

PRODUCTIVIDAD, SALARIO Y COMPETENCIA EN GUATEMALA



JULIO 2024

PRODUCTIVIDAD, SALARIO Y COMPETENCIA EN GUATEMALA

OPORTUNIDADES PARA UN PAÍS MÁS PRÓSPERO Y JUSTO

OXFAM GUATEMALA

Julio 2024

Juan Alberto Fuentes Knight

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN	4
RESUMEN EJECUTIVO.....	6
1. INTRODUCCIÓN	12
2. ¿CÓMO SE RELACIONAN UNA COMPETENCIA RESTRINGIDA, ESPÍRITUS ANIMALES DÉBILES Y RENTAS GRANDES?	13
3. ¿CÓMO SE RELACIONAN LA TÍMIDA INVERSIÓN Y LA POBRE PRODUCTIVIDAD LABORAL?.....	16
4. ¿CÓMO SE RELACIONAN LA PRODUCTIVIDAD LABORAL Y LOS SALARIOS?	21
<i>a) ¿Cómo afecta el aumento de los salarios a la productividad?.....</i>	<i>21</i>
<i>b) ¿Cómo afectan los niveles de productividad a los salariales y qué tienen que ver con las barreras a la competencia?.....</i>	<i>25</i>
5. ¿CÓMO SE RELACIONAN LA PRODUCTIVIDAD Y LAS RIGIDECES DEL MERCADO DE TRABAJO?.....	30
6. ¿CÓMO SE RELACIONA LA INSUFICIENTE TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL CON LA PRODUCTIVIDAD Y EL SALARIO?.....	35
7. CONCLUSIONES	42
8. ANEXO A	44
<i>Desafíos estadísticos.....</i>	<i>44</i>
BIBLIOGRAFÍA.....	47

Presentación

Pese a que la productividad es uno de los temas cruciales de la economía, en Guatemala no se habla de ella demasiado fuera de los círculos de especialistas. En el discurso público, reflejado en medios y a veces en las propias instituciones públicas, prevalecen las ideas diseñadas por el *establishment* corporativo y diseminadas por sus portavoces. A base de repetirse, terminan tratándose como si fueran de sentido común. Rara vez se examinan, mucho menos se disputan, y cuando alguien las desafía, suelen sobrevenirle todo tipo de campañas que castigan su osadía¹.

Barnizados con una pátina de academia y razón técnica, estos discursos perpetúan errores de interpretación en el mejor de los casos y, en el peor, construyen mitos, fraudes intelectuales y distorsiones para legitimar un orden social injusto y tramposo, presentarlo como natural y desentenderse de su responsabilidad. Ese orden social es una decisión política y el resultado de relaciones de poder. Al tiempo, tales argumentaciones disfrazan el que muchas veces es su fin verdadero: defender los privilegios de pequeñas élites que extraen proporciones asombrosas de riqueza de lo que hace y ofrece todo un país. Incluso en el contexto latinoamericano, las élites guatemaltecas son especialmente “extractivas”, “rapaces”, “acaparadoras”, “depredadoras”² y de mala calidad (Casas y Cozzi, 2023). Su discurso exculpatorio descansa sobre un conjunto de creencias rebatidas, verdades parciales y parcializadas, y razonamientos sobresimplificados.

Una parte de ellos traza una relación automática e inequívoca entre el salario mínimo, la inflación y el desempleo, ya cuestionada por investigaciones de varios premios Nobel. O vincula los magros ingresos de los trabajadores con la productividad y, de forma implícita o patente, tiende a responsabilizarlos por ambos a ellos (por no ser más productivos) o a una legislación laboral supuestamente rígida (por limitar el dinamismo económico y la productividad), y derivan de ello propuestas como la del salario mínimo diferenciado por región.

En tiempos recientes, por lo menos desde el Gobierno de Otto Pérez Molina, el sector privado organizado y sus representantes en el Ejecutivo, una coalición tradicionalmente antiestatista, han promovido con especial ahínco una política de flexibilización que permitiera tanto lo ya mencionado, como el contrato de tiempo parcial o el salario por productividad. La lógica subyacente en los dos primeros casos era, en parte, la misma que han enarbolado en muchos otros momentos: que el problema productivo, de crecimiento y distribución, de Guatemala se puede solucionar notablemente flexibilizando condiciones laborales, y por lo tanto que, en gran medida, el problema laboral y salarial del país es de rigideces regulatorias. Dicho de otra forma, la productividad laboral depende de mercados laborales desregulados que permiten que las empresas contraten y despidan trabajo sin protecciones laborales para poder ajustarse a situaciones cambiantes, de manera que puedan ser más eficientes.

La evidencia disponible no parece respaldar esta lógica en la historia reciente de Guatemala, ni la evolución de los salarios la corresponde. Como señala Alberto Fuentes en un análisis de los patrones

¹ Para ejemplos recientes en el ámbito empresarial, ver Disidencia y disciplina: cómo las élites tradicionales sofocan el disenso y qué sigue ahora (disponible en <https://www.plazapublica.com.gt/multimedia/disidencia-y-disciplina/>), o las campañas anónimas de desprestigio en contra del Consejo Nacional Empresarial y sus miembros a raíz de sus estudios de concentración de mercados y prácticas anticompetitivas y sus esfuerzos para promover una ley de Competencia para Guatemala.

² “Extractivas” basado en el trabajo de Robinson y Acemoglu; “rapaces” y “acaparadoras” en función de la altísima tasa de extracción, diseñada por Branko Milanovic; mientras que “élite depredadora” es una expresión de Juan González, alto cargo en el gobierno de Joe Biden.

de desarrollo del 1950 a 2018 (2022, p. 41), “las mejoras en productividad no se vieron reflejadas en un aumento general del salario.”

En un momento clave para Guatemala, cuando contra todo pronóstico ha asumido la Presidencia Bernardo Arévalo, un político de discurso reformista y social, y sus diputados promueven una ley de Competencia con el fin de proscribir prácticas empresariales fraudulentas que consolidan privilegios y concentran de forma extrema dinero y poder, Oxfam quiso ofrecer un análisis de la relación entre una competencia restringida, baja inversión productiva y rentas empresariales grandes, el valor que los trabajadores agregan a la economía, y sus salarios.

Los resultados de este esfuerzo le ofrecerán una visión más compleja, precisa y útil a los ciudadanos y a las autoridades, a los líderes laborales, y al propio empresariado. Confiamos en que también contribuirán a desmonopolizar el discurso económico, y a mostrar que existen alternativas de mejora que pueden ponernos en la senda de una sociedad más justa e incluyente.

Ricardo Sáenz de Tejada

Director de Oxfam en Guatemala

Enrique Naveda

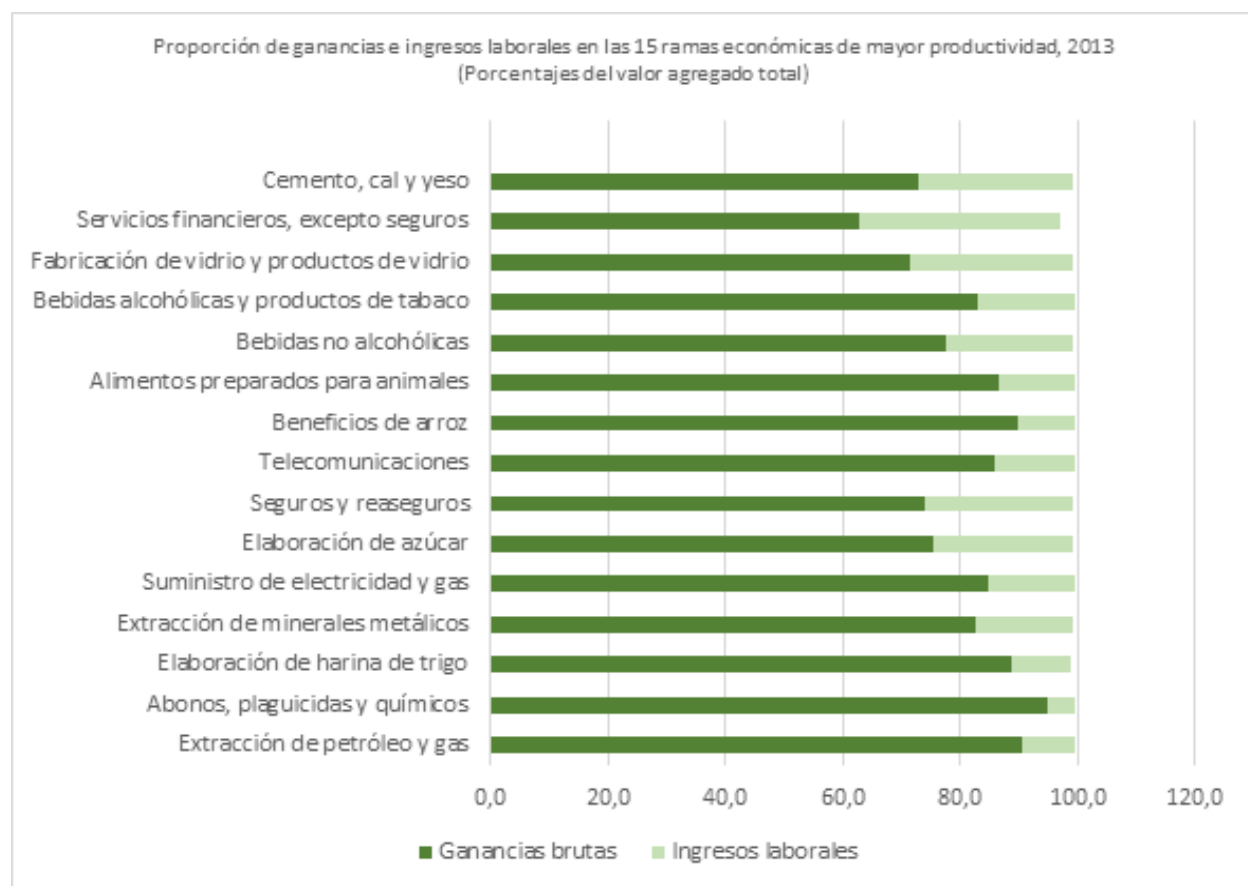
*Responsable de Justicia económica,
espacio cívico y diálogo democrático*

Resumen ejecutivo

La productividad es clave para el crecimiento económico sostenible, la calidad de las condiciones laborales y de la vida. En las últimas décadas, en Guatemala ha experimentado auges y caídas que no siempre han tenido las consecuencias esperadas, o vaticinadas, para los trabajadores ni para la sociedad en su conjunto. A menudo los beneficios de sus incrementos (y más en concreto de los de la productividad laboral, es decir, el valor que agrega el trabajador) se han distribuido desproporcionadamente en beneficio de un gran empresariado con un desmedido poder político.

En Guatemala, el examen de la productividad laboral evidencia un grave problema de reparto. Por poner un ejemplo, en el ámbito de la economía formal, aunque los sectores que la tienen más alta pagan salarios mayores, ese nivel superior no se compara con el altísimo nivel de las ganancias de las empresas.

De hecho, del valor añadido por el trabajador en el sector formal, este percibe solo alrededor del 20%, y el 80% se convierte en ganancia bruta. Esta última cifra duplica el promedio de la economía guatemalteca, y lo que es común en otras de ingreso medio. Las actividades con mayor productividad laboral, identificadas en el gráfico siguiente, también han sido aquellas con una mayor proporción de ganancias. Corresponden a ramas en que han predominado grandes consorcios familiares que pueden identificarse claramente con el cemento, los alimentos y la elaboración de trigo, las bebidas alcohólicas y las no alcohólicas y el azúcar, además de la banca y los servicios financieros, dominados por estos mismos consorcios.



Fuente: elaboración propia con base en la matriz de insumo-producto del Banco de Guatemala para el 2013.

Una buena parte de estos resultados lo explica el poder de mercado de muchas de las empresas del sector formal, con su capacidad de imponer precios dada la escasa competencia para sus productos y servicios, pero también debido a su poder para reprimir los salarios de sus trabajadores.

En la última década, dos intentos de reformar las normativas laborales han concitado algunos de los esfuerzos más visibles del sector privado organizado y de sus representantes en el Ejecutivo para flexibilizarlas: los salarios mínimos diferenciados por región y el salario por productividad. Subyacía en parte la misma lógica desreguladora que ha guiado en otras ocasiones sus impulsos: que la producción nacional adolece de un problema de rigidez regulatoria que se soluciona flexibilizando las normas de protección laboral.

Hay al menos siete razones por las que la esperanza de los flexibilizadores es desatinada y no encuentra respaldo, dado que, en Guatemala, las regulaciones laborales son poco relevantes en la práctica.

1. Guatemala es el tercer país de América Latina en el que, según el Fraser Institute, las regulaciones laborales tienen menor importancia formal. Aparece en el lugar 75, después de Chile -74- y Costa Rica -73- de un total de 165 países. (Países con regulaciones más estrictas han elevado más su productividad laboral: Vietnam -104-, la India -117-, Bangladés -130- y China -132-)
2. De las empresas que participaron en un estudio, el 89% indicó que las restricciones laborales no afectaban sus decisiones de despedir o contratar personal.
3. Para evitar las leyes se disfrazan las relaciones laborales mediante contratos civiles o mercantiles, contrataciones temporales o tercerización del trabajo. Se acude al fraude de ley para evitar la aplicación de la ley (Argueta 2008).
4. La virtual ausencia de sindicatos en el sector privado impide reivindicar el cumplimiento de regulaciones en el ámbito de las empresas.
5. El limitado número de inspectores de trabajo (178 en 2022; 1 por cada 25,000 asalariados), junto con la debilidad sindical, dificulta que haya una exigencia y auditoría del cumplimiento de las regulaciones laborales.
6. Además, predomina el empleo sin contratos y, cuando existen, no se respetan las condiciones en una de cada cuatro veces.
7. Hay otras rigideces del mercado, pero no son resultado de regulaciones gubernamentales: resultan de la discriminación (informal) laboral en contra de mujeres e indígenas resultante de prácticas de hogares y de empresas privadas

Visto así, si la productividad dependiera de mercados flexibles, con pocas normas laborales, Guatemala tendría una alta productividad laboral. Lo cierto es que las normas laborales son necesarias, y pueden contribuir a la productividad, facilitando una estabilidad que favorece a empleado y a empleador. El mercado de trabajo requiere establecer relaciones duraderas entre ambos. También contribuyen a reducir la discriminación y favorecer una mayor y mejor participación laboral de mujeres e indígenas. Y son una creciente exigencia para participar en mercados internacionales y para atraer inversión extranjera. Además, las normas laborales no deben evaluarse únicamente desde una perspectiva económica, porque tienen una función de protección social.

En Guatemala, los datos no muestran una influencia inequívoca entre el alza o la caída de los salarios y los cambios en la productividad. Otros análisis muestran fenómenos más correlacionados y de

mayor complejidad que lo que sugiere el discurso hegemónico y que resultan de gran interés. Por ejemplo, el ámbito de mayor productividad de la economía es el formal y es el que ofrece a los trabajadores un salario absoluto promedio más alto (aunque con bastante heterogeneidad), como cabría esperarse. Sin embargo, esta alza en los ingresos absolutos de los trabajadores palidece cuando se compara con las ganancias brutas de las empresas. Como ya se explicó, aunque en el conjunto de la economía las empresas perciben alrededor del 50% de la productividad laboral, en el ámbito formal acaparan alrededor del 80% y en algunos sectores incluso lo superan. Los trabajadores, en cambio, obtienen en ellos menos del 20% del fruto de su trabajo.

Para entender esta aparente contradicción hay que tener en cuenta que una buena parte de los sectores de mayor productividad son sectores con gran concentración y altas barreras a la competencia. Su alta productividad no se deriva principalmente del progreso técnico sino de su poder de mercado. Es decir, surge de su capacidad de imponer a los consumidores precios más altos que los que prevalecerían en un mercado más competido. Al imponer precios más altos aumentan el valor de sus ventas y el valor agregado, sin que sea el resultado de más eficiencia o de innovaciones. Esa misma capacidad de imponer precios desaforados a los consumidores la tienen para imponer salarios bajos a sus trabajadores, limitados en su capacidad de negociación por el pequeño número de empresas que compiten por contratarlos, por prácticas de contratación que minan la movilidad laboral y por la debilidad de los sindicatos y de la Inspección de Trabajo.

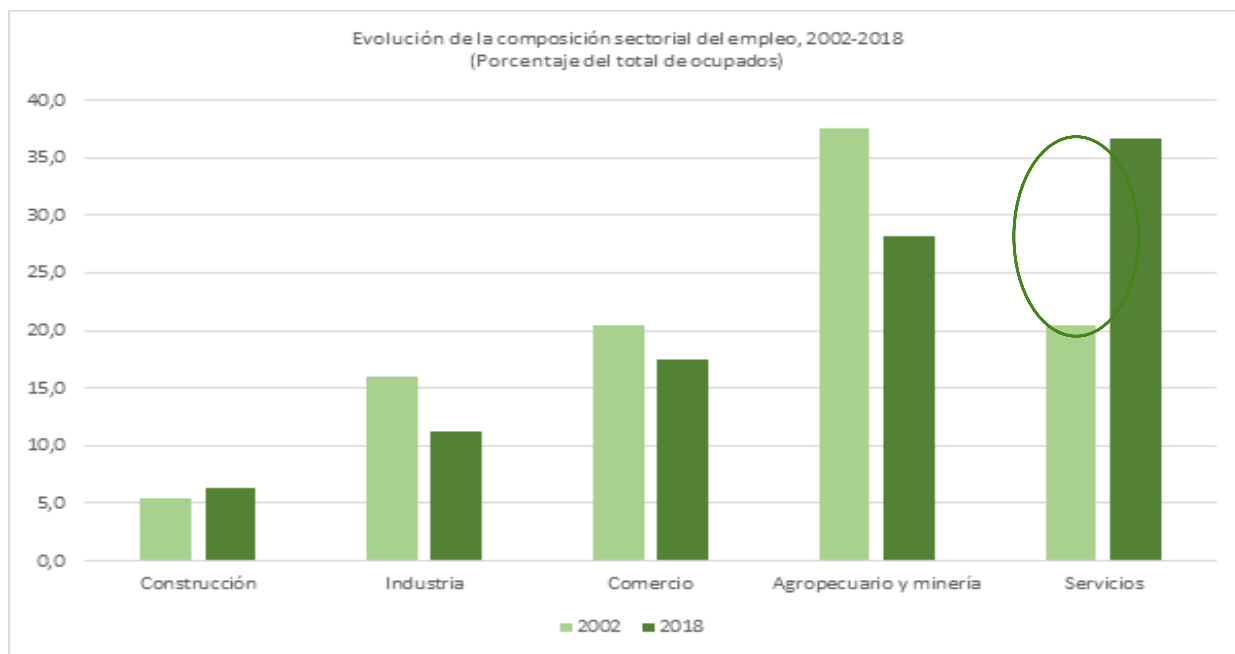
La tesis de las rigideces diverge de otra que encuentra más respaldo en los datos del presente trabajo: que la productividad depende de inversiones en capital y equipo, en investigación y desarrollo, y en educación de las personas. A ello se unen dos grandes lastres de la productividad laboral nacional: el paupérrimo historial de la inversión pública y el limitado espíritu inversor de los grandes capitales guatemaltecos.

Estos últimos han hallado en la restricción de la competencia y en influir en el Estado tanto un mecanismo para acaparar ganancias desmedidas como un motivo para no necesitar inversiones audaces y orientadas a la transformación productiva: las ganancias extraordinarias desincentivan la innovación, que se ve como un riesgo innecesario, y el desarrollo tecnológico se resiente. Eso contribuye a explicar por qué los grandes consorcios que dominan la economía invierten poco y, unido a las altas barreras a la competencia, por qué la renovación empresarial de Guatemala está entre las más bajas del mundo.

