

PROBLEMAS ECONÓMICOS DE CHILE

Nicholas Kaldor

(King's College, Cambridge, Inglaterra)

NATURALEZA DEL PROBLEMA ECONÓMICO CHILENO

Para el observador europeo, Chile —como muchos otros países latinoamericanos— parece que tuviera un vasto potencial económico sin explotar, sobre todo porque el gobierno (utilizando ese término en su más amplio sentido de suma total de instituciones políticas), no ha sido capaz de crear el ambiente social e institucional adecuado para el empleo efectivo de los recursos. No cabe duda que la combinación de recursos naturales y humanos del país es tan favorable como la de las naciones económicamente desarrolladas, si no es que mayor: su clima y geología, sus recursos minerales y la fertilidad potencial de sus suelos, la vitalidad natural e inteligencia de su población que descende de una mezcla de razas europeas que se han desarrollado en un ambiente climático similar, aunque distinto a las condiciones sociales que privan en América del Norte, han producido resultados espectaculares. A juzgar por cualquiera de estos elementos, Chile está en condiciones favorables (si no es que en una situación mucho mejor) para alcanzar un alto nivel de producción y elevados niveles de vida, semejantes, por ejemplo, a los de Suiza y Suecia. Sin embargo, su ingreso por habitante, de unos 300 dólares a precios corrientes, representa menos de la tercera parte del que se registra en las ciudades de esos dos países; y debido a la desigual distribución de su riqueza, el nivel de vida de la gran masa de población quizá no represente ni la sexta parte del de Suecia. A diferencia de vastas regiones de Oriente y de algunas zonas de Centroamérica, no se puede afirmar de ninguna manera que Chile sea un país sobrepoblado en relación con sus recursos naturales. Si fundamentalmente continúa siendo un país poco desarrollado —y así debe clasificarse por el nivel de vida de la gran mayoría de la población—, este hecho debe atribuirse forzosamente a factores de carácter predominantemente social que frenan el libre desenvolvimiento de las fuerzas productivas. Debido a dichos factores, el grueso de la población chilena no se ha beneficiado del proceso acumulativo que al mejorar los niveles de vida aumenta la eficiencia, a través del estímulo que se da a la educación, por los mayores incentivos para el progreso y la mayor vitalidad y energía física que conducen, a su vez, a un nuevo mejoramiento de los niveles de vida. Si se consideran los últimos 10, 20, 50 o 100 años, no hay duda de que ha habido un continuo crecimiento económico por habitante, así como un incremento de la producción total. No obstante, las tasas de crecimiento se han rezagado en comparación con las de otros países más prósperos y han ofrecido pequeños beneficios tangibles a los campesinos y a las clases más bajas en general.

La primera impresión que se forma el observador extranjero, es que los esfuerzos de los sucesivos gobiernos chilenos se han empleado (y se siguen empleando todavía) en hacer frente a los problemas inmediatos de emergencia, que no son inherentes a la naturaleza de la economía chilena o que obedecen a las relaciones del país con el exterior, sino que son en gran parte el fruto de la política económica seguida por esos mismos gobiernos. El problema perenne de los gobiernos chilenos es mantener a raya la inflación y evitar que la balanza de pagos se deteriore demasiado. Podría plantearse la interrogación de si con una política económica diferente de estabilidad monetaria y de equilibrio de la balanza de pagos, se habrían podido mantener por sí mismos, por decirlo así, sin que fueran necesarios los continuos e incesantes esfuerzos de las autoridades.

En realidad, la impresión general que uno se forma es que los obstáculos que se oponen a un mejoramiento acelerado no son ni naturales, ni técnicos, ni económicos, sino esencialmente políticos, y que derivan de la fricción constante entre los intereses particulares de determinados grupos y clases por una parte y el interés colectivo por la otra. Reflejan la falta de un mecanismo institucional adecuado por la contiuna resolución de los problemas y la satisfacción de las transacciones sociales. Por supuesto, para apreciar el éxito de cualquier sociedad sería un criterio esencial conocer si dispone de expedientes eficaces para la continua solución de esos conflictos. En una sociedad capitalista competitiva o cuasi competitiva los conflictos se dirimen a través del mecanismo impersonal del mercado. En un estado socialista o en una economía planificada se resuelven mediante el mandato de las autoridades, quizá con mayor justicia, aunque a costa de tener que desplegar un grado considerable de autoridad y compulsión. Las dificultades en países como Chile surgen del hecho de que los gobiernos, al influjo de distintas presiones políticas, han estado dispuestos a abandonar el empleo del mercado impersonal como árbitro, sin erigir ningún instrumento eficaz alternativo que armonice o compagine los intereses privados y los de la colectividad en general. Desde hace tiempo, los gobiernos chilenos han abandonado cualquier tipo de inhibición innata en contra de la interferencia estatal en la vida económica y han seguido una política intervencionista valiéndose de una multiplicidad de minuciosos y complejos controles —como los reglamentos cuantitativos de importación, las tasas múltiples de cambio, el control crediticio, las concesiones tributarias discriminatorias, etc.—, sin tener una clara visión global de los objetivos que se pretendía alcanzar con esos instrumentos ni tratar de hacer una apreciación general de su eficacia en relación con tales objetivos.

En estas circunstancias, cabe suponer que estos controles no han sido benéficos ni desde el punto de vista del crecimiento económico ni de la justicia social, en comparación con lo que habría podido lograrse si la asig-

nación de los recursos se hubiera dejado al libre juego de las fuerzas del mercado. Hay pocos campos de acción política en donde la voluntad del gobierno para prohibir y prescribir sea tan desproporcionada, en relación con los elementos de juicio que tiene a su alcance para saber qué debe prohibir o prescribir. A menudo, la aplicación de controles minuciosos en las economías capitalistas no pasa de ser un remedio de charlatanes. Se da lugar a una dosis considerable de corrupción abierta que nulifica los efectos que se esperaban obtener con los detallados controles físicos, a la vez que éstos dejan como secuela un grado innecesario de rigidez social y económica.

Todo lo que se ha afirmado no tiene el propósito de ser una defensa del mercado libre o del *laissez faire*, ni representa un argumento en contra de la planificación económica. El problema no consiste en elegir entre distintos "sistemas" sino en decidir si los instrumentos seleccionados se adaptan para la operación de tal o cual sistema. La experiencia de Rusia en los últimos 30 años, y más recientemente la de China, ofrece amplias pruebas de que la planificación centralizada en un Estado socialista puede conducir al crecimiento vigoroso y sostenido, siempre que se empleen los instrumentos apropiados. Del mismo modo, el ejemplo de los Estados Unidos ha demostrado ampliamente que el vigoroso y prolongado crecimiento económico puede ser el resultado de un sistema de libre empresa en un ambiente social adecuado. Por último, puede citarse el ejemplo de Suecia para demostrar que es posible combinar la iniciativa privada y el sistema de mercado libre con la planeación general a largo plazo, de parte del Estado, y obtener los beneficios de una sociedad socialista por lo que a justicia social y progreso estable se refiere, sin sacrificar los beneficios que se derivan del sistema de libre empresa en términos de flexibilidad social y económica y descentralización del poder.

A menudo se defiende el uso de los controles físicos detallados afirmando que son esenciales para mejorar la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales, y que sin ellos la distribución sería completamente injusta; que son necesarios para evitar el desperdicio de los recursos en un consumo innecesario; que se previenen los déficit inevitables de la balanza de pagos y la inflación. Creo que se podría demostrar que en todos o casi todos esos casos los controles físicos son inferiores en comparación con los instrumentos alternativos de regulación a través del sistema impositivo. Si se objeta que la capacidad administrativa del gobierno para emplear eficazmente el instrumento impositivo es limitada, su capacidad administrativa para mejorar un sistema de prohibiciones y licencias en pro del interés colectivo es aún mucho menor.

Para promover el desarrollo económico es evidentemente necesario que el Estado restrinja el uso de los recursos en actividades socialmente improductivas, a la vez que asegure que la energía y la empresa se apliquen

en puntos críticos para fomentar el crecimiento de la productividad. Pero sería ocioso esperar que esto último se pudiera obtener con buen éxito a base de controles que son negativos por naturaleza. El sistema de prohibiciones es un instrumento inútil para promover las actividades deseadas y un expediente engorroso para suprimir otras.

Los instrumentos apropiados para promover las empresas en una economía basada principalmente en la libre iniciativa pueden ser generales o particulares. Los objetivos particulares —por ejemplo, el desarrollo de la industria siderúrgica que, por esencial que fuera para el crecimiento económico a largo plazo, no sería emprendida por la empresa privada debido al monto de la inversión requerida, a la inseguridad de las perspectivas a largo plazo, etc.—, se logran mejor con la creación de empresas estatales o mixtas, utilizando fondos públicos y operándolas parcialmente bajo la responsabilidad del Estado. (Éste es el único caso en que la política de activa intervención de los gobiernos chilenos de los últimos tiempos parece haber tenido un éxito notable. Mediante la creación de la Corporación de Fomento se han desarrollado empresas siderúrgicas y metalúrgicas, centrales eléctricas, etc., que han contribuido en forma importante al crecimiento del potencial económico del país.)

Los instrumentos de tipo general consisten en la totalidad de las instituciones de carácter jurídico y social que promueven la creación de una *élite* eficaz, inteligente y de actitud dinámica que permiten el mayor grado de capilaridad social de la *élite*. En otras palabras, los instrumentos generales para fomentar el progreso económico comprenden todas aquellas instituciones, leyes, medidas o políticas que ayudan a crear una clase administrativa capaz y un vigoroso grupo de empresarios, que permite que todos los responsables de las decisiones relacionadas con la inversión y asignación de recursos sean a la vez eficientes y progresistas.

Uno de los instrumentos más importantes para la promoción de este objetivo es sin duda la educación, que da oportunidad de que el hombre común alcance posiciones directivas que no podría lograr en otra forma. Pero además de la educación, que proporciona los aspirantes al poder, el ambiente debe serles favorable para que puedan desalojar al grupo establecido de dirigentes. La verdadera importancia social de un mercado competitivo radica en que brinda una oportunidad para que los jóvenes puedan competir por los puestos de las empresas antiguas. Todo aquello que fomenta el monopolio y que crea obstáculos a la capilaridad social es a la larga enemigo del progreso.

Entre esos obstáculos debemos destacar la institución eminentemente social de la herencia que, cuando menos por sus efectos económicos, es mucho más importante en la agricultura que en el resto de la economía. La institución de la herencia crea inevitablemente la desigualdad de oportunidades y, por ende, obstaculiza la labor de los jóvenes en todos los

campos de actividad. Sin embargo, dentro de una sociedad de libre empresa, especialmente en el sector industrial, no impide que las unidades de producción más eficientes obtengan algunas ventajas de las menos eficientes. La empresa más eficiente puede crecer con mayor rapidez si es capaz de reinvertir más en relación con su producción corriente y de asegurar un crecimiento más acelerado de sus propias actividades que limite el mercado de las unidades menos eficientes hasta obligarlas a contraerse. En cambio, en el caso de la agricultura, el crecimiento de una empresa eficiente no depende tanto de la acumulación de capital como de la adquisición de tierra. El grupo de agricultores eficientes no puede, por el solo juego de las fuerzas competitivas, despojar de sus tierras a los agricultores relativamente menos eficientes, particularmente si estos últimos disponen de grandes pertenencias que les permita vivir, a pesar de la mala administración y baja productividad. De ahí que si la tierra está consolidada firmemente en manos de un grupo de grandes terratenientes, las fuerzas que promueven la dirección eficaz y "el acceso de la *élite*" sean en gran parte inoperantes en la agricultura: cualquiera que sea el grado de competencia que exista en el mercado, las unidades eficientes no crecerán más allá de cierto punto, si es que no pueden obligar a las unidades ineficientes, con una actitud estacionaria, a cederles sus tierras.¹

No hay duda de que la creación de una vigorosa clase de empresarios, tanto en la industria como en la agricultura, constituye el requisito principal a largo plazo para el desarrollo económico de Chile, por lo menos en cuanto el país siga siendo, como es probable, una sociedad de iniciativa privada. Dentro de la industria, la formación de este grupo ha sido entorpecida por el desarrollo de monopolios que tuvieron un fuerte apoyo en la política cambiaria y de comercio exterior de los últimos decenios y también por el continuo proceso de inflación que tiene el efecto, invariablemente, de reforzar la situación relativa de los grupos económicos dominantes.²

En la agricultura, el progreso se ve entorpecido por la existencia de una clase tradicional de terratenientes, que se remonta a tiempos coloniales y que posee una gran parte de la superficie total cultivable.³ El estancamiento de la agricultura puede por sí solo impedir el desarrollo de

¹ Esta es la razón técnica fundamental que explica por qué las reformas institucionales en gran escala de redistribución de la tierra constituyen una característica periódica en la historia de todas las sociedades civilizadas.

² La razón técnica de este fenómeno es que la inflación expropia continuamente a los prestamistas en favor de los prestatarios. El poder crediticio de un individuo o de una empresa depende del volumen de activos que poseen y no de la tasa de incremento de sus activos provenientes de su producción corriente. Por lo tanto, al permitir la inflación que los prestamistas expropian a los prestatarios favorece automáticamente a aquellos grupos que están en condiciones de obtener mayores beneficios de ese proceso.

³ De acuerdo con el censo de 1936, más del 94% de las unidades agrícolas chilenas tenían menos de 200 hectáreas y sólo 5.7% cubrían una extensión mayor; pero este último grupo representaba casi el 88% de la superficie agrícola total.

otros sectores de la economía en virtud de que sin la existencia de excedentes alimenticios en el mercado, las industrias secundarias y terciarias encontrarán dificultades para expandirse, tanto por falta de alimentos (lo que constituye sólo el reverso de la misma medalla), como por la limitación que se impone al mercado de sus productos.

En vista de esto, parece que los principales requisitos a largo plazo para fomentar el progreso económico de Chile son cuatro. Es urgente restablecer la estabilidad monetaria en forma permanente; reformar la política cambiaria y de comercio exterior hasta que se logre restaurar las fuerzas de la competencia en la industria, sin impedir el progreso general de la industrialización; introducir una reforma administrativa y fiscal que permita emplear los instrumentos tributarios para liberar suficientes recursos para la inversión tanto en recursos materiales y humanos como en la educación; y, por último, llevar a cabo la reforma agraria que libere las fuerzas latentes de crecimiento en la agricultura.

Éstas son conclusiones generales que se derivaron de un examen general del problema chileno y se basan más bien en impresiones y no en un examen minucioso de los hechos. En las secciones siguientes se tratará de analizar las tendencias a largo plazo de la economía chilena, en forma más concreta, a la luz de las estadísticas disponibles, con objeto de probar la validez de estas conclusiones generales y de estudiar hasta qué punto deben enmendarse o completarse.

I. TENDENCIAS A LARGO PLAZO DE LA ECONOMÍA CHILENA

Las estimaciones del ingreso nacional, preparadas por la Corporación de Fomento, permiten analizar con cierto detalle las tendencias dominantes de la economía chilena durante los últimos 15 años.⁴ Para estudiarlas en su debida perspectiva, la comparación se ha basado en los años 1940-42, 1946-48 y 1952-54, ya que las cifras más recientes se refieren a este último año. Los datos de la población ocupada, estructura de la población, nivel de producción —definido como la producción neta interna de cada sector— y las variaciones de productividad por persona en este período aparecen en el cuadro 1.

⁴ Las estimaciones de ingreso nacional de la Sección de Estudios Económicos y Planificación de la Corporación de Fomento, publicadas en forma de libro, no dejan nada que desear en cuanto a su amplitud, coherencia y comprensión de los conceptos empleados, en comparación con las cuentas nacionales de los Estados Unidos o de los países occidentales de Europa. No obstante, es probable que el error estadístico sea de consideración no sólo por la relativa falta de fuentes sino también por la decisiva importancia que tienen los cambios de precios. Por ello, los resultados dependen a su vez, en mayor grado, de los índices adecuados de precios que se utilicen para deflacionar las estimaciones, expresadas a precios corrientes. No he tenido información ni el tiempo necesario para analizar la validez estadística de las conclusiones que se desprenden de estas estimaciones, considerando los probables márgenes de error. Por lo tanto, sólo me propongo destacar las principales conclusiones que se deducen de las estimaciones, dejando las cifras como están y reservando a quienes tienen un conocimiento más íntimo de la economía chilena la responsabilidad de decidir hasta qué punto son razonables, a la luz de otras informaciones disponibles.

