *The Market System*. Yale University, 2000.

Latinoamérica, ante las nuevas realidades, tras la caída del muro de Berlín y próxima a iniciarse la década de los años noventa, observó la necesidad de fortalecer las recién instauradas economías de mercado, herederas de una situación de desestabilización, de excesiva protección y regulación. Esta búsqueda de un modelo más estable, abierto, liberalizado, particularmente orientado a los países de América Latina, nace en 1989 en el llamado “Consenso de Washington”, donde se trató de formular un listado de medidas de política económica para orientar a los gobiernos de países en desarrollo y a los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo (FMI, BM y BID respectivamente) a la hora de valorar los avances en materia económica de los primeros al pedir ayuda a los segundos. El Consenso, se elaboró para encontrar soluciones útiles sobre la forma de afrontar en la región la crisis de la deuda externa, y establecer un ambiente de transparencia y estabilidad económica. Los temas sobre los cuales existiría acuerdo son:

- 1) Disciplina presupuestaria;
- 2) Cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras);
- 3) Reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados;
- 4) Liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés;
- 5) Búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos;
- 6) Liberalización comercial;
- 7) Apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas;
- 8) Privatizaciones de empresas estatales;
- 9) Desregulaciones arancelarias;

10) Garantía de los derechos de propiedad.

Desde finales de los años setentas y principios de los ochenta, en Guatemala se obtuvieron las consecuencias de la aplicación de políticas macroeconómicas deficientes motivadas por la falta de visión en el cambio que provocaría la globalización de la economía. En el año 1986 el panorama económico era: alto nivel de déficit fiscal, alta incidencia de subsidios indirectos dentro de la política social, fuertes presiones inflacionarias derivadas principalmente del financiamiento con emisión monetaria al déficit, existencia de tipos de cambios múltiples y subsidios cambiarios, alta dependencia de la ejecución presupuestaria proveniente del crédito del Banco Central, pérdida del crédito internacional, pérdidas de Reservas Monetarias Internacionales hasta saldos negativos, múltiples regulaciones y controles para el funcionamiento del mercado y los precios, barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior en ambas vías, ausencia de un marco institucional a cargo de combinar los resultados de la política económica con los objetivos de la política social¹⁵.

La aplicación de estas políticas que empezó alrededor del año 1986 en el gobierno del presidente Vinicio Cerezo y no han sido de manera convincente y a la fecha han tenido un trazo zigzagueante y por presiones de los mismos organismos financieros internacionales que las plantearon.

Se ha avanzado en algunos temas como la prohibición del financiamiento al gobierno por parte del Banco Central (disciplina monetaria), en la política cambiaria, la privatización de empresas estatales, desgravación arancelaria entre otras, sin embargo por sí solas estas políticas no son suficientes para lograr un crecimiento económico sostenido y como resalta el Economista Sebastián Edwards “La mayoría de los países de la región requieren reformas institucionales que van más allá del Consenso Washington para crecer a tasas aceleradas y lograr progreso económico y social. Solo aquellos países que tengan la audacia de modernizar sus instituciones, sistemas educativos, servicios públicos y políticas de protección al

¹⁵ Véase “Los efectos sociales del consenso de Washington”, Lizardo Sosa López, Revista Momento Año 25 No. 2 -2010, ASIES.

consumidor y de fomento de competencia, saldrán adelante. Solo en esas naciones se verán mejores niveles de vida, menor desigualdad y reducción de pobreza”.

2.4 Factores de producción en Guatemala.

El capitalismo y la economía de mercado, aunque con rezagos muy importantes, son los sistemas económicos adoptados en Guatemala en el que los individuos privados y las empresas de negocios llevan a cabo la producción y el intercambio de bienes y servicios mediante complejas transacciones en las que intervienen los precios y los mercados.

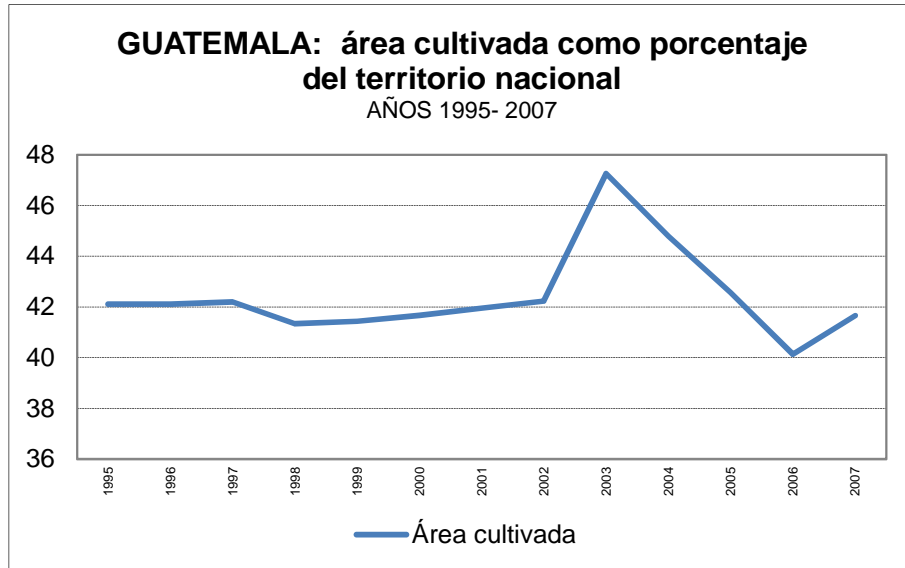
En este punto, es importante mencionar que en Guatemala el desarrollo económico ha tenido un comportamiento singular, como lo expone el Dr. Paul Dosal (1995) en donde identifica una oligarquía en el país compuesta por alrededor de 50 familias las cuales han dirigido y controlado los medios de producción tierra, trabajo, instituciones comerciales, bancos e industrias; la estructura de la red familiar que surgió en Guatemala y en América Latina a finales del siglo XVIII, las familias dirigentes consolidaron una red de alianzas que ayudo a estabilizar la sociedad durante el turbulento periodo independentista. Al llegar al poder, según los más relevantes historiadores de las familias latinoamericanas, “no funcionaron como familias individuales. En vez crearon una serie de instituciones formales e informales (partidos políticos, clubes, bancos, compañías de seguros y enclaves residenciales) por medio de las cuales terminaron por insertarse en las actividades económicas de la nación”¹⁶.

2.4.1 Factor Tierra

Guatemala posee un área territorial de 108,889 kilómetros cuadrados, de los cuales para entre 1995 y 2007 el porcentaje de territorio utilizado para la agricultura no ha mostrado importantes oscilaciones como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

¹⁶ Diana Bolmori, Stuart F. Voss y Miles Wortman eds., notable Family Networks in latin América (Chicago y London: The University of Chicago Press, 1984) citado Paul Dosal “El Ascenso de las Elities industriales en Guatemala 1871 – 1994” editorial Piedra Santa.

Gráfico 3



En la actualidad, la tenencia de tierra y el problema agrario es uno de los más serios que tiene el país, lo cual en un futuro puede provocar estallidos sociales.

Para el Banco Mundial Guatemala tiene unas de las distribuciones de tierra menos equitativas del mundo. Acceso limitado a la tierra y extrema desigualdad en propiedad de la tierra fueron claramente identificadas como factores centrales de contribución a la pobreza rural en la Estrategia de Asistencia al País¹⁷.

En el país el sector agrícola genera más del 20% del PIB, 55% de ingresos de intercambio extranjero y más de 50% de empleo (informal). Es dualista, consistiendo de un sector moderno dedicado principalmente a la exportación de cosecha y un sector tradicional que produce en su mayoría granos básicos. La producción agrícola ha crecido constantemente, relativamente desde 1990 más o menos en 2.7% por año (menos que el crecimiento de población que es de 3% por año.) Las exportaciones agrícolas están dominadas por productos como café, algodón, azúcar y bananos. Los ingresos extranjeros de intercambio de estos productos, sin embargo,

¹⁷ Reporte No. PID6829 Proyecto Fondo de Tierra- Guatemala.

representan 43% del total de receptores de exportación en 1996, abajo del 58% una década antes, debiendo caer en producción y precios mundiales más bajos para estos “commodities”. Las exportaciones agrícolas no tradicionales, como vegetales y flores, por otro lado, han incrementado sustancialmente desde 1983: ahora ellos generan aproximadamente 12% del total de los ingresos de intercambio extranjero de estos productos y alrededor de 22% de ingresos de exportación agrícola. El sector agrícola genera un cuarto del PIB, 60% de los ingresos de intercambio extranjero y más de 50% de empleo.

La actividad agrícola, el cultivo y explotación de la tierra es el mayor generador de empleo (formal e informal del cual no existe información) y divisas por exportaciones así como el mayor generador de economías de subsistencia y auto sostenimiento de familias.

En el informe sobre Guatemala de 2003 la Comisión Interamericana de Derechos Humanos ha mencionado, Guatemala es un país mayoritariamente rural. De acuerdo al Informe de Desarrollo Humano del año 2002 del PNUD en los últimos 20 años la concentración de la tierra continuó siendo muy elevada. La situación de conflictividad por la tierra es uno de los problemas que afectan especialmente a los pueblos indígenas en Guatemala que se deriva de las consecuencias del conflicto armado, en especial el efecto de las operaciones de tierra arrasada, la situación económica en el sector, la crisis cafetalera, la falta de reconocimiento de las tierras indígenas, y la falta de un sistema catastral que reconozca el territorio ancestral y permita proteger las tierras pertenecientes a los pueblos indígenas.

El 94.1% de las explotaciones menores (microfincas y fincas subfamiliares) suma el 18.6% de la tierra, mientras que el 1.5% de las explotaciones mayores (con más de una caballería) suma el 62.5% de la superficie en fincas. Asimismo, el 23.6% total de tierras está en manos de indígenas, el 6.5% corresponde a fincas con jefatura femenina y casi el 70% corresponde a fincas de hogares encabezados por varones no indígenas. El peso de la tierra en manos indígenas es inferior a la mitad de su peso poblacional, en virtud de la historia de expropiación a la cual esta población estuvo sometida. No sorprende pues esta situación en una sociedad históricamente excluyente, especialmente por razones de etnia y de género.

Asimismo, la Comisión menciona haber recibido información en el sentido de que debido a la situación de la tierra se ha perseguido, amenazado, detenido e incluso asesinado a dirigentes campesinos e indígenas por su defensa al derecho a la tierra. Diversas organizaciones informaron a la Comisión que no existe voluntad política del Estado guatemalteco para erradicar la pobreza que tanto sufre el área rural, visualizada en la falta de oportunidades para tener acceso a la tierra, la falta de servicios sociales, la explotación laboral en el área rural y la escasez de fuentes de trabajo.

2.4.2 Factor Capital

Para obtener una mejor cuantificación del Factor Capital, dentro de las Cuentas Nacionales del país, en la Inversión Geográfica Bruta medida en precios constantes como indicador de dicho factor productivo ya que es el valor total de los gastos en bienes finales duraderos (bienes de capital, construcciones, maquinaria y equipo, etc.) que adquieren las empresas agropecuarias, las industrias, los productores de servicios privados no lucrativos y los productores de servicios de las administraciones públicas para realizar la producción nacional (FGPA + FGBPA) más las variaciones en las existencias (VEPA), durante un año, valorado a precios de mercado de cada año, (expresado como una fórmula: $IGBPA = FGPA + FGBPA \pm VEPA$).

La Inversión Geográfica Bruta de Capital se compone de: Inversión Privada e Inversión Pública, la Inversión Privada a su vez se compone de:

A. Formación Bruta de Capital Fijo

1. Bienes de capital importados
2. Cultivos permanentes
3. Habilitación de tierras
4. Construcción privada
5. Bienes de capital producidos en el país

B. Variación de existencias

La Inversión Pública, el otro rubro de la Inversión Geográfica Bruta y se compone de:

1. Maquinaria y equipo
2. Construcción de carreteras y obras públicas.

Adicionado a la Variación de existencias se obtiene Inversión Geográfica Bruta Total.

Cuadro 2
INVERSIÓN GEOGRÁFICA BRUTA
(Millones de Quetzales de 1958)

Año	Monto	Variación anual
1995	461.9	-99.90
1996	393.0	-14.91
1997	471.8	20.04
1998	642.9	36.27
1999	630.3	-1.96
2000	656.5	4.15
2001	698.3	6.38
2002	813.7	16.53
2003	830.6	2.07
2004	888.8	7.01
2005	902.3	1.52
2006	919.0	1.85
2007 *	1,012.0	10.12

Fuente: Banco de Guatemala

***/ Estimada**

La relación marginal que existe dentro la formación bruta de capital, la podemos deducir de: $\frac{\Delta FBCF}{\Delta PIB}$ en donde $\Delta FBCF = \frac{FBCFY_0 - FBCFY_{-1}}{PIB_0 - PIB_1}$

Dónde:

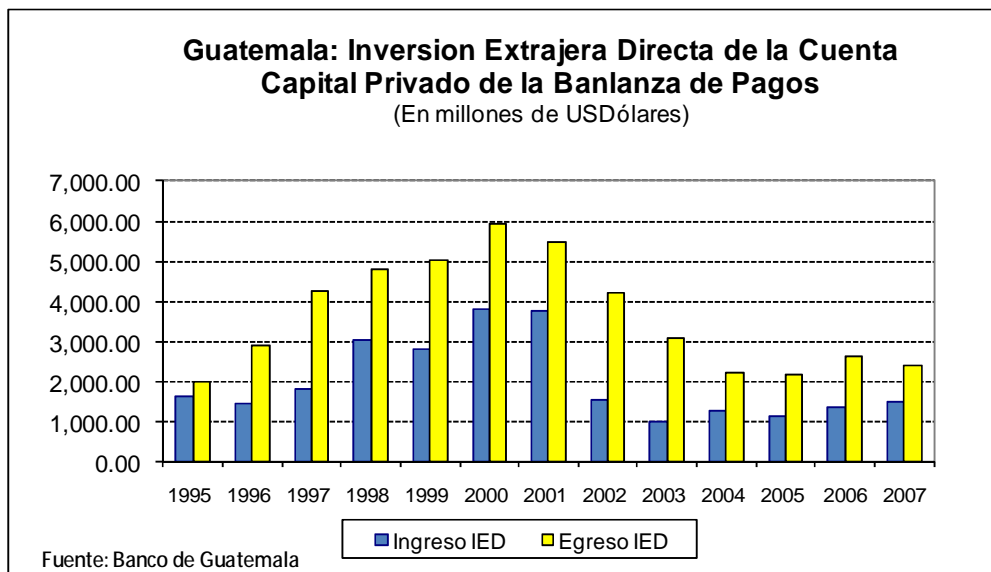
$FBCF_0$ = Incremento en la Formación Bruta de Capital Fijo año actual.

$FBCF_{-1}$ = Formación Bruta de Capital fijo en el año anterior.

Como podemos apreciar la inversión geográfica bruta ha tenido una desaceleración en los últimos años, lo cual que ha venido aumentando de modo no regular sin alcanzar valores negativos.

Según el grupo del Banco Mundial¹⁸ la inversión es una condición necesaria del crecimiento económico y la define como los desembolsos realizados por individuos, empresas o gobiernos para acumular capital. Desde el punto de vista de los agentes económicos, adquirir derechos de propiedad sobre el capital existente es también una inversión, pero desde el punto de vista de una economía en su conjunto, sólo la creación de capital nuevo se computa como inversión. En países en vías de desarrollo la inversión extranjera cobra mayor importancia debido la capacidad limitada de los agentes económicos de un país para seguir invirtiendo la inversión extranjera se convierte en un objetivo para dichos países; esta inversión establece una participación prolongada en una empresa o un control efectivo de su gestión.

Gráfico 4



2.4.3 Factor Humano

Es el término general para referirse a todas las actividades humanas bien sean físicas o mentales que se pueden aprovechar para transformar y adaptar los elementos de la naturaleza

¹⁸ Grupo del Banco Mundial “Más allá del Crecimiento Económico”

para producir bienes y servicios para satisfacer necesidades humanas. Se representa por el esfuerzo intelectual y muscular aportado al proceso de producción por la población económicamente activa de un país., puede ser trabajo calificado cuando se recibe entrenamiento y no calificado cuando se carece del mismo.

En todas las épocas es válido el hecho fundamental de que el producto social es fruto del trabajo humano el cual no podría ser completo si no analizamos antes algunas características de la población que componen el conglomerado.

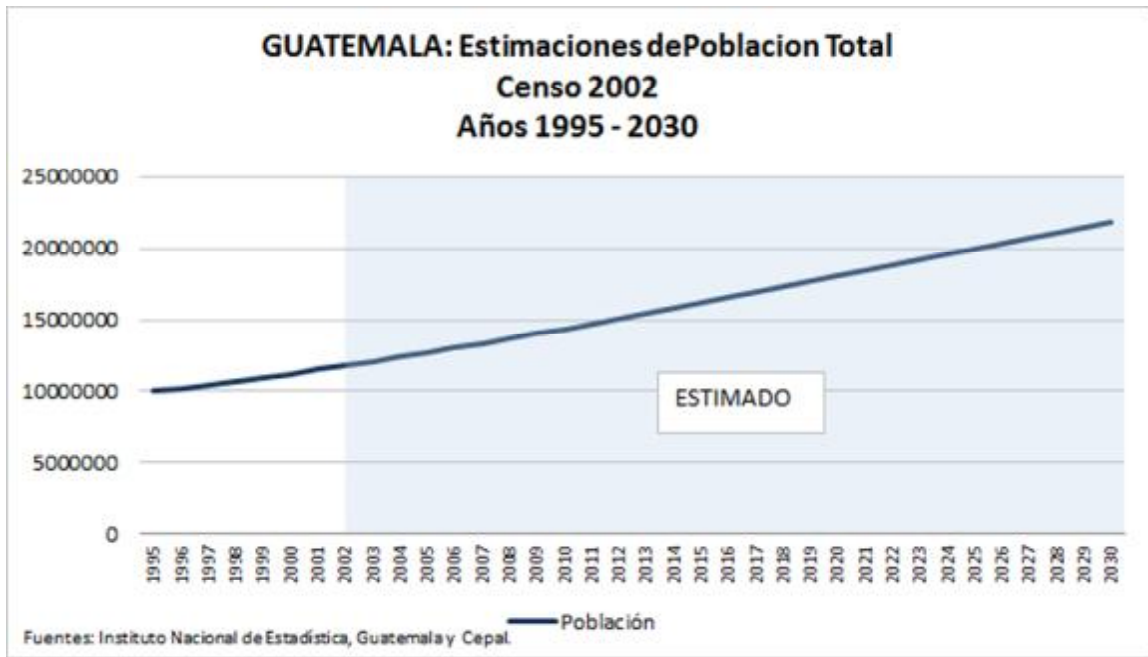
2.4.3.1 Población en Guatemala

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) las estimaciones de población¹⁹ indican que en 1995 la población total del país ascendía a 10,003,739 mientras que para 2007 alcanzó los 13,344,770 personas, lo cual indica que para el período de referencia, la población tuvo un crecimiento acumulado anual de 2.43%.²⁰ Según la Comisión Económica para América Latina –CEPAL- la población guatemalteca en el año 2030 ascenderá aproximadamente a 21,832,000 personas.

¹⁹ Basadas en los Censos Nacionales XI de población y VI de habitación

²⁰ La fórmula utilizada es la siguiente $Tc = n-1 \sqrt{\frac{Na}{Nb}} * 100 - 100$ en donde Na es la población en el período actual, Nb, población en el período anterior; n es el número de años transcurridos.

Gráfico 5



2.4.3.1.1 Tasa de crecimiento intercensal

Para determinar la tasa de crecimiento intercensal con la fórmula:

$$r = \left(1/t * (\ln N_{(t)} / N_{(o)})\right) * 100$$

En donde:

r = Tasa de crecimiento intercensal

t = tiempo transcurrido entre un el último censo y el censo anterior.