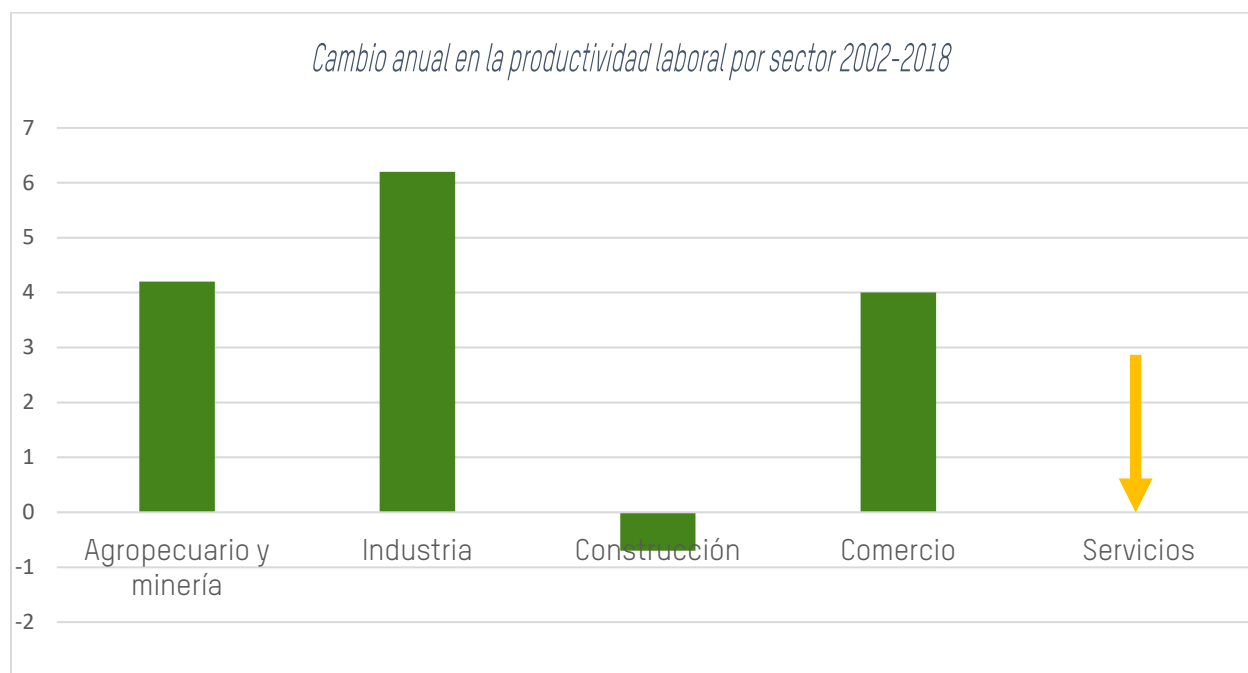
La inversión total registrada en el país ha sido extremadamente baja. En relación con su PIB, en Guatemala fue del 14.9% entre el 2010 y 2022. Latinoamérica y el Caribe muestran una cifra de un 20.4% mientras que la región del Sudeste Asiático y el Pacífico la elevó al 35%. La inversión pública no supera el 3% del PIB: es débil y se ha deteriorado en su eficacia. Una carga tributaria bajísima y estructuras criminales dedicadas al saqueo desde las instituciones públicas son los motivos inmediatos de este descalabro. Es evidente la coincidencia entre la evolución de la inversión privada y la productividad laboral, poniendo de manifiesto –como cabría esperar– el aporte de la maquinaria y equipo a la productividad. Resulta notable la evolución cíclica de la inversión privada, que se redujo (como % del PIB) cuando terminaba la etapa de sustitución de importaciones (fines de la década de 1970 y la primera mitad de la de 1980), y luego una reducción aun mayor durante el agotamiento de la estrategia neoliberal, especialmente evidente durante la segunda década del presente siglo. Ello coincide con una evolución similar de la productividad laboral, con la misma tendencia cíclica.

Si es cierto que la inversión ha incorporado a una proporción importante de jóvenes a la economía, el proceso, lastrado sobre todo en la época neoliberal por la falta de inversión transformadora y de progreso técnico, ha derivado en servicios de baja productividad, que constituyen a menudo el

refugio de los subempleados. Los datos de los dos últimos censos, reflejados en el siguiente gráfico, muestran el gran aumento del empleo en servicios. El gráfico que lo sigue evidencia que la productividad laboral del total de servicios se estancó. En otras palabras, predomina el aumento de empleo sin incrementos de su productividad.



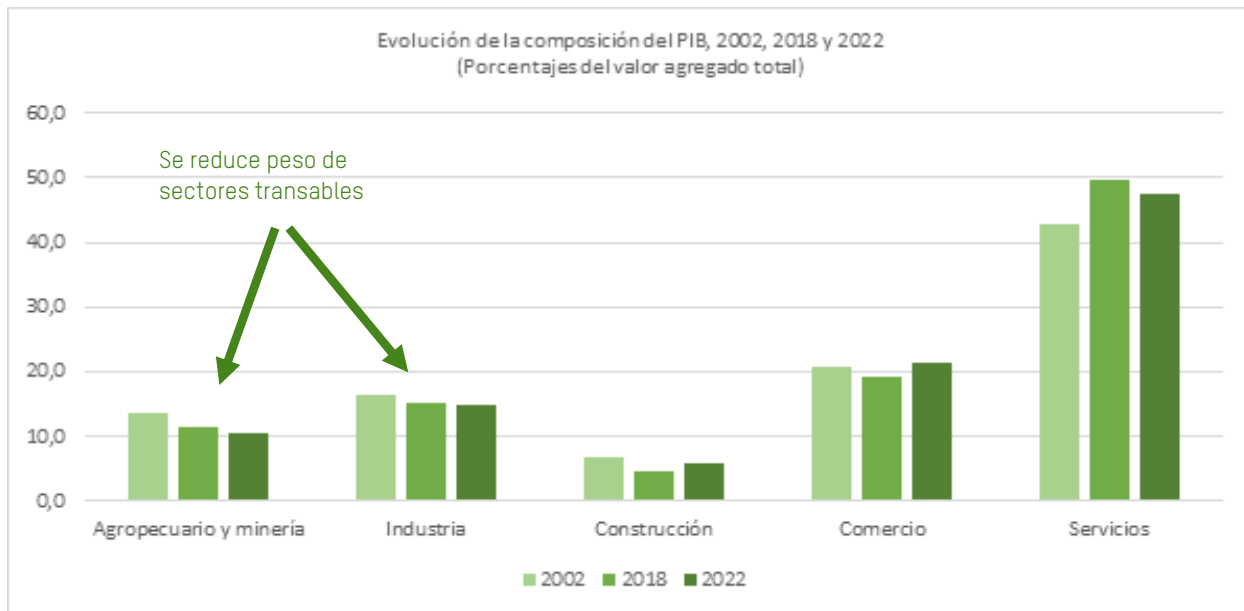
Fuente: Censos de población del 2002 y 2018.



Fuente: Cuadro 1 en texto principal.

El capital ha tendido a nutrir los sectores de bienes y servicios no transables, que no pueden competir en los mercados externos y no tienen la necesidad de hacerlo en los internos. Es el caso de la construcción, la actividad comercial y la mayor parte de servicios, a diferencia de la agricultura y la

industria, que deben competir con importaciones en el mercado interno o en mercados externos. Ante la falta de competencia en los sectores no transables, no ha sido necesario para este tipo de la inversión incorporar progreso técnico y mejorar la eficiencia, y su concentración en estos sectores no solo ha restringido el desarrollo de la capacidad exportadora de Guatemala, sino que la ha vuelto más frágil.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de Guatemala.

Todo esto conduce a algunas conclusiones y recomendaciones distintas de las propuestas por las élites económicas guatemaltecas, que durante décadas han influido en las regulaciones y en las políticas públicas más que las de ningún otro país latinoamericano (Stein et al, 2006).

En primer lugar, hoy por hoy ni el salario mínimo ni las regulaciones laborales influyen de manera relevante en las contrataciones y despidos de las empresas guatemaltecas ni deterioran la productividad laboral, pero sí pueden contribuir a mejorarla.

En segundo lugar, las proporciones tan altas de la productividad que se destinan a ganancias en ciertos sectores de la economía, comparadas con lo magro de lo que termina en manos de los trabajadores, significa que es posible tanto aumentar los salarios como bajar los precios sin condenar la viabilidad de las empresas en esos sectores.

En tercer lugar, la mayor productividad de los sectores más concentrados no es principalmente el resultado de mayor eficiencia e innovaciones sino de mayor poder de mercado. Una política de competencia efectiva, apuntalada por una ley de competencia que concite estándares internacionales, puede facilitar el ingreso y salida de empresas (destrucción creativa) para contribuir a mejorar la productividad con base en la eficiencia e innovación y no con base en el poder de mercado.

Las dos últimas conclusiones hacen tan necesario fomentar una mayor competencia como posible establecer nuevos salarios mínimos diferenciados por sector.

Además, es urgente mejorar los niveles de inversión. Una política de inversión pública y privada (y de apoyo a la innovación) debe favorecer las inversiones de todos los agentes económicos en los sectores transables (agricultura, industria y servicios que se exportan, como los de turismo) para que fomente la competencia interna y que en mercados externos también contribuya a la eficiencia y a la innovación.

Por último, es imprescindible mejorar las estadísticas de empleo (p.ej. mediante encuestas de empleo e ingresos trimestrales). Lograrlo podría contribuir a colocar el tema entre los grandes desafíos macroeconómicos, trasgrediendo los límites de la conversación actual, que restringe el debate a la inflación y al crecimiento del PIB.

1. Introducción

Una de las citas más repetidas en Economía le pertenece al premio Nobel Paul Krugman, que indicó que la “productividad no es todo, pero en el largo plazo es casi todo”.

La productividad laboral, una de las formas de productividad, es el valor agregado generado por cada trabajador, es decir, lo producido por un trabajador después de restarle los bienes y servicios utilizados como insumos intermedios. Se trata de uno de los temas centrales de la economía³, al constituir la base del crecimiento de los ingresos de trabajadores y de los empleadores e indirectamente de los recursos financieros del Estado. Sus determinantes son complejos y no dependen de una sola variable como los salarios o la educación de los trabajadores.

En la primera sección de este trabajo se evalúa el contexto microeconómico que condiciona la iniciativa empresarial en sectores determinantes de la inversión y la productividad, y en un segundo apartado se analiza el vínculo entre la acumulación de capital y la productividad desde una perspectiva macroeconómica. Luego, en la tercera y cuarta sección se examinan las relaciones entre la productividad, los salarios y las condiciones existentes en el mercado de trabajo en Guatemala. En una sección final se estudia la relación de la productividad con la transformación estructural de la economía guatemalteca, tomando en cuenta cómo las variaciones de la productividad dentro y entre sectores han condicionado la evolución del conjunto. Por último, se presentan las conclusiones.⁴

³ A partir de aquí, en el documento se utilizarán los conceptos de “productividad” y “productividad laboral” indistintamente. En ambos casos nos estaremos refiriendo a la segunda.

⁴ Las severas deficiencias de las estadísticas de empleo y salarios limitaron el alcance del presente informe, y explican por qué a Guatemala generalmente no se le incluye en evaluaciones regionales o internacionales que analizan la productividad del trabajo. Las profundas divergencias entre las estadísticas laborales que surgen de censos y encuestas realizadas por el INE y de las estadísticas de empleo y salarios del Banco de Guatemala condujeron a privilegiar las estadísticas del INE en materia laboral y las del Banco de Guatemala derivadas de sus cuentas nacionales, complementadas por datos del Banco Mundial y del Centro Groningen de Crecimiento y Desarrollo (GGDC). Un anexo ahonda en este aspecto.

2. ¿Cómo se relacionan una competencia restringida, espíritus animales débiles y rentas grandes?

En Guatemala la combinación de una tasa de acumulación de capital (inversión) baja, con una modesta incorporación de progreso técnico y una productividad laboral baja y poco dinámica, requiere contar con una perspectiva microeconómica para evaluar el papel de las empresas de mayor incidencia en la economía y su disposición a asumir riesgos. De acuerdo con el Banco de Guatemala las empresas del sector formal generaban alrededor del 77% del valor agregado total (el PIB) en 2021,⁵ y un estudio reciente preparado para el Banco Mundial (Eberhard-Ruiz 2021) puso en evidencia que no existe un proceso continuo de renovación empresarial en el sector formal, lo cual está asociado a fuertes barreras a la competencia. Varios indicadores sirven para evaluar el grado de competencia, incluyendo el grado de concentración o condiciones de ingreso y salida de empresas en determinado mercado (ante barreras a la competencia), cambios en las cuotas de mercado y en el ordenamiento de empresas de acuerdo con su tamaño, ganancias extraordinarias, y percepciones de consumidores y empresarios (OECD, 2021). Tres indicadores del grado de competencia en Guatemala son el número de ingresos y salidas de empresas durante cierto período de tiempo, reflejado en la edad de las empresas que sobreviven; el monto de las ganancias, en la medida que reflejen rentas excesivas derivadas de la restricción a la competencia; y la existencia de barreras a la competencia en diversos sectores económicos.

En primer lugar, y con base en encuestas empresariales realizadas en Guatemala en 2006, 2010, y 2017, Eberhard-Díaz (2021, p. 37) pudo establecer que en el sector formal han predominado empresas con una edad considerablemente mayor a empresas en otros países. Guatemala ha sido el país en el quinto lugar en el mundo con las empresas de mayor edad (28.5 años), tomando como base más de 300 encuestas empresariales realizadas por el Banco Mundial a nivel global. Eberhard-Díaz asocia esta falta de dinamismo al número limitado de empresas que entran y salen del mercado, o lo que puede calificarse como la ausencia de la destrucción creativa destacada por Joseph Schumpeter (2008, p. 83).

En segundo lugar, de acuerdo con estimaciones de Eberhard-Ruiz (2021, p. 35) los salarios equivaldrían aproximadamente al 20% del valor agregado en el sector formal guatemalteco, significativamente menor al promedio nacional y al de países similares de ingreso medio, que tenían una proporción en torno al 42%. Su contraparte son ganancias (brutas)⁶ extraordinariamente altas, equivalente al 80% del valor agregado, que constituyen un claro indicador de poder de mercado, asegurado mediante sólidas barreras que protegen a las empresas de la competencia y del dinamismo del mercado (Eberhard-Ruiz 2021, p. 37).⁷

⁵https://www.banquat.gob.gt/sites/default/files/banquat/cuentasnac/PIB2013/12_Valor_agregado_bruto_del_sector_informal.xlsx

⁶ No es posible contar con datos sobre ganancias netas, que excluirían el valor de la depreciación, debido a lo arbitraria que puede ser la declaración del valor de la depreciación en ausencia de un control y monitoreo estadístico riguroso en Guatemala.

⁷ "Prácticas concertadas y redes de favoritismo extenso explicarían las tasas bajas de ingreso y salida de empresas y la generalizada ausencia de dinamismo que se ha documentado", que en el original en inglés es "*Collusive practices and extensive favoritism networks would explain the limited firm entry and exit rates and the overall lack of dynamism that have been documented*" (Eberhard-Ruiz 2021, p. 39). Este porcentaje resulta incluso mayor al 65% encontrado por Fuentes Knight (2022, p. 339), basado en los sectores donde predominan los grandes consorcios familiares clasificados como gestores de poder y exportadores rentistas.

En tercer lugar, están las barreras a la competencia, reflejadas en la siguiente tabla. En Guatemala van desde montos muy altos de capital y costos hundidos, acceso privilegiado al agua y a la tierra de mayor calidad (palma, banano y azúcar), economías de escala en la producción (cemento, energía, telecomunicaciones), diferenciación de productos y masiva publicidad (industria de alimentos y bebidas, productos farmacéuticos), canales de comercialización bajo control exclusivo (industria farmacéutica, alimentos y bebidas, telecomunicaciones y cemento), y otras prácticas colusorias para controlar la producción y los precios (azúcar), junto con regulaciones que dificultan el ingreso de nuevas empresas al mercado (alimentos, banca y telecomunicaciones) (Romero et al, 2023, Díaz Castellanos, 2023a y 2023b, y Fuentes Knight, 2022, capítulos VII-VIII, y XIII-XVI).

Tabla 1. Barreras a la competencia en los sectores económicos más concentrados de Guatemala

Barreras	Sector
Montos muy altos de capital y costos hundidos	Banca y varias industrias
Acceso privilegiado al agua y a la tierra de mayor calidad	Palma, banano y azúcar
Diferenciación de productos y masiva publicidad	Industria de alimentos y bebidas, productos farmacéuticos
Economías de escala en la producción	Cemento, energía, telecomunicaciones
Canales de comercialización bajo control exclusivo (impiden competencia de importaciones)	Industria farmacéutica, alimentos y bebidas, telecomunicaciones y cemento
Prácticas colusorias para controlar la producción y los precios	Azúcar
Regulaciones que dificultan el ingreso de nuevas empresas al mercado	Alimentos, banca y telecomunicaciones

Fuente: elaboración propia basada en Romero et al, 2023, Díaz Castellanos, 2023a y 2023b, y Fuentes Knight, 2022, capítulos VII-VIII, y XIII-XVI

**Aunque algunas ramas estén comercialmente abiertas, virtualmente sin barreras arancelarias y no arancelarias, el control de los canales de comercialización suele evitar la competencia proveniente de las importaciones.*

También existe evidencia, pendiente de una investigación más amplia, de un monopsonio (contratación concertada de mano de obra) en el ámbito laboral en el caso del azúcar, o de compras por parte de grandes empresas comerciales que ejercen su poder de mercado en la compra (monopsonio) a pequeños productores (Fuentes Knight, 2022, p. 112 y 129-30). Es un tema que comienza a ser objeto de estudio en otros países, especialmente como parte de la evaluación de barreras a la competencia en el mercado de trabajo (Marinesco y Posner, 2020).

A lo anterior se une una estructura corporativa que se manifiesta en inversiones conjuntas por parte de lo que son fundamentalmente consorcios familiares nacionales diversificados que controlan la mayor parte del sistema bancario guatemalteco, con inversiones ligadas en sectores como las

telecomunicaciones y la energía, y que han combinado su modesta propensión a invertir en Guatemala con adquisiciones de empresas en el exterior (Bull et al, 2014 y Segovia, 2021). Han incidido de manera determinante en las políticas económicas adoptadas durante las últimas cuatro décadas, con base en su acceso a diversas fuentes de poder y por la vía de poderosas organizaciones empresariales (Fuentes Knight, 2022, capítulo IV y Sánchez Sibony, 2024).

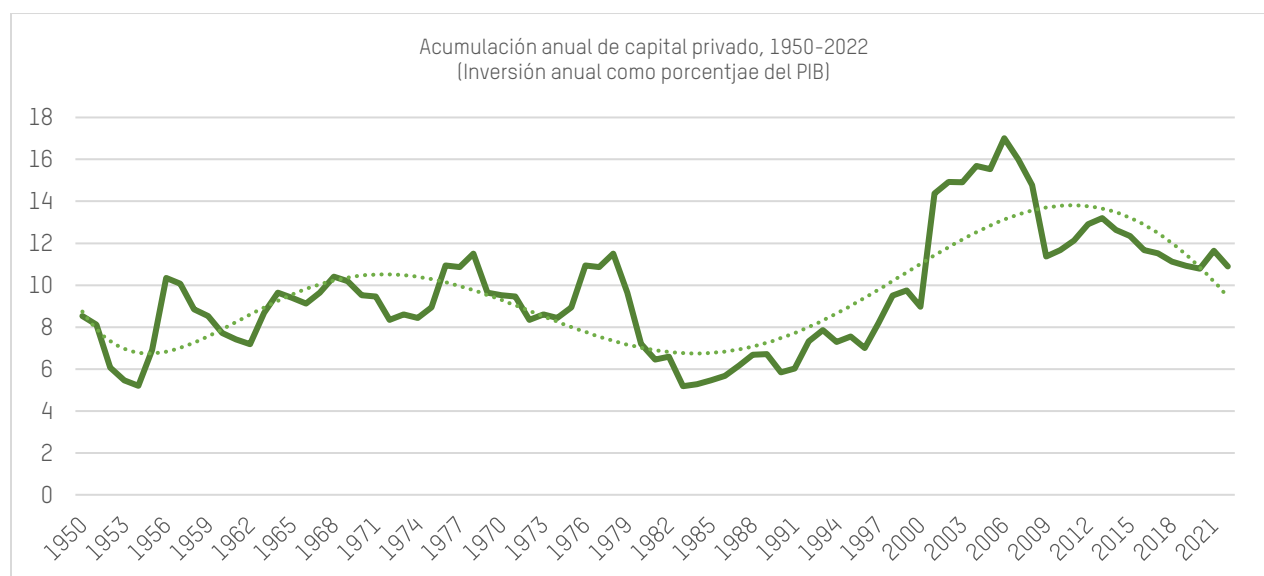
Son varias las consecuencias de que grandes empresas predominen en mercados casi sin competencia, y que influyan de forma clave en las políticas económicas que rigen sus mercados.

Una son los débiles “espíritus animales”, clave de la inversión, según Keynes (1936, p. 161-2). Se evidencian en la aversión de los empresarios nacionales a reinvertir sus ganancias en el país (Fuentes Knight, 2022, p. 338-341). Esto se manifiesta en una mínima transformación productiva. La forma en que esta ha ocurrido impide que las mejoras de ventas en las empresas formales se hayan acompañado de incrementos semejantes en el empleo: el crecimiento es extremadamente pequeño. Eberhard-Díaz (2021, p.18) lo califica como una deficiencia crónica de demanda de empleo, 14 veces menor a la creación de empleo en países latinoamericanos comparables. A lo anterior se agregan las bajas calificaciones que han recibido el dinamismo empresarial y la capacidad innovadora de las empresas guatemaltecas, junto con el reducido y decreciente monto de recursos que dedican a la investigación y al desarrollo tecnológico, según lo planteado por el IFC en un diagnóstico reciente del sector privado guatemalteco (IFC 2023, p. 12). Ante estas características de las mayores empresas, no puede esperarse un proceso dinámico de acumulación de capital y progreso técnico que se refleje en un aumento continuo de la productividad laboral.

3. ¿Cómo se relacionan la tímida inversión y la pobre productividad laboral?

La evidencia disponible sugiere una relación directa entre la acumulación de capital y el crecimiento de la productividad en Guatemala. La primera experimentó durante las últimas siete décadas un crecimiento débil y una evolución cíclica. Ambos rasgos caracterizan igualmente al desarrollo del crecimiento de la productividad laboral durante este período (gráfico 1 y 2). Tanto en el caso de la evolución del crecimiento de la productividad laboral como en el de la acumulación de capital (inversión) hubo aumentos durante los períodos de auge de cada una de las estrategias seguidas, primero de sustitución de importaciones y luego neoliberal, con disminuciones al estar finalizando ambas.⁸ Confirma la asociación que normalmente existe entre el aumento de la productividad y la acumulación de capital (especialmente mediante la compra y uso de maquinaria y equipo), por lo que puede atribuirse al menos parte del mediocre desempeño del crecimiento de la productividad laboral a insuficientes inversiones.

