

III. Medición de la desigualdad y el bienestar

Eduardo J. Ortiz Felipe

En un artículo anterior¹ recorrimos diversas opiniones y corrientes que de una u otra manera han tratado de descubrir las condiciones que debería cumplir una distribución ideal del ingreso. Tras describir los diversos intentos de acuerdo llegamos a una conclusión pragmática. Hoy por hoy, en una gran cantidad de países, son los poderes públicos, a través de sus Oficinas de Planificación u organismos similares, quienes deciden de hecho, con diferentes grados de eficiencia, a qué grupos van a favorecer y a cuáles van a afectar negativamente a través de sus políticas redistributivas.

En consecuencia, toda una serie de foros y organismos internacionales han hecho esfuerzos por manejar criterios uniformes o similares a la hora de clasificar a los diversos países por su grado de desarrollo, y de recomendar políticas sociales que acrecienten el bienestar total.

Esto es lo que vamos a desarrollar más a fondo en este segundo artículo. ¿Cuáles son las variables más apropiadas para medir la desigualdad y el bienestar? ¿Qué instrumentos son más adecuados para hacerlo?

Abordamos aquí el problema desde un punto de vista predominantemente descriptivo. Nuestra preocupación fundamental no va a consistir por tanto en elaborar nuevos índices, contrastar la representatividad de los ya existentes, o dirimir cuál de los estudios elaborados en Venezuela u otros países tiene razón cuando divergen sus conclusiones.

Nos conformaremos más bien con hacer un recorrido por algunos índices de distribución del ingreso o medidas del bienestar, y añadir algunos comentarios sobre su utilización y significado.

Indices de distribución del Ingreso

Cuando la economía del bienestar identifica aquello que desea combatir, utiliza frecuentemente el término de "pobreza". Pero esto no significa que esté siempre de acuerdo al precisar el significado de esta palabra.

1 Ortiz, 1992.

“En términos generales, la variedad de definiciones en uso pueden ser divididas en tres categorías: definiciones absolutas, definiciones relativas, y definiciones subjetivas. En el pasado prevalecieron las definiciones absolutas, que consideran a la pobreza como una situación en la que los hogares se encuentran por debajo de un mínimo absoluto objetivamente definido. Recientemente se han propuesto definiciones relativas, en las que la pobreza depende de la situación de los otros miembros de la sociedad... Las definiciones subjetivas de pobreza suponen una perspectiva bastante novedosa; se basan en la idea de que el factor decisivo para definir la pobreza debe ser en último término la opinión de la gente respecto a su propia situación”².

Comencemos por hablar de los índices relativos.

Dentro de éstos, una primera aproximación al problema, sumamente global e indiferenciada, se referiría a la distribución primaria del ingreso entre los diversos factores que participan en el proceso productivo. En Venezuela, tanto los Informes Económicos del Banco Central como los Anuarios de Cuentas Nacionales ofrecen periódicamente cifras sobre ella³. Diferentes escuelas económicas tienen enfoques distintos en relación con su justificación teórica y sus consecuencias prácticas sobre el bienestar⁴, pero no es nuestra intención detenernos en este nivel. Ya que dos países o períodos con proporciones idénticas de remuneración al trabajo y al capital, pueden presentar patrones muy variados de distribución entre la población total.

Por eso vamos a comenzar considerando los *índices* que toman en cuenta directamente la *distribución relativa del ingreso*.

Cuando en una población se dice que la distribución del ingreso es más o menos igualitaria que en otra población, o cuando dentro de un mismo grupo se considera esa distribución en diversos períodos de tiempo, se está haciendo un juicio basado en un conjunto de números y cantidades concretas y específicas.

En último término, se está contrastando una compleja información que da cuenta de todos los ingresos obtenidos por los individuos de las poblaciones bajo estudio en dos momentos o dos lugares diferentes.

Sabemos por otra parte que, cuando se maneja una población numerosa, este tipo de información suele ofrecerse en forma de distribuciones de frecuencias y a partir de una muestra.

Pero la obtención de estos datos, por muy fidedigna que resultara, no sería suficiente para lograr nuestro objetivo, ya que por lo general no es posible examinar de un solo vistazo dos distribuciones alternas y decidir cuál de ellas es más igualitaria.

2 Martin, R. , 1991, p. 350.

3 En los *Informes* se habla de remuneración nacional al trabajo, y al capital; en los *Anuarios*, de remuneración a empleados y obreros, y de excedente de explotación.

4 Medina (1975) estudia las teorías clásica, marxista, neomarxista, neoclásica y keynesiana con un sesgo muy pronunciado en favor del neomarxismo representado por Michal Kalecki.

