

ESTUDIOS Y DOCUMENTOS DE ECONOMIA EXTRANJERA

EL PRIMER INFORME DEL COMITE COHEN

NOTA INTRODUCTORIA

En febrero de 1958 el Comité —literalmente, Consejo (1)— constituido en Inglaterra por Lord Cohen, Sir Harold Howit y Sir Denis Robertson para estudiar la evolución en dicho país de los precios, la productividad y el nivel de las rentas (2) publicó su primer informe.

Al parecer (3), la idea inicial de la constitución de un Comité dedicado al estudio de dichos problemas —y muy especialmente el de los salarios— había surgido en el mes de mayo de 1957, como consecuencia de la propuesta formulada por el tribunal encargado de investigar en un conflicto laboral que se había producido en la industria naval.

Sugería dicho tribunal la creación de un organismo

(1) Council on Prices, Productivity and Incomes.

(2) *N. del T.*—La palabra española renta traduce, como es sabido, dos palabras inglesas distintas: Income, de sentido más amplio, correspondiente a "Dinero, bienes o servicios percibidos o acumulados durante un período de tiempo, derivados generalmente del uso de capital, la prestación de servicios personales o ambos", según el *Dictionary of Modern Economics*, de Horton, Ripley y Schnapper; y Rent, en el sentido que pudiéramos llamar ricardiano, definida en el mismo diccionario como "Pago realizado por una persona que alquila cierta propiedad (principalmente tierra) para fines productivos al dueño de la misma". Nosotros nos referimos a la primera acepción.

(3) *Official Paper: The Cohen Council on Inflation*, de J. C. R. Dow, en "The Economic Journal" de septiembre de 1958.

imparcial y competente, encargado del estudio de los problemas con que ha de enfrentarse la política de salarios en una conjuntura inflacionista, en el que junto a especialistas de reconocido prestigio, participasen representantes de las organizaciones empresariales y obreras del país.

El Gobierno aceptó la sugerencia, pero no consiguió la colaboración directa de los empresarios y de los obreros, debido tal vez a la suspicacia de las Trade Unions, las cuales temían que como consecuencia de su participación resultase coartada su libertad de acción y su capacidad negociadora en futuros conflictos. Así, pues, la idea subsistió, pero en vez de constituir un pequeño cuerpo representativo, el Consejo se redujo a los tres miembros independientes cuyos nombres indicamos en un principio.

El Comité interpretó el encargo del Gobierno en un sentido amplio, y su primer informe constituye un breve pero completo estudio, descriptivo y analítico, de la evolución de la economía inglesa a partir de la terminación de la segunda guerra mundial... El tema específico del informe, la amplitud con que ha sido tratado y el hecho de ser el profesor Robertson el principal autor del mismo, han sido las razones fundamentales que han inducido al Consejo de Redacción de la Revista a su traducción.

Aunque la responsabilidad de los puntos de vista expuestos en el Informe corresponde, lógicamente, de manera exclusiva a los miembros del Comité, antes de formular éstos sus conclusiones han compulsado las opiniones de numerosas personalidades —pasan del medio centenar— íntimamente relacionadas con la vida económica inglesa. Funcionarios del Tesoro, del Ministerio de Trabajo y del Board of Trade; el Gobernador y el Subgobernador del Banco de Inglaterra; representantes de las organizaciones empresariales y de las Trade Unions; economistas, entre los que citaremos como probablemente más conocidos de los lectores españoles a Hicks, Hurrod y Hawtrey —además de los que mencionamos más adelante— han sostenido entrevistas con los miembros del Comité o sometido por escrito sus opiniones a éstos. Es pues evidente, que el Comité ha estado

en contacto con eminentes especialistas y con representantes de los sectores más influyentes y representativos de la economía británica.

Como anejos del Informe figuran ocho apéndices, dedicados principalmente a problemas estadísticos. Estimando que no son necesarios a efectos de seguir su línea argumental, y en aras de la brevedad, los hemos suprimido en nuestra traducción.

* * *

Dado el conciso y claro resumen que figura como capítulo final del Informe, huelga repetirlo por nuestra parte en esta nota introductoria. No obstante, a fin de relacionarle con los comentarios que figuran más adelante, vamos a intentar un a manera de resumen del resumen que recoja sus ideas básicas.

En esencia, la tesis del Comité es que la causa principal de la inflación de la posguerra ha sido el exceso de demanda, especialmente facilitada por la política monetaria seguida en la primera etapa del periodo. A este resultado han coadyuvado también otras causas, secundarias, pero que indudablemente han ejercido cierta influencia: la elevación de los precios de los productos importados, la reducción o supresión de subsidios a productos de primera necesidad, así como la abolición —recientemente establecida— del control de los alquileres. Como síntomas característicos de dicha situación —inflación provocada por exceso de demanda— señala el Comité que el número de ofertas de empleo ha sido, en general, notablemente superior al de parados y que las remuneraciones totales de los obreros han superado frecuentemente a los salarios legalmente establecidos.

El objetivo número uno de la política económica del Gobierno habrá de ser —opina el Comité— el impedir todo rigor, salvo circunstancias muy especiales, la elevación del nivel general de los precios sin excluir, no obstante, la posibilidad, si los aumentos de la productividad lo permitiesen, de que los precios evolucionasen a la baja. Para

conseguir este fin el Comité cuenta como instrumento fundamental con la política monetaria. Confía que, caso de producirse algún aumento de salarios en el curso de 1958, sea inferior a los que han tenido lugar durante los últimos años. Señala a estos efectos que dichos aumentos de salarios no sólo fueron superiores a la elevación del coste de la vida, sino que superaron también a los aumentos que podrían haber sido justificados por los progresos de la productividad. El Comité rechaza de plano la vuelta a los controles de la inversión y de los precios, a los subsidios, la limitación de los dividendos, o la anulación de la Ley de alquileres de 1957, que abolía la congelación de éstos.

Tanto las conclusiones del análisis del pasado como las medidas que el Comité propugna para el futuro son, en sus líneas generales, favorables a la política seguida por el partido conservador.

A continuación vamos a intentar una brevísima —y, por tanto, inevitablemente imperfecta— reseña de las opiniones de algunos economistas ingleses en torno al Informe, publicadas durante los últimos meses; todos ellos fueron consultados por el Comité. Estas opiniones no coinciden, en general, con la tesis del Comité y de ahí, en gran parte, su interés. No creemos que sean características del sentir general de todos los economistas consultados, sino que representan el punto de vista individual de sus autores y que, precisamente por su disconformidad con el Comité, ha habido más interés en publicarlas que en el caso de que hubieran coincidido con éste.

Para escándalo de los no economistas, dichas discrepancias muestran una vez más que, si la unanimidad ante los problemas teóricos no es fácil —la verdad, aunque una, es frecuente que en Economía nos presente diversas caras—, esta unanimidad resulta poco menos que imposible cuando se trata de juzgar medidas políticas que implican juicios de valor, no siempre formulados explícitamente.

Las discrepancias se centran principalmente en torno a dos puntos. El primero se refiere a la interpretación del pasado: la inflación que ha sufrido Inglaterra durante la última posguerra no ha sido una inflación de demanda —dicen los disconformes—, sino de costes. En cuanto al segundo, corresponde a los objetivos y medidas a adoptar en el futuro: en lugar de buscar a ultranza la estabilidad de los precios, utilizando como instrumento principal la política monetaria que —a juicio de los disconformes— sólo podrá ser eficaz a costa de provocar un paro importante, es preferible una ligera inflación que evite el paro, y no mostrarse demasiado reacios al empleo de ciertos controles, si fuese preciso.

J. C. R. Dow, del National Institute of Economic and Social Research de Londres, reconoce en un reciente artículo (4) la complejidad del problema. Pero entiende que no debe hablarse de inflación de demanda, sino de costes, motivada principalmente por los aumentos de salarios, hechos posibles en gran parte merced a la poderosa influencia de las Trade Unions y, en menor escala, por la abolición de subsidios y el aumento de precios de las importaciones. A juicio suyo, estas influencias secundarias no han sido subrayadas suficientemente en el Informe, al que atribuye ambigüedad y falta de consistencia en algunos de sus principales argumentos. En honor a la verdad, los argumentos de Dow no nos parecen más consistentes y precisos que los del Informe, y creemos que algunas de las discrepancias —por ejemplo, al juzgar acerca de la importancia relativa de las causas secundarias de la inflación— son meras diferencias de matiz, más bien que interpretaciones radicalmente distintas.

Balogh, en artículo publicado en los Oxford Economic Papers (5), también disiente de la tesis básica del Informe y cree que la inflación de la posguerra ha sido fundamentalmente una inflación de costes. Empieza criticando que

(4) "Economic Journal" de septiembre de 1958, loc. cit.

(5) *Productivity and Inflation*, de T. Balogh, en "Oxford Economic Papers" de junio de 1958.

el Comité haya considerado el periodo como un todo y no lo haya diferenciado en diversas etapas, lo cual a nuestro juicio no es del todo cierto, pues el Comité sí establece diferencias. Entiende que las alzas de precios del 46-48 y del 50-53 fueron debidas fundamentalmente al aumento de los precios de los productos importados, en tanto que el alza de la última etapa, del periodo considerado, fué debida a la interdependencia de los aumentos de salarios y precios.

Opina Balogh que con la política monetaria como principal y casi exclusivo instrumento —tesis del Comité— es imposible, tanto en Inglaterra como en Estados Unidos, conseguir simultáneamente la estabilidad monetaria y el desarrollo de la producción. Para que la política monetaria contenga el alza de los precios debe ser aplicada con suma energía, lo que implicará forzosamente un nivel de paro importante. Es, pues, lógica y justificada en su opinión la suspicacia con que las Trade Unions acogieron desde un principio al Comité Cohen; y ningún resultado eficaz podrá conseguirse —dice— a menos de contar con la confianza y la colaboración de las organizaciones obreras.

El, por su parte, propugna una política fiscal y presupuestaria flexible y enérgica que haga posible una mayor justicia social y un aumento del ahorro neto. Para ello, especialmente en la etapa inicial, deberán obtenerse superávits presupuestarios considerables e incrementarse los impuestos sobre las rentas altas y la riqueza. La inversión deberá aumentar, a fin de que aumente la productividad y aumente consiguientemente la posibilidad de satisfacer las demandas de mejora de salarios. No obstante, en un principio dichas demandas habrán de ser moderadas, a fin de que permitan el aumento de la inversión, que constituye su condición previa. Por eso —insiste— la necesidad de contar con la colaboración de las Trade Unions.

En oposición también a las ideas del Comité, Balogh no excluye la adopción de medidas que interfieran con el libre juego de las fuerzas del mercado. Entre las medidas de este tipo cita las siguientes: cierto control de las inver-

siones, mediante licencias de construcción principalmente, y concesiones fiscales discriminatorias; control del comercio exterior y cierto control de precios.

No cree posible, en definitiva, la coincidencia de prosperidad y desarrollo con precios estables, como propugna el Comité. En apoyo de su opinión se remite a la Historia; las épocas de prosperidad, dice, han coincidido siempre con precios ligeramente en alza, lo cual es, por otra parte, conveniente a efectos de aligerar de vez en cuando la carga de la deuda pública. Las épocas con precios en baja —recuerda la experiencia de los años 30— han sido siempre desastrosas.

Y termina Balogh señalando que el gran problema que tienen ante sí las democracias es hacer compatible la estabilidad monetaria con el desarrollo.

Worswick, en artículo publicado en el mismo número de los *Oxford Economic Papers* (6) que el de Balogh citado, opina también que el exceso de demanda no ha sido el factor decisivo en la inflación. Aunque admite que dicho factor desempeñó un papel importante en los primeros años de la posguerra, cree que el problema actual es distinto y que la clave del mismo se encuentra en la interdependencia entre los niveles de salarios y de precios.

Cree que la solución del problema no es restringir la demanda. Si la demanda disminuye llevando consigo una disminución de la producción, nos encontraremos con recursos ociosos y se producirá una pérdida de bienes en términos reales que será irrecuperable.

A juicio suyo no puede pretenderse que las Trade Unions renuncien a sus aspiraciones a un mejor nivel de vida, pero sí a que formulen sus demandas de aumento de salarios de manera más razonable y sistemática. Será, pues, precisa una mayor moderación, pero no sólo por parte de los Sindicatos al solicitar aumentos de jornales, sino también por parte de los empresarios al disputarse una mano de obra escasa y ofrecer unas remuneraciones notablemen-

(6) *Prices, Productivity and Income*, de G. D. N. Worswick, en "Oxford Economic Papers" de junio de 1958.

te superiores a los salarios reglamentariamente establecidos.

Y será probablemente necesario —sigue Worswick— cierto control de los precios y el restablecimiento o mantenimiento de algunos subsidios. Evidentemente, estas medidas son contrarias a la línea y doctrina mantenidas por el partido conservador. Pero será preciso admitir que, en definitiva, el problema es en gran parte político. Si se pretende, como quieren los conservadores, que las Trade Unions se mantengan al margen de la política, habrá que aceptar como lógico que se despreocupen de otras consideraciones y hagan del mejoramiento del nivel de vida de sus afiliados su objetivo primordial y casi exclusivo.

El profesor Meade, sucesor de Robertson en la cátedra de Marshall, tampoco parece estar plenamente de acuerdo con su predecesor. Si recordamos que en el prólogo de su libro "Planning and the Price Mechanism" se declaraba socialista liberal, no ha de extrañarnos que su confianza en los mecanismos clásicos sea menor que la de Robertson, lo cual no quiere decir que atribuyamos a éste una confianza absoluta en dichos principios.

En su lección inaugural en Cambridge dudaba Meade (7) que la estabilidad del nivel de precios deba ser el objetivo fundamental de la política del Gobierno, especialmente si ha de conseguirse a costa de renunciar al mantenimiento de un nivel de producción elevado y creciente. No obstante, en el supuesto de que se decidiese adoptar a ultranza la política de estabilidad, sugiere fundamentalmente dos tipos de medidas. Por una parte, que un Comité, en cierto modo semejante al Cohen, señale periódicamente los aumentos medios de salarios que podrán ser compatibles con un nivel de precios estable. Por otra, el establecimiento de un impuesto sobre las rentas personales ampliamente extendido y susceptible de rápidas y frecuentes variaciones a medida que la evolución de la coyuntura lo requiriese.

Como podrá comprobar el lector, el Comité —párra-

(7) *Inflation*, en "The Economist" de 8 de marzo de 1958.

fos 109 y 147 del cuerpo del Informe, y 31 de las conclusiones— se opone explícitamente a la adopción de medidas análogas a las sugeridas en primer término por Meade. Vemos, pues, que la sucesión en la cátedra de Marshall es compatible con notables diferencias de criterio.

* * *

Al terminar la breve exposición de opiniones en torno al informe Cohen vemos que, si bien su denominador común es el desacuerdo frente al Comité en cuanto a la causa principal de la inflación, tampoco existe unanimidad absoluta entre los discrepantes. Dow cree que la causa ha sido los aumentos de salarios; Balogh, que subdivide en tres etapas el período considerado, sostiene que la causa fundamental de las alzas en las dos primeras ha sido el aumento de los precios de las importaciones, en tanto que sólo en la última ha predominado la influencia de los salarios, y Worswick admite que en la primera etapa ha ejercido una notable influencia el exceso de demanda, mientras que en la última la causa principal radica en la interdependencia entre salarios y precios.

Evidentemente, en algunos casos las diferencias de opinión están claramente definidas y responden a interpretaciones o juicios esencialmente distintos. Pero no es menos cierto que en bastantes otros —algunos de los cuales señalábamos anteriormente— las discrepancias son, en gran parte, meras diferencias de matiz agrandadas por el celo de la polémica, en el curso de la cual no siempre se reproducen con toda exactitud los argumentos del adversario.

Otras veces las divergencias se deben a juicios de valor previos formulados más o menos explícitamente en la discusión. Así, por ejemplo, vemos cómo en el Informe —párrafo 139 y 140— se expresa por parte del Comité la confianza de que los aumentos de salarios que puedan producirse en el año 1958 habrán de ser inferiores a los de años anteriores, e inferiores también a los posibles aumentos de la productividad. Y se señala a continuación en apoyo de esta opinión que, en dichos años anteriores, las elevaciones

de los salarios fueron superiores a los aumentos del índice del coste de vida y a los aumentos de la productividad. A nuestro juicio, además de las razones que entonces se exponen, la indicada línea argumental está en parte basada en la idea, no expresada de manera explícita en los párrafos citados, de que en las circunstancias actuales, y dadas las mejoras alcanzadas por los obreros durante los últimos años, no sería justo conceder nuevos aumentos que pusiesen en peligro la estabilidad y perjudicasen la situación de otros grupos.

Por el contrario, cuando Balogh insiste en la necesidad de contar con la colaboración y confianza de las Trade Unions; en medidas conducentes a una mayor justicia social y recomienda reforzar los impuestos sobre la riqueza y las rentas elevadas, presupone, también sin expresarlo de manera muy explícita, que la justicia exige facilitar la mejora del "status" de los trabajadores, aunque sea a costa de otros grupos. Vemos, pues, cómo los razonamientos económicos están en gran parte basados en juicios de valor acerca de la justicia o injusticia de la actual distribución de la renta en Inglaterra.

Ahora bien; si —además de las razones que acabamos de enumerar— consideramos que el análisis del Informe Cohen se extiende en definitiva a la evolución de la economía inglesa desde la terminación de la segunda guerra mundial, los múltiples factores que han ejercido influencia sobre la misma y el insuficiente conocimiento que — pese al considerable grado de perfección de las estadísticas inglesas— se tiene acerca de bastantes de ellos, la variedad de opiniones no puede extrañarnos demasiado.

* * *

Pero cualesquiera que puedan ser las divergencias de opinión en torno a la argumentación y conclusiones del Comité creemos, coincidiendo con un prestigioso comentarista americano —Howard Ellis— que el Informe del Comité Cohen es un magnífico ejemplo de sencillez, cla-

ridad y concisión. No dudaba Ellis (8) en ponerle como modelo de documento oficial a sus compatriotas, criticando el gigantismo de muchos "official papers" americanos que se extienden a lo largo de cientos y a veces hasta miles de páginas —añadiremos que en inglés no siempre "illuminating"—, pareciendo como si sus autores creyesen que el valor de los mismos hubiese de ser juzgado al peso.

En aras de esa sencillez, y de su comprensión por parte del público no especialista, Robertson ha renunciado a su agudeza y brillo habituales, y ha escrito en el estilo llano y desprovisto de tecnicismos que Marshall propugnara. Una vez más, aunque en tono distinto al de otras veces, el veterano profesor de Cambridge nos ha ofrecido una magistral lección.

José MIRA RODRIGUEZ

(8) Recesión de Howard Ellis del primer informe del *Cohen Council* en "The American Economic Review" de diciembre de 1958.

COMITE PARA EL ESTUDIO DE LOS PRECIOS, LA PRODUCTIVIDAD Y LAS RENTAS

PRIMER INFORME

CAPÍTULO I

INTRODUCCION

1. Fuimos nombrados en agosto de 1957 con las siguientes indicaciones como término de referencia: "Teniendo en cuenta la conveniencia del pleno empleo y de niveles de vida crecientes basados en una producción también creciente y en una razonable estabilidad de los precios, mantener bajo observación los cambios de los precios, la productividad y los niveles de las rentas (incluyendo jornales, sueldos y beneficios) e informar acerca de los mismos de tiempo en tiempo".

2. Hemos intentado mantener nuestra discusión dentro de los límites marcados por las indicaciones anteriores; pero creemos conveniente señalar desde el principio que algunas de las frases comprendidas en dichas indicaciones no tienen un significado muy preciso, y también que no siempre se puede conseguir todo lo que es "conveniente".

3. Ha sido nuestra finalidad presentar los hechos más destacados acerca de los movimientos de los precios, la productividad y las rentas durante los últimos años en términos que sean inteligibles no sólo para los economistas, sino para todos aquellos que puedan

estar interesados en estas cuestiones, así como comentar estos hechos. No es ésta una tarea fácil y sólo podremos desarrollarla con acierto a costa de simplificar en exceso algunas veces. Creemos no obstante que este riesgo debe ser aceptado.

4. También hemos considerado como propio de nuestras funciones comentar libremente, tanto algunas de las medidas adoptadas por el Gobierno de Su Majestad a partir de nuestro nombramiento que tienen relación con estos temas, como acerca de varias sugerencias para adoptar diversas medidas que han sido formuladas desde otros sectores.

5. Las indicaciones que recibimos nos encargan "que informemos de tiempo en tiempo". Nuestro primer informe tiene forzosamente una mayor extensión de la que probablemente tendrán los siguientes. A pesar de ello nos ha sido imposible, dado el tiempo de que disponíamos, abarcar todo el campo que teníamos ante nosotros. Existe un cierto número de aspectos del problema—por ejemplo, la situación internacional de la libra esterlina, las técnicas de negociación de salarios, los problemas (relacionados entre sí) de los subsidios agrícolas y los precios de los productos alimenticios, así como las lecciones que nos ofrece la experiencia extranjera en el campo de los precios, la productividad y las rentas, a los que podremos volver a referirnos más adelante, y acerca de los cuales todo lo que digamos en el presente informe deberá ser considerado como provisional.

6. Las estadísticas utilizadas en este informe y sus apéndices están basadas principalmente en los datos que figuran en la publicación oficial *Recopilación Mensual de Estadísticas*, y en el *Libro Azul sobre Renta y Gasto Nacionales* elaborado por el Centro Oficial de Estadística. Dichas publicaciones han sido suplementadas en algunos casos con cálculos realizados por el Instituto Nacional de Investigaciones Económicas y Sociales y por los Servicios Económicos de Londres y Cambridge.

7. Hemos aceptado como válidas y adecuadas a efectos del análisis de los problemas económicos nacionales, estimaciones de la renta basadas en los principios de contabilidad nacional expuestos en el *Libro Azul sobre Renta y Gasto Nacionales*. Nos parece prudente, sin embargo, señalar que estas estimaciones han sido realizadas de acuerdo con principios distintos de los normalmente adoptados

en las contabilidades de las empresas, y distintos también de los seguidos por las autoridades fiscales al hacer las estimaciones para la contribución sobre la renta. Así por ejemplo, al llegar a la valoración del beneficio total hemos deducido en concepto de depreciación una partida basada, no en el coste original de los activos correspondientes, sino en su coste de sustitución en el momento a que se refieren las estadísticas. No formulamos ningún juicio acerca del problema contable que así se presenta; discutiremos en el Apéndice II hasta qué punto nuestras conclusiones podrían verse afectadas por una sustitución de nuestras cifras por las basadas en las prácticas contables más generalmente aplicadas. No obstante, debe observarse que una consecuencia de adoptar el criterio del coste de sustitución para el cálculo de la depreciación es que en un período de subida de precios, la cifra de la renta correspondiente al beneficio neto deducida del Libro Azul, es forzosamente inferior a las cifras de los beneficios que figuran en las contabilidades de las empresas. Deberá añadirse que, en las contabilidades de las empresas, cualquier cantidad suplementaria necesaria para cubrir costes de sustitución crecientes, caso de ser habilitada, se obtiene mediante reservas constituidas con los beneficios y no es considerada previamente como una cantidad a deducir al calcular los beneficios.