$N_{(t)}$ = población registrada en el último censo.

$N_{(o)}$ = población registrada en el censo anterior.

En el censo anterior (1994) la población registrada fue de 8,331,874 en tanto en el censo 2002 la población registrada fue de 11,237,196 con lo cual se obtiene una tasa de crecimiento intercensal de 2.08%.

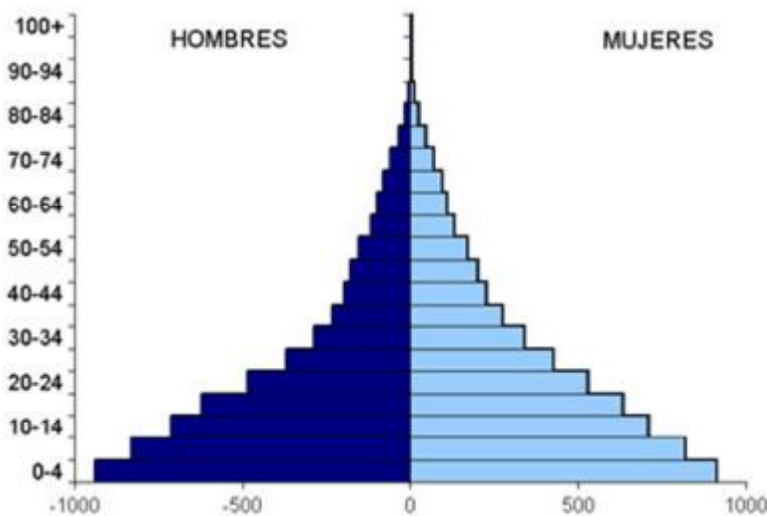
2.4.3.1.2 Composición por sexo

Para el año 1995 había una relación de masculinidad de 99 hombres por cada 100 mujeres (4, 973,892 hombres y 5, 029,847 mujeres) y para el año 2007 la relación cayó a 95 hombres por cada 100 mujeres (6, 513,821 hombres y 6,830,949 mujeres).

2.4.3.1.3 Composición por edad

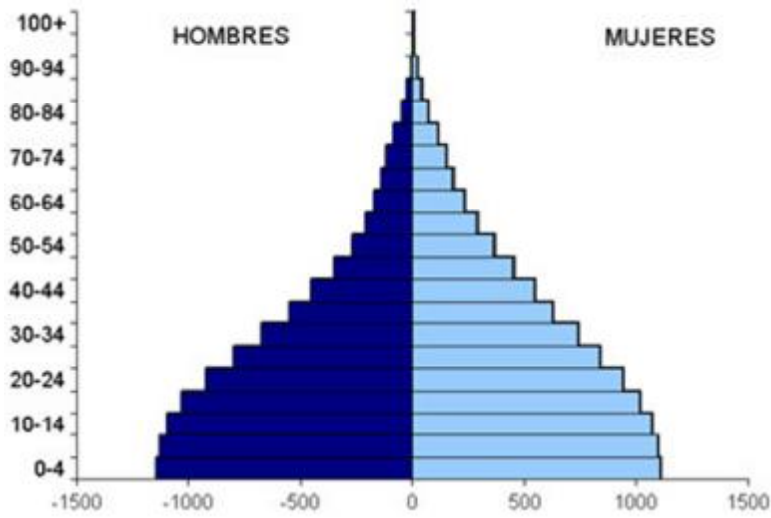
La mejor forma de visualizar la composición de la población por edad son las llamadas Pirámides de Población. La característica principal de estas Pirámides es que presentan la composición o distribución porcentual de una población por edad y sexo. Permiten visualizar los sucesos extraordinarios que se han experimentado una población en el tiempo, así como las características de la misma. Para el caso de Guatemala, las pirámides son las siguientes:²¹

Pirámide 1: población por sexo y edad, 2000

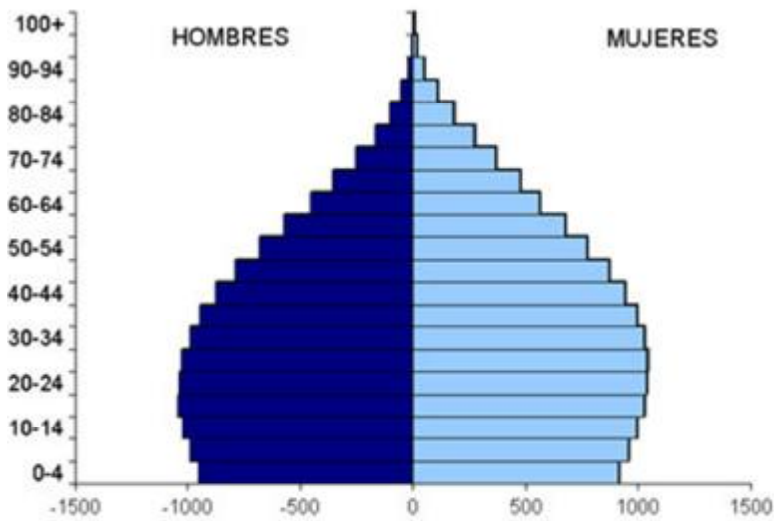


Pirámide 2: población por sexo y edad, 2025

²¹ Fuente: Naciones Unidas. División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DESA). Proyecciones Mundiales de Población: Revisión 2004 y Proyecciones Mundiales de Urbanización: Revisión 2003 (expresados en miles de personas).



Pirámide 3: población por sexo y edad, 2050



Composición por area urbana y rural

2.4.3.1.4 Políticas de población

En la Política de Desarrollo Social y Población de SEGEPLAN (2002) dentro de las políticas sectoriales de desarrollo social y población en materia de salud establece “Incluir la planificación familiar, y asegurar los insumos requeridos en todos los niveles de atención. Prestar atención a toda la población, en especial a los más vulnerables y grupos actualmente sin cobertura, ofreciendo métodos naturales como artificiales, respetando los derechos humanos.

Según Aguirre (2007) En Guatemala, la principal fuente de seguridad social es la familia, y sin embargo, éstas se vuelven más pequeñas cada vez, a medida que el gobierno y/o los países desarrollados imponen políticas de control de la población esto deriva del informe publicado por SEGEPLAN y por el Ministerio de Salud Pública en 2006 sobre los Logros en Mortalidad Materna es un ejemplo claro de estos tipos de política y enfoque gubernamental parciales. En él, queda claro que la meta es reducir el tamaño de la familia en Guatemala. De manera similar, en la esfera internacional, varios documentos de la UN de los años 90 y de años más recientes hablan de la necesidad y del plan de reducir el tamaño de la familia en los países en vías de desarrollo.

2.4.3.2 Factor Trabajo

Los indicadores provistos por el ministerio de trabajo y previsión social, en el período de 2002-2007 la población en edad de trabajar se ha incrementado de 11.8 millones de personas a 13.7 millones, lo que representa un incremento de 18.9% en tanto que la población ocupada²² solamente se ha incrementado en 2.2% en tanto que el desempleo abierto se ha incrementado en 4.9%.

²² Todas las personas de 10 años y más que dijeron haber trabajado por lo menos 1 hora durante la semana de referencia o bien, que tenían un trabajo del cual estuvieron ausentes por razones circunstanciales como enfermedad, licencias, vacaciones, etc.

Cuadro 3
Guatemala: Principales Indicadores del Mercado Laboral
Años 2002 - 2007

Indicadores	2002	2003	2004	2005	2006	2007
POBLACIÓN TOTAL	11,791,136	12,087,014	12,390,451	12,700,612	13,018,760	13,344,770
Población en Edad de Trabajar a/	8,089,785	8,254,510	8,899,971	8,840,399	9,093,406	9,354,666
Población Ocupada b/	4,769,384	4,893,153	4,834,044	4,866,614	4,869,771	4,872,928
Población en Subempleo Visible c/	737,014	812,460	811,135	853,292	891,472	929,653
Población Desocupada Abierta Total d/	154,256	172,212	156,186	161,252	161,463	161,673
Población Desocupada Abierta Activa e/	90,577	140,292	143,280	148,947	149,923	149,878
Población Desocupada Abierta Pasiva f/				12,305	11,540	11,795
Población Económicamente Inactiva g/	3,166,145	3,189,145	3,909,741	3,812,533	4,062,172	4,320,065
Personas Desocupados Ocultas h/	654,901	643,227	481,441	443,221	452,440	468,440
Población Económicamente Activa i/	4,923,640	5,065,365	4,990,229	5,027,866	5,031,234	5,034,601
Total Población Desocupada Agregada j/				604,473	613,903	630,113
INDICADORES						
Tasa de Participación 1/	60.86	61.36	56.07	56.87	55.33	53.82
Tasa de Ocupación Específica 2/	96.87	96.60	96.87	96.79	96.79	96.79
Tasa de Ocupación Bruta 3/	58.96	59.28	54.32	55.05	53.55	52.09
Tasa de Subempleo Visible 4/	14.97	16.04	16.25	16.97	17.72	18.47
Tasa de Desempleo Abierto Total 5/	3.13	3.40	3.13	3.21	3.21	3.21
Tasa de Desempleo Abierto Activo 6/	1.84	2.77	2.87	2.96	2.98	2.98
Tasa de Desempleo Abierto Pasivo 7/				0.24	0.23	0.23
Tasa de Desempleo Oculto 8/	11.74	11.27	8.80	8.10	8.25	8.51
Tasa de Desempleo Total Agregado 9/				11.05	11.20	11.45

Fuente: Ministerio de Trabajo y Previsión Social

Es importante destacar que estos datos incluyen la ocupación informal y no cumplen con los estándares de trabajo aceptados internacionalmente, según datos del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social -IGSS- en el periodo de 1995 – 2007 la población creció en 33.7% en tanto el empleo formal en el mismo periodo creció 25.7%.

La actividad económica que en promedio ha generado mayor ocupación formal, medida por los datos de afiliados cotizantes al IGSS en el período de estudio, ha sido el sector de servicios que ha generado el 40.3% del empleo total con un crecimiento en el período del 49.0% que con las actividades agrícolas, comerciales e industriales generan el 92.9% del total de empleos (17.9%, 17.8% y 16.9% respectivamente) por la actividad comercial con 16.9%. Es importante destacar que la agricultura en 1992 generaba el 26.2% del empleo total mostrando una caída de 12 puntos básicos en relación a 2007 (14.1% del total de empleo).

Cuadro 4
Guatemala: Población total y empleo Formal por ramas de actividad económica
Años 1995 - 2007

Año	TOTAL DE POBLACIÓN	TOTAL DEL EMPLEO	AGRICULTURA SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	INDUSTRIA MANUFACTURERA	CONSTRUCCIÓN	ELECTRICIDAD, GAS, AGUA Y SERVICIOS SANITARIOS	COMERCIO	TRANSPORTE ALMACENAJE Y COMUNICACIONES	SERVICIOS
1995	10,003,739	855,596	224,329	2,494	142,365	20,056	9,800	119,985	27,450	309,117
1996	10,235,994	852,243	204,374	3,004	129,875	24,792	10,979	129,844	25,927	323,448
1997	10,471,235	844,407	212,808	2,273	138,591	22,298	10,301	124,079	26,098	307,960
1998	10,712,516	887,228	203,975	2,787	150,251	27,882	11,280	135,859	27,380	327,814
1999	10,962,888	893,126	184,292	2,851	165,967	22,711	10,429	139,031	27,345	340,500
2000	11,225,403	908,122	169,022	2,699	184,034	20,904	9,896	141,715	28,799	351,053
2001	11,503,653	927,768	151,981	2,610	193,111	21,576	9,984	149,431	31,237	367,838
2002	11,791,136	953,052	145,807	2,150	195,943	23,503	10,542	157,789	31,877	385,441
2003	12,087,014	957,921	145,672	2,278	196,337	22,705	9,870	161,404	31,044	388,611
2004	12,390,451	988,892	142,692	2,709	199,701	23,777	9,486	167,537	31,263	411,727
2005	12,700,611	1,002,356	141,860	3,129	192,111	25,840	9,209	179,422	30,567	420,218
2006	13,018,759	1,026,405	140,554	3,192	176,736	31,291	8,885	195,391	33,386	436,970
2007	13,344,770	1,073,458	151,200	3,442	172,567	29,970	8,283	212,358	35,013	460,625

Fuentes: Instituto Nacional de Estadísticas -INE- e Instituto Guatemalteco de Seguridad Social -IGSS-.

Por otra parte según la organización Internacional del Trabajo -OIT-²³, entre los años 1998 – 1999 en Guatemala se estimaba que la microempresa generaba alrededor de 841,446 empleos en el país.

El sector de Micro, Pequeña y Mediana Empresa –MIPYME– en Guatemala, está caracterizado por las microempresas, pequeñas empresas y trabajadores por cuenta propia, que contribuyen a la sobrevivencia de la mayoría de la población ante los crecientes niveles de desempleo, resultado no sólo de la falta de dinamismo de la actividad económica y la desaceleración económica de los últimos años, sino de la existencia de un excedente permanente y estructural de fuerza de trabajo. Este excedente es generado por el rápido crecimiento demográfico y la falta de capacidad del sector formal para generar nuevas formas de empleo²⁵.

Según Trejos (2000) a finales de los años 90 en Guatemala existían 1,022,000 negocios que emplean a 1,639,000 trabajadores, los cuales representan el 44% de la población económicamente activa. De estas unidades, se determinó que 997,000 eran microempresas que daban trabajo a 1,469,000 trabajadores lo que representa el 40% del empleo total del país. El

²³ Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa (RLA/99/M05/NET).

²⁴Ibídem.

²⁵ “Impacto de la Propuesta de Reforma Fiscal en las Instituciones sin Fines de Lucro que apoyan a la MIPYME en Guatemala” Red de Instituciones de Microfinanzas de Guatemala – REDIMIF – (2004).

impacto de la micro y pequeña empresa en la economía del país es de consideración, ya que se estima que representa alrededor del 39% del Producto Interno Bruto.²⁶

Cuadro 5
**Microempresa urbana en America Central
(años 1998 y 1999)**

PAISES	PERSONAS INVOLUCRADAS EN MICROEMPRESAS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA			
	Comercio	Manufactura	Servicios	Total
Panamá	90,440	69,160	106,400	266,000
Costa Rica	88,767	67,881	104,432	261,080
Nicaragua	109,965	45,955	77,140	233,060
El Salvador	353,370	148,722	112,464	614,556
Honduras	156,386	116,760	86,480	359,626
Guatemala	277,678	260,848	302,920	841,446
TOTAL	1,076,606	709,326	789,836	2,575,768

Fuente: Encuestas de Hogares o Encuestas de ingresos de los diferentes países. Procesamiento PROMICRO/OIT.

2.4.3.3 Capacidad empresarial

Para cuantificar la capacidad empresarial, al no haber estándares de medición aceptados y aprobados internacionalmente, se sugiere analizar algunos datos provistos por el Registro Mercantil en cuanto a la creación de empresas²⁷ en el periodo de 1999 a 2007 han tenido un crecimiento neto de 28.6% contra un 29.2% de crecimiento del empleo formal en el mismo período y pasar, según información disponible, de 0.6% de la Población Económicamente Activa en 2002 a 0.7% en 2007.

²⁶ Trejos, Solórzano, J.D. La Microempresa en Guatemala: Importancia y características a finales de los noventa. Guatemala, trabajo realizado para PROMICRO/OIT. (2,000).

²⁷ Se incluyen empresas mercantiles y comerciantes individuales netos de cancelaciones de empresas.

Cuadro 6

**Guatemala: Empleo formal y empresas inscritas en el Registro Mercantil
Años 1995 - 2007**

Año	Empleo Formal	Sociedades Nacionales	Sociedades Extranjeras	Cancelaciones de Sociedades	Empresas Mercantiles	Comerciante Individual	Cancelaciones de Empresas
1995	855,596.0	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
1996	852,243.0	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
1997	844,407.0	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
1998	887,228.0	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
1999	893,126.0	3,002.0	19.0	187.0	24,854.0	17,215.0	2,014.0
2000	908,122.0	3,337.0	24.0	194.0	26,844.0	18,732.0	1,702.0
2001	927,768.0	3,410.0	12.0	177.0	30,859.0	21,037.0	2,402.0
2002	953,052.0	3,479.0	27.0	132.0	29,702.0	19,581.0	2,516.0
2003	957,921.0	3,773.0	13.0	139.0	27,751.0	19,285.0	3,334.0
2004	988,892.0	4,193.0	26.0	202.0	31,663.0	21,791.0	2,544.0
2005	1,002,356.0	4,251.0	14.0	285.0	32,232.0	21,497.0	2,595.0
2006	1,026,405.0	4,830.0	28.0	219.0	36,085.0	22,530.0	3,090.0
2007	1,073,458.0	4,945.0	26.0	252.0	33,856.0	20,481.0	2,809.0

Fuente: Registro Mercantil de Guatemala

Sin embargo hay que hacer notar la importancia que la economía informal adquiere al ser generadora de empleo y emprendimiento individual o familiar ya que según el estudio de la economía informal del CIEN,²⁸ medida la informalidad como los empleados domésticos, los peones o jornaleros, los empleados familiares no remunerados, los patronos con establecimientos, menores a seis trabajadores, los trabajadores de cuenta propia (se excluyen a los que tengan una educación superior), los trabajadores asalariados en establecimientos de seis o menos trabajadores; se determinó que en el 2004 un 75.4% de la PEA trabaja en actividades informales. Al desagregar esta información a nivel urbano y rural, un 61.2% de los trabajadores urbanos laboran en la economía informal. Si bien esta cifra es elevada, en el área rural este porcentaje asciende a un 89.1% de su PEA. Esto deja en evidencia que los trabajadores guatemaltecos son informales en su mayoría, afectando principalmente el área rural.

²⁸ Véase “Economía Informal: Superando las barreras de un estado excluyente” Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. Mayo 2006.

CAPITULO III

3 RELACIÓN DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN CON CRECIMIENTO ECONÓMICO

3.1 Crecimiento e inversión

Según estudios de crecimiento en Guatemala realizado por Morán Samayoa (2004)²⁹ durante los últimos 43 años la economía guatemalteca creció a una tasa promedio de 3.9%, el crecimiento promedio de la inversión fue de 4.4% y la relación inversión/PIB fue en promedio de 11.4%. El crecimiento promedio de la inversión en Guatemala estuvo por arriba de la media de Centro América, pero por debajo del nivel alcanzado por Costa Rica (4.7%).

E mismo estudio también describe que en el período 1960-2003 la correlación simple entre tasas de crecimiento económico e inversión fue del 60%. Al analizar el comportamiento de estas variables por sub períodos, en el gráfico 3 se puede apreciar que la variación promedio de la inversión es mucho más volátil que el crecimiento económico, reflejando la sensibilidad de la inversión a factores económicos y extraeconómicos. Asimismo, cabe destacar que las variaciones el PIB en los sub períodos reflejan el comportamiento de la inversión medida por su variación promedio. Sin embargo, cuando se observa la relación inversión/PIB, esta relación no es consistente en el tiempo. Por ejemplo, la relación en el período 1999-2003 (12.0) fue muy parecida a la observada entre 1960 y 1980 (12.1) superior a la observada entre 1987 y 1998 (10.1), lo cual contrasta con el crecimiento alcanzado en esos períodos que fueron de 2.9%, 5.4% y 4% respectivamente. Lo anterior refleja una caída en el retorno de la inversión en los últimos años, lo cual podría estar vinculado a un deterioro en el marco institucional básico que favorece un mayor retorno de la inversión privada. Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobaton (2002) documentan que entre 1997/98 y 2000/01 hubo retrocesos en varios indicadores de gobernabilidad y transparencia (rendición de cuentas democrática, vigencia del Estado de Derecho y control de la corrupción).