Por eso se acostumbra reducir toda la información a algún tipo de indicador que resuma toda esa multiplicidad de elementos en un sólo número.

Es evidente que este indicador no puede ser el ingreso total o Producto Nacional Bruto, ya que ésta es una magnitud absoluta que no dice relación alguna con el monto de la población que lo goza y lo genera.

Tampoco resulta suficiente referirse al ingreso "per capita", ya que la información que con él se suministra es engañosa e insuficiente. Bajo un mismo ingreso "per capita" pueden esconderse una multitud de distribuciones internas sumamente diversas.

Por eso, juntamente con el ingreso "per capita" se debe acudir a algún otro indicador que muestre cómo se distribuye ese ingreso entre el conjunto de la población.

Hemos dicho "juntamente con", porque ambos datos son importantes para medir el bienestar. Dependiendo de la totalidad a distribuir, dos poblaciones con un esquema distributivo igual o semejante, pueden gozar de un bienestar económico (entendido aquí simplemente como la capacidad de satisfacer sus propias necesidades) muy diferente.

De ahí que sea tan importante saber al mismo tiempo cuánto y cómo se reparte.

En las últimas décadas han surgido toda una multitud de indicadores estadísticos que nos informan sobre las diversas maneras en que se puede distribuir el ingreso⁵. Vamos a comentar a continuación algunos de ellos.

a) Índice de Pareto

También en este aspecto, lo mismo que en la fijación de criterios que ayuden a lograr un acuerdo sobre la definición de eficiencia y bienestar, Vilfredo Pareto es un pionero.

"La naturaleza, causa y consecuencias de la desigualdad económica han preocupado a los economistas al menos desde Adam Smith ... Por supuesto, los economistas clásicos plantearon sus discusiones con una beatífica ignorancia de la realidad. Todo esto cambió dramáticamente hacia finales del siglo diecinueve. El éxito logrado en la aplicación de la estadística al estudio de un amplio conjunto de fenómenos biológicos y psicológicos, dio base para utilizar también un enfoque inductivo en la economía como un todo, y particularmente en el estudio de la distribución del ingreso ... Fue Vilfredo Pareto quien primero mostró cómo podría hacerse una economía inductiva seria"⁶.

Su investigación se basó en datos tomados de Inglaterra, Italia, Alemania, Francia y Perú. Fiel a su concepción de la búsqueda del óptimo como un proceso donde nadie

5 Se puede ver una amplia gama de indicadores, con algunos ejemplos prácticos, en Bartels, 1982.

6 Persky, 1992, pp. 181-182.

debe desmejorar, consideró además la realidad de la distribución del ingreso como un dato a tomar en cuenta más que como un objeto a transformar. Ya que:

"Decimos que los miembros de una colectividad gozan, en una cierta posición, del máximo de ofelinidad, cuando es imposible encontrar una manera de alejarse aunque sea un poco de esa posición sin que la ofelinidad de la que goza cada uno de los individuos de esa colectividad aumente o disminuya. Es decir, que todo pequeño desplazamiento a partir de esa posición tiene necesariamente como efecto aumentar la ofelinidad de la que gozan ciertos individuos, y disminuir la de otros; ser agradable a unos y desagradable a otros"⁷.

Lo cual implica que cualquier intento de modificar el ingreso, perjudicando a unos para favorecer a otros, no mejora el bienestar. Bajo criterios paretianos, un máximo bienestar puede suponer una distribución del ingreso desigual.

Pareto piensa además que la distribución del ingreso en una sociedad dada es algo bastante fijo y constante, que depende en gran parte de causas extraeconómicas. Más concretamente, de la distribución natural de las cualidades humanas.

"La sociedad no es homogénea, y los que no cierran los ojos a sabiendas, deben reconocer que los hombres difieren notablemente unos de otros desde el punto de vista físico, moral e intelectual. A estas desigualdades propias del ser humano corresponden desigualdades económicas y sociales tal como las observamos en todos los pueblos y en todos los puntos del globo, desde la más remota antigüedad hasta nuestros días"⁸.

Según Pareto, las cualidades humanas globales se reparten estadísticamente según una distribución aproximadamente igual a la normal. En cambio la distribución de los ingresos, aunque corresponde aproximadamente a la distribución de las cualidades humanas, tiene una forma ligeramente distinta, con el "modo" o valor más alto hacia la izquierda. Se trata por tanto de una distribución con asimetría positiva, más semejante (aunque Pareto no establece explícitamente esta relación) a la distribución F.

Esto se explica si tenemos en cuenta que el ingreso puede crecer hacia arriba sin límite, pero no puede decrecer de la misma manera hacia abajo. Y eso no tanto porque en determinadas circunstancias puedan surgir regulaciones de salarios mínimos, sino por la imposibilidad de sobrevivir recibiendo menos de un cierto monto de salario.