8. El esquema de los restantes capítulos de este informe es como sigue: En el capítulo II presentamos los hechos y datos numéricos más destacados en relación con la evolución de los precios, la productividad y las rentas en los años de la postguerra; en el capítulo III discutimos ampliamente las razones por las cuales el valor del dinero ha disminuído durante este período, y en el capítulo IV nos ocupamos de cómo sería deseable que evolucionase en el futuro. En el capítulo V nos dedicamos principalmente a comentar las medidas adoptadas por el Gobierno en el mes de septiembre último a fin de reducir la demanda, y en el capítulo VI discutimos principalmente su impacto sobre el mercado del trabajo y sus consecuencias para la política de salarios. En el capítulo VII comentamos varios puntos relacionados con la evolución de los precios y los beneficios; por último, en el capítulo VIII haremos un resumen de nuestras conclusiones.

II

9. No hemos creído conveniente celebrar sesiones públicas o requerir opiniones por escrito de aquellos a quienes hemos invitado a discutir con nosotros los problemas que nos ocupan. Tales procedimientos hubieran sido engorrosos y poco expeditivos si queríamos completar nuestro informe dentro de un margen de tiempo razonable. Además, hemos creído que podríamos aprender más mediante discusiones carentes de formulismos.

10. Por eso hemos invitado a diversos Organismos del Gobierno, a Corporaciones representativas de empresarios y obreros, así como al Banco de Inglaterra, a fin de que nos enviaran representantes suyos. También hemos invitado a algunas destacadas personalidades relacionadas con instituciones cuyas actividades afectan al tema de nuestro estudio. Incluimos en el apéndice I una lista de aquellos que aceptaron nuestra invitación.

11. Estábamos deseosos de conocer las opiniones de economistas de primera fila sobre los problemas con que nos enfrentábamos y a estos efectos invitamos a varios de ellos a que nos facilitasen informes sobre el tema. Los nombres de aquellos que accedieron a nuestra petición figuran también en el apéndice I. Mr. B. C. Roberts permitió generosamente que tuviéramos un conocimiento anticipado de su libro—a punto de publicarse por Messrs. Allen and Unwin—sobre “La política general de salarios en la guerra y en la paz”. Una discusión carente de formulismos con el profesor Lionel Robbins fué también muy interesante para nosotros.

12. En respuesta a una invitación de carácter general recibimos asimismo colaboraciones escritas de diversas instituciones, empresas e individuos, a los cuales no se había dirigido ninguna invitación de carácter específico.

13. A todos los que han colaborado en nuestras tareas queremos expresarles nuestro agradecimiento. Hemos tenido muy en cuenta en el curso de nuestras deliberaciones todos los datos que nos han sido facilitados, pero queremos poner de manifiesto que las conclusiones a que se llega en los siguientes capítulos de este informe son exclusivamente nuestras y (excepto cuando se diga expresamente lo contrario) no cabe, por consiguiente, atribuir ningu-

na responsabilidad a aquellos que nos han prestado su colaboración.

14. No podemos terminar esta parte de nuestro primer informe sin expresar nuestra profunda gratitud a nuestro secretario y a sus ayudantes por su inapreciable ayuda en la preparación de este informe.

CAPÍTULO II

HECHOS Y DATOS

EL ALZA DE LOS PRECIOS

Introducción.

15. Los años de la postguerra han sido favorables para el Reino Unido en muchos aspectos: han sido años de éxito económico. El contraste con el período comprendido entre las dos guerras es muy notable. Esto se pone claramente de manifiesto tanto en los datos del nivel de empleo, como del aumento del volumen de bienes producidos por la industria. En los años comprendidos entre las dos guerras había por término medio 1,75 millones de parados; a partir de la guerra, aproximadamente un tercio de millón. Y en los once años comprendidos entre 1946 y 1957 el volumen de la producción industrial ha aumentado de manera bastante más considerable que en los veinte años transcurridos entre 1919 y 1939. En estos dos aspectos, la economía se ha comportado bien. Ha proporcionado trabajo a todos los que le querían; y el volumen de la producción real de bienes ha aumentado prácticamente todos los años.

16. Pero junto a estos dos éxitos ha habido un gran fracaso; el de impedir que los precios aumentasen. Es cierto que ya habían empezado a aumentar antes de la guerra. De hecho habían aumentado todos los años desde 1934. Pero en los años de la anteguerra comprendidos entre 1934 y 1938 sólo habían aumentado lentamente—aproximadamente un 2,75 por 100 anual—; y era el aumento subsiguiente a una baja anterior, ya que en 1938 los precios eran todavía inferiores a lo que habían sido diez años antes. Desde luego

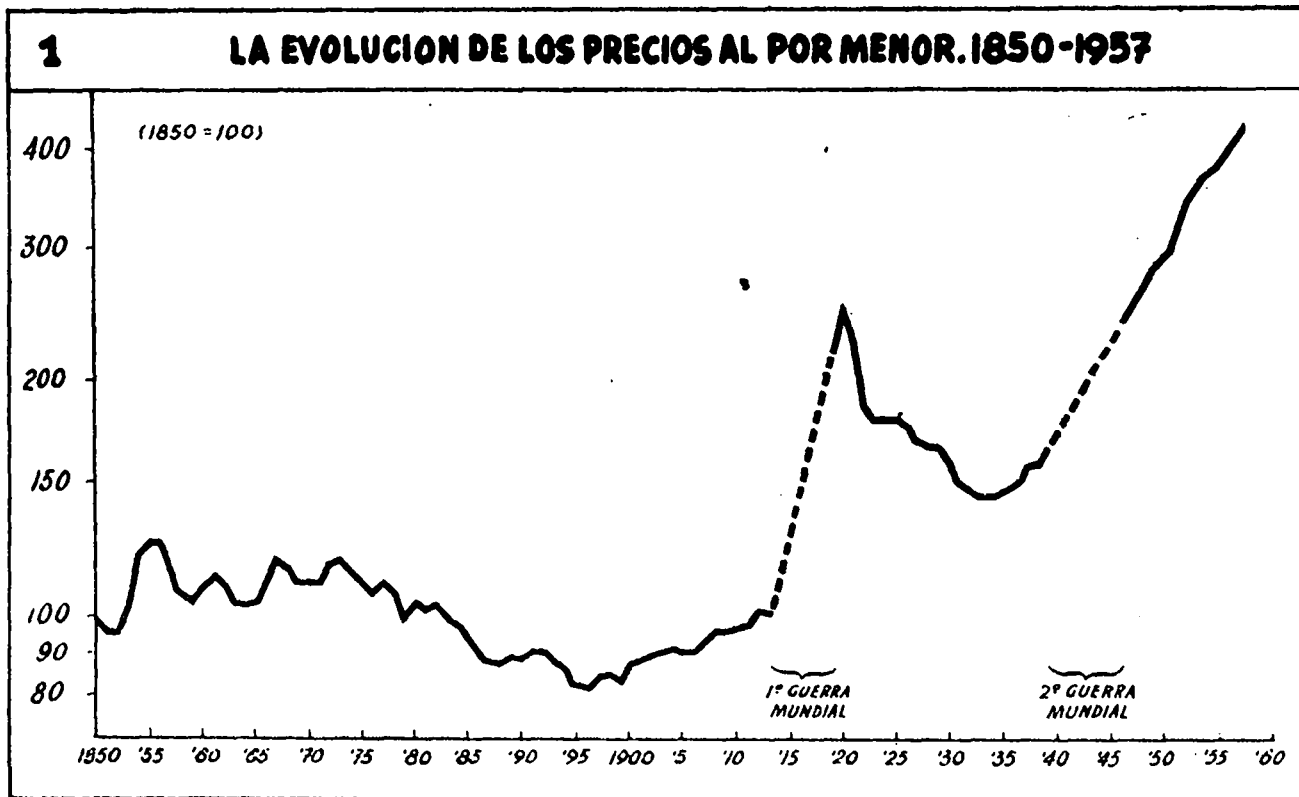
que aumentaron durante la guerra; pero que los precios aumenten durante una guerra es algo previsible. El aumento en los precios durante la segunda guerra mundial, fué inferior al de la primera.

17. Es el alza de los precios desde 1946 la que ha sido excepcional. Desde la terminación de la guerra los precios han continuado aumentando en un 4 o un 5 por 100 anual por término medio. Es lógico que después de once años así transcurridos mucha gente tienda a considerar que un alza de precios de esta magnitud forma parte del orden natural de las cosas; que los precios han aumentado siempre a un ritmo del 3 al 4 por 100 anual, y están llamados a seguir aumentando de la misma manera. Pero esto no es cierto. Un alza de precios en tiempo de paz tan importante y prolongada como ésta es completamente excepcional en este país; parece ser que no ha habido ningún otro caso análogo en los últimos cien años de la historia económica inglesa. El gráfico 1 nos muestra la evolución de los precios al por menor en nuestra patria entre 1850 y 1957. No ha habido ningún otro período en tiempo de paz de duración comparable que muestre nada parecido al alza de los precios de los últimos once años.

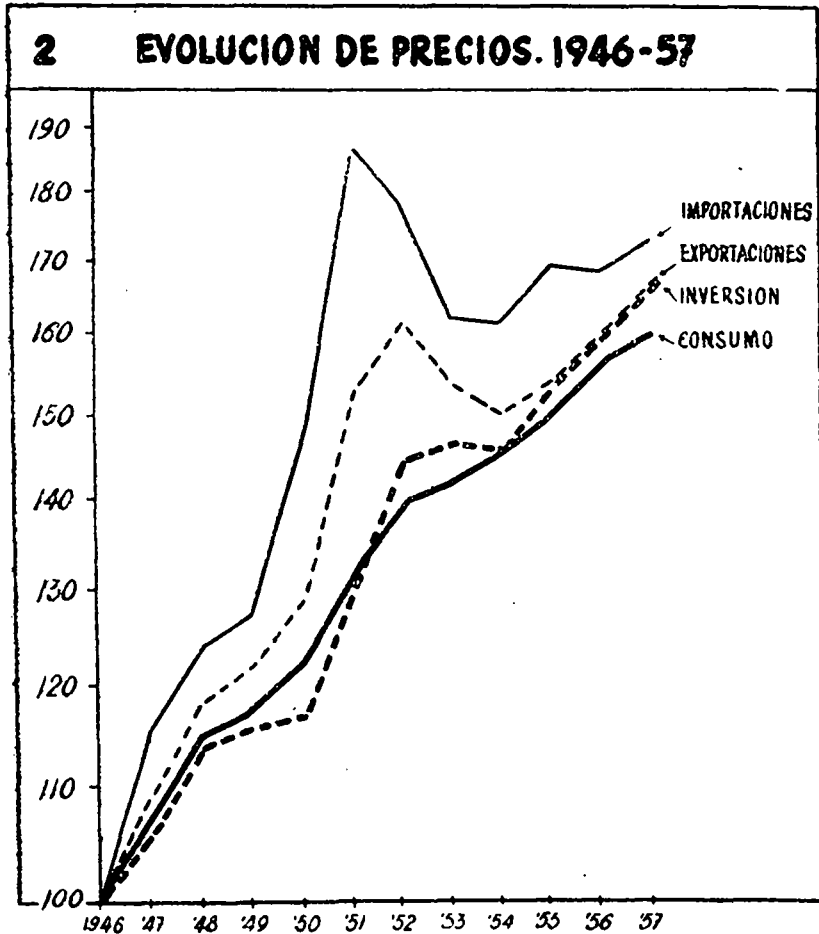
Medidas de los precios.

18. Los precios han aumentado entre un 4 y un 5 por 100 anual, cualesquiera que sean los datos de carácter general sobre los mismos que utilicemos. Porque no existe una medida única del aumento de los precios, sino varias. Grupos de productos distintos muestran movimientos de precios diferentes; y existe más de un método para medirlos.

19. Hay cifras distintas, por ejemplo, para los tres principales grupos de bienes y servicios en que puede dividirse la producción total del país—o sea, en primer lugar, los bienes y servicios producidos para el consumo doméstico; en segundo lugar, los bienes de inversión o equipo tales como maquinaria, edificios industriales y viviendas producidos para el consumo interior; y en tercer lugar, los bienes y servicios producidos para la exportación. Existe además otra serie de precios—el índice de precios de productos terminados—que mide el aumento de los tres grupos considerados en conjunto.



20. De hecho, a lo largo de todo el período comprendido entre 1946 y 1957 (1), las cuatro series indicadas muestran aproximadamente un mismo aumento de los precios, aproximadamente de un 65 por 100. Esto no quiere decir que aumentasen paralelamente cada año; los precios de las exportaciones aumentaron más de prisa hasta 1952, y a partir de entonces disminuyeron durante



dos años. El gráfico 2 muestra los diferentes movimientos de precios de los distintos grupos de bienes.

(1) Estimación basada en los tres primeros trimestres de 1957.

21. También muestra separadamente el movimiento de los precios de los bienes y servicios de importación. Los otros grupos incluyen importaciones: es decir, el aumento en los precios de los bienes y servicios de consumo incluye, por ejemplo, el aumento de precio de los productos de alimentación importados; y el aumento en el precio en las exportaciones incluye el correspondiente a los materiales importados utilizados en su manufactura. Pero es útil medir el aumento de los precios de las importaciones separadamente, porque este aumento tiene por sí mismo una especial importancia a efectos de explicar los otros aumentos de precios (véase el párrafo 29). Los precios de las importaciones aumentaron muy de prisa hasta 1951—por encima de un 80 por 100—; a partir de entonces han bajado. A lo largo de todo el periodo han subido más que los otros precios: casi un 75 por 100 en lugar de un 65 por 100.

El precio de los bienes de consumo.

22. El aumento de precios que más preocupa a la gente es, desde luego, el aumento del precio de los bienes de consumo, es decir, de las cosas que el consumidor medio compra. Debemos hacer tres observaciones en relación con las cifras que aquí se utilizan.

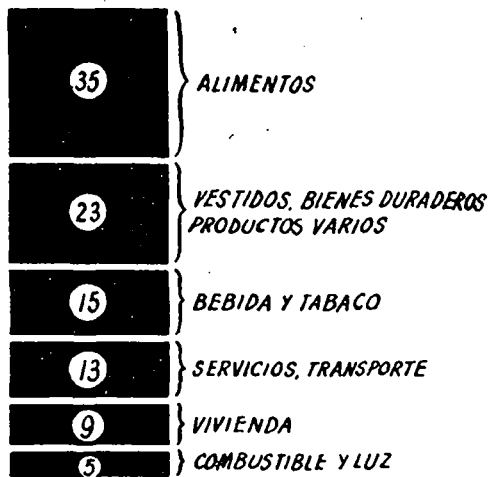
1) La primera de ellas es que existen dos medidas diferentes del aumento de los precios en este sector. Nos encontramos, por una parte, con la cifra citada en la última sección para el aumento de precio de todos los bienes y servicios de consumo. Existe también la medida denominada índice de precios al por menor. La primera comprende todos los bienes y servicios de consumo. La segunda, trata de medir únicamente el aumento del precio de los bienes y servicios comprados por las economías demésticas de los perceptores de salarios, o por los perceptores de sueldos moderados. Esta segunda cifra es, por consiguiente, la más frecuentemente usada en las negociaciones de salarios.

De las dos, el índice de precios al por menor ha subido más de prisa: ha subido a un ritmo de un 5 por 100 anual, por término medio desde la mitad de 1945. La otra medida—la correspondiente a los precios de todos los bienes y servicios de consumo—ha subido más despacio: un poco más del 4 por 100 anual. Las razones de esto se discuten en el apéndice III, donde se facilitan también una completa descripción de las dos series de datos.

3

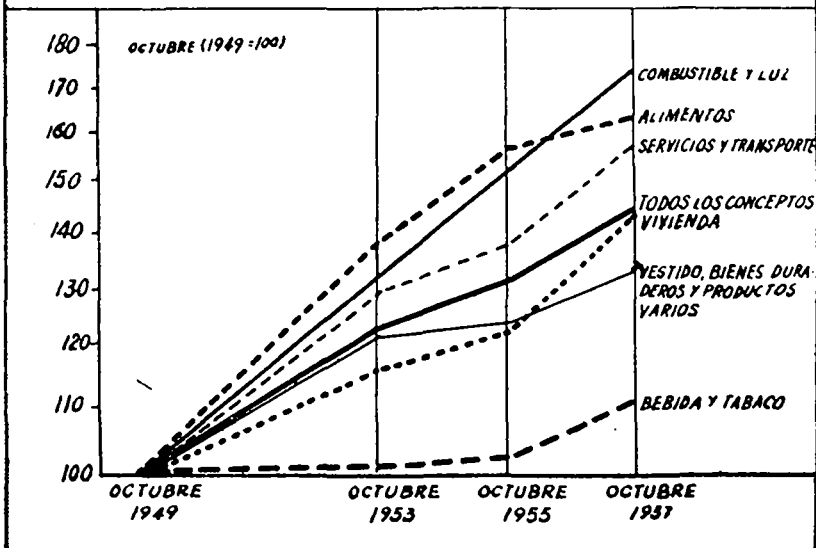
PRECIOS AL POR MENOR

PORCENTAJE DEL GASTO TOTAL



Esta figura muestra la importancia de 6 grupos de diferentes conceptos en el presupuesto del asalariado medio que gana menos de 20 libras a la semana

Este gráfico muestra el diferente ritmo de aumento de los precios de los 6 conceptos citados



Escala proporcional Fuente: R. G. D Allen, Movements in retail prices since 1953, Económica, Febrero 1958

II) La segunda observación a que hacíamos referencia es que, cualquiera que sea la medida, entre las dos indicadas, que utilicemos, ha habido diferencias muy grandes en los aumentos de los precios de distintos artículos. El gráfico 3 está basado en el índice de precios al por menor (2) y muestra la subida de los precios de seis grupos diferentes desde octubre de 1949 a octubre de 1957. Un gráfico basado en la otra medida—el índice de precios de los bienes de consumo—nos mostraría aproximadamente un cuadro análogo.

Los precios de los alimentos subieron muy de prisa entre 1949 y 1955. La alimentación es la partida aislada más importante en el presupuesto familiar: el aumento de los precios de los alimentos representa casi la mitad del aumento total de los precios durante estos seis años. Pero desde el fin de 1955, el precio de la alimentación no ha seguido subiendo tan de prisa.

A lo largo del período considerado en su totalidad, los precios del combustible y de la luz eléctrica han subido más deprisa. Pero constituyen una partida relativamente pequeña en el presupuesto medio. En el otro extremo de la escala, los precios del tabaco y las bebidas, apenas aumentaron entre 1949 y 1955; el aumento desde 1955 se explica en parte por el del impuesto sobre el tabaco.

El vestido, equipo doméstico y otros productos—es decir, los bienes producidos para el consumo por la industria manufacturera—muestran un aumento de precio inferior al medio. Entre octubre de 1953 y octubre de 1955, sus precios apenas aumentaron.

El coste de la vivienda—es decir, las rentas y reparaciones—aumentó, comparativamente, despacio hasta el final de 1955; a partir de entonces ha aumentado más deprisa. El coste de los servicios y el transporte, también ha aumentado más deprisa que la media durante los últimos dos años.

III) Este hecho—el de que algunos tipos de bienes y servicios de consumo hayan experimentado aumentos de precios superiores a los de otros—podía esperarse que diese lugar a que el coste de vida subiese más para unos grupos de gentes que para otros; porque los distintos grupos de consumidores dividen su gasto de di-

(2) Estas cifras se han tomado del artículo de R. G. D. ALLEN, "Movimientos de los precios al por menor desde 1953" publicado en el número de *Económica* de febrero de 1958.

ferentes maneras. Por ejemplo, en economías domésticas donde el principal receptor de ingresos gana menos de 20 libras a la semana, se gasta el 35 por 100 de este dinero en alimentación, por término medio. Familias con rentas más elevadas, donde el cabeza de familia gana 20 libras a la semana o más, gastan únicamente alrededor del 20 por 100 de este dinero en alimentos; en el otro extremo de la escala, la alimentación absorbe el 40 por 100 de la renta de un pensionista.

23. Con ayuda de la encuesta realizada por el Ministerio de Trabajo sobre los gastos de las economías domésticas en 1953-54 (3) se han calculado diversas medidas de precios a fin de que encajasen con los tipos de gasto de diversos grupos en el país (4). Dichos cálculos nos muestran que es cierto que el coste de vida para los pensionistas se ha elevado bastante de prisa, aunque no mucho más que para los otros grupos, durante los últimos ocho años. Para los otros grupos para los cuales se hicieron dichos cálculos, no existe virtualmente ninguna diferencia en la elevación de los precios.

	PORCENTAJE DE AUMENTO DE LOS PRECIOS (*) (De octubre a octubre)	
	1949-53	1953-57
Familias de pensionistas:		
De una persona	28	20,2
De dos personas	26	17,9
Trabajadores manuales	24	15,9
Empleados y profesiones liberales ...	24,5	16,3
Familias con rentas altas	24	16,1

(*) Las cifras correspondientes a 1949-53 son menos precisas que las relativas a 1953-57.

ADONDE FUE A PARAR EL DINERO

24. Si los precios suben en un país, esto quiere decir que el dinero pagado por todos los bienes y servicios producidos e importados ha aumentado más de prisa que el volumen real de los bienes

(3) "Informe acerca de una encuesta sobre los gastos de las economías domésticas en 1953-54", H. M. S. O., 1957.

(4) R. G. D. ALLEN, "Movimiento de los precios al por menor desde 1953". *Económica*, febrero 1958.

y servicios producidos en el país más las importaciones. Las cifras correspondientes a Inglaterra han evolucionado de la siguiente manera.

25. En 1946, en Inglaterra, la suma total pagada por los bienes y servicios producidos en el interior, así como las importaciones, ascendió a 11,5 billones de libras (5). Desde 1946 a 1956 la oferta real de estos bienes y servicios aumentó aproximadamente en un tercio. Por tanto, si los precios no hubiesen aumentado, la oferta total correspondiente a 1956 podría haber sido comprada por aproximadamente 15,5 billones de libras, o sea un aumento de 4 billones.

26. La realidad es que no costaron 15,5 billones, sino 24,5 billones, o sea un aumento no de 4 billones, sino de 13 billones. La diferencia entre estas dos últimas cifras—9 billones—es la diferencia producida por la elevación de los precios; es el exceso de dinero pagado como consecuencia de la elevación de los precios.

