

Desigualdad de Ingresos, Emprendimiento Social Corporativo y Competitividad Responsable en el Perú

Dr. Percy Marquina Feldman

Director del Centro de Responsabilidad Social, Emprendimiento y Sostenibilidad (CRESES), CENTRUM Católica

Eco. René Castro Vergara

Investigador del CRESES



Nuestro país vive en la actualidad una coyuntura única, donde destacan al menos dos elementos: crecimiento macroeconómico sostenido en el tiempo y un amplio consenso sobre la necesidad de que este se evidencie en todos los sectores de la sociedad.

En efecto, siendo la inclusión social una prioridad para todos los agentes de la sociedad, conviene recordar por qué dicho proceso debería implicar no solo el combate contra la pobreza, sino también, tan importante como este, la reducción de la desigualdad entre los individuos que conforman nuestra sociedad. En ese sentido, es posible identificar en la literatura al menos tres problemas económicos que la desigualdad es capaz de

generar. Según De los Ríos (2011)¹, en primer lugar, aquella limitaría la reducción de la pobreza en la medida que formaría parte de un triángulo vicioso "pobreza-crecimiento-desigualdad". En segundo lugar, la desigualdad se convierte en una barrera para el crecimiento económico, ya que la desigualdad monetaria, conjuntamente con imperfecciones en los mercados financieros, generarían asignaciones ineficientes. Por último, las movilizaciones violentas y el conflicto social son más probables cuando existen desigualdades. En esta misma línea, Figueroa (2003) ha acotado que las sociedades tienen una resistencia limitada a la desigualdad, ya que esta generaría crisis distributiva una vez atravesados sus umbrales de tolerancia².

Para darnos una idea de la desigualdad de ingresos que se genera en el mercado laboral peruano, realizamos un ejercicio de descomposición de la brecha de ingresos entre la población indígena y no indígena, con datos de la ENAHO 2010 y según la metodología propuesta por Ñopo (2009)³. Las variables que hemos tomado como observables para estimar la brecha de ingresos se constituyen en *proxys* del capital humano, que es el factor transado en los mercados laborales⁴.

Los resultados indican que las brechas del ingreso por hora trabajada serían de 32, 52 y 63 puntos porcentuales respectivamente para las definiciones étnicas por autopercepción indígena, lengua materna distinta al castellano y no

