

**DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO A PARTIR DE LA ESTRUCTURA DE CLASES POR
ACCESO A LOS FACTORES PRODUCTIVOS: UNA APLICACIÓN DE LOS ÍNDICES
FGT E IDH**

PRESENTADO POR:

CRISTIAN STEVEN GARAY CHAPARRO

CRISTIAN FELIPE RIOS CARREÑO

TUTOR:

DAVID ARTURO RODRÍGUEZ, PHD

BOGOTÁ D, C

UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DE CUNDINAMARCA

2022

Contenido

1. Resumen	5
Palabras clave: distribución, encuestas, factores productivos, pobreza, índices.	5
2. Introducción.....	6
3. Justificación	8
4. Pregunta de investigación.....	9
5. Hipótesis	10
6. Objetivos.....	11
6.1 Objetivo general	11
7. Marco referencial.....	12
7.1 Marco Teórico	12
7.1.1 FGT.....	12
7.1.2 IDH	16
7.1.3 Estructura de clases (acceso a los factores productivos)	21
7.2 Marco Empírico	28
7.2.1 Medición de bienestar: pobreza y desarrollo humano	29
7.2.2 Estructura de clases: acceso a los factores productivos	32
8. Metodología.....	35
9. Resultados.....	37
9.1 Población.....	37
9.2 Ingresos per cápita	39
9.3 Incidencia, Brecha y severidad de la pobreza.	41
9.4 Proxy del IDH.....	45
10. Conclusiones y recomendaciones de política.	46
Referencias.....	47

Tabla de Gráficas

1. Gráfica 1	56
2. Gráfica 2	58
3. Gráfica 3	40
4. Gráfica 4	41
5. Gráfica 5	41
6. Gráfica 6	46

Tabla de ecuaciones

1. Ecuación 1	124
2. Ecuación 2	127, 34
3. Ecuación 3	55

“El desarrollo supone la solución permanente de las contradicciones entre fenómeno y esencia, causa y efecto, necesidad y casualidad, contenido y forma, posibilidad y realidad, en el marco de lo singular, lo particular y lo universal, de lo abstracto y lo concreto y de lo histórico y lo lógico.” (Silva, 2007).

1. Resumen

El presente trabajo analiza la distribución del ingreso a partir de una estructura de clases organizada por acceso a los factores productivos en Colombia. Con base en los índices FGT y una versión proxy del IDH se analiza el bienestar de los trabajadores dentro de cada grupo social. Ambos índices pueden ser pensados como complementarios ya que uno de ellos analiza la distribución de los ingresos y el nivel de pobreza en cada grupo social, pero no puede determinar la calidad de vida de cada persona, por lo tanto, la variable proxy del IDH resulta ser un buen complemento para la medición del bienestar. Para esto, se emplean datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares del DANE para el periodo comprendido entre 2012-2020. Donde se encuentra que en general hay una relación directa entre el acceso a los factores productivos y el nivel de pobreza y calidad de vida de los trabajadores, por ejemplo, el sector de los campesinos y agropecuarios, quienes deberían disponer de un mayor acceso a los factores de producción y por lo tanto disfrutar de un mayor nivel de ingreso presentan un acceso limitado a la tierra, el capital y el trabajo, lo que les impide tener un mayor nivel de bienestar.

Palabras clave: distribución, encuestas, factores productivos, pobreza, índices.

2. Introducción

La distribución del ingreso ha sido un tema fundamental a lo largo de la historia de las naciones, sea que estas sean economías emergentes o desarrolladas, puesto que es determinante para el crecimiento y desarrollo económico. Conforme ha pasado el tiempo, han sido numerosas las maneras de explicar y medir los aspectos distributivos en una economía por parte de diversos autores se han propuesto; índices, indicadores, teorías, postulados, entre otros, tratando de encontrar los fundamentos y causas de la distribución del ingreso en las diferentes sociedades. Dos de estos indicadores son de especial relevancia para la presente investigación, a saber; el índice FGT (llamado así en honor a sus autores: Foster, Greer y Torbecke) y el IDH (Índice de Desarrollo Humano).

El índice FGT relaciona los niveles de ingreso per cápita de los individuos con la línea de pobreza y se diferencia del índice de Sen en que el índice FGT es descomponible entre los grupos de la población, lo cual le permite poder caracterizar la pobreza de una mejor manera que el índice de Sen. El IDH es utilizado por el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) para medir los niveles de desarrollo humano (siguiendo también la definición de Sen, al menos parcialmente ya que el IDH no considera totalmente las condiciones que permiten el pleno desarrollo y libertad de los individuos) en los países que conforman dicho programa y relacionando tres componentes principales que son fundamentales: nivel de vida, acceso a salud y logro educativo.

La desagregación de la población en una estructura de clases sociales por acceso a los factores productivos es fundamental para el presente trabajo, puesto que en variadas ocasiones la medición de la pobreza mediante, por ejemplo, los ingresos de las personas (indigencia, pobre, vulnerable, clase media, clase alta) es poco eficaz y los resultados obtenidos no permiten evidenciar realmente las causas de la distribución, teniendo en cuenta que la pobreza no solamente se debe medir monetariamente sino también desde otras perspectivas del ser humano. Por ello, para ver la pobreza desde una visión más universal, la desagregación en clases sociales por acceso a los factores productivos es esencial, siendo la complementariedad entre los índices FGT e IDH más efectiva para poder explicar la pobreza en la sociedad que otros indicadores usados con bastante frecuencia en la actualidad, como el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) ya que este solo considera las necesidades insatisfechas de la población, pero no tiene en cuenta la distribución de los ingresos y los recursos dentro de la sociedad por lo tanto es insuficiente para reconocer la brecha de oportunidades y el bienestar potencial de los habitantes.

Por lo general, ambos índices son medidos por separado, sin embargo, en esta investigación se buscará trabajarlos de manera complementaria, mediante la desagregación del índice FGT por acceso a los factores productivos (Capital, Trabajo y Tierra) por parte de la población, y aplicando una versión alternativa del IDH a nivel de personas para identificar el nivel de calidad de vida de la población y así poder explicar satisfactoriamente la importancia de la distribución del ingreso tanto en el crecimiento como en el desarrollo económico.

3. Justificación

El presente trabajo está motivado por la necesidad de brindar una explicación más amplia por parte de la ciencia económica acerca del crecimiento económico y su relación con el desarrollo humano. Concretamente, se busca evidenciar y analizar la relación entre los índices FGT e IDH, mediante una desagregación de la población en una estructura de clases sociales por acceso a los factores productivos, entendiendo que el poder acceder a los factores de producción por parte de las personas es clave para que su crecimiento económico y su desarrollo humano se vean cualificados eficientemente. Lo anterior también se apoya en la noción de que la estructura de clases manejada actualmente en Colombia muchas veces no permite visualizar claramente la capacidad de acceso a los factores productivos por parte de sus habitantes y dificulta la ejecución de políticas públicas que promuevan el bienestar social, siendo que muchas veces no se aplican estas políticas en beneficio de las poblaciones que mayor necesidad económica y social presentan.

4. Pregunta de investigación

¿Cómo explicar la distribución del ingreso a partir de los índices FGT e IDH por medio de una estructura de clases sociales por acceso a los factores productivos (Capital, Trabajo y tierra) en Colombia, para el periodo 2012-2020?

5. Hipótesis

Demostrar que la distribución del ingreso se explica a partir de los índices FGT e IDH por medio de una estructura de clases sociales por acceso a los factores productivos (Capital, Trabajo y tierra) en Colombia, para el periodo 2012-2020 donde los índices FGT e IDH explican satisfactoriamente la pobreza de manera complementaria ayudando a evidenciar que la pobreza impacta en mayor medida a aquellas clases sociales que son desfavorecidas en el sentido en que tienen una menor capacidad de acceso a los factores productivos.

6. Objetivos

6.1 Objetivo general

Analizar la distribución del ingreso a partir de los índices FGT e IDH, mediante una metodología de desagregación de estructura de clases sociales por acceso a los factores productivos (Capital, Trabajo y Tierra) en Colombia, para el periodo 2012-2020.

6.2 Objetivos específicos

- Calcular y analizar los índices FGT e IDH de manera complementaria utilizando la desagregación de estructura de clases sociales por acceso a los factores productivos.
- Realizar un estudio descriptivo de los resultados para establecer los grupos sociales más pobres y con menor calidad de vida.
- Con base en las conclusiones, proponer estrategias de política económica y social, para así poder mejorar la distribución del ingreso a partir de los resultados obtenidos para los índices FGT e IDH para las clases sociales propuestas.

7. Marco referencial

7.1 Marco Teórico

En este apartado se presentarán los principales autores que analizan la distribución del ingreso aplicando los principios de bienestar social, calidad de vida, libertad de capacidades y acceso a bienes de primera necesidad. Además, se incluirán los autores que dan una mayor relevancia a los factores productivos como generadores de riqueza para los agentes económicos; de esta forma, se crea una relación teórica entre la distribución del ingreso, el desarrollo social y los factores productivos, organizados en estructuras de clases, de acuerdo con su capacidad de acceso a los mismos.

Reconociendo que la investigación se basa en los aportes de Amartya Sen, el reconocido premio Nobel de economía, galardonado en el año 1998, quien ofreció las bases teóricas para la elaboración del índice FGT por parte de Foster, Green y Thorbecke, concretamente con su proposición del índice de Sen y su enfoque en las capacidades humanas y las libertades individuales. Por otro lado Sen (1999) también ofrece las bases teóricas del IDH, las cuales son indispensables debido a que forman el otro eje de investigación relacionado con el desarrollo humano (Sen, 1999).