²⁹ Morán Samayoa Hilcías Estuardo, "Crecimiento económico: aspectos teóricos y evidencia empírica" Notas Monetarias Banco de Guatemala, 31 de marzo de 2004 - No. 59 - Año 5

3.2 Crecimiento económico en Guatemala durante el período de estudio.

Durante el período en estudio el crecimiento en el PIB per cápita en términos reales ha mostrado un promedio de crecimiento anual de 1.3% alcanzando su crecimiento más alto en el año 2007 (3.7%) y su valor mínimo en el año 2001 donde tuvo un decrecimiento anual de 0.1%.

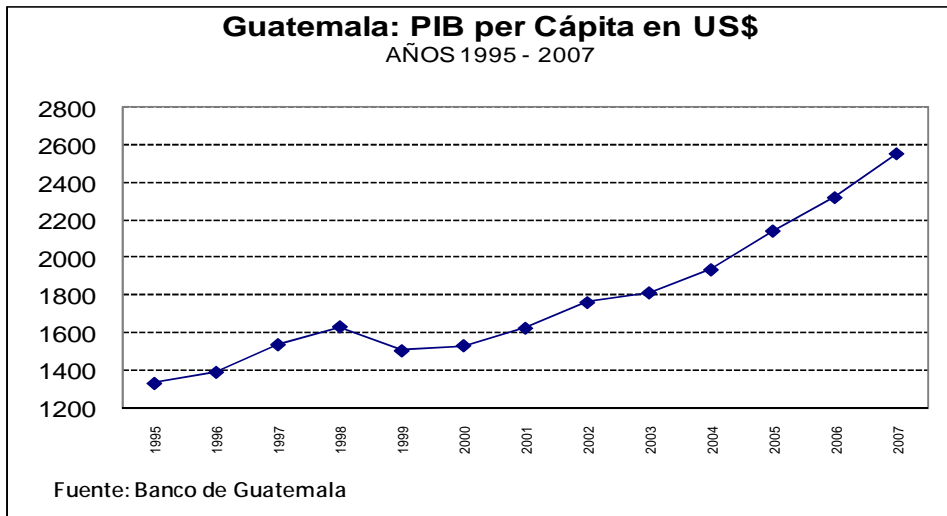
Cuadro 7
Guatemala: Producto Interno bruto, población y producto Interno bruto per cápita
Años: 1995 - 2007
(Precios de 2001)
(Millones de quetzales y quetzales por persona)

AÑO	PIB	Variación	Población	PIB Per Cápita	Variación
1995	120,578.7	4.4%	10,003,739.0	12,053.4	2.0%
1996	123,951.8	2.8%	10,235,994.0	12,109.4	0.5%
1997	129,092.1	4.1%	10,471,235.0	12,328.3	1.8%
1998	135,010.5	4.6%	10,712,516.0	12,603.1	2.2%
1999	139,994.0	3.7%	10,962,888.0	12,769.8	1.3%
2000	143,557.8	2.5%	11,225,403.0	12,788.7	0.1%
2001	146,977.8	2.4%	11,503,653.0	12,776.6	-0.1%
2002	152,660.9	3.9%	11,791,136.0	12,947.1	1.3%
2003	156,524.5	2.5%	12,087,014.0	12,949.8	0.0%
2004	161,458.2	3.2%	12,390,451.0	13,030.9	0.6%
2005	166,722.0	3.3%	12,700,611.0	13,127.1	0.7%
2006	175,691.2	5.4%	13,018,759.0	13,495.2	2.8%
2007	186,766.9	6.3%	13,344,770.0	13,995.5	3.7%

Fuente: Banco de Guatemala

El PIB per cápita en términos nominales expresados en dólares de los Estados Unidos (para hacerlo comparable internacionalmente) ha tenido un comportamiento irregular, el cual se ve en el siguiente gráfico:

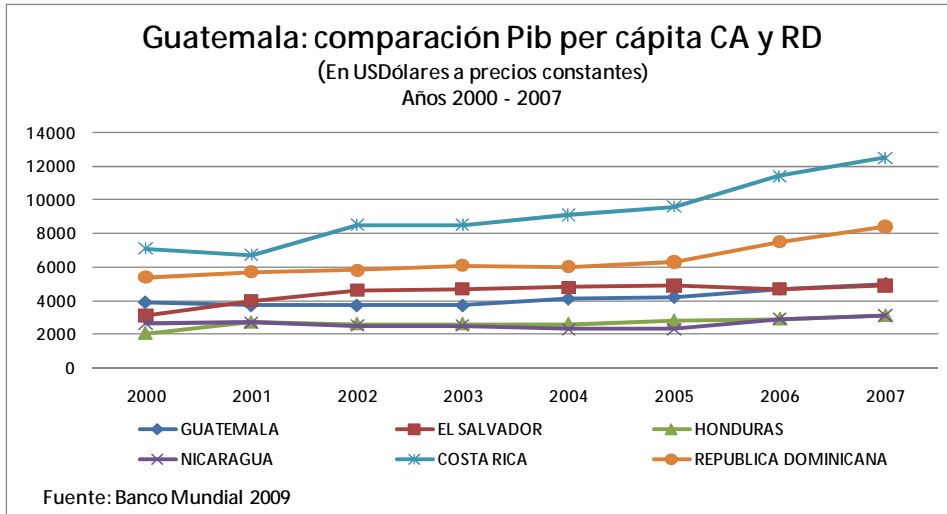
Gráfico 6



Desde el año 1995 al año 2007 el crecimiento del PIB per cápita ha tenido un crecimiento positivo de 6.0% en promedio con crecimientos constantes (excepto para el año 1999 donde decreció en 7.8%). Es importante resaltar que este crecimiento se ha dado en un periodo donde las condiciones y clima de inversión han mejorado ostensiblemente con la firma de los acuerdos de paz entre el Estado de Guatemala y la guerrilla en el año de 1996.

Sin embargo al comparar el PIB per cápita con el resto de países de centro América y la República Dominicana, esta resulta ser uno de los más bajos de la región solamente por arriba de Nicaragua y honduras, similar al de el Salvador y por debajo del PIB per cápita de Costa Rica y la República Dominicana como se aprecia en el gráfico 7.

Gráfico 7



3.3 Desarrollo industrial en Guatemala

El desarrollo industrial o grado de industrialización que un país puede aportar de manera más positiva al crecimiento económico³⁰, en este sentido en Guatemala según Dosal (2005)³¹, identifica en el período entre 1871 y 1994 que el desarrollo industrial en Guatemala se ha estado dando en una red de familias que controlan los medios de producción: tierra, trabajo, instituciones comerciales, bancos e industrias. Estas redes familiares, algunas con raíces en la época colonial, en el transcurso de los años han tenido algunas permutaciones y adaptaciones con las cuales han logrado permanecer en la elite económica del país. Los pioneros industriales guatemaltecos surgieron en la última mitad del siglo XIX, se expandieron el al primera mitad del siglo XX, adquirieron su primera experiencia de poder político en 1954 y asumieron el liderazgo en 1990, un rasgo característico de la industria guatemalteca que se comportan de una manera oligarca consolidando su posición diversificando sus inversiones y con patrones maritales endogámicos y para defender su clase se han opuesto consistentemente a reformas laborales y agrarias. Caben mencionar que la industria manufacturera ha sido, en el periodo de 2001 – 2009, la actividad económica con mayor participación dentro del PIB total manteniendo una participación promedio de 19.0%.

³⁰ Véase Comisión Económica para América Latina –CEPAL- Teoría de sustitución de importaciones como modelo de acumulación industrial.

³¹ Dosal, Paul “El Ascenso de las élites industriales en Guatemala 1871-1994” Editorial Piedra Santa 2005.

3.4 Evolución y características de las actividades económicas

Dentro de las actividades económicas que más participación han tenido dentro del PIB destacan: la industria manufacturera con promedio de participación de 19.1%; los servicios privados con un promedio de 15.4%; la actividad de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca con participación promedio de 14.0%; comercio al por mayor y menor con 12.5% de promedio participativo; alquiler de vivienda 10.3% de participación, en tanto que las restantes actividades, Transporte, almacenamiento y comunicaciones, administración pública y defensa, construcción, Intermediación financiera, seguros y actividades auxiliares, suministro de electricidad y captación de agua y explotación de minas y canteras en conjunto aportan el 24.1% del PIB.

Cuadro 8

Guatemala: Producto Interno Bruto por origen de la producción
2001-2007
(como porcentaje del PIB a precios de 2001)

ACTIVIDADES ECONÓMICAS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1 Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	13.95	14.15	14.14	14.28	14.12	13.57	13.52
2 Explotación de minas y canteras	0.71	0.79	0.73	0.62	0.58	0.65	0.69
3 Industrias manufactureras	19.67	19.16	19.15	19.47	19.35	19.05	18.47
4 Suministro de electricidad y captación de agua	2.58	2.61	2.67	2.69	2.67	2.61	2.61
5 Construcción	3.94	4.38	4.12	3.64	3.68	3.95	4.04
6 Comercio al por mayor y al por menor	12.88	12.66	12.53	12.52	12.51	12.34	12.08
7 Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5.33	5.53	5.93	6.64	7.16	8.05	9.30
8 Intermediación financiera, seguros y actividades auxiliares	2.57	2.75	2.95	3.14	3.49	3.85	3.98
9 Alquiler de vivienda	10.24	10.20	10.42	10.53	10.44	10.17	9.94
10 Servicios privados	15.51	15.46	15.55	15.42	15.28	15.29	15.34
11 Administración pública y defensa	7.39	7.27	6.93	6.49	6.43	6.43	6.32
(-) Servicios de Intermediación Financiera Medidos Indirectamente -SIFMI-	2.33	2.44	2.53	2.74	3.04	3.37	3.59
(+) Impuestos netos de subvenciones a los productos	7.56	7.48	7.47	7.62	7.70	7.72	7.75
PRODUCTO INTERNO BRUTO	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Banco de Guatemala

3.5 Análisis e interpretación de la evidencia empírica y estadística

Debido a las pocas fuentes formales de información estadística disponibles en el país, para el análisis de la evidencia empírica y estadísticas se elaboró un modelo de regresión lineal mediante el método de mínimos cuadrados en relación de los factores de producción al PIB per cápita correspondientes al período de estudio entre 1995 y 2007 y se utilizó la tasa de variación que es igual a $\left\{ \left[D_t / D_{(t-1)} \right] - 1 \right\}$ en donde:

D_t = dato en el periodo actual

D_t = dato en el período anterior

Para la construcción de las series estadísticas utilizadas para la elaboración del modelo se utilizaron: para el factor tierra se recurrió a los datos de los montos de los componentes que figuran la composición del Producto Interno Bruto –PIB– por origen de la producción, información proporcionada por el Banco de Guatemala; las actividades económicas seleccionadas fueron: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; Explotación de minas y canteras y la actividad Alquiler de vivienda. Para el periodo comprendido entre 1995 y 2000 se utilizaron datos del PIB a precios constantes de 1958 y para 2001 (nuevo año base del SCN 93)³² se utilizó un empalme como año base 2001 hacia 2007.

Para el factor trabajo se utilizaron datos oficiales del total de trabajadores cotizantes al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social –IGSS–, cabe indicar que según Prera Estradé (1999)³³ existe una alta correlación entre la PEA Ocupada³⁴ y número de trabajadores cotizantes al IGSS por lo que se consideró que dicha correlación continua para el periodo de estudio.

El factor Capital se utilizó la serie de Inversión Geográfica Bruta a precios constantes de 1958 para el período 1995 2006 proporcionada por el Banco de Guatemala. Dicho indicador se compone de la inversión privada y pública y la inversión privada que a su vez incluye la Formación bruta de capital y la Variación de existencias, se consideró que la utilización de la serie de Inversión Geográfica Bruta abarca de mejor manera el concepto de “Factor Capital” que utilizar la serie de Formación bruta de capital fijo.

Finalmente para medir la capacidad empresarial se utilizó la información de los expedientes inscritos en el Registro Mercantil proporcionada en la página electrónica de dicha institución y se utilizaron los rubros netos de cancelaciones de: Sociedades Nacionales,

³² Sistema de Cuentas Nacionales Revisión 1993.

³³ Véase Martín Prera Estradé “Estimación de una función de producción para Guatemala” Universidad Francisco Marroquín, 1999.

³⁴ La Población Económicamente Activa (PEA) se define como la cantidad de personas que están en capacidad de trabajar. Sin embargo PEA Ocupada se define como la población que efectivamente está trabajando.

Empresas Mercantiles y Comerciante Individual para el período de 1999 a 2007; para el período restante (1995 – 1998) se utilizaron estimaciones propias.

Cuadro 9

**Guatemala: Información de Factores de Producción
Años 1995 - 2007**

Año	PIB PER CÁPITA		TRABAJADORES COTIZANTES IGSS		CRECIMIENTO SE ACTIVIDADES SELECCIONADAS EL PIB		INVERSION GEOGRAFICA BRUTA		EMPRESAS INSCRITAS EN EL REGISTRO MERCANTIL	
	REAL	TASA DE VARIACIÓN	Número	TASA DE VARIACIÓN	Saldos	TASA DE VARIACIÓN	Saldos	TASA DE VARIACIÓN	Número	TASA DE VARIACIÓN
1995	7,733	0.11	855,596	0.03	1,222	0.04	462	-0.01	37,128	0.10
1996	8,461	0.09	852,243	0.00	1,258	0.03	393	-0.15	38,730	0.04
1997	9,325	0.10	844,407	-0.01	1,300	0.03	472	0.20	40,990	0.06
1998	10,439	0.12	887,228	0.05	1,352	0.04	643	0.36	42,947	0.05
1999	11,110	0.06	893,126	0.01	1,383	0.02	630	-0.02	42,889	0.00
2000	11,886	0.07	908,122	0.02	1,417	0.02	656	0.04	47,041	0.10
2001	12,777	0.07	927,768	0.02	1,437	0.01	698	0.06	52,739	0.12
2002	13,782	0.08	953,052	0.03	1,507	0.05	814	0.17	50,141	-0.05
2003	14,399	0.04	957,921	0.01	1,554	0.03	831	0.02	47,349	-0.06
2004	15,370	0.07	988,892	0.03	1,613	0.04	889	0.07	54,927	0.16
2005	16,356	0.06	1,002,356	0.01	1,647	0.02	902	0.02	55,114	0.00
2006	17,654	0.08	1,026,405	0.02	1,683	0.02	919	0.02	60,164	0.09
2007	19,615	0.11	1,073,458	0.05	1,772	0.05	1,012	0.10	56,247	-0.07

Fuentes: Banco de Guatemala, Registro Mercantil y calculos propios en base a dichas fuentes.

Al integrar los datos anteriores a un modelo lineal general queda de la siguiente manera:

$$PIBPER_t = b_0 + b_1 TIERRA_{t-3} + b_2 TRABAJO_t + b_3 CAPITAL_{t-1} + b_4 CAPEMP_{t-2} + u_t$$

Donde :

$PIBPER_t$ = Tasa de variación del PIB per cápita en el período t.

$TIERRA_{t-3}$ = Tasa de variación del factor tierra al período con rezago de tres períodos.

$TRABAJO_t$ = Tasa de variación del factor trabajo al período t.

$CAPITAL_{t-1}$ = Tasa de variación del factor capital en el período t.

$CAPEMP_{t-2}$ = Tasa de variación del factor capacidad empresarial con rezago de 2 períodos.

u_t = Término de error.

La ecuación para calcular los estimadores por el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios³⁵:

³⁵ El estimador por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) minimiza la suma de cuadrados del residuo.

$$\text{PIBPER} = C(1) + C(2)*\text{TIERRA}(-3) + C(3)*\text{TRABAJO} + C(4)*\text{CAPITAL}(-1) + C(5)*\text{CAPEMP}(-2)$$

Los resultados de la regresión se muestran en el siguiente cuadro:

Cuadro 10

Dependent Variable: PIBPER
 Method: Least Squares
 Date: 09/20/11 Time: 15:46
 Sample (adjusted): 1998 2007
 Included observations: 10 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.0146	0.007371	1.980782	0.1045
TIERRA(-3)	0.699606	0.18045	3.877003	0.0117
TRABAJO	1.444422	0.118343	12.20539	0.0001
CAPITAL(-1)	0.03134	0.015295	2.048989	0.0958
CAPEMP(-2)	0.053689	0.026032	2.06242	0.0941
R-squared	0.97066	Mean dependent var		0.0774
Adjusted R-squared	0.947188	S.D. dependent var		0.022309
S.E. of regression	0.005127	Akaike info criterion		-7.401827
Sum squared resid	0.000131	Schwarz criterion		-7.250535
Log likelihood	42.00914	Hannan-Quinn criter.		-7.567795
F-statistic	41.3536	Durbin-Watson stat		1.528326
Prob(F-statistic)	0.000505			

Al sustituir los coeficientes en la ecuación se obtiene:

$$\text{PIBPER} = 0.01460 + 0.6996*\text{TIERRA}(-3) + 1.4444*\text{TRABAJO} + 0.0313*\text{CAPITAL}(-1) + 0.0537*\text{CAPEMP}(-2)$$

Los resultados explican que el factor tierra con un rezago de 3 períodos, en este caso años, participa en el PIB per cápita, con un coeficiente de 0.70 lo cual indica que por 1 punto de cambio en la tasa de variación del factor trabajo, la tasa de variación del PIB per cápita también cambia en 0.70.

En cuanto al factor trabajo cuando este incrementa su tasa de variación en 1 punto, la tasa de variación del PIB per cápita en se incrementa 1.44. Es importante acotar que la variación de este factor incide directamente, sin rezagos, en la variación del PIB per cápita y es el de mayor coeficiente.

El resultado del factor capital estima que cuando su tasa de variación es de 1 punto, el PIB per cápita varía en 0.03 puntos con un rezago de tiempo de un año y por último el factor capacidad empresarial, que con un rezago de 2 años, aporta una variación de 0.05 en la tasa del PIB per cápita cuando este factor varía 1 punto en su tasa.

En este punto es importante resaltar que de acuerdo a los resultados de la regresión anterior, el factor trabajo es el de mayor influencia en el producto per cápita por encima de la inversión de capital sobre la cual depende la creación de trabajo, este fenómeno puede explicarse a que de acuerdo con la información utilizada para cuantificar el factor capital, esta no contempla la inversión de la micro y pequeña empresa que en algunos casos no se registra formalmente y que genera empleos que pudieran estar cotizando en el seguro social.

Los resultados de la prueba de Heteroscedasticidad de residuos de White se muestran que con una probabilidad significativa de 52.73% (mayor de 5%), no rechaza la hipótesis nula³⁶, por lo que la varianza de las perturbaciones es constante y homocedástica, como se ve en el siguiente cuadro:

³⁶ La heteroscedasticidad significa que la varianza de las perturbaciones no es constante a lo largo de las observaciones, violando un supuesto básico del modelo.