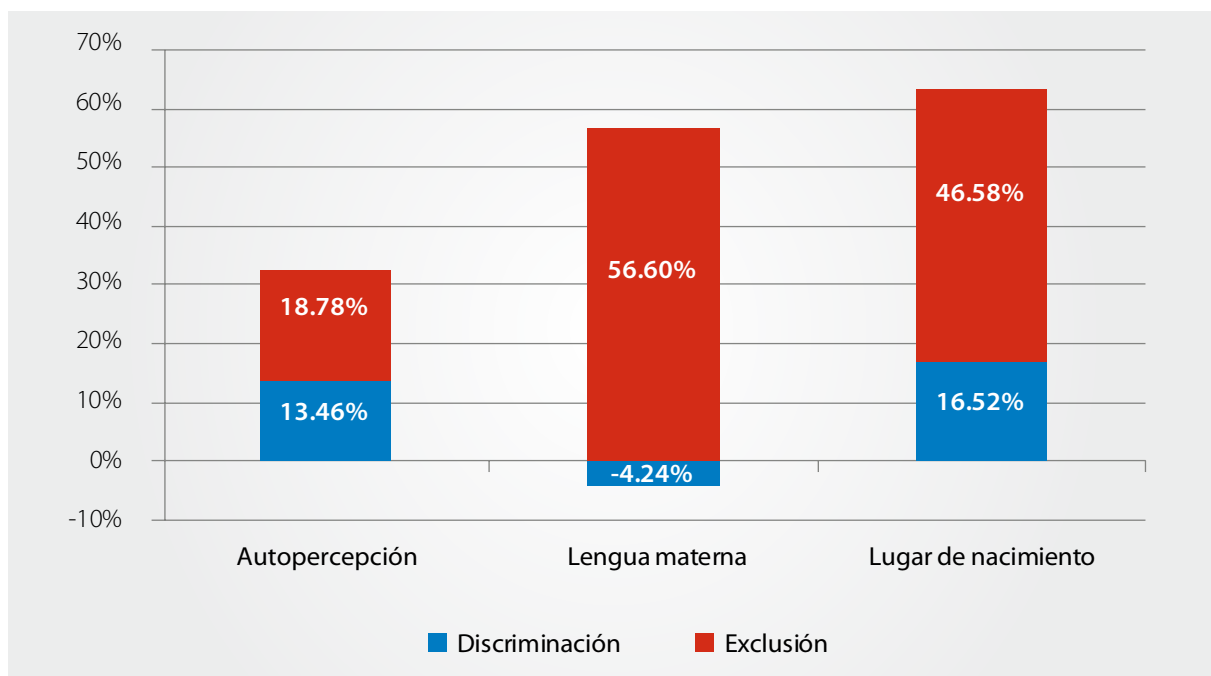


Figura 1. Brecha del ingreso por hora según distintas definiciones de población indígena.

Brechas significativas al $p < .001$

Elaboración propia con datos de ENAHO (2010).

- 1 Material del curso de extensión del Instituto de Estudios Peruanos, La medición de la desigualdad en el Perú: discusiones teóricas y metodológicas desde la Economía. Agosto de 2011.
- 2 Figueroa, A. (2003). *La sociedad sigma: una teoría del desarrollo económico*. Lima: Fondo Editorial PUCP y México: Fondo de Cultura Económica.
- 3 Ñopo, H. (2009). *The Gender Wage Gap in Peru 1986-2000: Evidence from a Matching Comparisons Approach*. BID, Research Department Working Papers, 675.
- 4 Formalmente, nuestra estrategia de descomposición de la brecha se realizó en dos pasos. En el primero, el ingreso por ocupación principal dependiente se estimó por medio de las variables sexo, estado civil, horas de trabajo y experiencia, y en el segundo paso, utilizando de los residuos estimados del primer paso, se descompuso la brecha en términos de las variables: años de educación, educación público-privada, urbano-rural, migrante o no migrante. Se tomó solo a individuos en el rango de edad de 25 a 65 años para tratar de asegurar su pertenencia exclusiva al mercado laboral.

extranjera, y lugar de nacimiento en algún distrito fuera de Lima que no fuera capital de provincia. Estos hallazgos no sorprenden, ya que no es novedad constatar que la desigualdad de ingresos en el Perú entre ciertos grupos de la sociedad sea explicada, según distintas metodologías, en una proporción mayor por la falta de oportunidades estructurales para el desarrollo en igualdad de condiciones.

Con todo, lo que sí sorprende es que, a la luz de la teoría unificada propuesta por Figueroa (2009, 2010)⁵, ningún agente social tendría los incentivos suficientes como para cambiar el patrón actual de crecimiento económico, que no solo acrecienta la desigualdad económica, sino también exacerbaba la degradación del medio ambiente. Es decir, tal como propone el autor, para cambiar el orden actual se necesitarían entonces nuevos agentes sociales capaces de llevar a cabo el cambio social que requerimos, tanto para reducir la desigualdad económica como para preservar el medio ambiente, y con ello nuestra calidad de vida y la de las futuras generaciones, en la medida que ya no se priorizaría el crecimiento económico per se. Estos nuevos agentes serían entonces "personas u organizaciones preocupadas por el bien común, con una racionalidad altruista, y con algo de poder o capacidad para generar poder Las nuevas políticas públicas necesitan nuevos tipos de empresarios tendrían que ser también innovadores, pero para el proceso de construir sociedades de mejor calidad" (Figueroa, 2010, pp. 121).

Esto da lugar entonces a las gestiones de responsabilidad social para todo tipo de organización, en especial las empresas y sus estrategias de



Foto: Maggy Producciones

desarrollo, en forma de emprendimientos sociales corporativos (innovaciones sociales) y competitividad responsable. Así pues, según Collazo (2011)⁶, estas nuevas lógicas de gestión deben llevarnos a imaginar nuevas relaciones entre el sector público, el privado y el de la sociedad civil, en las cuales el primero cumpla un rol facilitador y regulador de las reglas de juego de las actividades económicas en general, el segundo procure tanto su estabilidad económica como su legitimidad social y ambiental, y el último cumpla su rol de vigilancia y deje sentir su voz de alerta ante los desvíos del proceso económico que afecten su calidad de vida.