7.1.1 FGT

En primera instancia se tiene a Sen (1981, como se cita en Nina y Aguilar, 1998), quien establece el índice de pobreza con el objetivo de determinar los sectores más pobres de la población, esto para generar políticas mucho más eficientes que ayuden en la lucha contra la pobreza y la satisfacción de las carencias humanas. Por lo tanto, es importante identificar y definir

a los pobres de una manera mucho más particular, en ese sentido Sen establece dos métodos para determinar los pobres: *el método directo*, el cual consiste en aquellas personas cuyo consumo efectivo deja insatisfecha algunas de sus necesidades básicas (Vivienda inadecuada, escolaridad, dependencia económica); y *el método indirecto*, consiste en calcular la línea de pobreza, para establecer que cualquier persona que se encuentre por debajo de esta, no tendrá ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas. Además, a partir del método directo se introducen las nuevas dimensiones de la pobreza relacionadas con la desigualdad y la ética, entre otros. Con esto, se crea el índice de Sen y, a raíz de este, el índice Foster-Green-Thorbecke, relacionándose ambos índices de manera directa (Nina & Aguilar, 1998).

En cuanto a los autores que desarrollaron el índice FGT, estos realizaron una descomposición de la pobreza que satisficiera de mejor manera ciertos criterios sobre estimación o desestimación de los indicadores de pobreza. Foster, Greer y Thorbecke (1984) presentan estudios que demuestran la utilidad de desagregar la población en subgrupos, ayudando a evidenciar que esto permite caracterizar de manera más eficiente las poblaciones más pobres a partir de los diferentes criterios que establece Sen. Por lo tanto, los autores describen de manera detallada cómo se espera satisfacer el criterio de adición para medir la pobreza ya que en general la suma ponderada de los índices de pobreza por subgrupos debe ser igual al total de la pobreza sin desagregar, de esta manera se evidencia cómo el índice FGT cumple con las condiciones establecidas por Sen, las cuales son: la adición descomponible y los tres axiomas fundamentales (monotonicidad, transferencia y sensibilidad). A continuación, se muestra la ecuación que permite calcular el índice FGT, con sus respectivas convenciones:

$$FGT_{\alpha} = P_{\alpha} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^q \left[\frac{(z - y_i)}{z} \right]^{\alpha} \quad (1)$$

Ecuación 1. *Calculo del Indicé FGT.* Fuente: Foster, Greer y Thorbecke (1984)

En donde:

N es la población total, q es la población pobre, y_i es el ingreso per cápita, z es la línea de pobreza y α puede tomar tres valores, a saber: cuando $\alpha=0$, equivale a la incidencia de la pobreza; cuando $\alpha=1$, equivale a la brecha de la pobreza y cuando $\alpha=2$, se mide la desigualdad o severidad de la pobreza (Foster, Greer, & Torbecke, 1984).

Para comprender los elementos de este índice es importante tener en cuenta que Nussbaum (1999) deja claro que las condiciones subyacentes en la vida de una persona al nacer van a condicionar (de manera beneficiosa o perjudicial) el pleno desarrollo de sus capacidades humanas. Su idea de los umbrales de las capacidades podría compararse con la idea de la línea de pobreza tratada en el trabajo de Foster, Greer, y Thorbecke (1984), puesto que ambos establecen una especie de “niveles mínimos” que deben asegurarse a la población (en cuanto a capacidades humanas en el primer caso y monetariamente en el segundo) y que son vitales para que se logre un correcto desarrollo de la calidad de vida de las personas (Nussbaum, 1999).

Sen (1999) hace un aporte importante al análisis de la distribución del ingreso en la medida que relaciona el ingreso y la privación de capacidades, argumentando cómo el mayor acceso a la educación y a la salud se convierten en una fuente fundamental para desarrollar las capacidades y obtener un mayor ingreso, lo que permite disminuir los índices de pobreza de una región o país. También es importante considerar que la desigualdad no se desarrolla en un único aspecto como el ingreso, ya que se deben considerar los aspectos de justicia social que se desenvuelven en los rasgos fundamentales de la igualdad y la equidad, puesto que altos índices de desigualdad generan injusticias sociales y altos índices de igualdad pueden generar costos de oportunidad que generan

pérdidas para todos (como la competitividad). De esta forma, la desigualdad en la distribución del ingreso puede ser diferente si se considera dentro de otros contextos, teniendo en cuenta que la organización de las sociedades puede ser diferente de acuerdo con sus características debido a que el análisis solamente tomando en cuenta el factor de los ingresos es limitado y se deben considerar otros aspectos no monetarios. En este sentido, el índice FGT da “luces” para tal fin, pues una característica de la pobreza que mide es la severidad, que en términos simples indica qué tan profundo es el impacto de la pobreza en la población muestra, según las concepciones mencionadas anteriormente (Sen, 1999).

Un autor que realiza una crítica a la distribución del ingreso es Rawls (1971), quien establece que es prioritario que cada persona tenga derecho al esquema más extenso de libertades básicas, las cuales deben garantizar el acceso a mayores oportunidades, ingresos y riqueza. De esta manera, la distribución del ingreso queda en un segundo plano, ya que de acuerdo con el autor esta debe ser ventajosa para todos, por lo tanto, se tiene un punto de equilibrio en donde no se fractura la libertad y la competitividad económica. Esto se explica ya que los beneficios sociales generados por la desigualdad pueden llegar a convertirse en una cuestión de perspectiva, porque en general es un grupo reducido de personas que representan los diferentes intereses de las clases sociales y las visiones de esos pocos sobre la desigualdad del ingreso, la riqueza y las oportunidades pueden llegar a estar muy alejadas de los deseos de la mayoría de las personas. En este caso, el autor considera a los individuos como seres netamente racionales, por lo que prefieren cubrir primero sus propios intereses y, si en este caso la desigualdad inicial puede resultar más beneficiosa, entonces optarán por mantener el estatus quo, y esto puede generar grandes brechas sociales puesto que las ventajas de unos en ningún caso compensan las desventajas de otros, por lo que el punto de equilibrio (igualdad óptima) se aleja cada vez más (Rawls, 1971).

7.1.2 IDH y bienestar.

Sen (1999) en su obra *Desarrollo y Libertad* define la pobreza como la privación de las capacidades humanas, aclarando que tener en cuenta únicamente los niveles de ingreso de las naciones y de las familias es poco realista, pues intrínsecamente hay muchos otros aspectos fundamentales que no se toman en cuenta en el análisis convencional y que influyen de gran manera sobre las decisiones y condiciones de las personas, en muchas ocasiones generando restricciones a sus libertades humanas. La desigualdad no es solamente económica, puesto que existen factores muy trascendentales en el fondo del problema como lo pueden ser: la cultura, el régimen político, la organización de las actividades de las sociedades, entre otros. Esto Implica que se presenten desigualdades de muchos otros tipos que marcan diferencias notables en el desarrollo de las capacidades individuales de cada ser, comúnmente generando una tendencia hacia la precarización de las condiciones de vida de las mayorías; contrastada con los excesivamente altos niveles de calidad de vida de unos pocos que comúnmente gozan de relaciones de poder muy favorables para su diario vivir, de acuerdo con estos principios y algunos que se presentaran más adelante, se desarrolló un índice con la capacidad de tener una gran variedad de aspectos para medir el desarrollo humano de la sociedad, el cual se muestra a continuación:

$$\text{Indice del componente} = \frac{\text{valor real} - \text{valor minimo}}{\text{valor maximo} - \text{valor minimo}}$$

Ecuación 2. Método para calcular el índice de cada componente del IDH. **Fuente:** Elaboración propia.

Por su parte, Nussbaum (1999) hace hincapié en una lista de capacidades humanas centrales que son indispensables para que un ser humano se desarrolle y el umbral de desarrollo de estas capacidades. En cuanto a lo que se refiere a la lista de las capacidades humanas centrales necesarias para la consecución de lo que Nussbaum llama una “vida realmente digna y plena”, la filósofa enlistó diez capacidades humanas que, si bien no están realmente jerarquizadas son primordiales para el cumplimiento del objetivo anteriormente mencionado. En concreto, son: Vida, Salud corporal, Integridad corporal, Sentidos, Imaginación y Pensamiento, Emociones, Razón práctica, Afiliación, Relacionamiento con otras especies, Capacidad para jugar y Control sobre el entorno de cada uno. La autora hace énfasis sobre dos capacidades en específico, que son Razón práctica y Afiliación, argumentando que, si bien la lista carece de una jerarquización rigurosa, estas dos capacidades son las que en su esencia promoverán el pleno desarrollo de los seres humanos y que permitirán que las demás capacidades se cualifiquen plenamente para cada individuo (Nussbaum, 1999).

En contraste también se menciona a Rawls (1971), que continúa involucrando el enfoque de las capacidades, pero ahora con un elemento adicional como lo es el nivel de mando y el acceso al poder por parte de los particulares. Dentro de su desarrollo teórico se pueden encontrar dos principios de justicia, los cuales postulan lo siguiente: En primer lugar postula el principio de los derechos básicos, el cual consiste en que todas las personas deben tener derecho igualitario al esquema más extenso de libertades básicas, siempre y cuando no vulnere las libertades básicas de los demás; en segundo lugar presentó el principio que postula que las desigualdades sociales y económicas habrán de ser conformadas de modo tal que se espere que sean ventajosas para todos y se vinculen a empleos y cargos accesibles para la población, en este caso cabe aclarar que se refiere a tres conceptos claves como los son la distribución del ingreso,

riqueza y la igualdad de oportunidades para acceder a los puestos de autoría y mando. Lo anterior demuestra que desde esta perspectiva se puede evidenciar una relación existente entre dichos conceptos y la noción de desarrollo humano (Rawls, 1971).

Dentro de la descripción de libertades básicas, Rawls (1971) considera como fundamentales las siguientes: el derecho al voto y a ser elegido, la libertad de expresión, la libertad de conciencia y pensamiento, la integridad de la persona y el derecho a la propiedad personal tal como lo establece un Estado de derecho. Además, Rawls considera que la distribución del ingreso y la riqueza deben ser ventajosas para todos, y que los puestos de autoridad y mando deben ser accesibles para todos. Desde esta perspectiva es importante tener en cuenta que Rawls (1971) no considera el pleno desarrollo de las capacidades humanas propuestas por Nussbaum (1999), ya que una distribución del ingreso óptima puede vulnerar las capacidades de algunas clases sociales, debido a que la competitividad del mercado está por encima del bienestar social, por lo tanto, las personas deben sacrificar en muchos casos la libertad de pensamiento y el ocio para poder reproducir el sistema capitalista actual. Un ejemplo de ello es la ejecución de labores onerosas que permiten producir bienes y servicios pero que al mismo tiempo limitan las capacidades de los empleados.