"No se puede concluir que no hay simetría entre las cualidades de los individuos que se alejan de los dos lados de la media S. En efecto, entre dos individuos que estén

7 Pareto, 1909, Cap. VI, n.33. La palabra *ofelinidad* es un cultismo procedente del griego, que en esa época varios autores, entre ellos Pigou, trataron de usar para diferenciar la utilidad genérica de una utilidad estrictamente económica.

8 Ibidem, Cap. VII, n.2. Resulta más complejiva y realista, a este respecto, la afirmación de Hayek (1991, p. 113). "Los factores más importantes a considerar en conexión con lo anterior (las desigualdades humanas) son la familia, la herencia y la educación".

igualmente alejados de la media de las cualidades, el que posee aptitudes excepcionales para ganar dinero puede obtener un ingreso muy elevado; y el que tiene iguales cualidades negativas no puede estar, sin desaparecer, por debajo del sueldo mínimo que le permita vivir" ⁹.

En otra de sus obras ¹⁰ presenta con más rigor la formulación matemática de esta distribución, cuya fórmula es:

$$N_x = \frac{A}{x^\alpha}$$

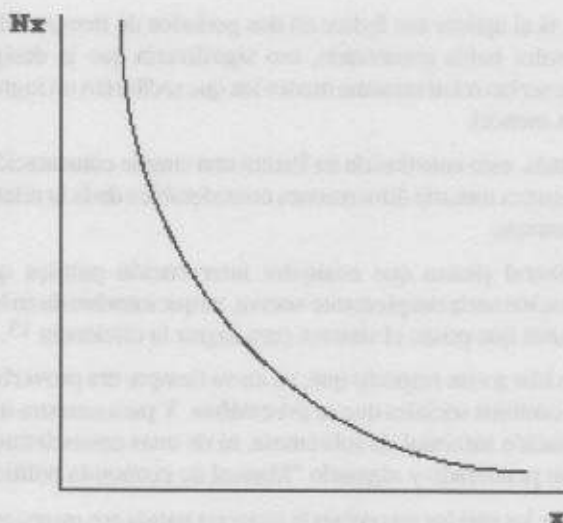
donde:

N_x es el número de personas que obtienen un ingreso superior a X .

A es un parámetro que guarda relación con el total de la población.

α es otro parámetro que en Pareto tiene un valor promedio de 1,5 ¹¹.

Representando gráficamente esta función nos encontraríamos con una hipérbola equilátera a la que el mismo Pareto denominó "pirámide social" ¹².



⁹ Ibidem. Cap. VII, n. 12.

¹⁰ Pareto, 1986. L. III, Cap. I.

¹¹ Esto no se debe a ninguna necesidad teórica, sino a una simple regularidad empírica de comportamiento que Pareto obtuvo a partir de sus observaciones sobre los datos reales.

¹² Sus primeras versiones aparecieron como ecuaciones logarítmicas. Con ello la distribución del ingreso de diversos países quedaba representada como una serie de líneas paralelas. Variaba la ordenada en el origen ($\ln A$), pero no la pendiente (α).

Evidentemente, cuanto mayor es el monto del ingreso menor es el número de personas que gozan de él tanto a nivel absoluto (la pendiente o derivada primera de la curva es negativa), como relativo (derivada segunda también negativa).

De aquí Pareto deduce un índice de desigualdad en la distribución basado en el hecho de que cuando el número de personas que tienen un ingreso superior a H disminuye respecto al número de quienes reciben menos de esa cantidad disminuye asimismo la desigualdad.

La fórmula de este índice sería:

$$U_x = \frac{N_x}{N_h}$$

donde:

N_x es el número de personas que obtienen un ingreso superior a X .

N_h es el número de personas que obtienen un ingreso superior a H

y $H > X$

Naturalmente, si al aplicar ese índice en dos períodos de tiempo diferentes encontráramos que su valor había aumentado, eso significaría que la desigualdad habría disminuido, ya que serían relativamente menos los que recibirían un ingreso superior (el denominador sería menor).

Pero, una vez más, esto constituiría en Pareto una simple constatación de un hecho, que por otra parte nunca tomaría dimensiones considerables dada la relativa estabilidad de la naturaleza humana.

Como buen liberal piensa que cualquier intervención pública que pretendiera modificar esta situación sería simplemente nociva, ya que interferiría en los mecanismos automáticos de ajuste que posee el sistema para lograr la eficiencia¹³.