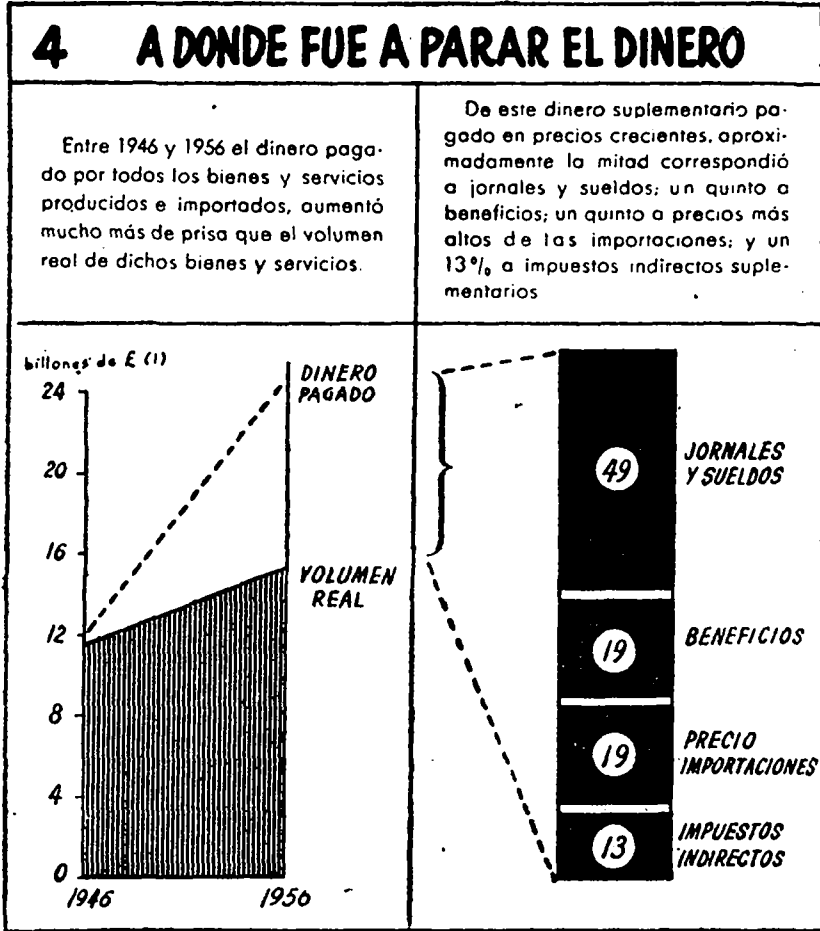
27. Este exceso de dinero debe por consiguiente haber sido pa-

Billones de libras	Por ciento del total	
9,2	100	Dinero suplementario pagado por elevación de precio en 1956 en relación con 1946, del cual corresponde a
4,5	49	Aumento de jornales y sueldos (es decir, exceso sobre y además del aumento correspondiente a la mayor producción).
1,8	19	Aumento de rentas de beneficios.
1,7	19	Aumento de precios de importación.
1,2	13	Aumento impuestos indirectos percibidos por el Gobierno.

gado a alguien: el estudio aritmético siguiente nos indica dónde fué a parar. Fué pagado, o bien en jornales y sueldos suplementa-

(5) A lo largo de este informe se adopta el criterio de utilizar la palabra "billón" con el significado de un "millar de millones".

rios (6), o bien en rentas de beneficios suplementarios—éstos incluyen no sólo los beneficios de las empresas, sino todas las rentas ganadas que no sean jornales y sueldos—o bien correspondió a



(1) Nota del traductor — En la terminología Inglesa, 1 billón = mil millones

(6) "Jornales y sueldos" se utilizan en este informe como comprendiendo toda renta de trabajo, incluyendo los pagos en dinero y en especie a las Fuerzas Armadas, así como los seguros patronales de carácter nacional y otras aportaciones.

precios de importación más altos o a impuestos indirectos suplementarios (7) que cobró el Gobierno.

28. Como muestra el gráfico 4, aproximadamente la mitad del aumento de dinero correspondió a jornales y sueldos; alrededor de una quinta parte a rentas de beneficios; otra quinta parte correspondió al aumento de los precios de los productos de importación; y alrededor de un octavo al aumento de los impuestos indirectos.

29. Es muy esclarecedor hacer estas sumas, no sólo para todo el período 1946-56, sino también para los períodos 1946-52 y 1952-56 separadamente; porque la importancia de los cuatro grupos no es la misma en los dos períodos. Los precios de las importaciones fueron mucho más importantes en el primer período; en el segundo, bajaron, y contribuyeron a evitar que los precios subiesen más de lo que lo hicieron. Por otra parte, los jornales y salarios fueron mucho más importantes en el segundo período que en el primero.

1946-56 (por ciento del total)		1946-52 (por ciento del total)	1952-56 (por ciento del total)
	Corresponde a:		
49	Aumento de jornales y sueldos	42	74
19	Aumento rentas de beneficios	19	22
19	Aumento precios importación	26	9
13	Aumento impuestos indirectos percibidos por el Gobierno	13	13
100		100	100

30. En los cuadros, los jornales y sueldos tienen una importancia considerablemente mayor que las rentas de beneficios, principalmente porque eran bastante mayores desde el principio; pero también es cierto que, en tanto que entre 1946 y 1952 los jornales y sueldos aumentaron aproximadamente en la misma proporción que las rentas de beneficios, entre 1952 y 1956 aumentaron considerablemente más de prisa. Esto explica por qué, entre el período de 1946 a 1952 y el período de 1952 a 1956 los jornales y sueldos

(7) Esto incluye también el efecto de cualquier reducción en los subsidios.

aumentaron de un 42 a un 74 por 100 del total, en tanto que las rentas de beneficios solamente aumentaron del 19 al 22 por 100.

MILLONES DE LIBRAS	1946	1952	1956	(Por ciento de aumento)		
				46-52	52-56	46-56
Jornales y sueldos	5.732	9.105	12.222	+ 59	+ 34	+ 113
Rentas de beneficios (*)	3.011	4.630	5.813	+ 54	+ 26	+ 93

(*) Las rentas de beneficios que figuran aquí se han tomado del cuadro núm. 17 del Libro Anual de Renta Nacional de 1957; es decir, antes de hacer los ajustes precisos a efectos de depreciación de los activos de capital, pero después de haber hecho los ajustes correspondientes a las variaciones de "stocks". Las rentas de beneficios incluyen las correspondientes a personas que trabajan por su cuenta y las rentas propiamente dichas.

31. Las cifras correspondientes a los tres primeros trimestres de 1957, comparadas con las de los tres primeros trimestres de 1956, ponen de manifiesto lo sucedido entre 1952 y 1956. Es evidente que los precios de las importaciones fueron un factor poco importante en la elevación de los precios. Los jornales y salarios aumentaron de nuevo más que las rentas de beneficios, un 6 por 100 frente a un 4 por 100, y ambos aumentaron a su vez más de prisa que la producción nacional, que se elevó aproximadamente en un 1,5 por 100.

32. Estos cuadros no explican por sí mismos el proceso a través del cual se produjo todo esto; no nos indican las causas del aumento de los precios. Estas se discutirán en el capítulo III. Los cuadros sólo nos indican adonde ha ido a parar el dinero suplementario con el que se ha pagado la elevación de los precios.

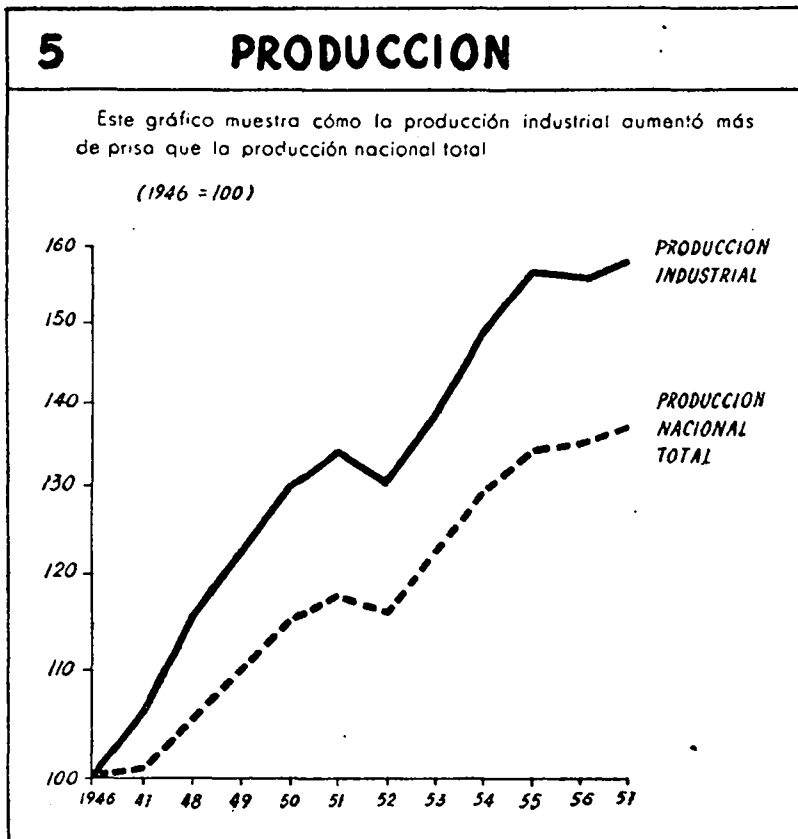
RENTAS Y PRODUCCION

Para la totalidad del país.

33. Está claro que la relación entre el aumento de la producción real y el aumento de las rentas monetarias —jornales, sueldos y rentas de beneficios— es fundamental en el problema de la elevación de los precios. Si estas rentas hubiesen aumentado paralelamente al aumento de la producción nacional, en lugar de hacerlo mucho más de prisa, el aumento de los precios habría sido menor, quedando limitado al aumento motivado por los precios más altos de las importaciones.

34. Esta sección examina la relación entre producción y rentas más estrechamente, tanto para la economía considerada en su totalidad, como para varias partes integrantes de la misma. Porque en ciertas partes de la economía, la diferencia entre el aumento de las rentas y el aumento de la producción ha sido mayor que el aumento medio y, por consiguiente, los precios han subido también más que la media; en tanto que en otras partes la diferencia ha sido menor, siéndolo también el aumento de los precios.

35. Para la totalidad del país, y a lo largo del periodo de la postguerra considerado también en su totalidad, la cifra más ajus-



Escala proporcional Producción nacional total = producto interior bruto a los precios de coste de los factores en 1948; la cifra correspondiente a 1957 está basada en los tres primeros trimestres.

tada a la realidad que puede darse como representación del aumento de la producción nacional es por término medio, alrededor de un 3 por 100 anual. Esto es una estimación del aumento, no sólo de la producción industrial, sino de la producción total, tanto de bienes como de servicios. (El aumento de la producción nacional total se compara con el aumento de la producción industrial en el gráfico 5, y los métodos para el cálculo de las cifras correspondientes se indican en el apéndice IV.)

36. Frente a este aumento de la producción de aproximadamente un 3 por 100 anual, los jornales, sueldos y beneficios aumentaron todos ellos aproximadamente un 7,5 por 100—prácticamente un poco menos del 8 por 100 anual para los jornales y sueldos, y un poco menos del 7,5 por 100 para los beneficios. Este es el valor medio a lo largo de los diez años. Ha habido años en los cuales la diferencia entre el aumento de producción y el aumento de las rentas fué pequeño; tanto en 1953 como en 1954, la producción aumentó de un 4 a un 5 por 100 y las rentas aumentaron en un 6,5 por 100. En otros años la diferencia fué mucho mayor que la media; por ejemplo, en 1957, el aumento de la producción fué alrededor de un 1 por 100 y el de las rentas fué superior al 7,5 por 100 (8).

Para distintas industrias.

37. La diferencia entre el aumento de las rentas y el aumento de la producción ha sido también muy distinto, según las industrias, ya que algunas de ellas pueden aumentar su producción más fácilmente que en otras. La principal distinción que es preciso establecer aquí es, entre la industria manufacturera, por una parte, y el resto de la economía, por otra. La producción ha aumentado más de prisa en la industria manufacturera—aproximadamente un 4,5 por 100 anual entre 1948 y 1956—y más despacio en el resto de la economía—aproximadamente un 2,5 por 100 anual. Esta diferencia es probable que continúe: en muchas otras industrias no existen las mismas posibilidades de aumentar la producción que en la industria manufacturera.

38. Consideradas individualmente las industrias presentan

(8) Los datos completos, año por año, figuran en el Apéndice V.

grandes diferencias; es también probable que muchas de estas diferencias subsistan. La industria química, por ejemplo, ha aumentado por término medio su producción en un 8 por 100 anual, y las cifras correspondientes a la industria automovilística son también muy elevadas: en 1954—en un solo año—la producción de automóviles se elevó prácticamente en un 30 por 100. Por otra parte, en la industria minera y de cantería, donde se ha experimentado una mayor dificultad para aumentar la producción, el incremento medio anual de la misma ha sido únicamente de un 1 por 100. Este hecho—el de que, por la naturaleza de las cosas algunas industrias puedan aumentar su producción más fácilmente que otras—tiene importantes consecuencias para la política económica, consecuencias que serán discutidas en el capítulo VI.

39. En general, en aquellos sectores donde la producción ha aumentado de prisa, la diferencia entre los aumentos de la renta y los de la producción ha sido poco importante, en tanto que en aquellos otros donde la producción ha aumentado despacio, la diferencia ha sido mayor.

*Aumento medio anual de las rentas (jornales, sueldos y beneficios)
y de la producción en el periodo 1948-56*

(Porcentajes)

	Industria manu- facturera	Otras industrias y servicios
	Rentas	8,4
Producción	4,3	2,3
<i>Diferencia</i>	3,7	4,6
	Vehículos (*)	Minería y cantería
	Rentas	11,2
Producción	8,1	1,1
<i>Diferencia</i>	3,1	6,1

(*) Las cifras que figuran corresponden al periodo 1948-55.

Productividad.

40. Las cifras que hasta ahora hemos utilizado corresponden a los aumentos de la producción total y a los aumentos de las rentas totales. A lo largo de los años de la postguerra el número de gente trabajando ha aumentado y también ha aumentado el equipo capital utilizado. Considerado el país en su totalidad, la población activa ha aumentado a un ritmo aproximado de un 0,75 por 100 anual entre 1948 y 1956. Las cifras correspondientes al aumento del equipo capital del país son mucho menos seguras que las relativas al empleo; pero, tal como son, indican un aumento aproximado del orden del 2 al 3 por 100 anual.

41. Por tanto, la comparación entre el aumento de la producción nacional y el aumento del total pagado en jornales y sueldos puede convertirse en una comparación entre el aumento de la producción *per capita* y el aumento de los ingresos medios. En tanto que la producción nacional aumentó aproximadamente un 3 por 100 anual, la producción *per capita* aumentó alrededor del 2,25 por 100; y en tanto que los jornales y sueldos totales aumentaron un 8 por 100 anual, los ingresos medios aumentaron alrededor del 7.

42. Las diversas comparaciones entre aumentos de la producción y aumentos de jornales y sueldos pueden convertirse de esta manera en comparaciones entre aumentos de producción *per capita* y aumentos de ingresos medios (véase apéndice V). La visión de conjunto sigue siendo la misma. En industrias donde la producción ha aumentado rápidamente la producción *per capita* también ha aumentado de prisa; y en aquellas en que existe un amplio margen entre el aumento de jornales y sueldos y el aumento de la producción, hay también una notable diferencia entre la producción *per capita* y el aumento de los ingresos medios.

43. Son a estas cifras del aumento de la producción *per capita* a las que generalmente se hace referencia cuando se utiliza la palabra "productividad". Pero deberá tenerse en cuenta que en el proceso productivo se utiliza equipo capital además de mano de obra; y el "stock" de equipo capital también ha aumentado; la verdad es que incluso ha aumentado más de prisa que las dis-

ponibilidades de mano de obra. Es éste un detalle que es preciso tener en cuenta cuando se compara el aumento del total de los beneficios con el aumento de las rentas de trabajo y cuando se considera el reparto de las ganancias derivadas de cualquier aumento de la producción.

GANANCIAS Y PERDIDAS

Jornales y sueldos comparados con beneficios.

44. En la precedente sección se ha tratado del aumento de la renta en comparación con el aumento de la producción. En ésta nos ocuparemos del aumento de las rentas desde otro punto de vista: consideraremos qué tipos de rentas han aumentado más y cuáles menos, en los años de alza de precios de la postguerra. Para algunas comparaciones también se indicarán las cifras vigentes antes de la guerra; porque ha habido grandes cambios en la distribución de las rentas durante la guerra, y será preciso tenerlos en cuenta en cualquier estudio de carácter general.

45. En primer lugar, es preciso comparar dos grandes grupos de rentas: los jornales y sueldos, por una parte, y las rentas de los beneficios (9) de todo tipo, por otra. Las rentas de beneficios se consideran en esta sección como netas, desde el punto de vista del consumo o depreciación de capital (10), o sea después de haber efectuado cada año la correspondiente deducción a efectos de tener en cuenta el valor de sustitución del equipo capital gastado durante el mismo. (Esto no es la "depreciación correspondiente a la renta interior" (11) ni tampoco es neta de impuestos. Las cifras correspondientes se explican en el apéndice II.)

46. Tanto en el decenio 1938-48 como en los ocho años corres-

(9) Las rentas de beneficios comprenden los beneficios comerciales de las empresas; los excedentes comerciales de las empresas públicas; los beneficios de otras entidades públicas; las rentas de las personas que trabajan por cuenta propia o profesiones liberales, y las rentas propiamente dichas.

(10) Las rentas de beneficios se dan también netas de ajustes por variaciones en el valor de los "stocks"; esta cuestión se discute asimismo en el Apéndice II.

(11) *Inland Revenue depreciation.*

pondientes al período 1948-56, la renta de beneficios neta aumentó más lentamente que los jornales y sueldos.

MILLONES DE LIBRAS	1938	1948	% aumento en 1938-48	1956	% aumento en 1948-56
Jornales y sueldos	3.022	6.766	+ 124	12.222	+ 81
Renta de beneficios neta.	1.633	2.633	+ 60	4.274	+ 64

Los perceptores de sueldos y jornales.

47. Existen tres magnitudes especialmente útiles a efectos de mostrar cuál ha sido la experiencia del obrero medio durante este período de alza de los precios. La primera es el índice de salarios medios semanal. Comprende éste un importante grupo de asalariados, pero sólo mide cambios en los jornales base; es decir, no tiene en cuenta horas extraordinarias, subsidios, o cualquier reducción de la duración de la semana laboral tipo. En segundo lugar, tenemos la cifra de los ingresos medios. Está basada ésta en encuestas realizadas en abril y octubre de cada año e incluye las horas extraordinarias y los subsidios, pero no abarca a cierto número de industrias (12). Tenemos, por último, el importe del jornal medio anual en la industria manufacturera, que se obtiene a partir del volumen total de salarios dividido por el número de obreros.

48. Para cada serie de magnitudes se da tanto su valor real como el monetario; así, por ejemplo, dividiendo el índice de ingresos monetarios *per capita* por el aumento de los precios al por menor, se obtiene un valor representativo del aumento de los ingresos reales *per cápita*. Esto a su vez nos proporciona una estimación del cambio del poder adquisitivo de los ingresos.

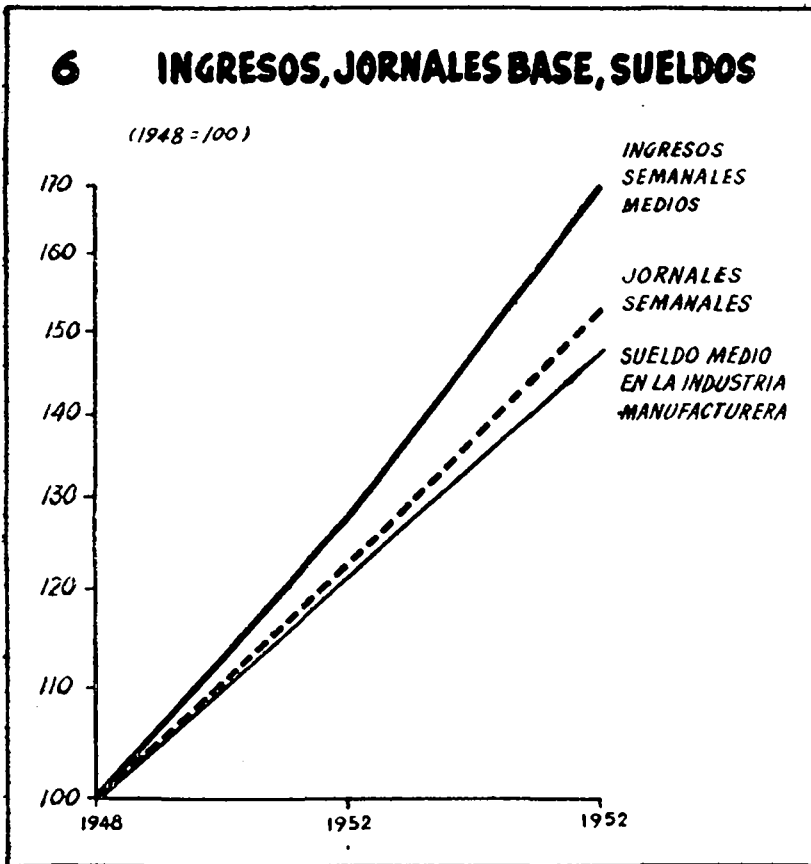
(12) Las más importantes excluidas son: la agricultura, minería de carbón, ferrocarriles, Empresa Municipal de Transportes de Londres, transportes por carretera, servicios portuarios, servicios de navegación, distribución, abastecimiento, espectáculos, Banca y comercio, y servicio doméstico. Puede haber razones que justifiquen su exclusión; pero no cabe duda que dicha exclusión disminuye considerablemente el valor de las cifras resultantes.

CAMBIOS EN PORCENTAJE	1948-52	1952-56	Entre 1956 y la última fecha disponible (indicada a continuación)	
A. EN TÉRMINOS MONETARIOS:				
Salario anual en la industria manufacturera	+ 29	+ 34	—	—
Ingresos semanales per cápita. (Horas trabajadas)	+ 29 (+ 1,25)	+ 33 (+ 1,75)	+ 2,5 (0)	abril 57 "
Ingresos horarios per cápita	+ 27,5	+ 31	+ 2,5	"
Jornales base	+ 23	+ 25	+ 7	dic. 57
B. PRECIOS AL POR MENOR				
	+ 26	+ 15	+ 6	dic. 57
C. EN TÉRMINOS REALES:				
Salario anual en la industria manufacturera	+ 2	+ 16,5	—	—
Ingresos semanales per cápita	+ 2	+ 15,5	+ 0,25	abril 57
Ingresos horarios per cápita	+ 1,5	+ 14	+ 0,25	abril 57
Jornal base	— 2,5	+ 9	+ 1	dic. 57

49. Al interpretar estas cifras es preciso tener en cuenta que el aumento en ingresos reales no es lo mismo que el aumento del nivel de vida. En primer lugar, los ingresos que figuran son con anterioridad a la deducción de impuestos; y no tienen en cuenta los cambios en los servicios proporcionados por el Estado, tales como el Seguro Nacional de Enfermedad, o los subsidios familiares. En segundo lugar, dichas cifras no miden el aumento en el nivel de vida derivado de la disminución del número de productos sometidos a racionamiento, con la consiguiente posibilidad de que los consumidores comprasen los productos que realmente querían en lugar de limitar su elección a los ofrecidos por el racionamiento. Tampoco aparecen reflejadas en las cifras numerosas mejoras en la calidad de los servicios.

50. No obstante, existe una bien marcada diferencia entre las columnas correspondientes a los períodos 1948-52 y 1952-56 en la segunda mitad del cuadro. En el primer período los ingresos reales aumentaron muy poco. Fué el período durante el cual —debido a

la persistente demanda de equipo experimentada en la posguerra para reposición del capital envejecido; al importante y necesario aumento de las exportaciones y, con posterioridad a 1950, al programa de rearme— el volumen de bienes disponibles para el consumo personal aumentó poco. En el segundo periodo los ingresos reales aumentaron de manera sustancial. (Es de notar que en ambos periodos, como puede verse en el gráfico 6, los ingresos aumentaron más rápidamente que los jornales base. El significado de esto se discute en los párrafos números 82 al 88.)