Además, en este contexto, Rawls (1971) no toma en cuenta las libertades postuladas por el *Laissez Faire*, como el acceso a los factores productivos y la libertad contractual, ya que no lo considera importante. Esto puede convertirse en un problema, puesto que en este contexto el acceso a los factores productivos tiene un carácter distributivo que condiciona muchas libertades, como por ejemplo el acceso a los puestos de autoría y mando.

Sin embargo, Silva (2007) considera que la distribución del ingreso y el desarrollo social deben ir de la mano, ya que existe una diferencia esencial entre el crecimiento y el desarrollo desde

un punto de vista económico y etimológico en cuanto a la definición que establece la RAE. En ese sentido el autor defiende la idea de que la ciencia económica es una ciencia social, por lo que definir algunos fenómenos económicos puede resultar ambiguo en todo sentido, puesto que en general la interpretación del comportamiento del ser humano evoluciona constantemente y depende de muchas variables, las cuales en muchas ocasiones se encuentran ocultas detrás del fenómeno.

En este sentido, Silva (2007) define el crecimiento económico como el incremento del ingreso real per-cápita de la población y el desarrollo económico como la evolución progresiva de una economía hacia mejores niveles de vida. Por lo tanto, el autor afirma que el desarrollo es mucho más complejo ya que en general el desarrollo es un concepto que desde la filosofía se entiende desde el movimiento y el cambio en el tiempo, de esta manera surge una idea esencial para comprender el sentido de la investigación que se lleva a cabo y es que el desarrollo desde el punto de vista del valor trabajo se entiende como el intercambio de materia, de energía y de información entre los seres humanos y como condición perpetua del progreso de la sociedad, lo que explicaría que el desarrollo es necesario y esencial en la naturaleza, la sociedad y el pensamiento. Lo anterior supone que este concepto es la solución permanente para las contradicciones entre fenómeno y esencia, causa y efecto, necesidad y causalidad, contenido y forma, posibilidad y realidad, en el marco de lo singular, lo particular y lo universal, de lo abstracto y lo concreto y de lo histórico y lo lógico (Silva, 2007).

De esta forma Silva (2007) muestra la evolución del concepto de desarrollo desde una perspectiva cualitativa y también señala ciertas variables económicas que podrían ser un buen indicador del nivel de bienestar de la sociedad. Estas relaciones permiten identificar otro factor determinante para la presente investigación, y es que el crecimiento es la creciente disponibilidad

de bienes y servicios (medido en el crecimiento del PIB per-cápita), y el desarrollo es el mejoramiento de las condiciones de vida de los seres humanos por medio de la satisfacción de sus necesidades sociales y espirituales. De esta forma, el crecimiento se convierte en el medio para el desarrollo, permitiendo identificar que si el crecimiento es la creación social de riqueza, entonces el desarrollo supone una equitativa distribución de esta (Silva, 2007).

A manera de complemento, en cuanto a fundamentos teóricos que se refieren a la distribución del ingreso y su relación con el desarrollo humano. En el presente trabajo se tienen en cuenta los aportes de Fraser & Honneth (2003), quienes exponen que es imposible concebir los conceptos de reconocimiento y redistribución, defendiendo que, sin tomar ambos conceptos como parte de un mismo conjunto conceptual y práctico, nunca se podrá llegar a la promoción de garantías socio-políticas como lo son la justicia social y la equidad. Por un lado, el reconocimiento (*recognition*), proviene de la concepción hegeliana, entendido como la lucha que se ha librado históricamente (más aún en la actualidad) por los diversos grupos étnicos, culturales, sociales, entre otros, con el objetivo de lograr que se identifiquen y respeten sus diferencias con el resto de la sociedad, así como la garantía de sus derechos y libertades en el mundo globalizado de la contemporaneidad. Por el otro lado, el concepto de redistribución (*redistribution*) se define como una lucha que se ha dado a lo largo de la historia, surgida en el periodo que tuvo lugar después de la segunda guerra mundial y que se lleva a cabo por parte de los trabajadores y obreros en busca de que se les concedan salarios que reflejan de manera igualitaria su esfuerzo en las actividades económicas que desempeñan. Actualmente, a esta lucha se han unido todas las personas que presentan dificultades tanto económicas como sociales y todos aquellos que buscan la justicia y la equidad a nivel mundial (Fraser & Honneth, 2003).

7.1.3 Estructura de clases (acceso a los factores productivos)

En cuanto al marco teórico con respecto a la desagregación del acceso a los factores productivos en clases sociales, corresponden los aportes en la materia realizados por Marx (1867), quién teorizó acerca de la accesibilidad a los factores productivos por parte de las personas (con énfasis en las clases proletarias) y que estableció que el devenir histórico de las sociedades humanas siempre se ha caracterizado por una constante lucha entre las clases sociales que las conforman. Su crítica al modo de producción capitalista se sostiene sobre varios pilares conceptuales, entre los que destacan la lucha entre clases sociales y el acceso a los factores de producción, ligado todo a las relaciones económicas entre los seres humanos.

La accesibilidad a los factores productivos por parte de la población en el sistema capitalista es criticada por Marx (1867), en especial para el caso del factor trabajo, pues argumenta que los trabajadores, siendo propietarios de la fuerza laboral que permite que los procesos productivos se lleven a cabo, son alienados de su derecho a la propiedad de este factor productivo y en general de todos, pues el pensamiento de este autor es bastante afín a la teoría del valor-trabajo, la cual establece que el factor que proporciona el verdadero valor a la producción de los agentes es el trabajo (Marx, 1859). Marx establecía que esta alienación de los trabajadores era inherente del modo de producción capitalista y que se podía superar con la transición a modos de producción superiores, como el comunismo (Marx,1867).

Marx (1859) concibe los procesos históricos de la sociedad como una constante lucha de clases que genera cambios en la misma, concretamente a esta concepción se le llama materialismo histórico. Según esta visión, las “superestructuras”, tanto sociales, políticas, económicas, entre otras, han sido y son configuradas por los procesos de contraposición entre las fuerzas productivas, a su vez generando una constante lucha de clases sociales que se perpetúa sin importar el modo de

producción imperante en la sociedad. Según el propio Marx: “No es la conciencia del hombre la que determina su ser sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia” (Marx,1857).

Por otro lado, Silva toma como referencia a Marx (1859, como se cita en Silva, 2007), utilizando el ejemplo del sistema de producción capitalista, el cual es diferente en el tiempo y en el espacio, para explicar que las relaciones de producción constituyen el componente inmaterial del modo de producción capitalista, ya que para Marx las relaciones sociales de producción cambian, por lo tanto, se transforman. Al cambiar y desarrollarse los medios materiales de producción, las fuerzas productivas y las relaciones de producción forman en conjunto las relaciones sociales, la sociedad y, concretamente, una sociedad peculiar, distintiva y adaptativa. Cabe resaltar que, durante el siglo XX, las teorías que predominaron en cuanto a la distribución del ingreso, se basaban especialmente en la distribución de los recursos, lo cual resulta importante debido a que en general se debe considerar que la necesidad de tener acceso a los factores productivos no son iguales para todas las clases social ya que por ejemplo los campesinos y agropecuarias les resulta mucho más útil disponer de tierra mientras que la pequeña burguesía requiere una mayor cantidad de trabajo y capital.

Goldthopere (1995), hace una incorporación de la estructura de clases de acuerdo con el grupo de trabajo al cual pertenece cada persona empleada, siguiendo una corriente neoweberiana acerca de las oportunidades de vida que se adquieren en las relaciones de mercado, y complementándolo con las interacciones entre las clases sociales, que se constituyen de acuerdo a las relaciones sociales de producción. De acuerdo con esto, el autor combina categorías ocupacionales comparables en cuanto a las fuentes de ingresos, niveles de renta y condiciones de empleo, como la seguridad económica y las posibilidades de ascenso social, además incorporando

las condiciones laborales. El autor establece tres clases sociales, las cuales se dividen de la siguiente manera: la clase de servicio en la cual se incluyen los profesionales superiores y de nivel medio. Posteriormente se encuentra la clase intermedia que incluye empleados no manuales, de servicios personales, pequeños propietarios, agricultores y supervisores. Por último, la clase obrera, la cual incluye trabajadores manuales, semicualificados y agrarios. Uno de los aspectos más importantes de esta organización es que el sector de servicios se caracteriza por el ejercicio de autoridad o conocimiento experto. (Goldthorpe, 1995).

Para darle una mejor estructura y continuidad a lo propuesto por Goldthorpe e incluyendo la lucha de clases. Portes (2003) caracteriza el concepto de clases sociales a partir de categorías distintivas y perdurables que se caracteriza por su acceso diferencial a los recursos que otorgan poder económico y social, los cuales son definidos por el mercado y la competencia. De acuerdo con este concepto, el autor define el poder como el control sobre el trabajo de terceros y la capacidad que tiene cada grupo social para acceder a estos recursos, es por esto que se genera una lucha de clases ya que cada individuo de cada grupo social busca obtener una movilización política y económica del poder, por lo que siempre buscaran ascender en cada grupo social.

En este sentido, Portes (2003) identifica los factores que generan mayor movilidad social y concentran el poder político. Argumenta que en los países desarrollados el control de la estructura de clases es determinado por el control de los medios de producción, el control de trabajo de terceros y el control de los recursos intelectuales. De acuerdo con esto, en Latinoamérica las relaciones de trabajo se basan en la informalidad ya que la población depende de actividades económicas de subsistencia. Para el autor, el acceso a los factores productivos determina el poder social, en donde cada clase inferior sucesiva se define por la falta de uno o más de los recursos disponibles de su precedente, estas clases son clasificadas en orden descendente de la siguiente

manera: Capitalistas, ejecutivos, trabajadores de élite, pequeña burguesía, proletariado formal no manual, proletariado manual y proletariado informal.