No hay que olvidar a este respecto que, ya en su tiempo, era proverbial la repulsión de Pareto ante los cambios sociales que se avecinaban. Y para muestra una perla sacada no de una conversación informal de sobremesa, ni de unas cartas íntimas, sino ni más ni menos que de su ponderado y afamado "Manual de economía política".

"Entre los pueblos más pobres la mujer era tratada con menos consideración que los animales domésticos; entre los pueblos civilizados, en la muy próspera población de los Estados Unidos de América, se ha convertido en un objeto de lujo que consume sin producir... El *feminismo* es una enfermedad que sólo ataca a los pueblos ricos o a los sectores ricos de un pueblo pobre. Con el crecimiento de la riqueza en la Roma Antigua aumentó la depravación de vida de las mujeres. Si

13 Nicholson, 1983, ca. 17.

ciertas mujeres modernas no dispusieran del dinero que requieren para exhibir su ociosidad y su concupiscencia, los ginecólogos estarían hoy menos ocupados"¹⁴.

Pero ya el índice de Pareto ha quedado relegado a un puesto memorable en la historia. Como es frecuente con los primeros intentos, pronto quedó corregido; modificado por nuevos indicadores que sin dejar de reconocer el esfuerzo inicial insistieron mucho más en sus insuficiencias.

b) Índice de Gini

Dentro de las nuevas formulaciones, uno de los índices más universalmente utilizados y conocidos, si no el que más, es el coeficiente de Gini, asociado a su vez a la curva de Lorenz.

Su descripción nos puede ayudar a descubrir cuáles son las dificultades con las que se encuentra quien desee usarlo y, por consiguiente, cuáles son también los límites de su representatividad cuando se trata de aplicarlo a un caso concreto.

Para calcular el coeficiente de Gini se requiere en primer lugar reelaborar las tablas de distribución del ingreso disponibles, para obtener resultados acumulados tanto a nivel absoluto como relativo.

Las frecuencias acumuladas absolutas nos indicarán en cada paso o línea cuánto es el total del ingreso nacional recibido por el total de personas consideradas hasta ese momento. Complementariamente las frecuencias acumuladas relativas nos indicarán qué porcentaje del ingreso nacional es recibido por qué porcentaje de personas.

Evidentemente en el primer caso la última línea nos mostrará el total de la población y el total del ingreso nacional, mientras que en el caso de las frecuencias relativas la última línea acumulará, tanto a nivel de individuos como de ingreso, un cien por ciento.

En un segundo paso, habría que dividir las frecuencias relativas de la población en intervalos iguales que por lo general suelen desagregarse desde un nivel mínimo de cuartiles hasta un detalle máximo de percentiles. Más de una vez estas divisiones se hacen con un mayor detalle en los extremos, para comparar por ejemplo los ingresos percibidos por el cinco y el diez por ciento más rico y más pobre de la población, y con un nivel de agregación mayor en los intervalos intermedios.

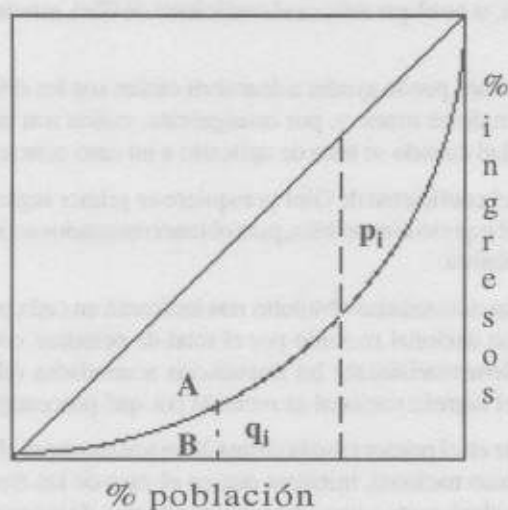
El tercer paso implicaría la representación gráfica de las distribuciones acumuladas relativas. Para ello se comienza por dibujar un cuadrado donde en el eje de las abscisas queda representado en porcentajes el total de la población, y en el eje de ordenadas el total (100 %) de los ingresos¹⁵.

14 Pareto, 1909, Cap. VII, n. 54.

15 Entre los muchos manuales de Estadística donde se habla de este índice, ver Rivas G., 1975, pp. 206-212.

Si trazáramos dentro de este cuadrado una diagonal de pendiente positiva nos encontraríamos con la línea de equidistribución, es decir, con el lugar geométrico de todos los puntos donde el porcentaje de población es igual al porcentaje de participación en el ingreso nacional.

Al trasladar a este gráfico los datos reales de la distribución del ingreso en un país determinado obtendremos invariablemente una curva convexa hacia el vértice inferior derecho, tal como se muestra en el gráfico adjunto, ya que es de esperar que en los estratos inferiores un determinado porcentaje de la población recibirá un porcentaje menor del total del ingreso.