Cuadro 11

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	0.584365	Prob. F(4,5)	0.6886
Obs*R-squared	3.185654	Prob. Chi-Square(4)	0.5273
Scaled explained SS	0.35626	Prob. Chi-Square(4)	0.9859

Test Equation:
 Dependent Variable: RESID^2
 Method: Least Squares
 Date: 09/20/11 Time: 19:10
 Sample: 1998 2007
 Included observations: 10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.67E-05	1.48E-05	1.133036	0.3086
TIERRA(-3)^2	-0.000557	0.008252	-0.067452	0.9488
TRABAJO^2	-0.00541	0.005968	-0.906452	0.4063
CAPITAL(-1)^2	0.00012	0.000123	0.975526	0.3741
CAPEMP(-2)^2	-0.000185	0.000672	-0.275818	0.7937

R-squared	0.318565	Mean dependent var	1.31E-05
Adjusted R-squared	-0.226582	S.D. dependent var	1.31E-05
S.E. of regression	1.45E-05	Akaike info criterion	-19.1364
Sum squared resid	1.05E-09	Schwarz criterion	-18.98511
Log likelihood	100.682	Hannan-Quinn criter.	-19.30237
F-statistic	0.584365	Durbin-Watson stat	2.932219
Prob(F-statistic)	0.6886		

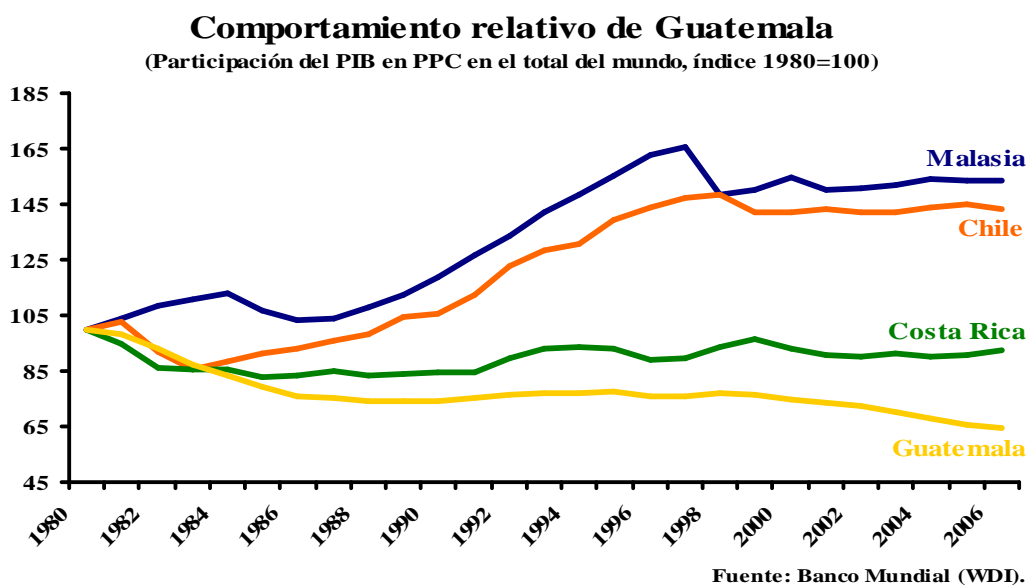
CAPITULO IV

4 PRINCIPALES RESTRICCIONES AL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN GUATEMALA

La bibliografía específica del crecimiento económico en Guatemala es escasa, sin embargo a principios de la segunda mitad del siglo XX, el investigador Britnell³⁷ señaló que “Guatemala posee ventajas naturales que, si son utilizadas de manera correcta, harían posible que la república alcanzar una posición relativamente favorable entre las naciones de las Américas tanto en calidad de vida como en estabilidad económica”.

Sin embargo el país ha visto descender la participación del PIB en el PIB per cápita a nivel mundial, por debajo de países como Malasia, Chile y Costa Rica, que en el año 1980 compartían una participación muy similar como se aprecia en el siguiente gráfico.

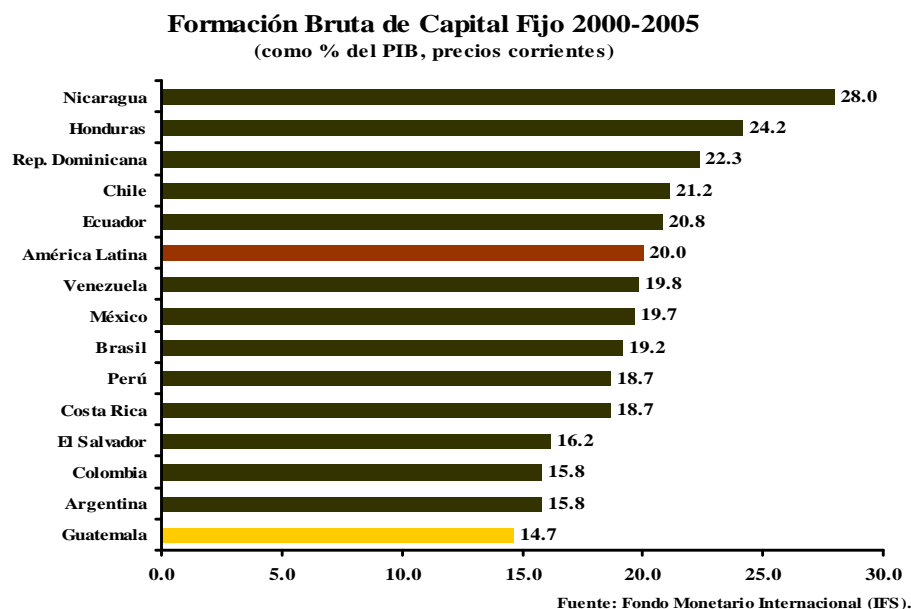
Gráfico 8



En tanto que la formación de capital fijo como porcentaje del PIB, entre 2000- 2005 según el FMI se encuentra en 14.7%.

³⁷ Britnell, G.E. 1951. “Problems of Economic and Social Change in Guatemala”. *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, Vol. 17(4): 468-481.

Grafico 9



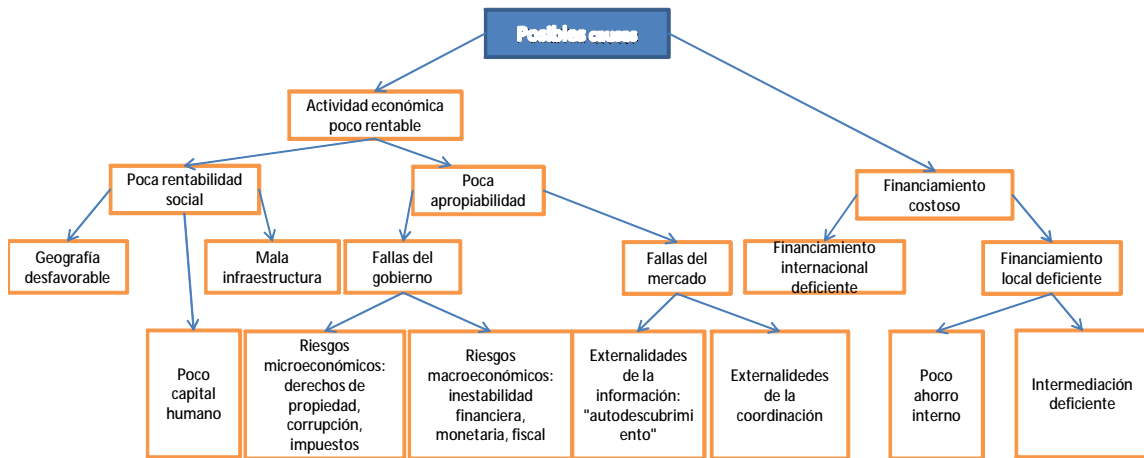
4.1 Diagnóstico de crecimiento de Hausmann, Rodrik y Velasco –HRV–

Metodología desarrollada por Ricardo Hausmann, Dani Rodrik y Andrés Velasco parte de la premisa de que los países deben identificar el obstáculo más limitante (o los dos obstáculos más limitantes) para sus economías y concentrarse en su eliminación. Basada en un “árbol de decisiones” cimienta su análisis en que por mucho tiempo, la política de desarrollo se centró en promover el ahorro y la acumulación de capital; la teoría era que un crecimiento bajo se debía a un incremento insuficiente de los factores de producción, especialmente el capital físico. Sin embargo, en los últimos años la atención se ha centrado en aumentar el capital humano mediante un mejoramiento de la salud y la educación.³⁸ La inversión privada en capital fijo es el determinante básico del crecimiento, este enfoque parece especialmente apropiado para analizar las causas del débil desempeño económico ya que la falta de inversión es identificada, por la mayoría de los analistas, como la mayor barrera a una expansión más fuerte de las economías como la de Guatemala.

³⁸ Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik y Andrés Velasco, 2005, “Growth Diagnostics”, Facultad de Ciencias Públicas John F. Kennedy, Universidad de Harvard (Cambridge, Massachusetts).

Figura 2

Problema: Escasez de inversión privada y capacidad empresarial



Fuente: Hausmann, Rodrik y Velasco (2005)

El “árbol” de diagnóstico que da forma a la metodología de HRV tiene dos ramas principales, las cuales discriminan las dos posibles causas de la insuficiencia de inversión en capital fijo en un país: bajo retorno al capital y alto costo de financiar dicha acumulación. Esta metodología reconoce explícitamente que esas causas no pueden ser mutuamente excluyentes. A partir de esa primera disyuntiva, también recomienda examinar, en cada rama, los factores de segundo orden que pueden estar por detrás de cada una de las restricciones. Y así sucesivamente hasta llegar a los instrumentos de política económica que pueden ser utilizados para fomentar la inversión privada y, por intermedio de esta, el crecimiento. Además sugiere que, en un país de bajo ingreso, la actividad económica estará limitada por al menos uno de los dos siguientes factores: el costo del financiamiento es demasiado alto o el rendimiento privado de la inversión es demasiado bajo. Si el problema es el bajo rendimiento privado, esto a su vez se deberá a un bajo rendimiento económico (social) o a una brecha importante entre el rendimiento social y el rendimiento privado (bajo nivel de apropiabilidad privada). El primer paso es determinar cuál de estas condiciones caracteriza mejor la economía en cuestión.

4.1.1 Actividad económica poco rentable

El rendimiento privado de la inversión puede ser bajo porque éste se ve reducido desde el punto de vista social, por ejemplo la falta de infraestructura. O porque, a pesar de ser

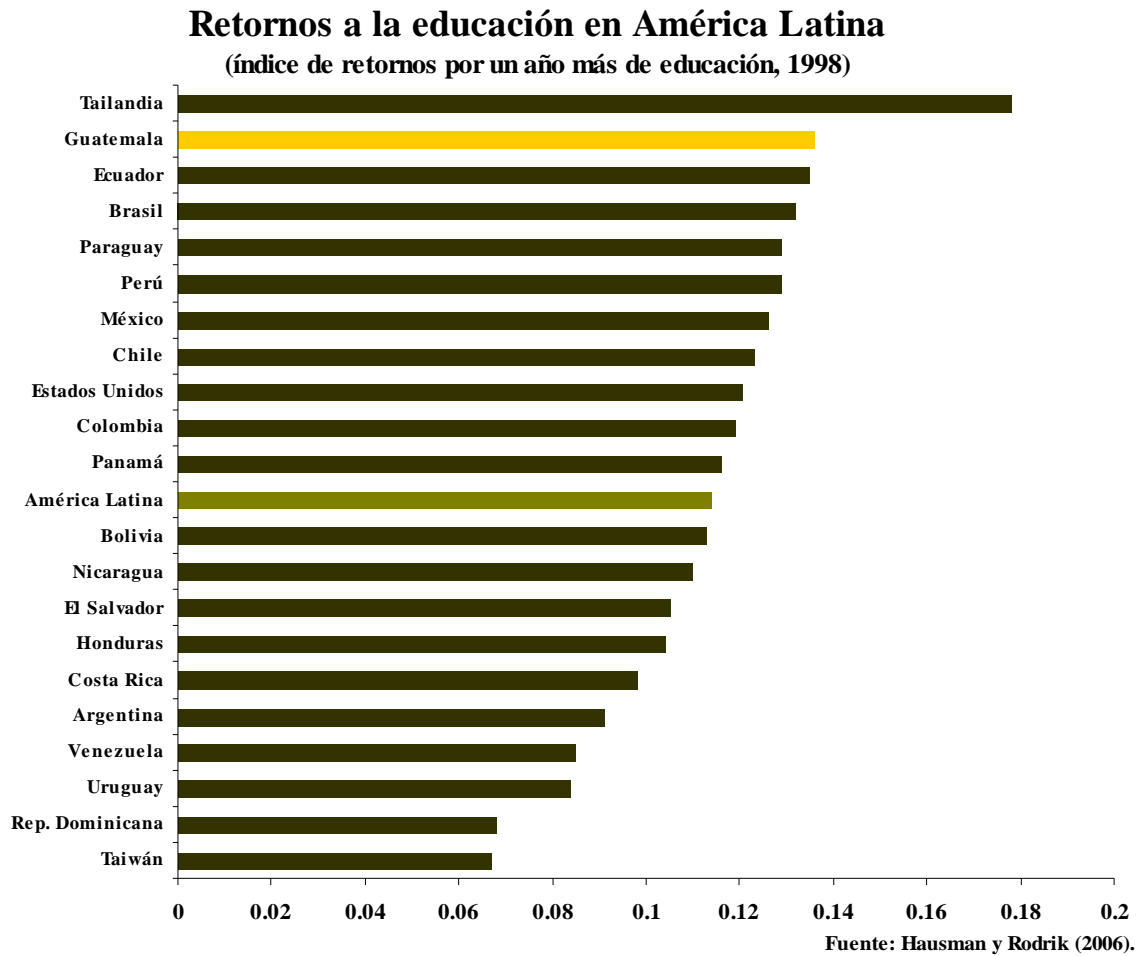
socialmente alto, es difícil la apropiación privada, sea por la presencia de externalidades o sea porque está asociado a un nivel elevado de riesgo, en especial de riesgos que son difíciles de diversificar, tales como los de naturaleza macroeconómica.

El diagnóstico –HRV– para en caso de Guatemala, al analizar si el problema es de la actividad económica poco rentable, bajos retornos privados a la inversión o bajos retornos sociales, podemos destacar problemas de bajo capital humano por baja educación y baja cobertura de salud, principalmente; en cuanto a educación podemos mencionar que a pesar de haber logrado grandes avances recientes como: la tasa de analfabetismo de adultos de 39.0% en 1990 a 30.9% en 2004, aumento de la cobertura primaria del 64.0% en 1990 a 93.0% en 2004 y secundaria de 19.5% en 1985 a 48.0% en 2004; el analfabetismo sigue siendo muy elevado y la cobertura muy baja, en particular secundaria y terciaria.

El Banco mundial destaca que un año adicional de educación es asociado con un incremento de 13.0% en los ingresos. Los retornos más altos los presentan las mujeres indígenas con un 14.0% y los más bajos los hombres indígenas con un 11.0%.

Sin embargo, los altos retornos a la educación pueden ser un indicador de la escasez de capital humano en el mercado de trabajo ya que comparando los retornos a la educación de los emigrantes guatemaltecos a Estados Unidos estos son bajos, indicando serios problemas de calidad.

Grafico 10



En conclusión la educación es un factor limitante del crecimiento económico tanto por su cobertura como por su calidad aunando las importantes diferencias dadas por el género y etnicidad.

Otro factor importante para el análisis del Capital Humano es la salud, Guatemala se compara desfavorablemente con el resto de los países de América Latina: la esperanza de vida al nacer ha mejorado pero sigue siendo baja (68 años contra 72 promedio América Latina), mortalidad infantil 39 por 1,000 (América latina 29.6 por 1,000), tasa de mortalidad de menores de 5 años 53 por 1,000 (América latina 35.7 por 1,000).

Cuadro 12

Indicador	Guatemala	Nicaragua	Honduras	El Salvador	Costa Rica
Ingreso Nacional Bruto per cápita (US\$ corrientes)	2,400	950	1,120	2,450	4,660
Esperanza de Vida al Nacer (en años)	67.9	70.4	68.6	71.3	79.0
Tasa de mortalidad, menos de 5 años (por 1.000)	43.0	37.0	40.0	27.0	12.0
Tasa de mortalidad, infantes (por 1.000 nacidos vivos)	32.0	30.0	31.0	23.0	11.0
Tasa de vacunación infantil (% de niños entre 12-23 meses)	77.0	96.0	92.0	99.0	89.0

Fuente: Banco Mundial (WDI).

Sin embargo en cuanto al género y etnicidad el uso de los servicios de salud es menos frecuente entre la población indígena, aunque esta diferencia parece tener origen en el contexto indígena-ladino. Solo 5.0% de los guatemaltecos indígenas tiene cobertura de salud en comparación al 18.0% de los ladinos. Cerca de un 27.0% de las mujeres indígenas embarazadas no recibe atención prenatal en comparación al 18.0% de las mujeres ladinas embarazadas. Solo 15% de las mujeres indígenas dan a luz en hospitales mientras que 51.0% de las mujeres ladinas lo hace. Cerca de un 32.0% de las mujeres indígenas declara tener conocimiento de algún método anticonceptivo y solo 12.0% utiliza alguna forma de anticoncepción, en comparación al 71.0% y 57.0% de las mujeres ladinas, respectivamente.

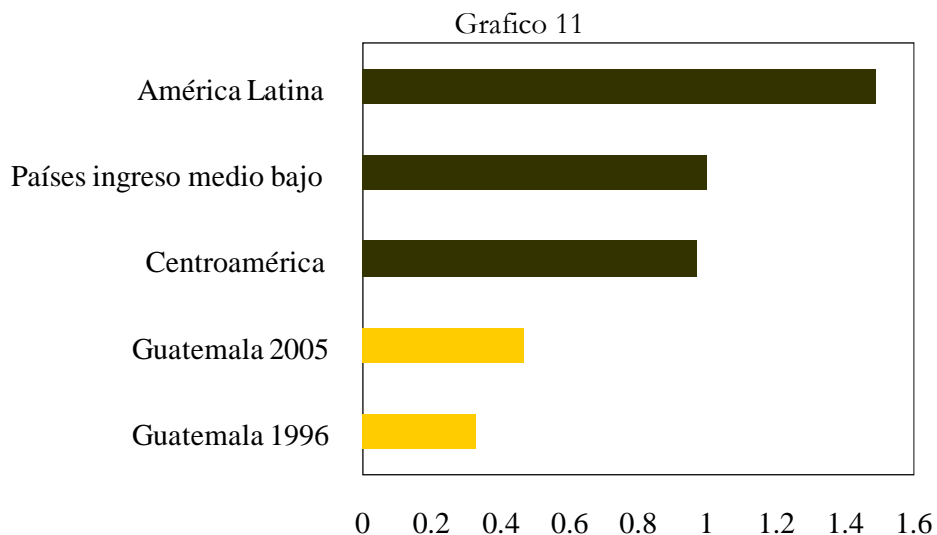
El boletín sobre la salud y la enfermedad de la población, publicado por el Proyecto Diálogo de la USAID, la Asociación de Gerentes de Recursos Humanos de Guatemala y la Fundación Guatemala 2020 (2009), concluye que mala salud de la población afecta a la economía nacional, e influye en la productividad empresarial. Hasta ahora, el sistema de salud en nuestro país continúa siendo absolutamente disfuncional e ineficiente. Cada año se pierden en Guatemala más de 6 millones de días laborales por razones de enfermedad, lo que acarrea importantes costos para las empresas y para la sociedad. Lo anterior, según el mismo estudio, ocasiona pérdidas equivalentes a un 7.8% del PIB, o aproximadamente \$5,668 millones, cifra 11 veces superior al presupuesto del Ministerio de Salud y 3.5 veces al gasto nacional (total) de salud. Algunas estimaciones indican que, por esa misma razón, las empresas dejan de percibir

márgenes de utilidad (ganancias, intereses, regalías y rentas diversas) por \$3.4 mil millones cada año.

Lo anterior pone en evidencia que la mala salud de la población no sólo afecta el desempeño económico nacional, sino que puede influir directamente en la productividad de las empresas, razón por la cual la inversión en salud debe ser un aspecto de interés común y de responsabilidad compartida entre los gobiernos y la empresa.

Otra de las causas propuestas por el modelo HRV con respecto de los bajos retornos sociales es la mala infraestructura, el país ha visto un progreso importante en su infraestructura desde la firma de los Acuerdos de Paz, pero persiste baja cobertura en algunos sectores.

- a) Carreteras: muy baja cobertura, en particular en zonas rurales, cuenta con 6,418.1 kilómetros de carreteras pavimentadas (de un total de 15,000 kilómetros que componen la red vial) que resulta 0.5 por cada 1,000 habitantes, muy por debajo del promedio de los países Centroamérica y Latinoamérica como se aprecia en el siguiente gráfico.