De acuerdo con esta estructura, en la cima se encuentran los propietarios de los medios de producción (Capitalistas); posteriormente se encuentran aquellos que manejan grandes organizaciones y controlan una voluminosa fuerza de trabajo (Ejecutivos). Continuando el orden descendente se encuentran aquellos que aprovechan la escasez de conocimiento (profesionales). En el cuarto nivel se encuentran microempresarios que poseen recursos monetarios y tienen una educación media o profesional (pequeña burguesía), siendo esta clase la que mayor empleo genera (Regidor, 2001). En el quinto nivel de la escala se encuentran aquellos trabajadores de industria, servicios y agricultura que se encuentran protegidos por las prestaciones sociales y en el último nivel se encuentran los mismos trabajadores manuales, pero sin acceso a prestaciones sociales, lo cual incrementa los problemas de precarización laboral (Portes, 2003).

Para complementar lo dicho por Portes, Fresneda (2017) interpreta las clases sociales como segmentos que expresan divisiones fundamentales de la sociedad en las cuales sus miembros tienen características similares ya sea en cuanto a la disponibilidad de recursos, su cultura, su consumo, entre otras. Por lo tanto, los grupos comparten condiciones objetivas de existencia y pueden constituirse como actores sociales colectivos. El autor muestra que existen diferentes concepciones teóricas acerca de la estructura de clases, entre las que destacan dos: El enfoque de graduaciones, que considera que la distinción entre clases sociales se lleva a cabo de acuerdo con el grado en que poseen un atributo adoptado como criterio de distinción (prestigio, poder, capacidad económica); y el enfoque relacional, que se define según la ubicación de las familias e individuos en campos destacados de relaciones que se mantienen entre ellas. Estos campos son establecidos por criterios

cualitativos y cuantitativos donde se observan intereses y papeles particulares de acuerdo a las clases sociales tratadas.

La concepción teórica que sigue esta investigación tiene un enfoque de graduación ya que la estructura de clases se gradúa bajo el acceso a los factores productivos. De acuerdo con Fresneda (2017), se reconoce que las clases sociales se constituyen de acuerdo con la posición que ocupan los trabajadores dentro de las relaciones laborales, en este caso las clases ocupacionales, lo que permite examinar la relación entre la evolución de las estructuras sociales y los cambios en las condiciones que asume el desarrollo capitalista. Desde esta perspectiva, se aborda el estudio de conceptos como la movilidad de clases, desigualdades entre clases, comportamiento y organización social, entre otros, y que permite observar la importancia que tienen las desigualdades económicas y sociales desde el régimen de la acumulación de capital. El autor emplea cuatro variables para distinguir la posición de clase dentro del sistema de relaciones de trabajo, como son la ocupación, la posición ocupacional, la rama de actividad y el número de trabajadores en las empresas. Desde esta distinción se establece una equivalencia y definición de categoría de acuerdo a la estructura de clases que se plantea (Fresneda, 2017). La estructura de clases utilizada es la siguiente:

I. Directivos.

I.A. Directivos patronos.

I.B. Directivos asalariados.

II. Profesionales y técnicos.

II.A. Profesionales y técnicos independientes.

II.B. Profesionales y técnicos asalariados.

III. Pequeña burguesía y trabajadores por cuenta propia no agropecuarios.

III.A. Pequeña burguesía.

III.B. Trabajadores por cuenta propia en pequeños negocios de subsistencia.

IV. Campesinos.

IV.A. Campesinos medios y ricos.

IV.B. Campesinos parcelarios.

V. Empleados (administrativos, del comercio y los servicios).

V.A. Empleados de dirección y control.

V.B. Empleados sin funciones de dirección y control.

VI. Obreros industriales.

VI.A. Supervisores y obreros industriales calificados y semicalificados.

VI.B. Obreros industriales no calificados.

VII. Obreros agropecuarios.

VIII. Empleados domésticos.

IX. Otros trabajadores.

Lista 1. *Clasificación de clases sociales en la que se basa la investigación.* **Tomado de:** Fresneda (2017).

Según el aporte realizado por Santa María, Prada y Mujica (2009), se analizan las condiciones de la población empleada en Colombia, centrándose el estudio en la población en situación de pobreza extrema y moderada en el país. Mediante el análisis de los llamados “fundamentales laborales”, definidos como los factores (desempleo, empleo, participación y salarios, entre otros) que condicionan los niveles de estabilidad, laboral, productividad, entre otros, para los trabajadores; el trabajo concluye que el acceso a los factores productivos por parte de los asalariados o trabajadores informales es más alto que el de la clase social de los cuentapropistas e independientes. Esto debido a la estabilidad y sostenibilidad de los ingresos. Una alternativa para los trabajadores que menos ventaja tienen entonces es el emprendimiento; sin embargo, la transición es difícil debido a que la misma inestabilidad económica de las clases menos favorecidas causará que, durante el proceso, los trabajadores vean considerablemente disminuido su bienestar.

Jurado (2021) Establece una relación interesante entre educación y formalidad como determinantes de la vulnerabilidad de la clase media colombiana, para los años 2008, 2013 y 2018. Se exploran las variables que son determinantes para la vulnerabilidad de la clase media en Colombia (entendida vulnerabilidad como una probabilidad alta de caer en la pobreza). Se concluye que variables como el nivel educativo del jefe o la jefa de hogar, la jefatura femenina, la formalidad en el mercado laboral, la edad, entre otras, son relevantes para el análisis de la vulnerabilidad de la clase media y, por lo tanto, de sus probabilidades de empobrecimiento.

Siguiendo los aportes de Castaño y Cardona (2014) para el caso del factor Tierra en el contexto colombiano, se tiene un trabajo que, por un lado, se centra en las dificultades que presenta el sector agropecuario en Colombia para poder desarrollarse plenamente; por el otro lado, analiza las dificultades que tienen los campesinos y trabajadores de la tierra para acceder a los factores

productivos y cómo este acceso mínimo los perjudica para poder progresar económica y socialmente. El documento concluye que los principales problemas que influyen para que ni el sector agropecuario ni los trabajadores del sector mismo puedan desarrollarse adecuadamente son: los conflictos sociales en la utilización del suelo, los altos costos de producción, la baja competitividad del sector y el abandono de la población rural.

Por último, Balcázar (2001) incluye la tierra como un factor determinante para la generación de riqueza especialmente en las zonas rurales, al afirmar que realmente no existe un mercado de tierras debido a que la mayoría de las tierras en Colombia no se encuentran legalizadas, por lo tanto, el desarrollo productivo no guarda una relación de propiedad del productor con los factores productivos. Además, comprar tierra implica costos muy altos que perjudicarían la inversión; por esto, es la renta de la tierra la que tiene una relación con el precio y rentabilidad que genera este factor productivo, de esta manera se debe diferenciar el mercado de la compra de tierra con el de la tenencia o adquisición de la misma. Bajo esta perspectiva el mercado de la renta de la tierra sí podría expandirse. Pero el autor reconoce que esta expansión solo se da a corto plazo debido a la falta de instituciones económicas y jurídicas que garantizan transparencia y seguridad de los derechos de propiedad, ya que los derechos de arrendamiento en el largo plazo generan incertidumbre (Balcázar, 2001).

7.2 Marco Empírico

En esta sección se dan a conocer las aplicaciones más importantes que se han realizado tomando como base los índices FGT e IDH, demostrando la capacidad de análisis e interpretación que tienen para medir los diferentes aspectos de la pobreza de una población determinada. Además,

se identifica la manera en la cual se clasifica la sociedad y cómo se entiende la pobreza de acuerdo con diversos autores, quienes interpretan los datos siguiendo diferentes metodologías, permitiendo caracterizar los aspectos más relevantes que muestran los índices FGT e IDH. Por último, la estructura de clases por acceso a los factores productivos demostrará que existen diferentes maneras de entender las relaciones económicas y sociales, comprobando que los factores productivos en muchos casos son determinantes de riqueza para la población.

7.2.1 Medición de bienestar: pobreza y desarrollo humano

Foster, Joel y Erik (1984) realizan un estudio a 1416 familias de los suburbios de Nairobi, Kenia en donde obtuvieron datos de los salarios, nivel educativo, ocupación, material de estatus, entre otros y realizaron una descomposición por familias a través de los años que llevaban viviendo en la ciudad. De allí, calcularon el número de individuos, el nivel de pobreza, el porcentaje de la contribución de la pobreza por subgrupos calculados en función de los años que llevan viviendo en Nairobi, el salario promedio de los pobres y la proporción de pobres en cada grupo. Luego demuestran cómo los hallazgos permiten observar, por ejemplo, que la proporción de pobres en cada subgrupo disminuye a medida que han vivido más años en la ciudad ya que las personas que acababan de llegar a la ciudad tenían una contribución del 0.55 y los que llevaban entre 21 y 70 años tenían una contribución de apenas 0.12 del total de la pobreza.

Nina y Aguilar (1998) indican los criterios para realizar una correcta descomposición sectorial de la población a partir de los tres efectos que generan, los cuales son: el efecto intrasectorial, intersectorial y circunstancial, el cual resulta de la interacción entre los dos anteriores. A su vez, de alguna manera se considera que se debe incluir un análisis de

descomposición por efectos del crecimiento y la distribución del ingreso. Los resultados hallados por los autores consisten en una desagregación a partir del modelo FGT dividido en sector urbano y rural en los cuales se encontró que para el periodo entre 1978 y 1997 la tasa de incidencia de la pobreza fue mayor en el sector rural, ya que en el sector rural se presentó una incidencia que varió entre 0.764 y 0.626 y en la zona urbana la tasa de incidencia estuvo entre 0.425 y 0.483, lo cual indica una gran desigualdad social y económica entre estos dos segmentos de la sociedad. Por su lado, la brecha social sigue siendo mayor en la zona rural ya que entre el mismo periodo la brecha en dichas zonas se mantuvo entre 0.518 y 0.517 y en la zona urbana se mantuvo entre 0.334 y 0.419. Es importante recalcar que para los periodos de 1997 y 1996 la mayoría de indicadores volvió a tener cifras similares a las de 1978, lo cual demuestra una regresión en los posibles avances que pudo haber durante el tiempo transcurrido.