**Cuadro 1. CHILE: PERSONAL OCUPADO, PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD EN LOS PERÍODOS
1940-42/1946-48; 1946-48/1952-54 y 1940-42/1952-54**

Sectores económicos	Número de trabajadores (Miles de personas) ^a			Producción ^b (Millones de pesos a los precios de 1950)			Producción por trabajador (Miles de pesos a los precios de 1950)			Cambios totales en por- cientos entre 1940-42 y 1952-54		Tasa anual acumu- lativa de cre- cimiento de la productividad, por períodos		
	1940- 1942	1946- 1948	1952- 1954	1940- 1942	1946- 1948	1952- 1954	1940- 1942	1946- 1948	1952- 1954	Pro- duc- ción	Pro- ducti- vidad	1940- 1942/ 1946- 1948	1946- 1948/ 1952- 1954	1940- 1942/ 1952- 1954
Agricultura y pesca	1 220	1 231	1 236	15 805	18 990	22 004	13.0	15.4	17.8	39.2	36.9	2.9	2.4	2.7
Minería	95	94	94	8 270	7 268	7 771	87.1	77.3	82.7	-6.0	-5.1	-2.0	1.2	-0.4
Industria	309	410	511	12 653	19 176	24 688	40.9	46.8	48.3	95.1	18.1	2.3	0.7	1.4
Construcción	56	97	112	2 538	4 196	4 395	45.3	43.2	39.2	73.2	-13.5	-0.8	-1.6	-1.2
Electricidad, gas y agua	8	8	9	676	730	978	84.5	91.3	108.6	44.7	28.5	1.3	2.9	2.1
Transportes y comunica- ciones	94	117	136	6 087	8 350	10 806	64.8	71.4	79.5	77.5	22.7	1.6	1.8	1.7
TOTAL de los "sectores productivos"	1 782	1 957	2 098	46 029	58 710	70 642	25.8	30.0	33.7	53.5	30.6	2.6	2.0	2.3
Comercio	152	182	218	15 693	20 317	26 480								
Finanzas y seguros	15	16	18	1 946	2 517	3 378								
Servicios gubernamentales	126	156	201	6 936	9 083	15 790								
Servicios personales	314	401	517	11 899	15 673	18 343								
Propiedad de viviendas				8 623	9 856	11 906								
TOTAL "Servicios"	607	755	954	45 097	57 446	75 897								
TOTAL	2 389	2 712	3 052	91 126	116.156	146 539								

FUENTE: Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).

^a Comprende obreros, empleados y trabajadores independientes.

^b Ingreso neto territorial.

Debe tenerse en cuenta que el período de 1940 a 1954 se ha caracterizado por un rápido incremento de la población. El incremento total fue de 30% (de 5.06 a 6.60 millones) y el aumento correspondiente en el número de personas que se encuentran en edad de trabajo puede haber sido todavía mayor. Como se observa en el cuadro 1, en tanto que el aumento en el total de la población ocupada⁵ (de 2.39 a 3.05 millones) parece haber guardado estrecha relación con el crecimiento de la población en edad de trabajo entre 1940-42 y 1952-54, el aumento del personal ocupado en los sectores “productivos” (es decir, los primarios y secundarios) de la economía —agricultura, pesca, minería, manufacturas, construcción y edificación, servicios de utilidad pública y transportes y comunicaciones— sólo fue de 18%; en cambio, el incremento correspondiente en los sectores comerciales, financieros, gubernamentales y de servicios personales alcanzó un promedio no menor de 6%. Entre los sectores “productivos”, el aumento de la ocupación sólo tuvo lugar en la industria, la construcción y los transportes. El número de trabajadores ocupados en la agricultura y pesca permaneció prácticamente estacionario.

El aumento total de la producción en los cinco sectores “productivos” ascendió a más de 53% durante todo el período. Entre esos sectores se destaca el incremento de la producción industrial, cercano al 95%. Por otra parte, la expansión agrícola apenas si ha mantenido el mismo ritmo que el crecimiento demográfico; por lo tanto, parece que entre 1940-42 y 1952-54 no se manifiesta ninguna mejoría en la oferta interna de alimentos por habitante. Además, el mayor incremento de la producción agrícola ocurrió entre 1940-42 y 1946-48. En cambio, entre 1946-48 y 1952-54 la población aumentó en otro 10%, sin que la producción de alimentos creciera más que en 6½%.⁶

Otra característica interesante que revela el cuadro 1 es que el ritmo de crecimiento económico en el período 1948-54 ha sido más lento que entre los años 1940-48. Si se consideran en conjunto los seis sectores productivos (que comprenden todas aquellas actividades en las que tiene importancia la productividad por trabajador) el incremento de la productividad por hombre mejoró 2.6% al año en 1940-48 y sólo 2.0 en 1948-54, a causa no sólo del estancamiento agrícola, sino también de la baja en la tasa de crecimiento de la productividad industrial (de 2.3 a 0.7%) y de la disminución de la productividad en la construcción. Sólo la minería, los transportes y comunicaciones y los servicios de utilidad pública acusan una productividad ascendente en los años 1948-54. En cuanto a los servicios públicos, el progreso puede ser el fruto del programa de inversiones públi-

⁵ Comprende obreros, empleados y patronos.

⁶ Las estimaciones del cuadro 1 se refieren al producto neto (incluyendo la depreciación) del sector agrícola. El índice del volumen físico de la producción alimenticia (cuadro 2) revela un aumento de sólo 27% entre 1940-42 y 1952-54.

cas auspiciado por el Gobierno. Sin embargo, en el caso de la minería, no parecen haberse aprovechado plenamente todas las posibilidades de crecimiento, ya que el aumento de la productividad por trabajador fue el resultado de un incremento muy pequeño de la producción total, combinado con una reducción efectiva de la ocupación. A precios de 1950, la producción por hombre en 1954 fue 50% más elevada en la minería que en las manufacturas y 5 veces mayor que en la agricultura. A precios de 1954-55, la productividad de la mano de obra en la minería muestra una importancia aún mayor con respecto a los otros sectores, por el aumento relativo de los precios del cobre. El mal aprovechamiento de las coyunturas pro-

Cuadro 2. CHILE: ÍNDICES DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS (1940-42 = 100)

<i>Productos</i>	<i>1946-48</i>	<i>1952-54</i>
Cereales	121.7	121.4
Leguminosas	86.9	90.8
Papas	125.5	121.0
Vinos y <i>chicha</i>	108.8	119.9
<i>Maravilla</i> (girasol)	596.2	1 454.9
Carnes	103.4	123.5
Leche	172.1	146.7
Mantequilla	170.3	127.1
Quesos	152.7	125.1
Áves	113.2	158.0
Huevos	115.6	141.5
Índice general de la producción de alimentos ^a	119.5	127.4

FUENTE: CORFO

^a El método que se siguió para obtener el índice general consistió en ponderar los índices parciales usando los valores brutos de la producción de cada uno de los rubros para los que se dispuso de índices de volumen físico. Los valores de la producción se obtuvieron del *Plan de desarrollo agrícola y de transportes* (Corporación de Fomento).

picias para lograr un mayor ingreso proveniente de las exportaciones, mediante el aumento del volumen de producción de cobre, junto con el estancamiento de la producción agrícola, parecen ser las dos limitaciones más evidentes del crecimiento de la producción en los últimos años.

1. *Tendencias en la distribución del ingreso*

Las fuerzas que impulsan estas tendencias económicas se destacan con mayor claridad al examinar la distribución del ingreso nacional y el ingreso real por habitante de las distintas clases sociales (véanse los cuadros 3 y 4). El cuadro 3 muestra el aumento total del ingreso nacional real y su distribución entre los distintos grupos de ingreso. El aumento total del

ingreso nacional real en el período 1940-54 (84%) fue considerablemente mayor que el incremento del producto nacional neto (alrededor de 60%). Esa diferencia refleja la mejoría en la relación de precios del intercambio. Sin embargo, esta mejoría se distribuyó en forma muy desigual. Mientras que el total de salarios sólo aumentó 36%, los sueldos totales subieron más de 136%; la remuneración de patronos 80%, y las utilidades y dividendos más de 120%.⁷ Aunque los sueldos y salarios en conjunto mantuvieron más o menos la misma participación en el ingreso nacional, hubo un aumento de la proporción que representan los sueldos que se compensó con una disminución equivalente de los salarios. La proporción de éstos en el ingreso nacional ha decaído de 28 a 21%, aunque los obreros han representado constantemente el 57% de la población ocupada total. El aumento relativo del ingreso de los patronos (pese a la reducción de este grupo en relación con la población activa) y la disminución de la parte correspondiente a las rentas pueden atribuirse a la inflación. También es interesante señalar que las utilidades distribuidas aumentaron su participación más rápidamente que las utilidades totales, si de estas últimas se excluyen las existencias. Si se calculan las utilidades después del pago de impuestos y se deducen las existencias, su proporción en el ingreso nacional asciende a 19.0% en 1954. De esta cifra, se distribuyó no menos del 16.2% y sólo se reinvertió el 2.8%.⁸

La tendencia hacia una desigualdad cada vez mayor en la distribución del ingreso se manifiesta con mayor evidencia aún al analizar los cambios del ingreso real por habitante de los distintos grupos demográficos (véase el cuadro 4). El ingreso real por hombre ocupado aumentó no menos de 30% entre 1940-42 y 1952-54. Sin embargo, los obreros, que constituyen la mayor parte de la población, se beneficiaron muy poco, ya que los salarios reales por hombre sólo ascendieron 9%. En cambio, el ingreso real de los empleados aumentó 38% y el de los patronos 43%. En 1940-42 el sueldo promedio era 3 1/2 veces superior al salario promedio, mientras que en 1952-54 era casi 5 veces mayor. (El incremento de los sueldos por habitante tuvo lugar después de 1946-48.)⁹

⁷ El aumento relativamente mayor de los sueldos totales, en comparación con el ingreso de los patronos, se debe por completo (véase el cuadro 3) al incremento de la proporción de empleados en la población y a la consiguiente disminución en la proporción de patronos.

⁸ Por lo tanto, tomando en cuenta las existencias, las empresas no retuvieron más del 15% de las utilidades. Las utilidades netas no distribuidas llegan a más del 40% de las utilidades netas totales en las empresas de los Estados Unidos (véase el cuadro 5) y a más de 60% en el Reino Unido.

⁹ Además, debe tenerse en cuenta el sistema vigente de contribuciones al seguro social que existe en Chile. Con arreglo a él, los empleados no sólo se benefician mucho más que los obreros, sino que también, como resultado del método de financiar las contribuciones del seguro social, sobre estos últimos recae una parte sustancial de la carga que representan las contribuciones patronales para los empleados. En efecto, como las contribuciones pagadas por los patronos se agregan al precio de los productos y las de los empleados son mucho mayores que las de los obreros, aumenta la carga que soportan los últimos, a través del aumento del precio de los bienes que compran.

Debe señalarse también que el gran aumento de los sueldos reales después de 1948 benefició exclusivamente a los empleados particulares. Los sueldos de los empleados públicos siguieron siendo bajos

Cuadro 3. CHILE: AUMENTO DEL INGRESO NACIONAL REAL, 1940-48 Y 1940-54
(Porcientos)

Grupos de ingreso		Incremento total			
		1940-48	1940-54		
Salarios	20		36		
Sueldos	49		136		
Utilidades de los patronos	41		80		
Rentas	9		41		
Intereses	231		88		
Utilidades		68 ^a /66 ^b		126 ^a /56 ^b	
Dividendos, etc.	68		124		
Utilidades no distribuidas	68 ^a /63 ^b		299 ^a /157 ^b		
(Utilidades no distribuidas después del pago de los impuestos)	63 ^a /50 ^b		402 ^a /232 ^b		
Ingreso nacional	41		84		
Proporción en por ciento del ingreso nacional					
Grupos de ingreso		1940-42	1946-48	1952-54	
Salarios	27.5	23.5		21.3	
Sueldos	16.3	16.6		20.9	
Utilidades de los patronos	23.3	22.8		23.3	
Rentas	12.3	10.8		10.2	
Intereses	0.6	1.2		0.8	
Utilidades		23.3 ^a /19.4 ^b	27.1 ^a /21.8 ^b		26.9 ^a /9.0 ^b
Dividendos, etc.	14.7	16.2		16.2	
Utilidades no distribuidas	11.6 ^a /6.9 ^b	12.9 ^a /7.6 ^b		15.6 ^a /7.8 ^b	
(Utilidades no distribuidas después del pago de impuestos)	8.4 ^a /3.4 ^b	9.7 ^a /4.4 ^b		12.8 ^a /4.9 ^b	
Ingreso nacional	105.1 ^a /100 ^b	105.2 ^b /100 ^a		107.9 ^a /100 ^a	

FUENTE: CORFO

^a Incluido el ajuste de inventarios.

^b Excluido el ajuste de inventarios.

Del mismo modo, el ingreso promedio por trabajador independiente fue dos veces superior al salario medio en 1952-54, en tanto que sólo era 58% mayor que el salario medio en 1940-42. No es posible señalar los cambios del ingreso por habitante del grupo que percibe rentas y utilidades, ya que no existen cifras sobre el número de personas que recibe este tipo de ingresos. No obstante, el ingreso de este grupo aumentó 37% en términos reales durante el período, y como en 1940-42 el monto total de las utilidades, intereses y rentas distribuidos era similar a la suma del total pagado por concepto de salarios, en 1952-54 aquél debió superar a éstos aproximadamente en 30%. No cabe duda que el cuadro general se carac-

Cuadro 4. CHILE: CAMBIOS DEL INGRESO REAL POR HABITANTE, 1940-42, 1946-48 y 1952-54

Grupos	Índices del ingreso real por habitante			Ingreso real por habitante en porcentaje del salario medio real			Estructura de la población acupada (porcientos)		
	1940-1942	1946-1948	1952-1954	1940-1942	1946-1948	1952-1954	1940-1942	1946-1948	1952-1954
Obreros	100	106	109	100	106	109	57.3	56.8	57.0
Empleados	100	101	138	374	359	472	9.8	11.2	11.8
Trabajadores independientes	100	116	143	158	172	206	32.9	32.0	31.1
TOTAL	100	114	130	145	152	177	100	100	100
Ingreso personal por concepto de propiedad ^a	100 ^a	130	137	107 ^b	120 ^b	128 ^b			

FUENTE: CORFO

^a Comprende rentas, intereses y dividendos.

^b Expresado en porcentaje de los pagos totales de salarios en 1940.

teriza por la creciente desigualdad en la distribución del ingreso. Las clases medias (patronos y empleados) progresaron tanto en términos relativos como absolutos, en comparación con los obreros, mientras que el ingreso de los propietarios aumentaba más o menos a la misma tasa que el de los empleados y más rápidamente que el de los patronos. Como el ingreso medio por habitante del grupo que percibe utilidades, rentas e intereses debe haber sido en un principio considerablemente mayor que el de los patronos o empleados, las cifras, expresadas en función de los cambios proporcionales, subestiman la creciente diferencia de ingresos que ha tenido lugar en términos absolutos entre las clases altas y bajas de la so-

tanto en términos relativos como absolutos en relación con los ingresos correspondientes del sector privado; y esto constituye uno de los principales obstáculos que se oponen a cualquier reforma administrativa radical.

ciudad. No podría decidir hasta qué punto las tendencias de distribución del ingreso que se observan en Chile han sido características de otros países latinoamericanos durante el período, aunque indudablemente no son representativas de los países occidentales de Europa ni de América del Norte. En éstos se observó una marcada tendencia a la mejor distribución del ingreso personal durante el período en cuestión.

Cuadro 5. PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS EN EL INGRESO NACIONAL DE CHILE Y LOS ESTADOS UNIDOS
(Porcientos)

	1940		1948		1953	
	Chile	E.U.A.	Chile	E.U.A.	Chile	E.U.A.
I. Sueldos y salarios incluyendo las contribuciones a seguros	44.3	63.9	42.3	63.6	45.2	68.9
II. Utilidades de los patronos ^a	22.1	15.9	22.4	18.4	24.9	12.5
a) Agricultores	7.6	5.6	6.5	7.6	6.5	4.0
b) Comerciantes y profesionistas	14.5	10.3	15.9	9.8	18.4	8.5
III. Utilidades de las empresas antes del pago de impuestos ^b	19.8	11.2	23.6	13.8	19.2	12.2
IV. Impuestos directos sobre las empresas	2.8	3.5	3.6	5.6	2.4	7.0
V. Utilidades de las empresas después del pago de impuestos	17.0	7.7	20.0	8.2	16.8	5.2
a) Dividendos	13.6	4.9	16.4	3.3	14.8	3.1
b) Utilidades no distribuidas	6.3	3.0	7.3	5.9	7.4	2.5
c) Inventarios	-2.9	-0.2	-3.7	-1.0	-5.4	-0.4
VI. Interés neto	0.6	5.5	1.4	2.0	0.9	2.9
VII. Rentas personales	13.2	3.5	10.3	3.2	9.8	3.4
Ingreso nacional TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: CORFO, y *Survey of Current Business*, U. S. Dept. of Commerce.