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de Guatemala, con base 1958 de 1950 al 2000 y de base 2013 del 2001 al 2022.

A pesar de que la tasa menguante de crecimiento de la productividad ha sido un fenómeno compartido por la mayor parte de países desarrollados y en desarrollo a partir de la crisis de 2008-9 (Dieppe, 2021, p.6-7, 292), la caída del aporte del crecimiento de la productividad laboral al crecimiento del PIB por habitante ha sido particularmente fuerte entre el 2000 y 2019, correspondiente a la etapa final de la estrategia neoliberal en Guatemala. De acuerdo con un ejercicio de descomposición del crecimiento del PIB por habitante realizado por el Banco Mundial, el impacto negativo del menor crecimiento de la productividad laboral sobre el PIB per cápita ha sido compensado en parte por un aumento de la población en edad de trabajar.⁹

⁸ El fin de la estrategia de sustitución de importaciones coincidió con la crisis política y social de fines de la década de 1970 y primera mitad de la de 1980. Podría argumentarse que el fin de la etapa neoliberal coincidió con la pandemia del COVID-19 en 2020.

⁹ La descomposición del crecimiento del PIB (valor agregado nacional) en Guatemala para el período 2000-8 y 2009-2019 se presenta a continuación. Destaca la contribución del cambio en la población en edad de trabajar (PET), favorables por la transición demográfica en que se encuentra Guatemala, en contraste con otros países como Chile, Malasia y Kenia, donde resulta absolutamente determinante el crecimiento de la productividad. En Guatemala cambios de la tasa de empleo ha tenido un impacto mixto, menor, sobre el PIB per cápita, y

Gráfico 2



Fuente: Procesamiento de datos de Groningen Growth and Development Center (GGDC): Penn World Tables, basado en metodología de Feenstra, Robert C., Robert Inklaar and Marcel P. Timmer (2015), "The Next Generation of the Penn World Table" American Economic Review, 105(10), 3150-3182, available for download at www.ggdc.net/pwt

Lo anterior significa que ha habido un proceso de acumulación de capital que ha incorporado a una proporción importante de jóvenes a la economía, pero subempleados, no sostenido en un proceso dinámico de inversiones con intensivo progreso técnico. En otras palabras, un mercado laboral totalmente flexible, con una incorporación abundante de jóvenes en edad de trabajar cada año, ha estado acompañado de un proceso de acumulación de capital insuficiente y con un aporte extremadamente limitado a la productividad laboral. Argumentar que rigidices del mercado laboral impiden que aumente la productividad no tienen en este caso ningún sustento.

El IFC (2023, p.5) destaca la baja formación de capital de Guatemala en comparación con países centroamericanos, latinoamericanos y otros similares. Según datos del Banco Mundial el coeficiente de inversión (Inversión/PIB) para el período 2010-22 fue de solo 14.9% en Guatemala, comparado con 20.4% para el conjunto de América Latina y el Caribe, y 35% para el Sudeste Asiático y el Pacífico.¹⁰ Grandes consorcios empresariales de tipo familiar predominan en Guatemala, como en otros países

la tasa de participación laboral se ha reducido ligeramente, con lo cual su aporte ha sido levemente negativo durante este período. La descomposición se basa en la siguiente fórmula: Δ PIB per capita = Δ Productividad Laboral + Δ Participación Laboral + Δ Empleo + Δ PET.

	2000-2008	2009-2019
Tasa de crecimiento anual del valor agregado	1.57	1.79
Cambio en productividad	1.24	0.99
Cambio en la tasa de empleo	-0.07	0.14
Cambio en la tasa de participación laboral	-0.31	-0.19
Cambio en la participación de la PET	0.72	0.86

Fuente: World Bank, Job structure tool. <https://datatopics.worldbank.org/jobstructure/jobs-tools.html>

¹⁰ Fuente: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>

latinoamericanos (Schneider, 2013), pero con una disposición a asumir riesgos y a invertir claramente inferior. Son evidentes sus débiles "espíritus animales", requeridos para impulsar procesos vigorosos y transformadores de acumulación de capital. Puede interpretarse como una brecha importante entre una inversión potencial alta, resultado de significativos ahorros (ganancias) empresariales generados por inversiones pasadas, y la baja inversión deseada, que depende de la tasa de ganancia actual o esperada y de espíritus animales notablemente endeblados en Guatemala.¹¹

Además, como se indicó previamente, a la débil acumulación de capital se suma el hecho de que las inversiones más recientes han aportado menos a la productividad laboral. La tendencia del crecimiento de la productividad laboral decreció a partir del 2000 con respecto a la etapa final de sustitución de importaciones, a pesar del superior coeficiente de inversión en la etapa final de la era neoliberal (2020). Sugiere una acumulación de capital con menor eficiencia o incorporación de progreso técnico a partir del 2000, en particular.¹²

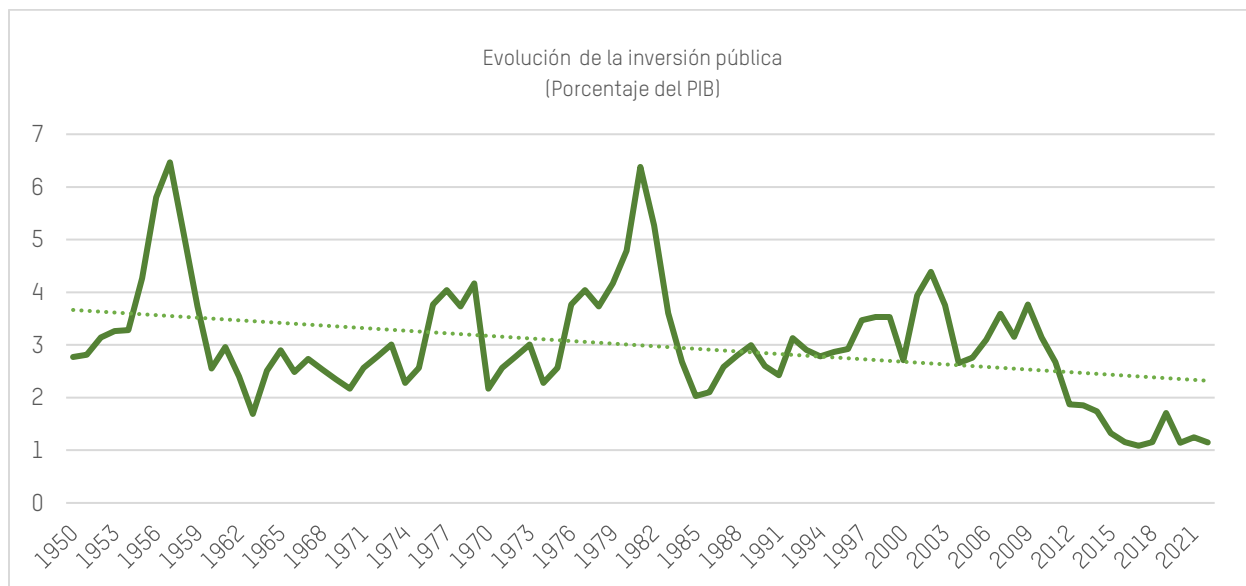
Parte del menor aporte de la acumulación de capital al crecimiento de la productividad también puede atribuirse a una limitada y deficiente inversión pública, marcada por la combinación de altibajos coyunturales con una tendencia decreciente que le ha impedido superar de manera sostenida una barrera de inversión pública del 3% del PIB. Eventos extremos en el ámbito político, económico y natural explican los altibajos, mientras que la persistencia de un nivel bajo de inversión pública es el resultado de la forma en que los agentes económicos dominantes han incidido en la acción del Estado en Guatemala, como se explica en los siguientes párrafos.

Al observar las fluctuaciones de la inversión pública durante las últimas siete décadas, puede atribuirse a factores políticos el origen de su aumento agudo después de 1954, asociado a un gran incremento de la cooperación financiera de Estados Unidos, y como resultado de la firma de los acuerdos de paz en 1996 también hubo cierta recuperación de la inversión pública vinculada con un aumento de la cooperación internacional. La recuperación de la inversión pública después de 1976 estuvo relacionada ese año con el terremoto, pero el incremento en años posteriores resultó del intento fracasado de la dictadura militar de compensar la emergente crisis económica y política con la construcción acelerada de obras de infraestructura. Las crisis de mediados de la década de 1980, así como la del 2009, dieron lugar a ajustes del gasto que privilegiaron la reducción de la inversión. Finalmente, su contracción severa después del 2015 refleja una seria descomposición del sector público que combinó la corrupción con la incapacidad de ejecución.

¹¹ La relación entre inversión deseada (o esperada) y potencial también puede evaluarse como relación entre una función de oferta de ahorro empresarial (resultante de ganancias obtenidas de inversiones pasadas) y otra función de demanda de inversión. Desde una perspectiva teórica, en el largo plazo el crecimiento del ahorro y de la inversión tendrían que ser equivalentes, pero existen distintas posibles trayectorias de ajuste que podrían darse, y la equivalencia puede darse a un nivel bajo en presencia de desempleo y escasa innovación. Véase el capítulo 3 de Blecker y Setterfield (2019) y Fuentes Knight (2015).

¹² La estimación de la "productividad total de factores" desde 1955 al 2019 para Guatemala, realizada por el GGDC (Penn World Tables), alcanza su valor máximo a fines de la década de 1970 y luego decae continuamente. Ulku y Zaourak, (2021, p. 13-4) y el IFC (2023, p. 5) encuentra que la productividad total de factores en Guatemala fue negativa entre el 2000 y 2017-19. Esta interpretación del crecimiento no identifica las causas de esta ineficiencia, sino que mide un aporte residual, no explicado por los aportes de trabajo y capital. En su momento fue calificado como una medida de nuestra ignorancia por el economista estadounidense Moses Abramovitz (1956). Posteriormente se han hecho intentos para reducir la magnitud del residuo no explicado, mediante la inclusión de variables para cubrir el capital humano y cambios en la calidad del capital físico, pero ha persistido este residuo, siempre calificado como la Productividad Total de Factores, PTF. Se agrega o resta al aporte de los otros factores, y frecuentemente se atribuye a la eficiencia o a variables no incorporadas al análisis, como la tecnología, las economías de escala o el grado de capacidad utilizada. Véase, por ejemplo, Aravena y Fuentes (2014). Una de sus debilidades es que no centra el análisis como causa de variaciones en la productividad en la dinámica y características de la acumulación de capital, y en su proceso de incorporación de progreso técnico.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de Guatemala.

Pese a estas fluctuaciones, lo que define la inversión pública en el largo plazo es su incapacidad de superar de manera sostenible un nivel equivalente al 3% del PIB, el promedio observado durante los 70 años cubiertos en el gráfico anterior. Esta barrera financiera es el resultado de un Estado con limitados recursos para invertir debido a severas restricciones tributarias y a un uso limitado de crédito para financiar inversiones. Guatemala está entre los países de América Latina con menor carga tributaria y menor nivel de endeudamiento.¹³

Sin negar los costos que pueden surgir de muy altas cargas tributarias y de niveles de endeudamiento excesivos, los bajos niveles de ambos en Guatemala reflejan el predominio de una visión minimalista del Estado por parte de los sectores empresariales dominantes (Fuentes Knight, 2022, capítulo IV). La incapacidad de contar con una ejecución importante y sostenida de la inversión pública se convirtió en una variable endógena del estilo de acumulación de capital en Guatemala, como lo es la limitada acumulación privada de capital. Es endógena porque agentes económicos clave han sido responsables tanto de la limitada acumulación de capital privada como de la pública.

En concreto, la precaria inversión pública en Guatemala tiene su explicación más convincente en el papel de actores anti estatistas y en el peso de la historia (*path dependence*), como ha explicado Gabriel Ondetti (2021). Este académico argumenta que la tributación liviana en países como Chile, México y Guatemala, en comparación con la mayor carga tributaria en Argentina, Brasil y Ecuador, reflejan sostenidos desequilibrios de poder que favorecieron a actores empresariales anti estatistas en los primeros tres países. Los desequilibrios resultaron de intentos de gobiernos reformistas de redistribuir la propiedad durante los gobiernos de Lázaro Cárdenas (1934-40), Jacobo Arbenz (1951-

¹³ En 2021 la carga tributaria de Guatemala, únicamente menor en Paraguay y Panamá (que cuenta con recursos derivados del Canal de Panamá), era de 14.2%, en contraste con un promedio latinoamericano del 21.7%, según la publicación anual de CEPAL, CIAT, BID y OECD (2023) sobre ingresos públicos. En 2021 la deuda bruta del gobierno general era la más baja de América Latina (30.8% del PIB), seguida de Chile (36.3% del PIB) y Perú (36.4% del PIB). Véase la pág. 19, gráfico 4 del capítulo II del informe de la CEPAL sobre la deuda en América Latina (CEPAL 2023). Véase también Ulku y Zaourak, (2021), figure 1, p. 10.

54) y Salvador Allende (1970-73). Sin proponérselo, reforzaron y consolidaron el poder y la ideología de coaliciones anti estatistas, integrados por grupos empresariales cohesionados, apoyados por partidos políticos, universidades y tanques de pensamiento. Guatemala, al contar con una carga tributaria tan baja y sin acceso a recursos como el petróleo o el cobre para complementar su recaudación tributaria, resulta el caso más extremo de las consecuencias de esta ideología antiestatal.

Así, una inversión pública condicionada por eventos coyunturales y por un Estado con severas restricciones político-financieras no ha podido contribuir de manera significativa a la productividad laboral. Las deficiencias de la infraestructura en Guatemala están bien documentadas. Guatemala ha estado entre los países de América Latina que menos recursos públicos (0.6% del PIB entre 2016 y 2019) le ha asignado a la infraestructura en América Latina (IFC 2021, p.24).

Las consecuencias han sido numerosas: desde un marco regulatorio, de contratación y de implementación de proyectos inadecuado, hasta una red de caminos plagada de problemas de congestión, poco mantenimiento y falta de acceso a áreas rurales, cortes de luz frecuentes, áreas importantes con escaso acceso a agua y saneamiento, limitado almacenamiento en frío, gran brecha digital, un aeropuerto principal con serias deficiencias y los dos puertos principales con capacidad saturada (IFC, 2023, p. 22-8). Esto plantea serios desafíos de conectividad que se extienden a graves problemas de congestión urbana, con la ciudad de Guatemala convertida en una de las ciudades más congestionadas del mundo (número 15 en la clasificación mundial de ciudades congestionadas) de acuerdo con un estudio encargado por el Banco Mundial para evaluar la evolución de la productividad laboral (Ilanchovichina, 2024, p. 15).

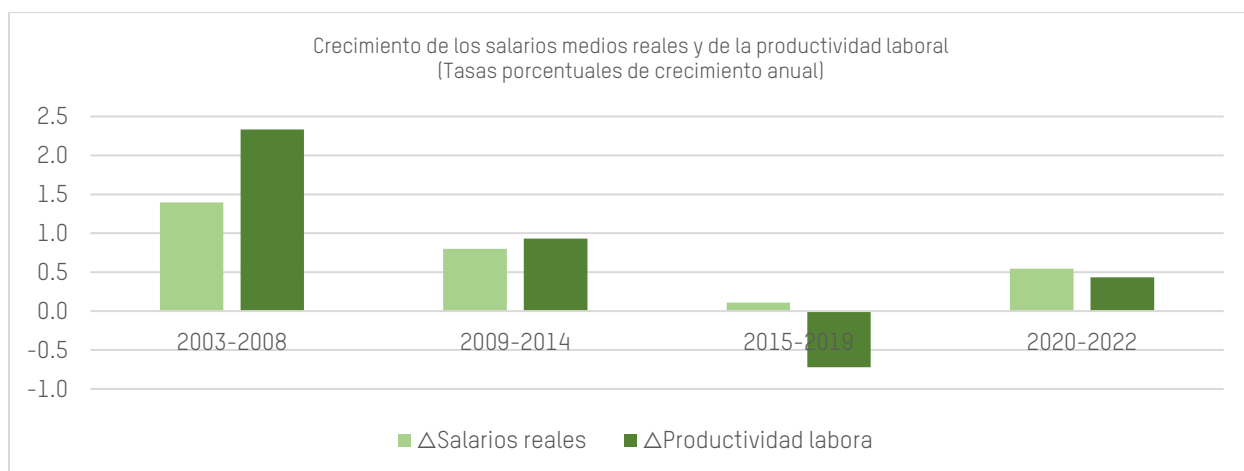
4. ¿Cómo se relacionan la productividad laboral y los salarios?

a) ¿Cómo afecta el aumento de los salarios a la productividad?

No existe evidencia de que variaciones (aumentos o disminuciones) en la productividad hayan surgido como consecuencia de cambios (incrementos o reducciones) en los salarios medios reales (ajustados por la inflación) a nivel agregado en Guatemala. Salarios que han crecido más no han conducido a un crecimiento de la productividad menor o mayor, ni salarios que han crecido menos han contribuido a un incremento mayor o menor de la productividad.¹⁴ La deficiente calidad de los datos estadísticos en Guatemala (véase el Anexo A) justifican asumir las conclusiones que se presentan en esta sección con cautela, pero la información disponible sugiere que Guatemala, como otros países de América Latina, está sufriendo un deterioro secular de la productividad laboral, con una relación inestable entre cambios de la productividad y variaciones de los salarios.

Los datos disponibles apuntan a que la productividad laboral aumentó más que los ingresos laborales entre el 2003 y el 2014, pero que posteriormente, entre 2015 y 2022, aumentaron más los salarios que la productividad laboral, sobre todo por la deceleración de la productividad (gráfico 4).¹⁵ Esto encaja con las experiencias de otros países, donde se ha observado una desvinculación (*decoupling*) del crecimiento de los salarios y el de la productividad laboral (OCDE (2018)).¹⁶

Gráfico 4



Fuente: Para la productividad se utilizaron los datos de las Penn Tables para 2003-2019 y los del Banco Mundial para 2020-2022, y para salarios los Penn Tables para 2003-2019 y el INE y Banguat para 2019-22.

¹⁴ Puede argumentarse, desde una perspectiva teórica, una relación positiva entre aumentos de salarios e incrementos de la productividad, como se explica más adelante. Véase Marglin (2021), p. 67)

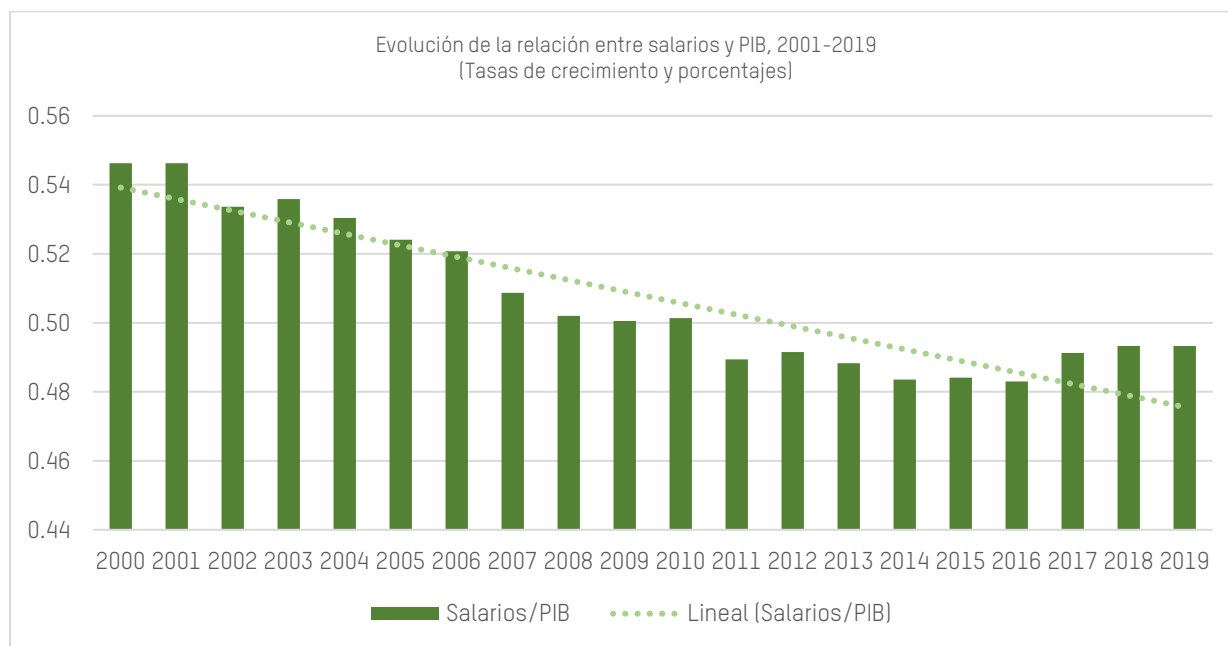
¹⁵ Existen problemas para estimar los salarios reales en Guatemala. En el anexo B se compara la estimación de la evolución de salarios en años más recientes según las ENEL con los resultados obtenidos de estimaciones basadas en los datos de los Penn Tables, que manifiesta cierta correlación durante los últimos años. Eberhard-Ruiz (2021) estima que hay cierto deterioro de los ingresos por hora trabajada. La evidencia obtenida de comparar los datos del 2002 con los del 2019 demuestra que el número de horas trabajadas ha aumentado (Fuentes Knight 2022, p. 349-50), con lo cual podría ocurrir un aumento de los ingresos mensuales, aun cuando los ingresos por hora hubieran caído.