51. A efectos de comparación con estas cifras de jornales base e ingresos medios, sólo disponemos de una cifra correspondiente al

sueldo medio: la variación del sueldo medio (13) en la industria manufacturera a partir de 1948. En este sector, al perceptor de sueldo no le ha ido tan bien como al asalariado; en términos reales, el sueldo medio disminuyó entre 1948 y 1952, y aumentó mucho más despacio que el jornal medio entre 1952 y 1956.

PORCENTAJE DE AUMENTO	1948-52	1952-56
<i>Sueldo medio en la industria manufacturera:</i>		
En términos monetarios	+ 22	+ 22
En términos reales	- 3	+ 6

52. La impresión general proporcionada por estos datos acerca de los jornales y sueldos reales es corroborada por las cifras del aumento del consumo personal en términos reales. Estas cifras estiman el aumento de la cantidad de bienes y servicios consumidos *per capita* en el país. Comprende a la totalidad de la población y no solamente a las familias de los perceptores de sueldos y salarios, pero, desde luego, estas familias constituyen la mayoría de la población. El consumo personal real *per capita* también aumentó poco entre 1948 y 1952, aumentando mucho más de prisa entre 1952 y 1956.

PORCENTAJE DE AUMENTO	1948-52	1952-56
Consumo real personal per cápita	+ 1,25	+ 11

Renta de beneficios.

53. No existen cifras medias correspondientes a los diversos tipos de rentas de beneficios tan adecuadas como las relativas a jornales y sueldos. Las rentas procedentes de dividendos, del accionista medio, nos son desconocidas; y también lo son las rentas medias de las personas que trabajan por cuenta propia. Sólo se conocen los

(13) El grupo de perceptores de sueldos, o empleados, incluye directores, consejeros, gerentes, capataces o contramaestres, investigadores, personal de laboratorio, técnicos y proyectistas, delineantes, calcadores, viajantes y personal de oficina.

totales —por ejemplo, la cantidad total pagada en concepto de dividendos y la renta total de las personas que trabajan por cuenta propia—. Por tanto, en esta sección tendremos que manejar cifras correspondientes a las rentas totales de beneficios de varias clases, y compararlas con los volúmenes totales de salarios y sueldos. En todos los casos dichas cifras, como ya indicamos anteriormente, son las obtenidas después de hacer los oportunos ajustes o deducciones en concepto de depreciación; por consiguiente, la palabra “neta” se emplea en el sentido que acabamos de exponer.

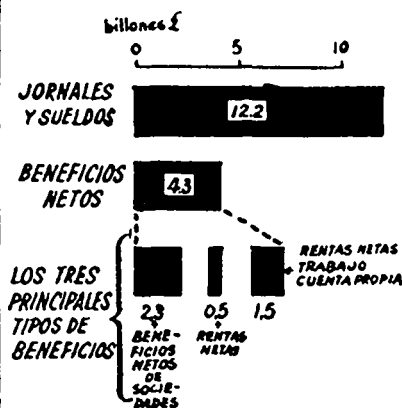
54. El total de las rentas de beneficios incluye los beneficios de sociedades, las rentas de personas que trabajan por cuenta propia —agricultores, profesiones liberales y otros comerciantes o negociantes individuales—, los excedentes o beneficios de las industrias nacionalizadas y otras empresas públicas, y las rentas propiamente dichas. Durante los años de la postguerra ha habido un considerable movimiento entre algunos de dichos grupos. Muchas pequeñas empresas, no constituidas como sociedades, se han convertido en tales o han sido compradas por sociedades; por esta razón, el grupo de las sociedades ha crecido a expensas del grupo de los empleados por cuenta propia. Por otra parte, algunas industrias fueron nacionalizadas y se desplazaron del grupo de las sociedades al de las corporaciones públicas; y con posterioridad a este movimiento hubo algunas que volvieron de nuevo al sector inicial. Debido a estos diversos movimientos, la cifra más representativa es probablemente la que figuraba en el párrafo 30 como correspondiente a las rentas de beneficios en su totalidad.

55. Los datos correspondientes a los diversos tipos de rentas de beneficios (14) figuran separadamente en los siguientes cuadros y figuran así mismo en el gráfico 7. Las cifras correspondientes a jornales y sueldos se incluyen, cuando se estima oportuno, a fin de proporcionar un término de comparación.

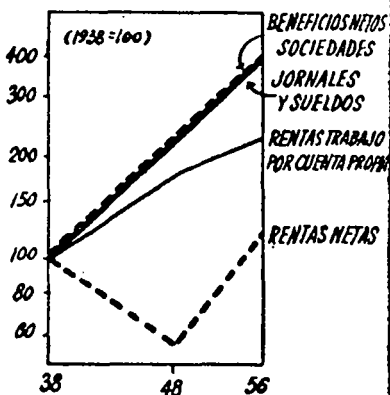
(14) Los cálculos realizados para obtener las cifras netas—deducidos los costes netos de reposición de capital—se describen en el Apéndice II.

7 JORNALES, SUELDOS Y BENEFICIOS

1 VOLUMENES RELATIVOS DE JORNALES, SUELDOS Y BENEFICIOS EN 1956

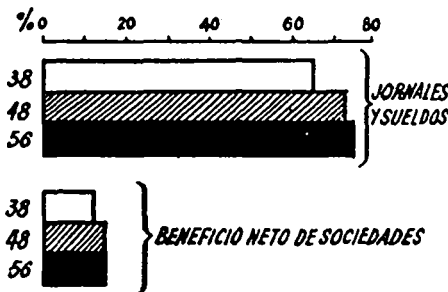


2 EL AUMENTO DE JORNALES, SUELDOS Y BENEFICIOS ENTRE 1938-56

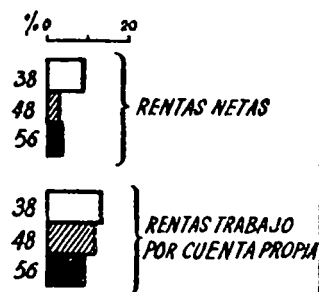


3 PARTICIPACION CORRESPONDIENTE EN LA RENTA NACIONAL

Estas participaciones han aumentado desde 1938



Estas han disminuido desde 1938



56. Rentas netas de personas trabajando por cuenta propia.

MILLONES DE LIBRAS	1938	1948	% de aumento en 1938-48	1956	% de aumento en 1948-56
Renta neta de personas trabajando por cuenta propia ...	629	1.141	± 81	1.482	+ 30
Jornales y sueldos ...	3.022	6.766	+ 124	12.222	+ 81

Las rentas de los empleados por cuenta propia, especialmente desde 1948, no han aumentado tan de prisa como los jornales y los sueldos.

57. No es posible dar las cifras netas correspondientes a las tres subdivisiones de la renta de las personas que trabajan por cuenta propia, pero sí es posible facilitar las cifras brutas, es decir, las cifras de las rentas antes de proceder a los ajustes relativos a reposición del capital o variaciones en los "stocks".

MILLONES DE LIBRAS	1938	1948	to en 1938-48 % de aumen-	1952	1956	% de aumen- to en 1948-56
Rentas brutas de:						
Agricultores	69	302	+ 337	404	406	+ 34
Profesiones liberales	118	209	+ 77	230	523	+ 21
Comerciantes y empresarios individuales	460	810	+ 76	874	1.038	+ 28

58. Las rentas de los agricultores aumentaron muy de prisa entre 1938 y 1948; pero apenas han aumentado desde 1952. Las otras dos subdivisiones muestran aumentos relativamente pequeños, tanto entre 1938 y 1948, como entre 1948 y 1956. Hasta qué punto se cumple también esto para las rentas medias de este grupo es algo que ignoramos.

59. *Excedentes netos de empresas públicas y beneficios netos de otras entidades públicas.*

MILLONES DE LIBRAS	1938	1948	1956
Excedentes netos o déficits de empresas públicas	2	- 68	- 15
Beneficios netos o pérdidas de otras entidades públicas.	23	- 1	6

Como las anteriores cifras se han obtenido cargando la depreciación a las estimaciones de los costes de sustitución del capital, en lugar de a sus costes primitivos, serán diferentes de las que figuren en las contabilidades de las respectivas empresas o entidades. Adoptando el criterio del coste de sustitución, las cifras revelan un déficit a lo largo del período de la posguerra considerado en su conjunto.

60. *Renta neta* (15).

MILLONES DE LIBRAS	1938	1948	Cambio en % 1938-48	1956	Cambio en % 1948-56
Renta neta	410	232	- 43	513	+ 121

La renta neta —es decir, después de tener en cuenta la depreciación de los edificios— disminuyó aproximadamente a la mitad entre 1938 y 1948. Se recuperó entre 1948 y 1956, pero comparada con la de 1938 ha aumentado menos que cualquier otro de los principales tipos de renta.

61. *Beneficios netos de sociedades.*

MILLONES DE LIBRAS	1938	1948	Cambio en % 1938-48	1956	Cambio en % 1948-56
Beneficios netos de sociedades	569	1.303	+ 139	2.288	+ 76
Jornales y sueldos	3.022	6.766	+ 124	12.222	+ 81

En tanto que otros tipos de beneficios aumentaron más lentamente que los jornales y sueldos entre 1938 y 1948, los beneficios netos de sociedades aumentaron aproximadamente al mismo ritmo, y han continuado haciéndolo entre 1948 y 1956 (16). Al considerar estas cifras es preciso fijarse en tres puntos.

62. En primer lugar, durante el período comprendido entre 1938 y 1956 algunas industrias fueron nacionalizadas y pasaron del sector de las "sociedades" al de las "corporaciones públicas". Si sólo se tuviese en cuenta aquellas empresas que fueron nacionalizadas durante dicho período, las cifras de beneficios mostrarían un rápido

(15) Las rentas aquí incluidas no sólo comprenden las sumas pagadas a los propietarios, sino las rentas "imputadas"; cuando el dueño de una propiedad es también su usuario, se le imputa una renta que, en principio, representa la cantidad que él recibiría si arrendase su propiedad sin muebles.

(16) Para la variación de los beneficios de sociedades desde un punto de vista diferente, basado en los datos sobre depreciación del *Inland Revenue*, véase el Apéndice II.

aumento entre 1938 y 1949. (Para este grupo de empresas sólo se dispone de las cifras de los beneficios brutos.)

BENEFICIOS BRUTOS EN MILLONES DE LIBRAS	1938	1948	Cambio en % 1938-48	1956	Cambio en % 1948-56
Total de sociedades	690	1.798	+ 161	3.002	+ 67
Sociedades no nacionalizadas en 1938-56	570	1.742	+ 206	2.904	+ 67

63. En segundo lugar, apenas hay lugar a duda de que durante el período ha habido un movimiento desde el sector de "los que trabajan por cuenta propia" al de las sociedades, ya que pequeños empresarios individuales se han transformado en sociedades o han sido comprados sus negocios por sociedades. Pero no existen datos acerca de la magnitud de este desplazamiento.

64. Por último, la comparación entre beneficios y jornales y sueldos, que se hace aquí, es una comparación de los totales pagados, sin tener en cuenta el aumento del número de personas que trabajan o el aumento del capital utilizado. Ambos han aumentado, pero, según indicábamos en el párrafo 40, el volumen del capital utilizado ha aumentado indudablemente más de prisa desde 1946 que el número de personas empleadas. Además, la variación de los beneficios ha sido muy distinta de la variación de los dividendos; esto se discutirá más adelante, en los párrafos 68 al 74.

65. Los datos disponibles acerca de los beneficios de las sociedades en 1957 sólo pueden utilizarse a efectos de tener una idea aproximada de lo sucedido con los beneficios en dicho año (17). Parecen indicar que los beneficios, y también los dividendos, aumentaron más despacio en 1957 que en 1956.

La distribución de los beneficios de las sociedades.

66. Este sustancial aumento de los beneficios de las sociedades desde 1938 no ha dado lugar, sin embargo, a un paralelo aumento

(17) Las cifras publicadas en *The Financial Times* y en *The Economist* no incluyen a todas las sociedades; son, además, cifras correspondientes a beneficios declarados, y se refieren, por tanto, a años financieros terminados entre tres y seis meses antes.

de los dividendos. Ha habido un cambio muy grande en la distribución de la renta de las sociedades desde antes de la guerra, como nos indica el cuadro siguiente. Los dividendos y pagos de intereses que aquí figuran, así como los que se indican más adelante, son las cifras obtenidas con anterioridad a la deducción del impuesto sobre la renta que han de satisfacer los perceptores de los dividendos. Por consiguiente, la cifra del volumen de impuestos en el Reino Unido no incluye este factor impositivo.

67. Ha habido grandes cambios entre 1938 y 1948. La parte de los beneficios de las sociedades que era objeto de distribución ha disminuído a la mitad, en tanto que la parte de los mismos dedicada al pago de impuestos se ha cuadruplicado. Los cambios entre 1948 y 1956 han sido mucho menores; ha habido un pequeño aumento en el porcentaje distribuído, una disminución en la parte dedicada al pago de impuestos, y un aumento de la renta o beneficios no distribuídos.

	Porcentaje del total neto de las rentas de sociedad (*)		
	1938	1948	1956
Dividendos de acciones ordinarias	40	20	22
Dividendos de acciones preferentes	13	6	3
Pago de intereses	14	6	9
Impuestos y remesas al extranjero	4	5	8
Previsiones para impuestos a pagar en el Reino Unido	10	40	32
Renta no distribuída	19	23	26
	100	100	100

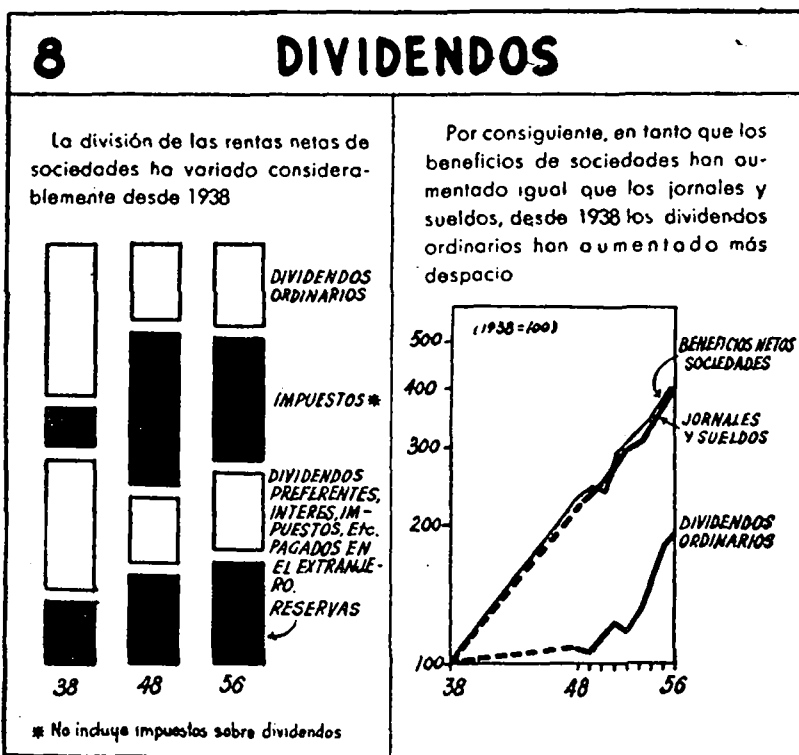
(*) Esto es el total de los beneficios comerciales netos de las sociedades en activo en el Reino Unido, más los beneficios comerciales ganados en el extranjero, más las rentas no comerciales. Los porcentajes, tomados de los cuadros 26 y 57 del Libro Azul de la Renta Nacional, no coincidirían con las cifras que figuran en las contabilidades de las propias empresas, pero la tendencia a lo largo de los años no diferiría de manera sensible.

Jornales y sueldos, dividendos y otras rentas de propiedad.

68. Como consecuencia del cambio en la distribución de la renta de las sociedades respecto a la situación vigente antes de la guerra, los dividendos ordinarios antes del pago de impues-

tos son muchos menores, en relación con los jornales y sueldos, de lo que eran antes de aquélla. Con anterioridad a la guerra representaban el 12 por 100 del volumen de jornales y sueldos; en 1948, el 6 por 100 y, en 1956, también el 6 por 100.

69. El cuadro que figura más adelante y el gráfico 8 nos muestran cómo han variado los dividendos, los jornales y los sueldos desde 1938.



Escala proporcional. Para la definición de beneficios netos, véase el Apéndice II

70. Entre 1938 y 1948 los dividendos aumentaron muy poco, en tanto que los jornales y sueldos se duplicaron, y entre 1948 y 1952 hubo también un aumento mucho más lento de los dividendos. Desde 1952, en adelante, han aumentado sustancialmente más de prisa que los jornales y sueldos. A lo largo del período 1938-56 casi se duplicaron en tanto que los jornales y sueldos se

PORCENTAJE DE AUMENTO	Dividendos ordinarios	Jornales y sueldos
En términos monetarios:		
1938-48	+ 10	+ 124
1948-52	+ 9	+ 35
1952-56	+ 62	+ 34
1938-56	+ 94	+ 304
En términos reales:		
1938-56	- 24	+ 59
Millones de libras en 1956	700	12.222

cuadruplicaron. Si se tiene en cuenta el aumento de los precios, entre 1938 y 1956 el volumen total de jornales y sueldos en términos reales aumentó en más de la mitad; el total pagado en dividendos disminuyó aproximadamente en una cuarta parte.

71. Las cifras que acabamos de dar son con anterioridad al pago de impuestos. Existen datos correspondientes al total de jornales y salarios después del pago de impuestos; pero en relación con los dividendos sólo se podría contar con una estimación. No se sabe qué proporción del total de dividendos es pagado en concepto de impuesto sobre beneficios extraordinarios, ni tampoco en qué medida se consigue alguna rebaja respecto del gravamen tipo establecido en el impuesto sobre la renta; es preciso suponer que, por término medio, los dividendos pagan dicho gravamen tipo. Las cifras que figuran a continuación son, por consiguiente, sólo aproximadas.

PORCENTAJE DE AUMENTO	1938-48	1948-52	1952-56	1938-56	Millones de libras en 1956
Renta posterior a impuestos:					
Jornales y sueldos	+ 113	+ 35	+ 34	+ 278	11.428
Dividendos ordinarios sometidos a la imposición del gravamen tipo	- 17	+ 4	+ 78	+ 54	402

72. Las cifras muestran que, a lo largo de la totalidad del período, la acción fiscal ha contribuído, de manera indudable, a ampliar

el margen entre la variación de los jornales y sueldos, y la variación de los dividendos ordinarios.

73. Los dividendos pagados a personas son, desde luego, tan sólo una parte del total de las rentas personales procedentes de propiedad: puede hacerse también una más amplia comparación entre la variación de los jornales y sueldos, y el total de las rentas, dividendos e intereses pagados a personas, antes de la deducción de los impuestos:

PORCENTAJE DE AUMENTO	1938-48	1948-52	1952-56	1938-56	Millones de libras en 1956
Jornales y sueldos	+ 124	+ 35	+ 34	+ 304	12.222
Rentas, dividendos e intereses pagados a personas	+ 4	+ 24	+ 32	+ 71	1.937

74. A lo largo de todo el período, y especialmente desde 1952, el total de las rentas, dividendos e intereses pagados a personas, no ha aumentado tan de prisa como el total de los dividendos ordinarios.

Subsidios de entidades públicas; pensiones del Estado.

75. Las pensiones de retiro, subsidios de enfermedad, asistencia social, subsidios familiares, becas de enseñanza y programas de alimentación infantil, constituyen el grueso de los subsidios mencionados. Ha habido, desde luego, grandes cambios en la naturaleza de los beneficios y en el número de las personas que los reciben. La cuantía de los subsidios de paro pagados, por ejemplo, ha disminuído hasta una cantidad muy pequeña en comparación con su cuantía en 1938; por otra parte, la proporción de personas en edad de percibir pensiones en el conjunto de la población, ha aumentado. Las cifras que figuran a continuación muestran únicamente la suma total pagada. Aumentaron más de prisa que los jornales y sueldos entre 1938 y 1948 (probablemente porque ha habido una concentración de la variación de dichos beneficios entre los años 1945 y 1948). Esto también es cierto para la totalidad del período comprendido entre 1938 y 1956.

MILLONES DE LIBRAS	1938	1948	% aumento en 1938-48	1956	% aumento en 1948-56
Beneficios por seguros sociales y otros subsidios públicos ...	275	704	+ 156	1.194	+ 70
Jornales y sueldos	3.022	6.766	+ 124	12.222	+ 81

76. Las cuantías de la pensión tipo pueden compararse también con el alza de los precios. La comparación que figura a continuación se hace a partir del 30 de septiembre de 1946, cuando la pensión tipo fué aumentada de 10 a 26 chelines.

	30 sept. 1946	3 sept. 1951	29 sept. 1952	25 abril 1955	27 enero 1958
Hombre soltero:					
Chelines por semana	26	30	32,5	40	50
Indice (sept. 1946 = 100)	100	115	125	154	192
Matrimonio:					
Chelines por semana:	42	50	54	65	80
Indice (sept. 1946 = 100)	100	119	129	155	190
Indice de precios al por menor (*) (1946 = 100)	100	135	143	155	175

(*) Datos del Servicio Económico de Londres y Cambridge.

77. En tanto que los precios han aumentado de manera sensiblemente continua, las pensiones lo han hecho en una serie de saltos; las fechas que figuran anteriormente corresponden a dichos aumentos. Además, los precios han aumentado bastante más de prisa para los pensionistas que para el término medio (véase el párrafo 23), aunque no existen cifras para la totalidad del período. Teniendo esto en cuenta, parece que, *grosso modo*, en tanto que a lo largo de la mayor parte del período de la posguerra el aumento de la pensión tipo ha quedado por debajo del aumento de los precios, el último aumento indica que, en términos reales, es ligeramente mayor que en 1946.

CAPÍTULO III

*LAS CAUSAS DEL AUMENTO DE LOS PRECIOS Y LAS
RENTAS EN 1946-57*

I

78. ¿Cuál ha sido la causa de la tendencia al aumento de los precios y las rentas desde la terminación de la guerra? Considerado el período en su totalidad, nos inclinamos a creer que la causa principal ha sido un nivel anormalmente elevado de la demanda de bienes y servicios en general, mantenido durante un período anormalmente largo de tiempo. El país ha perseguido durante la etapa de la posguerra un cierto número de objetivos, surgidos, naturalmente, de las circunstancias vigentes—y deseables en sí mismas—, pero cuyo conjunto ha dado lugar a una demanda total respecto de la industria y el ahorro de los ciudadanos superior a la que una y otros tenían el poder o el deseo de satisfacer en su totalidad. En los años siguientes a la terminación de la guerra hubo afán de reparar los destrozos y deterioros causados por la misma, de restablecer los niveles de consumo, y de mejorar los servicios sociales. Más tarde, como consecuencia de la crisis en las relaciones internacionales derivada del conflicto de Corea, vino el programa de rearme. A lo largo del período, pero tal vez de manera especial durante los últimos años, tanto las entidades públicas como las empresas privadas han tratado de poner en marcha enormes programas de desarrollo del equipo capital, a fin de hacer efectivos los beneficios potenciales ofrecidos por el progreso en el conocimiento científico.