^a Las cifras de Chile incluyen sólo el ingreso de las personas que trabajan por cuenta propia; las de los Estados Unidos de Norteamérica comprenden también las utilidades de empresas distintas a las corporaciones.

^b Las cifras de Chile incluyen las utilidades de toda clase de empresas; las de los Estados Unidos de Norteamérica sólo comprenden las utilidades de las sociedades anónimas. Las utilidades de otras empresas se incluyen en la partida II.

En el cuadro 4 se compara la distribución del ingreso de Chile y de una economía capitalista desarrollada como la de Estados Unidos. Las diferencias son significativas tanto por lo que toca a la relativa preponderancia de las utilidades y rentas de la propiedad en Chile (a pesar de que el volumen de capital invertido por trabajador debe ser pequeño en comparación con los Estados Unidos), como en relación con las tendencias en la distribución del ingreso en esos dos países en el período 1940 a 1953.

La menor proporción que representan los sueldos y salarios en Chile se puede atribuir, en parte, al hecho de que los obreros y empleados representan sólo el 69% de la población económicamente activa, en comparación con el 81% en los Estados Unidos. El hecho, sin embargo, sólo explica en parte ese contraste, de igual manera que la diferente proporción que representan los patronos en la población total explica parcialmente que en Chile las utilidades sean dos veces mayores que en los Estados Unidos.¹⁰ Lo que realmente sorprende en estas estimaciones es que la proporción del ingreso que representan tanto las rentas como las utilidades de las empresas sean mayores en Chile que en los Estados Unidos.¹¹

Por otra parte, en los Estados Unidos los impuestos directos sobre las empresas han aumentado bruscamente durante el período y representan actualmente más de la mitad de las utilidades totales. En consecuencia, las utilidades netas después del pago de impuestos constituían sólo un 5.2% del ingreso nacional norteamericano en 1953 y menos de un tercio de la cifra correspondiente registrada en Chile (16.8%). Más aún, en los Estados Unidos se retiene una proporción mayor de estas utilidades, de modo que la proporción de los dividendos (o utilidades distribuidas) en el ingreso nacional es casi cinco veces mayor en Chile que en los Estados Unidos.

Más o menos las mismas conclusiones se desprenden de la comparación de las proporciones relativas que corresponden a los ingresos del trabajo y de la propiedad en Chile y en el Reino Unido (véase el cuadro 6). Como la proporción de asalariados es considerablemente mayor en la Gran Bretaña que en Chile, las diferencias en los ingresos de los obreros y empleados tiende a sobrestimar la verdadera discrepancia en la distribución del ingreso. Si se compara la proporción que representan los sueldos en

¹⁰ Si suponemos que una proporción equivalente de la población ocupada de los Estados Unidos se transfiriera del grupo de asalariados al de patronos —de modo que los porcentos de los dos grupos correspondieran a los que se observan en Chile—, y además que los así transferidos obtuvieran el ingreso promedio de sus grupos, tanto antes como después de la transferencia, los porcentos del ingreso nacional correspondientes a los asalariados serían de 58.6 y los de los patronos de 20.5% en los Estados Unidos, en 1953 (en comparación con 45.2 y 24.9 en Chile, respectivamente).

¹¹ El hecho de que las cifras de Estados Unidos se refieran sólo a las utilidades de las sociedades anónimas, en tanto que las chilenas comprendan las de todas clases, no invalida la comparación si se toma en cuenta que en los Estados Unidos casi todas las actividades comerciales —salvo las agrícolas y las profesionales— están en manos de sociedades anónimas. En cambio, si las cifras se comparan sólo en función de las utilidades de las sociedades anónimas, los resultados serían incorrectos, ya que las empresas de este tipo desempeñan un papel relativamente distinto en ambos países.

ambos países, es necesario tener en cuenta que la relación entre empleados y obreros es menor de 1:5 en Chile, en comparación con la relación de 1:3 que se observa en el Reino Unido. Por lo tanto, las cifras indican que existe una diferencia de consideración entre los salarios por habitante y los sueldos por habitante en el caso de Chile. La diferencia más significativa, sin embargo, es la proporción muchísimo más elevada que representan los ingresos de la propiedad de todos tipos en Chile comparada con el Reino Unido.¹²

Así, si elegimos los Estados Unidos o el Reino Unido como punto de comparación, resulta evidente que la proporción de las utilidades en el ingreso nacional chileno es relativamente alta. Este hecho suele indicar un alto coeficiente de ahorro e inversión en relación con el ingreso nacional, ya que en todo el mundo la reinversión de las utilidades constituye la principal fuente de financiamiento de la inversión. Sin embargo, no ocurre así en Chile. La proporción que representa la inversión en el ingreso nacional bruto, medida por cualquier otro criterio, ha seguido siendo decididamente baja, a la vez que la proporción del consumo personal ha sido extraordinariamente elevada.

Cuadro 6. DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO AL COSTO DE LOS FACTORES, POR GRUPOS DE INGRESOS, EN CHILE Y EL REINO UNIDO
(Porcientos del producto nacional bruto)

<i>Grupos de ingreso</i>	1948		1953	
	<i>Chile</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Chile</i>	<i>Reino Unido</i>
Salarios	20.9	42.6	19.3	40.9
Sueldos	14.6	20.4	18.3	20.8
Contribuciones de los patronos	3.0	3.4	3.8	3.9
<i>Ingreso total de obreros y empleados</i>	<i>38.5</i>	<i>66.4</i>	<i>41.4</i>	<i>65.5</i>
Ingreso de los trabajadores independientes	20.4	13.0	22.9	10.7
Utilidades brutas, intereses y rentas	41.1	20.6	35.7	23.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Chile: CORFO. Reino Unido, *National Income and Expenditure*, HMSO, 1956.

¹² La diferencia es mayor en 1948 que en 1953. Esto obedece, en parte, a la disminución de la participación que corresponde a los ingresos de la propiedad en Chile y, en parte, al aumento de esa proporción en el Reino Unido. Esta afirmación parece contradecir la aseveración inicial, en el sentido de que los países occidentales de Europa se han caracterizado durante el período de posguerra por una marcada tendencia hacia la igualdad. Esa tendencia es manifiesta en el caso del Reino Unido, si se compara la situación con el período de preguerra (sobre todo tomando en cuenta las modificaciones de la tributación); pero los cambios que ocurrieron entre 1948 y 1953 reflejan el cambio del gobierno laborista por el conservador, que tuvo lugar en 1951, con la consiguiente implantación, a partir de ese año, de una política más liberal de distribución de dividendos, etcétera.

Cuadro 7. CHILE: ESTRUCTURA DEL GASTO NACIONAL BRUTO
(Promedios anuales)

Periodo	Gastos en bienes de consumo			Inversión bruta total			Gasto nacional bruto	Ventas netas al exterior	Producto bruto
	Total	Sector público	Sector privado	Total	Inversión bruta fija ^a	Cambio en los inventarios			
(Miles de pesos a los precios de 1950)									
1940-42	98 492	9 556	88 936	10 907	10 393	514	109 399	2 031	111 430
1946-48	119 626	13 759	105 867	15 550	14 139	1 411	135 176	5 191	140 367
1952-54	161 971	21 448	140 523	17 315	16 762	553	179 286	—1 681	177 600
(Por ciento del total del producto nacional bruto real)									
1940-42	88.4	8.6	79.8	9.8	9.3	0.5	98.2	1.8	100.0
1946-48	85.2	9.8	75.4	11.1	10.0	1.0	96.3	3.7	100.0
1952-54	91.2	12.1	79.1	9.7	9.4	0.3	100.9	—0.9	100.0

FUENTE: CORFO

^a La inversión bruta fija está formada por la inversión de los sectores público y privado como sigue:

Años	Sector público	Sector privado	Total	Años	Por ciento del producto bruto			
1940-42	6 559	3 834	10 393	1940-42	5.9	3.4	9.3	
1946-48	5 278	8 861	14 139	1946-48	3.8	6.2	10.0	
1952-54	9 074	7 688	16 762	1952-54	5.1	4.3	9.4	

2. Destino de los recursos

En el cuadro 7 aparecen las estimaciones de la distribución del gasto nacional en consumo público y privado, la inversión interna en capital fijo y existencias y la inversión externa.¹³ El cuadro indica que durante el período que se estudia ocurrió un aumento sustancial en la proporción de los recursos destinados a los gastos públicos corrientes (de 8.6 a 12.1%), en tanto que la dedicada al consumo personal muestra una ligera dismi-

Cuadro 8. CHILE: ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN BRUTA INTERNA, 1940-42, 1947-49 y 1951-53
(Miles de millones de pesos a los precios de 1950)

	1940-42	1946-48	1952-54
<i>Maquinaria y equipo</i>	4.3	5.3	7.0
Bienes de capital importados	3.9	4.9	6.6
Bienes de capital nacionales	0.3	0.4	0.4
<i>Construcción y otras obras si-</i>			
<i>milares</i>	6.1	8.8	9.7
Mejoras	0.1	0.2	0.5
Edificación	5.2	7.1	7.0
Casas habitación	3.6	5.2	5.4
Edificios comerciales e in-			
dustriales	0.9	1.4	1.0
Edificios públicos	0.5	0.2	0.1
Otras construcciones	—	0.1	0.2
Urbanización y pavimen-			
tación	0.2	0.2	0.3
Obras públicas	0.8	1.4	2.0
Reforestación	0.0	0.1	0.2
Inversión interna en capital			
fijo	10.4	14.1	16.7
Cambio de inventarios	0.5	1.4	0.6
Inversión bruta interna	10.9	15.5	17.3

FUENTE: CORFO

nución (de 79.8 a 79.1%). La inversión bruta total y en capital fijo se mantuvieron constantes en alrededor de 10% del producto nacional bruto. Aumentaron ligeramente hasta 1947-49, y disminuyeron posteriormente a su nivel inicial de alrededor de 10 y 9%, respectivamente. La creciente proporción del consumo gubernamental se ha compensado con un cambio en el saldo de importaciones y exportaciones, lo que refleja principalmente no un deterioro de la balanza de pagos, sino una reducción

¹³ En los cuadros 7 y siguientes se utilizan promedios trienales (1940-42, 1946-48 y 1952-54), para la comparación, en vez de los años 1940, 1948 y 1954. Se observó que las cifras de años aislados manifiestan grandes fluctuaciones y se decidió que era preferible tomar como base de la comparación las cifras trienales, con objeto de tener una visión más exacta de las tendencias a largo plazo.

de los pagos al exterior. La inversión privada en capital fijo mejoró notablemente entre 1940-42 y 1946-48, pero disminuyó considerablemente entre ese período y 1952-54. En consecuencia, el período intermedio de los tres trienios considerados representa la cúspide de la formación de capital, por lo menos para la inversión privada. La inversión neta en capital fijo (deducida la depreciación, estimada al costo corriente de reposición) que se obtiene comparando las cifras del cuadro 7 con las del cuadro 10, es

Cuadro 9. CHILE: IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL

	1940- 1942	1946- 1948	1952- 1954	1940- 1942	1946- 1948	1952- 1954
	<i>(Miles de millones de pesos a los precios de 1950)</i>			<i>(Índices)</i>		
Maquinaria especial para la industria	0.8	1.4	1.5	100.0	186.7	200.0
Maquinaria para trabajar metales	—	0.1	—	100.0	1 284.4	639.1
Bombas, equipo de bombeo, motores y turbinas	0.3	0.3	0.5	100.0	100.0	203.9
Otra maquinaria de uso general	0.2	0.3	0.3	100.0	145.8	150.0
Maquinaria para la minería	0.1	0.1	0.2	100.0	78.5	205.8
Tractores, maquinaria y equipo agrícola	0.3	0.2	0.5	100.0	66.6	189.8
Aparatos y equipos eléctricos	0.5	0.6	0.6	100.0	120.0	115.7
Herramientas, equipo para las ciencias, para los profesionistas y de oficina	0.2	0.2	0.3	100.0	103.7	142.8
Envases y equipos; auxiliares diversos	0.5	0.3	0.4	100.0	60.0	77.9
Vehículos y equipo para transportes	1.0	1.3	1.5	100.0	130.0	150.0
TOTAL	3.9	4.8	5.8	100.0	125.4	151.5

FUENTE: CORFO

notablemente baja —200 millones de pesos en 1940-43; 3 000 millones de pesos en 1946-48; 2 500 millones en 1952-54 (todas las cifras a precios de 1950). Ello equivale a 0.2, 2.3 y 1.5%, respectivamente, del producto nacional neto en esos tres períodos.¹⁴

¹⁴ Entiendo que las estimaciones de la depreciación son el resultado de una investigación muy extensa sobre los activos fijos y costos actuales de reposición de las empresas, y que las reservas de depreciación se estiman tomando en cuenta la vida útil de cada activo, con base en cifras de Estados Unidos de Norteamérica, aunque considerando que los activos se utilizan en Chile por un período mucho mayor (verbigracia: en el caso de viviendas de varios tipos, se supone una vida de 50 a 80 años, en vez de 30 a 50 años, como en los Estados Unidos). La estimación (8.2% del producto nacional bruto

Los cuadros 8 y 9 indican en detalle los cambios en las composición de la inversión interna. El cuadro 8 revela que la proporción de bienes de capital importados con respecto a la inversión nacional total en capital fijo se mantuvo constante en todo el período en alrededor de 40%. Por este motivo, es probable que los cambios en las inversiones en capital fijo en los distintos sectores de la economía estén estrechamente relacionados con los cambios en las importaciones de bienes de capital en esos sectores. Por lo tanto, el cuadro 9, que muestra las variaciones de la importación de bienes de capital de diversos sectores, a precios constantes, se puede considerar como un reflejo bastante fiel de la tendencia de la inversión en capital fijo.

3. Fuentes del ahorro

El cuadro 10 —fuentes del ahorro— arroja nueva luz sobre las causas que gobiernan la creciente escasez de recursos para la inversión. En él se ve que las dos fuentes principales del ahorro durante el período han sido las utilidades no distribuidas, las reservas para depreciación de las empresas, y los superávits corrientes de la cuenta consolidada del sector público. El superávit neto que acusan las cuentas del sector público (debido en gran parte al superávit de las Cajas de Previsión y en menor grado al exceso de los ingresos sobre los gastos del gobierno central), sólo ha permitido financiar una parte de la inversión pública. Como se señala en el cuadro 11, la proporción de la inversión pública que se financió con el ahorro del mismo origen, ascendía al 40% en 1940-42 y a sólo 9% en el período 1952-54.¹⁵ Así pues, el sector público ha llegado a depender mucho más del ahorro privado para financiar sus actividades en los últimos años.

en 1952-54) podrá parecer alta en comparación con la de Estados Unidos y el Reino Unido, en donde el volumen de capital empleado en relación con el producto es mucho mayor (en el Reino Unido la cifra correspondiente llega a 9.5% y en los Estados Unidos fluctúa entre 10 y 20%). Sin embargo, es poco probable que el error supere al 1 o 2% del producto nacional bruto. Aunque los márgenes de depreciación se ajustaran de este modo, la inversión neta en capital fijo todavía sería muy baja en relación con las cifras correspondientes de los Estados Unidos y los países occidentales de Europa. Para el año de 1953 esas cifras fueron las siguientes: Noruega, 21%; Alemania Occidental, 14; Italia, 12; Turquía, 9; Francia, 7; Bélgica y el Reino Unido, 6; Estados Unidos, 7.6. (Véanse *Economic Survey of Europe in 1955*, ECE, cuadro 22, p. 44, y *Economic Report of the President, U. S. A.*, enero de 1956.)