Esta curva, llamada de concentración o de Lorenz, puede ser dibujada directamente a partir de la información disponible (en este caso se trataría más bien de un conjunto de puntos unidos por intervalos rectos, que cuanto mayores sean en número más se aproximarán a una curva) o deducida por diversas ecuaciones que suponen en realidad aproximaciones empíricas ¹⁶.

A partir de este gráfico se puede obtener el coeficiente o razón de concentración de Gini que será igual a la relación existente entre A por una parte y A+B por la otra. Siendo A igual al área comprendida entre la curva de concentración o curva de Lorenz y la recta de equidistribución o diagonal; y A+B la mitad del área del cuadrado.

16 Urdaneta, Lourdes, 1977, pp. 79-95; Kakwani N.,C. - Podder N., 1976; Ortega, P., 1991.

Dicho de otra manera. Si llamamos p_i a los valores de las ordenadas de los diversos puntos de la línea de equidistribución y q_i a los valores de las ordenadas de la curva de concentración, el coeficiente de concentración (R) vendría dado por la siguiente fórmula.

$$R = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (p_i - q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} p_i}$$

Si en vez de representar cantidades discretas tuviéramos información continua, los signos de sumatoria se convertirían en integrales y volveríamos a la comparación de áreas mencionada con anterioridad.

Una distribución totalmente igualitaria daría un valor de R igual a cero, ya que en ese caso la curva de Lorenz coincidiría con la diagonal y por consiguiente el área A sería nula.

En términos puramente teóricos y matemáticos el valor máximo alcanzado por R sería uno. Aunque esta situación es prácticamente imposible, pues supondría que la curva de Lorenz coincide con los lados del cuadrado, lo que equivale a decir que una sola persona acapara todo el ingreso y los demás no reciben nada ¹⁷.

Conviene insistir en que, cuando se habla de distribución igualitaria, no se está emitiendo ningún juicio de valor. De hecho un coeficiente de Gini de valor cero es tan impracticable como el de valor uno. Aun si por un acto dictatorial extremo se decidiera repartir el ingreso de ese modo, no pasaría mucho tiempo sin que se volviera a la desigualdad. Las características de cada persona, desde la iniciativa a la viveza pasando por el fraude, la fortuna o las diferentes preferencias personales, harían que las mismas cantidades obtuvieran con el tiempo rendimientos diversos.

Volviendo al coeficiente y su cálculo subyacente, lo que sobre el papel y en los ejercicios simulados parece tan sencillo, presenta grandes dificultades a la hora de llevarlo a la práctica con estadísticas reales.

De hecho, la confiabilidad de los resultados depende de las cifras que les sirvan de base.

En el caso concreto de Venezuela las dificultades a este respecto son numerosas.

En primer lugar está el problema de la recolección de datos. Los *Indicadores de la Fuerza de Trabajo* que publica semestralmente la Oficina Central de Estadística e

17 Esta es también la razón de que la sumatoria tenga como límite superior el término $n-1$. En el punto n , o vértice superior derecho, coinciden necesariamente la línea de equidistribución y la curva de concentración, por lo que $p_i - q_i$ es igual a cero

Informática se refieren únicamente, como su mismo nombre lo indica, a las remuneraciones recibidas como sueldos y salarios. La remuneración al capital, que además desde hace varios años es superior en términos tanto absolutos como relativos a la remuneración al trabajo, se obtiene tanto en el *Anuario de Cuentas Nacionales* como en los *Informes Económicos* del Banco Central por diferencia entre el Ingreso Nacional y la Remuneración a Empleados y Obreros. Pero su distribución por estratos no aparece en ninguna fuente estadística disponible.

Aun en el caso de la remuneración al trabajo los intervalos ofrecidos por la información oficial son inadecuados. Es verdad que si se quieren realizar algunas comparaciones intertemporales conviene mantener durante cierto número de años informaciones referidas a los mismos intervalos de salarios. Pero dado que estas informaciones reflejan salarios nominales, con el paso del tiempo tales intervalos se convierten pronto en obsoletos, y más rápidamente en el caso de economías fuertemente inflacionarias.

Las publicaciones más recientes sobre salarios de la Oficina Central de Estadística e Informática referidas en el momento de escribir estas líneas al segundo semestre de 1991¹⁸, presentan por ejemplo catorce intervalos de los que ya once, para la fecha, están por debajo del salario mínimo.

En consecuencia, el último intervalo agrupa a los que ganan Bs. 20.000 y más lo cual, si se tiene en cuenta que dicha información se refiere a todas las personas asalariadas y no sólo a los obreros, resulta prácticamente inútil. En realidad agrupa en un solo intervalo a la casi totalidad de los gerentes y empleados profesionales.