Sobre este punto, y en el caso particular de las empresas, Reficco y Márquez (en próxima publicación) han señalado que el emprendimiento social corporativo puede ser entendido como el proceso de ampliación del dominio de la competencia de la firma y su correspondiente conjunto de oportunidades a través de un aprovechamiento innovador de los recursos, dentro y fuera de su control directo, dirigido a crear simultáneamente tanto valor económico como social. De esta manera, si tenemos presente que las características estructurales de los estratos de bajos ingresos imponen prestar atención a la creación

5 Figueroa, A. (2009). *A Unified Theory of Capitalist Development*. Lima: Cengage Learning. Figueroa, A. (2010). Crecimiento vs. calidad de vida. En Germán Alarco (Ed.). *Rutas Hacia un Perú Mejor. Qué Hacer y Cómo Lograrlo*. Lima: CENTRUM Católica, Santillana S. A.

6 Collazo, Pablo. (2011). Competitividad responsable. Presentación en VII Semana Internacional de CENTRUM Católica.

de valor social de las empresas interesadas en emprendimientos sociales, se podrá entender entonces que el compromiso que estas persiguen no dependería tanto de su caridad, sino más bien de sus habilidades gerenciales, ya que este “no surge de la misión, sino de su la estrategia”. Así pues, reconfigurar los recursos de las empresas para esta clase de iniciativas estaría cambiando también su manera de pensar, elemento fundamental a la hora de adaptarse a mercados nuevos o cambiantes. Por ello, y en atención a los casos de estudio que desarrollan, estos académicos concluyen que enseñarle a las empresas cómo desarrollar su capacidad para apreciar y generar valor social, insertándose localmente en la infraestructura social, podría ser la clave para la transformación social. Las empresas que logren entonces descifrar cómo involucrar de manera rentable a los grupos de bajos ingresos, para mejorar su calidad de vida,

estarían en posición de crear cambios reales a nivel estructural.

Por otro lado, y en relación con lo anterior, al procurar la reducción de las desigualdades entre los grupos sociales, podremos ver cómo esta es capaz de asegurar un clima de estabilidad social que disminuya el riesgo para los inversionistas, de tal manera que dicha equidad, al atraer más inversión, haría posible también una mayor productividad frente a la de otros países, así como una mayor competitividad (Martínez, 2010)⁷. La competitividad entendida en este contexto sería entonces cualitativamente distinta a la que hemos conocido hasta ahora; se trataría más bien de una “competitividad responsable”, en la medida que buscará articular tanto el éxito económico como el progreso social y ambiental de la sociedad en general y de las empresas en particular. La competitividad responsable supone entonces para el sector privado la desafiante tarea de crear valor compartido, ya que si al

Estado le corresponde la tarea de distribución de valor, al sector privado le toca más bien la referida a la creación de valor.

En suma, no perdamos de vista entonces el horizonte al que debe apuntar cualquier política o iniciativa de inclusión social. Si esta se inscribe en la lógica del crecimiento económico per se, habremos dejado pasar nuevamente una oportunidad histórica para nuestro desarrollo; si, por el contrario, procuramos que esta se inscriba en un modelo económico que priorice en cambio la calidad de vida de la sociedad, es decir, en una lógica de gestión socialmente responsable, donde todos los grupos de interés de la sociedad ganen, entonces sí podemos tener posibilidades reales para garantizar no solo la reducción de la desigualdad económica, sino también de la desigualdad entre nuestra generación y la que nos relevará en un futuro no muy lejano. ■

7 Martínez, D. (2010). El aporte de Adolfo Figueroa al análisis de la relación entre equidad, productividad y competitividad. En Félix Jiménez (Ed.). *Teoría Económica y Desarrollo Social. Exclusión, Desigualdad y Democracia. Homenaje a Adolfo Figueroa*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.