¹⁵ La principal fuente de superávit en las cuentas públicas chilenas se debe a la acumulación de fondos en las cajas de previsión para cubrir el pago de prestaciones futuras. Aunque es discutible el principio de cobrar contribuciones sobre una base actuarial en el caso de un sistema obligatorio de seguro nacional, esta práctica podría haber sido beneficiosa para la estabilidad monetaria (y para el fomento de las inversiones industriales) si las cajas de previsión hubieran adoptado la misma norma que el Reino Unido y otros países europeos: no utilizar sus ahorros para inversiones directas. Por el contrario, las cajas, con el deseo de poner sus fondos a salvo de la inflación, los aplican en inversiones directas. Como éstas se limitan a ciertos campos que se consideran suficientemente seguros (viviendas, por lo general), los superávits de la cuenta del seguro social no han servido para mitigar la presión sobre el resto de la economía, sino que han llevado a un gran aumento de ciertas formas de inversión que en otro caso no habrían recibido la misma preferencia. Además, gran parte de las casas que construyen las cajas de previsión no quedan en su poder, sino que pasan a manos de los contribuyentes, que financian la compra con préstamos hipotecarios concedidos por las propias cajas. En la medida en que esto ocurrió, la política de invertir los excedentes en la construcción de viviendas no tuvo ni

Al propio tiempo, las estimaciones revelan un aumento en el ahorro privado que no se debe en gran medida al ahorro total de las empresas, sino a una disminución del desahorro neto en la cuenta personal, que registra una contracción notable entre 1946-48 y 1952-54. El ahorro personal neto es una cifra residual —la diferencia entre las estimaciones de ingresos y gastos personales— y, por lo tanto, está sujeta a un margen considerable de error, tanto por lo que se refiere a la magnitud como a los cambios anuales.¹⁶ En la medida en que puede obtenerse alguna conclusión de esta estimación, puede afirmarse que el gasto personal financiado por las utilidades del capital o mediante ahorros acumulados debe haber sido muy superior al ahorro neto de las personas, financiado a través del ingreso personal durante el período.

Cuadro 10. CHILE: ESTRUCTURA DEL AHORRO INTERNO BRUTO
(Miles de millones de pesos a los precios de 1950)

	1940-42	1947-49	1951-53
	Promedios anuales		
<i>Ahorro privado nacional</i>	5.2	10.7	15.1
Instituciones y personas sin fines de lucro	—7.6	—4.3	—1.9
Empresas	12.8	15.0	17.0
Utilidades no distribuidas	5.4	8.3	12.4
Revaluación de inventarios	—4.9	—6.1	—12.6
Reservas para depreciación	10.2	11.2	14.3
Indemnización por siniestros a los activos fijos	0.1	0.2	0.2
Discrepancia estadística	2.0	1.4	2.7
<i>Ahorro del Gobierno</i>	4.7	4.1	1.4
<i>Ahorro nacional bruto</i>	9.9	14.8	16.5
Desahorro neto de Chile en el exterior	1.0	0.7	0.8
<i>Ahorro interno bruto</i>	10.9	15.5	17.3
(Ahorro interno bruto = inversión interna bruta)			

FUENTE: CORFO

siquiera el mérito de mantener el valor real de los ahorros como fondo para el pago de jubilaciones futuras. Y es dudosa la justificación social de un sistema que grava obligatoriamente a la masa de los asalariados y a los consumidores —generalmente en exceso de los beneficios corrientes que distribuye la Caja— con objeto de dar viviendas a unos cuantos favorecidos que las pagan en una moneda depreciada. Sin embargo, parece que en los últimos años las cajas de previsión han ido abandonando la práctica de calcular las contribuciones con base actuarial y poco a poco pasan a un sistema en que los pagos corrientes se financian con las contribuciones corrientes y no con fondos acumulados.

¹⁶ La reducción del desahorro personal (véase el cuadro 9) registrada entre 1946-48 y 1951-53 —de 4 300 a 1 900 millones a precios de 1950—, cuando el consumo personal como proporción del producto nacional bruto aumentaba, puede atribuirse al hecho de que entre esos dos períodos el ingreso personal disponible aumentó en relación con el producto bruto interno (de 75.4 a 79.1%), como consecuencia de una disminución en el volumen de ingreso pagadero en el exterior. Por lo tanto, en términos del ingreso bruto interno, hubo una reducción del ahorro nacional, de 10.5 a 9.3% durante esos años, mientras que, en términos del ingreso nacional bruto, la proporción de ahorros se mantuvo constante, en 9.3%. El incremento del ahorro privado entre 1946-48 y 1952-54 se debe en parte a la menor incidencia de la carga tributaria personal y en parte a que una proporción más elevada de las utilidades generadas en el país llegó a poder de sus residentes.

Aparte de las importaciones netas de capital que, como indica el cuadro 7, fueron ínfimas en todos los períodos, el sistema se ha apoyado totalmente en los ahorros de las empresas para financiar tanto la creciente inversión pública como el desahorro del ingreso personal. Sin embargo, como se indica en el cuadro 10, la mayor parte de los ahorros de las empresas revestía la forma de reservas de depreciación, de modo que el ahorro neto de la colectividad (deducida la parte del ahorro que sólo representa la plusvalía de las existencias producida por la inflación) se mantuvo muy bajo. En el cuadro 3 ya se ha indicado que las utilidades netas no distribuidas, en porcentos de las utilidades netas totales, fueron notablemente reducidas en Chile durante todo el período; las empresas tendían a distribuir una elevada proporción del incremento de sus ingresos. Como lo indica el cuadro 10, a pesar de que se aumente la estimación de

Cuadro 11. CHILE: INVERSIONES Y AHORROS PÚBLICOS
(Millones de pesos)

	<i>Promedios anuales</i>		
	1940-42	1946-48	1952-54
Inversión pública	2 784.2	9 727.9	34 626.4
Superávit de ingresos en cuenta corriente	1 206.3	2 730.7	2 978.4
Exceso de inversiones públicas sobre ahorros públicos	1 577.9	6 997.2	31 648.0
Proporción de la inversión pública financiada con los ahorros del mismo origen	43.3	28.1	8.6

FUENTE: CORFO

las utilidades no distribuidas, considerando el cuantioso renglón de la discrepancia estadística, las reservas de depreciación han representado no menos de las cuatro quintas partes del ahorro bruto de las empresas durante todo el período.

Las estimaciones extremadamente bajas de ahorro nacional, a pesar de la elevada proporción tanto de las utilidades como de los dividendos en relación con el ingreso nacional, se explican por la alta propensión al consumo de las clases capitalistas. Aunque los dividendos han representado una proporción muy elevada de las utilidades, y su crecimiento durante los últimos 15 años ha igualado o superado el incremento de las utilidades, el gasto personal de los beneficiarios tendería a superar al ingreso que perciben por concepto de dividendos.

4. La carga tributaria

En tanto que el gasto gubernamental corriente en bienes y servicios ha aumentado considerablemente entre 1946-48 y 1952-54 (de 9.8 a 12.1% del producto bruto interno), la proporción del ingreso que se ha pagado por concepto de tributación ha disminuido de 17.1 a 15.6% (véase el cuadro 12). En este cuadro se ha intentado distribuir los impuestos directos e indirectos entre los tres grupos principales de ingresos. Aunque la distribución ha tenido que basarse necesariamente en supuestos generales (los pormenores se explican en el apéndice), no es probable que las

Cuadro 12. CHILE: CARGA TRIBUTARIA EN PORCIENTO DE LOS INGRESOS, POR
- GRUPOS DE INGRESO

Grupos de ingreso	1948			1952-54 Promedio		
	Impuestos directos ^a	Impuestos indirectos ^b	Total	Impuestos directos	Impuestos indirectos	Total
Ingreso personal por concepto de sueldos y salarios ^c	5.0	12.6	17.6	4.0	11.2	16.2
Ingreso de trabajado- res independientes	0.7	13.1	13.8	0.5	11.9	12.4
Utilidades, intereses y rentas ^d	11.2	8.7	19.9	8.8	8.5	17.3
Ingreso nacional neto y existencias más pagos de transferencia	6.4	10.7	17.1	5.3	10.3	15.6

FUENTE: CORFO. Véase el apéndice para conocer la metodología de la estimación.

^a Impuestos directos pagados por personas y empresas y contribuciones de seguridad social pagadas por los obreros y trabajadores.

^b Impuestos indirectos y contribuciones al seguro social pagados por los patronos, menos los subsidios y transferencias a las empresas.

^c Incluye donaciones públicas a las personas, de acuerdo con los sistemas de seguridad social, etc.

^d El concepto de utilidades corresponde en este cuadro al que se utiliza para la estimación de los impuestos; es decir, incluye el ajuste por revaluación de inventarios y excluye la depreciación.

cifras estén sujetas a un margen considerable de error.¹⁷ Las estimaciones revelan que el nivel general impositivo es cada vez menos adecuado en relación con el gasto público, y también que ha disminuido la importancia relativa de los impuestos directos en comparación con los indirectos, fenómeno que se debe por completo a la reducción de la parte de los ingresos

¹⁷ Las estimaciones de la distribución de la carga tributaria se hicieron después de consultar a los expertos del Ministerio de Hacienda de Chile. Por lo que toca a los impuestos indirectos, el 48% se asignó a sueldos y salarios, 24% a ingresos de los patronos y 28% a ingresos provenientes de la propiedad. Por lo que respecta a los impuestos directos, se atribuyó 50% a sueldos y salarios, 10% a ingresos patronales y 40% a ingresos provenientes de la propiedad.

provenientes de la propiedad (utilidades, intereses y rentas), que se pagan por concepto de impuestos directos. En vista de que las tasas nominales impositivas se han elevado durante el período, la contracción señalada refleja la creciente incapacidad de la administración tributaria para gravar las utilidades, así como también el hecho —debido a la inflación y falta de un catastro que revalúe los bienes raíces agrícolas y urbanos— de que los impuestos a las rentas de predios agrícolas y urbanos, se hayan ido reduciendo paulatinamente hasta cifras insignificantes. Si se toman en cuenta las tasas del impuesto cedular y global sobre la renta, así como el impuesto sobre las utilidades de las sociedades anónimas, la tasa media impositiva sobre los ingresos de la propiedad en el período 1951-54 habría sido por lo menos de 40% y, en valores corrientes, habría llegado por lo menos al 45% de los ingresos. La tasa efectiva de 8.8% revela, pues, que la administración tributaria sólo ha logrado gravar una quinta parte o menos de los ingresos gravables.

Aunque el porciento del ingreso gravable por concepto de impuestos directos en los grupos de utilidades, intereses y arriendos es casi dos veces mayor que en el grupo de sueldos y salarios, ello se compensa por el porcentaje más elevado que representan los impuestos indirectos. De ese modo, la carga tributaria incide casi en igual forma sobre el ingreso del grupo de sueldos y salarios como sobre los grupos que perciben intereses, utilidades y rentas. Ello no refleja tanto la insuficiente importancia que se da a los impuestos directos en el sistema de tributación o una deficiente progresividad de la tributación directa —la tasa nominal de progresión de los impuestos sobre la renta comprendido el impuesto global, es casi igual de alta que en los Estados Unidos y en los países occidentales de Europa— como el grado de evasión en el pago de impuestos sobre la renta proveniente de las utilidades y de la propiedad en general.

5. *Distribución del consumo*

En el cuadro 13 se trata de determinar la distribución de los impuestos, el ahorro y el consumo entre los tres grupos que perciben ingresos, en relación con el ingreso nacional bruto. Esta estimación entraña nuevos supuestos sobre la distribución de los ahorros; de este modo, pareció razonable asignar un valor igual a cero al ahorro de los grupos que perciben sueldos y salarios; dar un valor de 5% de sus ingresos o menos al ahorro neto de los patronos, y acreditar a los propietarios la mayor parte de los ahorros de las empresas así como el desahorro personal neto, ya que éste en su mayor parte debe reflejar los gastos personales financiados mediante utilidades provenientes del capital o de otras utilidades de carácter especulativo que no pueden definirse como "ingreso".

Puede observarse que aun después de atribuir la mayor parte de los aho-

rrros netos al grupo de utilidades, intereses y rentas y de deducir los impuestos directos sobre este tipo de ingresos (tanto de las empresas como de las personas), así como la proporción adecuada de impuestos indirectos, la partida residual que representa el consumo personal de este grupo representa todavía más del 20% del producto nacional bruto. Dado el fenómeno bien conocido de la concentración de la propiedad, la estimación viene a apoyar la opinión de que el consumo "innecesario" o suntuario absorbe una parte del todo desproporcionada de los recursos nacionales de Chile.

Cuadro 13. CHILE: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO NACIONAL BRUTO Y DEL GASTO, POR GRUPOS DE INGRESOS
(Porcientos del ingreso nacional bruto)

Grupos de ingreso	P r o m e d i o 1952-54			
	Composición del ingreso	Impuestos ^a	Ahorro privado ^b	Gastos personales de consumo al costo de los factores
Ingreso personal de obreros y empleados ^c	44.2	7.4	0	36.8
Ingreso de los trabajadores independientes	21.4	2.6	1.0	17.8
Utilidades, intereses y rentas ^d	34.4	5.7	7.5	21.2
Ingreso nacional bruto y pagos de transferencia	100.0	1.7	8.5	75.8

FUENTE: CORFO. Véase el apéndice para conocer la metodología de la estimación.

^a Incluye impuestos directos e indirectos (excluyendo los subsidios y las transferencias a las empresas) y las contribuciones al seguro social.

^b Suma de ahorros netos y reservas de depreciación.

^c Incluye prestaciones a las personas comprendidas bajo los sistemas de seguro social, etcétera.

^d Incluye utilidades distribuidas y no distribuidas y reservas de depreciación; excluye la revaluación de inventarios.

El mejor argumento que puede esgrimirse en apoyo de esta afirmación consiste en comparar la situación de Chile, en relación con los impuestos, los ahorros y el consumo (véanse los cuadros 12 y 13) con la del Reino Unido (véase el cuadro 14).¹⁸

¹⁸ Las estimaciones de 1953 para el Reino Unido se hicieron con bases similares a las utilizadas para las cifras chilenas. Las pequeñas diferencias en la distribución en por ciento del ingreso en los cuadros B del apéndice y el cuadro 5 se deben a la inclusión de los pagos de transferencia, que influyen tanto sobre los grupos de sueldos y salarios como sobre las utilidades, intereses y rentas; en este último caso, la inclusión de los intereses sobre la deuda pública.

La distribución de los ahorros entre los grupos de ingreso se ha efectuado a base de los datos sobre los ahorros institucionales del grupo de sueldos y salarios y del aumento neto de activos en el caso de los patronos (individuos y sociedad de personas), así como sobre las utilidades no distribuidas y las reservas de depreciación de las empresas públicas y privadas. El exceso de ahorro institucional, en comparación con los ahorros netos personales, se supone que representa el desahorro proveniente del ingreso

Cuadro 14. REINO UNIDO: IMPUESTOS, AHORRO Y CONSUMO POR GRUPOS DE INGRESO, 1953
(Porcientos)

	A. Carga tributaria por grupos de ingresos			
	Estructura del ingreso	Impuestos directos	Impuestos indirectos	Impuestos totales
Ingreso personal de obreros y empleados	68.7	7.6	18.9	26.5
Ingreso de trabajadores independientes	9.6	14.2	17.3	31.5
Utilidades netas, intereses y rentas	21.7	40.9	10.3	51.2
Ingreso nacional neto incluyendo revaluación de inventarios y pagos de transferencias	100.0	15.4	16.9	32.3
	B. Distribución del ingreso y el gasto nacionales brutos por tipos de ingresos			
	Estructura del ingreso	Tributación	Ahorro bruto privado	Gastos personales de consumo del costo de los factores
Ingreso personal de obreros y empleados	65.4	17.4	5.3	42.7
Ingreso de trabajadores independientes	9.8	2.9	1.4	5.5
Utilidades brutas, intereses y rentas	24.8	10.5	6.9	7.4
Ingreso nacional bruto excluyendo revaluación de inventarios y transferencia de pagos	100.0	30.8	13.6	55.6

FUENTE: *National Income and Expenditure*, 1956, HMSO, Londres.

NOTA: La definición de los distintos grupos de ingreso de este cuadro es la misma de la de los cuadros 11 y 12. En la parte A (igual que en el cuadro 11) las utilidades comprenden la revaluación de inventarios, pero excluyen las reservas iniciales y de depreciación con el propósito de que reflejen el ingreso susceptible de gravarse; en la parte B del cuadro (igual que en el cuadro 12) se incluye la depreciación y se excluye la revaluación de existencias. En ambas partes se incluyen las utilidades de las empresas públicas y privadas y los intereses sobre la deuda pública dentro de los ingresos de capital.

personal del grupo que percibe intereses, utilidades y rentas. Por lo tanto, el ahorro privado bruto proveniente del ingreso bruto de la propiedad, que representa el 6.9 % del ingreso nacional de acuerdo con el cuadro, se compone de ahorros de las empresas —10% del ingreso nacional bruto—, más un desahorro personal de alrededor de 3%.