Esto añade una dificultad más a la hora del cálculo, ya que estadísticamente se acostumbra multiplicar el punto medio del intervalo por el número de personas que caen dentro de él para obtener el promedio y la distribución en percentiles. Y en un intervalo tan abierto y de tanta amplitud puede existir mucha arbitrariedad a la hora de elegir ese punto intermedio.

Sin olvidar que la información publicada no coincide necesariamente con la recogida y disponible, que por lo general es más abundante y detallada, la cuestión de fondo sigue siendo problemática y exige un reprocesamiento completo de la información para que ésta pueda ser utilizada eficientemente.

No es casual que todos los estudios sobre distribución del ingreso en Venezuela presenten resultados tan divergentes¹⁹. La mención de "cálculos propios" o "datos ajustados" trata de solventar lagunas que cada cual rellena a su propio arbitrio.

18 O.C.E.I., 1991.

19 Baptista, 1991; Márquez, 1991; Nissen, 1989; Urdaneta, 1977; Valecillos, 1989.

Líneas de pobreza

Tanto el índice de Pareto como el de Gini se refieren a distribuciones relativas del ingreso.

En otras ocasiones, por ejemplo en las estadísticas de la CEPAL,²⁰ es frecuente analizar también los problemas de la pobreza en términos absolutos, trazando una línea de ingreso mínimo que separe a los que están por debajo de ella y a los que la superan.

Este método de medición es, en cierto sentido, menos refinado que el de las mediciones anteriormente estudiadas, ya que no aporta ningún elemento para juzgar qué está ocurriendo a los dos lados de la línea fatal.

Pero tampoco los índices relativos nos dicen mucho acerca del bienestar global. Un país puede, de hecho, gozar de una distribución muy igualitaria, pero no tener nada que repartir.

“Ciertamente no se puede concluir que una reducción de la desigualdad reducirá la pobreza”²¹.

Además, la medición de los niveles absolutos de pobreza tiene la ventaja de poner el dedo en la llaga más dolorosa, e introducir un nuevo parámetro de comparación como lo es el del “costo de la vida”, por muy ambiguo que pueda resultar ese término. Quienes se encuentran por debajo de esa línea, sea cual fuere el monto absoluto de su ingreso, a la larga no pueden sobrevivir o van a sostenerse en condiciones sumamente precarias.

Para distinguir entre estas dos últimas posibilidades se acostumbra definir dos tipos de “líneas”: la de pobreza extrema, y la que eufemísticamente se suele designar como línea de pobreza crítica o moderada²².

Naturalmente cada una de ellas se define frente a una canasta que se supone elemental. La primera, más básica, contiene estrictamente alimentos. La segunda, llamada por CORDIPLAN canasta de consumo normativa, contiene además gastos mínimos relacionados con la vivienda, el vestuario, y rubros diversos referentes fundamentalmente a la salud, la educación y el transporte.

El cálculo de una y otra cesta reviste una gran complejidad, ya que exige utilizar criterios que pueden ir desde lo dietético (proteínas y calorías mínimas necesarias para sobrevivir) hasta lo ético y cultural.

20 C.E.P.A.L., 1991. Acerca de las mediciones absolutas y relativas de pobreza más utilizadas en Venezuela, véase el Apéndice de Cartaya, 1991.

21 Datt, G., 1992; p. 276. Todo el artículo es de hecho un intento por crear un índice de pobreza que distinga dos componentes; uno referido al crecimiento y el otro a la distribución.

22 Esos son los términos usados en Venezuela. La CEPAL llama “indigencia” a la primera y “pobreza” a la segunda.

La medición de la canasta básica tiene además mucho de irreal. Supone que una persona que apenas gana para comer va a ser capaz de hacer cálculos de optimización complejos sobre cómo utilizar sus escasos ingresos para obtener máximos resultados. En este sentido habría que añadir al número dado por las estadísticas oficiales un margen que representaría a quienes reciben el mínimo suficiente pero compran con él menos del mínimo necesario.

Aunque por otra parte esta constatación choca con la sorprendente realidad de que miles de personas condenadas a morir de hambre según la lógica de las estadísticas (para la CEPAL en 1986 un 9% de la población venezolana estaba por debajo de la línea de indigencia) logran sobrevivir.

En relación con la canasta normativa, el grado posible de subjetividad en el establecimiento de definiciones y criterios es aún mayor, por lo que resulta muy difícil establecer comparaciones significativas entre diversos países, y aun entre diversos períodos dentro de cada país, ya que lo que ayer no se consideraba indispensable a nivel, por ejemplo, de vivienda o vestido, hoy sí puede serlo.

