



nuevos como para los usados. Además, incentiva la compra de automóviles que son más eficientes en el consumo de energía.

Lo ideal sería disponer un impuesto por el kilometraje anual de cada vehículo y que fuera más alto en Santiago, ciudad con niveles de contaminación y congestión mucho más altos que el resto de Chile. Obviamente sería imposible fiscalizar un impuesto así y por eso la opción actual de colocar un impuesto por metro cúbico de gasolina es razonable.

Un impuesto "contra" la clase media

En el caso de Chile, la evidencia muestra que el impuesto a las gasolinas es progresivo: los hogares de ingresos más altos pagan proporcionalmente más que los de ingresos más bajos.

Sin embargo, los parlamentarios han desplegado transversalmente una fuerte oposición a la existencia de este impuesto y presionan al gobierno para que lo disminuya. Si bien el gobierno logró resistir las presiones y el impuesto volvió a 4 UTM en junio pasado, tal como correspondía de acuerdo a la ley, no logró detener todas las presiones y se impuso un límite de 4.5 UTM hasta abril de 2010. En esa fecha veremos si el impuesto vuelve a las 6 UTM de antes o las presiones de parlamentarios y la Asociación de Distribuidores de Combustibles lo impiden.

Quienes presionan por la disminución del impuesto argumentan que defienden a la clase media, la "más afectada" por el impuesto. En las páginas web del Congreso y de varios parlamentarios podemos ver declaraciones como: "No hay duda que el impuesto específico a los combustibles está ahogando a la clase media", "el uso de automóviles no es un lujo sino una fuente de trabajo" y "una medida de este tipo [rebaja del impuesto] va en directo beneficio de la clase media".

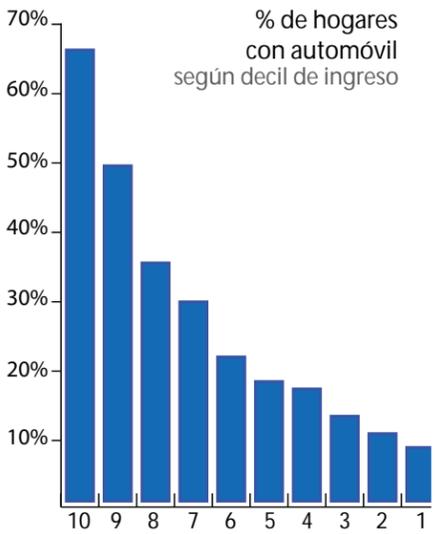
Estas declaraciones resultan sorprendentes dada la realidad del país y la inapelable evidencia que entregan los datos. De par-

tida, asumen que una rebaja de impuestos se traduce automáticamente en una rebaja equivalente en los precios a consumidores, lo cual no tiene por qué ser cierto. En el año 2000 en Estados Unidos, el impuesto a las gasolinas se redujo en un 5% durante un año en Illinois y en Indiana para aliviar a los consumidores, y el resultado fue que los precios bajaron sólo 2.7%. Esto ocurre cuando los mercados no son completamente competitivos y me parece más relevante para Chile discutir la existencia de poder de mercado en la industria de los combustibles, incluyendo a Enap y las distribuidoras, que la baja de impuestos. De hecho, la evidencia para Chile es que cuando el precio del petróleo sube, los precios a consumidor final se ajustan rápidamente; pero cuando el precio del petróleo baja, los precios a los consumidores caen lentamente.

En 2007, en comunas de altos ingresos como Vitacura y Providencia, había 82 y 45 autos por cada 100 habitantes respectivamente. En comunas pobres como Carahue, en la IX Región, y La Pintana, en la Región Metropolitana, había menos de tres.

En 2006, apenas el 27% de los hogares tenía automóvil, de los cuales 70% corresponde a los dos quintiles de más altos ingresos. Si miramos la distribución de los automóviles por quintil de ingreso, la Casen 2006 muestra que en el quintil de más altos ingresos hay 93 automóviles por cada 100 hogares, mientras que en el quintil más pobre hay sólo trece.

El gráfico a la derecha muestra el porcentaje de hogares que tiene automóvil por decil de ingreso: el 67% de los hogares del decil de más altos ingresos tiene auto, mientras que menos del 8% de los hogares del decil más pobre tienen automóvil. Es importante notar también que la fracción de hogares con auto cae dramáticamente con el ingreso y ya en el segundo decil de más altos ingresos (decil 9) menos de la mitad de los hogares tienen automóvil.