Como puede observarse, la carga impositiva en el Reino Unido ha sido más de dos veces mayor que en Chile, y aunque la incidencia de los impuestos indirectos es casi igual de pesada y los impuestos son regresivos en ambos casos, el hecho se contrarresta con creces por la alta progresión de los impuestos directos. En tanto que los impuestos directos que gravan los sueldos y salarios, expresados en porcientos del ingreso, no difieren gran cosa en ambos países, el por ciento del ingreso bruto por concepto de utilidades, intereses y rentas que se paga en impuestos directos es casi cuatro veces mayor (40.9% en vez de 8.8). En consecuencia, la carga tributaria total que gravita sobre los ingresos de la propiedad (51.2%) es bastante mayor que la de los otros grupos de ingreso.

Sin embargo, la diferencia más importante estriba en que en Chile el consumo personal de las personas que son propietarias absorbe el 21.2% de los recursos nacionales, mientras que en el Reino Unido sólo representa el 7.4%. Como este grupo comprende en el Reino Unido un número relativamente elevado de pequeños rentistas —lo que al parecer no ocurre en Chile—,¹⁹ resulta que la proporción de los recursos nacionales que se destina a la producción de bienes y servicios para el consumo suntuario de las clases acomodadas es por lo menos de tres a cuatro veces mayor en Chile que en el Reino Unido.²⁰

El hecho de que la proporción de los ingresos provenientes de la propiedad en el ingreso total sea mayor en Chile que en el Reino Unido sólo explica en parte estas diferencias. La causa que reviste mayor importancia cuantitativa es que la proporción del ingreso bruto destinado al consumo personal representa sólo el 30% en el Reino Unido en tanto que es mayor al 60% en Chile. Los propietarios británicos, además de pagar impuestos que ascienden al 42% de su ingreso bruto, ahorran por término medio el 27.4%; en cambio en Chile, aun cuando pagan sólo el 16.5% por concepto de impuestos, ahorran únicamente 22%. Si se parte del ingreso bruto disponible, después del pago de impuestos, se observa que los rentistas británicos ahorran el 48% de su ingreso y gastan el 52%, en tanto que los chilenos sólo ahorran 26% y gastan 74%.²¹

¹⁹ Con base en la distribución del capital nacional, obtenida de las estadísticas del impuesto sobre la renta y sobre herencias y legados, se observa que en el Reino Unido sólo la mitad de los dividendos, rentas e intereses se obtienen de grandes capitales.

²⁰ Las estadísticas sobre la distribución de la ocupación refuerzan este resultado apoyado anteriormente por las estadísticas de ingreso nacional. El número de empleados en Chile (274 000 en 1953) es ligeramente mayor en cifras absolutas que en el Reino Unido; en el primero, en cambio, absorbe el 9% de la población ocupada, mientras que en el segundo representa poco más del 1%. Por otra parte, el incremento en el número de empleados durante el período 1940-53 llegó al 80% en Chile (en comparación con un aumento de 30% en la ocupación total), mientras que en el Reino Unido se observó una disminución del 50% a partir de 1939.

²¹ Supongo que estas diferencias reflejan no tanto las variaciones en las propensiones a ahorrar y gastar de los individuos, en relación con su ingreso personal, como la proporción de las utilidades netas que se reinvierten en las empresas. Como se indicó antes, en Chile la proporción de utilidades netas (después del pago de impuestos) que se reinvertió sólo ascendía al 12.5% aproximadamente y en el Reino Unido a cerca del 60%.

No cabe la menor duda de que con un sistema más eficaz de tributación —que incluya, si es preciso, impuestos especiales y otras medidas restrictivas para elevar la proporción de las utilidades que retienen las empresas—, sería perfectamente viable en Chile reducir la proporción del ingreso proveniente de la propiedad que se destina al consumo personal, a una cifra más cercana a la del Reino Unido.

Si la proporción del consumo en el ingreso bruto proveniente de la propiedad se redujera a la proporción registrada en el Reino Unido —30%—, el consumo personal de los capitalistas se reduciría de 21.2 a 10.3% en relación con los recursos nacionales. Los recursos así liberados serían más que suficientes para duplicar la tasa de inversión bruta en capital fijo y existencias, lo que quiere decir, de acuerdo con las estimaciones oficiales, que la tasa de inversión neta se incrementaría del 2 al 14% del ingreso nacional neto.

Estas estimaciones contradicen la opinión, frecuentemente expresada, de que Chile, por su misma pobreza, no es capaz de generar los ahorros suficientes para lograr una tasa acelerada de formación de capital. Por el contrario, las cifras tienden a demostrar que si el consumo suntuario se redujera a una proporción más pequeña de los ingresos provenientes de la propiedad, la proporción del ahorro en el ingreso nacional podría elevarse considerablemente sin reducir el nivel de vida de la gran masa de la población. Es cierto que, como muestra el cuadro 8, el contenido-importación de las inversiones es muchísimo mayor que el de los gastos de consumo, aunque el contenido-importación del consumo suntuario, considerando las importaciones “invisibles”, puede ser mucho mayor al del consumo en general.²² Además, hay muchas formas de incrementar los gastos de capital sin incurrir en nuevas y cuantiosas importaciones, como por ejemplo la construcción de obras de riego y de caminos. La necesidad de la ayuda económica externa no se origina de la insuficiente capacidad de ahorro sino de la mayor demanda de importaciones que va asociada a los cambios en la estructura del gasto nacional, y la demanda de importaciones sólo puede representar una proporción del financiamiento requerido para las inversiones adicionales. Por otra parte, los recursos liberados por la reducción del consumo interno podrían destinarse al fomento de la capacidad para exportar y obtener el financiamiento de nuevas importaciones. Por supuesto, ello requeriría en un principio de la asistencia extranjera (por ejemplo, para el establecimiento de nuevas fábricas de papel y celulosa), aunque una vez que estas industrias crecen y se genera el ingreso extranjero adicional requerido, podría lograrse una tasa más alta de inversión, financiada por completo mediante el ahorro interno.

Ya sea que el aumento del ahorro interno y de la tasa de inversión

²² De acuerdo con las cifras oficiales, el contenido-importación de los gastos de inversión fue de 42% en 1952-54 y de 6% en el caso del gasto total de consumo.

sea o no factible, depende en gran parte de la posibilidad de aplicar un sistema impositivo más eficaz a las clases acomodadas de la colectividad.²³ Cualquier aumento de los impuestos, en relación con el gasto gubernamental, supone, naturalmente, un incremento del ahorro nacional, a través de un mayor ahorro público, cualquiera que sea la forma en que se recauden los impuestos. Pero aun desde el punto de vista de la economía pura, es importante conocer en qué forma se aplican los nuevos impuestos y en quiénes incide la carga tributaria en última instancia. Si los impuestos inciden directamente sobre la masa de los consumidores, o si su incidencia se transfiere a éstos indirectamente a través de precios más altos y mayores márgenes de utilidad, los ahorros adicionales que se generan mediante los impuestos sólo se lograrán a costa de agravar las presiones inflacionarias: la reducción del ingreso real que trae consigo los impuestos más altos conduce a nuevas exigencias de reajuste de salarios monetarios y acelerará la espiral salarios-precios del mismo modo que lo hace la reducción del ingreso real originada por el alza de precios. Pero esto no es sino un aspecto de la afirmación fundamental de que sólo pueden obtenerse recursos adicionales en donde realmente existe superávit. Los impuestos que gravan a las clases acomodadas y cuya incidencia no se transfiere a los otros grupos sociales ofrecen recursos adicionales precisamente porque contraen aquella parte de la demanda de recursos nacionales que no se destina a mantener o mejorar la producción y que, por lo tanto, es susceptible de limitarse sin que se originen efectos indeseables sobre la estabilidad social y económica o sobre los incentivos económicos.

6. *Resumen y conclusiones*

Las conclusiones que surgen del análisis anterior de las tendencias económicas de Chile en el período 1940-1954 pueden resumirse como sigue:

- 1) Se ha observado un extraordinario desarrollo de la producción industrial en el período, aunque el crecimiento de la producción y la productividad en la segunda parte del mismo fue mucho menor que en la primera. La expansión industrial parece estar más concentrada en la sustitución de importaciones que en la capacidad para exportar. (Obsérvese, por ejemplo, el estancamiento de la producción, a pesar de las favorables condiciones del mercado mundial, o la falta de una adecuada ampliación de las industrias potenciales de exportación, como las de papel y celulosa.)
- 2) La producción de servicios terciarios —comerciales, gubernamentales y personales— ha crecido en forma desproporcionada en relación con el incremento registrado en las industrias primarias y secundarias (transportes, comunicaciones y servicios públicos). Este fenómeno se comprueba

²³ Por supuesto, éste es un problema de carácter político y no estrictamente económico; el presente análisis sólo se limita al examen de las posibilidades técnicas.

al observar el considerable aumento de obreros y empleados en este grupo.

3) Las cifras revelan que existe una gran desproporción entre el crecimiento de la producción de alimentos y el de la producción (y la ocupación) en los sectores no agrícolas de la economía. El incremento de la producción agrícola se calcula en un 40% en todo el período; pero gran parte de este incremento refleja los cambios en la relación de precios del intercambio interno, en favor del sector agrícola. El índice del volumen físico de la producción de alimentos se incrementó sólo 27%, y la mayor parte del aumento ocurrió con anterioridad a 1946-48. Por lo tanto, considerando todo el período y especialmente a partir de 1946-48, la producción de alimentos no ha podido mantenerse siquiera con el ritmo de crecimiento de la población, sin considerar el incremento en el consumo de alimentos que está asociado generalmente al incremento del ingreso real por habitante. El crecimiento de la oferta de alimentos no pudo tampoco mantenerse al ritmo de aumento de la demanda generada en los sectores no agrícolas. Entre 1940 y 1954 el volumen de la ocupación en los sectores no agrícolas aumentó 65%. El ingreso real por habitante —es decir, el ingreso monetario a precios constantes— aumentó 30%. Por lo tanto, suponiendo una elasticidad-ingreso de la demanda de alimentos no mayor a 0.5 —lo que representa un supuesto conservador—, la demanda potencial de alimentos de los sectores no agrícolas debió registrar un aumento correspondiente a 165 por 115, es decir, 90%. En el caso extremo de que el consumo de alimentos del propio sector agrícola hubiera permanecido estático, a pesar de la mayor producción e ingreso por habitante, las disponibilidades internas de alimentos para el consumo de los sectores no agrícolas sólo podrían haber aumentado en alrededor de 50%. Sin embargo, es imposible suponer que la elasticidad-ingreso de la demanda de alimentos en el propio sector agrícola sea igual a cero; y si en este caso se establece la misma hipótesis sobre la elasticidad-ingreso de la demanda que en el resto de la economía, el aumento de las disponibilidades de alimentos producidos en el país para los sectores no agrícolas sólo habría llegado a 33 1/2%. Una parte del déficit, por lo menos, se cubrió con importaciones de alimentos; éstas aumentaron de 11 millones en 1940 a 79 millones de dólares en 1954 a precios corrientes (11 y 41 millones, respectivamente, a precios constantes de 1940). Sin embargo, por las causas que se exponen a continuación, las importaciones de alimentos no han sido suficientes para cubrir las necesidades de alimentos que hubiera requerido una distribución más razonable del ingreso y que hubiera sido una condición previa para alcanzar la estabilidad monetaria. Debe recordarse que los alimentos constituyen el “producto-salario” por excelencia; es decir, que la proporción de los ingresos de los obreros que se destina a la compra de alimentos es por sí misma muy grande y mucho mayor que la que destinan al mismo objeto los grupos no asalariados. Esto quiere decir que si están

dadas las disponibilidades alimenticias por habitante, también están determinadas en gran parte los salarios reales: las clases obreras por su propensión a gastar la mayor parte de su ingreso en alimentos y no en otros productos sientan necesariamente una determinada relación precio-salarios en virtud de la cual los salarios, en términos reales, guardan una estrecha relación con las disponibilidades de alimentos y sólo pueden excederla en una cifra moderada por habitante, cualquiera que sea el incremento de otros bienes y servicios.

4) La distribución del ingreso ha tendido hacia la desigualdad, cuando menos en el sentido de que los obreros no han participado en el movimiento ascendente general que registran la productividad y el ingreso por habitante. Aunque la producción por hombre aumentó casi 30% gracias al incremento de la productividad, el ingreso real por trabajador permaneció prácticamente sin alterarse; en cambio, el ingreso real de otros grupos aumentó más que proporcionalmente con el incremento del ingreso por habitante. Por las razones aludidas y que se examinarán más adelante, estos cambios a su vez podrían haber resultado de la desproporción existente entre el crecimiento de la producción de alimentos y el aumento de otros bienes y servicios.

5) A pesar del incremento de las utilidades —cercano al 56% en términos reales, excluyendo las existencias—, no se ha observado ningún incremento en los coeficientes de ahorro e inversión, con respecto al ingreso nacional; y el volumen de las inversiones en activos fijos del sector privado ha disminuido en la realidad a partir de 1946-48. La inversión neta en activos fijos se ha mantenido a un nivel muy bajo, y tomando en cuenta la posible sobrestimación de las reservas corrientes de depreciación, no puede haber sido mayor de 3 a 4% del ingreso nacional neto; más aún, después de 1946-48 ha mostrado una tendencia descendente y la disminución de la inversión privada neta en activos fijos ha sido mucho mayor que la de la inversión neta total.

6) La explicación de este fenómeno debe encontrarse en la alta propensión al consumo de las clases capitalistas, que al parecer han destinado de dos tercios a tres cuartas partes de su ingreso, bruto y neto, respectivamente, después del pago de los impuestos, al consumo personal. En comparación con otros países, el consumo suntuario de las clases propietarias absorbe una parte totalmente desproporcionada de los recursos nacionales; una parte de éstos podrían liberarse automáticamente para fines de inversión si se introdujera un sistema fiscal progresivo más eficaz, o bien si se tomaran medidas efectivas para estimular la retención de utilidades de parte de las empresas. A pesar de que para obtener una tasa más alta de inversión es necesario disponer de divisas extranjeras y no sólo de ahorros, a juzgar por las estimaciones parece que por lo que toca a los ahorros (es decir, ignorando los efectos que tiene una tasa mayor de acu-

mulación sobre la balanza de pagos), los recursos latentes que podrían movilizarse mediante la reducción del consumo suntuario permitirían aumentar en Chile la tasa de acumulación de capital a niveles comparables con los de las economías industriales desarrolladas.

II. EL PROBLEMA DE LA INFLACIÓN

Es necesario referirse ahora al problema que ha ocupado el primer plano en todas las discusiones sobre la economía chilena: el problema de la inestabilidad monetaria. Podría afirmarse que Chile ha padecido un proceso inflacionario continuo durante un período mayor que cualquier otro país del mundo. No obstante, la inflación chilena se ha distinguido porque en tanto que los precios han estado aumentando a una tasa de incremento muy alta (de 20 a 30% al año durante los últimos quince años) y la tasa media de incremento durante los últimos cinco ha sido mayor que en los 10 años anteriores, el país no registró la continuada aceleración de las fuerzas inflacionarias que ha caracterizado a otros países que han padecido de inflación en gran escala (por ejemplo Alemania después de la primera Guerra Mundial y Hungría y Grecia después de la segunda) y que llevaron el proceso a su término en un período relativamente breve, al producirse el derrumbe completo de la moneda. La inflación chilena nunca ha llegado a las condiciones de hiperinflación que conducen al grado de desconfianza en que se pierde toda relación entre el aumento de precios y el incremento del circulante. En los cuadros 15 y 16 puede observarse que la tasa de incremento de los precios no muestra de ninguna manera una continua aceleración. Los años de rápida inflación fueron seguidos algunas veces por otros períodos de aumento moderado de precios, sin que el proceso llegara nunca a detenerse, por lo menos durante el período que cubren los cuadros citados.

En efecto, si se considera la persistencia y rapidez de la desvalorización monetaria, se verá que la confianza del público en la moneda —al menos hasta 1949— se mantuvo en forma notable. La mejor prueba de ello son las cifras del cuadro 16, que muestran los incrementos comparativos anuales, expresados en porcientos, de la moneda en circulación, los precios y el valor monetario del producto nacional bruto a los precios corrientes. La inevitable manifestación de un cierto grado de desconfianza en el futuro de la moneda está revelada por la reducción del monto de los saldos en efectivo de los particulares y empresarios, en relación con sus ingresos y gastos. Este hecho se pone de manifiesto por la contracción de la relación que existe entre el volumen de la moneda en circulación y el volumen total de pagos monetarios, lo que a su vez guarda estrecha relación con el valor monetario del producto nacional bruto. Como puede observarse en el cuadro 14, en tanto que los precios aumentaron más de

cuatro veces en los nueve años transcurridos entre 1940 y 1949, el producto nacional bruto, a precios corrientes, aumentó al mismo ritmo que el circulante. La relación medio circulante-producto nacional bruto se mantuvo constante en 0.15. Sólo después de 1949 el producto nacional comenzó a aumentar con mayor rapidez que la circulación monetaria. Pero el movimiento no fue espectacular ni continuado; hubo años en que la relación aumentó otra vez y, en 1953, la velocidad de circulación descendió por abajo de su nivel acostumbrado. Por lo tanto, la desconfianza en la moneda nunca revistió características alarmantes.

