

Economía de mercado y distribución del ingreso

Se reconoce, comúnmente, que la economía de mercado impulsa el crecimiento de las naciones pero, también, se la hace responsable de una mala distribución del ingreso de las personas.

La fórmula utilizada para medir el grado de distribución en el ingreso de las personas es el llamado coeficiente del estadístico italiano Corrado Gini. Este coeficiente se calcula como la razón entre las áreas en el diagrama de la curva de Lorenz. Si el área entre la línea de perfecta igualdad y la curva de Lorenz es A, y el área por debajo de la curva de Lorenz es B, entonces el coeficiente de Gini es $A/(A+B)$.

El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y donde el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno).

Cuando se habla del Índice de Gini se expresa el coeficiente en porcentajes, y es igual al coeficiente de Gini multiplicado por 100.

El coeficiente de Gini se calcula a menudo con la Fórmula de Brown.

Tomando como fuente de información el Anexo Estadístico del "Informe sobre el Desarrollo Mundial 2011", publicado por el Banco Mundial, vamos a mostrar algunos datos del mencionado coeficiente:

Suecia 25,0

Noruega 25,8

Finlandia 26,9

Alemania 28,3

Rumania 31,2

India 36,8

Estados Unidos 40,8

China 41,5

Federación de Rusia 42,3

Argentina 45,8

Chile 52,1

Bolivia 57,3

Sudáfrica 57,8

El cálculo del coeficiente de Gini no es fácil y eso hace que debemos ser muy cuidadosos en su utilización. Por otra parte, los servicios estadísticos de los distintos países difieren mucho en cuanto a su calidad.

Las razones que explican estas diferencias en los coeficientes de Gini de los países pueden deberse a distintas razones, como las siguientes:

- a) El sistema económico, de mercado o de administración central.
- b) La diversidad en la tasa de crecimiento de la economía del país.
- c) La estructura demográfica del país y el crecimiento de la población.
- d) Razones sociológicas e históricas.
- e) La estructura económica del país.
- f) El nivel de riqueza de las personas.

g)Otras.

Cuando existían la Unión Soviética y algunos países tenían un sistema económico socialista de administración central (países de Europa Oriental, China, etc.), el coeficiente de Gini de esos países era inferior al de las economías de mercado, de ahí que era común decir que un sistema de mercado puede ser más eficiente pero lleva a una mala distribución del ingreso en comparación a las economías socialistas. Pero no estamos de acuerdo con esta última conclusión.

Para esclarecer el tema anterior, es fundamental analizar una razón que habitualmente no se tiene en cuenta y que es la siguiente:

El sistema de economía de mercado es el que está afuera de las empresas. El sistema que existe dentro de las empresas, lejos de ser un sistema de mercado, es un sistema de economía socialista.

Algo similar podríamos decir de la llamada 'división social del trabajo'. En su obra sobre 'La Riqueza de las Naciones', Adam Smith, en su ejemplo sobre la división del trabajo aludió a las tareas desarrolladas por los trabajadores en una fábrica de alfileres y éste, a nuestro entender, es un mal ejemplo.

La división social del trabajo es la que se realiza afuera de las empresas y en ella debe privar la competencia entre las mismas. Dentro de una empresa lo que existe es un régimen vertical de mando desde los niveles superiores hacia abajo. Por otra parte, la actividad de cada empleado u obrero está fijada en un plan de producción o de actividades. Desde este punto de vista estamos en presencia de economías centralmente planificadas o de administración central. Algo similar es lo que quisimos expresar más arriba sobre la organización 'socialista' de las empresas.

Dentro de las empresas existe una tendencia que se ha ido acentuando con el correr de los años, de grandes diferencias en la escala salarial del personal. Por supuesto, esto varía en cada empresa, pero es común que los salarios y otros beneficios de los niveles más altos sean varias veces mayores que los salarios de los niveles más bajos. Esto acentúa un coeficiente de Gini más alto y lo que llamaríamos una distribución personal del ingreso más desigual a nivel macroeconómico.

¿Hay algún límite a la mencionada diferencia?

No lo creemos, dado que son los propios favorecidos los que fijan la escala. Por el contrario, fuera de las empresas existen límites entre los salarios de las mismas, entre ellos la competencia.

El argumento que habitualmente se esgrime en el sentido de que las economías de mercado son causantes de mayores desigualdades en los ingresos de las personas tendría que ser corregido, teniendo en cuenta lo manifestado más arriba, dado que gran parte de esa desigualdad se origina dentro de las propias empresas que tienen un sistema de administración centralizada.

Hay otros dos aspectos que queremos mencionar y que hay que tener en cuenta cuando estamos hablando de distribución del ingreso.

Cuando hablamos de desigualdad aludimos a la que existe en el ingreso de las personas, pero mucho más importante es la desigualdad en el poder.

Vamos a dar un ejemplo que nos ubicará rápidamente en el planteo que queremos realizar. Los hermanos Roy y Zhores Medvedev, en el libro 'Stalin desconocido', muestran a cuanto ascendía el patrimonio del líder soviético: una casa de veraneo en la costa del Mar Negro y un departamento en la ciudad de Moscú, que seguramente pertenecían al Estado soviético. A estos bienes se le podrían agregar algunos otros de menor valor pero, globalmente y comparado con la riqueza de algunos empresarios estadounidenses, el de Stalin sería miserable. Sin embargo, si la comparación la hacemos considerando el poder de uno y otros, la diferencia sería casi infinitiva a favor del líder soviético. El patrimonio de Bill Gates es muchísimo mayor que el que tenía Stalin, pero el poder de éste era casi infinitamente mayor.

Una crítica que se hace a la economía de mercado es la existencia de monopolios y oligopolios. Es por ello que es interesante analizar comparativamente lo que pasa en las economías socialistas y en las economías de mercado. El cuestionamiento por los autores socialistas de que la economía de mercado lleva a una mayor concentración se ha convertido en un boomerang para ellos, dado que se puede demostrar que la concentración es mayor en las economías socialistas.

Es difícil hacer una comparación entre lo que pasa en un país con economía de mercado con lo que sucede en un país con economía de administración central, dado que hay otras características que pueden hacer 'ruido' en las mediciones estadísticas. Pero hay un caso que puede prestarse a un análisis riguroso y es el ejemplo de la economía alemana hacia 1980 cuando estaba separada en una economía occidental (de mercado) y una economía oriental (centralmente planificada). Recordemos, también, que la economía occidental era varias veces mayor, en población, desarrollo y otros datos que la economía de la zona oriental.

Según la publicación "Zahlen-Spiegel. Bundesrepublik Deutschland/Deutsche Demokratische Republik . Ein Vergleich", de esa época, tanto los sectores de la industria, como del campo y de la construcción registraban empresas o unidades fabriles mucho más grandes (medida por el número de obreros o trabajadores) en la Alemania Oriental que en la Alemania Occidental.

En el caso de la industria, las fábricas de Alemania Occidental tenían en promedio 183 trabajadores mientras las de Alemania Oriental 503. En las empresas de la construcción la cantidad de trabajadores en el lado occidental eran en promedio 20 y en el lado oriental 38 y en las empresas agrarias en la zona occidental llegaban a 2 y en la zona oriental a 176 (pág. 39 del mencionado estudio). Es decir que la concentración era mayor en el sector oriental que en el sector occidental. Los datos anteriores muestran claramente que en las economías socialistas o de administración central se concentra mucho más el poder que en las economías de mercado y esto contradice a la opinión generalizada.