

Lección 26: ¡A competir...pero de verdad!

Autor: Elder Flores Durán

Palabras: 3525

Índice

Distribución de ingresos

El proceso de capitalización

Glosario

Referencias

A lo largo de la vida, te puedes enfrentar a situaciones que te van a obligar a estar en condiciones que tienes que competir con alguien para demostrar TUS habilidades. El problema es que en ese afán de que “todos seamos iguales” se nos olvida que por la propia naturaleza “**TODOS SOMOS DIFERENTES**”.

Lo que presente la presente lección, es que tu comprendas la importancia de la **COMPETENCIA**, pero de una manera **REAL** y **OBJETIVA**. Es decir que ¡A competir... pero de verdad!

Distribución de ingresos

El concepto de distribución de ingreso se usa en el contexto de Economía y las Finanzas Públicas. Es la manera en que se reparte el ingreso de una sociedad.

Es un indicador económico global que muestra la relación entre la población y el ingreso nacional en un periodo determinado.

Muestra la forma en que se distribuye el ingreso nacional entre los diferentes factores de la producción (Tierra, trabajo, capital y organización). De esta manera, a la tierra le corresponde la renta; al trabajo, el sueldo y el salario; al capital, la ganancia y el interés; y a la organización el beneficio.

El conjunto de sueldos, salarios, ganancias, intereses y rentas forman el ingreso nacional, que se distribuye entre todos aquellos que contribuyen a crearlos.

Cuando el reparto tiene lugar entre los factores de la producción, se denomina **Distribución funcional del ingreso** y adopta la forma de beneficio, renta, intereses, salarios.

Cuando el reparto del ingreso tiene lugar entre los individuos se habla de distribución personal del ingreso.

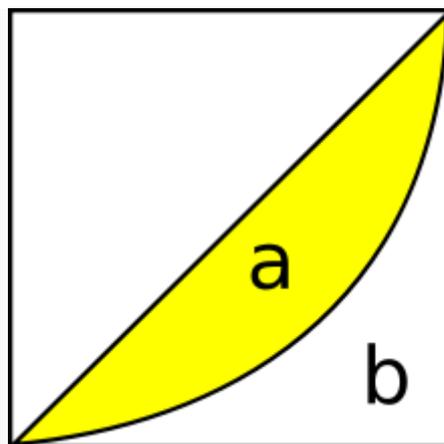
La teoría de la distribución del ingreso es una rama de la teoría económica que intenta explicar cómo se determinan los precios de los factores de la producción y por tanto, el ingreso que reciben. En cambio, la distribución personal del ingreso no está formalmente incluida en la teoría económica porque depende de las condiciones institucionales, tributarias y sociales existentes en cada país.

La **distribución de la renta** es la manera en que se reparten los recursos materiales fruto de la actividad económica en los distintos estratos socio-económicos. En general, es independiente de cómo se obtengan las rentas, su reparto no es necesariamente igual, pues existe una **desigualdad de ingreso**.

Distribución nacional de la renta

Para calcular la **desigualdad económica** a través de la distribución de la renta (o distribución del ingreso) se usan los siguientes puntos:

- **Análisis:** Esta distribución puede ser analizada con diferentes enfoques:
 - a) Geográfico-espacial: mide las diferencias de renta entre los habitantes de diversas regiones.
 - a. Imagínate las diferencias entre alguien de Zacapa con alguien de San Marcos. Los climas son diferentes, la demografía es diferente. En fin es un claro ejemplo de la desigualdad.
 - b) Distribución funcional: mide las diferencias entre los estamentos productivos: industria-agricultura- servicios, trabajo-capital.
 - a. Por ejemplo si en alguna región se dedican a cultivar maíz y en otra a fabricar telas, son diferentes areas productivas de la sociedad.



Curva de Lorenz: el área de **a** mide el coeficiente de Gini.

- **Medida:** La herramienta usada para medir la distribución del ingreso es la [Curva de Lorenz](#).

En ella se colocan en el eje de abscisas la cantidad de población ordenada por su renta, y en el de ordenadas la renta. La situación ideal sería una línea recta, que indicaría la igualdad de reparto. Por ende, cuanto mayor sea el semicírculo que separa la curva de la recta, mayor es la desigualdad. Esta área se llama área de concentración, y se mide con el [Coeficiente de Gini](#), que oscila entre 0 y 1: 0 indica la máxima distribución y 1 la máxima concentración.