Cuadro 15. CHILE: ÍNDICES DE PRECIOS Y MEDIOS DE PAGO

Año	Medios de pago (millones de pesos)	Medios de pago	Producto nacional bruto a precios corrientes	Precios al mayoreo	Costo de la vida	Medios de pago en % del producto nacional bruto
<hr/>						
(Í n d i c e s)						
1940 = 100						
<hr/>						
1940-41	3 172	100.0	100.0	100.0	100.0	0.15
1941-42	3 850	121.4	123.1	115.5	100.9	0.15
1942-43	4 593	144.8	144.5	157.2	144.7	0.15
1943-44	5 851	184.4	184.3	175.6	168.3	0.15
1944-45	6 823	215.0	219.0	185.1	188.0	0.15
1945-46	8 028	253.1	254.2	205.6	204.6	0.15
1946-47	10 005	315.4	316.6	249.0	237.1	0.15
1947-48	12 878	406.0	366.0	316.7	316.7	0.17
1948-49	16 234	511.8	504.0	367.3	373.7	0.15
1949-50	19 659	619.8	608.5	425.8	443.8	0.15
1950-51	20 296	639.8	743.8	508.7	511.1	0.13
1951-52	27 123	855.1	914.3	634.5	624.8	0.14
1952-53	35 701	1 125.5	1 236.3	839.9	763.4	0.14
1953-54	54 160	1 707.4	1 600.6	1 049.8	956.8	0.16
1954-55	77 922	2 456.6	2 865.2	1 776.9	1 648.0	0.13
1955-56	129 367	4 078.4	5 195.1	3 133.8	2 887.1	0.12

FUENTE: Servicio Nacional de Estadística y Censos, Banco Central de Chile y Corporación de Fomento de la Producción.

¿Es posible derivar conclusiones en relación con la causa o causas fundamentales del persistente proceso inflacionario, a la luz de estas cifras y del análisis precedente sobre las tendencias de la producción, la distribución del ingreso, los ahorros, etc.? ¿Puede culparse del mal a las autoridades monetarias y bancarias por haber permitido un rápido y continuado aumento del circulante, o fue el sistema monetario la víctima de fuerzas incontrolables? ¿Obedeció la inflación a un excesivo poder de compra originado en el sector público, debido a un sistema impositivo insuficiente

en relación con el gasto público? ¿Se trató simplemente de una “inflación inducida por los costos”, atribuible al hecho de que los empleados y obreros trataron constantemente de asegurar un ingreso real mayor del que en realidad podían obtener dado el volumen de bienes y servicios disponibles para su uso, viéndose frustrados sus esfuerzos por la consiguiente espiral salarios-precios? ¿O fue simplemente un proceso que se generó a sí mismo, y en donde las fuerzas que originaron el aumento de precios fueron la resultante de las expectativas al alza, como consecuencia de la larga experiencia adquirida?

Cuadro 16. CHILE: ÍNDICES DE PRECIOS, MEDIOS DE PAGO Y PRODUCTO NACIONAL BRUTO
(Cambios anuales en porcientos)

Año	Medios de pago	Precios al menudeo	Costo de la vida	Producto nacional bruto
1940-41	21.4	15.5	0.9	23.1
1941-42	19.3	36.1	43.4	17.4
1942-43	27.3	11.7	16.3	27.5
1943-44	16.6	5.4	11.7	18.8
1944-45	17.7	11.1	8.8	16.1
1945-46	24.6	21.1	15.9	24.5
1946-47	28.7	27.2	33.6	15.6
1947-48	26.1	16.0	18.0	37.7
1948-49	21.1	15.9	18.8	20.7
1949-50	3.2	19.5	15.2	22.2
1950-51	33.6	24.7	24.2	22.2
1951-52	31.6	32.4	22.2	35.2
1952-53	51.7	25.0	25.3	29.5
1953-54	43.9	69.3	72.2	79.0
1954-55	66.0	76.4	75.2	81.3

FUENTE: Véase cuadro 15.

En relación con la última pregunta, es bien sabido que cuando un proceso inflacionario se prolonga por algún tiempo puede generar su propio impulso; es decir, la presión que hace subir los precios puede originarse simplemente en el hecho de que éstos hayan estado aumentando por cierto tiempo. Tal es el caso cuando las expectativas de una inflación continuada induce a los comerciantes a acaparar mercancías: los comerciantes se limitan a transformar sus saldos líquidos en existencias de mercaderías. Por lo general, los empresarios y los particulares mantienen una cierta proporción de sus recursos en forma líquida para poder hacer frente a circunstancias imprevistas —o no previstas del todo— o para aprovechar ciertas oportunidades que les permitan hacer inversiones lucrativas. En

tiempos normales, los saldos líquidos se mantienen en efectivo, en cuentas bancarias o en otras inversiones financieras líquidas. Por otra parte, las existencias de mercancías que se mantienen en tiempos normales se destinan principalmente al proceso de producción. Durante el proceso inflacionario es probable que una parte creciente de los saldos líquidos se convierta en existencias "líquidas" de mercaderías, y éstas se agregan al capital circulante destinado a las actividades comerciales de producción o distribución.

Como no hay razón para suponer que la proporción de los recursos totales de los empresarios o particulares que se mantienen en cualquier forma líquida se vea afectada de algún modo por la inflación, la reducción del valor real de los saldos monetarios como una proporción del ingreso nacional indica al mismo tiempo la medida en que los recursos se han orientado hacia el acaparamiento de mercaderías. Por lo tanto, se supone que la reducción de uno indica la magnitud del aumento del otro. Bajo este supuesto, no existe ningún indicio, hasta 1949, de que se haya presentado en Chile el fenómeno de la acumulación de mercaderías; a partir de entonces, es probable que la transformación no haya excedido a la décima parte de los saldos registrados normalmente. Resulta así que si bien la acumulación de mercaderías pudo haber agravado las presiones inflacionarias durante los últimos seis años, no pudo haber desempeñado un papel importante antes de esa fecha, y aun en ese período no adquirió proporciones alarmantes.

Indudablemente, podría culparse a las autoridades monetarias por no haber mantenido un control bastante estricto sobre el circulante para evitar el acaparamiento de existencias durante este período. Si hubieran aplicado restricciones más severas al crédito, la tasa de interés sobre los préstamos a corto plazo habría debido aumentarse lo suficiente para contrarrestar los incentivos del acaparamiento de productos.²⁴

El hecho de que los ingresos monetarios hayan crecido con mayor rapidez que el medio circulante después de 1949, viene a confirmar que las fuerzas inflacionarias cobraron mayor impulso por la política crediticia pasiva que se siguió. En mi opinión, sin embargo, sería erróneo ir más allá y atribuir la responsabilidad principal de la persistente tendencia inflacionaria a la política monetaria y bancaria. Por supuesto, si los bancos se

²⁴ Cualquiera que sea la tasa de inflación prevista, sólo resulta lucrativo el acaparamiento de productos cuando la tasa de interés que devengan los créditos es considerablemente menor que la tasa prevista de aumento de precios. Cuando el banco central está organizado de tal manera que impone limitaciones crediticias a los bancos comerciales, pero éstos a su vez "rematan" este crédito al mejor postor —lo que ocurre automáticamente cuando el crédito reviste la forma de descuento de letras de cambio y la tasa de descuento se determina por competencia—, cualquier restricción del crédito lleva necesariamente a un alza de la tasa de interés; y siempre hay alguna tasa de interés para contrarrestar las expectativas de aumento de precios, cualquiera que sea la tasa prevista de incremento de los últimos. Sin embargo, cuando los bancos comerciales otorgan el crédito disponible a sus clientes favoritos, resulta difícil, mediante la limitación de los créditos, que éstos se utilicen sólo para atender las necesidades normales del comercio y no para fines especulativos.

hubieran rehusado a ofrecer crédito —y, por consiguiente, no hubiera ocurrido ningún incremento del medio circulante—, tarde o temprano los precios habrían dejado de subir. No obstante, si la demanda de crédito no es de carácter especulativo originalmente, sino que obedece al aumento de valor del capital de trabajo que normalmente se necesita por el alza de costos, sería ocioso esperar que el sistema bancario pudiera resistir las presiones de crédito: sólo podrían hacerlo a costa de producir un quebranto en los procesos normales de la circulación económica o incluso una ruptura general de contratos. Sería ocioso, por ejemplo, otorgar a los bancos la responsabilidad de prevenir los aumentos de salarios si se negaran a conceder créditos a los patronos, si estos mismos consideran que el aumento es justo y razonable en virtud del alza de precios que ha tenido lugar anteriormente. Y también sería ocioso esperar que los bancos obligaran a los empresarios a reducir su demanda normal de capital de trabajo forzándolos, en consecuencia, a reducir la escala de sus operaciones con objeto de compensar el aumento de demanda que se origine en algún otro sector (por ejemplo, en el aumento del gasto público). En realidad, al sistema bancario sólo le corresponde la tarea de prevenir que el proceso inflacionario no se agrave como consecuencia de las demandas anormales de carácter especulativo que genera la inflación por sí misma.

Nuestro análisis de la evolución de los elementos que integran el ingreso y el gasto nacional de Chile no aporta, en realidad, ningún argumento en apoyo de la tesis que afirma que la causa fundamental de las presiones inflacionarias ha de encontrarse en el exceso de inversiones fijas, de parte de las empresas privadas y del gobierno. Por el contrario, las cifras revelan que durante el mismo período en que ocurrió una notable aceleración del proceso inflacionario —es decir, a partir de 1947-49— no se ha observado ningún incremento de las inversiones en capital fijo. En proporción al producto nacional bruto, hubo una disminución apreciable del gasto en capital fijo. Durante este período se observó un incremento en la inversión pública; pero el aumento se compensó parcialmente por la disminución de la inversión privada. Cuando se reducía la proporción de la inversión pública financiada por los ahorros del mismo sector, se registraba un aumento correspondiente en la relación ahorro a inversión privada.²⁵

A nuestro parecer, la persistencia de la inflación no puede explicarse adecuadamente ni en función de la política crediticia pasiva de parte del sistema bancario, ni por el exceso de inversión en capital fijo, en relación con la propensión al ahorro. La causa fundamental parece residir más

²⁵ Este aumento compensatorio del ahorro privado no puede considerarse como resultado de la presión inflacionaria, ya que no estuvo ligado con un aumento de las utilidades en relación con los sueldos y salarios (como necesariamente habría ocurrido si se hubiera tratado de ahorros forzosos generados por el proceso inflacionario). El aumento compensatorio del ahorro privado, como ya se vio, obedece fundamentalmente al incremento del ingreso nacional en relación con el ingreso de origen interno, es decir, con la reducción en el pago por ingresos de los factores a los inversionistas extranjeros.

bien en la influencia de los costos que en el efecto de la demanda. Al mismo tiempo, como lo indican las cifras de ingreso nacional, no ha aumentado la proporción del ingreso nacional representada por los sueldos y salarios: hubo un incremento considerable de la parte correspondiente a los sueldos que fue compensada por una disminución correspondiente en la proporción de los salarios. Si el mantenimiento de una proporción constante de sueldos y salarios en el producto nacional suponía una presión al alza de los sueldos y salarios monetarios, la causa debe buscarse fundamentalmente en el hecho de que las mercancías destinadas al consumo de los grupos asalariados deben haber representado una proporción *decreciente* del producto nacional bruto. Y ésta, en mi opinión, ha sido la causa fundamental de la inflación.

Con apego a las leyes normales que rigen el sistema económico, cabe esperar que los pagos por concepto de sueldos y salarios aumenten más o menos en estricta proporción al incremento del valor total de los bienes y servicios producidos; es decir, de acuerdo con el incremento del producto nacional bruto. Si al propio tiempo se altera la estructura del producto nacional, en tal forma que los productos de consumo popular aumentan en menor proporción que el total, el proceso supone automáticamente una tendencia al aumento de los precios de estos productos, en relación con el precio de las otras mercancías; y en esta forma se anula, total o parcialmente, la mejoría de los ingresos reales que se habría producido como consecuencia natural del aumento de la producción. Así pues, se presentará una tendencia a la disminución de los “salarios reales”, en términos de los productos que consumen los obreros, en relación con los “ingresos reales” medidos en términos de lo que aquéllos producen. Si el incremento de la productividad industrial trae consigo un incremento automático de “ingresos reales”, el alza consiguiente en el precio de los artículos de consumo popular tiende a anular su efecto sobre los “salarios reales”.

De este modo, si suponemos que la mejoría de la productividad estuvo limitada a los bienes y servicios no agrícolas y que la demanda real de alimentos de los asalariados fue una dependiente del nivel del ingreso real, sin que influyera la relación de precios entre artículos alimenticios y no alimenticios, el aumento de los salarios monetarios habría dado lugar, en una serie sucesiva de etapas, a un aumento de los precios de los alimentos —tanto en relación con los salarios como los precios de los artículos no alimenticios— que hubiera sido suficiente para contrarrestar por completo el aumento de ingresos reales en términos de los productos no alimenticios.²⁶

²⁶ Para ampliar este punto supóngase que la producción por habitante de los sectores no agrícolas aumenta 20% y que los salarios por hombre, en términos monetarios o de producción no agrícola, también aumentan 20%. Supóngase, además, que los obreros gastan previamente dos terceras partes de su ingreso en alimentos y que ahora, con el aumento del 20%, desean incrementar su consumo real

Como ya se ha señalado anteriormente, durante los últimos quince años se ha observado en Chile un gran incremento tanto del volumen del empleo como de la producción por hombre en las actividades no agrícolas, sin que se haya presentado un aumento correspondiente en las disponibilidades de alimentos. Por lo tanto, el crecimiento de la demanda alimenticia, de parte de los sectores no agrícolas, debe haber tendido constantemente a superar la oferta disponible de alimentos y a provocar una presión alcista persistente en los precios de estos productos. Y ésta habría sido la situación incluso si los sueldos y salarios hubieran permanecido constantes en términos de los productos no agrícolas.

El aumento de precios de los alimentos originó una mayor demanda por sueldos y salarios más altos —con el objeto de restaurar el nivel real de salarios ya obtenido, aunque sólo fuera temporalmente—, produciendo así un alza general de los costos y precios industriales. Por eso, desde el punto de vista de los productos agrícolas, se trató de una inflación inducida por la demanda, y fue un proceso inducido por los costos en relación con los sectores no agrícolas.

Desde este punto de vista, la causa fundamental de la inflación fue el crecimiento desproporcionado de la producción en los distintos sectores de la economía. Dada la estructura del producto nacional bruto, la inflación sólo podría haberse evitado: *a*) si se hubiera retardado la expansión de la producción y de los ingresos generados por los sectores no agrícolas, en cuyo caso la creciente población activa no habría encontrado ocupación; o *b*) si las clases obreras hubieran estado dispuestas a tolerar la reducción de sus salarios reales sin exigir —ni obtener— aumentos compensatorios en términos monetarios. De hecho, los salarios reales han tendido a permanecer estables y ha disminuido la proporción de los salarios en el ingreso nacional. Dado el volumen de alimentos disponibles, el proceso inflacionario no pudo prevenir, por supuesto, el deterioro relativo

de alimentos en 10%. A precios constantes, necesitarían dedicar un tercio de su ingreso adicional a la compra de alimentos. Pero si las disponibilidades de alimentos no se han incrementado, los precios de éstos aumentarán 10% (ya que la demanda de alimentos de los otros sectores de la población se supone inelástica). Esto absorberá un tercio del aumento de salarios en términos reales y —de acuerdo con nuestra hipótesis— conducirá a un nuevo aumento del gasto en alimentos y de los precios de éstos, equivalente a $6\frac{2}{3}\%$. El proceso se seguirá repitiendo. De esta manera los precios de los alimentos y la proporción de los ingresos que destinan los asalariados a la compra de alimentos se elevarían en una serie de etapas declinantes, hasta absorber la mejoría total de los salarios reales, no sólo en términos de los alimentos sino también de otros productos. En la medida en que los asalariados prefieran cualquier aumento de su consumo real de alimentos en vez de otros productos a medida que aumenta su ingreso real, la presión de la demanda sobre los precios de los alimentos sólo llegará a su término cuando los salarios reales vuelvan otra vez a su nivel original. Esto sucederá —en el caso hipotético señalado— cuando el aumento de los precios de los alimentos llegue al 30% y la proporción del gasto en alimentos, en el gasto total de los asalariados, haya aumentado de una cifra inicial de $66\frac{2}{3}\%$ a 72.22%. En ese punto, la compra del mismo volumen de alimentos sólo deja el dinero suficiente para comprar el mismo volumen de productos no alimenticios que se podía adquirir antes del aumento de salarios; el ingreso real, por lo tanto, no es mayor que antes y desaparece el deseo de consumir alimentos en exceso de la oferta real de los mismos. Pero mucho antes de llegar a esta situación, la disminución de los salarios reales conduciría a un reajuste en términos monetarios, asegurando así la continuación de un proceso que en otro caso llevaría a un nuevo equilibrio.

del nivel de los asalariados. Pero la presión ejercida para contrarrestar esta tendencia constituyó la fuerza primordial que ha impulsado la espiral salarios-precios y, por lo tanto, la continuación del proceso inflacionario.