Fuente: Banco Mundial

- b) Electricidad: La característica más importante en este servicio consiste en su rápida expansión (de 49.0% en 1991 a 85.1% en 2007), sin embargo, tarifas elevadas, subsidios cruzados impactan el costo del servicio; la generación eléctrica opera bajo un sistema mixto (público y privado) a lo cual se le atribuye el dinámico desarrollo que ha mostrado el sector.

Cuadro 13

Guatemala: crecimiento del subsector eléctrico

DESCRIPCIÓN	1991	2001	2007
Demanda potencia (MW)	511	1,087	1,443
Capacidad Instalada irme (MW)	755	1,536	1,645
cobertura de electrificación (%)	49%	81%	85.10%
Número de consumidores	761 mil	1.7 millones	2.3 millones
Transacciones internacionales (gwh)	N/D	363	132
Líneas de alta tensión mayores a 69 kv	N/D	2,235 Km	3,658 Km

Fuente: Comisión Nacional de Energía Eléctrica

- c) Agua potable: a pesar de que en el país se considera que el recurso hídrico es suficiente la evidencia empírica muestra un alto grado de contaminación, crisis por escasez y por exceso (sequías e inundaciones) se ha vuelto recurrente en los últimos años, la cobertura del agua potable ha tenido serios problemas además de los problemas de calidad y el marco institucional.

En cuanto a los problemas de poca apropiabilidad²⁶ los factores que afectan en Guatemala se destacan:

- a) Alta corrupción, según la organización Acción Ciudadana (1999) “La corrupción en Guatemala es el aprovechamiento premeditado de la autoridad o el poder político y/o administrativo, tanto en el ámbito público como en el privado, que determinadas personas o grupos hacen en provecho propio. Este aprovechamiento puede ser con fines políticos o pecuniarios y en detrimento de los derechos o intereses de la

³⁹ Apropiabilidad entendida como el rendimiento o remuneración por el emprendimiento económico.

organización, la comunidad o de la Nación, incumpliendo o infringiendo para el efecto las normas —social o jurídicamente establecidas— que rigen sus actividades”⁴⁰.

Dicha agrupación identifica como causas generales de la corrupción en Guatemala las siguientes:

1. La ambigua delimitación entre lo público y lo privado,
2. La existencia de un ordenamiento jurídico y sistemas de control y administración inadecuados, laxos, ineficientes y escasamente transparentes;
3. El autoritarismo; es decir, las características excluyentes del sistema político;
4. Inoperancia práctica de las instituciones públicas encargadas de la prevención, control y sanción de la corrupción (impunidad).

También se identifican algunas causas de tipo culturales dentro de la cultura política del país “es decir en el conjunto de actitudes, normas, creencias y percepciones compartidas por los ciudadanos y que tienen como objeto un fenómeno político.

- ü La existencia de una amplia tolerancia social hacia el gozo de privilegios privados —o temor a denunciarlos y contrarrestarlos— que permite que prevalezca una moralidad del lucro privado sobre la moralidad cívica;
- ü La existencia de grupos sociales que saben que la ley no cuenta para ellos o están exentos de su aplicación (cultura de la ilegalidad, impunidad), lo cual fomenta la corrupción y la tolerancia social hacia ella;
- ü La persistencia de formas de organización y de sistemas normativos obsoletos, enfrentados a un orden estatal sometido a profundos cambios, lo que suele provocar contradicciones que encuentran salida a través de la corrupción;
- ü La escasa vigencia de la idea de nación, en términos de valores y obras comunes; y
- ü La ausencia de la solidaridad social como valor, es decir de la creencia mayoritariamente compartida en el bienestar común.

⁴⁰ “La corrupción en Guatemala” Abril de 1999, Acción Ciudadana.

Además existen otro tipo de causas que son materiales las cuales se refieren a las situaciones concretas que dan lugar a prácticas corruptas, estas causas tienen como impacto que las decisiones en el país sean tomadas de acuerdo a motivos ajenos legítimos, sin considerar las consecuencias que ello tiene para la comunidad teniendo efectos nocivos claramente en los ámbitos: económico (repercutiendo en el costo de los bienes y servicios), lo político (reproduce y consolida la exclusión política y la desigualdad social, preserva las redes de complicidad entre las élites políticas, militares y económicas y fortalece la vigencia de la impunidad) y en lo social en donde se acentúan las diferencias sociales al limitar el papel del estado como mediador de las demandas de los distintos grupos sociales, a aquellos que concentran el poder político, el militar y especialmente el económico.

En la “Encuesta Urbano Nacional sobre Corrupción y Transparencia”, elaborada en marzo de 2006 por Acción Ciudadana publicó los siguientes resultados:

El guatemalteco es pesimista con respecto a la erradicación de la corrupción. El 63.1% lo considera “poco posible e imposible” a nivel de país y 54.1% a nivel local. La opinión positiva corresponde a un 36.5% que creen “muy posible y posible” acabarla a nivel nacional y 43.9% a nivel local. Nótese que en general los ciudadanos son menos pesimistas ante la posibilidad de acabar con la corrupción a nivel local que a nivel nacional.

Resalta el escepticismo ante la reducción de la intensidad de la corrupción en el futuro, pues el 60.3% cree que será mayor y el 25.3% considera que será igual. Por su parte, el pesimismo se ratifica, ya que el 63.8% cree que la corrupción es mayor que hace un año, ante el 8.5% que considera que ha disminuido.

En general la percepción ciudadana es negativa, pues se considera que la corrupción ha aumentado y continúa en aumento. La acción que más ayuda a combatir la corrupción es “mejorar la educación en la casa”, con un puntaje de 1.04 equivalente al 96.6% de personas que consideran que ayuda mucho. Llama la atención que en contraste a esta acción, “modificar las leyes existentes” aparece en el penúltimo

lugar con un puntaje de 1.48 equivalente al 8.1% de personas que consideran que no ayuda nada. Se aprecia una tendencia a considerar como más efectivas acciones privadas de orden moral y/o ético.

De las 26 variables evaluadas, en 15 de éstas la posición “de acuerdo” es mayoritaria, siendo las más relevantes “los políticos son corruptos” y “hay muchos culpables libres”, ambas con un consenso de 9 de cada 10 entrevistados. Por el contrario, menos de la mitad de los entrevistados consideran que los guatemaltecos “creen en el sistema de justicia”.

La corrupción y la impunidad aparecen como las dos percepciones más aceptadas, la cual es complementario con la menos aceptada, es decir, la debilidad del sistema de justicia.

El 50.5% de los encuestados estima que la corrupción tiene su más grande incidencia en los niveles altos de gobierno. El 29.3% considera que es en todos los niveles y un 13.8% en los niveles medios.

El 54.8% dice no conocer los procedimientos a seguir para realizar una denuncia en un caso de corrupción. Este tipo de procedimientos es conocido para el 42.3% de los encuestados. Este dato es preocupante, pues es muy probable que el desconocimiento se convierta en excusa para no hacer efectiva una denuncia, lo que contribuye a aumentar los niveles de impunidad.

La familia es la institución que a criterio de los ciudadanos más ayuda a combatir la corrupción (5.87 Pts.) seguido de cerca por la iglesia (4.71 Pts.).

En contraste, los partidos políticos y la policía son las instituciones que menos ayudan a combatir la corrupción (2.22 Pts.). Nótese que existe una tendencia evaluar positivamente a instituciones privadas y a evaluar negativamente instituciones públicas, siendo las excepciones las empresas privadas y los sindicatos.

- b) Alta tasa de violencia y crimen. Según el Programa de Seguridad Ciudadana y Prevención de la Violencia del PNUD Guatemala en el Informe estadístico de la violencia en Guatemala (2007) estima que en los últimos 7 años la violencia homicida ha aumentado más de 120% pasando de 2,655 homicidios en 1,999 a 5,885 en 2,006 según datos de la Policía Nacional Civil. Este crecimiento equivale a un aumento mayor al 12% por año desde 1,999 superando ampliamente al crecimiento poblacional que es inferior al 2.6% anual. En 2006 el país presentó una tasa de homicidios por cada cien mil habitantes de 47 y la ciudad de Guatemala llegó a 108. Estas cifras posicionan a Guatemala como uno de los países más violentos del mundo oficialmente en paz, donde los derechos humanos de la población continúan sin ser plenamente respetados.

Dicho estudio resalta como las dos principales líneas causales de la violencia a la exclusión social y la falta de aplicación de la ley, ambas dimensiones se relacionan y refuerzan entre sí. Los beneficios generados por el razonable nivel de crecimiento de la economía guatemalteca no son distribuidos equitativamente entre los distintos estratos sociales. Guatemala es uno de los países más desiguales de América Latina lo cual combinado con muy altos niveles de pobreza produce una grave situación de tensión social. Por otro lado, y probablemente con mayor efecto sobre los niveles de violencia, el Estado guatemalteco se encuentra en una situación de grave debilidad institucional para hacer frente a esta problemática. Existen en Guatemala grupos clandestinos que operan violentamente respondiendo a los intereses de redes de individuos poderosos que se enriquecen por medio de actividades ilícitas como contrabando de bienes; secuestros; tráfico de personas, de armas y municiones; y tráfico de narcóticos. Estas redes tienen sus orígenes en la economía política de la violencia creada durante el conflicto armado interno. Estas organizaciones mantienen vínculos con instituciones del Estado y con sectores influyentes de la sociedad. Los altos niveles de impunidad prevalecientes y la debilidad de las instituciones estatales encargadas de la justicia y la seguridad pública son fomentados por estas redes de acción criminal por medio de acciones corruptivas y coercitivas.

Cuadro 14

Guatemala: Costo económico de la Violencia
-Cifras en millones-

No.	Rubro	En Q.	En US\$	% PIB
		244,429.80	32,590.64	
1	Pérdidas en salud	6,740.06	898.67	2.8
1.1	Atención médica	701.76	93.57	0.3
1.2	Producción perdida	3,626.41	483.52	1.5
1.3	Daño emocional	2,411.88	321.58	1.0
2	costos institucionales	1,884.04	251.21	0.8
2	Seguridad pública	1,563.84	208.51	0.6
2	Sector Justicia	262.27	34.97	0.1
2	Otros	57.93	7.72	0.0
3	Gastos en seguridad privada	4,307.40	574.32	1.8
3.1	Hogares	1,267.56	169.01	0.5
3.2	Empresas	3,039.85	405.31	1.2
4	Clima de inversión	3,026.55	403.54	1.2
5	Perdidas materiales (transferencias)	1,942.40	258.99	0.8
	TOTAL	17,900.45	2,386.73	7.3

Fuente: El Costo Económico de la Violencia en Guatemala. PNUD - Guatemala, 2006.

c) Debilidad institucional: está estrechamente ligada a la gobernabilidad del país, (gobernanza es el término correcto, ya que gobernabilidad se refiere a la cualidad de gobernante, sin embargo derivado de un empleo masivo el término gobernabilidad ha venido a sustituir a gobernanza). Como gobernabilidad se define según Diccionario de la Real Academia Española, edición XXII: Arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía.

Para medir la gobernabilidad en un país existen ciertos parámetros generalmente aceptados aquí proponemos los propuestos por D. Kaufmann A. Kraay, y M. Mastruzzi en el 2005⁴¹:

1. Voz y Rendición de Cuentas – mide derechos humanos, políticos y civiles.
2. Estabilidad Política y Ausencia de Violencia – mide la posibilidad de amenazas violentas a, o cambios en, el gobierno, incluyendo el terrorismo
3. Efectividad Gubernamental – mide la competencia de la burocracia y la calidad de la prestación de servicios públicos.
4. Calidad Regulatoria – mide la incidencia de políticas hostiles al mercado.
5. Estado de Derecho – mide la calidad del cumplimiento de contratos, la policía, y las cortes, incluyendo la independencia judicial, y la incidencia del crimen.
6. Control de la Corrupción – mide el abuso del poder público para el beneficio privado, incluyendo la corrupción menor y en gran escala (y la captura del estado por las élites).

Los seis indicadores de gobernabilidad se miden en unidades que van de alrededor de -2,5 a 2,5, los valores más altos corresponden a una mejor gobernanza, en el siguiente cuadro, podemos apreciar que Guatemala se encuentra mal colocada entre estos indicadores

⁴¹ Governance Matters IV: Indicadores de Gobernabilidad para 1996–2004 Por D. Kaufmann A. Kraay, y M. Mastruzzi (2005) • Draft, Mayo 9, 2005

⁴² *ibid*

Cuadro 15
Guatemala: Indicadores de Gobernanza
 Años 1996 - 2005

	2005	2004	2003	2002	2000	1998	1996
Voz y Rendición de Cuentas	-0.37	-0.38	-0.50	-0.51	-0.21	-0.39	-0.71
Estabilidad Política y Ausencia de							
Violencia	-0.89	-0.78	-0.77	-0.57	-1.03	-0.83	-1.40
Efectividad Gubernamental	-0.70	-0.84	-0.91	-0.57	-0.50	-0.25	-0.53
Calidad Regulatoria	-0.26	-0.11	-0.16	-0.11	0.46	0.75	0.28
Estado de Derecho	-1.04	-0.98	-0.96	-0.92	-0.87	-0.87	-0.70
Control de la Corrupción	-0.98	-0.70	-0.78	-0.76	-0.70	-0.71	-1.02

Banco Mundial: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi, as described in "Governance Matters V: Governance Indicators for 1996-2005"

Es importante resaltar que los indicadores anteriores están elaborados sobre una base subjetiva, con encuestas realizadas a instituciones de investigación, organizaciones gubernamentales e internacionales, sondeos a expertos y agencias encuestadoras, etc. Las respuestas suministradas por los expertos y empresas y ciudadanos encuestados en estas fuentes de datos múltiples que utilizados contienen sus percepciones sobre las varias dimensiones de gobernabilidad.

En conclusión Guatemala aparece mal calificada en todos los indicadores de gobernanza del modelo del banco mundial.

- d) Tasa impositiva: Determinar el nivel óptimo de tributación es un asunto ideológico y técnico; los gobiernos diferirán sobre los niveles de gasto público y, por ende, sobre los niveles de recaudación. Una forma cruda de medir la capacidad tributaria consiste en relacionar las cargas tributarias de un número apreciable de países, por un lado, con rasgos económicos estructurales de esos mismos países, por el otro; se corre una regresión econométrica entre las cargas tributarias como variables dependientes y los rasgos económicos estructurales como variables independientes o explicativas. Fuentes Knigh (2006) en el documento "Retos de la política fiscal en América Central"⁴³ concluye que La política fiscal en el Istmo Centroamericano está marcada por su debilidad tributaria, principalmente de la tributación directa, proceso acompañado de

⁴³ Cepal, Icefi,

avances limitados en la administración tributaria y por cierto aumento de la tributación indirecta

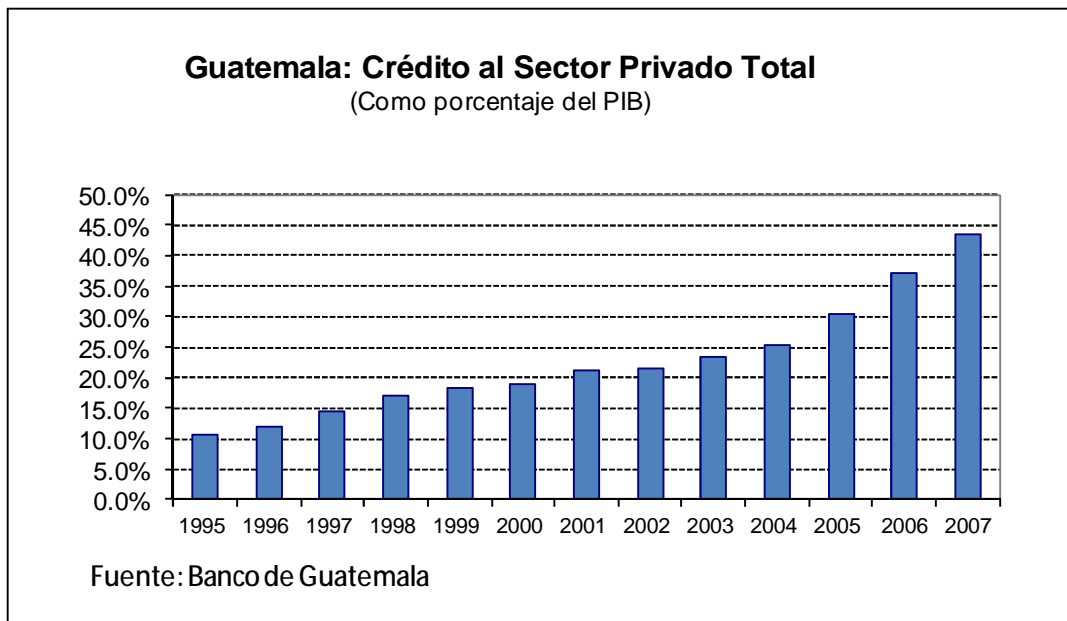
Entonces la baja apropiabilidad está asociada a las principales fallas del gobierno que repercuten en riesgos para las pequeñas, medianas y grandes empresas (microeconómicos) como la alta corrupción, crimen y violencia, clima de ingobernabilidad (estos factores resultan ser una limitante fundamental al crecimiento de la economía) y la baja tasa impositiva conllevan riesgos.

4.2 Riesgos macroeconómicos

Guatemala cuenta con factores no limitantes al crecimiento de la economía como:

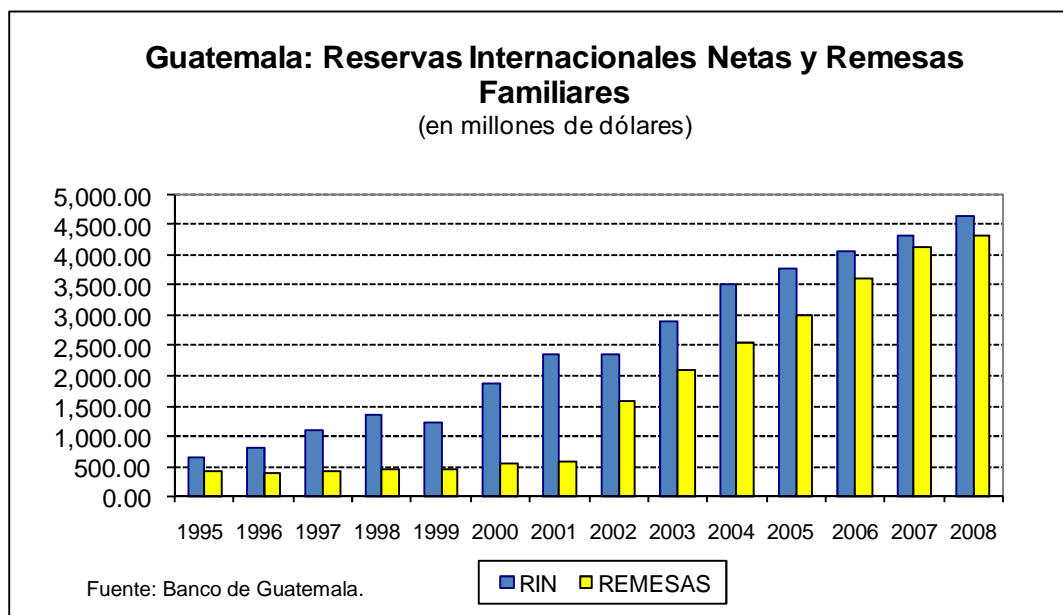
- Cuenta con el mercado económico más grande de América Central, con un PIB de US\$ 66.4 millones, representando el 39.8% del PIB total de Centro América.
 - Los estudios más recientes de banca de inversión destacan la gran estabilidad económica de Guatemala a lo largo de su historia. El crecimiento económico de Guatemala ha sido constante y estable, con la volatilidad en crecimiento del PIB más baja de América Latina entre 1990-2007.
- a) **Financiamiento:** Por el lado del financiamiento interno medio a través del crédito al sector privado como porcentaje del PIB para el período de estudio este ha tenido un comportamiento ascendente al pasar de 10.5% en 1995 a 44.3% en 2007 lo cual indica que no existen problemas con el crédito aunque podría estar relativamente bajo no estaría muy por debajo de los esperado dado el nivel de desarrollo de Guatemala.