¹⁶ OECD (2018) Decoupling of wages from productivity: What implications for public policies? <https://www.oecd.org/economy/decoupling-of-wages-from-productivity/>

El aumento de la participación de los salarios dentro del PIB podría contemplarse como una rigidez laboral que impide avanzar en la productividad laboral. Sin embargo, como resultado de que los salarios crecieron a un menor ritmo que la productividad durante la década del 2000 y la primera mitad del 2010 (gráfico 4), la proporción de salarios dentro del PIB en Guatemala cayó en esos años (gráfico 5). Por otro lado, la proporción del PIB correspondiente a las ganancias aumentó continuamente, aunque sin haber estado acompañada por un aumento equivalente y continuo de la inversión que, de lo contrario, podría haber contribuido a aumentar la productividad.

Con la mayor declinación posterior de la productividad laboral y el aumento muy leve de los salarios, aumentó la participación de los ingresos laborales dentro del PIB en el 2017 y luego se mantuvo virtualmente constante. Como ya se explicó, la falta de relación entre el crecimiento de los salarios y de la productividad no es nueva (OECD, 2018). El premio Nobel de economía Robert Solow (1998) observó cómo en Europa continental la proporción de los salarios dentro del PIB total aumentó durante las décadas de 1960 y 1970 y luego se redujo a partir de la década de 1980, sin que tuviera mayores consecuencias sobre el empleo durante ninguno de los dos períodos.

Gráfico 5

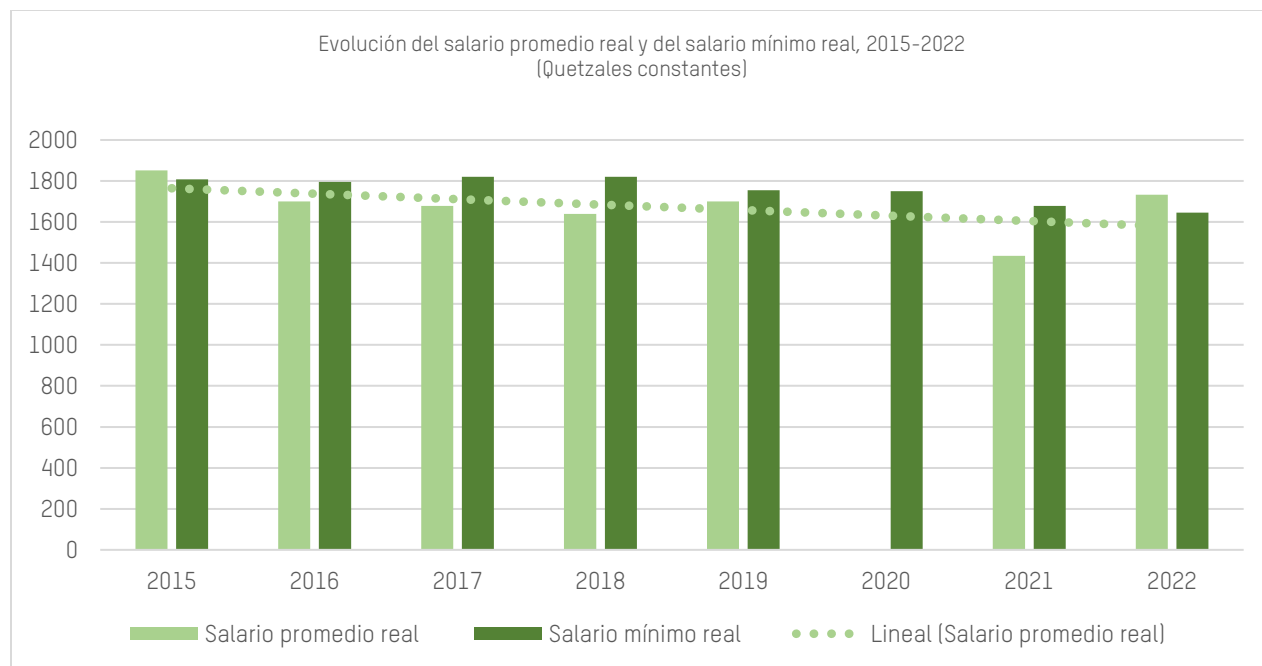


Fuente: Procesamiento de datos de Groningen Growth and Development Center (GGDC): the Economic Transformation Database (ETD), basado en metodología de Feenstra, Robert C., Robert Inklaar and Marcel P. Timmer (2015), "The Next Generation of the Penn World Table" *American Economic Review*, 105(10), 3150-3182, available for download at www.ggdc.net/pwt

La proporción alta de ganancias brutas (o excedente de explotación), equivalente a no menos del 50% del PIB para la economía en su conjunto (y de 80% para el sector formal), se ha combinado con un salario promedio que, al ajustarlo para tomar en cuenta la inflación, ha tenido tres rasgos después del 2015. El primero es que, como consecuencia de un crecimiento muy bajo (gráfico 4), el salario real no ha tenido aumentos significativos. Se mantuvo virtualmente constante hasta 2019. Puede deducirse que experimentó una reducción fuerte en el 2020, año de la pandemia y sin datos, a lo cual siguió una recuperación parcial, en el 2021. Todavía se mantenía ese año a un nivel más bajo que en años previos, y le siguió una recuperación rezagada en 2022, cuando alcanzó el nivel de años

anteriores (gráfico 6). Al tomar en cuenta el conjunto de años, la tendencia de los salarios medios reales ha sido decreciente.

Gráfico 6

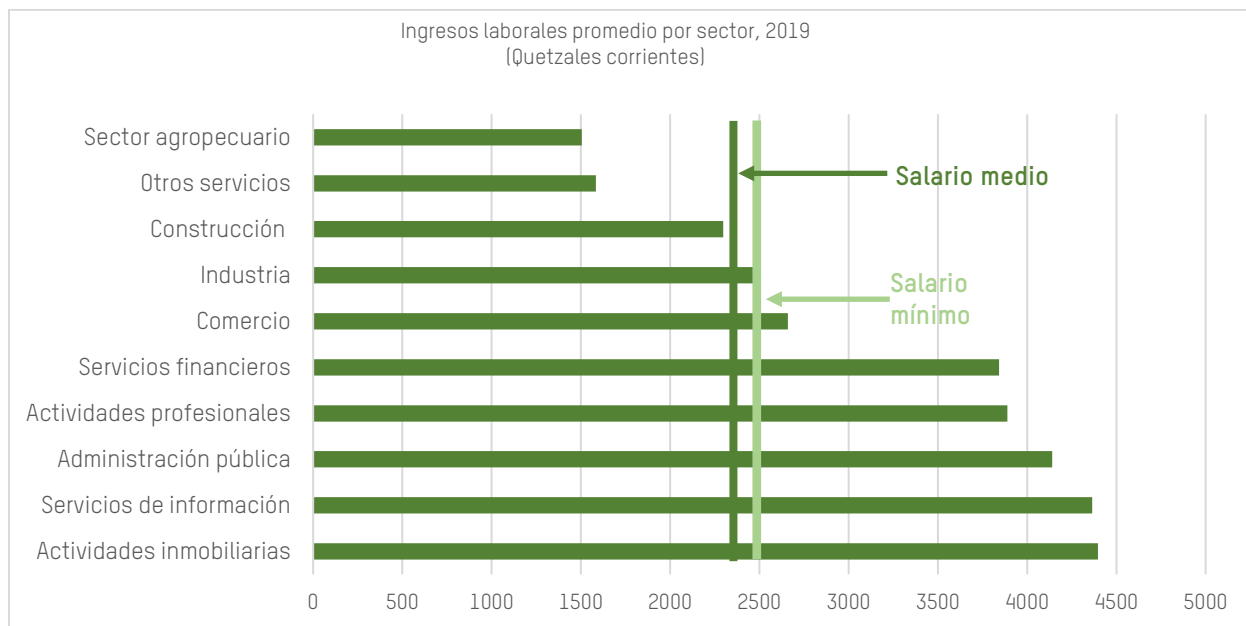


Fuente: elaboración propia con base en datos de las ENEI y del Ministerio de Trabajo y Asistencia Social.

El segundo rasgo de los salarios es que el salario mínimo real ha tenido un nivel similar al del salario medio, que significa que no es en un sentido estricto un salario mínimo puesto que el salario promedio refleja la existencia de una proporción importante de salarios por debajo del promedio. También es el resultado de la débil implementación del salario mínimo. Lo anterior puede ilustrarse al comparar los ingresos laborales correspondientes a distintos sectores, claramente diferenciados, algunos con salarios promedio superiores al salario mínimo y otros inferiores (gráfico 7). Los datos sugieren que la mayor parte de trabajadores en la agricultura y en ciertos servicios más precarios, incluyendo el del trabajo en casa particular, no han recibido el salario mínimo, mientras que, en los servicios financieros, públicos y de información, los salarios medios han sido significativamente mayores. Datos de las ENEI del 2016 indican que ese año solo el 24.8% de la población ocupada tenía un salario igual o mayor al salario mínimo, mientras que el 74.2% restante contaba con ingresos por debajo de este mínimo.

La gran divergencia entre los niveles de ingreso laboral de diversos sectores justifica salarios mínimos que, sin dejar de tomar en cuenta la necesidad de satisfacer necesidades básicas, también reflejen la mayor capacidad –basada en su productividad– de ciertos sectores de pagar salarios más altos. Justifica salarios diferenciados por sector y no por área geográfica. La diferenciación de salarios mínimos por área geográfica ha sido objeto de una acertada crítica de Linares (2015).

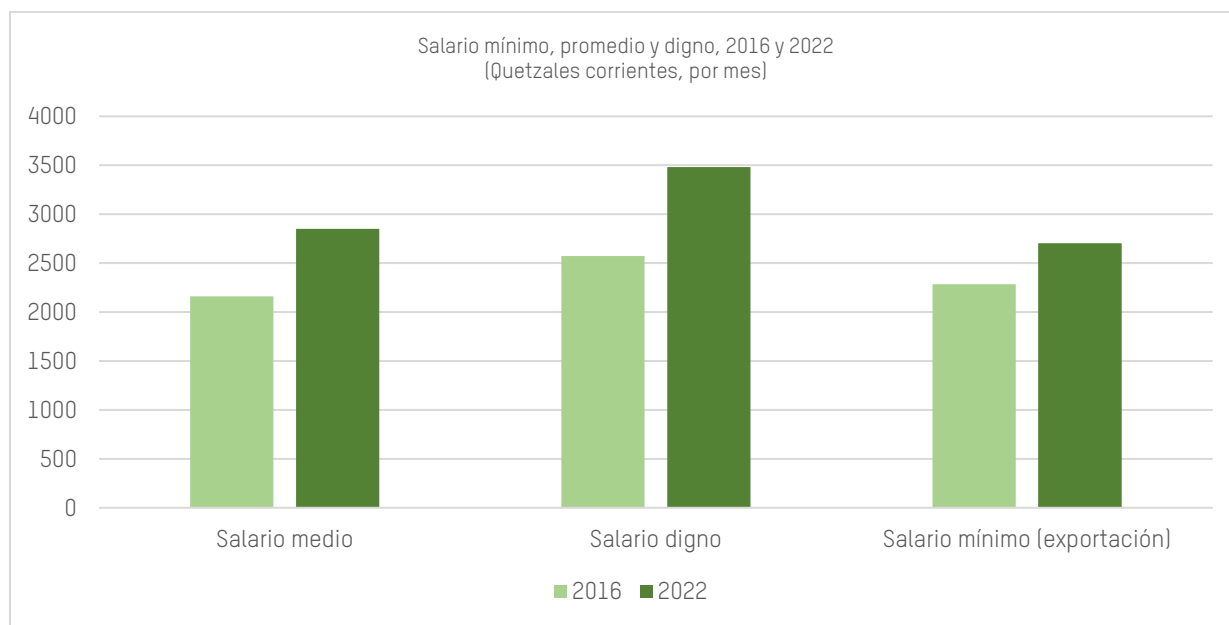
Gráfico 7



Fuente: ENEI 2 del 2019, y Ministerio de Trabajo y Asistencia Social.

El tercer rasgo de los salarios es que, en contraste con las ganancias extraordinarias del sector formal, los salarios reales (promedio y mínimo) no han llegado a cubrir el salario digno (*living wage*) requerido para satisfacer las necesidades básicas de un hogar (gráfico 8). Además, debido a su virtual estancamiento reciente, la brecha entre el salario promedio y el digno creció levemente: el salario promedio equivalía a 84.1% del digno en 2016 y se redujo a 81.5% en 2022. En el caso del salario mínimo la brecha aumentó aún más, de 88.8 a 77.7%.

Gráfico 8



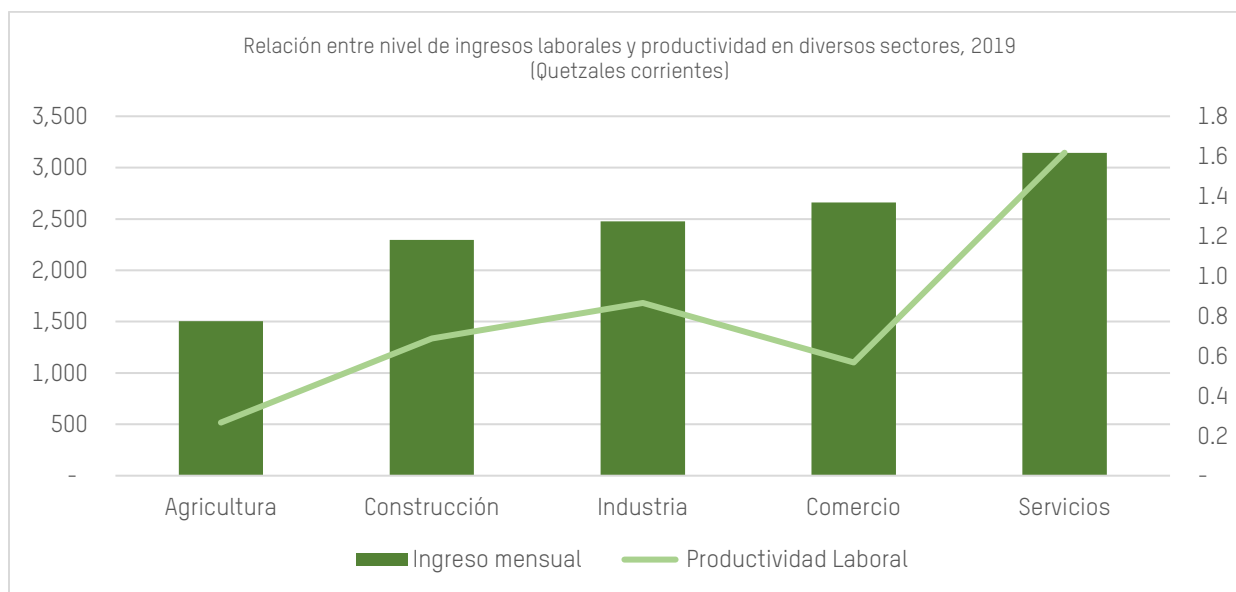
Fuente: ENEI 2016 y 2022, Ministerio de Trabajo y Asistencia Social y Anker Institute (varios años)

b) ¿Cómo afectan los niveles de productividad a los salariales y qué tienen que ver con las barreras a la competencia?

Aunque no existe evidencia en Guatemala de que para la economía en su conjunto las *variaciones* de los salarios hayan tenido un impacto sobre los *cambios* en la productividad, existe una relación entre los *niveles* de productividad y los *niveles* de los salarios pagados. Es una relación reconocida desde los albores de la industrialización por los economistas conocidos como “clásicos” (Milanovic, 2023, p. 133-4). Desde entonces se manifestó en el reconocimiento de que países con una mayor productividad laboral, como el Reino Unido, tenían salarios más altos que países de menor productividad, como Rusia. De lo anterior puede derivarse que, en sectores económicos con mayores niveles de productividad laboral, como el industrial, es posible esperar salarios más altos que en aquellos de menor productividad, como la agricultura de pequeños productores.

En Guatemala, la relación entre el nivel de la productividad y de los salarios puede evaluarse desde dos perspectivas. Por una parte, existe una relación entre el nivel de la productividad y los ingresos laborales en la mayor parte de sectores debido a sus características tecnológicas, pero matizado por otras consideraciones. En el gráfico 9 pueden observarse la correspondencia que existe entre salarios y productividad al comparar la agricultura, la construcción y la industria. La mayor productividad laboral en la industria ha estado asociada con mayores salarios en comparación con la construcción, cuyos salarios y productividad han sido más bajos. En la agricultura, a su vez, los niveles de ambos han sido aún menores. Esta relación se debilita en el caso del comercio debido a la incidencia de su extrema dualidad, surgida como consecuencia de grandes empresas comerciales que coexisten con una multitud de pequeños negocios o tiendas, con empleados familiares no remunerados.

Gráfico 9

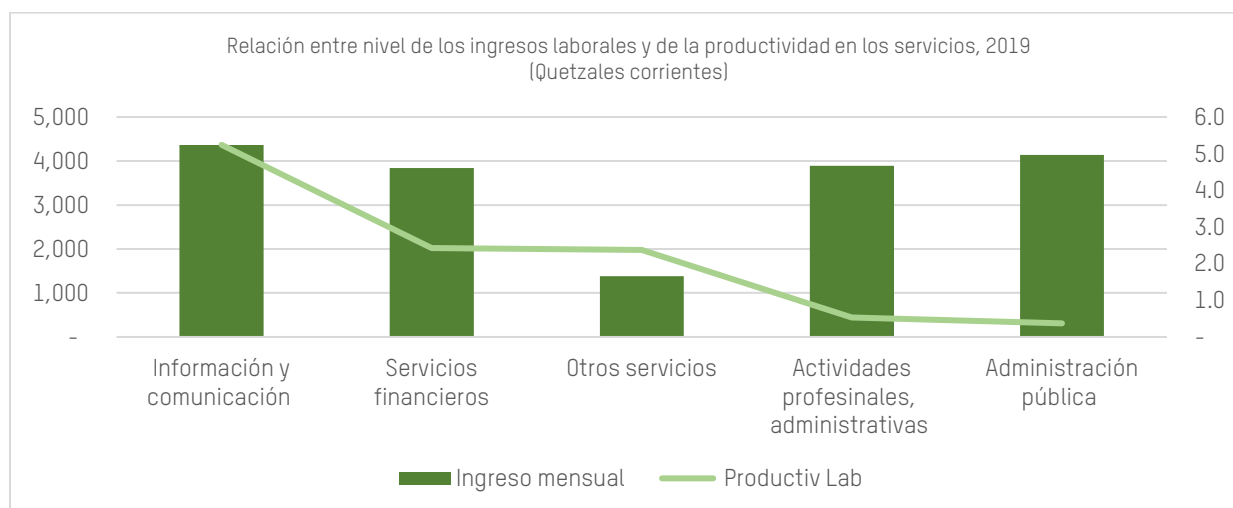


Fuente: estimación propia con base en datos de ingresos laborales y personas ocupadas de la ENEI 2-2019 y cifras de cuentas nacionales del Banco de Guatemala para el valor agregados por sector ese año.

En los servicios coinciden una mayor productividad con salarios superiores, pero con una heterogeneidad aún más grande que en el comercio. Servicios como los inmobiliarios (no incluidos

en el gráfico siguiente¹⁷), las telecomunicaciones (información y comunicaciones) y los financieros han tenido una alta productividad, con ingresos laborales relativamente elevados (gráfico 10). Lo contrario ha ocurrido con los servicios profesionales, administrativos y públicos¹⁸, de baja productividad, pero con salarios relativamente altos, o con otros servicios, en una situación intermedia. Como se explicará, la gran absorción de mano de obra en los servicios de menor productividad es la razón por la cual la productividad laboral del conjunto aumentó modestamente entre 2002 y 2018 (cuadro 1), a pesar de que la de los servicios era más alta que en otros sectores.

Gráfico 10



Fuente: estimación propia con base en datos de ingresos laborales y personas ocupadas de la ENEI 2-2019 y cifras de cuentas nacionales del Banco de Guatemala para el valor agregados por sector.

Por otra parte, barreras a la competencia permite que el valor agregado por trabajador sea más alto en sectores con empresas grandes y concertadas, debido a que pueden cobrar precios más altos –y obtener mayores ingresos– que las empresas pequeñas que operan en mercados de mayor competencia. En otras palabras, la mayor relación entre valor agregado y empleados (VA/N), que mide la productividad laboral, no es en estos casos principalmente el reflejo de una mayor incorporación de progreso técnico o de mayor eficiencia, sino de barreras a la competencia que permiten cobrar precios más altos y así contar con ingresos mayores. Es un recargo o margen que eleva los precios de lo que producen empresas oligopólicas por encima de lo que se espera en mercados donde prevalece la competencia.