La tesis se apoya en algunos datos empíricos; en efecto, el cuadro A indica que existe una tendencia hacia una correlación negativa entre los cambios de la tendencia inflacionaria y las fluctuaciones de la oferta de alimentos. El incremento de 25% que se observa en 1943 en la producción de alimentos (que mostró el movimiento contrario en los años subsiguientes) fue seguido por un retardo bien marcado en la tasa de inflación en los dos años posteriores. Asimismo, la fuerte aceleración del proceso inflacionario que se registra a partir de 1949 coincidió con el es-

Cuadro 17. CHILE: ÍNDICE DEL VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS

Años	Índice 1940 = 100	Cambios anuales en porcientos
1940	100.0	—
1941	96.9	—3.1
1942	103.5	5.8
1943	128.3	25.2
1944	112.9	—12.0
1945	104.2	—7.7
1946	120.7	15.8
1947	105.9	—12.3
1948	131.8	24.5
1949	133.0	0.9
1950	123.7	—7.0
1951	122.8	—0.7
1952	114.0	—7.2
1953	131.1	15.0
1954	137.0	4.5

FUENTE: Véase cuadro 2.

tancamiento de la producción de alimentos después de esa fecha. También confirman esta tesis los movimientos relativos de los precios agrícolas y no agrícolas del cuadro 18, que indican que, aparte de los años de crisis de 1930, existió una continua tendencia ascendente en la relación de precios agrícolas y no agrícolas.

La disminución relativa de la acumulación de capital puede haber sido el resultado de las condiciones más estrictas de crédito, impuestas por el mismo proceso inflacionario; y la limitada tasa de crecimiento de la productividad industrial (hecho que se destacó en un principio) fue a su vez consecuencia de este último factor y de los efectos generales adversos de la inflación, sobre la eficiencia de la producción industrial.

Cuadro 18. CHILE: ÍNDICE DE PRECIOS AGROPECUARIOS
(1934-38 = 100)

Año	Índice agropecuario (A)	Índice general ^a (B)	Precios relativos $\frac{(A)}{(B)}$
1928	56.1	49.3	113.8
1929	57.4	49.3	116.4
1930	45.7	42.9	106.5
1931	36.2	39.1	92.6
1932	54.9	58.8	93.4
1933	73.6	88.4	83.3
1934	74.4	88.1	84.4
1935	81.9	87.8	93.3
1936	98.9	97.3	101.6
1937	126.4	116.3	108.7
1938	118.5	110.5	107.2
1939	106.4	107.8	98.7
1940	130.1	118.7	109.6
1941	155.4	138.8	112.0
1942	196.6	188.4	104.4
1943	213.2	207.8	102.6
1944	232.2	214.6	108.2
1945	255.2	228.6	111.6
1946	302.6	263.6	114.8
1947	415.6	340.1	122.2
1948	490.9	390.5	125.7
1949	559.0	445.2	125.6
1950	638.4	522.4	122.2
1951	815.0	638.0	119.3
1952	1 116.4	847.3	131.8
1953	1 407.3	1 042.3	135.0
1954	2 325.0	1 635.4	142.2

FUENTE: Ministerio de Agricultura, *La agricultura chilena en el quinquenio 1951-55*, p. 183, basado en cifras del Servicio Nacional de Estadística.

^a Incluye importaciones.

La fórmula que se utilizó para elaborar el índice de productos agropecuarios fue la de Laspeyres

$$\left(\frac{P_n Q_o}{P_o Q_o} \right) 100$$

P_o: 1951-55

Q_o: 1946-50

Se incluyen los productos siguientes:

Cereales: trigo, cebada, avena, centeno, maíz y arroz;

Leguminosas: frijol, lenteja, garbanzo y arvejo;

Hortalizas: incluye todas las hortalizas excepto cebolla y ajo que se consideran por separado;

Plantas industriales: girasol, fibra y semilla de cáñamo, fibra y semilla de lino y tabaco;

Frutales: se siguió el mismo sistema que con las hortalizas, considerándolos en forma global y se estimó un precio medio ponderado por Q_{pm};

Pecuarios: carnes de bovinos, ovinos, porcinos, caprinos y aves, leche, lana y huevos;

Papas y vinos. Productos apícolas: cera y miel.

Si este análisis es correcto, no podría buscarse un remedio radical para las tendencias inflacionarias de Chile ni en la política monetaria y crediticia más estricta, ni tampoco en una reforma administrativa que permitiera gravar en forma más efectiva a las clases altas. Sin duda, tanto la política monetaria como la fiscal podrían contribuir en forma importante a lograr la estabilidad monetaria. El control más severo de los créditos podría evitar la presión inflacionaria adicional producida por el acaparamiento de mercancías. A través de un sistema fiscal más adecuado que gravara con tasas más altas a los grupos de propietarios sería posible transferir recursos de la producción de bienes de consumo no destinados a la clase obrera, para ocuparlos en propósitos de inversión o para desarrollar la capacidad de exportación, todo lo cual tendería a la larga a mitigar la desproporción que existe en la oferta de los productos. Pero el único medio realmente efectivo para superar la inflación sólo podría encontrarse mediante el crecimiento más rápido de la oferta de alimentos, ya sea a través del rápido incremento de la productividad agrícola o recurriendo a una política más liberal de importación de alimentos.²⁷

APÉNDICE

Método de estimación de la distribución de la carga tributaria y de los ahorros en Chile y el Reino Unido

A. Chile

A las cifras de ingreso nacional, expresadas en valores corrientes de acuerdo con el cuadro A(i), se han sumado las transferencias a las personas y la depreciación (como muestra el cuadro A(ii)) para obtener las cifras del ingreso nacional bruto más los pagos de transferencias, como aparece en el cuadro B. Se pensó que, desde el punto de vista de la división de los recursos nacionales, el producto nacional bruto es un concepto más adecuado que el producto nacional neto; al mismo tiempo, desde el punto de vista de la proporción del ingreso que se paga en impuestos, si se agregan los pagos de transferencias se obtiene un dato de mayor significación que el producto nacional.

Los impuestos se dividieron en los siguientes grupos: impuestos directos a las personas (1), impuestos directos a las empresas (2), contribuciones al Seguro Social pagadas por los empleados (3), contribuciones al Seguro Social pagadas por los patronos (4), impuestos indirectos (5), subsidios (6) e impuestos sobre herencias. El método consiste en tratar las contribuciones de los empleados al Seguro Social como un impuesto directo que incide por completo sobre los trabajadores, mientras que las contribuciones de los patronos se consideraron como un impuesto indirecto que incide sobre todos los consumidores finales en una proporción similar a la in-

²⁷ Como se indicó anteriormente, durante los últimos 15 años ha sido necesario recurrir cada vez más a las importaciones para cubrir el déficit interno de alimentos. Sin embargo, como el programa de importación de alimentos se limitaba en sí a satisfacer las necesidades esenciales y no se tomaba en cuenta en forma adecuada el crecimiento de la demanda resultante del aumento de la producción, la ocupación y los ingresos de los sectores no agrícolas, sólo servía para moderar las tendencias inflacionarias, sin eliminarlas del todo.

cidencia de los demás impuestos indirectos. Se supuso que los impuestos directos a las empresas y los impuestos sobre herencias se pagan en su totalidad por las personas que perciben utilidades, intereses y rentas. Como las contribuciones al Seguro Social de los empleados se pagan en su totalidad por las personas que perciben sueldos y salarios, se presentó el problema de distribuir entre los tres grupos las contribuciones de los patronos, los impuestos indirectos y los subsidios, así como los impuestos directos a las personas.

Los impuestos indirectos, etc., y los subsidios se distribuyeron de acuerdo con los gastos totales en consumo. En el caso de los impuestos directos a las personas, se conoce la división entre los ingresos por impuesto cedular e impuesto global y se supuso que el impuesto global se divide entre los tres grupos en la misma proporción que el impuesto cedular. La división que resultó de los impuestos y subsidios entre los tres grupos que perciben ingresos aparece en los cuadros D y E. En el cuadro C se indica el método seguido para obtener los subsidios netos pagados por el gobierno.

El cuadro F resume los resultados de la carga tributaria total sobre cada uno de los tres grupos, en valores absolutos, y destaca su importancia relativa en relación con el total. En el cuadro G se muestra la carga tributaria de cada grupo, expresada en porcentos.

B. Reino Unido

A continuación se señala el método empleado para estimar la distribución de la carga tributaria en la Gran Bretaña. Sólo se requiere de una reseña breve ya que las características de este método se desprenden del estudio de los cuadros que se acompañan en este Apéndice.

Las cifras del producto nacional bruto al costo de factores que aparecen al final del cuadro 14 de la publicación *National Income and Expenditure*, 1956, de la Oficina Central de Estadística, Londres, HMSO, fueron ajustadas con objeto de incluir los pagos de transferencia. La naturaleza de estos ajustes se observa en el cuadro H del Apéndice. En el grupo que percibe sueldos y salarios se incluyeron los pagos en dinero y en especie a las fuerzas armadas y las transferencias corrientes del gobierno, en tanto que se excluyeron las contribuciones de los patronos a las instituciones de seguridad social. Para obtener los ingresos brutos del grupo que percibe ingresos de la propiedad, se sumaron los siguientes conceptos: alquileres, dividendos e intereses pagados; ingresos no distribuidos de las corporaciones públicas y otras sociedades; adiciones a las reservas para dividendos e intereses; error residual, y se dedujo el valor de los inventarios.

El monto de los impuestos directos se obtuvo indirectamente, deduciendo las cifras del ingreso bruto antes y después del pago de impuestos. Las informaciones respectivas se obtuvieron de la primera y segunda parte del cuadro 8 de la publicación *National Income and Expenditure*, HMSO, 1956. No fue posible obtener información sobre la parte de los impuestos directos que pagan los patronos y la que paga el grupo que percibe ingresos provenientes de la propiedad. Con este objeto se supuso que dos terceras partes de los impuestos directos provienen del grupo que recibe dividendos, intereses y rentas y una tercera parte de los patronos. Esto se hizo así porque el ingreso de estos dos grupos asciende al mismo total y la tasa del impuesto que grava a los patronos es 22% inferior a la que se aplica al grupo que percibe utilidades, intereses y rentas.

Aplicando el mismo método que en el caso de Chile, las contribuciones patronales al Seguro Social se dedujeron de los impuestos directos que gravan los sueldos y salarios y se sumaron como un impuesto indirecto (véase el cuadro I).

El monto de los impuestos indirectos, menos los subsidios, se obtuvo también indirectamente mediante la diferencia que existe entre los gastos de consumo de las personas, a precios de mercado, y los mismos gastos al costo de los factores. Las cifras se obtuvieron de los cuadros 21 y 24, respectivamente, del estudio *National Income and Expenditure*, HMSO, 1956.

Al total de impuestos indirectos menos subsidios se sumaron las contribuciones de los patronos. Éstos, como se explicó anteriormente, se consideraron como impuestos indirectos (véase el cuadro J).

El problema siguiente consistió en distribuir los impuestos indirectos entre los tres grupos de ingresos. El criterio adoptado consistió en distribuirlos de acuerdo con los gastos de consumo de cada uno de los tres grupos; a su vez, estas cifras se obtuvieron en forma indirecta, deduciendo el ingreso bruto de cada uno de los tres grupos los impuestos indirectos y el ahorro (véase el cuadro K). El ahorro total, nuevamente, se obtuvo por diferencia entre el ingreso bruto disponible, los gastos de consumo a precios de mercado y los impuestos directos; más tarde se distribuyó entre los tres grupos de acuerdo con las cifras que aparecen en los cuadros 26 y 27 del estudio mencionado.

Como se ha indicado anteriormente, los impuestos indirectos, menos los subsidios, más las contribuciones de los patronos, se distribuyeron en proporción al volumen del gasto de consumo a precios de mercado, efectuados por cada uno de los tres grupos (véase el cuadro L).

El resumen del proceso seguido en los cuadros mencionados, permitió preparar el cuadro M del Apéndice, que muestra la distribución del ingreso bruto, del gasto bruto y de la carga tributaria por grupos de ingresos. Con base en este cuadro se elaboró el cuadro 14 que figura en el texto de este estudio.

Posibilidad de incrementar el coeficiente de inversión restringiendo el consumo del sector no asalariado

Estimación preliminar

(Promedios anuales por períodos, en miles de millones de pesos de 1950)

	1940-42	1946-48	1952-54
1) Ingreso interno total	91.1	116.2	146.5
2) Ahorro interno total = inversión interna bruta	10.9	15.5	17.3
3) (2) en porciento de (1): coeficiente de ahorro o inversión bruta	12.0	13.3	11.8
4) Ahorro privado	5.2	10.7	15.1
5) (4) en porciento de (1)	5.6	9.2	10.4

Si se quisiera elevar el coeficiente de inversión bruta al 20% en estos mismos períodos, habría sido necesario ahorrar las cantidades siguientes:

	1940-42	1946-48	1952-54
6) Ahorro requerido (20% de (1))	18.2	23.2	29.3

Pero para obtenerlas, de no existir un complemento de capital extranjero, habría sido necesario restringir el consumo en las siguientes sumas:

	<u>1940-42</u>	<u>1946-48</u>	<u>1952-54</u>
7) Reducción del consumo requerido (diferencia entre (6) y (2))	7.3	7.7	12.0

Supongamos que esta reducción se logra comprimiendo el consumo del sector no asalariado. Veamos qué proporción representa del ingreso de este grupo:

Ingreso interno del sector no asalariado

	<u>1940-42</u>	<u>1946-48</u>	<u>1952-54</u>
a) Remuneración de trabajo independiente	20.3	25.7	34.8
b) Alquileres	10.8	11.9	14.7
c) Intereses	1.7	1.7	1.7
d) Utilidades percibidas por personas	12.8	18.3	23.5
e) Utilidades enviadas al exterior	2.5	2.6	1.3
f) Utilidades no distribuidas después del pago de los impuestos directos	5.7	8.6	11.2
8) g) Total de ingresos	<u>53.8</u>	<u>68.8</u>	<u>87.2</u>
9) (7) en por ciento de (8)	13.6	11.2	13.7

Los porcientos representan la parte del ingreso de los grupos no asalariados que debiera dejar de gastarse en consumo para incrementar a 20% el coeficiente de inversión.

Efectos sobre la capacidad para importar

La reducción del consumo y el incremento de las inversiones que se han propuesto cambiaría la estructura de la demanda de importaciones. Por una parte disminuiría la cantidad importada de bienes de consumo o intermedios destinados a la fabricación de los mismos en el país y, por la otra, aumentaría la demanda de bienes de capital importados con destino a las nuevas inversiones previstas.

Ya se han determinado los montos en que se reduciría el consumo del sector no asalariado y aumentaría la inversión total. La variación en el monto de las importaciones correspondientes dependería, además, de la proporción que éstas representan en el consumo y la inversión interna, respectivamente.

	<u>1940-42</u>	<u>1946-48</u>	<u>1952-54</u>
10) Importaciones totales (miles de millones de pesos de 1950)	11.1	12.2	13.4

El paso siguiente consiste en determinar qué proporción del consumo del sector no asalariado proviene de las importaciones, en relación con la economía en su conjunto:

	<u>1940-42</u>	<u>1946-48</u>	<u>1952-54</u>
11) Gastos de consumo de las personas e instituciones sin fines de lucro	88.9	105.9	140.5
12) Importaciones de bienes de consumo y materias primas para las industrias de bienes de consumo (se incluyen bienes de consumo duradero y no duradero)	6.9	7.4	8.4
13) (12) en por ciento de (11)	7.8	7.0	6.0

Los porcentajes anotados en (13) indican la proporción del consumo total de la población que se abastece con productos importados.

