

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE DISTRIBUCION DEL INGRESO

- Una respetuosa respuesta a Guillermo Vitelli -

En una charla sobre el tema de la Distribución del ingreso en la Argentina, el economista Guillermo Vitelli (en adelante GV), expresó en su exposición un punto de vista a mi entender incompleto sobre el tema de la inflación y la distribución del ingreso (o mejor dicho, sobre los cambios en la distribución).

GV sostuvo una postura donde centraba en forma casi exclusiva la causa de los cambios bruscos en la distribución del ingreso, en las decisiones de política económica tomada en sus momentos por los gobiernos de turno, en especial la devaluación del peso en relación a las divisas; y que luego del shock inflacionario que provoca dicha devaluación, el mismo gobierno actúa para congelar los precios (y cristalizar una nueva situación distributiva).

Mi comentario sobre esa explicación (finalizadas las exposiciones iniciales de los panelistas), fue que se ignoraba o subestimaba el papel jugado por la estructura concentrada de los mercados en la Argentina, sin cuya existencia no podrían operarse los fuertes cambios en la distribución del ingreso luego de la devaluación.

Sea porque no me expresé muy claramente, o porque GV no se abrió mentalmente a mi comentario, su respuesta sólo profundizó la opinión vertida en su exposición original, y creo que al hacerlo volvió a cometer los mismos errores y en algunos casos agravados. Como los tiempos y la situación no daban para una réplica de mi parte en ese momento (yo sólo era un espectador más, y no uno de los expositores), es que aclaro ahora un poco más mis fundamentos.

En primer lugar, dejar sentado que los precios de mercado en una economía capitalista, tienen dentro de la propia lógica del sistema topes mínimos y máximos. Si bien cada “jugador” (o agente económico que interviene en la lucha competitiva) intenta obtener el máximo beneficio en el intercambio, en condiciones de competencia perfecta no habría que preocuparse por ello, ya que:

a) en un extremo (inferior), si se trata de un producto necesario, su precio nunca descenderá (en forma sostenida en el tiempo) por debajo de su precio de producción (costo más ganancia media), en caso contrario se dejaría de producir el mismo socialmente; y

b) en el otro extremo (superior), si un vendedor deseara ganar más subiendo “arbitrariamente” el precio de su producto, perdería mercados porque los compradores volcarían su demanda en otros competidores.

Ahora bien, si no existiera la competencia o hubiera una fuerte concentración (algo que es habitual y predominante en el capitalismo actual –y desde hace ya mucho tiempo-), el techo para poner el precio en beneficio de un monopolio o de oligopolios, sería más elevado, pero siempre con un límite máximo. En este caso, dicho límite estaría dado por la convalidación social.

En síntesis, el techo de los precios en el mercado está dado por la competencia y la convalidación social, y esos dos elementos son los que ayudarían a explicar la situación vivida en la Argentina post convertibilidad, en el marco por supuesto de la devaluación de nuestro peso y de la estructura fuertemente concentrada de la Argentina.

La distribución del ingreso en el capitalismo

Si bien se trata de una verdad conocida, vale la pena reiterar que los ingresos (esto es la riqueza generada socialmente) en el capitalismo se distribuyen primariamente a través del mecanismo de los precios. Todos los que intervienen en la actividad económica tienen algo para vender: un bien, un servicio, dinero, divisas, o simplemente fuerza de trabajo (y capacidad intelectual). Y como todo tiene un precio en el mercado, ese precio es el que definirá si resulta mayor o menor, que el vendedor logre una tajada más grande o más chica en el reparto de “la torta”.

Por eso insistí en mi comentario que no podía ignorarse, al hablar de distribución del ingreso (y de sus modificaciones), de cómo es la estructura de los mercados vigente en la Argentina, puesto que la misma determinará primariamente las condiciones del reparto de la torta generada por la actividad económica. Ignorar o subestimar esa situación sería negar la causa básica de las enormes desigualdades sociales que suceden en cualquier economía capitalista, y sobre las cuales operará (simultáneamente o a posteriori) la política pública.