Baquero, (2004) busca una forma alternativa de calcular el índice de desarrollo humano propuesto por el PNUD, para así poder generar un acercamiento más preciso a la realidad de los países y las personas en cuanto a desarrollo humano se refiere. Los resultados evidenciados de la aplicación del modelo formulado en la realidad son, a grandes rasgos, exitosos y evidencian el gran potencial de la metodología empleada, pues se logran dilucidar de manera mucho más exacta las condiciones de desarrollo del país sujeto de la aplicación (Venezuela) tomando en cuenta los mismos ejes que el IDH-PNUD (Logro educativo, Esperanza de vida al nacer e Ingreso per cápita), pero desde una aproximación de la maximización de la eficiencia de las naciones en cuanto a desarrollo humano se refiere, proponiendo un contraste bastante interesante y que sin duda invita a la continuación en la investigación de la metodología sugerida.

Vereda (2013) desarrolla una metodología de investigación que aprecia como la variación del PIB y la variación del IDH y del Coeficiente de Gini (vistos de manera complementaria) no

tienen un comportamiento paralelo, lo cual indica que hasta el año 2005 el crecimiento del PIB no estaba aportando a la disminución de la desigualdad del ingreso, puesto que la variación porcentual del PIB entre 2000 y 2010 fue del 3.8% y el coeficiente de GINI varió entre 0.56 y 0.61. En cuanto a las cifras del Índice de Desarrollo Humano, el autor observa que, para Colombia, durante el periodo 2000-2010 el IDH se mantuvo entre 0.6 y 0.8, pero la variación del coeficiente de GINI genera una caída aproximada para este indicador igual al 23%, ya que para el IDH es importante el factor de la desigualdad; por lo tanto, se calculó el IDH ajustado con la desigualdad. Los indicadores de pobreza que el autor muestra reflejan una disminución de las personas que se encuentran por debajo de la línea de la pobreza, ya que se pasó del 49.4% en el 2000 al 37.5% en el 2010. No obstante, esta disminución no es proporcional al crecimiento del PIB.

Ariza & Retajado (2020) son otros autores que desarrollaron una aplicación del índice FGT para el estudio por sectores urbanos y rurales en Colombia en donde inicialmente los autores buscan descomponer los cambios de la pobreza entre los efectos crecimiento, redistribución y línea de pobreza. Además, implementa un modelo econométrico logit para evaluar los factores asociados a la pobreza ya que considera que la descomposición inicial no es suficiente para conocer efectos mucho más profundos sobre la pobreza como lo son el nivel educativo, la experiencia y el tipo de vinculación laboral. Los autores utilizan dos enfoques complementarios para analizar los efectos micro y macro sobre el nivel de pobreza, uno de ellos es el enfoque agregado, el cual consiste en una metodología de descomposición que permite separar estadísticamente los efectos redistribución y crecimiento, además de un residuo que existe cuando se hace el análisis comparativo de dos periodos. El efecto redistribución es calculado a partir de la curva de Lorenz, el efecto crecimiento es calculado a partir del crecimiento del nivel de renta de la población y el efecto línea de pobreza considera la variación de los precios locales (inflación).

Los cálculos son realizados a partir de una descomposición por trece ciudades importantes de Colombia las cuales son Cúcuta, Montería, Cartagena, Pasto, Barranquilla, Ibagué, Manizales, Medellín Villavicencio, Bucaramanga, Cali, Pereira y Bogotá, en el cual también se utilizan datos nacionales que corresponden al agregado de las trece ciudades. En este caso encontraron que la tasa de incidencia rural difiere en gran medida en comparación con la tasa de incidencia metropolitana para el caso del año 2002, en el cual la incidencia rural fue del 60.1% y la tasa de incidencia urbana fue del 35.9%. Para el año 2018, los indicadores de pobreza monetaria se redujeron en gran medida ya que el nivel de incidencia cayó un 22.7% a nivel nacional y un 19.7% en las trece ciudades, y un dato importante es que la incidencia rural cayó un 23%. Los autores argumentan que esta disminución se debió principalmente por un mayor dinamismo local que incrementó el ingreso medio de la población, además de mejores políticas públicas. Al revisar la influencia de los efectos crecimiento, redistribución y línea, los autores encontraron que a nivel nacional los efectos redistribución y línea tendieron a incrementar la pobreza mientras que el efecto crecimiento tendió a reducirla.

7.2.2 Estructura de clases: acceso a los factores productivos

Portes (2003) realiza una medición de la población que se encuentra en cada una de las estructuras de clases en Latinoamérica, a partir del nivel de apertura económica que tuvo la región durante el periodo 1980-2000. El autor aclara que es imposible alcanzar una estimación precisa del tamaño y evolución de cada una de la estructura de clases. Sin embargo, aún con estos sesgos, las tres clases más altas sólo representan el 10% del total de la población. Posteriormente, las pequeñas burguesías son en general informales y representan otro 10% de la población, mientras que el proletariado formal e informal comprende el 80% de la población, lo cual indica la alta

concentración que hay dentro de la distribución de factores productivos; por lo tanto, es de esperar que la movilidad social sea baja. Portes (2003) analiza la clase de los proletarios, encontrando que el proletariado informal está representado por el 50% del total de la población empleada, lo que demuestra la precarización del empleo en Latinoamérica. Por último, el autor hace una revisión de los ingresos que tiene cada clase social, partiendo desde una desigual distribución del ingreso en la región, y asumiendo que el 75% de la población no percibe un salario necesario para salir de la pobreza. Desde esta perspectiva, el autor compara los ingresos de las tres clases dominantes con los ingresos de las últimas tres clases y encuentra que las tres clases dominantes ganan 13,7 veces más que las clases del proletariado, concluyendo así que los ingresos de las clases medias crecen con mayor rapidez, gracias a los beneficios obtenidos por las clases más altas, que el ingreso medio de las clases subordinadas disminuyó y el ingreso de las clases dominantes creció fuertemente, profundizando la desigualdad en la distribución de los ingresos (Portes, 2003).

Fresneda, (2013) aplica una clasificación para Colombia que permite realizar una aproximación a la diferenciación de los trabajadores de acuerdo a su ubicación dentro de las relaciones sociales, desde un enfoque marxista y neweberiano, en donde se toman en cuenta tres variables: la ubicación frente a la propiedad de los medios de producción, que distingue los propietarios por el nivel o tamaño de la empresa; la diferenciación de las clases por el puesto que ocupa el trabajador en las jerarquías laborales y el nivel de calificación laboral. Fresneda (2017) evalúa la evolución de estas clases en Colombia desde 1938, identificando que para esa época los campesinos y agropecuarios representaban el 57% de la mano de obra, mientras que la clase obrera industrial sólo representaba el 6% de la población, la pequeña burguesía era el 15% y los empleados domésticos el 9%. Para 2010, los campesinos y empleados agropecuarios solamente representaban el 17% de la población, mientras que los directivos y trabajadores independientes

no agropecuarios representaban el 36,6% de la población, mostrando el gran aumento que ha tenido la industrialización y la producción capitalista en Colombia, lo que ha hecho que las personas se desplacen desde las zonas rurales hacia las urbanas. Sin embargo, la precarización del trabajo se mantiene, ahora en las clases sociales industriales como la pequeña burguesía y los trabajadores independientes. Además, se observó que la categoría de los directores se ha mantenido constante a través del tiempo, mostrando la escasa movilidad social que ha tenido el acceso a los puestos de mando, lo que indica que la desigualdad y la calidad de vida de las personas no han mejorado durante muchos años (Fresneda, 2017).

Por último, el autor concluye que en la primera etapa del siglo XX se evidenció el tránsito gradual de las sociedades tradicionales a las modernas, por lo que las clases medias se veían como agentes de cambio en la perspectiva de la modernización y la democratización de las sociedades. Sin embargo, este cambio trajo consigo un incremento de la desigualdad en los ingresos, debido a que la casta de la sociedad mantiene una alta concentración de los factores productivos debido a que tienen mayor facilidad para acumular capital. Además, la clase media no ha tenido una ascendencia social notable, puesto que solo durante 1964 y 1994 pasó de un 18,4% a un 32,2% del total de la población. Sin embargo, las clases agrícolas han incrementado el nivel de pobreza ya que la precarización pasó del 12% en 1965 a 34% en 1994.

A modo de conclusión, es importante destacar que, en general, ningún autor ha aplicado el Índice FGT a una estructura de clases por acceso a los factores productivos, lo cual permite observar que el propósito del presente trabajo está fundamentado de manera sólida y es pertinente. Adicionalmente, el complemento del análisis de los resultados obtenidos que se aplicará junto con el IDH para los mismos grupos por acceso a los factores productivos permitirá evidenciar que se

pueden conectar crecimiento económico y desarrollo humano de forma armónica, como si de un proceso simbiótico se tratara.

8. Metodología.

La metodología y el procedimiento que sigue el proyecto se realiza con base en la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), la cual es la principal encuesta a nivel nacional en materia laboral ya que incluye variables como estado laboral, la ocupación, el oficio y el nivel de ingreso de cada persona y en general como se distribuyen estos dentro de la familia, por lo tanto es idónea para medir el acceso a los factores productivos teniendo en cuenta las variables de posición ocupacional y oficio, ya que discriminan las personas empleadas de acuerdo a la labor que ejercen, esto permite relacionarlo con un grupo productivo de la sociedad. También la GEIH caracteriza los ingresos de acuerdo al número de integrantes de cada familia, lo cual permite que el análisis de pobreza sea mucho más objetivo, ya que discrimina los ingresos por familia y no por individuo, ya que los ingresos que se reportan se distribuyen por unidad de gasto. Cabe resaltar que la relación establecida entre cada grupo social por acceso a los factores productivos surge de la combinación de las variables posición ocupacional y oficio, relacionadas en la GEIH. A continuación, se presenta la estructura de clases utilizada:

- I. Directivos.
- II. Profesionales.
- III. Trabajadores por cuenta propia y pequeña burguesía.
- IV. Campesinos y agropecuarios.
- V. Empleados administrativos de comercio y servicios.
- VI. Obreros industriales.
- VII. Empleados domésticos.