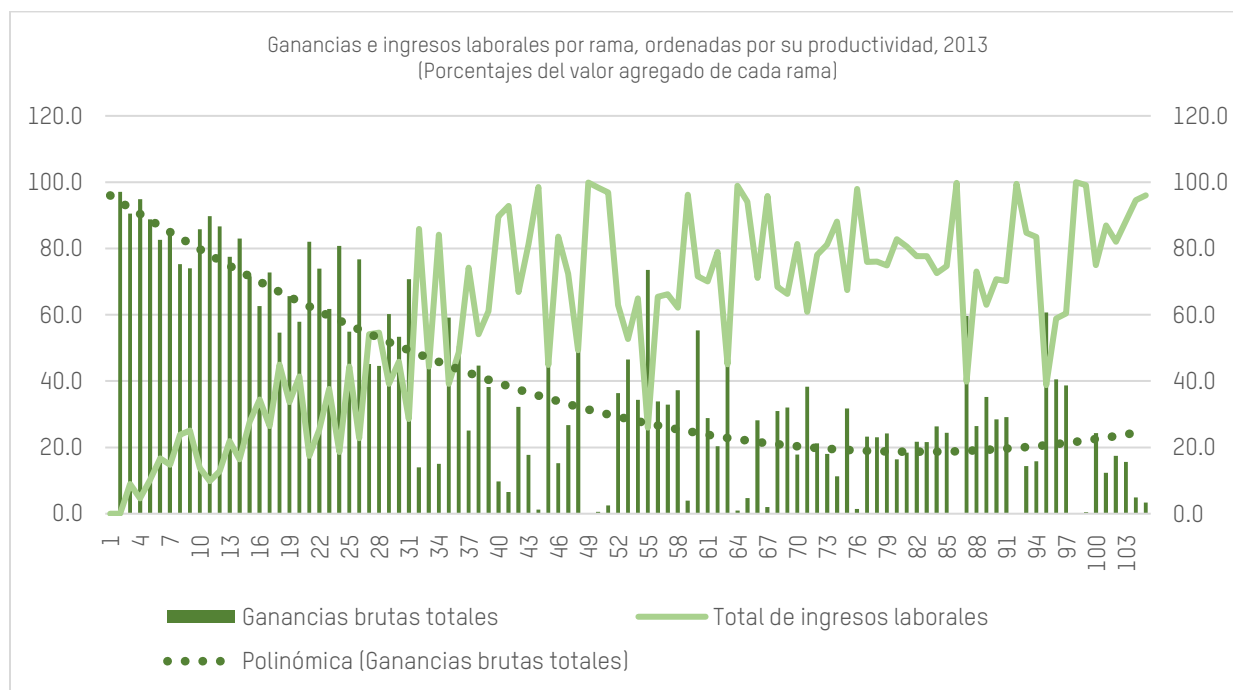
Precios más altos, al reducir la demanda, también pueden dar lugar a que el grado de uso de la capacidad instalada de estas empresas sea menor que si operaran en un mercado con competencia y precios más bajos (Blecker y Setterfield, 2019, p. 176-181). Un menor uso de la capacidad instalada hace que sean menos necesarias inversiones para ampliarla, y puede interpretarse como una de las razones por las cuales la inversión de las empresas oligopólicas es menos dinámica en Guatemala.

¹⁷ Se excluyó de la gráfica el sector de servicios inmobiliarios, que incluye alquileres. Debido a la escasa generación de empleo que genera, tiene una productividad laboral mucho mayor que los demás sectores.

¹⁸ El rendimiento de estos servicios incluye bienes públicos, como seguridad, justicia y estabilidad macroeconómica, difícilmente cuantificables, por lo que una medición de su productividad resulta un tanto arbitraria.

La evidencia disponible apunta a una relación directa entre barreras a la competencia, precios más altos y ganancias superiores en las ramas de mayor productividad laboral en Guatemala. En el gráfico 11 se presenta información obtenida de la tabla de insumo-producto de Guatemala de 2013,¹⁹ que ordena 103 ramas económicas de izquierda a derecha de mayor a menor productividad laboral.²⁰ Para aquellas de mayor productividad del lado izquierdo, se observa que las ganancias, medidas por las barras (y la línea de tendencia punteada), absorben una proporción mayoritaria del ingreso generado en cada rama, muchas superiores al 60% del total.²¹ Son ganancias extraordinarias que no tendrían un nivel tan alto si prevaleciera la competencia, puesto que el ingreso de empresas nuevas favorecería precios menores y tendería a reducir estas ganancias.

Gráfico 11



Fuente: elaboración propia con base en la matriz de insumo-producto del Banco de Guatemala

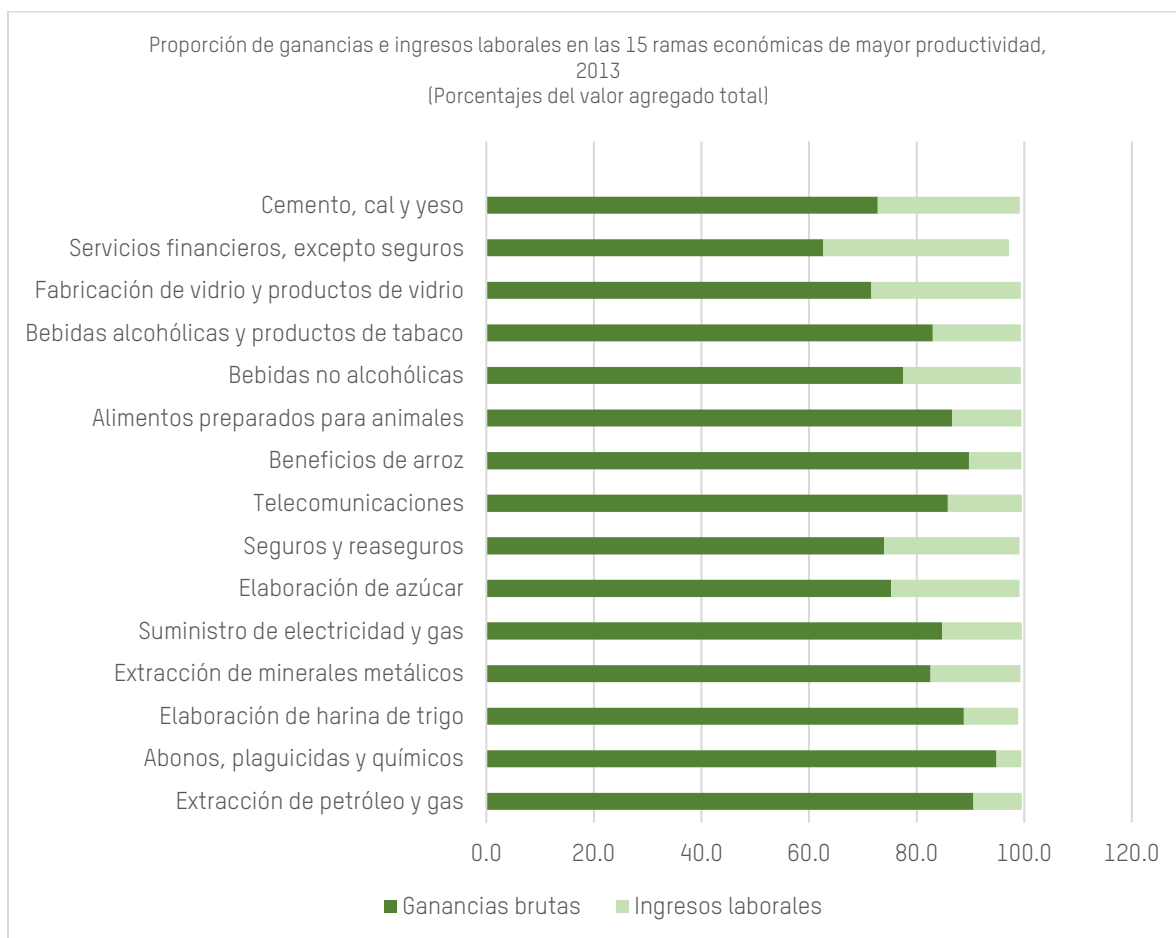
¹⁹ La preparación de una matriz de insumo-producto, o de contabilidad social, requiere de abundante información que debe ser compatible, por lo que normalmente es una fuente confiable de información. Ante la limitada transformación estructural de la economía guatemalteca se justifica el uso de estas estadísticas a pesar de su antigüedad. El Banco de Guatemala cuenta con otra matriz de insumo-producto para el 2018 pero por razones desconocidas no la ha divulgado. Además, aunque en la página web del Banco de Guatemala se encuentra información desagregada por actividad económica, incluyendo los salarios totales pagados en cada una de ellas, no desagrega los ingresos no salariales entre ganancias (obtenidos por los dueños del capital) e ingresos mixtos, generados por familias que combinan una capacidad empresarial con trabajo familiar. Al no hacerlo, no se puede contar con una estimación precisa de las ganancias. En todo caso, dado el limitado cambio estructural de la economía tras 2013, puede concluirse que los datos de la matriz del 2013 no han variado mucho.

²⁰ Por razones de espacio no se presentan los nombres de las ramas en el gráfico.

²¹ En sectores que requieren capitales grandes, como instalaciones, maquinaria y equipo, los costos de la depreciación tenderían a ser más altos que en sectores con menor requerimientos de capital, pero, aun así, cifras de ganancias que superan el 60%, y que para el sector formal llegan al 80% del valor agregado o más, permite que se le descuenta una proporción grande para el pago de la depreciación, y todavía alcanzaría para el pago de mayores salarios. Por otra parte, existen ramas económicas donde la suma de salarios e ingresos mixtos se aproxima al 100% del valor agregado. Elo se explica por la presencia de la economía familiar en estas ramas (producción de maíz, por ejemplo), donde no se observa una clara diferencia entre ganancias y salarios, sino que prevalece, más bien, un ingreso que gana la familia en su conjunto. Ello también explica la presencia, al menos parcial, de trabajadores no remunerados, que pertenecen a estos negocios familiares. Para una mayor explicación de la economía familiar véase Fuentes Knight (2022, p. 88-90).

La contraparte de lo anterior es que el total de ingresos laborales (que incluye a la masa salarial, así como los ingresos “mixtos” generados en pequeños negocios o en la agricultura familiar) recibe menos del 40% del valor agregado en estos sectores. Información más selectiva apunta a que los sectores con mayor productividad son aquellos con mayores barreras a la competencia, y con mayores ganancias brutas como proporción del valor agregado (gráfico 12).²² Estas ramas corresponden a las que tienen mayores barreras a la competencia, identificadas previamente, y cuya producción está destinada principalmente a atender el mercado interno.²³ Comprenden los alimentos procesados, incluyendo el trigo, el arroz y el azúcar, la energía eléctrica, el gas y las telecomunicaciones, los abonos y plaguicidas, el cemento, las bebidas alcohólicas y no alcohólicas junto con artículos de vidrio, y al sistema financiero, especialmente al bancario.

Gráfico 12



Fuente: elaboración propia con base en la matriz de insumo-producto del Banco de Guatemala para el 2013.

²² Se excluye el sector de alquileres. Al ser una actividad cuyo rendimiento no depende de personal ocupado sino de un activo (casa, apartamento u otros inmuebles), y que opera con muy poco personal, tiene una productividad laboral extremadamente alta que constituye una especie de ilusión estadística.

²³ También están concentradas en atender el mercado interno. El azúcar es una excepción pero también deriva una considerable ventaja de operar como cartel en el mercado nacional.

El precio mayor que se obtiene de operar en mercados donde existen barreras a la competencia puede facilitar el pago de salarios mayores (Blecker y Setterfield, 2019, p. 168-172).²⁴ Ello se observa en Guatemala. El conjunto de 15 sectores con mayor valor agregado por trabajador (productividad laboral), en buena parte el resultado de cobrar precios mayores a los que prevalecerían en un mercado de libre competencia, tenía salarios más altos que el resto de las ramas económicas. El ingreso laboral promedio de estas ramas duplicaba (2.2 veces) el ingreso promedio de las 88 siguientes²⁵.

Sin embargo, el nivel tan alto de ganancias observado en Guatemala, superior al 80% del valor agregado en más de la mitad de las 15 ramas de mayor productividad, implica que, aunque esas ganancias se redujeran como resultado de una mayor competencia, aún habría capacidad de pagar salarios más altos que en el resto de las ramas económicas. Ello justifica una política de competencia que facilite el ingreso y salida de empresas para moderar las prácticas de abuso del poder de mercado. No amenazaría los salarios de los trabajadores en estas ramas (por constituir una proporción tan baja del valor agregado en cada una de ellas) y beneficiaría al conjunto de consumidores –incluidos estos trabajadores– con precios menores. Además, al generar una mayor rivalidad entre empresas, la competencia también podría dinamizar los mercados, estimular la innovación y aumentar la productividad laboral. Representaría una “destrucción creativa” que daría lugar a una transformación productiva (CEPAL, 1996) que podría aumentar tanto el nivel de los salarios como el de las ganancias.

²⁴ A Michael Kalecki se le atribuye haber explicado de manera formal (mediante un modelo económico) cómo precios resultantes de barreras a la competencia por parte de empresas oligopólicas podían incidir en la relación entre salarios y ganancias (Blecker y Setterfield, 2019, p. 167).

²⁵ Calculado mediante la división de los ingresos laborales (salarios + ingresos mixtos) por el número de ocupados por rama, de acuerdo con los datos de la Matriz de insumo-producto del Banco de Guatemala.

5. ¿Cómo se relacionan la productividad y las rigideces del mercado de trabajo?

En un extenso informe sobre la productividad encargado por el Banco Mundial se indica que la baja productividad laboral en América Latina está asociada a la baja inversión, la escasa innovación y un patrón fragmentado de comercio internacional, además de articulaciones deficientes entre el mercado de trabajo y la educación y el tamaño grande del sector informal (Deppie, 2021, p. 298-300).²⁶ Llega a esta conclusión con base en un análisis comparativo con otros países que han tenido un mayor crecimiento de la productividad, aunque sin demostrar claras relaciones de causalidad.

El texto también parece identificar como determinante secundario de la baja productividad laboral en la región al conjunto de rigideces en el mercado de trabajo en los países de América Latina (Deppie, 2021, p. 300).²⁷ Sin embargo, el informe no obtiene esta conclusión de comparaciones con otros países como hizo con las otras variables. La existencia de países más dinámicos en Asia con restricciones o normas laborales tan o más fuertes que las de América Latina no permite hacerlo. Como alternativa, el informe acude a una investigación puntual (Kaplan, 2009), para justificar su planteamiento. Llama la atención que otro informe contratado por el Banco Mundial para analizar el caso del crecimiento económico de Guatemala (Ulku y Zaourak, 2021)²⁸ no incluya las normas laborales (salario mínimo, regulaciones de contrataciones y de las condiciones de trabajo y condiciones de despido) como determinante de las variaciones de la productividad laboral, ni lo haga un estudio más reciente (Ianchovichina, 2024) sobre productividad laboral en América Latina y el Caribe.

El argumento de Kaplan (2009) es que podría alentarse una mayor productividad mediante una flexibilización del mercado de trabajo, ya que, en contextos en que ocurre una continua destrucción y creación de empleos, normas laborales más flexibles les permitirían a empresas despedir y contratar a trabajadores para ajustarse a situaciones cambiantes y ser más eficientes. Sustenta su posición en una encuesta de empresarios sobre su percepción acerca de las normas laborales, articulado con un análisis de las rigideces del mercado de trabajo identificadas por el Fraser Institute.

Hay dos conjuntos de argumentos, con distintos grados de evidencia, que se contraponen a lo planteado por Kaplan, es decir, que las rigideces del mercado de trabajo inciden de manera nociva sobre la productividad laboral.

Por una parte, es claro y decisivo el impacto negativo sobre la productividad laboral que ha tenido la precaria inversión pública y el escaso dinamismo del proceso de acumulación de capital privado en Guatemala, también caracterizado por involucrar altas barreras a la competencia y tener una orientación sectorial poco favorable al crecimiento, como se explicará.

²⁶ Como es común en estudios de organismos internacionales sobre América Latina, el estudio se concentra en el análisis de México y los países sudamericanos más grandes.

²⁷ Como es común en estudios de organismos internacionales sobre América Latina, el estudio se concentra en el análisis de México y los países sudamericanos más grandes.

²⁸ En este informe se hace referencia a “distorsiones” en el mercado de trabajo, pero se refieren a brechas (*wedges*) que resultan de comparar las productividades laborales de diferentes sectores (Sinah 2022). Estas brechas no existirían solo en un mundo hipotético de competencia perfecta, movilidad total de mano de obra y sin fricciones. En la medida que las productividades son diferentes, estas “distorsiones” son mayores, pero estos estudios no dejan claro cuáles son las fuentes de estas cuñas.

Por otra parte, existen cuatro razones que directamente invalidan la importancia de las normas laborales formales en Guatemala. Estos incluyen una gran proporción de mano de obra cuyo trabajo no está sujeto a relaciones de mercado entre un empleador y un empleado, la falta de implementación efectiva de las regulaciones laborales, la importancia de la discriminación (informal) laboral resultante de prácticas de hogares y de empresas privadas y, por último, pero no menos importante, hay que tomar en cuenta que las normas laborales no deben evaluarse solamente desde una perspectiva económica sino también a partir de sus objetivos sociales. Además, como ya se explicó, no es evidente en Guatemala una relación positiva o negativa entre el crecimiento de la productividad laboral y el de los salarios.

Un primer argumento es que la mitad de la mano de obra ocupada en Guatemala no está sujeta a las fuerzas de la demanda y de la oferta del mercado laboral, pues no es asalariada. De acuerdo con datos aproximados del Banco de Guatemala, en el 2021 cerca de la mitad (el 50.9%) de la mano de obra ocupada eran trabajadores asalariados. La mitad restante consistía en mano de obra no remunerada (11.3%) y trabajadores independientes (37.8%). Entre el 2013 y el 2021, período para el cual el Banco de Guatemala divulga estos datos²⁹, no hubo cambios significativos en estas proporciones.³⁰ Puesto que la mitad de la mano de obra no contaba con ingresos sujetos a las fuerzas de la oferta y demanda del trabajo, no podía estar sujeta a lo que normalmente se consideran rigideces del mercado de trabajo, es decir, condiciones de despido onerosas, salarios mínimos altos u otro tipo de regulaciones laborales que suponen costos para los empleadores³¹.

En segundo lugar, la aplicación de estas regulaciones laborales a los asalariados en países en desarrollo como Guatemala ha sido menor. Por una parte, según el Índice de Libertad Económica del Fraser Institute³², al que se suele acudir para identificar barreras al libre juego de las fuerzas del mercado, Guatemala (lugar 75 de 165) está entre los países de América Latina, junto con Chile (74) y Costa Rica (73), con menores regulaciones o restricciones en materia de legislación laboral en 2021, frente a Argentina (144), Brasil (134) y México (93), o en países asiáticos de alto crecimiento, como Bangladesh (130), la India (117) y Vietnam (104), además de China (132).

Por otra parte, su implementación ha sido parcial. De acuerdo con esta fuente, regulaciones que reflejan mayores rigideces en Guatemala serían las referidas al costo de despidos, seguido de regulaciones de horarios, y luego de regulaciones de contratación y el salario mínimo. Según esta fuente las regulaciones referidas al trabajo obligatorio y a negociaciones colectivas han sido insignificantes o mucho menos importantes. El problema con este tipo de indicadores es que supone, como observaron Hallward-Driemeier y Pritchett (2015) en relación con el antiguo informe del Banco Mundial *Doing Business*, que los empresarios respetan estas regulaciones formales, cuando en la práctica el comportamiento empresarial se rige por normas informales toleradas como resultado de presiones o negociaciones de empresarios con los actores políticos o burocráticos del Estado. La

²⁹ No exentos de problemas: véase el Anexo A

³⁰ En 2013 las proporciones correspondientes eran de 11.6, 38.2 y 50.3 por ciento, respectivamente. Fuente: Matriz de empleo del Banco de Guatemala.

³¹ Además, los salarios correspondientes a trabajadores registrados en el IGSS, que serían los que generalmente estarían sujetos a regulaciones laborales relativamente más estrictas, representaban en 2021 solo la tercera parte (35.8%) del total de ingresos salariales (excluyendo los ingresos de trabajadores independientes) o poco más de una quinta parte (23.2%) si se incluye el total de ingresos laborales. (Fuente: Banco de Guatemala).

³² <https://www.fraserinstitute.org/resource-file?nid=15523&fid=20811>

implementación de estas reglas es especialmente imperfecta en países en desarrollo con baja capacidad estatal (Kar et al, 2019), de lo cual Guatemala ha sido un ejemplo.

La encuesta realizada por Kaplan (2009) para su estudio dirigido a demostrar la importancia de las rigideces del mercado laboral mostró, sorprendentemente, que la gran mayoría de empresas latinoamericanas entrevistadas no tiene en cuenta esta legislación en sus decisiones de emplear o despedir a personas³³. De las 522 empresas entrevistadas en Guatemala, 462 indicaron que sus decisiones de despedir o contratar personal no estaban afectadas por esas restricciones laborales, casi 8 veces más que las empresas que dijeron ser afectadas. La gran brecha entre el supuesto efecto de estas normas y su efecto real tendería a invalidar los resultados de este análisis.

No puede descartarse que alguna regulación específica, como el peso de las indemnizaciones, identificado por el Instituto Frase como la rigidez laboral más importante en Guatemala, impida ajustes laborales convenientes para algunas empresas. Eberhard-Ruiz (2021, p. 40) también destaca que el pago de indemnizaciones es el segundo más alto de América Latina y que la relación entre el salario mínimo y el ingreso per cápita de Guatemala es alto en comparación con otros países de la región.

Sin embargo, dos hechos moderan la importancia de estas regulaciones, sin negar que puede desalentar la formalización de empresas. Por una parte, la virtual ausencia de sindicatos en el sector privado, a diferencia del sector público,³⁴ reduce la necesidad o percepción de que las empresas tengan que respetar estos requisitos. Por otra parte, aunque la legislación laboral guatemalteca tiende a defender al trabajador, se ha buscado (en el sector formal) evadir la relación entre trabajadores y empleadores acudiendo a lo que Argueta (2008, p. 12-3) ha llamado la reducción o anulación de la relación de trabajo. Según este autor se ha disfrazado esta relación con un fraude de ley por tres vías: a) se sustituye la relación laboral mediante la celebración de un contrato propio de un trabajo independiente; b) se tergiversan las condiciones de trabajo con la simulación de contrataciones temporales que no lo son, y c) se acude a la subcontratación para no reconocer obligaciones laborales por parte de la empresa que terceriza la contratación. A estas prácticas se agrega que no existen estudios rigurosos que evalúen la importancia sectorial y el impacto sobre las empresas de la exigencia de indemnizaciones.