Gráfico 12



- b) En el Financiamiento Externo podemos identificar algunos factores sobresalientes: los altos ingresos de divisas en forma de remesas, que se multiplicaron por 8 desde 2001 lo cual se traduce en un importante aumento de las Reservas Internacionales Netas –RIN–

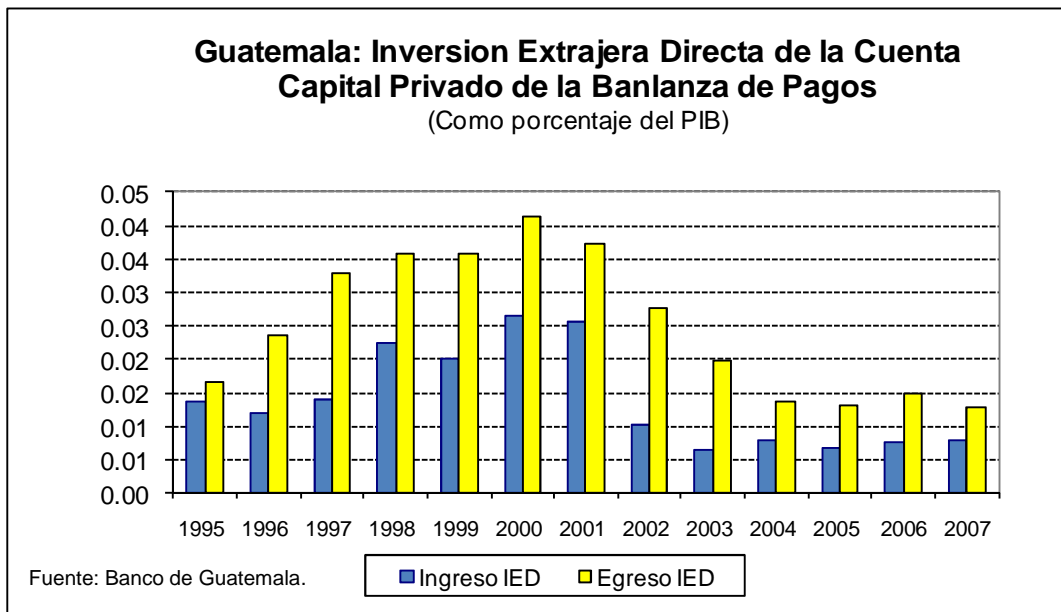
Gráfico 13



Por el lado de la cuenta de capital de la Balanza de Pagos, Guatemala ha experimentado importantes flujos de capital (como se explicó en el apartado de IED) que ha aumentado en forma marcada en los años noventa. Sin embargo al mismo tiempo que han aumentado los flujos hacia adentro, también lo han hecho los egresos. El comportamiento de los flujos de inversión extranjera directa, donde en años recientes los egresos han superado en forma consistente a los ingresos, sugiere que puede haber una falta de buenas oportunidades de inversión en el país por lo cual los capitales van en busca de oportunidades más rentables en otros países.

La Inversión Extranjera Directa puede incluir la compra de acciones de una empresa en otro país, la reinversión de utilidades de una empresa de propiedad extranjera en el país donde ésta se encuentra ubicada y la concesión de préstamos de una empresa matriz a sus filiales extranjeras. El Fondo Monetario Internacional (FMI) considera inversión extranjera directa a la inversión que representa, como mínimo, el 10% de las acciones con derecho de voto de una empresa extranjera. Sin embargo, muchos países fijan un porcentaje superior, porque en muchos casos el 10% no es suficiente para tener el control efectivo de una compañía o para demostrar el interés de un inversionista en establecer una participación prolongada.

Gráfico 14



Sin embargo al revisar los datos publicados sobre la Inversión Extranjera Directa – IED– no queda en claro la medición de la misma ya que, como se puede apreciar en la gráfica anterior, los egresos de IED se ven superados por los egresos lo cual presume una IED negativa, al revisar la información publicada en la página del Banco de Guatemala, la IED no aparece detallada con cifras, solamente muestra cierta distribución porcentual y la siguiente aclaración “Incluye Acciones y Otras Participaciones de Capital, Utilidades Reinvertidas y Otro Capital de empresas residentes con Capital Extranjero. Fuentes: Segunda Encuesta al Sector Externo realizada por el Banco de Guatemala, Oficina Invest in Guatemala y Superintendencia de Bancos.” Por lo cual se hace difícil definir con certeza la situación exacta de la IDE.

- c) Otro aspecto importante del financiamiento es la Deuda Externa, analistas internacionales, principalmente del Fondo Monetario Internacional han estudiado desde su punto de vista, el efecto de la deuda interna sobre los países de bajo ingreso. Los estudios teóricos sobre la relación entre la deuda externa y el crecimiento económico se han centrado principalmente en los efectos nocivos del sobreendeudamiento, fenómeno que se da cuando el elevado saldo de deuda que acumulan los países puede comprometer la capacidad para reembolsar los préstamos contraídos, y por consiguiente disuadir a nuevos prestamistas e inversionistas.

Desde este punto de vista, el sobreendeudamiento también deprime el crecimiento económico por el efecto negativo en las expectativas de los agentes económicos, por la incertidumbre con respecto a la forma en que las autoridades atenderán sus obligaciones del servicio de la deuda. A medida que aumente el saldo de la deuda del sector público, se teme que las autoridades financiarían los pagos con medidas que crean distorsiones, ejemplo incrementado rápidamente la oferta monetaria lo cual presiona la inflación; o a través de reformas estructurales fiscales lo cual desalienta la inversión de largo plazo.

Durante el período de estudio, la deuda externa de Guatemala, como porcentaje del PIB, se ha mantenido una tendencia leve a la baja ya que de 15.8% en 1995 disminuyó

en 3.4 puntos básicos en 2007 (12.4%) y con las tasas de crecimiento del PIB no genera algún tipo de distorsión para el crecimiento y garantiza una sostenibilidad de la deuda en el largo plazo.

Cuadro 16
Guatemala: Saldo de la Deuda Pública
Externa y Producto Interno Bruto
Años 1995 - 2007
(en millones de USDólares)

Año	Monto ^{1/}	Variación anual (%)	PIB corriente	Deuda como % PIB
1995	2,107.10		13,305.70	15.8%
1996	2,074.90	-1.53	14,220.89	14.6%
1997	2,135.10	2.90	16,090.26	13.3%
1998	2,367.90	10.90	17,484.45	13.5%
1999	2,631.30	11.12	16,490.80	16.0%
2000	2,643.70	0.47	17,193.09	15.4%
2001	2,925.00	10.64	18,691.34	15.6%
2002	3,119.10	6.64	20,772.69	15.0%
2003	3,467.20	11.16	21,926.51	15.8%
2004	3,843.90	10.86	23,991.78	16.0%
2005	3,723.20	-3.14	27,218.37	13.7%
2006	3,958.30	6.31	30,231.25	13.1%
2007	4,225.98	6.76	34,110.93	12.4%

Fuente: Banco de Guatemala.

Entonces el financiamiento tanto interno como externo no parece ser una limitante importante al crecimiento.

Las principales restricciones al crecimiento económico en las que podemos concluir son: un capital humano inadecuado, tanto en cantidad como en calidad; el crimen, la violencia, la corrupción y la debilidad institucional y algunos aspectos de infraestructura; aunque resolver estas restricciones no es tarea sencilla ya que el estado como ejecutor de la política deberá invertir recursos adicionales generados a través de lo fiscal, pero al mismo tiempo el estado

muestra una incapacidad en generar dichos recursos lo cual lo vuelve una restricción muy importante ya que con los altos grados de corrupción el sector empresarial ha tomado una influencia de alguna forma desproporcionada en las decisiones del gobierno además el crecimiento de la economía informal que no paga impuestos genera un círculo vicioso en que la informalidad y la resistencia del sector empresarial hace difícil generar mayores recursos y si el Estado decide aumentar arbitrariamente la tasa impositiva corre el riesgo de que la informalidad se expanda sin lograr el objetivo de generar mayores ingresos que el estado pueda invertir en bienes públicos complementarios que aumentan la productividad del sector privado, como educación o infraestructura. Sin estos bienes públicos, se reducen los incentivos a invertir, a formalizarse, y a pagar impuestos. Romper este círculo vicioso es un reto fundamental para todas las actuales y futuras autoridades de gobierno.

Otro aspecto importante a considerar es la forma crítica en que las la sociedad conciben la relación entre población, familia y crecimiento económico, debido a que (especialmente en países pobres) el tener una familia numerosa conlleva mayores gastos y recursos que los ingresos familiares no pueden sufragar en su mayoría, y es por estas percepción que se formulan y ejecutan las políticas económicas y sociales internas e internacionales (como la planificación familiar que se incorpora con la educación sexual por parte del estado) . Este tema fundamental y de largo plazo exige que las percepciones de los encargados de las políticas se fundamenten, no en la retórica y las emociones o en soluciones parciales, de corto plazo, sino en datos establecidos científicos y empíricos que vea al país en el contexto del crecimiento a largo plazo y busque el bienestar de todos los ciudadanos.

En los últimos 15 años, Guatemala ha experimentado reformas estructurales importantes, particularmente en el sector externo, con una liberalización significativa de la economía. Como resultado de ello, durante la última década, los servicios y la maquila así como otros productos no tradicionales y las remesas (4 mil millones de dólares en 2007) han incrementado el capital y la cuenta corriente. El crecimiento del producto interno bruto (PIB) ha sido positivo (6.3% de crecimiento real en 2007) pero por debajo de su nivel de empleo completo. Ha habido una reducción de algunos productos agrícolas tradicionales, que coexiste con estos avances, que parece verse compensada con el significativo incremento del sector informal y una significativa migración de la fuerza laboral. Los emigrantes son principalmente hombres que buscan

oportunidades de trabajo en los Estados Unidos. En 2006 se estimaba que la economía informal representaba 51.7% del PIB real y que 140,000 guatemaltecos habían emigrado a los Estados Unidos.⁴⁴ A ello le sigue la migración interna, particularmente de Guatemala al Petén. SEGEPLAN (2006) señala que, en 2002, el 10.8% de la población total vivía en un departamento diferente al departamento donde nació. Aunque la tasa de migración interna varía mucho de una región a otra en la mayoría de los países, el porcentaje de la población total reportada en Guatemala es más de tres veces el promedio en el caso de los Estados Unidos y el doble del tamaño de la migración interna promedio para otros países desarrollados y en vías de desarrollo.

La desigualdad en los ingresos sigue acentuándose en Guatemala como en muchos otros países, incluidas naciones desarrolladas como la los Estados Unidos. El coeficiente GINI⁴⁵ de Guatemala era 55.1% en 2007 comparado con 45.0% en los Estados Unidos. Sin embargo, al pensar en la desigualdad, es importante señalar que ésta no es en sí misma un factor de preocupación. Más bien se convierte en problema cuando crea desigualdad de oportunidades. Esta es la razón por la que es pertinente entender los factores que subyacen en la desigualdad.

Para Guatemala, aunque hay una variación significativa en los factores contribuyentes entre los niveles agregado y desagregado, la educación es uno de los principales determinantes en ambos niveles. Hay otros factores como la etnia, el género, la ocupación, la experiencia, el ingreso no laboral y el área (rural o urbana).

Otros problemas institucionales presentan también desafíos serios para Guatemala. Estos son, entre otros, un sistema judicial que con frecuencia está abrumado de trabajo e influenciado por mecanismos políticos, falta de seguridad, corrupción, invasiones de tierras

⁴⁴ Véanse estudios que contienen un análisis detallado reciente de la economía informal en el Centro para la Empresa Privada Internacional (CIPE (2001) y en el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN) (2001 y 2005). Para estudios sobre la migración de Guatemala consultar, entre otros: el Centro de Estudios para Guatemala CEG (2005) y OIM (2003 y 2006). 8 CIA, *Informe de País*, 2006.

⁴⁵ El Coeficiente de Gini es una medida de la desigualdad ideada por el estadístico italiano Corrado Gini. Normalmente se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos, pero puede utilizarse para medir cualquier forma de distribución desigual. El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno). El índice de Gini es el coeficiente de Gini expresado en porcentaje, y es igual al coeficiente de Gini multiplicado por 100.

con el consiguiente debilitamiento de los derechos de propiedad y de la propiedad misma, la debilidad e ineficacia de los sistemas educativo y de salud y los vagos reglamentos que causan obstáculos burocráticos significativos en el establecimiento de un negocio.

Muchos hogares enfrentan serios problemas de salud y pobreza. Con frecuencia carecen de ingresos y activos para satisfacer sus necesidades básicas: alimento, albergue, vestuario y grados competitivos de servicios de educación y salud. La Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI) (2006) estimó que aproximadamente 51% de la población vive en pobreza y el Informe de Desarrollo Humano de 2007 señala que el 16% de la población en Guatemala vive con menos de \$1 al día. Una consecuencia de esta situación es que, con frecuencia, los hogares carecen de acceso a activos humanos, ya que no cuentan con las destrezas y la capacitación necesaria y a veces también carecen de buena salud. También carecen de acceso a activos naturales como la tierra.

Con frecuencia no tienen acceso a infraestructura o activos físicos como vivienda, alcantarillado, electricidad, etc. así como estructuras financieras como los ahorros y el acceso al crédito. También cuentan con menos acceso a los activos sociales, como redes de contactos y obligaciones recíprocas que puedan emplear cuando las necesiten. Finalmente, con frecuencia carecen de seguridad para su vejez ya que no cuentan con acceso a sistemas de seguridad social sólidos. En Guatemala, la principal fuente de seguridad social es la familia, y sin embargo, éstas se vuelven más pequeñas cada vez, a medida que el gobierno y/o los países desarrollados imponen políticas de control de la población. Es más, estas políticas con frecuencia van orientadas a los pobres ya que se considera que ellos son quienes más las necesitan.

El acceso a y el retorno de estos activos no solo depende de la conducta del mercado sino del desempeño de las dependencias del gobierno y las organizaciones privadas. A la vez, su desempeño está estrechamente vinculado al capital humano, moral y social.

Estos problemas hacen que muchas familias de Guatemala sean muy vulnerables a choques adversos ya que no pueden hacerles frente. Es evidente que el desarrollo económico es resultado de algo más que procesos económicos. Es resultado de procesos económicos, sociales y políticos que interactúan y se refuerzan mutuamente de maneras que empeoran o

facilitan el logro del desarrollo económico. Para lograrlo es necesario fomentar oportunidades, facilitando el empoderamiento en todas las esferas y asegurando estabilidad. Esto hace necesario emprender acciones en las esferas local, nacional e internacional.

Las políticas de control de la población se han convertido en el enfoque dominante del desarrollo, y por consiguiente con frecuencia se les considera la principal herramienta para “fomentar” el crecimiento en los países en desarrollo, para sacar a los pobres de la pobreza y para proteger el medio ambiente. Los hallazgos que, aunque el enfoque en la población no necesariamente es incorrecto, las políticas de control poblacional que se están estableciendo en Guatemala son equivocadas ya que impiden el crecimiento de un elemento clave del desarrollo económico: el capital humano, y por consiguiente, hacen que el crecimiento económico sea insostenible.

En general, la evidencia empírica en el nivel agregado parece apoyar la liberalización de la economía. También subraya la importancia de la inversión y la tecnología y la educación dado que el último factor muestra retornos de escala incrementales para generar y sostener el proceso del crecimiento económico en Guatemala. Al mismo tiempo y con excepción del impacto en la deforestación, no apoya las políticas de control de la población. Más bien sugiere que el impacto de este enfoque sobre el crecimiento, el ingreso per cápita y la inversión serán perjudiciales al crecimiento económico por la “trampa del envejecimiento de la población” que genera, y por su efecto sobre la velocidad a la que se da el envejecimiento. Entre 1982 y 2006 la velocidad del envejecimiento de la población ha bajado de 70 a 59 años.

La estructura familiar es significativa para determinar tanto los niveles de riqueza como de ingreso/pobreza (medidos como las necesidades básicas insatisfechas en Guatemala). La familia intacta se desempeña mejor, seguida de los matrimonios *de hecho*, que en Guatemala también se llaman “*uniones de hecho*.” Si analizamos otras características observables en un hogar, los hogares de matrimonios tienen la mayor probabilidad de ser propietarios de una casa, de tener otros activos (ahorros y otros) y muestran índices más bajos de necesidades básicas insatisfechas. Por el contrario, después de las madres solteras, los hogares de parejas divorciadas y separadas son las más dañadas. La estructura de pareja, el grado de educación, la ocupación, la etnia, las remesas, la ubicación y el ingreso son todos factores significativos para

determinar la riqueza de un hogar, particularmente la propiedad de la casa. En general, el matrimonio constituye la característica más fuerte observable para determinar la riqueza de los hogares en Guatemala (incrementa la riqueza en un 29%). Vivir en un área urbana y no rural incrementa la riqueza en promedio en 26%. El tercer impacto más importante en la riqueza de los hogares lo constituyen las remesas, que la incrementa en 25%, seguido del sexo del jefe del hogar (los hogares encabezados por mujeres reducen la riqueza en 18%). Otras características observables que incrementan la riqueza incluyen tener un mayor grado de educación (que incrementa la riqueza en 7.5%), el número de hijos (el aumento de un hijo adicional mejora la riqueza en 6.8%), la edad de la cabeza del hogar (que la incrementa en 6.1% pero a una tasa decreciente) y el tipo de ocupación (una ocupación que implica mayores destrezas incrementa la riqueza en 2.4%). En promedio, el índice de necesidades básicas insatisfechas (NBI) es significativamente más bajo en los hogares encabezados por una persona casada (se reduce en un 60%) y hombre. También mejora de manera significativa con grados más elevados de educación de la cabeza del hogar, y si el hogar está ubicado en un área urbana. El impacto del número de hijos en el índice de necesidades básicas insatisfechas no sigue un patrón coherente sino que varía dependiendo de las características de hogar (como edad, sexo, nivel de educación, etnia, estado civil, lugar donde vive la familia: urbano o rural, y tipo de ocupación).

Solucionar el problema de crecimiento económico es un paso importante, pero también hay aspectos que deben ir más allá como, que tienen que ver con el alivio de la pobreza y la igualdad de oportunidades lo cual genera una extensa lista de temas actividades como por ejemplo protección social incluyendo transferencias condicionadas, programas de capacitación laboral para jóvenes en desventaja, brechas salariales por género y etnicidad, atención a la niñez temprana, incluyendo nutrición, etcétera y dar solución a estos problemas no es tarea sencilla.