79. La traducción de estos deseos en elevados y persistentes niveles de demanda monetaria ha sido favorecida sobre todo por dos circunstancias. En primer lugar, los sistemas monetarios han evolucionado de manera tal que han hecho más fácil la expansión de la corriente de transacciones para hacer frente a las llamadas “necesidades comerciales”, bien reflejaron éstas un aumen-

to en el volumen de bienes y servicios intercambiados, o bien únicamente un aumento general de sus precios. Las empresas y los individuos se encontraron al terminar la guerra con existencias anormalmente elevadas de dinero y otros activos líquidos. Además, durante varios años después de la terminación de la guerra, la tendencia general de la política monetaria fué a permitir una fácil expansión de la oferta monetaria y mantener tipos de interés relativamente bajos. De aquí la situación de alta liquidez que se mantuvo durante largo tiempo.

80. En segundo lugar, muchos gobiernos se propusieron dirigir sus políticas en el sentido de mantener lo que en un principio se llamó "elevado y estable nivel de empleo" y más adelante "pleno empleo". Estos compromisos no sólo influyeron en el volumen de gastos del propio gobierno; actuaron también como una poderosa fuerza en el sentido de mantener los de otras gentes. Los hombres de negocios, especialmente, los consideraron como una señal de que la demanda general de sus productos no disminuiría, y por consiguiente, les animó a mantener a un alto nivel sus gastos de equipo capital.

II

81. Nos parece que nuestro punto de vista acerca de la importancia del nivel de demanda encuentra cierto apoyo en la persistencia en Gran Bretaña a lo largo del período de gran número de ofertas de empleos industriales, generalmente muy superiores al número de personas sin empleo inscritas. Un gráfico que incluye estos datos, así como algunas notas, figura en el Apéndice VI. Se verá que la evolución de las dos series de datos coincide con lo que generalmente se conoce acerca del estado de la demanda, reflejando el boom coreano, la recesión post-coreana, el boom de inversiones en equipo capital privado en los años 1954-55, y la nivelación de la actividad en 1956-57.

82. Otra importante característica del período, a la que ya hemos hecho referencia en el capítulo II, ha sido la tendencia de los ingresos medios a aumentar más de prisa que los jornales base semanales. Las razones de esto son complejas, pero parece no haber lugar a duda que una de ellas es la tendencia de algunos empresa-

rios, en tiempos de demanda elevada, a atraer mano de obra mediante elevación de las bases establecidas por los acuerdos laborales de carácter nacional. Aquí también, como era de esperar, la magnitud de la diferencia parece variar con la intensidad de la demanda. Así, por ejemplo, el excedente del porcentaje de aumento de los ingresos en la industria manufacturera y en otras industrias respecto del porcentaje de aumento de los jornales base en las mismas industrias, desapareció entre octubre de 1951 y abril de 1953, es decir, durante la recesión post-coreana anteriormente aludida, se mantuvo bastante bajo durante el año siguiente, aumentó rápidamente entre abril de 1954 y octubre de 1955, es decir, durante la fase más aguda del boom de la inversión privada, y prácticamente desapareció durante los dieciocho meses siguientes, a medida que el boom se desvanecía también.

III

83. La impresión de que la principal causa del aumento de las rentas y los precios debe ser buscada en el nivel general de la demanda no presupone, desde luego, que en todos los casos de un aumento de los jornales o de los precios la causa inmediata sea un exceso de la demanda en *aquel punto preciso*. Puede no haber exceso de demanda para el pan, pero la industria panadera puede verse obligada a aumentar los salarios que paga a sus obreros por el hecho de que los jornales han aumentado en la industria del acero, donde sí existe exceso de demanda. La industria panadera puede conceder el aumento con cierta inquietud acerca del efecto sobre sus costes y sus precios, y por consiguiente sobre sus ventas. Pero en un ambiente general de demanda optimista y de expansión monetaria resultará casi siempre que el aumento de salarios que ha dado lugar a estas inquietudes ha garantizado también que la demanda de pan no se verá frenada por el aumento de su precio.

84. En una inflación mundial, lo que es cierto para una determinada industria o producto puede ser también cierto para un determinado país. Un país que depende en gran medida de alimentos y primeras materias de importación puede encontrarse bajo el impacto de un aumento en el coste de sus importaciones. Dados los sistemas monetarios y los métodos de negociación de salarios de

los modernos países industriales, tal impacto dará lugar normalmente a un aumento de los precios de sus productos, en primer lugar, como consecuencia directa del aumento del coste de su componente de importación y, en segundo lugar, a causa del aumento de jornales que sería preciso conceder a fin de compensar el coste de vida más elevado. El país puede o no encontrarse con que los precios a que puede vender sus propias exportaciones han aumentado también como consecuencia del aumento de gasto mundial.

85. En el período de la posguerra ha habido dos cortas fases, entre 1946 y 1948, y entre 1950 y 1951, durante las cuales los precios de las importaciones británicas aumentaron muy rápidamente, en ambos casos aproximadamente en un 25 por 100. Inglaterra es un cliente tan importante respecto de la oferta mundial de productos alimenticios y materias primas que no podemos suponer, sin más, que el nivel de su demanda no ejerza influencia sobre sus precios. No obstante, en relación con el segundo de los dos períodos mencionados, parece razonable atribuir el aumento de los precios mundiales principalmente a influencias externas, surgidas sobre todo en Estados Unidos. El efecto en Inglaterra de este aumento "post-coreano" fué tanto más agudo cuanto que se produjo casi inmediatamente después de la devaluación de la libra en un 30 por 100 (respecto del oro y del dólar), medida ésta que hizo aumentar bruscamente los precios en libras de algunas, aunque desde luego no todas, nuestras importaciones. No cabe duda que la influencia de este doble aumento de los precios en libras de los productos importados desempeñó un importante papel en la evolución de los precios y salarios durante los años siguientes. No debe olvidarse, sin embargo, que esto se produjo en unas circunstancias en las que las exportaciones británicas se beneficiaban del alto nivel de la demanda mundial. La verdad es que, la aguda devaluación de 1949 colocó a sus exportadores en una posición competitiva especialmente ventajosa (18).

86. A partir de 1951 no ha habido ningún nuevo estímulo a la elevación de los precios y jornales surgido en el sector de las im-

(18) Como veremos más adelante (párrafo 101), algunos observadores opinan que la devaluación puso en marcha un movimiento ascendente en los precios interiores y en la estructura de la renta británica cuyos efectos no se han puesto todavía plenamente de manifiesto.

portaciones. Aunque en menor grado, un efecto análogo se ha producido como consecuencia de la política de suprimir o reducir los subsidios y controles sobre los productos alimenticios y algunos otros bienes y servicios. Desde luego, una de las finalidades de esta política fué el conseguir que los precios de los bienes y servicios afectados se ajustasen más a su nivel económico natural; indudablemente, han afectado en alguna medida al índice de precios al por menor. El efecto de la reducción de los subsidios a los productos alimenticios en 1952 se discute brevemente en el Apéndice III. No está del todo claro, pero parece no obstante cierto que, comparada con la situación que se habría producido si el gasto total en subsidios se hubiese mantenido al nivel de 1951, su efecto directo fué aumentar el índice general de precios en más de un uno por ciento, posiblemente en más de un dos. Incluso para su máximo valor posible el efecto fué mucho menor, sin embargo, que el resultante de todas las otras causas que actuaban en el sentido de aumentar el índice en aquellos momentos. No cabe duda de que será preciso atribuir algo al efecto indirecto de las reducciones de subsidios en calidad de estímulo suplementario para las demandas de jornales más altos; pero incluso teniendo esto en cuenta, es preciso reconocer que su importancia fué relativamente pequeña comparada, por ejemplo, con la del aumento de los precios de los productos de importación. En los años siguientes se produjo un nuevo aumento en el precio de los productos alimenticios. Las causas de este aumento no son completamente claras, pero parece, al menos en parte, que están relacionadas con la supresión de los controles en el suministro de dichos productos, y posiblemente representan el efecto de la súbita liberación de una demanda reprimida. Un nuevo aumento de los precios siguió a la supresión del subsidio del pan y a la disminución del subsidio de la leche en 1956, ascendiendo aproximadamente a un 1 por 100 del índice general de precios.

87. Otra medida del mismo carácter general que ha ejercido influencia sobre el índice de precios durante los últimos meses ha sido la supresión parcial del control de las rentas de las viviendas, como consecuencia de la Ley de Arrendamientos de 1957. Se calcula que su efecto hasta enero de 1958 ha sido el aumento del índice general de precios en aproximadamente un medio por ciento. Los efectos de tal medida todavía no se han puesto por completo de

manifiesto, y no cabe duda que continuarán ejerciendo una presión ascendente sobre el índice durante algún tiempo. Su efecto definitivo no puede estimarse con precisión, pero no parece probable que ascienda a más de un 2 por 100 en total.

IV

88. Al llegar a este punto es conveniente hacer una referencia a una escuela que adopta un punto de vista bastante diferente en cuanto a la causa principal del aumento de precios. Esta escuela concede una gran importancia al poder de los sindicatos en una sociedad como la nuestra, especialmente en tiempos durante los cuales tanto los gobiernos como la opinión pública tienen un especial interés en que la paz industrial sea mantenida. También destaca la importancia de la flexibilidad inherente a los modernos sistemas monetarios, y de las obligaciones derivadas de las políticas de "pleno empleo". descritas en los párrafos 79 y 80. Pone de manifiesto que, en estas condiciones, si los jornales y otras rentas son empujadas hacia arriba, al nivel de gasto monetario tenderá naturalmente a aumentar con ellos. Se deduce entonces, según su razonamiento, que no hay nada en el sistema económico que garantice que el ritmo de crecimiento de los salarios monetarios y otras rentas se mantenga dentro de los límites del aumento de la productividad media. Cuando exceda dicho límite—como lo ha hecho durante los últimos años—la generalidad de los empresarios se encuentran con que sus costes unitarios se han elevado; pero tampoco encuentran dificultad en elevar sus precios de manera que se mantengan sus beneficios. El nivel de demanda no ha sido decisivo. de acuerdo con esta teoría, a efectos de los sucesivos aumentos de salarios; por el contrario, cualquier nivel de demanda suficiente para garantizar un elevado nivel de empleo también habría sido suficiente para que el proceso se desarrollase. Según este punto de vista, las cifras correspondientes a las ofertas de empleo a que hemos hecho referencia en el párrafo 81 serían una prueba de la persistencia de una gran demanda de mano de obra, pero no de ser la principal causa de la inflación. Y tampoco habría que conceder demasiada importancia al hecho de que el aumento de los ingresos ha tendido normalmente a superar el aumento de los salarios base; porque aunque esta

disparidad puede reflejar la presión de la demanda del patrono, tiene también otras causas; y, en todo caso, sigue siendo cierto que la mayor parte del aumento de los ingresos debe atribuirse al aumento de los salarios base.

89. No creemos que sea necesario, ni incluso posible, responder con certeza a preguntas como las siguientes: ¿Qué habría sucedido con los jornales en Gran Bretaña durante los últimos doce años si, permaneciendo las demás cosas invariables, los sindicatos no hubieran existido o hubieran sido débiles? ¿Qué habría pasado si, permaneciendo las demás cosas invariables, Gran Bretaña hubiera podido abastecerse a sí misma en productos alimenticios y materias primas? Pero no parece que la política deba ahora considerarse sin sentido ante nuestra incapacidad para realizar una testamentaria satisfactoria del pasado. Nosotros hemos concedido una mayor importancia al aspecto de la demanda en el problema, que algunos otros cuyas opiniones hemos estudiado. Pero nos damos perfecta cuenta de que, cualquiera que haya sido la realidad, los aumentos de salarios fueron conseguidos por obreros organizados en poderosos sindicatos, y que usaron, entre otras muchas armas de su arsenal, argumentos basados en variaciones previas del coste de vida. Que tales sindicatos existen y que tales argumentos son usados, puede tener gran importancia para el futuro próximo. aun cuando hayan podido tener menos importancia de lo que algunos creen al explicar el pasado reciente. Cualquiera que sea su causa inicial, la costumbre de pedir grandes y frecuentes aumentos de su remuneración monetaria crece como consecuencia de los resultados que engendra, y puede suceder que subsista después de que hayan desaparecido las condiciones técnicas en el mercado del trabajo que las justificaban. No obstante, antes de empezar a ocuparnos de los problemas de la política actual, parece conveniente considerar de manera más explícita los objetivos en relación con el comportamiento de los jornales y los precios que es lógico perseguir en un país que se encuentre en la situación del nuestro.

CAPÍTULO IV

¿COMO QUEREMOS QUE SE COMPORTE EL VALOR DEL DINERO?

I

90. Tenemos que considerar ahora cuál debería ser nuestro objetivo general respecto del comportamiento de los precios y los salarios. Las indicaciones que recibimos reconocían que "una razonable estabilidad de los precios" es deseable; pero esta frase podría tener diversos significados.

91. Muchas gentes dirían que los precios eran razonablemente estables en tanto que, aun con una tendencia ascendente, dicha tendencia fuese moderada, digamos de un 2 a un 3 por 100 anual, en lugar del 4 al 5 por 100 que hemos experimentado en Gran Bretaña desde la guerra.

92. Un aumento gradual de esta naturaleza — se dice— sería bueno para la confianza en el estado de los negocios y el comercio, y, por consiguiente, daría lugar al más elevado nivel de empleo posible, tanto de recursos humanos como de otros recursos; por otra parte, no habría peligro de que causase las penalidades y quiebras asociadas a una "inflación galopante". Se admite que en tiempos pasados una política de tal naturaleza podría haber producido efectos perjudiciales sobre la distribución de la renta, puesto que entonces los salarios acostumbraban a retrasarse bastante respecto de los precios en períodos en que éstos subían. Sin embargo, de acuerdo con el razonamiento que exponemos, en la actualidad los trabajadores están tan fuertemente organizados que no sería posible que sufriesen por este motivo. Quienes sí sufrirían —poseedores de deuda pública y otros valores de interés fijo principalmente— son considerados por algunos de los promotores de esta política como un elemento inerte y pasivo de la sociedad, cuyo interés no tiene por qué ser defendido con demasiado celo. En realidad, el aligeramiento de la carga inherente a la deuda es, para algunos, una de las ventajas del proceso.

93. Al examinar las objeciones a este programa supondremos,

en un principio, que la suave tendencia ascendente habría de mantenerse. Es evidente que los diferentes grupos sociales varían mucho en cuanto a sus posibilidades de revisar los contratos que fijan sus ingresos monetarios, y por esta razón, incluso un pequeño aumento de los precios actúa de manera muy desigual sobre ellos. Es probablemente cierto que en las condiciones actuales los obreros industriales serán capaces de protegerse a sí mismos contra los perjuicios derivados de una subida gradual de los precios; pueden incluso, en conjunto, salir ganando en el proceso. Las clases empresariales activas es probable que también ganen. En muchos casos el primer efecto de una corriente creciente de la demanda monetaria se producirá sobre los beneficios comerciales; aun cuando la ola inflacionista les alcance a ellos primero bajo la forma de un aumento de los costes, los empresarios se encuentran generalmente en buena posición para proteger sus márgenes de beneficio. Los poseedores de acciones en sociedades anónimas participan normalmente de estas ganancias.

94. Por otra parte, existen muchos útiles y meritorios elementos en la sociedad que resultan perjudicados en diversa medida por el proceso. Los trabajadores a sueldo, con organizaciones colectivas más débiles y con tradiciones que excluyen la mayor parte de las formas de presión sindical, encuentran difícil o imposible mantener sus rentas reales. Los acontecimientos han ido reforzando tanto su organización como su decisión, y también actúan fuerzas económicas en sentido de impedir un indefinido deterioro de su situación relativa. Pero no cabe duda de que un nivel de precios en alza, incluso a un ritmo lento, supondrá para ellos en el futuro tanto como en el pasado, penalidades, desilusión y descontento.

95. Otro importante grupo perjudicado es el de los pensionistas, tanto los estatales como los beneficiarios de programas de pensiones privados. Algunos de ellos están mejor situados que otros para adoptar medidas defensivas. Los perceptores de pensiones del Estado están en situación de ejercer presión política, y las consideraciones de justicia social son suficientemente fuertes para garantizar que en último término el nivel de las pensiones será ajustado al aumento de los precios (véanse párrafos 76 y 77). Pero en tanto esto se produce, los pensionistas se encuentran con que sus rentas reales van siendo mermadas poco a poco. Los jubilados que de-

penden de programas de retiro privados están en una situación mucho peor, porque generalmente no tendrán posibilidad de conseguir que sus pensiones sean aumentadas.

96. A continuación vienen los poseedores de valores de renta fija o semifija, principalmente deuda pública, así como también los poseedores de obligaciones industriales y acciones preferentes. Estos sufren la subida de los precios sin ninguna esperanza de alivio. Sin embargo, una vez que se ha llegado a admitir y prever una tendencia sostenida al alza de los precios, debería hacerse algo para atenuar las pérdidas de los rentistas, ya que de no ser así el Gobierno perderá la posibilidad de obtener préstamos a un tipo de interés fijo. De hecho, durante el verano de 1957 hubo síntomas de que tal evolución estaba lejos de ser una posibilidad meramente académica.

97. Por último tenemos a los propietarios de tierras e inmuebles cuyas rentas están legalmente controladas. Cogidos entre ingresos fijos, por una parte, y gastos de reparación y conservación siempre crecientes, por otra, puede suceder que se encuentran no sólo con sus rentas reales, sino incluso con sus rentas monetarias devoradas por la inflación.

98. En el presente estado de nuestra situación social, nos parece evidente que la arbitraria redistribución derivada de una elevación de precios continuada, aun cuando sea lenta, es muy injusta. Es natural que consideremos hasta qué punto estos resultados no podrían ser mitigados mediante una política adecuada. Los jornales, sueldos y pensiones podrían ligarse a algún índice del coste de vida. Incluso los intereses y el capital de los empréstitos, estatales y otros, así como las primas de las pólizas de Seguros podrían, en teoría, ajustarse de la misma manera. La verdad es que parece sumamente probable que, si el alza de los precios no se ataja de manera satisfactoria, habrán de establecerse escalas móviles del tipo indicado, bajo la presión de los grupos más perjudicados por la situación actual. No creemos, sin embargo, que un proceso de tal naturaleza constituya en modo alguno una alternativa satisfactoria de la política de contención de la inflación. En el mejor de los casos, la aplicación de una doble escala de valores del tipo indicado sería un procedimiento engorroso y poco eficaz de hacer frente a la situación. Pero probablemente el resultado de mayor impotencia sería que la

tendencia ascendente de los precios dejaría de ser lenta. En la actualidad, los grupos que gozan de una fuerte situación estratégica obtienen beneficios a costa de las pérdidas de los grupos más débiles. Como estas pérdidas se reducirían, el intento de mantener las ganancias daría lugar a una aceleración del proceso inflacionista en su conjunto. Podría suceder que el resultado final fuese una situación tan desastrosa que sería preciso buscar un remedio a toda costa incluyendo tal vez fuerte paro y calamidades.

99. En los ciclos comerciales del siglo XIX, los períodos de boom traían consigo las ventajas de una rápida creación de capital fijo y la explotación de inventos. Esto se conseguía generalmente a costa de una pasajera disminución del valor del dinero, que más adelante se detenía y cambiaba de signo, con un elevado coste social, en el período de depresión. En la actualidad se admite generalmente que las desventajas de estas depresiones cíclicas eran muy superiores a las ventajas. Como consecuencia de ello ha pasado a ser más importante en la actualidad que en el siglo XIX, el encontrar la manera de disfrutar de un alto nivel de actividad sin permitir que el valor del dinero disminuya.

100. Estos argumentos contrarios al mantenimiento de un nivel de precios lentamente ascendente serían, creemos, decisivos, incluso en un país como los Estados Unidos, que no tiene que preocuparse grandemente de la situación de su comercio exterior. Las razones parecen aún más evidentes para Gran Bretaña, cuya posición como nación acreedora ha cambiado grandemente entre las dos guerras mundiales, y que debe, por encima de todo, a fin de obtener los suministros de alimentos y materias primas de ultramar, asegurarse de que sus exportaciones están en buenas condiciones de competencia en los mercados mundiales. Es, desde luego cierto que, si sus principales competidores, bien a propósito o accidentalmente, permiten que sus propios costes y la estructura de sus precios se eleven, el peligro para ella de permitir un proceso análogo disminuye. Pero es evidente que no podemos contar con que esto suceda. El hecho de que durante los últimos meses las autoridades monetarias norteamericanas hayan empezado a actuar en un sentido expansionista no debería hacernos olvidar la decisión de que hicieron gala durante el verano y otoño de 1957 a fin de contener una moderada elevación

de precios (aproximadamente de un 3 por 100 anual), que se había desarrollado en su país durante los dos años precedentes.

101. En el Apéndice VII discutimos un argumento que nos ha sido expuesto, según el cual la devaluación de 1949 dejó a Inglaterra en una situación anormalmente favorable de sus precios en el comercio exterior que todavía no ha desaparecido por completo, y que un nuevo y sustancial aumento de nuestros costes y precios interiores no sólo es permisible, sino inevitable, a fin de alinearnos en el equilibrio internacional. Por las razones que allí se exponen, creemos que este argumento no es convincente.

102. Llegamos a la conclusión de que tanto desde el punto de vista interior como exterior, nuestra finalidad debe ser detener la inflación, y no únicamente moderar su desarrollo.

II

103. Permítasenos suponer por un momento que adoptamos el más obvio de los puntos de vista alternativos, es decir, el de que la *estabilidad* del nivel general de precios es la situación normal a que debemos aspirar. Tal estabilidad general de los precios sería desde luego compatible con moderados movimientos de precios *individuales* en un sentido o en otro; sería también compatible con un decidido aumento de la renta media monetaria *per capita*, ya que la producción media *per capita* aumenta con el crecimiento del capital y el progreso técnico. ¿Podemos estar seguros de que en ninguna circunstancia sería acertado separarse en dirección ascendente de la situación de estabilidad?

104. Nos tememos que no. Tememos que existan circunstancias en las cuales la política adecuada exigiría un aumento del número índice que midiese los precios de los bienes de consumo y de los servicios.

105. El primer caso es el de un rápido aumento en el coste de los productos alimenticios y materiales importados, tal como el que tuvo lugar en 1946-48 y, nuevamente, en 1950-51. En el caso de un importador tan importante como Inglaterra no parece realista suponer que las autoridades podían confiar en contrarrestar mediante la política fiscal o monetaria el efecto de una situación tal en el nivel general de precios. Sería preciso aceptarlo como una desgracia nacional, lógicamente reflejada como un alza en el coste de vida. Es

una gran suerte que en la actualidad no parezca existir ningún peligro de esta naturaleza que se oponga a establecer con éxito una política de estabilidad de precios.