- *Impacto social:* En el sistema [neoliberal](#) existe una pugna ideológica respecto a si el mercado puede regularse solo y distribuir de manera equilibrada la riqueza de un país o si deben intervenir agentes externos a él, es decir si el [Estado](#) debe dictar sus normas. Detrás de esta discusión está la [desigualdad social](#), que en ciertos países es un tema sensible en la relación entre las élites y el resto de la población. El neoliberalismo radical postulará que el Estado debe desentenderse totalmente de la actividad empresarial y servir sólo como garante de estabilidad. El socialismo renovado y sectores de centro forman parte de un neoliberalismo más templado que promueve un Estado más preocupado de temas sociales, pero sin abandonar la ideología del liberalismo contemporáneo.

Existe consenso, a pesar del fuerte tenor de las discusiones al respecto, en que la educación es un factor de relevancia extraordinaria para promover la [movilidad social](#) y con esto, superar gradualmente la desigualdad. En cuanto a los aspectos importantes de la distribución de la renta nacional hay tres enfoques de estudio sobre distribución de la renta:

- **Distribución funcional:** Asignación de rentas a los factores (trabajo y capital) que intervienen en los procesos de producción. En muchos países occidentales en las últimas tres décadas (1980-2010) el peso de las rentas de capital ha aumentado respecto a las rentas del trabajo, y existe un cierto debate sobre las razones de esos cambios en la distribución funcional.
- **Distribución personal:** Reparto de la renta entre los individuos y las familias, sin tener en cuenta el origen de los ingresos.
- **Distribución espacial:** Distribución en el territorio de un país de la renta, y así como el estudio de la existencia o no de convergencia en renta de las diferentes regiones de un mismo país.

La definición más concisa de bienes de capital es: el instrumento o la herramienta que aumenta la productividad.

"Herramienta" en este sentido incluye desde un azadón hasta una fábrica de tractores o una planta hidroeléctrica y todo aquello que se construyó para aumentar el consumo futuro.

El dinero en sí no es capital: es medio de intercambio, y como tal, puede invertirse en capital. El dinero en lugar de emplearse para satisfacciones inmediatas, se utiliza para adquirir bienes que aumentan la productividad de trabajo. La riqueza de la cual dispondrá una sociedad es la que pueda producir con su trabajo.

Los países poseen recursos naturales y pueden transformarlos con trabajo, de esta manera contribuyen a elevar el nivel de vida. Los recursos pueden convertirse en riqueza mediante la aplicación de la inteligencia e inversión de tiempo. Los recursos tal como los encontramos en la naturaleza no tienen mayor valor. Su valor es derivado de las transformaciones por el ingenio y trabajo de las personas.

El valor de los recursos es derivado del valor del producto final. Puesto que es a las últimas satisfacciones a las que, subjetivamente, en comparación con otras, las personas les asignan mayor o menor valor, resulta que después de restarle a su precio el valor del tiempo, recursos complementarios y costos de oportunidad necesarios para extraer y transformar algún recurso, el residuo se aproximará a su precio de mercado.

Por otro lado, hay ejemplos de países sin mayor dotación de recursos naturales que son ricos, como Holanda, Suiza, y Japón. Es más, como el transporte es cada día más barato en relación a los precios de los productos, los recursos naturales son frecuentemente trasladados a donde con mayor ventaja se pueden convertir en riqueza debido a la infraestructura complementaria y disponibilidad de fondos.

La riqueza no es gratis. No se da en los árboles para que solamente la cosechemos y disfrutemos. Hay que transformar los recursos, y ello tiene un costo, además de los otros recursos que habrá que consumir (ej. el árbol que se sacrifica para hacer una mesa o el combustible para transportarlo), tiempo y trabajo. Todo lo que se consume tiene un costo de oportunidad, y consecuentemente se produce un aumento de riqueza cuando el precio del producto es mayor que la suma del valor de los recursos sacrificados, o el valor del uso alternativo de los recursos empleados.

En un tiempo determinado, por ejemplo una hora, entre toda la sociedad podríamos producir. Esa producción por hora es nuestra productividad por unidad de tiempo y puede, multiplicarse por las horas empleadas. Para tener más riqueza puede aumentarse la productividad del trabajo.