CONCLUSIONES

- 1) El factor de producción que más participa en el crecimiento económico es el factor trabajo, sin embargo se debe considerar que la calidad de este factor (al igual que la capacidad empresarial) tienen relación directa con la calidad del factor humano o capital humano. Por consiguiente los bajos niveles de educación que prevalecen en Guatemala, el capital humano es significativo sólo cuando se le mide de acuerdo a su “inventario” es decir, años de experiencia y resulta ser inadecuado para alcanzar un crecimiento económico.
- 2) El factor humano el cual se deriva de la población total de un país; lo que hace diferencia entre una población en buenas condiciones económicas y otra que no lo está, son los niveles de educación y calidad de vida de estas, ya que la apropiabilidad mejora en beneficio de la misma cuando una población tiene mejores ingresos y mejor educación.
- 3) El crecimiento económico al depender del crecimiento de la población que en sí no tiene una influencia directa en el proceso de crecimiento en este país; el crecimiento de la misma no ha sido determinante para limitar el crecimiento medido por el PIB per cápita. Las políticas como las que ha adoptado el gobierno para controlar la población no son efectivas ni eficientes en términos de su costo; no solo no abordan las causas reales del problema de bajo capital humano sino que colocan a la economía en el trayecto que llevaría a Guatemala a la “trampa del envejecimiento de la población” que tantos países desarrollados enfrentan hoy día.
- 4) Las principales restricciones al crecimiento económico están dadas por un capital humano inadecuado, tanto en cantidad como en calidad; el crimen, la violencia, la corrupción y la debilidad institucional y algunos aspectos de infraestructura; aunque resolver estas restricciones no es tarea sencilla ya que el estado como ejecutor de la política deberá invertir recursos adicionales generados a través de lo fiscal, pero al mismo tiempo el estado muestra una incapacidad en generar dichos recursos lo cual lo vuelve una restricción muy importante ya que con los altos grados de corrupción, el

sector empresarial ha tomado una influencia desproporcionada en las decisiones del gobierno; además el crecimiento de la economía informal que no paga impuestos genera un círculo vicioso en que la informalidad y la resistencia del sector empresarial hace difícil generar mayores recursos para el estado.

RECOMENDACIONES

- 1) Retomar la aplicación de los acuerdos alcanzados en la firma de la paz especialmente el “Acuerdo sobre Aspectos Socioeconómicos y Situación Agraria ante la necesidad de que el Estado de Guatemala tome las medidas necesarias y establezca mecanismos rápidos y eficaces para solucionar los conflictos de dominio, garantice y de certeza jurídica a las comunidades indígenas respecto del dominio de sus tierras. Es también necesario que el Estado provea de tierras estatales a las comunidades que las necesitan para su desarrollo, en cumplimiento de la Constitución Política.
- 2) Profundizar sobre el desarrollo del poder local, el reforzamiento de las instituciones públicas nacionales y locales apegadas a la ley, la transparencia y una mejor calidad del gasto enfocado a salud y educación.
- 3) Implementar políticas que apoyen a la micro, pequeña y mediana empresa ya que de ellas depende en gran medida la creación de nuevos empleos.
- 4) Ampliar el acceso a las oportunidades económicas de los hogares de bajo ingreso asegurando que sus miembros cuenten con educación primaria y secundaria de buena calidad así como educación técnica y universitaria. La educación no parece ser factor determinante para el crecimiento económico cuando se ve en el nivel agregado sólo porque el promedio de asistencia escolar en Guatemala es bajo: tres años. Sin embargo, sí muestra economías de escala positivas, lo que indica que un incremento en el nivel de educación genera un mayor capital humano y crecimiento económico.
- 5) Ampliar el acceso a oportunidades económicas para los hogares de bajo ingreso permitiendo el acceso a un proceso funcional de títulos de propiedad fijos así como al crédito, particularmente para los programas de vivienda. En Guatemala ya se han establecido algunas de estas iniciativas y es importante asegurar su continuidad.
- 6) Ampliar la capacitación profesional ya que ello con frecuencia es una forma eficaz de sacar a las familias de la pobreza y la dependencia. Sin embargo, ponerlo en práctica no

es algo que se pueda generalizar ya que su éxito depende de la efectividad de su programa para abordar características culturales y geográficas.

- 7) Promover iniciativas que mejoren el acceso a nuevas tecnologías y medios de comunicación como método para mejorar la calidad de la vida de las familias así como su integración a la fuerza laboral. Estos planes no deben ir dirigidos solo a las escuelas, las bibliotecas y el jefe del hogar, sino también a los jóvenes, las amas de casa, y los ancianos. En este campo, Guatemala empieza a experimentar los efectos positivos de la revolución de las telecomunicaciones móviles producida por la Ley General de Telecomunicación promulgada en 1996, con las tarifas más bajas y la penetración más alta de teléfonos celulares per cápita en la región, incluidas las áreas rurales.

- 8) Mejorar la eficiencia en el uso de los fondos del gobierno que han sido asignados a la población, y fundamentalmente resolver el problema del círculo vicioso entre la generación de recursos por parte del estado y destinarlos a satisfacer las necesidades de la población, lo que abrirá el acceso al desarrollo.

BIBLIOGRAFIA

1. Banco Interamericano de Desarrollo “Más crecimiento más equidad prioridades de desarrollo en Guatemala” Ernesto Stein, Osmel Manzano, Héctor Morena, Fernando Straface, editores.
2. Diccionario de Economía Política Diccionario de Economía Política de E.F. Boríssov, V.A Zhamin, M.F Makárova y otros. Tratados y manuales Grijalbo.
3. Aguirre, Maria Sophia, 2002. “Sustainable Development: Why the Focus on Population”, Journal of Socio-Economics, 29:12.
4. Lizardo Sosa López, 2010 “Los efectos sociales del Consenso de Washington”, MOMENTO Asociación de Investigación y Estudios Sociales –ASIES- ALI 25 No. 2 año 2010.
5. Morán Samayoa Hilcías Estuardo, “Crecimiento económico: aspectos teóricos y evidencia empírica” Notas Monetarias Banco de Guatemala, 31 de marzo de 2004 - No. 59 - Año 5
6. Dosal, Paul “El ascenso de las élites industriales en Guatemala 1871-1994” Editorial Piedra Santa 2005.
7. Artana. Daniel, 1999. “Los Desafíos de la Política Macroeconómica de Guatemala en el año 2000”. Diciembre. Documento preparado para CIEN. Mimeografiado.
8. Comisión Interamericana de Derechos Humanos 2003 (Guatemala 2003 - Capítulo IV La Situación de los Pueblos Indígenas)
<http://www.cidh.org/countryrep/Guatemala2003sp/capitulo4a.htm>
9. ASIES, 1995, “Educación Familiar en Comunidades Indígenas”, Revista ASIES, 2.

10. ASIES, 2006, “La Familia: Nucleo de la Sociedad”, Revista ASIES, Numero Extraordinario.
11. Asturias de Barrios, Linda *et al*, 2004. ***Sembradoras de Esperanza: situación de las Mujeres Mayas en Guatemala***, Guatemala: FLACSO.
12. Centro de Estudios para Guatemala (CEG), 2005. Informe Especial: Migrantes - ¿Héroes o Amenaza? , Guatemala.
13. Center for International Private Enterprise (CIEN), 2001. Análisis de la Economía Informal en Guatemala, Guatemala: CIEN.
14. Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN), 2005. La Informalidad, Un Sector Independiente, Guatemala: CIEN.
15. CLADEM, 1998. “Nada Personal”, Report of Committee de America Latina y el Caribe, December.
16. Edwards, Sebastián, 2000. “la Situación Macroeconómica en Guatemala: Evaluación y Recomendaciones Sobre Política Monetaria y Cambiaria”, Informe, Banco Central de Guatemala.
17. Instituto Nacional de Estadística de Guatemala (INE), 2002. Censo Nacional 2002, INE: Guatemala.
18. Instituto Nacional de Estadística de Guatemala (INE), 2002 Proyecciones de Población 2000-2020 en Base al Censo 2002 CD del Censo, INE: Guatemala.
19. Instituto Nacional de Estadística de Guatemala (INE), 2004 Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI), 2004, INE: Guatemala.

20. Instituto Nacional de Estadística de Guatemala (INE) 2006. Necesidades Básicas Insatisfechas al 2002, Vol II, INE: Guatemala.
21. Kuznets, Simon (1982), Ensayos sobre población, capital y crecimiento. México: Editores Asociados S.A.
22. Larraín, Felipe, 2006. “Guatemala: Los Desafíos del Crecimiento”, El trimestre Económico
23. Leng y Sepúlveda (1988), Términos económicos de uso habitual. Editorial Universitaria, tercera edición.
24. Prera Estradé, Martín, 1999. “Estimación de una Función de Producción para Guatemala”, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Francisco Marroquín.
25. Programa de Promoción de la Reforma Educativa en América Latina y el Caribe (PREAL), 2007. Mucho por Hacer.
26. Secretaria de Planificación y Programación (SEGEPLAN), 2006. Informe Anual 2006: Políticas de Desarrollo Social y Población, Guatemala.
27. Segovia, Alexander and Jeannette Lardé, 2002. “Los Determinantes del Crecimiento Económico de Guatemala”, investigación presentada en la Conferencia sobre Situación Perspectivas de la Economía de Guatemala organizada por USAID, Banco Mundial y el PNUD.
28. Lidia Inés Díaz Gispert “Una reflexión al concepto de desarrollo sostenible desde la óptica económica de Carlos Rafael Rodríguez en el ámbito de la globalización neoliberal”.
29. Pico, Augusto Aleán (2006) El concepto de desarrollo: una breve síntesis de su evolución

30. Reyes, Giovanni E. (2007) Comercio y Desarrollo: Bases Conceptuales y Enfoque para América Latina y el Caribe.
31. Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas –CEPAL–, Proyección de Población, 2009.

ANEXOS

Anexo I	
Descripción y fuentes de datos anuales (1950-2006)	
<i>(Continúa)</i>	
Variable	Fuente
Velocidad de envejecimiento de la población (número de años para que el porcentaje de la población de 65 años o más se eleve del 7% al 14%)	Calculado
Estabilidad política e institucional (Sustituto: Índice compuesto de libertad económica. En algunos casos empleamos los componentes de manera separada: política comercial, carga fiscal, grado de intervención del gobierno, apertura a la inversión extranjera, grado de reglamentación del sistema financiero, flexibilidad de salarios y precios, derechos de propiedad, reglamentos, mercado informal)	Fundación Heritage
Años promedio de educación	Loening, Joseph, "The Impact of Education on Economic Growth in Guatemala: A Time-Series Analysis Applying an Error-Correction Methodology", <i>Diskussionsbeitrag, 87 des Ibero-Amerika Instituts, Göttingen, 2002</i>
Analfabetismo	<i>Comité Nacional de Alfabetización (CONALFA)</i>
Cantidad total de tierra asignada a la agricultura (porcentaje de tierra empleada en la agricultura)	Base de datos del Banco Mundial
GINI ((Sustituto calculado como el percentil del 20% superior/ el percentil del 20% inferior)*100)	<i>Ibid</i> , Calculado
Extensión vial	Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura, y Vivienda
Inversión	Estadísticas financieras del FMI
Ingreso nacional bruto	<i>Ibid</i>
Consumo domiciliar	<i>Ibid</i>
Gastos del gobierno	<i>Ibid</i>
Formación de capital fijo bruto	<i>Ibid</i>
Ahorros	<i>Ibid</i>
Inflación de Guatemala (CPI)	<i>Ibid</i>
Inflación de los EE.UU. (CPI)	<i>Ibid</i>
Área forestal	<i>Instituto de Agricultura, recursos Naturales y Ambiente (IARNÁ)</i>
Total de préstamos bancarios	<i>Boletín Estadístico del Banco de Guatemala (1950-2006)</i>
Total de préstamos para el consumo	<i>Ibid</i>

Anexo I	
Descripción y Fuentes de datos anuales (1950-2006)	
<i>(Continúa)</i>	
Variable	Fuente
Acceso a crédito interno (Sustituto: ((de préstamos para el consume/total de préstamos bancarios)-1)	BANGUAT. <i>Boletines Estadísticos, Varios Números. (1950-2006)</i>
Exposición a la deuda externa ((Pasivos en el exterior/pasivos totales)-1)	<i>Ibid</i>
Activos netos en manos de los bancos	<i>Ibid</i>
Tecnología (τ_{US}) (Sustituto: índice ponderado de los EE.UU. 1992=100) Específicamente, las ponderaciones empleadas fueron: 13% para el transporte, suponiendo transferencia completa, 23% para la agricultura suponiendo una transferencia del 50% en la industria azucarera y para el café, 12% para la industria suponiendo transferencia completa y 24% para el comercio, suponiendo un 10% de transferencia de tecnología extranjera. TLa ponderación (w) por tanto es: $\tau_{US}*(0.13+0.23*0.5+0.12+0.24*0.1)$	<i>Informe anual del Presidente</i>
Investigación y desarrollo internos (Sustituto: 10% de la producción azucarera)	Ministerio de Economía
Investigación y desarrollo extranjeros (Sustituto: I & D de los EE.UU. ponderado con base en la composición del PIB de Guatemala según sector y la absorción de la tecnología extranjera. Específicamente, las ponderaciones empleadas fueron: 13% para el transporte, suponiendo una transferencia completa, 23% para la agricultura, suponiendo una transferencia del 50% en las industrias del azúcar y el café, 12% para la industria suponiendo transferencia completa y 24% para el comercio, suponiendo un 10% de transferencia de la I & D extranjera. Así pues, la ecuación exacta empleada fue $USR\&D*(0.13+0.23*0.5+0.12+0.24*0.1)$	

Anexo II

**Descripción de datos según "Lugar Poblado"
(2002 and 2004)**

Variable	Fuente
<p>NBI (Sustituto para pobreza e ingreso. Se construyó un compuesto según "lugar poblado" empleando los 6 componentes propuestos por el INE empleando el análisis de los factores con una rotación que se calculó empleando una metodología Varimax con normalización Keiser y el procedimiento de calificación Anderson-Rubin).</p> <p>NBI1 (porcentaje de hogares con NBI basado en la calidad de la casa, CENSO 2002.)</p> <p>NBI2 (porcentaje de hogares con el NBI basado en la calidad del entorno en el que se encuentra la casa ("hacinamiento", CENSO 2002)</p> <p>NBI3 (porcentaje de hogares con un NBI basado en la calidad y acceso a mejores fuentes de agua, CENSO 2002)</p> <p>NBI 4 (porcentaje de hogares con un NBI basado en la calidad de instalaciones sanitarias, CENSO 2002)</p> <p>NBI5 (porcentaje de hogares con un NBI basado en la inscripción escolar, CENSO 2002.)</p> <p>BI 6 (porcentaje de hogares con un NBI basado en la calidad del empleo, CENSO 2002).</p>	Calculado, INE - Censo de 2002 y ENEI 2004
<p>Riqueza (Sustituto: se construyó un compuesto según "lugar poblado" empleando el análisis de los factores con una rotación que se calculó empleando una metodología Varimax con normalización Keiser y el procedimiento de calificación Anderson-Rubin). Se basó en lo siguientes factores: propiedad de una casa, si el hogar recibe renta de sus activos, si tiene ahorros, si el hogar ha recibido dividendos en los últimos tres meses, si el hogar ha vendido activos en los últimos tres meses, si el hogar ha recibido ingresos del arrendamiento de vivienda en los tres últimos meses y si el hogar ha recibido remesas en los tres últimos meses.</p>	Calculado, INE- ENEI 2004
Estado civil	Census 2002 and ENEI 2004
Etnia	<i>Ibid</i>
Sexo	<i>Ibid</i>
Edad	<i>Ibid</i>
Relación con el jefe del hogar	<i>Ibid</i>
Número de hijos	Calculado per "lugar poblado", <i>Ibid</i>
Alfabetismo	<i>Ibid</i>
Nivel de educación	<i>Ibid</i>
Inscripción escolar	<i>Ibid</i>
Ocupación	<i>Ibid</i>
Cubierto por seguro médico	<i>Ibid</i>
Simulación para área	Calculado: 1=área urbana, 0=rural, <i>Ibid</i>
Simulación para etnia	Calculado: Ladino=1, Indígena=0, <i>Ibid</i>
Simulación para uniones y matrimonios	Calculado: Uniones & matrimonios=1, Otros=0, <i>Ibid</i>

Anexo III
Determinantes de la riqueza y la pobreza según la estructura familiar *

Variable	Coef	Error estándar	T-Stat	Signif	R ²
Casados, riqueza					
1. Constant	3.515981336	0.368310871	9.54623	0.00000000	0.07
2. EDAD	-0.067642875	0.009785061	-6.91287	0.00000000	
3. EDAD2	0.000434636	0.000101211	4.29435	0.00001752	
4. SEXO	-0.018390732	0.123002016	-0.14952	0.88114672	
5. ETNIA	0.000052997	0.003780453	0.01402	0.98881512	
6. NUMCHIL	-0.061451108	0.011190654	-5.49129	0.00000004	
7. INCOMCOMP	0.010383106	0.005515711	1.88246	0.05977356	
8. OCUP	-0.004990943	0.010079064	-0.49518	0.62047362	
9. REMIT	0.113279230	0.094589398	1.19759	0.23107703	
10. DUMURB	0.246817221	0.071136774	3.46962	0.00052120	
Married Pobreza					
1. Constant	18.47008079	0.95002699	19.44164	0.00000000	0.31
2. EDAD	-0.32861613	0.02517106	-13.05531	0.00000000	
3. EDAD2	0.00353291	0.00027599	12.80074	0.00000000	
4. SEXO	-0.53533589	0.34115172	-1.56920	0.11660093	
5. NUMCHIL	0.77647743	0.03417102	22.72327	0.00000000	
6. ETNIA	0.03089220	0.01145119	2.69773	0.00698145	
7. OCUP	0.49850197	0.02491742	20.00616	0.00000000	
8. REMIT	0.12402257	0.26945952	0.46026	0.64532659	
9. DUMURB	-3.68732991	0.24257118	-15.20102	0.00000000	
Uniones, riqueza					
1. Constant	2.493498550	0.528064692	4.72196	0.00000234	0.08
2. EDAD	-0.042033196	0.015631306	-2.68904	0.00716580	
3. EDAD2	0.000146792	0.000172938	0.84881	0.39598461	
4. SEXO	0.039452201	0.157111612	0.25111	0.80172954	
5. ETNIA	0.002445501	0.006514634	0.37539	0.70737354	
6. NUMCHIL	-0.110132663	0.019972251	-5.51428	0.00000004	
7. INCOMCOMP	0.007520871	0.008751558	0.85938	0.39013360	
8. OCUP	0.005814911	0.016778028	0.34658	0.72890770	
9. REMIT	0.540384911	0.147325812	3.66796	0.00024450	
10. DUMURB	0.245044471	0.102985831	2.37940	0.01734085	
Uniones, pobreza					
1. Constant	15.77716647	1.26234504	12.49830	0.00000000	0.22
2. EDAD	-0.23914226	0.03858571	-6.19769	0.00000000	
3. EDAD2	0.00264047	0.00044528	5.92994	0.00000000	
4. SEXO	-0.67904500	0.36096394	-1.88120	0.05994486	
5. NUMCHIL	0.66662107	0.05685037	11.72589	0.00000000	
6. ETNIA	0.02021983	0.01463660	1.38146	0.16713842	
7. OCUP	0.44238757	0.04002252	11.05347	0.00000000	
8. REMIT	1.33729874	0.40100288	3.33489	0.00085334	
9. DUMURB	-3.51886552	0.29240705	-12.03413	0.00000000	
Padres solteros, riqueza					
1. Constant	2.954853806	0.762478296	3.87533	0.00010648	0.08
2. EDAD	-0.088686675	0.024358603	-3.64088	0.00027171	
3. EDAD2	0.000638019	0.000240317	2.65490	0.00793308	
4. SEXO	0.279073170	0.120176327	2.32220	0.02022230	
5. ETNIA	-0.007466896	0.006391733	-1.16821	0.24272147	
6. NUMCHIL	-0.055252319	0.033196057	-1.66442	0.09602770	
7. INCOMCOMP	-0.004486976	0.014028525	-0.31985	0.74908463	
8. OCUP	0.073132362	0.023794474	3.07350	0.00211562	
9. REMIT	0.456542960	0.142614800	3.20123	0.00136842	
10. DUMURB	0.261778217	0.170872371	1.53201	0.12551992	
Padres solteros, pobreza					
1. Constant	12.15356563	1.72319923	7.05291	0.00000000	0.30
2. EDAD	-0.10558222	0.05450236	-1.93720	0.05272032	
3. EDAD2	0.00155937	0.00054270	2.87339	0.00406097	
4. SEXO	-0.85891430	0.32658887	-2.62996	0.00853960	
5. NUMCHIL	0.78679624	0.08226489	9.56418	0.00000000	
6. ETNIA	0.03822588	0.02582283	1.48031	0.13878969	
7. OCUP	0.57933791	0.04597664	12.60070	0.00000000	
8. REMIT	0.28577990	0.36718002	0.77831	0.43638626	
9. DUMURB	-2.70377339	0.48317430	-5.59586	0.00000002	