106. El segundo caso es el de una deliberada decisión de elevar el nivel de imposición indirecta, por ejemplo, mediante un aumento de los tipos del impuesto de Usos y Consumos (19). La razón de tal decisión puede ser el elevar los ingresos fiscales para atender a algún aumento del gasto público que haya sido aprobado, por ejemplo, para un nuevo servicio social o para un importante programa de defensa. Por otra parte, podría ser sencillamente para incrementar el excedente presupuestario como parte del mecanismo regulador de la corriente de gasto total, a efectos de mantener estable el valor del dinero. En cualquiera de los casos, la finalidad podría verse frustrada si se impidiese, mediante alguna acción compensatoria, tal como un subsidio, que ejerciese su efecto sobre el coste de vida.

107. El tercer caso se presenta cuando la política de estabilización no arranca de una situación equilibrada, sino que se inicia con algunas importantes distorsiones de precios que todavía no han sido debidamente corregidas. En este aspecto nuestro país está en peor situación que en el de los costes de las importaciones. La reciente medida de supresión del control de las rentas no ha ejercido todavía su total repercusión sobre el índice de precios. Nosotros opinamos, sin lugar a dudas, que, cualesquiera que sean los argumentos a favor o en contra de esta medida, las distorsiones provocadas por la prolongada congelación de las rentas no deberían mantenerse indefinidamente en aras de la estabilidad de los precios. Pero también hay que considerar la posibilidad de que los precios de algunos de los productos de las empresas nacionalizadas sean todavía demasiado bajos. Nos encontramos aquí con uno de esos casos de antagonismo entre fines razonables de los que desgraciadamente está el mundo lleno. Pero tal vez podamos confiar que la favorable evolución de los costes de las importaciones permita examinar de nuevo estos casos en un futuro próximo, sin llegar a ocasionar serias perturbaciones en el índice de precios.

108. Creemos que ningún grupo de perceptores de renta tiene el derecho de quedar exento de participación en el reparto de

(19) Nota del traductor, "purchase tax".

cargas nacionales tales como las que hemos venido discutiendo en los tres párrafos precedentes, tanto si estas cargas nos son impuestas desde el exterior, como en el primer caso, o por la propia nación, como en el segundo y el tercero. Tal vez podamos permitirnos confiar que tales cargas, caso de surgir, no se presenten generalmente bajo la forma de una disminución en la renta real *per capita*, sino únicamente en la de una reducción en el ritmo de aumento de la renta real *per capita* que el continuado crecimiento de la productividad habría por otra parte hecho posible.

III

109. Para un país en el cual el progreso técnico se mantiene activamente, y el equipo capital aumenta más de prisa que la población, ¿es la estabilidad en el nivel de precios un objetivo suficientemente ambicioso? ¿No debería tal país perseguir más bien un estado de cosas en el cual los frutos del progreso pudiesen ponerse de manifiesto por sí mismos, en beneficio del interés general, mediante un nivel de precios suavemente *descendente*? Este sería el resultado si, en lugar de intentar estabilizar el nivel de precios, la política persiguiese con éxito una estabilización del nivel general de *renta* monetaria *per capita*. Siempre ha habido un respetable núcleo de opinión económica en favor de este punto de vista, aunque hasta bastante recientemente podría habernos parecido un tanto utópico incluso el mencionarlo. Pero durante las últimas semanas nos hemos sentido impresionados por la aparente extensión del resurgir del interés en la idea de precios decrecientes, y hemos observado con agrado algunas medidas prácticas en pro de su realización. El respeto hacia esta línea de pensamiento nos impediría una demasiado fácil aceptación de la idea de que, de tiempo en tiempo, debería estipularse y publicarse el porcentaje máximo de aumento de los jornales y sueldos que, como media, podría permitirse durante los próximos doce meses, sin que diese lugar a serios perjuicios, tanto en el orden interno como en el externo. Creemos que esta idea implica una aceptación demasiado definitiva de la doctrina según la cual nunca debería permitirse o alentarse una disminución del nivel general de precios.

110. Tampoco queremos ligarnos de manera definitiva a la

doctrina opuesta porque su rigurosa aplicación quedaría indudablemente expuesta a objeciones de carácter práctico. Pero hay algo implícito incluso en la política de estabilización del nivel general de precios que es preciso poner de manifiesto. Si, en general, las rentas monetarias se elevan, incluso a un ritmo no superior a la media de la productividad nacional *per capita*, entonces en aquellos sectores cuyo productividad aumenta lentamente o no aumenta en absoluto, los costes y los precios medios deberán inevitablemente aumentar. Por consiguiente, conseguir la estabilidad general de los precios exige que en otros sectores —aquellos en los cuales la productividad aumenta más rápidamente— los precios deberán disminuir. Volveremos a este punto más adelante, en relación con la política de salarios (véanse los párrafos 143 al 145).

CAPÍTULO V

DESALENTANDO LA DEMANDA

I

111. Desde que fuimos nombrados en agosto último, la situación ha cambiado en dos importantes aspectos. En primer lugar, el 19 de septiembre, como reacción a la violenta crisis de los cambios exteriores, el Gobierno anunció una dramática serie de medidas destinadas a desalentar el nivel de la demanda monetaria. De manera natural, nosotros nos hemos sentido obligados a intentar formular una opinión acerca de si estas medidas eran aconsejables, y acerca de cuáles han sido y habrán de ser probablemente sus consecuencias.

112. En segundo lugar, más recientemente, ha habido un cierto cambio en el clima de la actividad mundial. En los Estados Unidos, como consecuencia de una temporal saturación y del aplazamiento de los colosales programas de gastos en equipo capital por parte del sector privado, se ha producido una indudable depresión, que ha sido seguida por un cierto cambio de política, en sentido expansionista, por parte de las autoridades monetarias. Y una brusca caída de los precios de bastantes materias primas de importancia

ha sido causa de preocupación acerca de los efectos de estas caídas en el poder adquisitivo de varios países de ultramar. Hemos tenido que intentar formarnos una idea acerca de si, aun cuando la política inglesa de septiembre estuviese en un principio bien concebida, esta evolución en la situación de ultramar no habría de exigir una pronta reconsideración de la misma.

II

113. No nos cabe duda de que en el momento en que fueron adoptadas las decisiones de septiembre estaban plenamente justificadas y eran requeridas con urgencia. En tanto que su objetivo más inmediato era la contención y cambio de sentido de la corriente de oro y reservas de dólares hacia el exterior, debida a la pérdida de confianza de los extranjeros en la estabilidad de la libra, esa pérdida de confianza no era debida a una auténtica debilidad de la situación comercial de Gran Bretaña en el exterior, sino más bien a la creencia de que había perdido el control sobre el valor interno de su dinero. Y tampoco estaba esta creencia limitada a los extranjeros; ahora sabemos que durante la primera mitad de 1957 hubo una marcada aceleración en las prisas por parte de los propios ingleses en colocar sus ahorros en el área del dólar (20); y durante el verano hubo ocasiones en que incluso el Gobierno inglés se encontró con crecientes dificultades para la negociación de sus obligaciones a largo plazo. Entonces las autoridades tenían indudablemente razón en insistir que la finalidad de las medidas de septiembre no era únicamente corregir los cambios exteriores, sino iniciar un movimiento a fin de intentar conseguir resultados decisivos en el ámbito de los costes y precios internos.

114. Hemos leído algunas críticas en contra de las medidas de septiembre basadas en muy diversos y algunas veces contradictorios argumentos. En la medida que estas críticas plantean la cuestión de la relación entre precios y salarios, aplazaremos tan decisiva cuestión hasta el próximo capítulo, y nos ocuparemos antes de otros temas más generales. En primer lugar, según algunos críticos,

(20) Hasta qué punto estas prisas no podrían haberse contenido mediante un más pronto cierre del *Kuwait gap* en el control de los cambios exteriores es, desde luego, otra cuestión.

las medidas de septiembre eran innecesarias, ya que los datos disponibles acerca de los planes de los empresarios indican que el boom en gastos de equipo capital privado, que había empezado a fines de 1954, había superado ya su máximo, y podía confiarse en que se desvanecería sin ocasionar trastornos. La realidad de la crisis parece proporcionar por sí misma una respuesta suficiente a esta observación; pudo haber sido —probablemente lo fué— desalentador para las autoridades el hecho de que sus considerables esfuerzos para contener la demanda durante 1955 y 1956 no obtuviesen un éxito completo; pero así fué, y, por su parte, el reconocer con retraso este resultado fué mejor que no hacer nada.

115. Otro conjunto de críticas se refiere al hecho admitido de que el grado y manera en que, en las presentes condiciones, puede esperarse que influyan los cambios en los tipos oficiales de interés y en la disponibilidad de créditos bancarios sobre el nivel de actividad empresarial es complicado y oscuro. Estas cuestiones altamente técnicas han sido remitidas para un detenido estudio al importante comité presidido por Lord Radcliffe, que está recibiendo un amplio volumen de información acerca de las mismas, siendo improbable que pueda emitir su informe antes de algún tiempo. Sería el colmo de la locura tratar por nuestra parte hacer el trabajo que corresponde a dicho comité con unos conocimientos inadecuados. Pero nos hemos visto obligados a intentar llegar a una comprensión de los términos del problema; y nuestra conclusión provisional es que no hay razón para dudar de que la llamada "política monetaria", si proseguida con mayor energía de lo que lo ha sido en ningún momento desde su resurrección en noviembre de 1951, puede desempeñar un papel esencial, aunque no omnipotente, en el moldeamiento de la evolución general del sistema económico.

116. Celebramos la insistencia con que las autoridades han señalado la importancia de restablecer un control efectivo sobre la cantidad de dinero, y no lo consideramos como indicador de ningún fracaso en la apreciación de cómo, incluso si la cantidad de dinero no ha aumentado, la corriente monetaria puede ser alimentada mediante la puesta en circulación de "stocks" de dinero inactivo o semi-inactivo existentes. De hecho se ha venido desarrollando un proceso de tal naturaleza desde el fin de la guerra, y parece deducirse de los datos (Apéndice VIII) que continuaba en

vigor a primeros de 1957. Hay quienes mantienen que en la actualidad debe haber llegado a su límite; otros sostienen que, en tanto las expectativas de los empresarios sigan siendo optimistas, no hay prácticamente *ningún* límite en la duración del período a lo largo del cual puede desarrollarse. Lo que sí parece claro es que el control sobre la cantidad de dinero es una condición necesaria, aunque no suficiente, para controlar la oferta de créditos y, por consiguiente, la corriente de demanda total.

117. Otra variante de la crítica es la que, admitiendo como factible una contención efectiva de la demanda, nos pinta como consecuencia un cuadro totalmente desalentador derivado de la interrupción en el ritmo de crecimiento de la producción a que habría de dar lugar. Creemos importante ser francos acerca del hecho de que tal interrupción es de esperar y habrá de ser tolerada, como de hecho ya lo fué en 1956. Una demanda excesiva no puede ser restringida si al mismo tiempo se trata de conseguir hasta el último gramo de producción posible a partir de un conjunto de recursos humanos y materiales dados. En una economía trabajando al máximo es de esperar que una moderada contracción de la demanda tenderá a eliminar las unidades producidas a mayor coste, disminuyendo así la corriente total de rentas monetarias en mayor proporción de lo que disminuye la corriente total de producción, lo cual es, desde el punto de vista "desinflacionista", el resultado adecuado (el aspecto del proceso que afecta al empleo se considerará en el siguiente capítulo). Pero, además, parece que no existe ninguna razón para no confiar que facilitando el desenvolvimiento del trabajo y una mejor organización de la mano de obra, y ejerciendo presión en pro de una mayor eficacia en la dirección, la menor tensión de la demanda traería consigo unas disminuciones de la producción que sólo serían temporales. Las conversaciones mantenidas con expertos hombres de negocios nos llevan a la conclusión de que las esperanzas a que hacíamos referencia no son indebidamente optimistas. Especialmente, la experiencia en la industria del automóvil, que después de la restricción en la demanda interna en 1956 viene produciendo últimamente más automóviles con menos mano de obra y exportando una mayor proporción de los mismos, nos ha sido señalada como un alentador augurio.

118. Queda, sin embargo, un peligro que es preciso tener en cuenta. Parece posible que en una fase de demanda *moderadamente* reducida, acuerdos, implícitos o explícitos, a efectos de mantener los precios, o de proteger la posición de las empresas con costes altos, puedan ejercer una influencia mayor de la que ejercen en situaciones en las que el nivel de demanda es *muy alto*, cuando son, en gran parte, ineficaces, o en situaciones en que dicho nivel es *muy bajo*, cuando pueden ser perturbados por una aguda competencia. Sin embargo, es probablemente una suerte que, por lo que sabemos, gran parte de los acuerdos que estaban en vigor han sido cancelados a efectos de evitar estar sometidos a la Ley de Monopolios y Prácticas Restrictivas, en tanto que el destino de los restantes será ser sometidos en breve al juicio del tribunal. Puede suponerse también que las perspectivas de la formación de una zona europea de libre cambio están induciendo a muchas empresas a hacerse a la idea de tener que enfrentarse con una más dura competencia de la que estaban acostumbradas durante los últimos años. Pero más adelante tendremos algo más que decir en torno a este tema (véase párrafo 155).

III

119. Las medidas de septiembre comprendían, como se recordará, una espectacular alza del tipo de interés bancario del 5 al 7 por 100; instrucciones a los Bancos a fin de limitar el nivel medio de sus anticipos durante los doce meses siguientes, al nivel medio alcanzado durante los doce precedentes; y una selección de los programas de inversión en el sector público (21) a fin de reducirlos, de los niveles previamente previstos para 1958-59 y 1959-60, al nivel en términos monetarios alcanzado en 1957-58, estimado en 1.500 millones de libras.

120. La objeción más poderosa y evidente que podía esgrimirse en contra de dichas medidas era que su impacto total no estaba dirigido contra el gasto en general, sino contra los gastos

(21) El sector público incluye el Gobierno central, las administraciones locales y las industrias nacionalizadas. El total de 1.500 millones de libras sólo es financiado en parte por el Gobierno central.

en equipo capital, generalmente llamados "inversión". Un alto nivel de inversión es deseable porque evidentemente, el principal, aunque desde luego no el único medio de conseguir un continuado aumento anual de la productividad, en el sentido de producción *per cápita*, consiste en poner a disposición de la mano de obra un "stock" ininterrumpidamente creciente de moderno y eficaz equipo capital. Pero aquí también es especialmente necesario no perder el sentido de la proporción, y no olvidar la imposibilidad de llevar hasta su último límite la prosecución de varios objetivos antagónicos.

121. Como marco al estudio de este problema incluimos en el apéndice IX algunos de los datos oficiales relativos a la evolución de la inversión en este país durante los últimos años. Aquí nos bastará con observar que el valor de los incrementos *netos* al "stock" de capital fijo en el país, excluyendo las viviendas, era aproximadamente igual en 1948 que en 1938, y ha sido mayor en cada año sucesivo, alcanzando en 1956 un volumen casi doble que el de 1938, bien sea expresado en valor absoluto o como porcentaje de la renta nacional. La comparación con otros países puede hacerse sobre la base del porcentaje de la inversión bruta, no incluidas viviendas (estimándose la inversión antes de tener en cuenta la depreciación de los activos existentes), respecto del producto nacional bruto. De acuerdo con este criterio, el porcentaje del Reino Unido—11,7 por 100, en 1956—, no es muy distinto del de los Estados Unidos—13,3 por 100—aunque es bastante inferior al de Alemania Occidental—17,2 por 100.

122. No sabemos que existan razones para poder afirmar de manera categórica que este porcentaje—o cualquiera otro de los porcentajes de este tipo sobre el cual se creyese más interesante concertar la atención—es "demasiado grande" o "demasiado pequeño"; pero estamos dispuestos a apoyar la que consideramos opinión general, según la cual sería conveniente que se aumentase en cierta medida durante la próxima década, siempre que el ahorro requerido para respaldar el aumento pueda obtenerse de manera que no violente la estabilidad de la moneda. Puede suceder, sin embargo, que la presión ejercida por las medidas de septiembre implique cierto retroceso respecto del porcentaje alcanzado en 1956.

123. En lo que a los planes del propio Gobierno se refiere, no

parece, en verdad, que el porcentaje hacia el cual hemos dirigido nuestra atención vaya a ser afectado en modo alguno de manera desfavorable. Porque con tal de que no haya nuevo aumento de los precios, ninguno de los principales planes de inversión del Gobierno para fines productivos—carbón, ferrocarriles, carreteras, electricidad, servicios postales— y tampoco los correspondientes a servicios de educación y sanitarios, van a ser, en términos generales, de manera apreciable por debajo de sus niveles en 1957-58; la verdad es que la mayor parte de ellos van a aumentar bastante por encima de los mismos, ya que la contención del gasto público dentro del límite de 1.500 millones anuales habrá de conseguirse principalmente mediante una reducción bastante considerable del gasto de las administraciones locales en construcción de viviendas. Toda idea de que ha habido un brusco y desconsiderado corte en los gastos de inversión del país en los servicios básicos de combustible, energía y transporte, está completamente fuera de lugar.

124. En relación con la inversión privada, la presente situación y expectativas no son fáciles de estimar. Entendemos que las últimas previsiones acerca de los gastos de inversión privada recogidos por el Board of Trade indican un gasto previsto para 1958 a un ritmo sensiblemente igual al de 1957. Sin embargo, nuestra impresión es que desde septiembre último ha habido un cambio considerable en los planes de inversión, aunque cabe preguntarse hasta qué punto se ha debido esto a la acción diferida de las fases iniciales de la contracción de los créditos, hasta qué punto a las medidas de septiembre, y en qué medida a los cambios en el ambiente de los negocios que podrían haberse producido en cualquier caso. Es razonable suponer que el principal impacto de cualquier cambio en los programas de inversión sería sobre planes que todavía no se han iniciado, y de acuerdo con este supuesto tal vez pudiéramos prever una disminución en los gastos de inversión privada en un futuro más o menos lejano.

125. En algunos sectores se ha opinado que si la inversión privada había de ser restringida, debería haberlo sido de una manera más selectiva, con un mayor cuidado en discriminar entre inversiones para fines "esenciales" y "no esenciales". No puede negarse que el actual sistema de control a través del Comité de Emisiones y de instrucciones o normas a los Bancos es una componenda no de-

masiado lógica entre un sistema totalitario y otro que deja todo al libre juego del mercado, pero no creemos que en las presentes circunstancias esta falta de lógica pueda evitarse por completo. Hay muchos fallos en el procedimiento seguido para intentar distinguir entre "esencial" y "no esencial". Por otra parte, nos damos cuenta de que los métodos de control actuales no afectan al empleo por parte de las empresas de sus propias reservas líquidas. Reconocemos que en algunas circunstancias puede ser necesario suplementar el presente sistema implantando de nuevo controles físicos en la construcción. Pero creemos que las objeciones prácticas a este tipo de medidas son muy grandes; y, puesto que las demandas ejercidas en la actualidad sobre la industria de la construcción se han reducido considerablemente como consecuencia de otras medidas adoptadas en el programa de economías gubernamentales, nos imaginamos que la mayor parte de la gente estaría de acuerdo en que la necesidad de las medidas suplementarias aludidas, caso de que existiese en algún momento, ha desaparecido en la actualidad. En nuestra opinión, las objeciones prácticas a la nueva introducción de controles físicos de la inversión mediante el racionamiento de maquinaria y materias primas, son aún más importantes.

IV

126. Por tanto, en conjunto, no estamos dispuestos a dramatizar a causa de la restricción en las inversiones a que dan lugar los planes actuales. Sin embargo, es razonable preguntarse hasta qué punto, si la restricción de la demanda total ha de mantenerse, no debería desplazarse parte de la presión restrictiva desde el sector de la inversión al de consumo, mediante aplicación de los mecanismos fiscales. Hay, en verdad, razón para sospechar que en algunos casos en el pasado, los frutos de una política monetaria bastante firme no han podido llegar a madurar debido a la falta de coordinación con la política fiscal; y puede argumentarse que en las presentes circunstancias, aun cuando la presión restrictiva sobre la inversión no se reduzca, la presión sobre el consumo debería aumentarse.

127. Nos damos cuenta de que en esta parte del año las autoridades competentes se enfrentan con difíciles dilemas en este campo, y no estamos en modo alguno en condiciones de poder formular

recomendaciones para su solución. Lo más que podemos hacer es poner de manifiesto la complejidad del problema. Nos encontramos, en primer lugar, con el problema de cuál debería ser la cuantía del superávit de los ingresos gubernamentales de carácter fiscal respecto de sus gastos corrientes, a fin de contribuir a la financiación de las inversiones en el sector público (22); y, en segundo lugar, nos encontramos con el problema de hasta qué punto dicho superávit deberá obtenerse a partir de aumentos de los impuestos, o de reducciones en los gastos.

128. A nuestro juicio, las principales consideraciones son las siguientes. Puede suponerse que los aumentos, tanto de la imposición directa como indirecta, habrán de ejercer un efecto deflacionista al reducir el poder adquisitivo del consumidor, aunque en lo que se refiere a la imposición directa, este efecto puede verse anulado en la medida que el sujeto fiscal, en lugar de reducir su consumo, prefiere reducir su ahorro o gastar de su capital; estos casos pueden ser importantes, especialmente para los grupos de renta alta, en los que los impuestos ya son elevados. Los aumentos de ambos tipos de imposición pueden ser utilizados como argumentos en pro de elevaciones de salarios que pueden ser aceptadas; en tanto que los aumentos en la imposición directa pueden inducir también a los empresarios a aumentar el precio de sus productos en un intento de disminuir la carga del impuesto. Puede observarse además que el actual nivel de imposición directa es tan alto que, no sólo alentará gastos improductivos por parte de los empresarios, sino que también contribuirá a estimular una habilidad poco conveniente, con la consiguiente pérdida de tiempo y esfuerzo, por parte del sujeto fiscal, a fin de evitar la pretendida carga del impuesto.

129. Es evidente que cualquier propuesta de reducción o limitación de los gastos gubernamentales habrá de ser cuidadosamente considerada a la luz de sus efectos sobre la seguridad del país, la eficacia de su administración, y el bienestar de sus ciudadanos. Pero, a nuestro juicio, ningún sector del gasto público debe ser considerado como excluido de cualquier posible reducción o

(22) Una breve exposición de cómo han sido financiadas las inversiones públicas durante los últimos años, figura en el Apéndice IX, Sección C.

limitación, excepto en los casos de gasto realizados para dar cumplimiento a compromisos concretos.