Ciertamente, mejorar la destreza de la persona mejora la productividad del trabajo, pero ese aumento es muy limitado comparado con el logro al emplear herramientas, mecanismos y maquinaria, cuyo límite es la inventiva del hombre. Ejemplos: lo que se transporta sin máquinas es insignificante comparado a lo que se logra con un camión. Lo que se logra en una línea de producción en masa es infinitamente mayor que con la máxima destreza humanamente posible. ¡Imagínese la infinidad de informes que se transmiten por una red!

El factor decisivo en el aumento de la productividad social es el capital: la maquinaria y las herramientas. Por esa razón reitera Ludwig von Mises que la diferencia entre un país desarrollado y uno subdesarrollado estriba en la tasa de capital invertido per cápita.

A esa máquina o combinación de máquinas que llamamos fábricas o industrias, y que aumentan la productividad del hombre, se le llama capital, y la fuente de capital es el ahorro. El ahorro se podría, inclusive, consumir en el presente. Como se mencionó anteriormente, se convierte en capital cuando se invierte en herramientas que aumentan la productividad.

El proceso de capitalización

Todo cambio tiene un costo, cambiar significa perder la inversión actual en conocimientos que para una nueva manera de hacer las cosas quizá ya no son útiles. Igualmente pueden perderse equipos, herramientas y hasta fábricas cuando algún cambio de condiciones las convierte en obsoletas, aunque sean de reciente adquisición, es decir, modernas.

Es así que todo cambio tiene costos. La opción que confronta la sociedad es entre el "costo social del cambio" o "el costo social de no cambiar", no hacer modificaciones significa sacrificar los beneficios del progreso. Para obtener el cambio que resulta en progreso, debe existir un motivo congruente con las premisas originales. El motivo se deriva de la elección de las personas, escogerán el mayor beneficio con el menor costo.

La capitalización ocurre porque algunos encuentran que podrán bajar costos al sustituir trabajadores por maquinaria, y consecuentemente ganar más. Tendrán que haber comparado el costo de mano de obra con el costo de obtener capital, concluyendo que en ese momento, dados los precios relativos de los recursos capital o trabajo, los costos serán menores minimizando mano de obra y automatizando los procesos. Las condiciones podrán cambiar en el futuro, a medida que esa relación de precio continúe cambiando.

En un país subdesarrollado, el precio relativo de los factores capital y trabajo es distinto al que se da en un país desarrollado y, consecuentemente, los métodos de producción se ajustan a sus respectivas condiciones económicas.

Cuando alguien logra bajar costos, su primer objetivo es, ciertamente, generar más utilidades. Dispondrá de más dinero para aumentar su propio consumo o para adquirir más capital. Todo producto fabricado tiene sustitutos (competencia) en el

afán de ampliar o conservar mercado, los precios bajarán como efecto de la baja de costos. Obviamente, no podrían bajar sin la previa rebaja de costos.

Es cierto que cuando la máquina sustituye trabajadores, éstos se habrán quedado sin ese trabajo específico. Pero debido a que la máquina más pronto que tarde causa una baja de precios, los salarios reales de todos los que compran el producto fabricado habrán aumentado. Y ese aumento de ingresos a todos los consumidores crea nuevas oportunidades de empleo que alguien habrá de llenar. Son esas plazas las que, a su vez, sustituyen a las plazas eliminadas por la máquina. La máquina estará logrando el producto que esos trabajadores producían antes, y los trabajadores habrán sido **liberados** para producir lo que antes no se producía (Producto B) porque faltaba alguno de los tres elementos necesarios para su producción:

- ⇒ **Primero**, faltaba quién la comprara. Ahora que los precios bajaron gracias a la máquina, se creó el mercado porque se creó el poder adquisitivo.
- ⇒ **Segundo**, faltaban los trabajadores. Cuando estaban los trabajadores empleados en lo que ahora produce la máquina (Producto A), evidentemente no podían producir, además, lo que ahora producen (Producto B).
- ⇒ **Tercero**, faltaría el capital. Son precisamente las ganancias debidas a las mejoras en productividad, causadas por las máquinas, las que proveen directa o indirectamente los ahorros para el capital que requieren las nuevas producciones.

Es importante notar que la máquina aumenta el ingreso real de **todos** los trabajadores, al bajar los precios de lo que compran en comparación a lo que podían comprar sin la máquina. De lo contrario la máquina no se hubiera justificado. También mejoran los trabajadores que desplazó la máquina, con el aumento general de salarios reales que causó la máquina, con la rara excepción de aquellos que por su edad o incapacidad de aprender algo nuevo y mejor, cambian a un peor empleo.