Ahora bien, ¿qué ocurre con esta proporción en el sector que percibe altos ingresos?

Como no se dispone de estadísticas que indiquen cuál es la estructura del consumo de estos grupos es necesario basarse en algunas apreciaciones.

Podría pensarse que el consumo de bienes de consumo duradero de los grupos que perciben altos ingresos tiene una gran importancia: consumo de automóviles, refrigeradores, lavadoras y tocadiscos. No obstante, nos inclinamos a pensar que la proporción debe ser mayor, en virtud de que existe un volumen considerable de importaciones de bienes de consumo de primera necesidad, como trigo, hilados y azúcar, cuyo destino, como es lógico suponer, corresponde en gran proporción al sector asalariado.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, se concluyó que alrededor del 5.0% del consumo del sector no asalariado proviene del exterior.

	<u>1940-42</u>	<u>1946-48</u>	<u>1952-54</u>
14) Consumo del sector no asalariado: (8) menos (2)	42.9	53.3	69.9
15) Porcentaje de la reducción del consumo propuesta (7) en el consumo de este sector (14)	(17.0)	(14.4)	(17.1)
16) Menor importación proveniente de la reducción del consumo: 5% de (7)	0.4	0.4	0.6

Por otra parte, el aumento de las inversiones traería aparejado un incremento de la demanda de bienes de capital importados, cuyo monto dependería de la proporción que representarían en la inversión total.

	<u>1940-42</u>	<u>1946-48</u>	<u>1952-54</u>
17) Bienes de capital importados	4.5	5.9	7.3
a) Maquinaria y equipo	3.5	4.5	6.2
b) Materiales de construcción	1.0	1.4	1.1
18) (17) en porcentaje de (2)	(41.2)	(38.1)	(42.2)

Mediante los porcentajes anteriores se puede estimar el aumento de las importaciones de bienes de capital que se derivaría del incremento del ahorro interno propuesto.

	<u>1940-42</u>	<u>1946-48</u>	<u>1952-54</u>
19) Mayores importaciones derivadas del aumento de la inversión (18) multiplicado por (7)	3.0	2.9	5.1

Por diferencia entre (19) y (16) obtenemos el incremento neto de las importaciones que implicaría aumentar el coeficiente de ahorro al 20% del ingreso nacional:

	<u>1940-42</u>	<u>1946-48</u>	<u>1952-54</u>
20) Aumento neto de importaciones requerido para duplicar el coeficiente de inversión (19) menos (16)	2.6	2.5	4.6

Pero este resultado sólo representa una primera aproximación al problema, ya que el incremento propuesto en las inversiones influiría indudablemente sobre la capacidad para importar y en la estructura de la demanda por importaciones, de acuerdo con los cambios que supone el incremento en el nivel del ingreso por habitante.

El incremento de la inversión puede destinarse a diversos fines:

- a) A la expansión o creación de nuevas industrias de exportación;
- b) A la producción de bienes que sustituyen importaciones; y
- c) A la ampliación o creación de industrias de productos que se producen tradicionalmente en el país y cuya demanda se estimuló a consecuencia del aumento del ingreso por habitante.

Las tres alternativas mencionadas contribuirían a aliviar el déficit de la balanza comercial que traería aparejado el aumento de las importaciones de bienes de capital a que nos hemos referido. La primera de ellas mejoraría la capacidad para importar; la segunda disminuiría las importaciones; y la tercera impediría que el aumento de la demanda interna (provocado por el incremento del ingreso) presionara sobre las importaciones, al no poder satisfacerse mediante producción interna.

Cuadro A (I). CHILE: INGRESO NACIONAL AL COSTO DE LOS FACTORES
(Millones de pesos a precios corrientes)

	1948	1951	1952	1953	1954
Sueldos y salarios	36 221	70 864	94 844	130 992	221 594
Ingresos de los trabajadores independientes	19 160	39 217	52 050	68 000	107 364
Ingresos provenientes de la propiedad	30 266	43 787	62 133	87 098	136 980
Ingreso nacional al costo de los factores	85 647	153 868	209 026	286 090	456 938

FUENTE: Corporación de Fomento de la Producción.

Cuadro A (II). RENGLONES QUE SE AGREGAN AL INGRESO NACIONAL AL COSTO DE LOS FACTORES PARA OBTENER EL INGRESO BRUTO PERSONAL
(Millones de pesos)

	1948	1951	1952	1953	1954
A sueldos y salarios:					
Transferencias a personas	3 492	7 471	9 291	14 642	20 352
A ingresos de la propiedad:					
Depreciación	8 448	15 455	20 044	26 002	42 717

FUENTE: Corporación de Fomento de la Producción.

Cuadro B. CHILE: INGRESO NACIONAL BRUTO Y PAGOS DE TRANSFERENCIA
POR GRUPOS DE INGRESO
(Millones de pesos corrientes)

Grupo de ingreso	1948	1951	1952	1953	1954
Sueldos y salarios	39 713	78 335	104 351	145 633	232 946
Ingreso de los trabajadores independientes	19 160	39 241	52 050	68 000	107 364
Ingresos brutos de la propiedad	38 714	59 242	82 177	113 100	179 696
Ingreso bruto personal y pagos de transferencia	97 587	176 818	238 578	326 733	520 006
(porcientos)					
Sueldos y salarios	40.7	44.3	43.8	44.6	44.8
Ingreso de los trabajadores independientes	19.6	22.2	21.8	20.8	20.6
Ingresos brutos de la propiedad	39.7	33.5	34.4	34.6	34.6
Ingreso bruto personal	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Corporación de Fomento de la Producción.

Cuadro C. CHILE: ESTIMACIÓN DE LOS SUBSIDIOS NETOS PAGADOS POR EL
GOBIERNO Y SU DISTRIBUCIÓN
(Millones de pesos)

	1948	1951	1952	1953	1954
I. Total de impuestos	19 434	36 629	50 806	61 340	102 610
II. Gastos corrientes en bienes y servicios más superávit en cuenta corriente	13 660	19 922	29 662	38 880	69 438
III. I menos II: Subsidios más pagos de transferencia	5 773	16 707	21 144	22 460	33 172
IV. Menos: transferencias a personas de parte de las cajas de previsión	2 685	6 050	7 517	9 577	15 649
V. III menos IV: Subsidios netos del gobierno	3 088	10 657	13 627	12 883	17 523

FUENTE: Corporación de Fomento de la Producción.

Cuadro D. CHILE: CARGA TRIBUTARIA TOTAL Y SU DISTRIBUCIÓN POR
GRUPOS DE INGRESO
(Millones de pesos)

	1948	1951	1952	1953	1954
<i>Impuestos directos a personas</i>	1 424	2 728	2 898	4 094	5 660
50 % a sueldos y salarios	712	1 364	1 449	2 047	2 830
10 % a ingreso de los trabajadores independientes	142	273	290	409	566
40 % a ingresos provenientes de la propiedad	570	1 091	1 159	1 638	2 264
<i>Contribución de empleados y obreros a las Cajas de Previsión Social</i>	1 250	2 756	3 419	5 338	9 054
100 % a sueldos y salarios					
<i>Impuestos indirectos y otros pagos</i>	10 780	21 648	30 863	33 373	56 178
48 % a sueldos y salarios	5 174	10 391	14 814	16 019	26 965
24 % a ingreso de los trabajadores independientes	2 587	5 196	7 407	8 010	13 483
28 % a ingresos provenientes de la propiedad	3 018	6 061	8 642	9 344	15 730
<i>Contribuciones patronales</i>	2 798	5 415	6 456	9 065	18 401
48 % a sueldos y salarios	1 343	2 599	3 099	4 351	8 832
24 % a ingreso de los trabajadores independientes	672	1 300	1 549	2 176	4 416
28 % a ingresos provenientes de la propiedad	783	1 516	1 808	2 538	5 153
<i>Impuestos directos a empresas</i>	3 105	3 774	6 965	6 744	12 892
100 % a ingresos de propiedad					
<i>Impuestos a las herencias y donaciones</i>	77	307	205	302	425
100 % a ingresos de la propiedad					
<i>TOTAL impuestos directos e indirectos</i>	19 434	36 629	50 806	61 340	102 610

FUENTE: Corporación de Fomento de la Producción.

(CONCLUSIÓN DEL CUADRO D)
(Millones de pesos)

	1948	1951	1952	1953	1954
TOTAL <i>subsídios netos del gobierno</i>	3 088	10 657	13 627	12 883	17 523
48 % a sueldos y salarios	1 482	5 116	6 541	6 184	8 411
24 % a ingreso de los trabajadores independientes	741	2 558	3 270	3 092	4 206
28 % a ingresos provenientes de la propiedad	865	2 983	3 816	3 607	4 906
TOTAL <i>impuestos directos</i>	5 856	9 565	13 487	16 478	28 031
TOTAL <i>impuestos indirectos menos subsidios</i>	10 490	16 405	26 587	29 555	57 056
GRAN TOTAL	16 346	25 970	40 074	46 033	85 087

Cuadro E. CHILE: IMPUESTOS NETOS DE SUBSIDIOS DISTRIBUIDOS DE ACUERDO
CON LOS GRUPOS DE INGRESOS
(Millones de pesos)

	1948	1951	1952	1953	1954
Que gravan a:					
<i>Sueldos y salarios</i>					
Impuestos directos	1 962	4 120	4 868	7 385	11 884
Impuestos indirectos menos subsidios	5 035	7 874	11 372	15 349	27 386
TOTAL	6 997	11 994	16 240	22 734	39 270
<i>Trabajadores independientes</i>					
Impuestos directos	142	273	290	409	566
Impuestos indirectos menos subsidios	2 518	3 938	5 686	7 675	13 693
TOTAL	2 660	4 211	5 976	8 084	14 259
<i>Ingresos provenientes de la propiedad</i>					
Impuestos directos	3 752	5 172	8 329	8 684	15 581
Impuestos indirectos menos subsidios	2 936	4 594	6 634	8 954	15 977
TOTAL	6 688	9 766	14 963	17 638	31 580

FUENTE: Corporación de Fomento de la Producción.

Cuadro F. RESUMEN. CHILE: TOTAL DE IMPUESTOS DIRECTOS E INDIRECTOS NETOS POR GRUPOS DE INGRESOS

	1948	1951	1952	1953	1954
<i>(Millones de pesos)</i>					
Que gravan a:					
Sueldos y salarios	6 998	11 993	19 135	21 571	39 270
Trabajadores independientes	2 660	4 211	5 976	7 503	14 259
Ingresos provenientes de la propiedad	6 688	9 766	14 963	16 959	31 558
TOTAL	16 346	25 970	40 074	46 033	85 087
<i>(Porcientos del total)</i>					
Que gravan a:					
Sueldos y salarios	42.8	46.2	47.8	46.9	46.2
Trabajadores independientes	16.3	16.2	14.9	16.3	16.8
Ingresos provenientes de la propiedad	40.9	37.6	37.3	36.8	37.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Corporación de Fomento de la Producción.

Cuadro G. CHILE: CARGA TRIBUTARIA POR GRUPOS DE INGRESO ^a
(Porcientos)

	1948	1952-54
<i>Sueldos y salarios</i>		
Impuestos directos	4.9	5.0
Impuestos indirectos (netos)	12.7	11.2
TOTAL	17.6	16.2
<i>Trabajadores independientes</i>		
Impuestos directos	0.7	0.6
Impuestos indirectos (netos)	13.1	11.9
TOTAL	13.8	12.5
<i>Ingresos provenientes de la propiedad</i>		
Impuestos directos	11.2	8.8
Impuestos indirectos (netos)	8.0	8.5
TOTAL	19.2	17.3

FUENTE: Corporación de Fomento de la Producción.

^a Para los efectos de este cuadro se ha modificado el concepto de ingreso bruto que se usó en los cuadros anteriores, corrigiendo el ingreso de la propiedad con el objeto de medir el ingreso gravable. Con este fin se han excluido de él los cargos por depreciación y se ha incluido la revaluación de las existencias.

Cuadro H. REINO UNIDO: INGRESO NACIONAL BRUTO Y PAGOS DE
TRANSFERENCIA POR GRUPOS DE INGRESO
(Millones de libras esterlinas)

	1953	
<i>Sueldos y salarios</i>		
Ingresos de los trabajadores civiles	9 239	
Pago en dinero y especie a las Fuerzas Armadas	393	
Transferencias corrientes de las autoridades públicas	1 002	
<i>Menos:</i>		
Contribuciones de los patronos a los Fondos de Previsión Social	244	
TOTAL de sueldos y salarios		10 390
<i>Ingreso de los trabajadores independientes</i>		1 566
<i>Ingresos provenientes de la propiedad</i>		
Rentas, dividendos e intereses pagados	1 533	
Corporaciones públicas y otras sociedades:		
Ingresos no distribuidos de las corporaciones públicas y otras sociedades	2 203	
Adiciones a las reservas para dividendos e intereses	39	
Error residual	118	
<i>Menos:</i>		
Revaluación de las reservas	— 75	
TOTAL ingresos provenientes de la propiedad		3 968
TOTAL del ingreso nacional bruto y pago de transferencias		15 924

FUENTE: National Income and Expenditure, 1956, Central Statistical Office, HMSO, cuadro 8, página 5.

Cuadro I. REINO UNIDO: ESTRUCTURA DE LOS IMPUESTOS DIRECTOS
(Millones de libras esterlinas)

	1953	
<i>Sueldos y salarios</i>		
Sueldos y salarios	1 041	
<i>Menos:</i> contribuciones de los patronos al Seguro Social	244	
TOTAL		797
<i>Ingresos de los trabajadores independientes</i>		202
<i>Ingresos provenientes de la propiedad</i>		
Rentas, dividendos e intereses	403	
Ingresos no distribuidos	948	
TOTAL		1 351
TOTAL de impuestos directos		2 350

FUENTE: National Income and Expenditure, 1956, Central Statistical Office, HMSO.

Cuadro J. REINO UNIDO: ESTIMACIÓN DEL MONTO DE LOS IMPUESTOS
INDIRECTOS MENOS SUBSIDIOS
(Millones de libras esterlinas)

	1953
Gastos en consumo, a precios del mercado	11 399
Menos: gastos en consumo, al costo de los factores	9 543
Impuestos indirectos menos subsidios	1 856
Más: contribuciones de los patronos al Seguro Social	573
	2 429

FUENTE: *National Income and Expenditure*, 1956, Central Statistical Office, HMSO.

Cuadro K. REINO UNIDO: ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS DE CONSUMO A PRECIOS DEL
MERCADO, POR GRUPOS DE INGRESO, 1953
(Millones de libras esterlinas)

	Ingreso bruto	Impuestos directos	Ahorro	Gastos en consumo, a precios del mercado
Sueldos y salarios	10 390	797	845	8 748
Patronos	1 566	202	230	1 134
Ingresos provenientes de la pro- piedad	3 968	1 351	1 100	1 517
TOTAL	15 924	2 350	2 175	11 399

FUENTE: *National Income and Expenditure*, 1956, Central Statistical Office, HMSO.

Cuadro L. REINO UNIDO: DISTRIBUCIÓN DE LOS IMPUESTOS, POR
GRUPOS DE INGRESOS, 1953
(Millones de libras esterlinas)

	Gastos de consumo a precios del mercado	Distribución en porcentajes	Impuestos indi- rectos menos subsidios más contribuciones patronales al Seguro Social	Gastos de consumo al costo de los factores
	(A)	(B)	(C)	(D)
Sueldos y salarios	8 748	76.8	1 866	6 882
Patronos	1 134	9.9	240	894
Ingresos provenientes de la pro- piedad	1 517	13.3	323	1 194
TOTAL	11 399	100.0	2 429	8 970

FUENTE: *National Income and Expenditure*, 1956, Central Statistical Office, HMSO.

(C): aplicando porcentajes de la columna (B).

(D): (A) menos (C).

Cuadro M. REINO UNIDO: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO BRUTO Y DE LOS
GASTOS BRUTOS, POR GRUPOS DE INGRESOS, 1953
(Millones de libras esterlinas)

	<i>Ingreso bruto más transfe- rencias</i>	<i>I m p u e s t o s</i>			<i>Ahorros</i>	<i>Gastos en con- sumo al costo de los fac- tores</i>
		<i>Total</i>	<i>Direc- tos</i>	<i>Indi- rectos</i>		
Sueldos y salarios	10 390	2 663	797	1 866	845	6 882
Patronos	1 566	442	202	240	230	894
Ingresos provenientes de la propiedad	3 968	1 674	1 351	323	1 100	1 194
TOTAL	15 924	4 779	2 350	2 429	2 175	8 970

FUENTE: *National Income and Expenditure*, 1956, Central Statistical Office, HMSO.