V

130. Ahora debemos enfrentarnos, francamente, aunque de manera breve, con la segunda cuestión a que se hizo referencia en el primer párrafo de este capítulo, es decir, hasta qué punto el cambio en el ambiente mundial durante los últimos meses es tal como para requerir un nuevo planteamiento, o incluso un cambio de aquellas "medidas de septiembre" a las que nos había parecido razonable conceder nuestra general aprobación. Nos creemos con derecho a expresar nuestro sentimiento porque el decidido intento de conseguir resultados decisivos en la esfera de los precios y costes internos que por fin se llevó a cabo en septiembre de 1957, no se hiciese dos años antes, cuando el optimismo de la demanda exterior era tan grande que cualquier liberación de bienes o mano de obra motivada por la presión restrictiva sobre la demanda interior había tenido las máximas posibilidades de ser absorbida rápidamente, como fué el caso de la industria automovilística a que hemos aludido anteriormente. Nos parece muy posible que el precio de la estabilización pueda resultar bastante más alto en las nuevas circunstancias de lo que hubieran sido en las antiguas, pero hasta ahora no nos parece que existan razones suficientes para abandonar la lucha; porque un mundo parcialmente deprimido será mucho más peligroso que uno en situación todavía inflacionista para una Inglaterra que se haya quedado entre los países de costes altos. Es notable en este aspecto que ya durante los tres primeros trimestres de 1957 el ritmo de aumento de las exportaciones inglesas haya sido inferior al de 1956, y que, en el último trimestre, dicho aumento se haya interrumpido prácticamente. La participación inglesa en el total de las exportaciones de manufacturas de los principales países ha seguido disminuyendo, alcanzando aproximadamente un 18 por 100 durante la primera mitad de 1957, en comparación con el 22 por 100, en 1951 (y en 1938). Aunque esta cuestión del porcentaje pueda no ser de gran importancia, la principal explicación que hasta ahora ha sido posible adelantar, principalmente la nueva incor-

poración de Alemania y Japón a los mercados mundiales, parece que tiene ahora una menor validez. Existen explicaciones contradictorias acerca de la medida en que lo elevado de los precios, en comparación con los retrasos de suministro y los defectos de los servicios comerciales, han sido hasta ahora responsables de que las exportaciones británicas no hayan aumentado más de prisa de lo que lo han hecho. Pero, en todo caso, parece claro que no es éste el momento para un aumento en los costes de producción de las exportaciones inglesas.

131. No creemos que Gran Bretaña pueda permitirse el lujo de emprender una prematura "reflación" a fin de contribuir a la elevación de los precios de aquellos productos alimenticios y materias primas cuyos importes habían disminuído recientemente, especialmente teniendo en cuenta que, en algunos casos, una gran parte de la baja parece indicar una vuelta a niveles más en línea con la demanda a largo plazo y con los costes a largo plazo de los productores más eficientes, que aquellos otros precios que hasta ahora estaban en vigor. Inglaterra nunca ha podido disfrutar simultáneamente de las ventajas de ambos mundos, en lo que se refiere a los precios de las materias primas, y tampoco podrá hacerlo ahora; y parecería poco cuerdo poner en peligro la estabilidad de la libra a fin de intentarlo.

132. Al mismo tiempo, es evidente que deberá observarse con todo cuidado la evolución del comercio mundial. Si a la prevista restricción de la demanda interna hubiera de añadirse más adelante el efecto depresivo de una notable baja en la demanda de los productos de exportación ingleses, podrían plantearse muy difíciles problemas políticos, incluso si gracias a la baja paralela de los precios de las importaciones, no hubiese de producirse un empeoramiento en la balanza de pagos de transacciones corrientes del Reino Unido.

133. Se ha sugerido en algunos sectores que, ante tal eventualidad, cualesquiera medidas "reflacionistas" adoptadas a efectos de mantener el nivel de empleo, deberían dirigirse más bien a finalidades que pudieran apoyar directamente la demanda de las exportaciones inglesas que a una nueva expansión de los programas internos de inversión. Creemos que, subordinadas a los compromisos internacionales del país, y a su interés a largo plazo en una libera-

ción del comercio internacional, las sugerencias indicadas merecen ser estudiadas.

CAPÍTULO VI

SALARIOS CON DEMANDA CONTROLADA

I

134. Debemos intentar examinar las consecuencias para los ingresos de los trabajadores de una política que tienda a restringir el volumen de la demanda total. En primer lugar, debe esperarse que dé lugar a cierta disminución de las horas extraordinarias trabajadas, y de los incentivos especiales ofrecidos por los patronos para atraer mano de obra; y, por consiguiente, frenará o dará lugar a un cambio de dirección en la tendencia a que el ritmo de aumento de los ingresos medios superase al ritmo de aumento de los salarios base, que ha prevalecido durante la mayor parte de la etapa de la posguerra. En segundo lugar, podría motivar la retirada del mercado del trabajo de un cierto número de mujeres casadas. Por último, puede preverse que dé lugar a cierto aumento en el porcentaje de personas inscritas como parados, aun cuando el paro, desde el punto de vista del individuo concreto, tendría un carácter mucho más temporal y transitorio que en el período anterior a la guerra.

135. Desde fines de 1955 se han puesto de manifiesto síntomas de las tres consecuencias anteriormente citadas. Pero hasta ahora la tercera de ellas ha tenido escasa importancia. El porcentaje en Gran Bretaña de trabajadores inscritos como parados, que era de un 1,2, en enero de 1956, llegaba a 1,8, en enero de 1958. Nadie debería extrañarse ni mostrarse sorprendido si resultase preciso llegar algo más lejos. En nuestra opinión es imposible que un sistema económico libre y flexible pueda funcionar con eficacia sin un apreciable (pero desde luego, nunca catastrófico) margen de paro del tipo indicado. Un corolario de esto, es que deberá ofrecerse una amplia ayuda pública en cuanto a transporte y alojamiento a fin de reducir la duración media de dicho paro; nos han sido

facilitados datos acerca de las medidas específicas de esta naturaleza actualmente en vigor. El problema del pago de indemnizaciones por parte de las empresas que despiden mano de obra está asimismo, indudablemente, relacionado con estos temas. Se nos informó que algunas empresas tienen ya establecidas medidas según las cuales la mano de obra sobrante es compensada de acuerdo con criterios basados en la duración de sus servicios.

II

136. Mucho más importante y difícil es el problema de los efectos que habría de producir una disminución de la tensión de la demanda sobre el desarrollo de los salarios establecidos mediante negociación. Sabemos que hay pesimistas que sostienen que sería realmente imposible conseguir la necesaria restricción de la demanda mediante medidas del tipo de las adoptadas por el Gobierno de Su Majestad, en septiembre de 1957, a menos de que sean llevadas hasta un extremo que daría lugar a paro en una escala muy diferente de la moderada que—de acuerdo con el razonamiento del párrafo precedente—sería precisa a fin de conseguir una adecuada flexibilidad en la industria.

137. En la actualidad nosotros adoptamos un punto de vista más optimista. La disminución de la intensidad de la demanda, al dar lugar a una disminución de los beneficios, tanto efectivos como previstos, debe esperarse que produzca una mayor rigidez en la resistencia de los empresarios ante las peticiones de aumento de salarios. Sería un optimismo excesivo confiar que habría de impedir la formulación de cualquier nueva petición, pero creemos que la disminución de la tensión de la demanda tenderá a moderar la insistencia con que son exigidas, y a convencer a los miembros de los sindicatos afectados de que, si el intento de continuar el espectacular aumento del nivel de salarios conseguido durante los últimos años tuviese éxito, no sólo habría de dar lugar a auténticas penalidades para amplios sectores de sus conciudadanos, sino que, en último término, habría de poner también en peligro en el futuro su propio empleo y su nivel de vida.

138. No cabe duda que las demandas de aumento de salarios

*Aumentos anuales de los precios, salarios y productividad
en el periodo 1953-57*

226

	PORCENTAJES DE AUMENTOS RESPECTO DEL AÑO ANTERIOR				
	1953	1954	1955	1956	1957
(1) Índice de precios al por menor (medias anuales)	3,1	1,8	4,5	5,0	3,6
(2) Productividad de toda la economía	$3 \frac{1}{2}$ a $4 \frac{1}{2}$	$2 \frac{3}{4}$ a $3 \frac{3}{4}$	$2 \frac{1}{4}$ a $2 \frac{3}{4}$	$-\frac{1}{4}$ a $+\frac{1}{2}$	$2 \frac{1}{2}$ (*)
(3) Índice de salarios semanales (medias anuales)	4,8	4,4	6,7	7,9	5,1
(4) Ingresos medios semanales	6,2	6,5	9,2	7,9	No disponibles

DOCUMENTOS EXTRANJEROS

Para las definiciones, véase la nota de pie de página.

(*) Los tres primeros trimestres únicamente.

(*) Aclaración acerca de los epígrafes del cuadro:
 (2) Para los años 1953 a 1956 se establece un margen o intervalo, ya que existen dos estimaciones del aumento de la producción total nacional (véase el Apéndice IV). Para 1957 sólo hay una estimación, que comprende los tres primeros trimestres del año. La cifra correspondiente a la producción se divide por el total de la población trabajadora en junio de cada año, restando de esta cifra la de individuos en paro completo.
 (4) Los ingresos medios de todos los trabajadores en manufacturas y algunas otras industrias (véase párrafo 47). Se toma una media de las cifras de abril y octubre.

[R. E. P., X, 1

estarán en gran parte basadas en aumentos del coste de vida. No puede negarse que el coste de vida ha aumentado sustancialmente durante el pasado año, pero no creemos que esto sea decisivo. Debe recordarse también por parte de todos los afectados que, los aumentos de salarios de los últimos años, no solamente fueron superiores a los aumentos del coste de vida, sino que, como pone de manifiesto el cuadro consiguiente, fueron más allá de lo que el aumento medio de la productividad podría haber justificado. Esto quiere decir que los aumentos de salarios han provocado inevitablemente aumentos en los precios.

139. Un aumento general de los salarios durante el año en curso basado únicamente en el aumento del índice de precios al por menor entre diciembre de 1956 y diciembre de 1957, ascendería a un 4,6 por 100. Esto supondría un ritmo de aumento superior al ritmo de aumento de la productividad entre 1956 y 1957, y también superior al aumento medio durante los últimos cinco años, 1953-57. Debe esperarse que un aumento de los salarios de tal magnitud diese lugar a una presión ascendente sobre los precios y debilitase, por tanto, nuestra posición competitiva en los mercados de exportación. También disminuiría la confianza en la estabilidad del valor de la libra, y por consiguiente, alentaría una reanudación de los movimientos de capital que desempeñaron un papel tan importante en la crisis de agosto y septiembre de 1957.

140. Se deduce de lo dicho que, caso de producirse algún aumento de salarios en 1958, confiamos habrá de ser sustancialmente inferior a la media de los últimos años. Esto habrá de ser sin duda motivo de desilusión en algunos sectores obreros, pero creemos que es esencial para el establecimiento de una libra estable, con todos los consiguientes beneficios, tales como la reanudación de la tendencia ascendente de la producción que de ella habrá de derivarse.

III

141. Mirando más allá del crítico año en curso, hemos tenido que preguntarnos si podríamos decir algo útil acerca de los criterios que habrán de regular las negociaciones de salarios en el futuro. No hemos tenido tiempo para hacer un estudio exhaustivo del sis-

tema británico de negociaciones colectivas en toda su complejidad. Sus características más salientes son que una negociación individual se refiere, en general, a una sola industria (definida algunas veces de manera bastante amplia), y no a las empresas individuales o a la totalidad de los trabajadores industriales. Es posible recurrir a varios tipos de conciliación y arbitraje. Estas son características generales del sistema que damos por supuestas. Sin embargo, hay una o dos cuestiones de principio en torno a las cuales nuestro comentario puede ser útil.

142. En primer lugar, queremos volver a un tema al que ya hemos hecho mención con anterioridad, y que se encuentra en la esencia misma de nuestros términos de referencia, es decir, a las complicadas relaciones entre precios, productividad y rentas monetarias.

143. La "productividad" de un grupo de trabajadores, en el sentido de corriente anual de producto físico elaborado dividido por el número de trabajadores del grupo, puede aumentar como consecuencia de una o más diversas causas. En principio, estas causas pueden dividirse en tres grupos: 1) mayor energía o habilidad desarrollada por los propios trabajadores, o aumento del número de horas trabajadas por año; 2) más o mejor maquinaria a su servicio, que exija un gasto considerable en equipo capital; 3) mejoras en la organización de la fábrica y del trabajo u otros aspectos de la técnica de dirección que no impliquen gasto apreciable de equipo capital. Pero es evidente que, incluso dentro del marco de la industria manufacturera, son mucho más probables aumentos de la producción como consecuencia de algunos de estos tres tipos de causas, en unos sectores que en otros; a su vez, la posibilidad de que se produzcan en las manufacturas en general, es mucho mayor que en el caso de los transportes o el comercio, o en servicios tales como peluquería, medicina, enseñanza o administración pública. De hecho, es fácil imaginar casos en los cuales la productividad en algún sector aumenta tan rápidamente, que la mano de obra está llamada a sobrar, y sería conveniente que los ingresos en este sector disminuyesen en comparación con los de otras ocupaciones, a fin de alentar a la mano de obra a desplazarse a otros puntos en los que la demanda de este factor fuese mayor. Con mayor frecuencia, sin embargo, puede esperarse que exista cierta relación entre el ritmo

de progreso técnico en un sector, y la medida en que una comunidad cuya riqueza también va en aumento deseará gastar su creciente renta en los productos de ese sector, de manera que el aumento relativo de las ganancias que afluyen a dicho sector estará en consonancia con, y de hecho será necesario para, la adecuada distribución de la fuerza laboral del país. No obstante, incluso en tales casos no es deseable que los salarios aumenten en el sector en cuestión en la misma proporción que haya aumentado la productividad. En primer lugar, cuando el aumento de la productividad es debido principalmente a mejoras en el equipo capital, parte del producto adicional será necesario para hacer frente a las cargas de depreciación y a los beneficios del capital suplementario empleado. Pero, en segundo lugar, es deseable que una gran parte del beneficio derivado del aumento de la productividad sea transferido a otros sectores en forma de precios más bajos. Porque a menos que se haga esto, es decir, si los salarios—o los salarios y los beneficios—se aumentan en aquellos puntos en que el aumento de productividad ha sido mayor, en la misma medida que dicho aumento de la productividad, habrá una tendencia a que los salarios monetarios aumenten también en sectores en los que la productividad ha aumentado menos, o no ha aumentado en absoluto. Esto se producirá, en parte, como consecuencia del tirón del mayor poder de compra de aquellos que están percibiendo rentas más altas en los sectores más “productivos” y, en parte, como consecuencia del empujón de aquellos otros que ven cómo estas rentas dejan atrás a las suyas propias sin que exista un paralelo aumento en la habilidad desplegada o el esfuerzo desarrollado. El resultado será un aumento del nivel de los salarios *medios* en el país, superior al aumento de la productividad *media*, con el consiguiente aumento en el nivel general de precios, que es precisamente el resultado que queríamos evitar. Pero si el aumento de salarios en las industrias más productivas es mantenido decididamente por debajo del aumento de la productividad en dichas industrias, sería conveniente conceder aumentos a los trabajadores de las otras industrias en las cuales dichos aumentos no podrían ser justificados por el estado de la productividad en las mismas.

144. Ahora bien, nos parece que el problema reside en el hecho de que las estipulaciones, fijando los salarios—tarea por jornada,

honificaciones, etc.—que están bien concebidas a efectos de establecer una correspondencia entre el esfuerzo y la recompensa individuales, y de distribuir de manera razonable los frutos del progreso entre el empresario y el trabajador, no están igualmente bien concebidas a efectos de traspasar una proporción considerable de dichos frutos a los consumidores, la mayor parte de los cuales son, por supuesto, trabajadores de otras industrias técnicamente menos progresivas.

145. Es cierto que durante varios años, siguientes a la terminación del conflicto coreano, aunque no durante el período 1955-57, los precios, tanto al por mayor como al por menor de la mayor parte de los productos manufacturados no alimenticios, permanecieron bastante estables, en tanto que los otros precios aumentaban. Pero este resultado no basta si lo que se persigue es la estabilidad general de los precios; porque, en este caso, estos precios “manufacturados” deberían precisamente bajar, a fin de compensar la inevitable subida de los precios de los servicios proporcionados por aquellos cuya productividad no puede aumentar de manera apreciable. Para conseguir este resultado, nos parece que deberá confiarse principalmente en la eficacia de una activa competencia entre las empresas, actuando dentro del marco de un sistema monetario bien regulado, y controlando la cuantía de los aumentos de salarios que los empresarios están dispuestos a ofrecer o conceder. Pero no podemos por menos de pensar que, para conseguir el resultado deseado sin conflictos industriales o paro innecesario, la política y el caudillaje de los sindicatos están llamados a desempeñar un importante papel, ya que ambos grupos de empleos, aquéllos en los que la productividad aumenta rápidamente, y aquéllos otros en los que aumenta lentamente o no aumenta en absoluto, están bien representados en sus directivas o consejos. Creemos también que las consideraciones sobre las que hemos llamado la atención en los párrafos 134 y 144 deberían estar constantemente presentes en las mentes de aquellos que están llamados a tener alguna intervención, a través de conciliaciones, arbitrajes y similares, en las negociaciones sobre salarios.

IV

146. Como hemos tratado de poner de manifiesto en la precedente discusión, el nivel de salarios adecuado en cualquier actividad no depende solamente de lo que sucede a la productividad general; depende también de las condiciones de la demanda y la oferta de la mano de obra en la actividad considerada. Creemos que a largo plazo estas fuerzas de la oferta y la demanda constituyen la más poderosa influencia determinante de la evolución de los salarios relativos. Pero es muy fácil que se vean amortiguadas en un período de "super-pleno" empleo, cuando todas las industrias se consideran con escasez de mano de obra. También es posible que su eficacia se vea disminuida por la persistencia de diferencias debidas a la costumbre, basadas en nociones abstractas acerca de los méritos comparativos de los diversos tipos de trabajo, y que no corresponden a la situación y exigencias actuales. Nos parece muy importante que la flexibilidad de los salarios relativos en respuesta a los cambios de la demanda de mano de obra se mantengan, ya que en una economía de libre empresa sin control ni dirección de la fuerza laboral, éste es el medio principal en que debemos confiar a fin de asegurar la más eficaz distribución de la mano de obra del país.

147. Debemos volver a considerar aquí la sugerencia de que, de tiempo en tiempo, se anunciase el porcentaje en que podrían aumentar los salarios monetarios a lo largo del año sin perjuicio para el interés nacional. Nos damos cuenta de lo sugestivo de esta propuesta, ofreciendo como ofrece la esperanza de establecer un nexo entre el ritmo de aumento de los salarios y el crecimiento de la productividad general. Existen, sin embargo, serias objeciones prácticas en contra de ella. Siempre habría industrias en las cuales habría buenas razones para que el aumento de los salarios fuese superior a la media; otras en las que las razones que podrían aducirse para hacer lo mismo serían mucho menos buenas; y muy pocas en las que los motivos para quedar por debajo de la media se admitiesen con facilidad. Existiría por consiguiente un verdadero peligro de que la media anunciada se convirtiese siempre en un mínimo, y de que el proceso de inflación de salarios quedase instituido en el sistema. Esta observación es independiente de la que

ya hicimos con anterioridad (párrafo 109), según la cual el procedimiento sugerido parece implicar una aceptación demasiado rotunda de la doctrina de que, en una comunidad progresiva, nunca debería permitirse o alentarse que el nivel *general* de precios baje como alternativa a un aumento de las rentas monetarias.

CAPÍTULO VII

PRECIOS Y BENEFICIOS

I

148. En los capítulos precedentes hemos expuesto nuestra opinión de que el factor principalmente responsable de la elevación demasiado rápida de los beneficios—así como de la demasiado rápida elevación de los salarios—ha sido el nivel de la demanda total, y que la mejor manera de evitar un excesivo aumento de las rentas monetarias de ambos tipos sería mediante el control del nivel de la demanda. No obstante, es conveniente que consideremos si existen otras medidas políticas, sean o no de carácter legislativo, aparte de las relativas a las negociaciones sobre salarios, que pudieran contribuir eficazmente a conseguir en el futuro un equilibrio más satisfactorio entre el aumento de las rentas monetarias y el aumento de la producción real del conseguido durante los últimos años.

II

149. Hemos considerado tres tipos de medidas:

- a) Control de precios.
- b) Subsidios a fin de disminuir el coste de vida; y
- c) Limitación de dividendos.

Al estudiarlas hemos concentrado nuestra atención en su posible contribución en pro de una mayor eficacia en la organización industrial del país.

150. Nosotros no alentaremos la vuelta a los controles de pre-

cios, que es preciso admitir desempeñaron un papel esencial en la economía de la guerra y de la época inmediatamente posterior a ésta. En un mundo en el que la variedad de productos es enorme, y en el que los cambios en la naturaleza, calidad y características de los mismos es continua, el establecimiento de controles de precios está llamado a interferir en el progreso y la adaptación a dichos cambios. No es posible confiar que influya de manera perfectamente equitativa sobre las diferentes industrias y empresas. Incluso el conseguir un mínimo de justicia requiere una costosa máquina administrativa. Los males de la evasión y el mercado negro surgen inevitablemente tan pronto como la discrepancia entre los precios controlados y los del mercado libre llega a ser de alguna consideración. Por estas razones, y cualquiera que sea la conveniencia de aplicar el control de precios en un caso de urgencia de duración limitada, nosotros tendremos que oponernos a su reintroducción para la solución de problemas a largo plazo de la economía en tiempo de paz.

151. Y tampoco nos mostraremos favorables a un abandono de la política de reducción y, en la medida de lo posible, de eliminación de aquellos subsidios a determinadas formas de consumo que eran también una herencia de las circunstancias bélicas. Incluimos en este epígrafe no solamente el uso de fondos públicos para reducir precios del consumo, por ejemplo, de alimentos, sino también el mantenimiento de las rentas a niveles artificialmente bajos mediante las Leyes Limitativas de los Arrendamientos, ya que esto equivale a un subsidio forzoso al arrendatario por parte del dueño de la propiedad. Medidas como las indicadas distribuyen beneficios sin guardar una estrecha relación con las necesidades, y alientan un uso antieconómico de los recursos.

152. Nos damos cuenta de que para algunos asalariados el pago de dividendos a los accionistas es un motivo de irritación, y no dudamos de que el hecho de que los dividendos ordinarios hayan aumentado bastante rápidamente desde 1952, ha contribuido considerablemente a agudizar la conciencia de clase de numerosos trabajadores. Se concede menos importancia al hecho de que, incluso con anterioridad a la deducción de los impuestos, los dividendos apenas se hayan duplicado en términos monetarios, en tanto que los jornales y sueldos han aumentado casi al cuádruple; a que si

se tiene en cuenta la influencia de los impuestos, la disparidad es sin duda mayor aún; y a que en función de los bienes y servicios que puedan comprarse, los jornales actuales son notablemente superiores a su nivel de antes de la guerra, en tanto que los dividendos están considerablemente por debajo del suyo correspondiente (véase el párrafo 70). No creemos que la tendencia hacia distribuciones crecientes desde 1952, después de un largo período de calma, pueda ser objeto de una crítica seria. No creemos que, aceptando por el momento el volumen de los beneficios de las empresas—cuestión sobre la que volveremos más adelante—intentos de influir mediante medidas legislativas o incluso (excepto tal vez durante breves períodos de peligro) mediante la exhortación, sobre la facultad discrecional de los consejeros en cuanto al porcentaje del total que habrá de ser distribuido, haya de convenir a los auténticos intereses de la industria británica y, por consiguiente, de la población trabajadora. No creemos que existan muchos consejos que necesiten ser especialmente alentados a efectos de retener beneficios en sus respectivos negocios. Nos abstenemos deliberadamente en este informe de hacer ninguna recomendación acerca de impuestos concretos; pero nos parece conveniente en relación con este tema de la limitación de dividendos, que está claramente comprendido en el tema de nuestro informe, citar una frase en la cual la mayoría de la Comisión Real de la Tributación expresa su objeción al actual impuesto diferencial sobre beneficios distribuidos (23). “La mera retención de beneficios no puede considerarse como una ventaja económica; por el contrario, prestaría un mejor servicio al interés público que una empresa fuese alentada a distribuir aquellos beneficios que no puede utilizar de manera ventajosa por sí misma, a fin de que existiese la posibilidad de que pudiesen ser invertidos eficazmente en otra parte” (24).