Además, en 2021 había solo 178 inspectores de trabajo (Ministerio de Trabajo, 2022, pág. 7) responsables de supervisar a 4.3 millones de trabajadores asalariados: cada inspector debía monitorear la situación de casi 25 mil trabajadores, con un predominio de pequeñas empresas como principales empleadores. Aunque a menudo se menciona la inseguridad jurídica como un factor que disuade inversiones, no se destaca la inseguridad jurídica que caracteriza al mercado laboral en Guatemala (Fuentes Knight, 2022, p.317-8).

La mayoría de mujeres y hombres trabajadores en Guatemala no han tenido contrato (gráfico 13), especialmente fuera del área metropolitana, por lo que el argumento de que el costo de los despidos (indemnizaciones) es alto, solo podría aplicarse a una proporción minoritaria de los trabajadores. Además, la proporción de asalariados con contratos se redujo entre 2014 y 2018, y un 25% de

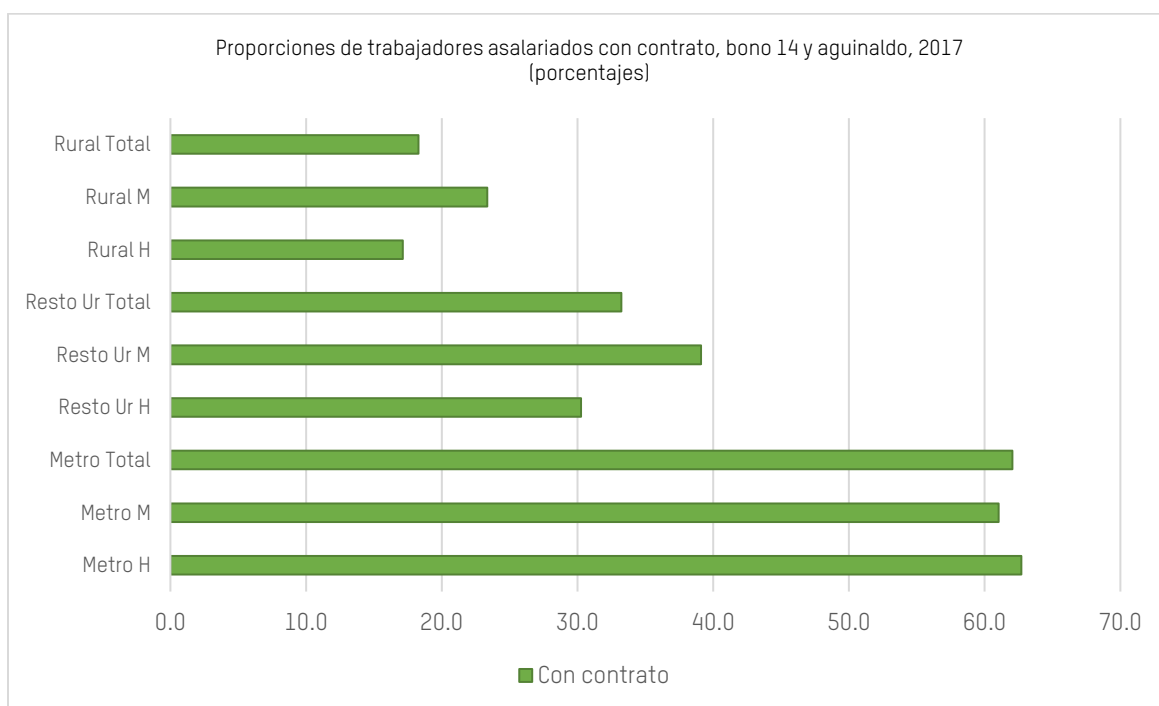
³³ Implica que, de las 522 empresas entrevistadas en Guatemala, 462 indicaron que sus decisiones de despedir o contratar personal no era afectada por las restricciones laborales identificadas, casi 8 veces más que las empresas que dijeron ser afectadas.

³⁴ El costo de las indemnizaciones y las dificultades para despedir personal han sido históricamente mucho mayores en el sector público de Guatemala que en el sector privado.

trabajadores con contrato no cumplían con sus obligaciones de registro en el IGSS (Eberhard-Ruiz, 2021, p. 10 y 40).

A su vez, existe una estrecha correlación entre la escasa suscripción de contratos y el limitado acceso a otros derechos, como vacaciones, aguinaldo y bono 14, con condiciones laborales extremadamente precarias para trabajadores indígenas, especialmente jornaleros (Fuentes Knight, 2022, 318-9). Incluso una proporción importante de trabajadores registrados en el IGSS, que tienen en general mejores condiciones laborales que el resto, no reciben aguinaldo ni bono 14, y no tienen derecho a vacaciones (Prado, 2016). Con una cobertura tan limitada de normas laborales respetadas, no resulta posible atribuirles un efecto decisivo sobre el desempeño de la productividad. Lo que caracteriza al mercado laboral guatemalteco en la práctica es su flexibilidad, más que sus rigideces.

Gráfico 13



Fuente: ENEI 2017-1.

Nota: M se refiere a mujeres y H a hombres, ocupados en el área rural, metropolitana o resto urbano.

En tercer lugar, lo que se puede calificar como rigideces del mercado de trabajo no son principalmente las que se derivan de regulaciones públicas, con escasa incidencia debido a la gran brecha entre lo que plantea la legislación y lo que es la realidad. Resultan más importantes las barreras al empleo de mujeres e indígenas que surgen de la discriminación ejercida por parte de actores privados (Fuentes García, 2006, y Canelas y Salazar, 2013).³⁵ Pueden interpretarse como rigideces, o normas laborales informales, aplicadas por hogares y empresas. Centros escolares privados, en contraste con los públicos, también han tenido en Guatemala una cobertura

³⁵ Aumentar el grado de participación de la mujer en la economía podría aumentar significativamente la productividad laboral (Ulku y Zaourak, (2021, p. 15).

significativamente menor de indígenas que de no-indígenas en la educación primaria (Fuentes Knight, 2022b).

Eberhard-Ruiz (2021, p. 27) encuentra que la baja participación de mujeres en el mercado de trabajo está relacionada con su estatus civil, en el sentido de que las mujeres casadas (más que las madres) tienen menor participación laboral que las solteras, reflejo de prácticas discriminatorias de sus maridos. También encuentra que la demanda de mujeres con menor educación en el sector formal es especialmente limitada (Eberhard-Ruiz, 2021, p.28-9). La menor cobertura educativa de las mujeres indígenas (Fuentes Knight, 2022b) significaría que ellas estarían entre las principales víctimas de esta situación.

Finalmente, y en un sentido más amplio, como ha afirmado Solow (1998), muchas de las regulaciones laborales formales cumplen con objetivos sociales que, aunque limiten la capacidad del mercado de reaccionar de manera flexible a choques externos, no pueden ni deben eliminarse sin tomar en cuenta estos objetivos y sin medir el costo económico real que podrían tener. En este caso debe tomarse en cuenta que el mercado del trabajo se distingue de otros de bienes y servicios por la importancia que tienen las relaciones duraderas, que le convienen al trabajador y al empresario, como han argumentado los también premios Nobel de Economía Abhihit Benerjee y Esther Duflo (2019). La rotación excesiva de empleados, inherente a una gran flexibilización del mercado de trabajo, introduce incertidumbre y no favorece la capacitación de empleados, puesto que van a durar poco tiempo en su puesto. Además, como destacó hace varias décadas Karl Polanyi (1992), las normas laborales constituyen respuestas institucionales, con perspectiva de largo plazo, de diversas sociedades o grupos sociales frente a un mercado del trabajo que en ausencia de esas regulaciones tendría altísimos costos sociales: inseguridad, falta de sanidad, explotación de niños, y condiciones cercanas a la esclavitud.

También corresponde tomar en cuenta que, al contrario de la idea de que la flexibilización del mercado de trabajo puede propiciar una mayor productividad laboral, existe el argumento de que salarios altos pueden favorecer la adopción de tecnologías y la compra de equipo y maquinaria para reducir los costos laborales. Sería un escenario en que los salarios altos estimulan inversiones (*capital-deepening*) cuyo resultado sería aumentar la relación capital/trabajo, utilizar menos mano de obra y aumentar su productividad (Marglin, 2022, p. 67).³⁶ En Guatemala el incentivo –resultante de salarios altos– para aumentar la productividad laboral mediante inversiones en más capital ha sido escaso o inexistente, como demuestra la muy baja proporción de valor agregado que se distribuye como salarios en los sectores con mayor productividad laboral. No puede descartarse, sin embargo, que la emigración origine un ajuste del mercado laboral al reducir la oferta de mano de obra y generar entonces presiones salariales al alza. Estas podrían, entonces, dar lugar a inversiones que aumentarían la productividad laboral.

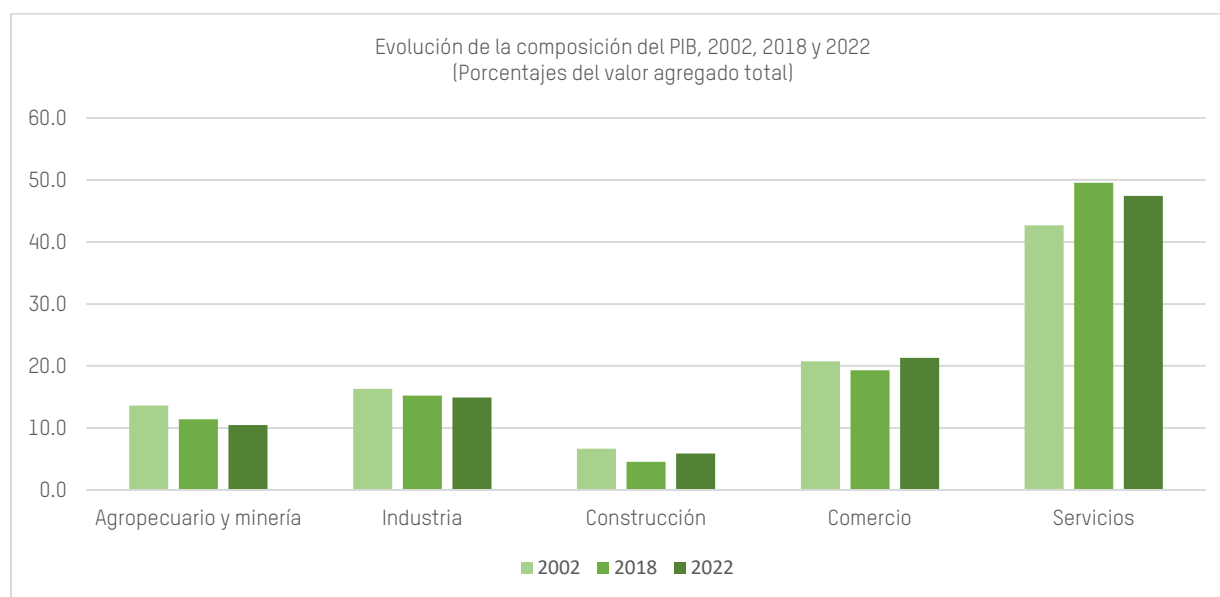
³⁶ El progreso técnico puede asumir 4 diferentes formas, derivados de la puesta en marcha de equipo y maquinaria que: a) requiere menos mano de obra y aumenta su productividad y usa más capital con una productividad constante; b) aumentan de manera proporcionalmente equivalente la productividad del capital y del trabajo; c) requiere menos mano de obra y más capital con lo cual la productividad del primero aumenta y la del segundo disminuye; y d) eleva la productividad del capital pero deja la del trabajo igual. Véase Blecker y Setterfield (2019), p.80-2.

6. ¿Cómo se relaciona la insuficiente transformación estructural con la productividad y el salario?

Hace varias décadas Nicholas Kaldor (1993) argumentó que el sector industrial abría oportunidades para una mayor acumulación de capital y mayor productividad, con economías de escala o rendimientos crecientes, eslabonamientos hacia adelante o hacia atrás, y perspectivas de una demanda creciente ante ingresos que aumentan (Blecker y Setterfiel, 2019, p. 380-1). El informe de Ianchovichina (2024) para el Banco Mundial identifica repetidamente a la desindustrialización de América Latina como una de las causas de la mediocre evolución de su productividad laboral. La CEPAL (1996) identificó el proceso de transformación productiva con la incorporación de progreso técnico, asociado en buena parte a la industrialización. También se ha destacado que el estímulo del crecimiento puede surgir de satisfacer la demanda externa, que por la vía del estímulo de la especialización y del aprendizaje puede dar lugar a rendimientos crecientes (Blecker y Stterfiel, 2019, p. 384-5).

En Guatemala se destaca la notable estabilidad de la estructura productiva entre el 2002 y el 2018, que no se altera de manera significativa en años más recientes (gráfico 14). Este muy limitado cambio estructural de la producción se combinó con un dinámico crecimiento demográfico, reflejado en una masiva incorporación de trabajadores entre el 2002 y el 2018 que involucró el refugio de amplios contingentes de la población en servicios de baja productividad, acompañado por un pequeño aumento de la proporción ocupada en la construcción, al mismo tiempo que se reducía en los otros sectores (gráfico 15).³⁷

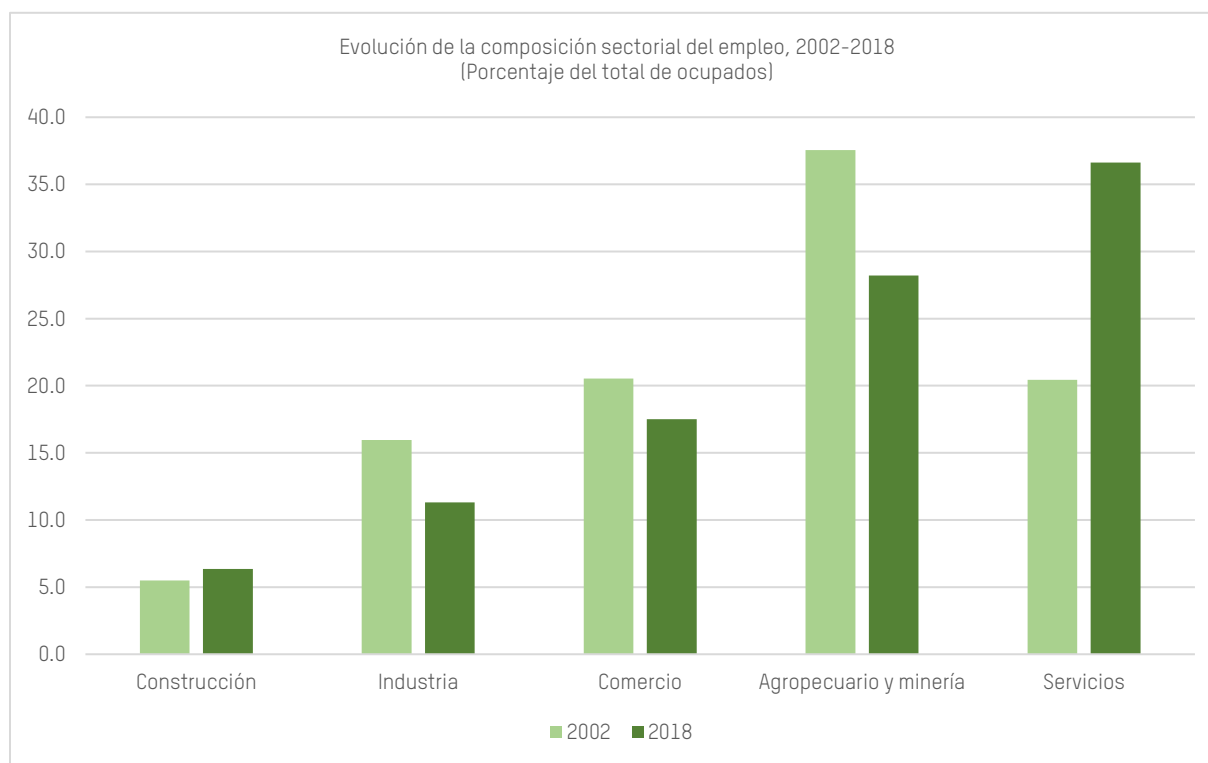
Gráfico 14



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de Guatemala.

³⁷ Dado los serios problemas de calidad de las estadísticas sobre empleo (véase el Anexo A), se prefirió acudir a dos censos (2002 y 2018) que son la fuente más confiable de datos de empleo (gráfico 6).

Gráfico 15



Fuente: Censos de población del 2002 y 2018.

La casi duplicación del empleo en servicios (medido como proporción del total de empleados, gráfico 15) se combinó con un crecimiento moderado de su valor agregado, reflejado en su peso en el PIB (gráfico 14). El resultado fue que su productividad laboral se mantuvo casi constante (cuadro 1 y gráfico 16). Algo similar ocurrió en la construcción, aunque en este caso con un aumento del empleo no compensado por un incremento del valor agregado, con lo cual su productividad laboral se redujo.

Cuadro 1. Evolución de la productividad laboral por sector
(Valores en miles de quetzales constantes de 2013 y tasa de crecimiento medio anual)

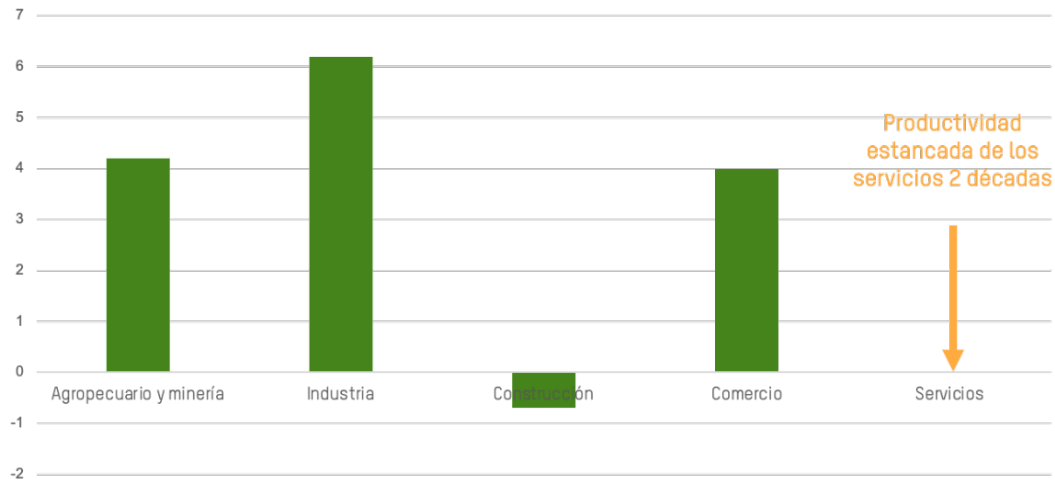
	2002	2018	Δ Productividad anual
Agropecuario y minería	22.4	37.6	4.2
Industria	63.0	125.4	6.2
Construcción	74.6	66.8	-0.7
Comercio	62.4	102.4	4.0
Servicios	114.8	115.2	0.0

Fuente: elaboración propia con datos de empleo de los Censos de Población del 2002 y 2018, y con datos de cuentas nacionales (precios constantes) del Banco de Guatemala para ambos años. La productividad laboral se mide como valor agregado por trabajador.

Gráfico 16

Cambio de la productividad laboral entre los años 2002 y 2018

(Tasa de crecimiento medio anual)



Fuente: elaboración propia con datos de empleo de los Censos de Población del 2002 y 2018, y con datos de cuentas nacionales (precios constantes) del Banco de Guatemala para ambos años. La productividad laboral se mide como valor agregado por trabajador. Valores corresponden a la tercera columna del cuadro 1.