Precisamente, en su exposición inicial GV habló de que una de las características de la inflación es la modificación de los precios relativos, es decir que unos precios suben más que otros, cambios que se agudizan más en escenarios de elevada concentración como lo es el caso de la economía argentina. Si no fuera así, el mecanismo natural de los mercados y de la competencia capitalista no generaría desigualdades distributivas tan marcadas.

En mi comentario posterior (que dio lugar a la respuesta de GV), yo afirmé que no se había ni siquiera mencionado la existencia de la estructura monopólica u oligopólica predominante, como factor sobre el cual operaban los efectos de la devaluación del peso y los bruscos cambios en la distribución del ingreso.

No obstante, GV reafirmó su punto de vista de que era sólo la política estatal (para el caso, la devaluación del peso) lo que generaba el marcado agravamiento en la distribución del ingreso, en perjuicio de los asalariados. E incluso, fue más lejos al afirmar que no se podía hablar estrictamente de monopolios, dado el actual proceso de globalización y de apertura de mercados que vivimos, ya que cualquier intento de abuso interno, generaría el ingreso de mercancías del exterior a menores precios.

Mi postura sobre la distribución desigual del ingreso en la Argentina

Vuelvo a reiterar que se trata de un doble error. Y vuelvo a ratificar mis comentarios críticos, que trataré de aclarar.

Sostuve que las desigualdades distributivas en la Argentina obedecen a la existencia de monopolios y oligopolios, quienes a través del manejo de los principales mercados en la Argentina se pueden apropiar vía precios de un mayor porcentaje del ingreso generado socialmente. Esto es el resultado natural de la lógica del sistema, donde cada agente económico busca maximizar sus ingresos, y ganan los que pueden imponer las condiciones de la “negociación” (en realidad más que negociación, hay una imposición del más fuerte).

Es innegable la enorme concentración de los mercados en la Argentina, fenómeno que se profundizó notablemente desde mediado de los años '70. Basta con ver los datos de las 500 mayores empresas, los datos de los últimos censos económicos, y la información que maneja no sólo el INDEC sino la Secretaría de Comercio de la Nación. Se puede acceder rápida y fácilmente desde internet a algunas notas publicadas en Página 12, que resumen algo de esa información (Cash 10-4-2005 y 1-7-2007).

A la vez, sostuve también que esa estructura monopólica operaba en la Argentina dentro del límite de la competencia internacional, por lo que el tipo de cambio operaba según cuál sea su nivel, como barrera de protección (situación post convertibilidad) o como puerta de ingreso (tablita de Martínez de Hoz a finales de los años '70 y convertibilidad en la década del '90). Esto significa que los precios que imponen los monopolios-oligopolios tienden a elevarse al máximo, dentro del margen permitido por el tipo de cambio. Por encima de ese nivel, ingresan productos importados.

Por esa razón, cuando no existe el primer techo de la competencia interna, los precios están cerca del segundo techo (de la competencia externa). Y si las empresas desearan aumentar la participación del ingreso en esas condiciones, la salida es achicar los salarios. Pero como en la Argentina históricamente hubo siempre una resistencia fenomenal al intento de reducir los salarios nominales, el camino que se tomó en forma periódica fue utilizar la inflación como mecanismo de transferencia, vía reducción de los salarios reales.

Allí es donde interviene como factor clave la política económica, para promover la inflación (a través de la devaluación del peso), lo que en una economía concentrada como la nuestra es fácil para las empresas formadoras de precio adelantarse rápidamente, en relación al resto de las empresas y, por supuesto, mucho más en relación al salario. Luego del “caos” inflacionario, viene el “orden” de la estabilidad, para congelar la nueva situación distributiva, para lo cual opera nuevamente la política económica.

Si no hubiera una estructura tan concentrada, no se podrían operar cambios tan significativos en la estructura de precios relativos y en la consiguiente redistribución del ingreso primario. Y sostener que la concentración monopólica u oligopólica no cumple ninguna función en ese proceso, es un error que no se puede ignorar.