Sin embargo, se puede observar que, en los países con gran capitalización, los pobres son los pobres más ricos del mundo, de manera que todos mejoran debido a la capitalización de otros.

Para ilustrar este punto, pensemos en el caso de un barbero en Chicago, en comparación con un barbero en Guatemala. La remuneración del de Chicago es unas veinte veces mayor, a pesar de que la inversión de capital y consecuente productividad que tienen ambos, no es muy diferente. Esto ilustra el hecho de que no es necesariamente la productividad particular de la persona o de una industria lo que importa, sino la inversión de capital y consecuentemente la productividad de toda la comunidad la que eleva los

ingresos en general. Los barberos en Chicago cobran más a sus clientes que los de Guatemala, porque sus clientes tienen más dinero debido a la mayor inversión de capital en Chicago. Si no fuese así, los barberos de Chicago ya hubiesen abandonado su oficio e irían a competir por las plazas de sus clientes. Lo cierto es que en una misma plaza, los salarios tienen que ser más o menos equivalentes, pues de lo contrario habría movilidad entre oficios hasta que se nivelen.

Sobre la distribución de los ingresos

Evidentemente, aunque para comunicarnos hablamos de pagos a empresas, todos los pagos son a personas reales. A las cosas, a los recursos, a las empresas no se les puede pagar. Cuando se paga por una cosa se está transfiriendo la propiedad de un producto y se le está pagando a alguien de carne y hueso. Imaginariamente sigamos la pista a un billete de cien quetzales que le pagamos a una empresa "típica". De cada cien quetzales que vende una empresa "típica" ésta destina cuarenta y cuatro quetzales a sueldos y salarios, unos cincuenta a proveedores y unos seis a los propietarios. Los pagos a empresas proveedoras (entre los cuales incluimos al Gobierno), constituyen, a su vez, el ingreso de las mismas, las que habrán recibido, en nuestro ejemplo, cincuenta de los cien quetzales. Esos cincuenta quetzales se gastarán "típicamente" en las mismas proporciones de nuestro ejemplo, de manera que en sueldos y salarios, veintidós quetzales (44%), en proveedores veinticinco (50%), y a los dueños, tres (6%).

Nuestros cien quetzales siguen dividiéndose, pues los veinticinco que representan el ingreso a proveedores se gastarán en las proporciones típicas de nuestro ejemplo, once quetzales en sueldos y salarios, doce y medio a proveedores, y uno y medio a los dueños. Si seguimos el ejemplo hasta el destino final de nuestros cien quetzales imaginarios, le habrán tocado a trabajadores y asalariados, 88 quetzales, y a los dueños, 12 quetzales. Por supuesto que lo anterior es solamente un ejercicio imaginario, pero sirve para darnos una idea del orden de magnitud aproximado a lo que es la realidad para apreciar que de todas maneras, la mayoría de lo gastado, en última instancia, terminará en manos de los trabajadores.

Se generalizaron muchas ideas equivocadas sobre lo que es la realidad tanto de las ganancias como de la función de las empresas (llamados "clase patronal"), desde que se generalizó en el mundo la concepción de la sociedad dividida en secciones o clases. Se les atribuyó intereses propios de las clases, sin movilidad entre sectores, inclusive en conflicto con los de otras clases, hasta con estructuras lógicas distintas, en el supuesto de que el que hacer económico es un "juego de suma cero" (en el que

lo que unos ganan es lo que otros pierden), y no como ya vimos que es un "juego de suma positiva" (en el que todos ganan).

Los empresarios son intermediarios: venden lo que su clientela está dispuesta a comprar porque satisface sus prioridades dentro de su limitado poder de compra, en competencia con otros que también les quieren vender. Por otro lado el mismo empresario en papel de cliente compite en comprar los insumos necesarios para producir el bien o servicio que quiere ofrecer en competencia con otros. Evidentemente, no puede pagar más de lo que pueden recuperar después de sus clientes por mucho tiempo, pues perderían su patrimonio.

Si bien todo vendedor y comprador contribuye e influye en la formación de los precios, la influencia es mínima y con muy raras excepciones los precios son, para efectos prácticos, dados por el mercado. Por ello se dice que los productores son tomadores de precios. Ello es porque para cualquier producto hay sustitutos competitivos.

Como por ejemplo: el ladrillo compite con el cemento; el barco con el tren, etc.