A pesar de todo lo dicho, no deja de ser éste un indicador expresivo de la desigualdad en la distribución del ingreso dentro de cada país. Y hasta cierto punto puede ser utilizado como término de comparación entre países diversos, si a través de algún organismo internacional se logran unificar o ponderar los criterios de medición empleados en cada situación.

Indices de bienestar

Ampliando el panorama, y respondiendo a la conciencia de que en la vida el dinero es muy importante pero, aun desde una perspectiva puramente materialista y hedonista, no lo es todo, existen desde hace años diversos intentos de definir un coeficiente más complejo, que no sólo se refiera a la distribución del ingreso sino que abarque también otros aspectos complementarios.

La idea no es nueva, aunque los esfuerzos por cuantificar la intuición se vayan haciendo cada vez más apremiantes.

Ya por los años cincuenta los tratados sobre Desarrollo Económico trataban de diferenciar distintos niveles en la definición de este concepto.

En un primer momento se presentaba una definición común de desarrollo económico, que lo identificaba con un mero crecimiento.

"Desarrollo económico es un proceso por el cual el ingreso nacional real de una economía crece durante un largo período de tiempo"²³.

23 Meier-Baldwin, 1957, p. 2.

Pero pronto se plantearon una serie de interrogantes que obligaron a diferenciar el crecimiento económico de la concepción más amplia del desarrollo como bienestar económico.

"Muchos prefieren interpretar el desarrollo como algo más que un simple crecimiento del producto nacional, y creen que debería incluir también una elevación del nivel de vida ... además deberíamos tener cuidado en no identificar el crecimiento del producto total o producto 'per capita' con la riqueza, porque también es importante su composición. Un crecimiento del producto total podría ir acompañado de un agotamiento de los recursos naturales, o podría estar compuesto sólo por una mayor acumulación de armamento, o podría consistir únicamente en una mayor cantidad de bienes de inversión con una posible reducción de bienes de consumo ... Desde una perspectiva de bienestar hay que considerar también no sólo qué se produce sino cómo se produce. El reconocimiento de cambios en las condiciones de trabajo puede hacer imposible asociar un crecimiento en ingreso 'per capita' real con un crecimiento del bienestar económico" ²⁴.

Pero todavía se podía llegar más lejos y hablar de que:

"Si las consideraciones sobre la distribución del ingreso, la composición del producto total, el cambio en gustos, y las características de las condiciones de trabajo hacen difícil equiparar al desarrollo con el bienestar económico, ¡cuánto más difícil es identificar el desarrollo con el bienestar social en general! Es muy posible que, aun si el desarrollo satisficiera todas las condiciones necesarias para promover el bienestar económico, no necesariamente promoviera el bienestar social. Ya que el bienestar económico no es sino una parte del bienestar social, y dado que el proceso de desarrollo tiene un profundo impacto sobre las instituciones, hábitos y creencias sociales, es probable que introduzca causas poderosas de descontento. Algunos aspectos del bienestar humano pueden sufrir si las relaciones que antes eran personales se convierten en impersonales, se rompe la continuidad del propio estilo de vida, y el apoyo y seguridad de una comunidad estable desaparecen" ²⁵.

Esta diferenciación entre crecimiento y bienestar por una parte, y bienestar económico y social por la otra, cobra cada vez más importancia. Pero no ha sido fácil cuantificarla. En un terreno tan amplio, y donde resulta tan laborioso lograr valoraciones comunes, son más las propuestas que los acuerdos. Por eso, en las páginas que siguen, nos limitaremos a reseñar algunos intentos más recientes de encontrar indicadores que abarquen elementos que vayan más allá del simple crecimiento económico, y que a la hora de ponderar el bienestar social trasciendan y complementen la distribución del ingreso con otros parámetros sociales más globalizantes.

24 Ibidem, pp. 4 y 7.

25 Ibidem, p. 7.

Jan Tinbergen, primer Premio Nobel de Economía (1969), y ampliamente reconocido internacionalmente por sus estudios sobre este y otros temas macroeconómicos, presenta una visión panorámica de la situación en su conjunto. La cita es larga, pero resume bien el punto en que nos encontramos, y cómo hemos llegado hasta él.

"Entre los economistas no se ha logrado un parecer unánime sobre la cuestión de si el bienestar (considerado idéntico, en este artículo, a satisfacción o utilidad) puede ser medido. Por bastante tiempo los economistas no trataron explícitamente sobre este problema, pero escribieron sobre la utilidad como si ésta fuera mensurable. Vilfredo Pareto afrontó la cuestión explícitamente y demostró que las teorías vigentes de la conducta económica (por ejemplo la teoría de la oferta y la demanda) sólo necesitaban un conocimiento ordinal del bienestar, y no una comparación entre grados individuales de satisfacción. Esta actitud todavía hoy atrae a muchos economistas. Aunque las elecciones de política económica requieren tales comparaciones, éstas no se consideran parte de la ciencia económica, sino más bien de la ética o la política.