*Los datos para los hogares de divorciados y separados se pueden obtener a solicitud

Anexo IV
Determinantes de la riqueza y la pobreza según el nivel de educación*

Variable	Coef	Error estándar	T-Stat	Signif	R ²
Sin educación, Riqueza					
1. Constante	2.049147297	0.495463310	4.13582	0.00003537	0.08
2. EDAD	-0.061587914	0.015259410	-4.03606	0.00005436	
3. EDAD2	0.000472434	0.000152764	3.09256	0.00198437	
4. SEXO	0.267976806	0.094700944	2.82972	0.00465893	
5. MARDUM	-0.322693112	0.073904921	-4.36633	0.00001264	
6. ETNIA	-0.004823491	0.003971506	-1.21452	0.22454744	
7. MARCHIL	-0.024630556	0.017783466	-1.49749	0.13426590	
8. INCOMCOMP	0.002897320	0.008746549	0.33125	0.74045344	
9. OCUP	0.094959417	0.023007346	4.12735	0.00003670	
10. REMIT	0.341494676	0.107263603	3.18370	0.00145408	
11. DUMURB	0.112460829	0.089159613	1.26134	0.20718539	
Sin educación, Pobreza					
1. Constante	17.78268808	1.29313538	13.75161	0.00000000	0.20
2. EDAD	-0.14067757	0.03875376	-3.63004	0.00028338	
3. EDAD2	0.00132308	0.00039551	3.34522	0.00062218	
4. SEXO	-0.96047224	0.24045674	-3.99437	0.00004487	
5. MARDUM	-0.75141196	0.20202558	-3.71939	0.00019970	
6. MARCHIL	0.54300427	0.05110374	10.62553	0.00000000	
7. ETNIA	-0.03597411	0.01218549	-2.95223	0.00315466	
8. OCUP	0.28187499	0.06338007	4.44738	0.00000869	
9. REMIT	1.29001383	0.38942098	3.31265	0.00092418	
10. DUMURB	-3.22066486	0.26878751	-11.98220	0.00000000	
Secundaria, Riqueza					
1. Constante	3.290370305	0.986278186	3.33615	0.00084948	0.10
2. EDAD	-0.015229130	0.030862293	-0.49345	0.62169165	
3. EDAD2	-0.000346529	0.000361337	-0.95902	0.33754924	
4. SEXO	-0.047241211	0.216385794	-0.21832	0.82718028	
5. MARDUM	-0.321274918	0.121099791	-2.65298	0.00797854	
6. ETNIA	-0.009245558	0.007790768	-1.18673	0.23533315	
7. INCOMCOMP	0.019737642	0.018703868	1.05527	0.29130158	
8. MARCHIL	-0.095236343	0.041953636	-2.27004	0.02320528	
9. OCUP	0.003183690	0.025670120	0.12402	0.90129693	
10. REMIT	0.169760441	0.302959499	0.56034	0.57524729	
11. DUMURB	0.045773728	0.227907439	0.20084	0.84082095	
Secundaria, Pobreza					
1. Constante	14.83344898	1.79226635	8.27636	0.00000000	0.13
2. EDAD	-0.11161124	0.05859769	-1.90470	0.05681859	
3. EDAD2	0.00058451	0.00049465	0.94433	0.39484589	
4. SEXO	-0.99177238	0.43072021	-2.30259	0.02130188	
5. MARDUM	-0.90876074	0.23159211	-3.92397	0.00008710	
6. ETNIA	-0.00412280	0.01500253	-0.27481	0.78346477	
7. OCUP	0.13820204	0.05112312	2.70332	0.00686511	
8. REMIT	1.15748605	0.53639596	2.15789	0.03093601	
9. DUMURB	-1.84645840	0.47898279	-3.85496	0.00011575	
10. MARCHIL	0.36435411	0.09415585	3.86969	0.00010897	
Estudios universitarios y de postgrado, Riqueza					
1. Constante	3.337537795	1.251535742	2.66475	0.00765877	0.08
2. EDAD	-0.050179831	0.034116089	-1.47086	0.14133025	
3. EDAD2	0.000246997	0.000367021	0.67298	0.50096132	
4. SEXO	-0.359626944	0.253181868	-1.42043	0.15548274	
5. MARDUM	-0.273268581	0.175319849	-1.55869	0.10907073	
6. ETNIA	-0.029156367	0.025619772	-1.13804	0.25510310	
7. MARCHIL	-0.180409329	0.051992948	-1.93506	0.05098328	
8. INCOMCOMP	0.085286626	0.028045265	3.03887	0.00237469	
9. OCUP	-0.002192814	0.032723791	-0.06701	0.94657392	
10. REMIT	0.232021246	0.406614149	0.57082	0.56825879	
11. DUMURB	-0.016363460	0.390133772	-0.04194	0.96654398	
Estudios universitarios y de postgrado, Pobreza					
1. Constante	13.78616732	2.20244625	6.25948	0.00000000	0.02
2. EDAD	-0.12733844	0.08364570	-1.52235	0.12792021	
3. EDAD2	0.00129436	0.00099631	1.29916	0.19388930	
4. SEXO	-0.31135505	0.43123331	-0.72201	0.47028791	
5. MARDUM	-0.27028161	0.28282767	-0.95564	0.33925383	
6. ETNIA	0.01886520	0.05074805	0.37174	0.71008473	
7. MARCHIL	0.10056945	0.10526612	0.95538	0.33938412	
8. OCUP	0.05614312	0.04570580	1.22836	0.21931239	
9. REMIT	-0.32896898	0.45761469	-0.71888	0.47221631	
10. DUMURB	-0.75023793	0.91916667	-0.81622	0.41437699	

* Los datos para los hogares de divorciados y separados se pueden obtener a solicitud. MARDUM: casados=1, no casados=0

Anexo V
Determinantes de la riqueza y la pobreza según área de vivienda*

Variable	Coef	Error estándar	T-Stat	Signif
Urbano, Riqueza				
1. Constante	1.671545922	0.228864046	7.30366	0.00000000 .10
2. EDAD2	-0.000294417	0.000014886	-19.77876	0.00000000
3. ETNIA	0.000428938	0.003740957	0.11466	0.90871463
4. MARDUM	-0.305078601	0.029276212	-7.76750	0.00000000
5. EDUC	0.073018986	0.015241147	4.79091	0.00000166
6. SEXO	0.171204861	0.057430096	2.98110	0.00287215
7. OCUP	0.023237248	0.009226020	2.48899	0.01281080
8. INCOMCOMP	0.024432493	0.005198135	4.70215	0.00000256
9. REMIT	0.267695176	0.076005903	3.52203	0.00042825
10. NUMCHIL	-0.108823978	0.009415880	-11.55856	0.00000000
Urbano, Pobreza				
1. Constante	16.28051302	0.54444286	29.90307	0.00000000 .31
2. EDAD2	-0.00037162	0.00003676	-10.10867	0.00000000
3. ETNIA	0.03112191	0.00900046	3.45781	0.00054458
4. MARDUM	-0.69900340	0.09268043	-7.54205	0.00000000
5. EDUC	-1.19913226	0.03548859	-33.78924	0.00000000
6. SEXO	-1.07371803	0.13026080	-8.24285	0.00000000
7. OCUP	0.20443324	0.02290681	8.92456	0.00000000
8. REMIT	0.30191587	0.19091613	1.58141	0.11378529
9. NUMCHIL	0.42749888	0.02588287	16.53819	0.00000000
Rural, Riqueza				
1. Constante	1.865573641	0.569632686	3.27505	0.00105645
0.04				
2. EDAD2	-0.000165180	0.000032278	-5.11656	0.00000021
3. ETNIA	-0.010145123	0.006812658	-1.55775	0.11929147
4. MARDUM	-0.284455239	0.092218160	-3.08469	0.00203764
5. EDUC	0.034396014	0.040245193	1.35164	0.17649209
6. SEXO	-0.068036803	0.156725355	-0.43411	0.66420504
7. OCUP	0.062274570	0.034109436	1.82146	0.06853750
8. INCOMCOMP	0.002370443	0.012714205	0.18644	0.85209931
9. REMIT	0.037716477	0.186520686	0.20221	0.83975202
10. NUMCHIL	-0.040882922	0.023254459	-1.75807	0.07873593
Rural, Pobreza				
1. Constante	16.73363107	1.40756307	11.88837	0.00000000
0.25				
2. EDAD2	-0.00001917	0.00011992	-0.15985	0.87900128
3. ETNIA	0.00453698	0.02237402	0.20278	0.83930778
4. MARDUM	-0.38076050	0.26990293	-1.41073	0.15832388
5. EDUC	-1.35173980	0.11871612	-11.38632	0.00000000
6. SEXO	-1.94631377	0.41914898	-4.64349	0.00000343
7. OCUP	0.15635137	0.09528859	1.64082	0.10083488
8. REMIT	1.33982219	0.50296481	2.65795	0.00025424
9. NUMCHIL	0.57894521	0.06909323	8.37918	0.00000000

* Los datos para los hogares de divorciados y separados se pueden obtener a solicitud. MARDUM: casados=1, no casados=0

Anexo VI
Determinantes de la riqueza y de la pobreza según sexo del jefe del hogar*

Variable	Coef	Error estándar	T-Stat	Signif R ²
Mujeres, Riqueza				
1. Constante 0.07	3.026527277	0.672276555	4.50191	0.00000673
2. EDAD	-0.059813420	0.021446070	-2.78902	0.00528686
3. EDAD2	0.000312663	0.000224006	1.39578	0.16277993
4. ETNIA	-0.012695402	0.008926537	-1.42221	0.15496557
5. MARDUM	-0.289542269	0.128877101	-2.58892	0.00962762
6. EDUC	0.020329746	0.028169066	0.53262	0.59429415
7. INCOMCOMP	0.001849997	0.014166226	0.13059	0.89610197
8. OCUP	0.065832465	0.023036192	2.88778	0.00426611
9. REMIT	0.297207001	0.127593021	2.32934	0.01984125
10. DUMURB	0.440980461	0.184467573	2.88484	0.00430883
11. NUMCHIL	-0.069906919	0.021458295	-2.19040	0.02849558
Mujeres, Pobreza				
1. Constante 0.34	16.61998785	1.29406895	12.84320	0.00000000
2. EDAD	-0.11307416	0.04618505	-2.44829	0.01435381
3. EDAD2	0.00103771	0.00048682	2.13163	0.03302740
4. ETNIA	0.01721918	0.022297050	0.74936	0.45364009
5. MARDUM	-0.85904914	0.32386664	-1.72617	0.08431669
6. EDUC	-1.08164326	0.07577326	-14.27474	0.00000000
7. OCUP	0.21725287	0.05009260	4.33703	0.00001444
8. REMIT	0.61997543	0.25180977	2.19998	0.02780842
9. DUMURB	-1.85587826	0.39958378	-4.64453	0.00000341
10. NUMCHIL	0.61054466	0.07065958	8.64065	0.00000000
Hombres, Riqueza				
1. Constante 0.09	2.944810877	0.285262437	10.32316	0.00000000
2. EDAD	-0.062786143	0.007903442	-7.94415	0.00000000
3. EDAD2	0.000401705	0.000082251	4.89388	0.00000104
4. ETNIA	0.000250076	0.003847088	0.07050	0.94379429
5. MARDUM	-0.284674228	0.097748003	-7.54144	0.00000000
6. EDUC	0.086097899	0.015220274	5.65679	0.00000002
7. INCOMCOMP	0.019032591	0.005145838	3.69864	0.00021676
8. OCUP	0.017614921	0.009550189	1.84446	0.06511645
9. REMIT	0.206313911	0.083251223	2.47820	0.01320465
10. DUMURB	0.235836943	0.062386574	3.78025	0.00018667
11. NUMCHIL	-0.067163479	0.009857872	-6.81318	0.00000000
Hombres, Pobreza				
1. Constante 0.39	22.47323375	0.69060899	32.54118	0.00000000
2. EDAD	-0.23143296	0.01886170	-12.27000	0.00000000
3. EDAD2	0.00214902	0.00020689	10.40589	0.00000000
4. ETNIA	0.02813873	0.00932564	3.01703	0.00285266
5. MARDUM	-0.88146561	0.09122162	-6.27421	0.00000000
6. EDUC	-1.19858388	0.03742037	-32.02945	0.00000000
7. OCUP	0.18084738	0.02418739	7.47693	0.00000000
8. REMIT	0.45265920	0.24493042	1.84811	0.06458594
9. DUMURB	-3.03353833	0.18741283	-16.18640	0.00000000
10. NUMCHIL	0.55675828	0.02815796	19.77268	0.00000000

* Los datos para los hogares de divorciados y separados se pueden obtener a solicitud. MARDUM: casados=1, no casados=0

Anexo VII
Determinantes de la riqueza y la pobreza según la etnia*

Variable	Coef	Error estándar	T-Stat	Import	R ²
Indígenas, riqueza					
1. Constante 0.08	2.855707826	0.414997960	6.89122	0.00000000	
2. EDAD	-0.070045763	0.012273313	-5.70716	0.00000001	
3. EDAD2	0.000541747	0.000128854	4.20435	0.00002618	
4. SEXO	0.228868275	0.058534997	2.58806	0.00972616	
5. MARDUM	-0.265166202	0.054820219	-4.82701	0.00000132	
6. EDUC	0.049606742	0.022218417	2.23269	0.02556968	
7. INCOMCOMP	-0.001379175	0.006651937	-0.20733	0.82574577	
8. OCUP	0.013260906	0.014475239	0.91611	0.35960940	
9. REMIT	0.273521365	0.059845332	3.04770	0.00230602	
10. DUMURB	0.191486161	0.078656442	2.43323	0.01496499	
11. NUMCHIL	-0.055971611	0.012459095	-4.49243	0.00000704	
Indígenas, Pobreza					
1. Constante 0.29	23.16332365	1.06915568	21.66506	0.00000000	
2. EDAD	-0.20785061	0.03127841	-6.64518	0.00000000	
3. EDAD2	0.00193711	0.00024121	8.02375	0.00000001	
4. SEXO	-0.87584882	0.23859282	-3.67098	0.00024162	
5. MARDUM	-0.64931735	0.15945452	-4.07212	0.00004659	
6. EDUC	-1.04119662	0.06059291	-17.18347	0.00000000	
7. OCUP	0.21874314	0.04267374	5.12441	0.00000030	
8. REMIT	0.49925381	0.30475970	1.63819	0.10138239	
9. DUMURB	-3.26662330	0.27334776	-11.95043	0.00000000	
10. NUMCHIL	0.43936154	0.02891068	11.29154	0.00000000	
Ladino, Riqueza					
1. Constante 0.09	2.548901796	0.352558332	7.22973	0.00000000	
2. EDAD	-0.060917506	0.009539752	-6.28565	0.00000000	
3. EDAD2	0.000324561	0.000099031	3.27736	0.00104782	
4. SEXO	0.205580217	0.066777829	3.07857	0.00207997	
5. MARDUM	-0.224670476	0.046514262	-4.82014	0.00000136	
6. EDUC	0.057590449	0.015741396	3.66088	0.00200916	
7. INCOMCOMP	0.039246157	0.006864215	5.71750	0.00000001	
8. OCUP	0.024532296	0.010868880	2.25711	0.02400098	
9. REMIT	0.217240176	0.097645128	2.22479	0.02609515	
10. DUMURB	0.327929070	0.050779362	6.48956	0.00004916	
11. NUMCHIL	-0.058503079	0.013680991	-4.27623	0.00001901	
Ladino, Pobreza					
1. Constante 0.39	22.11737888	0.71678959	30.85617	0.00000000	
2. EDAD	-0.20974075	0.02055103	-10.20585	0.00000000	
3. EDAD2	0.00193635	0.00022481	8.61240	0.00000000	
4. SEXO	-0.96381017	0.14482136	-6.65517	0.00000000	
5. MARDUM	-0.72564154	0.10454128	-6.94120	0.00000000	
6. EDUC	-1.14490561	0.04230562	-27.06273	0.00000000	
7. OCUP	0.17135106	0.02459245	6.96763	0.00000000	
8. REMIT	0.55476352	0.21522750	2.57757	0.00994983	
9. DUMURB	-2.65135778	0.21161861	-12.52894	0.00000000	
10. NUMCHIL	0.60809927	0.03594819	16.91599	0.00000000	

* Los datos para los hogares de divorciados y separados se pueden obtener a solicitud. MARDUM: casados=1, no casados=0

Glosario de términos

Capital humano: el capital humano generalmente se define como el conjunto de destrezas y conocimiento adquirido a través de la educación, la capacitación y la experiencia, que mejora la posibilidad de una persona de percibir ingresos y que incrementa la eficiencia de la toma de decisiones económicas.

Capital moral: el capital moral se puede definir como lo que gana una persona o sociedad como consecuencia del cumplimiento habitual de una conjunto común de reglas morales conocidas dentro de una comunidad de personas.

Capital social: El capital social se ha definido de varias maneras. Una definición que incluye casi a todas es "una norma informal concretamente ejemplificada que promueve la cooperación entre dos o más personas. Estas normas pueden ir de una norma de reciprocidad entre dos amigos hasta doctrinas complejas y articuladas de manera elaborada como el Cristianismo y el Confucionismo." (Fukuyama (2000, p.3.)

Causas neonatales de mortalidad: las causas neonatales de mortalidad son las que ocurren en el período después del nacimiento que, convencionalmente son las primeras cuatro semanas después del nacimiento.

Coefficiente GINI: el coeficiente GINI es una medida de la desigualdad de distribución del ingreso o desigualdad en la distribución de la riqueza. Se define como una razón con valores entre 0 y 1: el numerador es el área entre la curva de distribución de Lorenz y la línea de distribución uniforme; el denominador es el área que se encuentra debajo de la línea de distribución uniforme.

Enfermedades no transmisibles: las enfermedades no transmisibles se definen como condiciones crónicas que no son el resultado de un proceso infeccioso agudo. Estas condiciones causan la muerte o la disfunción en la calidad de la vida, y generalmente se desarrollan durante períodos relativamente largos. Generalmente, estas condiciones o enfermedades son el resultado de una exposición prolongada a agentes causales, muchos asociados con conductas personales y factores ambientales. Son enfermedades no transmisibles las lesiones, las enfermedades cardiovasculares, el cáncer, las enfermedades respiratorias, las enfermedades digestivas, los trastornos neuro-psiquiátricos, y las enfermedades genitourinarias.

Razón de dependencia: la razón de dependencia es la razón de la población de edades de 45 a 64 años y mayores de 65, a la población de edades de 15 a 64 años.

Tasa anual de crecimiento poblacional: la tasa anual de crecimiento poblacional es la tasa a la que crece o se reduce la población en un año dado, expresado como porcentaje del tamaño de la población de base. Toma en cuenta todos los componentes del crecimiento de la población, a saber: nacimientos, muertes y migración.

Tasa de fertilidad: la *tasa de fertilidad* la define el Centro Nacional de Estadísticas de la Salud de Estados Unidos como el número total de nacimientos vivos por cada 1,000 mujeres de 15 a 44 años de edad.

Velocidad del envejecimiento de la población: la velocidad del envejecimiento de la población es el número de años que le toma a un país enfrentar un problema de una población que envejece. Se calcula como el número de años en que el porcentaje de la población de 65 años o más se eleva de 7% a 14%.