VIII. Otros.

Lista 2. Clasificación de clases sociales utilizada en la investigación.

De acuerdo a esta estructura de clases, se realizó el cálculo del índice FGT e IDH. El cálculo del índice FGT se aplicó para cada clase social y para cada año desde 2012 hasta 2020, en donde se utilizó la línea de pobreza monetaria a nivel nacional calculada por el DANE y el ingreso per cápita de la unidad de gasto, para luego calcular la incidencia, brecha y severidad de la pobreza para cada clase social. Por otro lado, para el cálculo del proxy del IDH se utilizaron tres variables que explican el desarrollo social y la calidad de vida de la población, como lo son: el ingreso per cápita, el acceso a salud y los años de escolaridad. A partir de estos datos se calculó el proxy del IDH promediando las tres variables de acuerdo a la familia que reportaba los ingresos y la escolaridad más alta, y usando la variable de acceso a salud de manera dicotómica, obteniendo así el proxy IDH para cada persona y en general para cada grupo social. A continuación, se presenta la fórmula para calcular la variable proxy del IDH:

$$\text{Índice del componente} = \frac{\text{valor real} - \text{valor mínimo}}{\text{valor máximo} - \text{valor mínimo}}$$

Ecuación 2. Método para calcular el índice de cada componente del IDH. **Fuente:** Elaboración propia.

$$IDH = \frac{1}{3} (IPIB \text{ per capita}) + \frac{1}{3} (IE) + \frac{1}{3} (IAS)$$

Ecuación 3. Cálculo del Proxy del IDH. **Fuente:** Elaboración propia (2022)

En donde:

IPIB per cápita = Índice del PIB per cápita.

IE = Índice de escolaridad.

IAS = Índice de acceso a salud.

El análisis de los índices se realiza de manera descriptiva al evaluar la evolución que han tenido los índices a través de los periodos 2012 a 2020; esto es complementado con los datos de movilidad social entre cada grupo, los cuales son aportados por la evolución de la población, además de los datos del ingreso per cápita. Cada índice es analizado por cada uno de los grupos sociales.

9. Resultados.

9.1 Población

De acuerdo a la metodología mostrada anteriormente, se realizó el cálculo del crecimiento de los empleados a través de cada grupo por acceso a los factores productivos, además se incluye el PIB per cápita por cada grupo social, esto para evidenciar la movilidad social que han tenido los trabajadores a través del periodo de análisis, y también evidenciar si existe una brecha de ingresos entre los agentes que tienen un mayor acceso a los factores productivos, y lo que no lo tienen. Posteriormente se realiza una descripción detallada de los datos de incidencia, brecha y severidad de la pobreza, y por último se describe el cálculo proxy del IDH, el cual se espera que tenga una relación con la distribución de los ingresos.

Distribución de la población

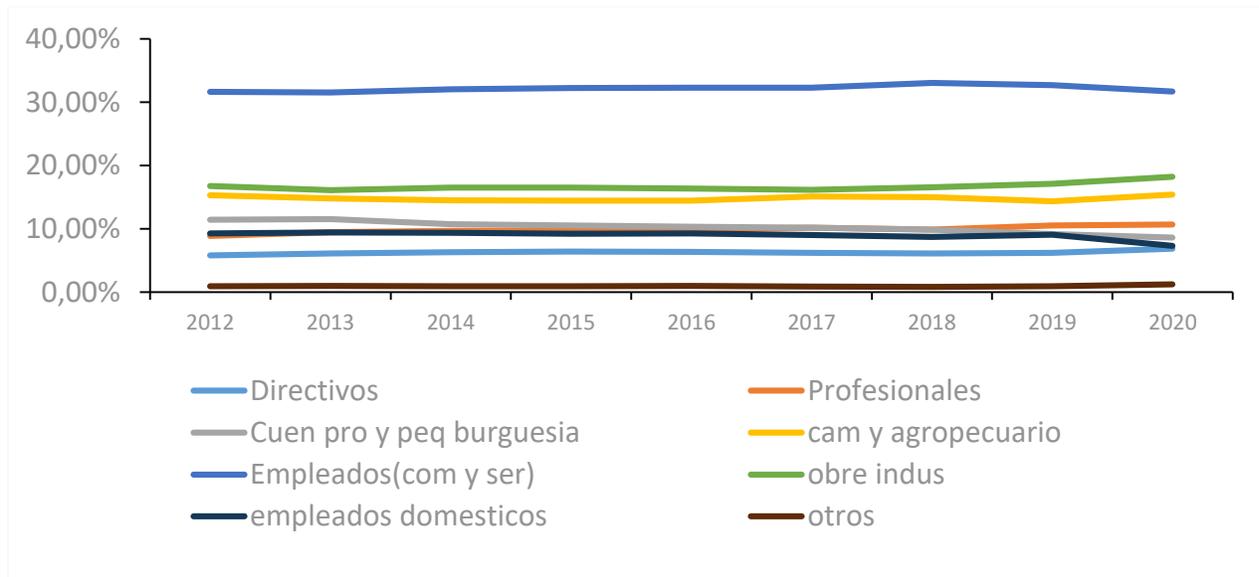


Grafico 1. de la población por estructura de clases. Fuente: Elaboración propia

Estos datos evidencian que el sector de los empleados comerciales y de servicios (Grupo 5), concentran la mayor parte de la población, manteniéndose entre el 33% y 31% de los empleados, cabe resaltar que estas actividades son intensivas en mano de obra, por lo tanto, es de esperar que concentren gran parte de la demanda de trabajo, aunque no presento grandes variaciones a través del periodo de estudio.

Los grupos sociales que le siguen son los obreros industriales (Grupo 6) con una participación que se mantuvo entre el 16% y el 18%, mostrando una tendencia creciente hacia el futuro, los campesinos y agropecuarios (Grupo 4) se mantuvieron entre el 14% y 15%, lo cual evidencia que en general este grupo social tan afectado en años anteriores, no se ha desplazado hacia otros sectores, siendo una muestra de la reducción del conflicto armado y la mejora de las condiciones para aprovechar en mayor medida el potencial productivo de la tierra para los agricultores. En cuanto a los demás grupos se puede destacar que los directivos y profesionales se

mantuvieron entre el 5% y el 10% de la población, respectivamente, algo importante es el crecimiento que han tenido los profesionales ya que pasaron el 8,8% al 10,6%, lo que indica una tendencia creciente que podría traer grandes beneficios para la productividad del País. Los demás grupos sociales se mantuvieron constantes a través del tiempo y sin grandes afectaciones.

9.2 Ingresos per cápita.

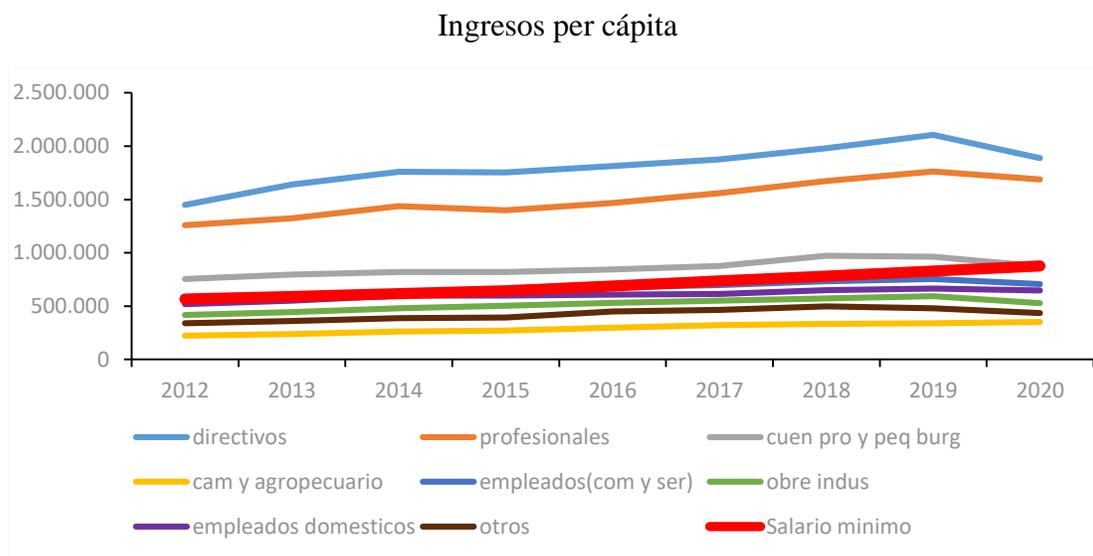


Grafico 2. Ingreso per cápita por estructura de clases. Fuente: Elaboración propia

El Gráfico 2 permite demostrar que los grupos sociales con menos acceso a los factores productivos no tienen acceso a un salario mínimo (aun incluyendo los ingresos no laborales), por lo tanto no logran satisfacer en muchas ocasiones sus necesidades básicas y secundarias dentro de su patrón de consumo, además no cuentan con un trabajo formal que les permita tener todas las prestaciones de ley. Sin embargo, a diferencia de otros grupos sociales, estos tienen una mayor capacidad de autoabastecimiento, pero en realidad la función que cumplen sus unidades productivas no están siendo rentables ya que la producción en muchas ocasiones no solamente se convierte en autoconsumo sino también en un costo de oportunidad para satisfacer las demandas

sociales, además, el limitado acceso a la tierra que tiene este grupo social es un determinante clave que explica por qué la pobreza es tan incidente sobre ellos.

Continuando con otras clases sociales, se estima que el grupo de empleados comerciales y de servicios es el grupo de control, ya que en promedio sus ingresos están al nivel del salario mínimo, ya que se mantuvieron entre 562.630 \$ y 707.103\$, mientras el salario mínimo se mantuvo entre 566.700\$ y 877.803\$, cabe resaltar que este grupo a perdido poder de relación laboral con respecto a los oferentes, ya que en los últimos años el salario se ha venido alejando del salario mínimo legal vigente.