¿Quién paga el impuesto a la gasolina?

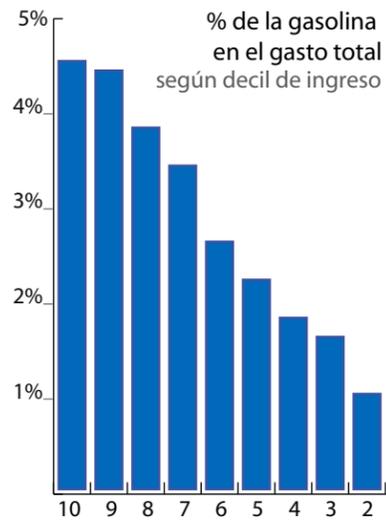
Dos pistas: ni la clase media ni la clase baja. ¿Por qué, entonces, algunos parlamentarios insisten con tanto ahínco en rebajarlo?

Por Claudio Agostini*

Hasta marzo del año pasado, el impuesto a los combustibles –en rigor, el impuesto a las gasolinas– era de 6 UTM por cada metro cúbico. En ese mes, el gobierno lo rebajó transitoriamente por dos años, primero a 4,5 UTM y luego a 3,5 UTM. A partir del junio de este año volvió a 4 UTM, pero gracias a presiones se le fijó un tope de 4,5 UTM al menos hasta abril del 2010.

Este es un impuesto eficiente. La teoría económica y la evidencia empírica en muchos países muestran que un impuesto a las gasolinas mejora la asignación de los recursos, ya que reduce los efectos negativos que producen los automóviles en la contaminación del aire y además disminuye la congestión y los accidentes porque aumenta el costo de manejar, tanto para los vehículos

*Profesor Facultad de Economía y Negocios UAH. Ph.d. en Economía, Universidad de Michigan.



Si consideramos ahora el gasto de los hogares, de acuerdo a la última Encuesta de Presupuestos Familiares del INE (gráfico de la izquierda), el gasto en combustibles representa 4,2% del gasto total de los hogares del decil más rico y 0,2% de los hogares del decil más pobre, lo cual hace que el impuesto sea progresivo.

Considerar gasto en vez de ingreso entrega, en general, más información sobre la situación permanente de los hogares, ya que los gastos fluctúan menos que los ingresos en el tiempo. En el gráfico siguiente se muestra la distribución del gasto en combustibles de los hogares por decil de ingresos: mientras que el decil de más altos ingresos gasta un 4,5% de sus gastos totales mensuales en gasolina, para el decil de menos ingresos el gasto en gasolina representa apenas un 0,4% de sus gastos totales mensuales. Esta distribución muestra que el impuesto a las gasolinas es progresivo y lo pagan en mucho mayor proporción los hogares de ingresos más altos, en particular los de los deciles 9 y 10, es decir, el 20% de más altos ingresos.

Clase media con dos autos por familia

Los números no mienten: el impuesto a los combustibles lo paga principalmente la clase alta de este país y no la clase media. La pregunta entonces es cómo legislan nuestros parlamentarios, que en sus argumentos no consideran los datos básicos relevantes para la decisión.

Una alternativa es que ni ellos ni sus asesores consideran los datos, lo cual sería preocupante dado que toman decisiones que afectan a todos los chilenos. Uno se preguntaría, en ese caso, qué hacen los asesores legislativos de los parlamentarios, que no les entregan la información mínima disponible para legislar seriamente.

Otra posibilidad es que sí conozcan los datos, pero consideren que la clase media corresponde al 10 o 20 por ciento de más altos ingresos, lo cual reflejaría una distorsión importante en la percepción de la realidad.



Ello puede pasar porque el mundo que los rodea es efectivamente uno de personas de ingresos altos, como ellos mismos, donde todos tienen un auto o más, por lo que les resulta difícil creer, por ejemplo, que en Chile sólo un 27% de los hogares tenga este tipo de vehículo.