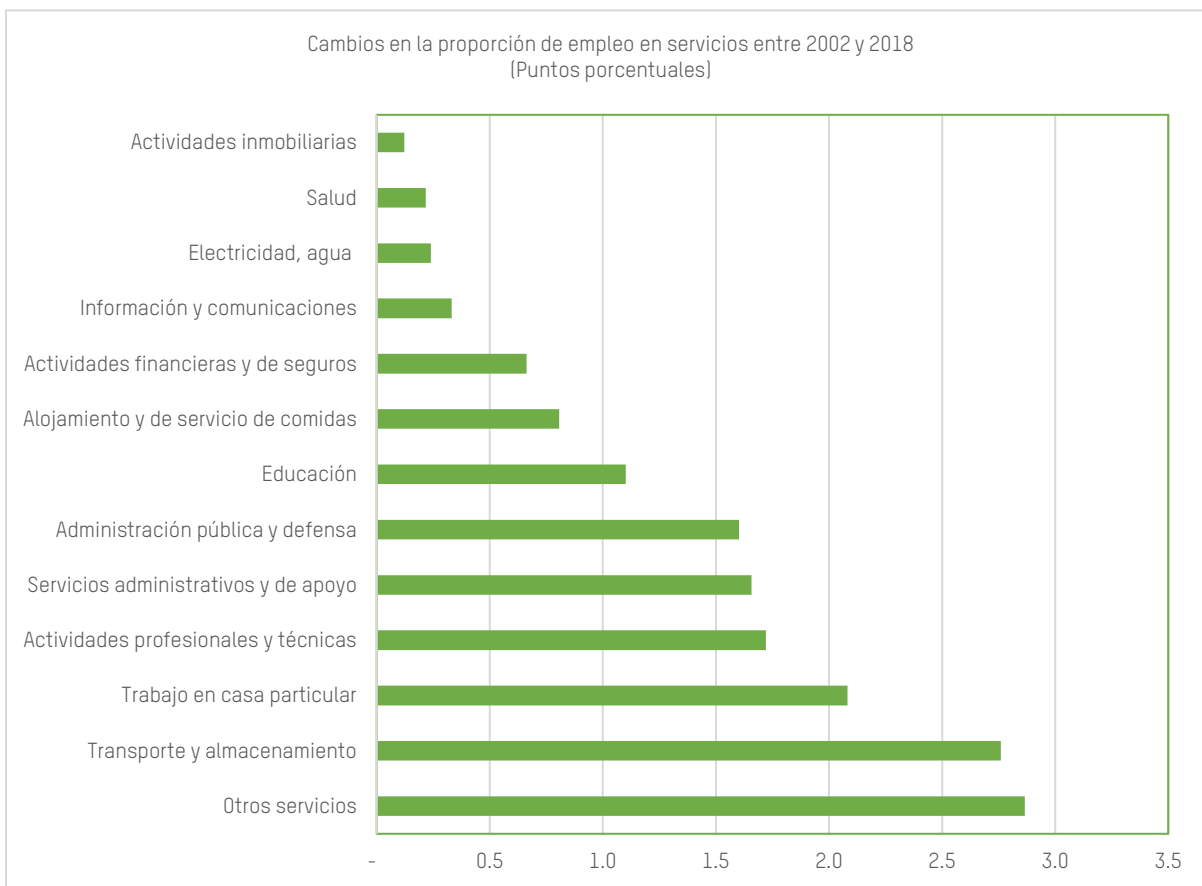
Diferente fue lo ocurrido en la agricultura y la industria, donde se combinó un crecimiento más bajo de su valor agregado con un crecimiento aún menor del empleo. Aumentó la relación entre valor agregado y empleo, de manera que en ambos sectores creció la productividad laboral (cuadro 1). Lo ocurrido en la industria estuvo asociado al debilitamiento de la maquila textil, que afectó especialmente al empleo de las mujeres (Fuentes Knight, 2022, p. 180-1). En la agricultura la menor proporción de empleo posiblemente se deba a la expansión de cultivos de exportación que, al requerir poca mano de obra (como la palma), redujeron la demanda laboral, y a la migración, que trajo aparejada una disminución de la oferta laboral.

El crecimiento de la productividad laboral agrícola, en contraste con el estancamiento en los servicios, y junto con el proceso de desindustrialización que implica la menor participación del sector industrial en el PIB, sugieren una reducción de la brecha de productividad (e ingresos) entre áreas rurales y urbanas. Sería el resultado, principalmente, del estancamiento de la productividad en las áreas urbanas, como ha señalado Ianchovichina (2024) en relación con otros países de América Latina. Puesto que en Guatemala la población ocupada en la categoría de “resto urbano” creció entre 2002 y 2019 mucho más que en el área urbana metropolitana y que en el área rural, puede concluirse que el crecimiento de la productividad en las ciudades intermedias, con un amplio sector de servicios, ha sido especialmente débil.³⁸ El aumento de la productividad del comercio, como se explica más adelante, puede haber compensado este proceso parcialmente.

³⁸ La población ocupada mayor de 15 años en el “resto urbano” pasó de ser un 19.2% del total de población ocupada en 2002 a un 33.2% en 2016, mientras que la participación proporcional correspondientes al área urbano metro aumentó levemente (de 19.4 a 20.5%, mientras que la rural disminuyó del 61.4% al 46.3%). Fuente: ENEL-1 del 2002 y ENEL-1 de 2016

El estancamiento de la productividad en el sector de servicios se explica por su heterogeneidad. Entre el 2002 y el del 2018, el mayor crecimiento de la proporción de empleo ocurrió en los “otros” servicios, en el trabajo en casas particulares y en el transporte, donde predominan condiciones de trabajo precarias, bajos salarios y reducida productividad (gráfico 17). Puede interpretarse como una transformación productiva a la inversa, centrada en el mayor crecimiento de sectores de menor productividad. Ello contrasta con lo ocurrido en sectores que incluyen la generación y distribución de energía, las telecomunicaciones, la banca y la salud, con mayor productividad laboral, pero con menor generación de empleo.³⁹ La mayor productividad de estos servicios fue compensada por la menor productividad de los otros, sin que estas diferencias puedan atribuirse a rigideces laborales o a salarios más altos que, en todo caso, han sido mayores en los servicios de mayor productividad.

Gráfico 17



Fuente: elaboración propia con base en datos de los censos de población del 2002 y de 2018. Las diferencias porcentuales corresponden a las diferencias entre los porcentajes de empleo de cada sector dentro del total nacional en 2002 y 2018.

Por último, cierto aumento de la productividad laboral del comercio (cuadro 1) resultó principalmente de una disminución de su importancia relativa como generador de empleo, al mismo tiempo que

³⁹ El sector inmobiliario, derivado de la compra, venta y alquiler de inmuebles es un sector que tradicionalmente genera poco empleo.

mantenía su peso dentro del PIB, que luego aumentó levemente en el 2022.⁴⁰ Dos tendencias contrarias se manifestaron. Por una parte, el comercio –intensivo en importaciones– ha sido estimulado por las remesas, que permitieron que el ingreso disponible superara al PIB en un 20%, con el consiguiente aumento de la demanda interna. Por otra, hubo un proceso de severa competencia, con destrucción creativa y la concentración de ventas en grandes consorcios, impulsado por empresas extranjeras (como Walmart y Dollar City) y por la construcción de centros comerciales que desplazaron al pequeño comercio. (Fuentes Knight, 2022, p. 110-13)

En síntesis, en Guatemala la participación de ciertos servicios con productividad declinante ha crecido más dentro del PIB que sectores de productividad al alza, como los agrícolas y los industriales (IFC, 2023, p. 12, y Fuentes Knight, 2022, p. 347-8 y 352-3). Una descomposición de cambios en la productividad laboral con base en un instrumento analítico del Banco Mundial, que distingue entre aumentos de la productividad a lo interno de los sectores y cambios resultantes del desplazamiento de mano de obra a otros sectores, encuentra que se redujo el ya pequeño desplazamiento de mano de obra a sectores de mayor productividad y aumentó poco la productividad dentro de sectores,⁴¹ si se comparan los periodos 2000-08 y 2009-19.

A lo anterior se agrega la debilidad del desarrollo exportador de Guatemala. A pesar de los importantes esfuerzos realizados por empresarios indígenas y no indígenas por aumentar las exportaciones no tradicionales, especialmente de verduras, frutas y textiles, su dinamismo no ha producido un grado de especialización y de aprendizaje que resultara en rendimientos crecientes capaces de tener un impacto decisivo sobre la economía en su conjunto. Lo evidencia la decreciente participación de las exportaciones de bienes y servicios como proporción del PIB (gráfico 18), un espejo de la creciente importancia que tienen para Guatemala los sectores no transables.

⁴⁰ Estrictamente, correspondería medir la productividad laboral con base en el valor que el trabajador genera por hora, pero la información para hacerlo no siempre está disponible. Un esfuerzo por desagregar la productividad laboral en aquella que resultó de un aumento de la productividad por hora y la generada por un aumento resultante de trabajar más horas trabajadas, permitió concluir que entre 2002 y 2019 aproximadamente la mitad de los aumentos de productividad laboral se debieron a más horas trabajadas en todos los sectores, con la excepción de la construcción. (Fuentes Knight 2022, p. 350)

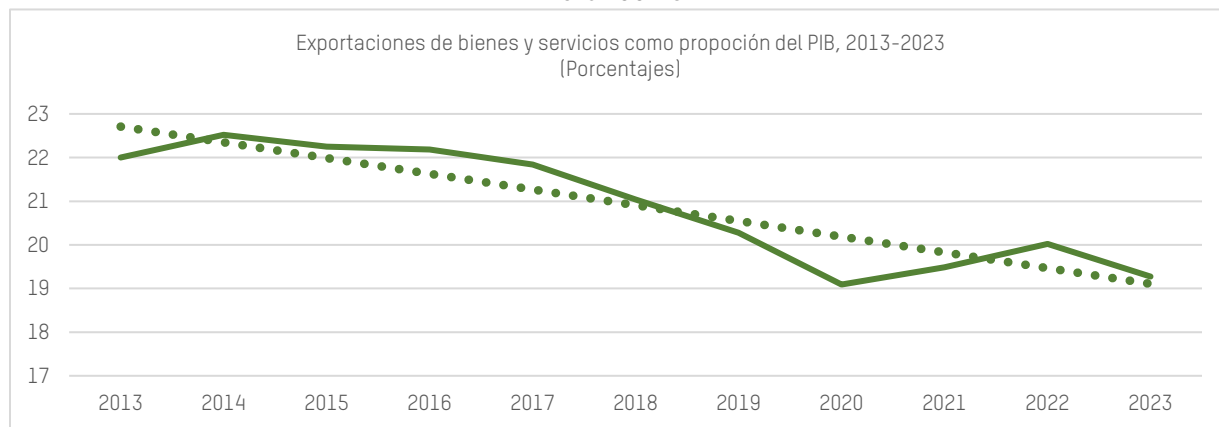
⁴¹ De acuerdo con estimaciones del Banco Mundial (Job structure tool), los cambios (tasa de crecimiento) en la productividad laboral se descompusieron en cambios resultantes de mayor eficiencia dentro de sectores y cambios resultantes de la reasignación de recursos entre sectores. Lo segundo representaría el cambio estructural. Como puede verse en el cuadro inferior, el aporte al cambio en la productividad derivada de la reasignación de recursos (aumento de la importancia de sectores más dinámicos) decreció en la segunda década, y fue solo parcialmente compensada por un aumento de la eficiencia (aumento de productividad) dentro de sectores durante ese período. Una limitación de esta estimación es que, por falta de información estadística estas estimaciones solamente cubren el sector primario, secundario y terciario, y no comprenden una mayor desagregación que permitiría, en particular, tomar en cuenta el efecto de la evolución de la productividad de diversos servicios y del comercio.

	2000-2008	2009-2019
Cambios en productividad laboral	1.24	0.99
Mayor eficiencia dentro de sectores	0.35	0.67
Reasignación entre sectores	0.89	0.32

Fuente: World Bank Job Structure Tool. <https://datatopics.worldbank.org/jobdiagnostics/jobs-tools.html>

Para un análisis de las diferentes metodologías para medir estos efectos y de sus diferentes implicaciones, véase de Avillez (2012). Los resultados más actualizados (basada en consulta de este instrumento analítico del Banco Mundial en 2024) del cuadro presentado difieren de los resultados menos recientes que se encuentran en Ulku y Zaourak, (2021, p. 23). La periodización seleccionada 2000-2008 y 2009-2019 se justifica por el efecto negativo que la crisis financiera internacional (2008-9) tuvo sobre la productividad laboral en el mundo entero. Véase Dieppe (2021).

Gráfico 18

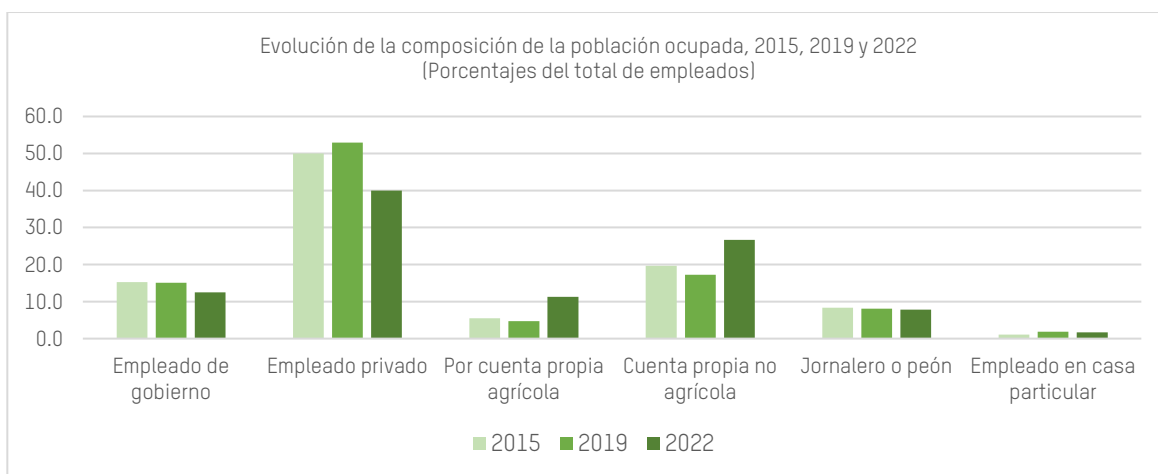


Fuente: Banco de Guatemala.

El indolente proceso de acumulación de capital que ha caracterizado a Guatemala también explica la sorprendente reducción de la prima asociada a mayores niveles de educación entre el 2004 y 2018, de acuerdo con las estimaciones de Eberhard-Ruiz (2021, p. 22). Además, la menor demanda de mano de obra calificada, resultado de empresas poco interesadas en aumentar su productividad laboral, y dispuestas a acudir a empleados con niveles inferiores de educación, coincidió con una mayor oferta de jóvenes con educación de menor calidad, especialmente en áreas rurales y ciudades intermedias (Eberhard-Ruiz, 2021, p. 23-5).

La expansión de sectores no transables, con requisitos menores de educación y progreso técnico, y con un proceso de acumulación de capital indolente, se reflejó en empleo más precario. Hubo un aumento de la proporción de trabajadores por cuenta propia, tanto en la agricultura como en el resto de los sectores, y una reducción de la proporción de empleo privado, característico de empresas privadas formales (gráfico 19). El conjunto de trabajadores por cuenta propia pasó de ser equivalente al 22.3% de los trabajadores ocupados (se excluyen patronos) en 2015 al 33.4% del total en 2022.

Gráfico 19

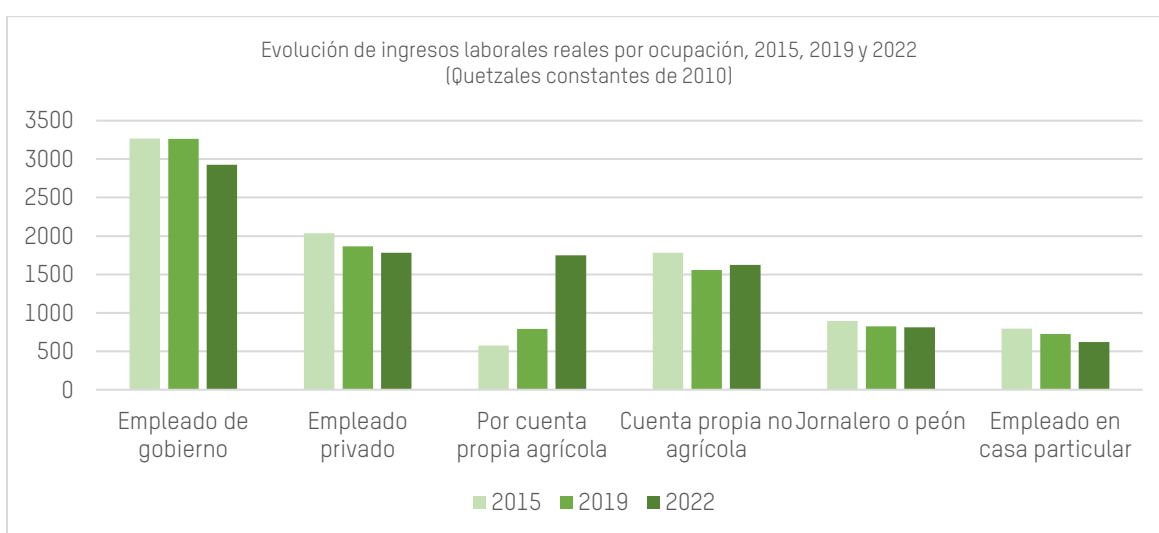


Fuente: Cálculos propios con base en las ENEI de 2015, 2019 y 2022. Nota: no se incluyen patronos

La evolución de los ingresos laborales reales clasificados por ocupación (gráfico 19) es congruente con lo observado por Ianchovichina (2024), en el sentido de que en América Latina se está

produciendo una convergencia entre la productividad en el área urbana y rural, pero sin resultados particularmente positivos. Por una parte, la productividad laboral aumentó levemente en el área rural, origen de la producción de bienes transables –especialmente agrícolas– que deben competir con las importaciones o que se exportan. Por otra parte, la productividad laboral se habría estancado en áreas urbanas, origen de la producción de bienes –y especialmente servicios– no transables, sujetos a problemas de aglomeración, falta de conectividad y desarticulación entre barrios privilegiados y barrios pobres. En el caso de Guatemala, como se observa en el gráfico 20, la mayor parte de los ingresos laborales reales (ajustados por inflación) estuvieron sujetos a una tendencia decreciente, pero de acuerdo con los datos de la ENEI del 2022⁴² los ingresos de los ocupados por cuenta propia en el sector agropecuario de Guatemala crecieron. Superaron los ingresos de los trabajadores por cuenta propia en los sectores no agrícolas, en buena parte urbanos, y se colocaron a un nivel similar al de los salarios de los empleados privados, también predominantemente urbanos.

Gráfico 20



Fuente: Cálculos propios con base en las ENEI de 2015, 2019 y 2022 e INE/FMI para datos del Índice de Precios del Consumidor

Nota: no se incluyen patronos.

Lo anterior sugiere, como destaca Ianchovichina (2024), que también en Guatemala se han desarrollado en el área metropolitana y en las ciudades intermedias mercados de bienes y servicios sujetos a escasa competencia, poca conectividad, desarticulados entre sí y con severos costos de aglomeración. Estos factores han impedido aumentar su productividad de manera significativa.

No es un problema de rigideces del mercado laboral o de un salario mínimo muy alto, sino que el desafío que se enfrenta es mucho más amplio, y solventarlo exige mayor rivalidad empresarial y requiere conectividad, servicios financieros y de asesoría o capacitación para la gran mayoría de micro, pequeños y medianos empresarios, en un contexto de competencia que estimule los “espíritus animales”, favorezca la innovación y la destrucción creativa (especialmente en las ramas más concentradas), y genere empleo con cada vez mayor productividad.

⁴² En el 2021 cambió la base muestral de la encuesta para ajustarla a los datos surgidos del Censo del 2018, lo cual podría ser responsable de parte de este cambio. Sin embargo, el ajuste estadístico para reflejar mejor la realidad no hace más que reforzar la importancia de este cambio, no bien reflejado en encuestas anteriores.

7. Conclusiones

Importantes ramas de la economía nacional, que tienen una productividad laboral entre las más altas de Guatemala, tienen altas barreras a la competencia, son objeto de escasos procesos de reestructuración y transformación productiva –empresas nuevas más dinámicas no desplazan a las antiguas–, y producen ganancias extraordinarias. Son ramas económicas controladas por compañías que predominan en el sector formal y generan una proporción apreciable del ingreso nacional.

Con precios más altos que los que prevalecerían en mercados de libre competencia, y sin incentivos para utilizar plenamente su capacidad instalada, estas empresas tampoco han fomentado un proceso dinámico de acumulación de capital (inversión) que transforme la producción, la comercialización y la gestión con tecnología ni que multiplique la productividad laboral de forma notoria y sostenida. Sustanciales tasas de ganancias y grandes barreras a la competencia ponen en evidencia que el alto valor agregado por trabajador en ciertas ramas productivas es, en buena parte, el resultado de un recargo en los precios transferido por empresas oligopólicas al consumidor como resultado de su poder de mercado. Los salarios pagados en estas ramas o sectores tienden a ser mayores que en el resto, pero las ganancias tan altas de estas empresas (en varias ramas superiores al 80% del valor agregado generado –ingresos netos–), implica que existe un margen amplio para pagar salarios superiores y también para reducir sus precios en beneficio de los consumidores. La existencia de fuertes diferencias de productividad laboral entre sectores también justifica salarios mínimos diferenciados por sector.

A su vez, la escasa o nula reinversión de utilidades en desarrollo tecnológico o inversiones más productivas por parte de estas empresas oligopólicas ha tenido como contraparte que hayan invertido –junto con otros agentes económicos con acceso limitado a financiamiento y apoyo técnico– en ramas en las que no compiten con importaciones ni cuentan con capacidad de exportar. El destino preferido de sus inversiones han sido los sectores no transables, como el comercio, la construcción y la mayor parte de servicios. Al dirigir capital y mano de obra a sectores de baja productividad laboral, han contribuido poco o nada a aumentar la productividad nacional en su conjunto. El predominio de estas ramas de actividad económica en las áreas urbanas afectadas por la congestión, la desarticulación y la violencia ha impedido aprovechar los beneficios normalmente asociados a la aglomeración y a otras ventajas de la urbanización, con lo cual su productividad laboral ha crecido muy poco.

Una manifestación macroeconómica del escaso dinamismo observado en el ámbito microeconómico es la evidente correspondencia entre la débil y parcialmente cíclica evolución de la acumulación de capital privado a lo largo de varias décadas, y la débil e igualmente cíclica marcha de la productividad laboral durante el mismo período. A lo anterior se suma una irregular y deficiente inversión pública, degradada por la corrupción, reflejo de una visión que ha buscado reducir el papel del Estado a su mínima expresión. Ello ha impedido crear las condiciones de conectividad que requiere cualquier economía para crecer, y ha reforzado la extrema debilidad del proceso de transformación productiva en Guatemala.