Grupos sociales como los obreros industriales, empleados domésticos, y otros trabajadores que no se consideran cuanta propia por su nivel de ingreso, no cuentan con un nivel salarial que les permita llevar una vida plena con acceso a mayores oportunidades y libertades ya que no logran alcanzar un ingreso digno para tener una mayor calidad de vida, esto implica que la posibilidad de desplazarse dentro de cada grupo social es mucho más difícil para estos grupos sociales.

En cuanto a los grupos que disfrutan de un ingreso por encima del mínimo, son aquellos grupos que tienen mayor acceso a los factores productivos, lo cual les garantiza una mayor posibilidad de acumulación de capital y creación de nuevas oportunidades para expandir sus capacidades, generando una mayor calidad de vida. Dentro de estos grupos se encuentran los directivos, profesionales, los cuenta propia y pequeña burguesía, quienes disponen de mayores derechos laborales y de posibilidades para acceder a los puestos de autoría y mando donde disponen del control de los factores de producción (en especial en trabajo). Esto permite comprender de cierta manera que la lucha de clases y la generación de riqueza a través de la mano de obra de los empleados es una manera de acumular capital y reproducir el sistema capitalista.

Desde esta perspectiva la generación de plusvalía aumenta los ingresos de los grupos con mayor acceso a posiciones de mando, autoridad y acceso a factores de producción, mientras disminuye la remuneración justa de los trabajadores con menor acceso.

9.3 Incidencia, Brecha y severidad de la pobreza.

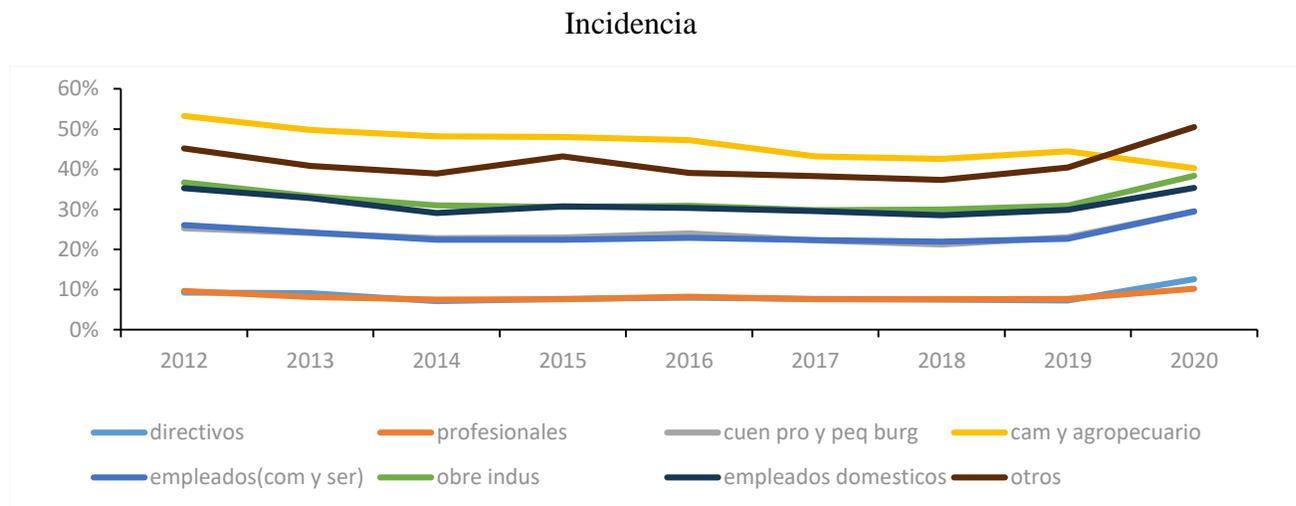


Grafico 3. Incidencia de la pobreza por estructura de clases. Fuente: Elaboración propia

Al analizar en la Gráfica 3 la incidencia de la pobreza se observa que los grupos con ingresos que no alcanzan a cubrir sus necesidades básicas de consumo de acuerdo a la línea de pobreza son el grupo social de los campesinos y agropecuarios (Grupo 4) lo cuales tuvieron una incidencia de la pobreza entre 53% y 40%, mostrando una tendencia decreciente, pero siendo aún la más alta de todos los grupos sociales. Esto permite evidenciar que la relación esperada entre acceso a los factores productivos y la incidencia de la pobreza de manera teórica no corresponde con los datos empíricos, ya que los agricultores pueden acceder a tierras, maquinarias y capital humano. Sin embargo, este nivel de pobreza está demostrando que el acceso a estos factores está siendo limitado.

Otros grupos sociales como los empleados domésticos, obreros industriales y otros “cuenta propia”, tienen una alta incidencia en el nivel de pobreza de la población, lo que indica que su capacidad de satisfacer sus necesidades básicas continúa siendo baja ya que por ejemplo los obreros industriales presentaron una incidencia de la pobreza que estuvo entre 36% y 38%. Estos grupos si muestran una relación entre su baja capacidad de acceso a los factores productivos y a la capacidad de mando, con respecto a su nivel de pobreza. Esto ocurre de la misma manera, con los grupos que cuenta con mayor acceso a los factores de producción (Directivos y profesionales) ya que su incidencia de la pobreza es baja gracias a la disipación de factores con la que cuentan.

Brecha

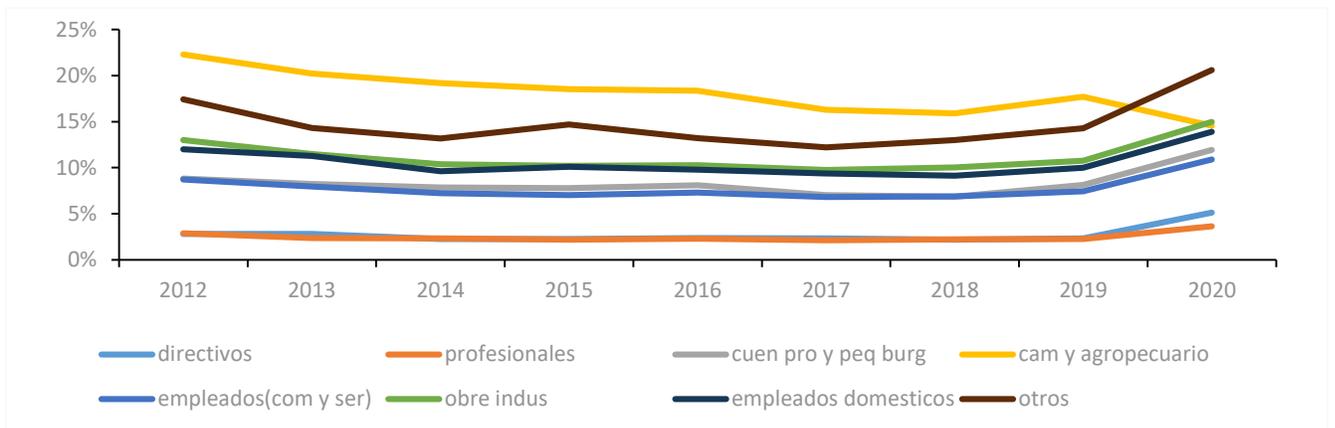


Grafico 4. Brecha de la pobreza por estructura de clases. Fuente: Elaboración propia

Severidad

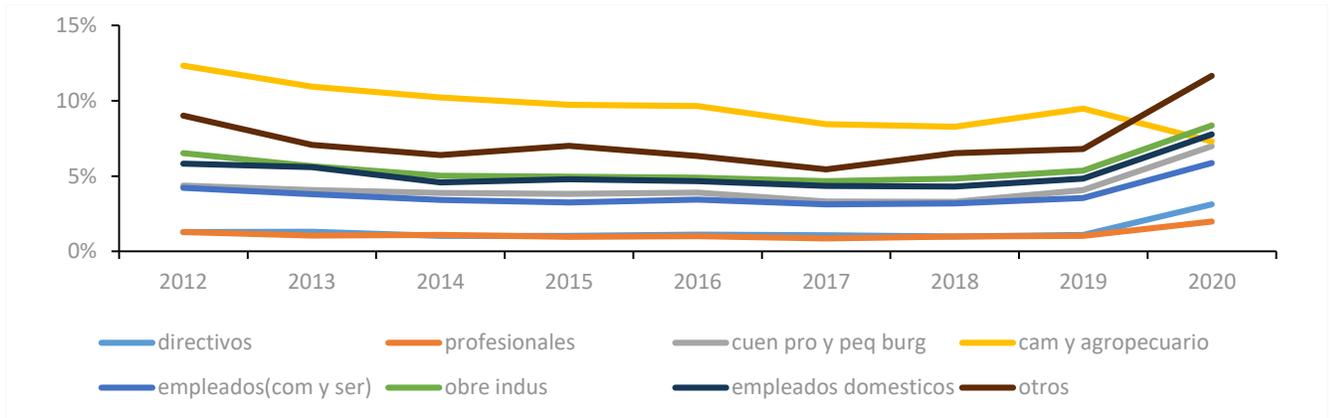


Grafico 5. *Severidad de la pobreza por estructura de clases.* Fuente: Elaboración propia

Al revisar los datos de brecha y severidad de la pobreza se evidencia que en el caso de la brecha los grupos sociales que les hace más falta ingresos para alcanzar un nivel de subsistencia, son aquellos que presentan una alta incidencia de la pobreza ya que los campesinos y agropecuarios continúan mostrando una brecha que paso del 22% en 2012 al 14% en 2020, lo cual indica una gran mejoría a lo largo del periodo de análisis, sin embargo es de las más altas, aunque en la pandemia del COVID-19 fueron el único grupo social que presento una mejoría significativa en cuanto a la brecha de la pobreza.

Algunos grupos sociales, como los “otros cuenta propia” han presentado un incremento en la brecha de la pobreza ya que, al pertenecer a un mercado informal, la pandemia del COVID-19 afecto su nivel de ingresos, por lo tanto se alejaron aún más de la línea de pobreza, pasando de 17% a 20% a lo largo del periodo de análisis. En cuanto a los demás grupos sociales se observa una relación directa con el acceso a los factores productivos y el nivel de incidencia que se analizó en graficas anteriores.