En cualquiera de las dos alternativas es importante saber cómo y para quiénes legislan algunos de nuestros parlamentarios. Si los asesores que tienen no son capaces de proveerlos de los datos básicos que requieren conocer para legislar, tal vez llegó el momento de cambiar el modelo de asesorías y, en vez de financiar con impuestos de todos los chilenos a un grupo de asesores legislativos que no hacen bien su trabajo, habría que implementar un organismo asesor autónomo y no partidista, tal como existe en Estados Unidos, que cumpla ese rol profesionalmente.

Si, por otro lado, algunos parlamentarios tienen una distorsión de la realidad, creen que todo Chile es como el mundo que los rodea y legislan de acuerdo a ello, es bueno que los votantes lo sepan antes de las próximas elecciones. En este último caso, lo difícil es poder obtener información sobre la percepción de la realidad de cada parlamentario y los criterios que usan para legislar. Una forma es mayor transparencia respecto a cómo vota cada parlamentario en cada proyecto de ley, tanto en las comisiones como en la sala, y también respecto a las personas e instituciones que recibe en su oficina y quiénes financiaron sus gastos de campaña. Sin duda queda mucho por avanzar en esa materia y recién este año nos hemos enterado, por ejemplo, de quienes son los asesores de algunos parlamentarios. Otra forma importante de avanzar en esta dirección es que los periodistas cumplan su rol y no solamente cuestionen a los parlamentarios e informen cómo votaron y a qué lobistas recibieron, sino que los confronten con datos que muestran que muchas de sus afirmaciones no se sostienen en la realidad. ¿Será mucho pedir? ■



¿Hacia dónde va el peso chileno?

Predecir la caída de 13,8% del tipo de cambio nominal del US Dólar en este año habría sido, en el mejor de los casos, un afán ilusorio (y en el peor, una asesoría fraudulenta). Siempre habrá alguien que acerté pronósticos, pero no es posible saber si ello es genialidad o suerte. Por lo demás, la competitividad de un país se mide por su tipo de cambio real (ha caído 11,8% en el año) y es aún menos pronosticable, pues depende de variables de suyo exógenas (como la paridad Euro-Dólar y la inflación de cada uno de los socios comerciales).

Así, mejor que jugar al adivino sería, creo, levantar la vista y asociar el tipo de cambio al crecimiento y, muy especialmente al gasto y productividad del sector público.

Se suele admitir en la literatura que los países que crecen (supondremos Chile lo hará desde 2010) deberán soportar la caída secular de su tipo de cambio real.

El argumento (efecto Balassa-Samuelson) reza así: "Cuando se crece, los aumentos de productividad benefician

más a los bienes transables internacionales". Así, los precios de los productos *transables* (desde los *berries* hasta los *blackberries*) caerían en relación a los de aquellos bienes y servicios *no-transables*, esto es, los que circulan sólo en el país (desde ladrillos a gásters). ¿Por qué? Porque a los *no-transables* no les llegan las disminuciones de costos que impone la competencia externa en una economía abierta, y terminan encareciéndose. Pues bien, como el tipo de cambio real refleja el cociente entre esos dos precios, entonces el valor de la divisa deberá caer cuando crecemos.

En realidad, la evidencia empírica es menos conclusiva. Por ejemplo, un estudio del NBER (Takatoshi, 1997) encuentra resultados disímiles entre países APEC. Harberger (2003) llega a algo similar en otros países crecedores.

La explicación plausible es que las ganancias de productividad pueden impulsarse también desde los sectores de bienes *no-transables*. Y aunque se piensa a veces en estos últimos sólo como servicios de peluqueros o notarios, en



COLUMNA
por Juan Foxley*

*Director Diplomado de Finanzas, Facultad de Economía y Negocios, UAH.

realidad los *no-transables* reúnen a amplios sectores tales como construcción y comercio, pero especialmente a todos los servicios estatales. Por cierto toda la gestión pública es modernizable en Chile. Su productividad puede saltar, tal como lo hizo en las últimas décadas la agroindustria, manufactura y minería a partir de la apertura al comercio exterior. Hoy, fuera de la retórica de la innovación, no se ven programas de reforma del sector público que respondan al nuevo desafío. ■

Oe

Decano: Jorge Rodríguez Grossi.
Fono Facultad: 692 0277
e-mail: jrodrigu@uahurtado.cl
economaiynegocios.uahurtado.cl/observatorio
Producción OE: Comunicar, Escuela de Periodismo UAH.
OE es una revista de circulación gratuita.