En las últimas dos o tres décadas ha vuelto a incrementarse el número de economistas que están en desacuerdo con Pareto. Se han hecho varios intentos de medición o se han desarrollado métodos que la posibiliten. El procedimiento puede describirse como la asunción de que la función de utilidad depende de un número de 'determinantes' o 'componentes' que son iguales para todos los individuos y hogares, pero con parámetros que caracterizan y diferencian a los individuos (o a los hogares)"²⁶.

¿Pero cómo buscar los nuevos índices?

Algunos autores insisten en encontrar un sólo indicador que represente todas las dimensiones posibles del bienestar. Algo de lo que, como vimos con anterioridad, hacía Pigou al considerar al ingreso como único instrumento de medida del bienestar.

En cambio otros prefieren presentar simultáneamente índices diversos que midan todas las dimensiones posibles e imaginarias del bienestar. Pero entonces cada uno de ellos se extiende a un solo aspecto, y resulta difícil realizar comparaciones de carácter global y significativo entre diversos tiempos o países. Ya que, en el caso probable de que entre los dos términos de comparación algunos de los indicadores hayan evolucionado positivamente y otros negativamente, es prácticamente imposible lograr una ponderación o consolidación objetiva y universalmente aceptada, que permita cuantificar y comparar totales que en sí son heterogéneos.

26 Tinbergen, 1991, p. 7. Subrayados en el original. Todo el número de *The Journal of Econometrics* del que se toma esta cita está dedicado al tema monográfico de *Medición y análisis del bienestar*.

a) *Indices parciales*

Comencemos por mencionar algunos intentos de medir o clasificar diversas situaciones de bienestar a partir de índices puntuales, que tratan de resaltar uno o varios aspectos considerados básicos por quienes los han ideado.

Ya hace veinte años que *Tobin y Nordhaus* generalizaron el uso de una Medida de Bienestar Económico que tiene como variable fundamental el Consumo Final de los Hogares²⁷. En él se parte del supuesto de que todas las actividades productivas y de distribución tienen en último término la finalidad de acrecentar el bienestar de los individuos posibilitándoles el acceso al disfrute de un mayor número de bienes.

Sin embargo, dado que las fuentes fundamentales de datos son las cuentas nacionales, cuya metodología encubre o pasa por alto toda una serie de perjuicios o beneficios que sin embargo afectan directamente al consumidor, las cifras de consumo final allí presentadas vienen modificadas en este modelo por toda una serie de variables complementarias que afinen el cálculo.

Por una parte se *descuentan* los gastos instrumentales privados (como el transporte para el trabajo que no constituye una finalidad en sí mismo y por tanto no puede ser considerado bien de consumo propiamente dicho), la adquisición de bienes durables que se contabilizan como inversiones, y las inversiones familiares o erogaciones que aumentan la productividad y las posibilidades de consumo futuro (gastos médicos, educacionales etc.).

Por otro lado se *añaden* diversos rubros como los servicios del capital del consumidor que no toman forma de ganancias explícitas (p. ej. uso de la propia vivienda), imputaciones por el tiempo libre y actividades fuera de mercado (trabajo en el hogar, recreación etc. calculados a su costo de oportunidad medido por el salario devengado en el tiempo de trabajo ordinario) y algunos gastos de consumo y servicio de capital del Gobierno, aunque aquí haya que seguir ciertas normas de clasificación para diferenciar los gastos que causan beneficio directo al ciudadano, de los gastos llamados «deplorables» por ser dispendios que en nada favorecen al consumo familiar presente ni futuro.

En este mismo apartado de indicadores individualizados descuella un grupo de economistas holandeses que se cohesionan en torno a Van Praag. "Ellos utilizan como único determinante el ingreso"²⁸.

Con esto se retorna aparentemente a criterios de los viejos tiempos, pero se les logra dar un nuevo rostro. Van Praag se pregunta cómo se puede mejorar el estudio de la

27 Nordhaus-Tobin, 1972. Una aplicación al caso venezolano en Torrealba, 1991. En el Apartado I.2.2. del primer capítulo de este trabajo se mencionan y describen brevemente además otros dos indicadores elaborados en Venezuela: el de privación social de Jon Bengoa, y el Sintético de la Calidad de Vida del MARNR.

28 Tinbergen, 1991, p. 9.