Es obvio que la devaluación siempre opera en los shocks redistributivos, pero es una parte de la explicación. Ello porque la devaluación opera facilitando el proceso de “cambios en los precios relativos” (que es una forma diplomática de decir que ganan más de lo que ya venían ganando los más poderosos, a costa de los más débiles de la cadena), es decir, dejando el escenario abierto (o la zona “liberada” en términos policiales) para el accionar depredador de los dueños de los mercados.

De esa manera rompen la resistencia de los trabajadores a una rebaja en los salarios nominales, logrando una caída muchas veces mayor en términos reales, sin afectar la protección de la barrera del tipo de cambio, ya que la devaluación sube el techo.

Mi opinión sobre la inflación post convertibilidad

Sobre lo sucedido a partir de enero del 2002 con los precios, y los cambios ocurridos en la distribución del ingreso, considero necesario hacer algunas aclaraciones, ya que GV incurre en el error ya comentado, pero ahora agravado por señalar que la recuperación posterior a la crisis del 2002 provocó una inflación de demanda.

GV explicó como causa casi única desencadenante de la inflación post convertibilidad a la devaluación de nuestro peso (ignorando porfiadamente la base estructural que permitió la ganancia de algunos, en detrimento del resto). O en todo caso, buscando sólo algunas explicaciones de esos cambios (como ser entre transables y no transables), pero sin mencionar que aún dentro de los mismos bienes, existe una cadena de actores entre el productor primario y el precio del bien al consumidor final, lo que incide y mucho en las modificaciones distributivas (esto no es un tema menor a la hora de evaluar posibles medidas para combatir la inflación).

Pero creo que más grave aún es su afirmación de que como los precios no subieron desde un comienzo al mismo ritmo que lo hizo la devaluación de la moneda, la reactivación posterior generó un aumento desmedido de la demanda que no podía abastecerse con una mayor producción, por lo que los empresarios tomaron el camino fácil de subir los precios.

Si bien esto puede ser una posibilidad en algunos rubros, el obstáculo central es de oferta y no de demanda. Y vuelvo a reiterar (en esto hay información muy abundante) que el incremento de precios posteriores al año 2003, que acompañó por supuesto al aumento de la demanda, no tiene como causa esa mayor demanda sino la estructura concentrada de la economía, que permite a los empresarios que dominan los diferentes mercados responder con aumentos de precios en lugar de subir los niveles de la producción.

En mercados cuyo comportamiento se asimilen a la competencia perfecta, la conducta primaria de los empresarios sería ganar mercados a los competidores a partir de venderles más barato. Y si se encuentran con que aumenta la demanda, buscarán ganar más mercados vendiendo a menor precio, ya que de lo contrario si quieren aumentar precios habrá otros competidores que los desplazarán.

No sucede así en la Argentina, mucho menos en estos últimos años donde hubo nuevas “vueltas” en el proceso de concentración económica y centralización de capitales. Por ello, en el caso de que suba la demanda, los monopolios-oligopolios prefieren subir los precios (evitando también que los aumentos salariales que deben otorgar, lleguen a afectar negativamente los superbeneficios obtenidos por la devaluación). No se puede esperar otra cosa, ya que es el comportamiento racional dentro de las reglas de juego del mercado capitalista, que en todo caso las puede alterar una intervención de fuerzas extra mercados (sociales, gremiales o políticas).

¿Por qué es importante definir mejor esta cuestión? ¿Por qué no es un dato menor clarificar si se trata de una inflación desde el lado de la oferta o de la demanda? Porque según el diagnóstico que hagamos, dependerá el tipo de medidas a adoptar para atacar la inflación. Y quienes sostienen que la causa es ahora una demanda excesiva, concluirá que la culpa es de ese factor. La solución estaría entonces en disminuir o frenar la demanda.

Sin desconocer que hay otro gran tema para discutir en esta cuestión (que es la dicotomía que se presenta entre mercado interno y mercado externo), la solución no pasa centralmente por la demanda, sino en actuar sobre la estructura concentrada de la oferta, lo que requeriría un paquete de medidas antimonopólicas, de control de los mercados y de los eslabonamientos productivos, de los costos de los grandes grupos empresarios, de mayor regulación del estado, de la protección del consumidor, de la transparencia de las cadenas agroindustriales, etc, etc.