La ganancia es residual: es lo que resulta de restar del precio lo que se gastó en producir. No es que a cualquier costo simplemente se le agregue la ganancia para llegar al precio. Si así fuere, no existirían las posibilidades de pérdidas. Cuando el costo resulta mayor que el precio, se pierde. La historia nos enseña que de cada diez empresas que se establecen siete fracasan antes de los cinco años.

Los patronos compiten entre sí por los trabajadores, y puesto que nadie invierte más de lo necesario para consumir ni para producir, la mezcla de los recursos capital y trabajo la deciden con base en lo que en ese momento se paga en plaza.

No pueden pagar más, salvo la excepción de quien en ese momento está mejorando la productividad marginal del trabajo, ganando más, y consecuentemente, pudiendo pagar más. Son esas empresas, las que van a la vanguardia de las innovaciones, las que más ganan y las que mejores salarios pagan. Cada nueva empresa tiene que sustraer de alguna otra ocupación a sus trabajadores, y es así que el proceso de capitalización lo van forzando quienes primero automatizan.

A corto plazo, las llamadas "conquistas" laborales saldrán del bolsillo de los patronos existentes. Pero el corto plazo pronto pasa, y el costo de las conquistas resulta siendo simplemente otro componente de la retribución laboral total. Para los patronos este total es lo que importa, pues es lo que tendrán que reponer en sus

ventas. Los trabajadores, sin embargo verán mermado su poder de decisión sobre el producto de su aporte, pues el gasto de su remuneración habrá sido asignado por ley a varias finalidades obligatorias, como seguro por accidentes, descanso remunerado, vacaciones pagadas. Ello significa que su remuneración es distribuida por ley entre pagos en especie y pagos en efectivo.

Lo que no podrá modificarse por ley es la retribución total al trabajo, pues ésta depende de la producción de bienes reales de la comunidad, y ésta a su vez, de la productividad marginal de los factores de producción. Consecuentemente, a muy corto plazo, todas las llamadas "conquistas" resultan a sacrificio de lo que en efectivo estaría recibiendo el trabajador.

A medida que esos ingresos aumenten el capital disponible aumentará la demanda de mano de obra, obligando así a los productores a modificar su mezcla capital/trabajo para poder, a su vez, aumentar la productividad laboral y los salarios reales y nominales.

Para concluir, recuerda que la fuente de empleo, y la causa de los aumentos de salarios, es el capital, y la única fuente interna del capital son los ingresos de las personas que están por arriba de sus requerimientos de consumo.

Las diferencias entre las personas son las que nos hacen únicos y especiales, TODOS valemos lo mismo y somos importantes para la sociedad, por lo tanto la distribución de la riqueza irá a aquellos que se atreven a dar más de si.

Espero que la presente lección te ayude a ser un mejor emprendedor y que comprendas que las diferencias nos hacen competir de verdad.

Glosario

Adquisitivo. Que sirve para adquirir.

Congruente. Coherente, razonable, oportuno.

Contexto. Conjunto de circunstancias que rodean o condicionan un hecho.

Destreza. Habilidad, arte para hacer una cosa.

Excepción. Cosa que se aparta de la regla general.

Infraestructura. Conjunto de elementos o servicios que se consideran necesarios para el funcionamiento de una organización o para el desarrollo de una actividad.

Instancia. Solicitud causada por escrito, según formulas determinadas dirigida a una autoridad o institución.

Invierte. Hablando de bienes de capital, emplearlos, gastarlos o colocarlos en aplicaciones productivas.

Movilidad. Capacidad de poderse mover.

Obsoletas. Anticuado, inadecuado.

Residual. Del residuo o relativo a él.

Salario nominal. Remuneración que percibe una persona por su trabajo.

Subdesarrollado. Falta de desarrollo en cualquier área o actividad.

Subjetivamente. De nuestro modo de pensar o sentir, y no del objeto en sí mismo.

Sueldo. Remuneración periódica asignada por el desempeño de un cargo o servicio.

Tenor. Contenido, texto, tema.

Transfiriendo. Llevar una cosa de un lugar a otro.

Referencias

Manuel F. Ayau, El Proceso Económico, 2003.

<http://www.albedrio.org/htm/documentos/CarlosBarreda-001.pdf>

http://www.eco-finanzas.com/diccionario/D/DISTRIBUCION_DEL_INGRESO.htm