(23) El impuesto de beneficios se establece en un 30 por 100 para los distribuidos, y en un 3 por 100 para los no distribuidos. (Esto es, desde luego, además del impuesto sobre la renta.)

(24) Informe Final (Cmd. 9474), párrafo 536. La minoría se oponía a la anulación del impuesto diferencial, a menos de coincidir con el establecimiento de un impuesto sobre los beneficios de capital; pero ellos expusieron (párrafo 103) las objeciones al impuesto diferencial, incluso de manera más

III

153. Volvemos, por tanto, a la cuestión del volumen absoluto de los beneficios empresariales, y de hasta qué punto, como se nos ha argumentado desde distintos sectores, es aconsejable intentar reducirlos, y no mediante controles específicos de precios, sino mediante modificación de las actitudes y las políticas de precios de los empresarios. Las cifras que figuran en el capítulo II han mostrado la importancia de los beneficios en la composición de los precios: el total de las rentas de beneficios (24) está comprendido entre el 35 y el 40 por 100 del volumen total de jornales y sueldos en el país, en tanto que los beneficios de sociedades constituyen por sí solos la mitad o algo más del total de beneficios. Ya hemos señalado (párrafo 118) el peligro de algunas prácticas en relación con los precios y márgenes de beneficios, que si bien pueden no haber ejercido gran influencia sobre el curso de los acontecimientos cuando la demanda era muy alta, podrían en cambio impedir la reducción de los precios y agravar la disminución de la producción y el empleo cuando la demanda ha sido contenida o ha disminuído. Nos damos cuenta de que es improbable que la exhortación a nuestros conciudadanos—bien sean asalariados o perceptores de beneficios—sea eficaz, a menos que estén convencidos de que a largo plazo las medidas recomendadas han de redundar en beneficio suyo; también nos damos cuenta de que ha de permi-

rotunda que la mayoría—en términos que a nuestro juicio son igualmente aplicables a la limitación obligatoria de los dividendos:

“Puede argumentarse que el sistema de financiar las inversiones en tan gran proporción a partir de los beneficios no distribuídos de las empresas no garantiza el mejor uso de los ahorros de la comunidad. Hace difícil para empresas de rápido crecimiento la obtención de fondos en el mercado de capitales; refuerza las tendencias monopolíticas de la economía, y alienta el gasto ineficaz por parte de las empresas que disponen de más dinero del que pueden usar y que se encuentran, sin embargo, imposibilitadas (tanto por tradición y costumbre como a causa de las medidas gubernamentales de control) para canalizar estos fondos hacia los usos potencialmente más rentables.”

(24) Véase el párrafo 54. La cifra exacta depende del criterio seguido en el cálculo de los beneficios (véase el Apéndice II).

tirse una adecuada rentabilidad de las inversiones que implican riesgo, si no queremos que su oferta desaparezca. No obstante, creemos que en relación con este tema hay tres cosas que es útil y justo poner de manifiesto.

154. En primer lugar, dando por supuesto que los empresarios son quienes mejor conocen sus propios negocios, debe haber casos en algunos de dichos negocios en que las ventajas de grandes márgenes de beneficios para un capital circulante pequeño, y de escasos márgenes de beneficios para grandes capitales circulantes, con todo lo que este último implica de mayor estabilidad de la producción y de mayor satisfacción para el consumidor, están sensiblemente equilibradas. Y no parece ilógico pensar que en tales casos debería permitirse al interés público que cambiase los resultados.

155. En segundo lugar, la exhortación a secas es una cosa, y la exhortación respaldada por la ley, otra. Hemos expuesto nuestra opinión de que el establecimiento de la Comisión de Monopolios y el ulterior desarrollo de la política correspondiente a la Ley de Monopolios y Prácticas Restrictivas de 1956, ya había sido beneficiosa en el sentido de fomentar un mayor espíritu de competencia entre los empresarios. Pero debe recordarse que en dicha Ley la prohibición a los empresarios de acciones *colectivas* a efectos de sostener precios el por menor, venía acompañada de unas previsiones que de hecho reforzaban el poder del empresario *individual* para hacer que el mantenimiento de dichos precios fuese efectivo. Nos damos cuenta de que éste es un asunto muy complicado y discutible, y que puede haber una gran resistencia a considerarlo de nuevo cuando ha transcurrido tan poco tiempo después de la aprobación de la Ley. Pero las circunstancias pueden dar lugar a cambios en los puntos de vista; y la gran insistencia puesta de manifiesto recientemente por el Gobierno—insistencia que, como se habrá visto, compartimos en gran parte—en la necesidad de reducciones de los precios, nos induce a pensar que este tema debería volver a ser considerado con toda atención. No hemos llegado a ninguna conclusión sobre el asunto, e incluso si estuviera comprendido dentro del marco establecido para nuestro informe, no vemos por nuestra parte ninguna posibilidad de resolverlo.

156. En tercer lugar, nos parece perfectamente correcto y ade-

cuando que las empresas traten de obtener y de retener suficientes beneficios, después de estar sometidas a una fuerte presión fiscal, para atender a gastos tales como la investigación científica, que no pueden ser considerados como gastos corrientes, y para contribuir a sus costes de crecimiento físico. Nada de lo que hemos dicho anteriormente en el párrafo 152 deberá interpretarse en el sentido de disconformidad respecto de este punto de vista. Este es uno de los métodos mediante los cuales han crecido siempre las empresas; incluso en 1938 el volumen de ahorro de esta naturaleza realizado por las empresas en beneficio de sus accionistas parece haber sido superior a la mitad del ahorro individual total. En los primeros años de la posguerra el violento cambio en la distribución de la renta, que dió lugar a una casi total desaparición del ahorro personal, aumentó la propensión de las empresas con afán de progreso a realizar "auto-financiación" de este tipo. Además, durante el período inflacionista las empresas se han visto obligadas a detraer de sus beneficios (de beneficios sometidos a una fuerte fiscalidad) lo necesario para atender a los costes crecientes de mantener sus "stocks" y expansionar su actividad con precios en alza, así como a los costes suplementarios derivados de tener que reemplazar su equipo a precios superiores a los estimados en las previsiones de amortización que habían sido realizadas a estos efectos antes del cálculo del beneficio (véase el Apéndice II). Si las empresas no hubieran seguido esta política, les habría sido imposible obtener las cantidades precisas recurriendo al mercado de capitales. Las especiales dificultades derivadas del período inflacionista deberán disminuir gradualmente a medida que la inflación vaya siendo controlada; pero es lógico suponer que una empresa eficaz y progresiva pretenderá siempre financiar parte de sus programas de inversión a partir de beneficios no distribuidos.

157. Esta política implica, por tanto, que una parte considerable del coste del crecimiento futuro recaerá, mediante el establecimiento de precios más altos de los que en otro caso estarían en vigor, sobre las espaldas del consumidor actual; y parece que existen motivos para suponer que en algunos casos, cuando no existe una fuerte presión competitiva, esta política se está llevando demasiado lejos. En otras palabras, la economía podría estar en una situación más sana si hubiera un mayor trasiego de la renta real de las empresas,

no solamente hacia sus accionistas (en relación con los cuales véase el párrafo 152) sino también hacia sus clientes. Pero el corolario es que, si el ritmo de crecimiento ha de ser mantenido, parte de los ahorros que durante los últimos años habían sido realizados por las empresas deberán ser realizados por otros en el futuro. Las posibilidades de que esto suceda no son tan desfavorables como parecía hace algunos años; porque si bien los datos son poco seguros y están ellos mismos hinchados por la inflación, parece no haber lugar a dudas que desde 1951 la costumbre del ahorro personal, en gran parte, aunque no totalmente, mediante el establecimiento de fondos para pensiones y otras emergencias, ha experimentado una considerable recuperación.

158. Pero todavía es un brote muy tierno. Las necesidades de precios estables o en baja, y de ahorro en aumento, son complementarias. Las exhortaciones a los empresarios para que reduzcan sus precios creemos que deberían, caso de ser formuladas, acompañarse de exhortaciones a los trabajadores y otros consumidores a fin de que aumentasen su ahorro.

IV

159. Nosotros celebramos los ensayos que realizan actualmente numerosas empresas a fin de exponer con claridad —mediante gráficos, cuadros y otros medios— la relación existente entre beneficios y dividendos y las cargas fiscales, los salarios y demás costes, si bien es preciso un gran cuidado a fin de estar seguros de que proporcionan una auténtica visión de la realidad, libre de deformaciones. Creemos que sería aún más útil si, en casos apropiados, se facilitase más información acerca de la relación entre los beneficios, las ventas y el capital empleado, ya sea calculado como la suma de capital en acciones y reservas libres, o ya como el valor actualizado de los activos netos de la empresa. Nos damos cuenta, sin embargo, que no en todas las empresas puede ser útil el establecimiento de las relaciones indicadas, y especialmente de que las comparaciones entre empresas pueden resultar viciadas por las diferencias en la amplitud y carácter de sus procesos productivos, en la variedad de sus productos, y en la rapidez de su ciclo de producción en relación con

su capital. Además, no todas las empresas disponen de información acerca del valor actualizado de sus activos fijos y, caso de utilizarse este criterio de estimación del capital, los beneficios deberían someterse a un ajuste de manera que la depreciación se refiriese a estos valores.

CAPÍTULO VIII

R E S U M E N

I.—*Hechos y cifras (Capítulo II).*

1.—Los años de la posguerra han sido años con un elevado nivel de empleo y, en su conjunto, de producción creciente, pero han sido también años de precios en alza (párrafos 15 y 16).

2.—Los precios han estado aumentando desde 1934, pero su aumento a partir del final de la guerra ha sido excepcionalmente importante y prolongado para corresponder a tiempo de paz. El aumento medio ha sido de un 4 a un 5 por 100 anual (párrafos 17 y 18).

3.—El aumento de los precios de los bienes de consumo ha sido especialmente importante debido a su repercusión sobre el índice del coste de vida y, por consiguiente, sobre las exigencias de los salarios. Los precios de los productos alimenticios aumentaron muy de prisa hasta 1955, y estos productos constituyen una partida especialmente importante del índice. El aumento de dichos precios afecta a algunos grupos de la población más que a otros, siendo los pensionistas los más afectados (párrafos 22 y 23).

4.—El hecho de que los precios hayan aumentado quiere decir que el dinero pagado por todos los bienes y servicios producidos e importados debe haber aumentado más de prisa que el volumen real de los bienes y servicios producidos en el país e importados (párrafo 24).

5.—El aumento del coste unitario de los bienes y servicios producidos en el país e importados en el año 1956 respecto del vigente en 1946 es atribuible en un 49 por 100 a aumento de los jornales; en un 19 por 100, a aumento de los beneficios; en un 19 por 100, al

alza de los precios de las importaciones, y en un 13 por 100, a impuestos indirectos suplementarios (párrafos 25 al 29).

6.—Los jornales y sueldos han dominado la escena porque eran considerablemente mayores que el total de las rentas de beneficios al principio del período, pero es de notar que, en tanto entre 1946 y 1952 los jornales y sueldos, y los beneficios, aumentaron de manera sensiblemente paralela, entre 1952 y 1956 los jornales y sueldos aumentaron considerablemente más de prisa. Los datos correspondientes a los tres primeros trimestres de 1957 muestran la misma tendencia del período 1952-56 (párrafos 30 y 31).

7.—El aumento total de la producción en el período 1946-56 se estima por término medio en un 3 por 100 anual, en tanto que el aumento de los jornales y sueldos se estima muy próximo al 8 por 100, y el aumento de las rentas de beneficio como ligeramente inferior al 7 por 100 anual (párrafos 35 y 36).

8.—La diferencia entre el aumento de la renta y el aumento de la producción ha sido forzosamente muy distinto para las diversas industrias (párrafos 37 al 39).

9.—La productividad, entendiendo por tal la producción *per capita*, ha aumentado a lo largo del período 1946-56 en aproximadamente un 2,25 por 100 anual. Los ingresos medios durante el mismo período aumentaron aproximadamente en un 7 por 100 anual (párrafos 40 al 42).

10.—Al considerar estas cifras debemos tener en cuenta que en el proceso productivo se utiliza tanto capital como mano de obra, y que el "stock" de capital ha aumentado más de prisa que las disponibilidades de mano de obra (párrafo 43).

11.—La evolución de los diversos tipos de renta puede resumirse de la forma siguiente:

I. Los jornales y sueldos, ambos entre 1938 y 1948, han aumentado más de prisa que el total de las rentas de beneficio netas (párrafos 45 y 46).

II. El obrero y el empleado medios de la industria manufacturera han obtenido una mejora real en su nivel de vida durante los últimos años; la mejora ha sido mayor para el obrero que para el empleado (párrafos 47 al 52).

III. En cuanto a las rentas de las personas que trabajan por cuenta propia, las sumas totales pagadas a los miembros de profesiones liberales y a comerciantes individuales y otras personas que trabajan por su cuenta, han aumentado relativamente poco durante el periodo. Las rentas totales de los agricultores aumentaron muy de prisa entre 1938 y 1948; a partir de entonces han aumentado más lentamente que los jornales y sueldos (párrafos 56 al 58).

IV. Las rentas (*), después de tenida en cuenta la depreciación, disminuyeron rápidamente entre 1938 y 1948, y a partir de entonces, aunque han aumentado, no han vuelto a alcanzar el porcentaje que en el total de la renta nacional les correspondía antes de la guerra (párrafo 60).

V. Los beneficios de las empresas aumentaron aproximadamente al mismo ritmo que los jornales y sueldos entre 1938 y 1948, y también entre 1948 y 1956 (párrafos 61 al 65).

VI. Los dividendos representan un porcentaje mucho menor de los beneficios del que les correspondía antes de la guerra, y no han recuperado su valor real anterior a la misma. Sucede lo mismo con los ingresos personales derivados de rentas, dividendos e intereses considerados en conjunto (párrafos 66 al 74).

VII. La suma pagada en concepto de pensiones de vejez y otros gastos públicos de carácter social análogos, aumentó bastante más de prisa que los jornales y sueldos entre 1938 y 1956. El último aumento de los tipos de pensión hace que la pensión media sea ligeramente superior, en términos reales, a lo que era en 1946 (párrafos 75 al 77).

II.—Conclusiones (Capítulos III-VII).

12. El país ha perseguido durante el periodo de la posguerra un cierto número de objetivos surgidos naturalmente de las circunstancias de la época, y deseables en sí mismos, pero que daban lugar en su conjunto a una demanda respecto de la industria y a unas exigencias de ahorro, por parte de sus ciudadanos, superiores

(*) Nota del traductor. Se refiere a rentas de la propiedad.

a las que aquélla y éstos tenían la posibilidad o el deseo de satisfacer. Esto se ha puesto de manifiesto en una presión anormal de la demanda monetaria tanto de bienes y servicios de consumo como de equipo capital, que ha sido la causa principal de la tendencia ascendente de los precios y de las rentas monetarias (párrafo 78).

13. La expansión se ha visto facilitada por una abundante oferta de dinero y por la prosecución por parte de los Gobiernos de una política de pleno empleo (párrafos 79 y 80).

14. Los aumentos de los precios de las importaciones han ejercido también un efecto inflacionista, pero éste ha dejado de ser un factor importante desde 1951 (párrafos 84 y 85).

15. Las demandas de aumento de salarios han sido frecuentes durante el período, y en favor de sus pretensiones los sindicatos se han apoyado, lógicamente, en los considerables aumentos del coste de vida. En determinados períodos del pasado la supresión o reducción de los subsidios ha sido un factor importante, aunque nunca decisivo, en el aumento de los precios de los productos de consumo. La parcial abolición del control de los arrendamientos urbanos está en curso de ejercer un efecto análogo, aunque menor (párrafos 86 y 87).

16. Aunque la causa principal del aumento de los precios y las rentas ha sido, a nuestro juicio, el alto nivel de la demanda, los aumentos de salarios se han obtenido fundamentalmente merced a la influencia de poderosas organizaciones sindicales, y la importancia y repercusiones de su actitud aumentará a medida que las disposiciones adoptadas para reducir la demanda empiecen a ejercer sus efectos (párrafos 88 y 89).

17. En las indicaciones que nos fueron hechas al ser nombrados se hablaba de "una razonable estabilidad de los precios", pero esta expresión es un tanto ambigua. Algunos sostendrán que no excluye un lento aumento de los precios entre un 2 y un 3 por 100 anual. Pero incluso un aumento tan lento puede dar lugar a notables injusticias entre diversos sectores de la población, y si se admitiese con carácter general que había de continuar de manera ininterrumpida, podría perjudicar a muy diversos tipos de transacciones mercantiles, entre las que se contarían los empréstitos gubernamentales a largo plazo (párrafos 90 al 97).

18. Si se intentase evitar estos resultados mediante el establecimiento de escalas móviles, etc., el resultado más probable sería una aceleración en el ritmo de aumento de los precios, que podría llegar a alcanzar dimensiones catastróficas (párrafo 98).

19. Es especialmente importante para Inglaterra, dada su gran dependencia de productos alimenticios y materias primas importadas, y de su consiguiente necesidad de exportar en gran escala, el evitar la inflación, ya que no puede contar con que sus competidores vayan a sufrir la misma enfermedad (párrafos 100 y 101).

20. Por consiguiente, en nuestra opinión el objetivo debería ser el contener, y no únicamente moderar, la inflación (párrafo 102).

21. Reconocemos que puede permitirse que el nivel de precios se eleve si:

a) hubiera de producirse un brusco aumento en el coste de los bienes y servicios importados;

b) el nivel de imposición indirecta hubiese de aumentar;

c) se hubiese decidido corregir alguna importante distorsión de precios, por ejemplo, si se creyese que los precios vigentes en alguna industria nacionalizada eran demasiado bajos (párrafos 103 al 108).

22. Aparte de algunos casos especiales como los indicados, es cuestión de opinión el que el nivel general de precios debía disminuir gradualmente a medida que la productividad aumenta (párrafos 109 y 110).

23. Consideramos que las medidas adoptadas en septiembre de 1957 por el Gobierno de Su Majestad estaban justificadas y debieron ponerse en vigor mucho antes (párrafos 113 al 118).

24. Caso de ser eficaces, estas medidas deben necesariamente dar lugar a una tendencia a la disminución de la inversión, cuyo crecimiento ya se había visto restringido con anterioridad a septiembre de 1957. Esta tendencia puede acentuarse como consecuencia de las medidas del Gobierno. Hasta ahora no hay ningún síntoma de disminución en los gastos correspondientes a proyectos que ya estaban en marcha, pero bien pudiera suceder que los planes de inversión privados estén siendo revisados. El gasto en la mayor parte de los programas de inversión pública importantes se ha mantenido (párrafos 119 al 125).

25. Hemos llamado la atención acerca de varios asuntos que creemos debe tener presentes el Canciller del Exchequer al considerar los niveles de imposición directa e indirecta y de los gastos gubernamentales. No hemos pretendido aconsejarle acerca de las conclusiones a que deba llegar (párrafos 126 al 129).

26. El reciente empeoramiento del estado del comercio mundial hace que sea tanto más importante que los costes de producción ingleses sean mantenidos bajo control. Pero si hubiese de producirse una severa depresión en la demanda de los productos de exportación británicos, es indudable que se plantearían muy difíciles problemas políticos (párrafos 130 al 132).

27. Las medidas de septiembre deben también dar lugar a cierto aumento del paro, pero los datos disponibles no parecen indicar que el aumento haya sido de tal consideración como para justificar una disminución general de la presión restrictiva. El porcentaje de paro ha aumentado solamente desde 1,2 por 100 en enero de 1956 a un 1,8 por 100 en enero de 1958. No sería alarmante, incluso si aumentase algo más (párrafos 134 y 135).

28. Creemos que la disminución en la tensión de la demanda dará lugar a una moderación en la insistencia con que las peticiones de aumento de salarios son formuladas. Las peticiones pueden basarse en un aumento del índice de precios al por menor desde que tuvieron lugar los últimos acuerdos. Durante el año 1957, el índice aumentó en más de un 4,5 por 100. Un aumento general de los jornales base en esta proporción sería superior al ritmo de aumento de la productividad en cualquiera de los últimos años; daría lugar a una presión en sentido ascendente sobre los precios y pondría en peligro nuestra situación respecto del exterior. Además, debe recordarse que los aumentos de salarios durante los últimos años han sido constantemente superiores al aumento del coste de vida. Confiamos, por consiguiente, que si se produce cualquier aumento de salarios en 1958, sea sustancialmente inferior a la media de los aumentos de los últimos años (párrafos 136 al 140).

29. En general, nos parece importante que en aquellas actividades donde la productividad está aumentando más rápidamente, no se permita que los salarios aumenten en la misma proporción que el aumento de la productividad. Porque si así fuese, los sala-

rios en las restantes actividades tenderían a aumentar "por simpatía", y resultaría que los salarios *medios* aumentarían más de prisa que la productividad *media*, y el aumento de los precios continuaría (párrafos 142 al 145).

30. Creemos, además, que es importante que los salarios en cualquier ocupación no solamente reflejen la evolución de su productividad *media*, sino también las condiciones de oferta y demanda de trabajo en la ocupación considerada. Porque en una economía de libre empresa sin control y dirección de la mano de obra, la flexibilidad de los salarios *relativos* es el medio principal con que cuenta el país a fin de garantizar la mejor distribución de sus fuerzas laborales (párrafo 146).

31. Aunque nos damos cuenta del atractivo de la propuesta de que se indique el porcentaje en que podrían aumentar los salarios monetarios *medios* durante un año u otro período sin causar perjuicio al interés nacional, hemos puesto de manifiesto algunas objeciones a la adopción de tal medida, una de las cuales es el peligro de que dicha *media* pase a ser considerada como un valor mínimo (párrafos 109 y 147).

32. Hemos considerado, pero no podemos aconsejarlo en las presentes circunstancias, la vuelta a la vigencia de controles físicos sobre la inversión, controles de precios, subsidios o legislación que imponga la limitación de dividendos, o la abolición de la ley de arrendamientos de 1957 (párrafos 125, y 149 al 152).

33. Ligado al problema de los dividendos está el de la reinversión de beneficios. Si la industria, en el período inflacionista de la posguerra, no hubiese retenido e invertido una importante proporción de sus beneficios, creemos que no le hubiéra sido posible encontrar en el mercado de capitales los fondos precisos para realizar las inversiones que ha llevado a cabo (párrafo 156).

34. Hemos mencionado la conveniencia de disminuir los niveles de precios mediante medidas políticas conducentes a beneficios bajos en los procesos productivos largos. En relación con esto, hemos sugerido que el problema del poder que el empresario individual tiene para fijar o mantener los precios en su industria, debe ser objeto de investigación. Por nuestra parte no hemos llegado a ninguna conclusión sobre este punto (párrafo 155).

35. Hemos formulado algunas sugerencias en relación con la información suplementaria que podría en ciertos casos figurar en los informes anuales de las empresas (párrafo 159).

W. A. B. Hopkin (Secretario)

F. T. Blapkaby (Secretario adjunto)

17 febrero 1958

Cohen (Presidente)

H. G. Howitt

D. H. Robertson