Sintetizando mi explicación de la inflación, voy a citar algunos párrafos de un trabajo que preparé hace algunos meses sobre el tema (y que es mucho más extenso).

“Si bien podemos abordar el análisis desde diferentes niveles de profundidad, sólo haremos una aproximación general, considerando nuestra posición acerca de las causas centrales y los determinantes naturales de la variación de los precios en una economía de mercado capitalista.

¿Por qué la inflación se desató en el año 2002, si hubo una fuerte recesión, con una brutal caída del consumo, de los salarios y del empleo?

Nuestra respuesta: por la devaluación que sufrió la moneda nacional frente al dólar, que fue incluso mucho mayor que la inflación.

¿Por qué hubo una variación de los precios minoristas “sólo” del 41 % entre diciembre del 2001 e igual mes del 2002, si la devaluación de la moneda fue superior al 200 %?

Nuestra respuesta: porque si bien los precios buscaron subir y compensar los efectos devaluatorios, el marco general de la sociedad era de una recesión generalizada y de una fuerte pérdida del poder adquisitivo de amplios segmentos de la población.

Por lo tanto, más allá de las intenciones alcistas, comenzaba a jugar el límite máximo “natural” de los precios del mercado, que es la convalidación social. ¿Hasta dónde habrían podido colocar sus productos los empresarios subiendo aún más los precios, en medio de una economía casi desintegrada y con un mercado interno anémico? Subieron dentro de las difíciles condiciones económicas y sociales prevalecientes (y de los límites posibles).

¿Por qué razón los aumentos de los precios mayoristas fueron sustancialmente mayores que los de los precios minoristas?

Nuestra respuesta: porque los primeros tienen un componente mucho más alto de bienes transables internacionalmente, y por lo tanto mucho más afectados por las variaciones del tipo de cambio. No sucede lo mismo con los precios minoristas, donde tienen gran incidencia los servicios, que no son transables y no sienten el impacto inicial de la devaluación de la moneda nacional.

Pero también incidió la diferente conformación de las cadenas de comercialización, más concentradas al nivel industrial y mayorista, lo que implica posibilidad de imponer mayores precios; y más diseminadas a nivel minorista, lo que en un marco recesivo y más competitivo impide una suba similar en los precios de venta al consumidor.

¿Por qué razón, cuando se fue recuperando la economía (con más empleo y salarios en recomposición parcial), comenzaron a subir los precios (desde 2003 en adelante) a pesar de que: uno, había suficiente capacidad ociosa para responder a la mayor demanda con más producción, y dos, que el tipo de cambio se estabilizó?

Nuestra respuesta: porque no tenemos una economía con mercados de plena competencia (o competencia perfecta), sino que predominan los monopolios y los oligopolios en bienes que son de uso difundido y en los principales mercados de la Argentina, con el agravante de que gran parte de los mismos están en manos del capital extranjero. Eso permite que en lugar de producir más, las empresas ganen vendiendo la misma cantidad pero a mayores precios.

Como la devaluación del peso a partir del 2002 no pudo compensarse inicialmente con aumentos similares de los precios por parte de estas grandes empresas (mayoritariamente extranjeras), atento a la profunda recesión económica y la crisis social que vivía el país, van haciéndolo más lentamente.

La gradual recomposición de la demanda interna a partir del 2003 bastó para que intentaran recomponer su tasa de ganancia a través de elevar los precios. Tenían la posibilidad para imponer esos precios más elevados, ya que no existía el peligro de la competencia interna (inexistente) y había margen para subirlos frente a la competencia externa (por el valor elevado del tipo de cambio, que opera como una barrera proteccionista). Esto se refleja en los crecientes índices inflacionarios, dada la fuerte incidencia de sus comportamientos sobre la estructura de los principales mercados del país.”

Hay muchos otros temas para comentar, pero con esto ya me saqué la ansiedad.