Ante interpretaciones alternativas que buscan atribuir las causas del mediocre desempeño de la productividad laboral guatemalteca a rigideces del mercado de trabajo derivado de normas laborales y salarios altos, o a la falta de educación de los trabajadores, se encontró que no existe una relación entre el crecimiento mayor o menor de la productividad laboral y cambios de los salarios.

Tampoco existe ninguna evidencia de que regulaciones laborales impidan la realización de inversiones que aumenten la productividad, por varias razones. Incluyen una gran proporción de mano de obra cuyo trabajo no está sujeto a relaciones de mercado entre un empleador y un empleado; contundente evidencia de la falta de implementación efectiva de las regulaciones laborales; amplias prácticas de hogares y de empresas privadas (no públicas) que imponen sus propias barreras informales a la contratación de mujeres e indígenas; y, por último, pero no menos importante, hay que tomar en cuenta que las normas laborales no deben evaluarse solamente desde una perspectiva económica sino también a partir de sus objetivos sociales. Además, la evidencia de que la prima pagada por educación de mayor nivel ha descendido en los últimos años, como resultado de una demanda menor de mano de obra calificada por parte de empresas poco motivadas para aumentar su productividad, sugiere que las causas de la mediocre productividad laboral son otras.

En síntesis, la conclusión principal de este artículo es que la productividad laboral en Guatemala ha sido determinada por un proceso de inversión privada restringido, condicionada por mercados con altas barreras a la competencia y un espíritu de iniciativa (“espíritus animales”) limitado, inversión pública insuficiente y degradada por la corrupción, y una orientación sectorial de las inversiones privadas que ha privilegiado la producción de bienes y servicios no transables (construcción, comercio y la mayoría de servicios), es decir, que no compiten con las importaciones ni generan exportaciones. Ni los salarios ni las llamadas rigideces del mercado laboral, que en Guatemala se caracteriza, más bien, por su flexibilidad, han tenido mayor incidencia en la evolución de la productividad laboral.

Ante esta situación está plenamente justificada una política de competencia efectiva, implementada por una sólida agencia independiente, sin excepciones sectoriales, con suficientes recursos financieros y humanos, pero que requiere complementarse con otras regulaciones y políticas que fortalecen la competencia y contribuyen a la inversión y a la innovación. Deben favorecer una reorientación sectorial de la inversión privada hacia sectores transables en un contexto de competencia y rivalidad empresarial. Implica encaminar al capital y al trabajo hacia la ejecución de proyectos productivos de alta y (ambientalmente) sostenida productividad laboral. Además, estas regulaciones y políticas para favorecer la innovación y la inversión deben aplicarse no solo a las empresas con mayor poder de mercado, sino que también deben atender a la multitud de empresas medianas y pequeñas restantes que requieren un apoyo especial por problemas con el acceso a financiamiento, a la asesoría técnica y a conocimientos tecnológicos (especialmente digitales).

8. Anexo A

Desafíos estadísticos

Existen serios problemas con la disponibilidad y calidad de las estadísticas en Guatemala. No obstante debilidades presupuestarias y de gobernanza del Instituto Nacional de Estadística, sus encuestas de hogares y los censos de población que ha producido son útiles. Lamentablemente no siempre son comparables: hay años en que se llevan a cabo hasta tres encuestas de ingresos y empleo y otros en que no se lleva a cabo ninguno, o donde se cambian los formatos y los meses en que se realizan. Por ejemplo, la población en edad de trabajar contiene distintos rangos de edad en encuestas de empleo e ingresos (ENEI) de 2001 y de 2019. Inicialmente se definió como punto de partida de la edad de trabajar a los 12 años, pero posteriormente se ajustó a 15 años.

A su vez, el Banco de Guatemala cuenta con estadísticas macroeconómicas adecuadas pero sus datos microeconómicos o sectoriales dejan mucho que desear. En particular, no resultan claras las fuentes de sus datos de empleo, y no son compatibles con las encuestas de hogares del INE, ni con los censos. En el cuadro siguiente, se comparan los datos de empleo del Banco de Guatemala del 2013 al 2016 con los datos de personas ocupadas de las ENEI 1 de esos mismos años.

Personas ocupadas (ENEI 1, de cada año) o empleo (Banco de Guatemala), 2013-6

	2013	2014	2015	2016
Banco de Guatemala	6,934,860	7,051,260	7,209,535	7,418,043
ENEI 1	5,721,081	5,988,175	6,121,591	6,401,569

Fuente: INE y Banco de Guatemala

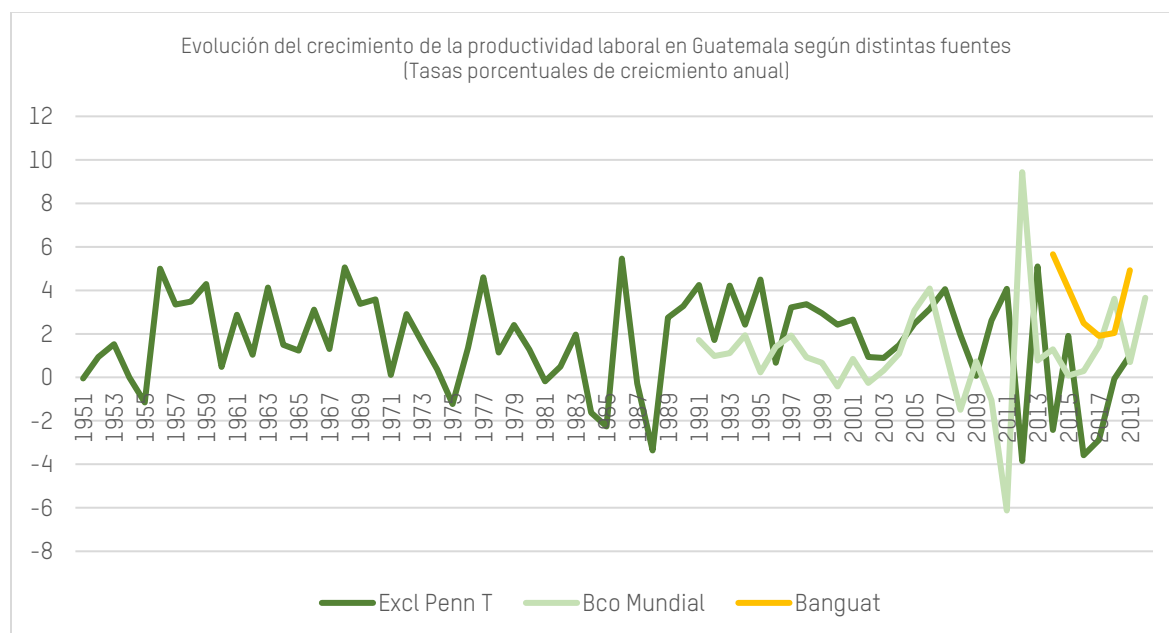
La diferencia es de alrededor de un millón de personas en, o más, en cada año. La estructura del empleo es igualmente diferente. Las estadísticas de empleo del Banco de Guatemala tampoco hacen una distinción entre el empleo de hombres y mujeres, áreas urbanas y rurales, o de acuerdo con criterios étnicos, a diferencia de los datos del INE. A continuación, se presenta el contraste entre la estructura de empleo en 2016 de acuerdo con la ENEI y el Banco de Guatemala en 2016. La divergencia es particularmente notable con relación a las proporciones de empleo en la agricultura y el comercio.

Estructura del empleo en 2016 según el Banco de Guatemala y el Instituto Nacional de Estadística (porcentajes)

	2016	2016*	Diferencia
Agricultura	28.8	36.0	7.2
Industria y minas	13.8	10.6	-3.2
Electricidad agua	0.5	0.9	0.4
Construcción	7.2	4.7	-2.5
Comercio	25.3	17.0	-8.3
Transporte	3.4	4.2	0.8
Servicios	21.0	26.6	5.6
Total	100	100	

Fuente: ENEI 2016 y Matriz de empleo de BANGUAT con asterisco ().*

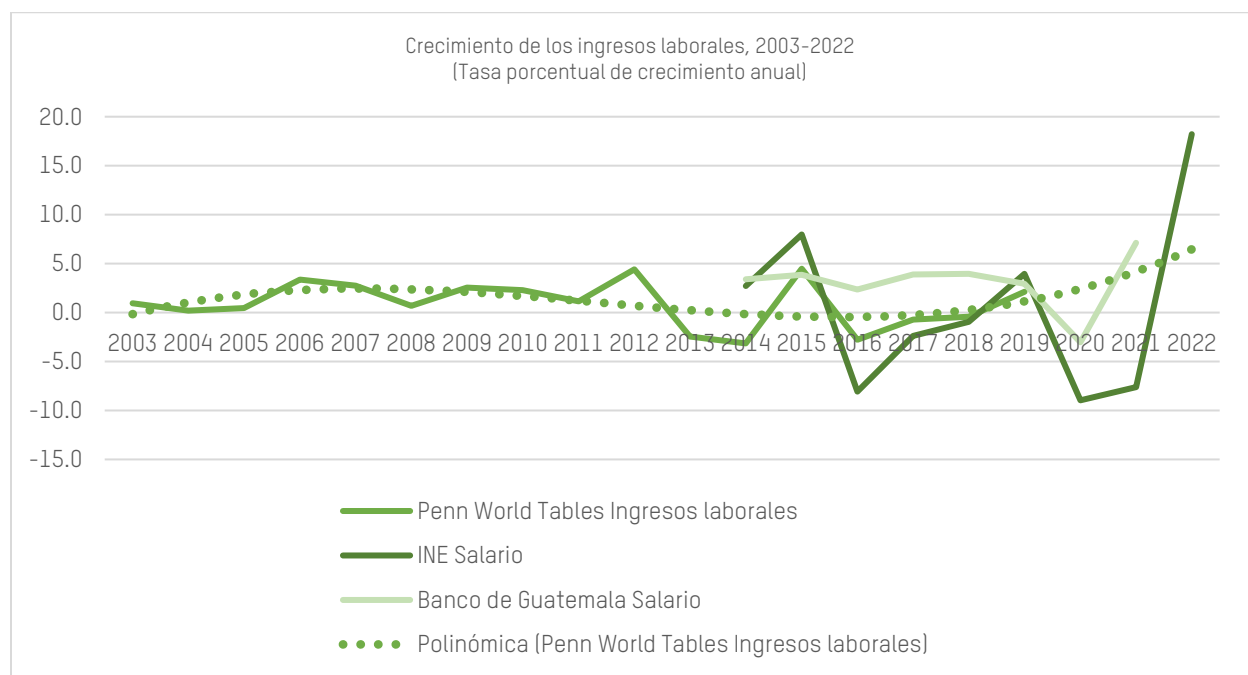
Estas divergencias también se notan al comparar los datos agregados sobre productividad laboral. Lo pone en evidencia la comparación de los datos del Banco de Guatemala, del Banco Mundial y de los Penn World Tables.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de Guatemala, Banco Mundial y Penn Tables.

En el caso de salarios se encontraron problemas similares, pero la mayor coincidencia entre los datos de los Penn World Tables y del INE (véase el gráfico siguiente) permiten acudir a ambos como fuentes complementarias. El crecimiento de los salarios reales (o de los salarios+ingresos mixtos, reales) del Banco de Guatemala, divergen de las otras dos fuentes, con la excepción de la caída en 2020. En un

informe del IFC (2023, p. vi) –parte del grupo del Banco Mundial– sobre el sector privado de Guatemala se indica que los salarios se redujeron entre 2014 y 2019 (“As the supply of workers seeking formal jobs rose while demand stagnated, wages fell by more than 10 percent during 2014–19, continuing a longer-term pattern”). Luego afirman, en una nota de referencia, que según encuestas de hogares (encuestas del INE) los salarios se redujeron, mientras que de acuerdo con datos de las cuentas nacionales (del Banco de Guatemala) se mantuvo constante la proporción de salarios dentro del PIB (“Labor market survey data report falling wages; national accounts data report a stable labor share in GDP.” IFC, 2023, p xv)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Penn World Tables, ENEI (varios años) y Banco de Guatemala.

Bibliografía

Abramovitz, Moses (1956) "*Resource and Output Trends in the United States Since 1870*", The American Economic Review Vol. 46, No. 2, Papers and Proceedings of the Sixty-eighth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1956), pp. 5-23 (19 pages)

Anker Research Institute <https://www.ankerresearchinstitute.org> y https://www.globallivingwage.org/wp-content/uploads/2022/04/Updatereport_Guatemala_2022_June-FINAL.pdf

Argueta, Alejandro (2008), *El disfraz de la relación de trabajo*. Unión Guatemalteca de Trabajadores, Guatemala.

Aravena, Claudio, y Juan Alberto Fuentes (2014) "*El desempeño mediocre de la productividad laboral en América Latina: una interpretación neoclásica*" en Juan Alberto Fuentes Knight (ed.), *Inestabilidad y desigualdad: la vulnerabilidad del crecimiento en América Latina y el Caribe*, Libros de la CEPAL, N° 128 (LC/G.2618-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2014.

Banerjee, Abhijit y Esther Duflo (2019), *Good Economics for Hard Times*. Public Affairs, Hachette Book Group Inc, New York.

Bull, Benedicte, F. Castellacci y Yuri Kashara (2014), *Business Groups and Transnational Capitalism in Central America: Economic and Political Strategies*, International Political Economy Series, Palgrave Macmillan.

Canelas, Carla, y Silvia Salazar, (2013) "*Gender and Ethnicity in LAC Countries: The case of Bolivia and Guatemala*", Paris School of Economics. Paper presented for the IARIW-IBGE Conference on Income, wealth and Well-Being in Latin America. Rio de Janeiro, September 11-14, 2013.

Casas, Thomas., y Guido Cozzi, (2023) *Elite Quality Report 2023: Country Scores and Global Rankings*. Zurich: Seismo. 2023, <https://doi.org/10.33058/seismo.30882.0001>, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4418550>

CEPAL (1996) *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*. LC/G.1601-P, Santiago de Chile.

CEPAL (2023) *Deuda pública y restricciones para el desarrollo en América Latina y el Caribe* (LC/TS.2023/20), Santiago, 2023.

CEPAL, BID, CIAT and OCDE (2023) *Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean* <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/brochure-revenue-statistics-latin-america-and-caribbean.pdf>

De Avillez, Ricardo (2012). "*Sectoral Contributions to Labour Productivity Growth in Canada: Does the Choice of Decomposition Formula Matter?*" *International Productivity Monitor*, Centre for the Study of Living Standards, vol. 24, pages 97-117, Fall.

Díaz Castellanos, Guillermo (2023a) "*Análisis de las condiciones de competencia en mercados de alimentos*", *RARN, Manera de Ver, Debate*, Año 12 | Edición 237 | Guatemala.

Díaz Castellanos, G.O (2023b) "*Concentración y competencia en el mercado guatemalteco de medicamentos*". *Podium*, 43, 1-18. doi:10.31095/podium.2023.43.1

Dieppe, Alistair, ed. 2021. *Global Productivity: Trends, Drivers, and Policies*. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1608-6. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Domínguez, Ana Sofía (2021) *Salarios nominales, salarios reales y productividad en Guatemala*, ASIES, Guatemala.

Eberhard-Ruiz, A. 2021. "Guatemala Jobs Diagnostic." World Bank, Washington, DC. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

Fuentes García, Alberto (2006), "La discriminación y su relación con la diferencia de ingresos en el mercado laboral guatemalteco", Perfiles latinoamericanos, No. 27. Revista de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), México.

Fuentes, Alberto José (2022) "Guatemala", capítulo I en Bielschowsky, Ricardo, María Castro y Hugo Beteta "Patrones de desarrollo económico en los seis países de Centroamérica (1950-2018)"

Fuentes Knight, Juan Alberto (2015), "Hacia una interpretación robinsoniana de la acumulación del capital en América Latina", en Alicia Bárcena ed. *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe del siglo XXI*. CEPAL, Santiago de Chile.

Fuentes Knight, Juan Alberto (2022), *La economía atrapada. Gestores de poder y Estado encadenado*. FyG Editores, Guatemala.

Fuentes Knight, Juan Alberto (2022b) *Brechas de gasto público en salud y educación en Guatemala, El Salvador, Honduras y México*. Consultoría para CEPAL-México,

Hallward-Driemeier, Mary, and Lant Pritchett. 2015. "How Business Is Done in the Developing World: Deals versus Rules." *Journal of Economic Perspectives*, 29 (3): 121-40. DOI: 10.1257/jep.29.3.121

Heckman, James y Carmen Pagés (2000) *The Cost of Job Security Regulation: Evidence from Latin American Labor Markets*. Inter-American Development Bank Banco Interamericano de Desarrollo (BID) *Research department Departamento de investigación Working Paper #430*, Washington DC.

Ianchovichina, Elena (2024) "La evolución geográfica de la productividad y el empleo: Ideas para lograr un crecimiento inclusivo a través de una perspectiva territorial en América Latina y el Caribe." Cuadernillo del panorama general. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Banco Mundial, Washington, DC. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento CC BY 3.0 IGO

IFC (2023) *Unlocking Private Sector Potential to Achieve Sustainable and Inclusive Growth and Economic Development, Creating Markets in Guatemala*. Country Private Sector Diagnostic. World Bank Group. The World Bank and the International Finance Corporation. Washington D.C.

Kaldor, N. (1963) *Capital accumulation and economic growth*. In *The Theory of Capital*, ed F. Lutz, London: Macmillan.

Kar, S., Pritchett, L., Roy, S. and Sen, K. (2019) *Doing business in a deals world: The doubly false premise of rules reform*. ESID Working Paper No. 123. Manchester, UK: The University of Manchester. Available at www.effective-states.org

Keynes, John Maynard (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.

Linares, Luis (2015), "Salarios mínimos diferenciados. ¿oportunidad o desacierto?" Ejecutado por ASIES con el apoyo de la Unión Europea dentro del Proyecto Diálogo social para el trabajo decente. Guatemala.

Marglin, Stephen A. (2021), *Raising Keynes. A Twenty-First Century General Theory*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts and London, England.

Marinesco Ioana & Eric A. Posner (2020) "Why has Antitrust Law Failed Workers?", *Cornell Law Review* Vol 105, Issue 5. <https://www.cornelllawreview.org/2020/07/15/why-has-antitrust-law-failed-workers/>

Milanovic, Branco (2023), *Visions of Inequality. From the French Revolution to the End of the Cold War*. The Belknap Press of Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts and London, England.

- Ministerio de Trabajo (2022) *Sobre la labor de los servicios de la Inspección General de Trabajo el año 2021*. Informe Anual General. Guatemala.
- Ondetti, Gabriel (2021) *Property Threats and the Politics of Anti-Statism: The Historical Roots of Contemporary Tax Systems in Latin America*. Cambridge University Press.
- Prado, Julio (2016) *Cumplimiento de prestaciones laborales*, Serie Observatorio de Trabajo decente, Boletín No. 6. ASIES, Guatemala. http://asies.org.gt/pdf/2016_cumplimiento_deprestaciones.pdf
- OECD (2018) *Decoupling of wages from productivity: What implications for public policies?* Disponible en <https://www.oecd.org/economy/decoupling-of-wages-from-productivity/>
- OECD (2021), *Methodologies to measure market competition*, *OECD Competition Committee Issues Paper*, Disponible en <https://oe.cd/mmmc>
- Polanyi, Karl (1992), *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Traducción de Eduardo L. Suárez, Fondo de Cultura Económica, México.
- Romero, Antonio y Guillermo Díaz, Ignacio Andrade, Isabela Carranza y Sindy Castillo (2023) *“Diagnóstico de la estructura de mercado de los sectores de telecomunicaciones, banca y construcción, para determinar las condiciones generales de competencia en Guatemala”*. Proyecto Creando oportunidades económicas, USAID, Guatemala.
- Ross Schneider, Ben (2013), *Hierarchical Capitalism in Latin America*. Cambridge University Press.
- Sánchez Sibony, Omar (2024), *“Guatemala’s Political Right and CACIF: Electoral and Non-electoral Strategies”* en Omar Sánchez Sibony (ed). 2024. *Democratic Institutions in Guatemala: theory and practice*. Lanham: Rowman.
- Segovia, Alex (2021), *El gran fracaso: 150 años de capitalismo ineficiente, concentrador y excluyente en Centroamérica*, FyG editores, Guatemala.
- Sinha, Rishabh (2022) *“Central America’s Deindustrialization” Policy Research Working Paper 10203*, World Bank Group, Development Economics Development Research Group October.
- Schumpeter, Joseph A. (2008), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper Perennial Modern Classics, New York.
- Solow, Robert (1998), *What is Labour-Market Flexibility? What is it Good for? Proceedings at the British Academy*, 87, 189-211. Read at the British Academy 30 October 1997.
- Stein, Ernesto H.; Tommasi, Mariano; Echebarría, Koldo; Payne, J. Mark; Lora, Eduardo; Morrison, Nancy (Coords.) (2006) *La política de las políticas públicas: Progreso económico y social en América Latina: Informe 2006*. Banco Interamericano de Desarrollo y David Rockefeller Center for Latin American Studies de la Universidad de Harvard. Editorial Planeta. Disponible en <https://publications.iadb.org/es/publicacion/16950/la-politica-de-las-politicas-publicas-progreso-economico-y-social-en-america>
- Ulku, Hulya y Gabriel Zaourak, (2021), *Guatemala, Unleashing Central America’s Growth Potential*, The World Bank, Washington D.C.



Oxfam en **CENTROAMÉRICA**



OXFAM

 @OxfamCa  @Oxfam_CA  @Oxfam_CA