En cuanto a la severidad de la pobreza, se halló una relación similar a la que presentó la brecha de la pobreza, lo que indica que las personas que tenían los menores ingresos de cada grupo social, fueron lo que se vieron más afectados a lo largo del periodo de análisis, ya fuese de manera positiva o negativa, tal como sucedió en la Pandemia del COVID-19 en donde a excepción de los campesinos y agropecuarios, los trabajadores de los demás grupos social se vieron afectados debido al incremento de la brecha y severidad de la pobreza que por ejemplo el grupo social de los empleados comerciales y de servicios paso de 7,4% en 2019 al 10,8% en 2020 y en el caso de la severidad paso del 3,5% al 5,8% en 2020. Sin embargo, las variaciones presentadas antes de la pandemia se mantuvieron constantes ya que, por ejemplo, los empleados comerciales y de servicios presentaron una brecha de la pobreza que se mantuvo entre 8% y 7% entre 2012 y 2019, esto indica que en general las personas no mejoraban sus ingresos con respecto a su mismo grupo social, por lo tanto, no había ningún cambio en cuanto a la distribución de los ingresos dentro de la población. Igualmente, el dato de severidad para el caso de los empleados comerciantes y de servicios se mantuvo entre 4% y 5% para el periodo 2012 y 2020.

9.4 Proxy del IDH

Proxy del IDH

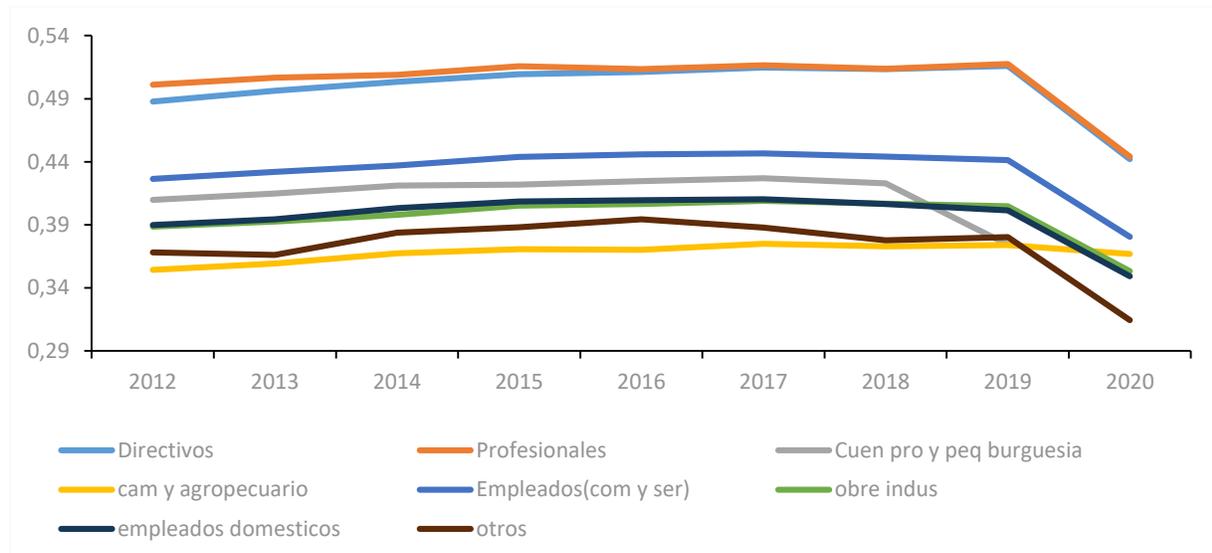


Grafico 6. IDH por estructura de clases. Fuente: Elaboración propia

Los datos analizados del proxy del IDH indican que los grupos sociales en general han mantenido el mismo nivel de educación, acceso y salud durante el periodo de análisis, aunque es importante recalcar que durante la pandemia del COVID-19 todos los grupos sociales presentaron una disminución del IDH al alcanzar valores que no se presentaban en ningún año anterior, tal es el caso de los empleados comerciales y de servicios que pasaron de 42% en 2012 a 38% en 2020, esto debido a la disminución de los ingresos en cada grupo social ya que muchas personas estuvieron bajo un contrato de no remuneración, afectando a los empleados formales e informales, esto porque el impacto sobre la producción generó una disminución generalizada de los ingresos.

En cuanto a la educación, se espera que los índices de escolaridad de los empleados presente un decrecimiento en los años posteriores debido al impacto que trajo la pandemia sobre las familias, causando un retroceso en cuanto a los niveles de bienestar que se venían presentando con

anterioridad. El análisis es similar para los casos del índice de acceso a la salud y para el índice del nivel de vida.

10. Conclusiones y recomendaciones de política.

De acuerdo con los resultados anteriores, se concluye que es importante generar modificaciones en cuanto a la facilidad para el acceso a los factores de producción, especialmente para los campesinos y trabajadores agropecuarios que no poseen tierra o que su acceso es limitado, los cuales deberían tener una mejor renta y calidad de vida, ya que de acuerdo a su oficio y posición ocupacional tienen la posibilidad de generar mayores beneficios económicos y sociales, por lo tanto una política importante que se podría implementar es una reforma agraria que facilite un mayor acceso a los campesinos a tierras mucho más productivas y de mayor extensión, para así garantizar un aumento en los ingresos de las familias, aunque también es importante que se generen políticas que aumenten el grado de escolaridad y de acceso a salud en esta población, ya que su IDH, es de los más bajos de los grupos sociales.

En cuanto a las brechas que existen entre los grupos sociales con mayor acceso a posiciones de mando y a factores productivos, es necesario que los grupos que se encuentran en la parte inferior de la escala puedan tener un mayor poder de relación laboral (en la capacidad para determinar los contratos entre empleado y empleador desde la ley y no desde la lucha laboral), por lo tanto es de vital importancia que se incentiven políticas y normas que mejoren las relaciones contractuales entre los empleados y el empleador ya que en muchas ocasiones la mano de obra no calificada (obreros industriales, empleados domésticos, y otros cuenta propia) , no cuenta con el poder suficiente para exigir un ingreso más justo o que por lo menos se aproxime a un salario mínimo. De esta manera se reducirá la plusvalía no apropiada por los trabajadores, y estos podrán

gozar de mayores libertades para desarrollar sus capacidades, además de que sus derechos no serán vulnerados al momento de acceder a un trabajo digno.

Es importante promover una educación de calidad ya que los datos demuestran que las personas que alcanzan una educación superior gozan de un mejor ingreso, una mayor calidad de vida, además la propensión a entrar en la pobreza se reduce; por lo tanto, se deben ejecutar políticas que mejoren la calidad y el acceso a la educación básica, media y superior, para que se continúe manteniendo una senda creciente de trabajadores profesionales.

A aquellos dueños de empresas y a la pequeña burguesía se les deben obligar a distribuir su poder de autoridad y mando sobre las demás clases sociales a partir de un sistema tributario más progresivo que capte los excedentes de estos grupos sociales y los distribuya hacia los grupos sociales con menor acceso a los factores productivos, ya que estos grupos muchas veces aprovechan su posición, para garantizar un mantenimiento del estatus quo de la sociedad, dificultando de esta manera la movilidad social de la población teniendo en cuenta que se espera que la generación de empleo no se vea afectada ya que al distribuir los puestos de autoría y mando se podrá tener una mayor competitividad en el largo plazo. Desde esta perspectiva se asume que la pequeña burguesía aprovecha su carácter informal para no remunerar adecuadamente a sus empleados y no utiliza una distribución equitativa de la organización estructural de sus empresas por lo tanto se debe fomentar la formalización empresarial; además, esto genera que las políticas para disminuir la incidencia de la pobreza no tengan el efecto esperado, ya que los patrones de consumo de los agentes económicos son guiados por los ingresos permanentes, los cuales continúan siendo bajos.

Referencias

- Ariza, J., & Retajado, A. (2020). Descomposicion de determinantes de la pobreza monetaria urbana en Colombia. Un estudio a nivel ciudades. *Estudios gerenciales* , 167-176.
- Balcazar, A. (2001). *Los supuestos fundamentales de la reforma agraria y su validez actual*. Bogotá D,C.
- Baquero, S., Bohorquez, M., Cristhian, G., & Valandia, H. (2020). *VIABILIDAD FINANCIERA DE UN TERCER INVERSIONISTA EN EL*. Bogota D,C: Universidad Catolica de Colombia.
- Foster, J., Greer, J., & Torbecke, E. (1984). Notes and comments a class descomposable poverty measures. *The econometric society*, 761-766.
- Fraser, N., & Honneth, A. (2003). *Redistribution or recognition? A political-philosophical exchange*. Londres-Nueva York: Verso.
- Fresneda, O. (2017). Evolución de la estructura de clases sociales en Colombia, 1938-2010. ¿Han crecido las clases medias? *Sociedad y economía*, 205-236.
- Goldthorpe, J. (1995). *Sobre la clase de servicio, su formación y futuro*. Madrid.
- Marx, K. (1867). *El capital [Tomo I]*.
- Marx, Karl. (1859). *Una contribución a la crítica de la economía política*.
- Nina, E., & Aguilar, A. (1998). Amartya Sen y el estudio de la desigualdad economica y la pobreza monetaria. *Cuadernos de economia*, 211-233.
- Nussbaum, M. (1999). *Las mujeres y el desarrollo humano: el enfoque de las capacidades*.
- Portes, A. (2003). *La estructura de clases en america latina: Composición y cambios durante la epoca neoliberal*. Santiago : CEPAL.
- Rawls, J. (1971). *Teoria sobre la justicia*. Cambridge, Masachusett: Belknap Press of Harvar University press.
- Regidor, E. (2001). *La clasificación de clase social de Golthorpe*. Madrid: Eps Salud publica.
- Sen, A. (1999). *Desarrollo y libertad* . Buenos Aires: Planeta.
- Silva, J. (2007). Crecimeinto economico y Desarrollo humano, una distribución necesaria en la busqueda de un modo de desarrollo . *Academia Colombiana de Ciencias economicas* , 1-12.
- Vereda, A. M. (2013). Creciminto economico y desarrollo humano en Colombia. *Revista de economia del caribe* , 127-143.

