

Tres puntos cruciales de la política socioeconómica 1973 - 1974

Por Javier GOROSQUIETA

Ante la imposibilidad de tratar en un solo artículo todos los aspectos de la política económica 1973-74, me limitaré a tres puntos que considero cruciales: la estrategia socioeconómica programada en los dos Decretos-leyes 12/1973 y 13/1974, de 30 de noviembre último; la crisis energética, y la política de excedentes (1).

LOS DOS DECRETOS-LEYES

El ápice de la evolución socioeconómica de 1973 lo constituyeron, sin género de duda, los dos Decretos-leyes de 30 de noviembre del mismo año. Por otro lado, esos dos Decretos configuran y condicionan la política económica durante 1974 en la intención del primer Gobierno, con Carrero Blanco como presidente, y del primero también de Arias Navarro.

Desde su publicación en el «Boletín Oficial del Estado» del día 1 de diciembre pasado, han proliferado los comentarios, desde muy diferentes puntos de vista, de ambos Decretos-leyes. Por eso, y en el intento de aportar algo original, dedicaré algunas líneas a tratar de la distribución del coste social que suponen los dos aludidos Decretos-leyes.

Que por la política ahí programada para 1974 es preciso pagar un precio es evidente. Todo plan clásico de estabilización implica un incremento de las dosis de paro del capital y del trabajo, una elevación de las existencias no vendidas en almacén, un encarecimiento del dinero, una disminución de los créditos, un desaliento programado y provocado de las inversiones públicas y privadas, una caída de los ritmos de crecimiento de la renta nacional y del producto nacional bruto, un freno de la expansión de la economía

(1) En este mismo número de la Revista, el artículo de Francisco Gómez Camacho trata de otros aspectos fundamentales de la política económica 1973-74. (Nota de la Redacción.)

y de la prosperidad general. Todo plan de estabilización, por lo tanto, supone un verdadero coste social.

Se podrá replicar diciendo que la política esbozada en el Consejo de Ministros de 30 de noviembre último no es la propia de un plan de estabilización de corte clásico. Así es en realidad, y es preciso aplaudir porque así lo sea. Recordemos las dos últimas estabilizaciones de nuestra economía, la de 1968 y la de 1970.

Se provocó con medidas drásticas el parón o frenazo en seco de la economía, y se cosechó, en último término, uno de los peores frutos que se pueden pensar en un sistema de libertad de empresa: la pérdida de confianza del empresariado. Esto fue particularmente claro en la estabilización de 1970. Desde los primeros meses de 1971, el Gobierno quiso inducir a una política claramente expansionista, pero el bloque de la empresa privada, fundamental, no respondió a los estímulos. Aturdido por los golpes de dos mini-estabilizaciones casi seguidas, el empresariado particular no levantó los ánimos ni encontró un mínimo de euforia hasta noviembre de 1971. Fue en ese mes cuando el Gobierno se decidió a aplicar los estimulantes clásicos en dosis más propias de elefantes que de humanos. Recordemos, p. ej., la decisiva desgravación fiscal por el importe del 7 por 100 de las inversiones programadas hasta julio de 1973. Respondió, finalmente, el empresario privado y tuvimos un ejercicio económico 1972 claramente expansionista. Pero atrás había quedado—y conviene no lo olvidemos—un 1971 de triste memoria, de **stagflacion**, es decir, de inflación con estancamiento.

Esto es precisamente lo que los actuales directivos de la política económica han tratado de eludir para 1974 y 1975. Por eso nos han embarcado en una política mucho más difícil que la de estabilización clásica, pero también mucho más positiva. Como antes, el problema básico es el de la inflación de los precios, inflación que es preciso detener y curar. Pero ahora se trata de lograrlo—y esto es lo nuevo—sin parar la economía, sino simplemente acompañando la expansión y moderando, sólo moderando, los ritmos de crecimiento.

Ya ha habido algunos comentaristas que han declarado utópica tal clase de política y que han afirmado que lo que pretende el Gobierno es poco menos, más aún, netamente, la cuadratura del círculo. Sin embargo, es preciso afirmar categóricamente que, desde el punto de vista de la teoría económica, no tienen razón quienes así piensan. Es cierto, de todas formas, que solamente hay una palabra clave para el éxito o el fracaso de tal política: la productividad. Durante 1974 puede crecer la economía al mismo ritmo que lo haga la productividad del trabajo, sin que tal crecimiento incida necesariamente sobre los precios de venta. Más aún, el incremento de la productividad del trabajo debe conducir con-

naturalmente a un aumento en los mercados de la oferta de toda clase de bienes y servicios, y contribuir, por lo mismo, a un relajamiento de las tensiones en los precios. Este efecto estabilizador en los precios, propio de la abundancia de la oferta y de los suministros, puede ser adicionalmente asegurado mediante el empleo de una parte de las actuales reservas de divisas en importaciones de artículos y servicios que vender en los mercados interiores. De esta manera es posible compensar las tensiones inflacionistas que pudieran producir en 1974 el aumento de los ingresos medios y de la demanda de los españoles y forasteros que nos visitan.

No existe, pues, en el plano teórico, tal cuadratura del círculo. Lo que ciertamente parece haber sucedido es lo siguiente. La inflación estaba en la calle a finales de 1973 y se temía su continuidad a lo largo de 1974. Era preciso frenarla a toda costa. ¿A través de la aludida estrategia, basada en el incremento de la productividad del trabajo? La productividad del trabajo depende de muchos factores, algunos de ellos operativos sólo a largo plazo, como es el caso de la mejora del nivel medio de formación profesional y de la adaptación de la misma a las verdaderas necesidades, o el caso de la mecanización, o el del aumento de la dimensión media de empresas y explotaciones. No ha habido confianza en la suficiencia a corto plazo de una política de productividad.

Esta es, a mi juicio, la única razón que puede justificar el que los dos Decretos-leyes que comentamos no establezcan una política antiinflacionista respetando los mecanismos del mercado libre, sino que, por el contrario, hayan programado una limitación por orden gubernativa de determinados precios y de determinados ingresos.

Esta limitación autoritaria es la que implica el coste social propio de la política económica prevista para 1974. Con esto volvemos al problema de equidad al que al principio aludía: ¿Cómo está planeada la distribución de estos costes sociales entre los diferentes sectores homogéneos de población en nuestro país?

Distribución del coste social antiinflacionista

Siguiendo el contenido de los dos Decretos, creo podemos distinguir cinco grandes grupos homogéneos; 1.º, el de los productos agrícolas y ganaderos; 2.º, el de los comerciantes; 3.º, el de los obreros; 4.º, el de los capitalistas; 5.º, el de los empresarios.

La política antiinflacionista afecta, en primer lugar, a los productores agrícolas y ganaderos. Todos sabemos que en torno a un 90 por 100 de la producción agropecuaria la constituyen los artículos alimenticios. Pues bien, el artículo 1 del Decreto 12/1973 distingue entre alimentos regulados y no regulados por precios de

campaña. Los primeros no podrán subir en 1974 en más de un 6,25 por 100. En relación con los segundos, el Gobierno actuará de forma que no puedan aumentar en más de un 6 por 100. El mismo artículo 1, en relación con el anexo 1, somete al régimen de precios autorizados por el Gobierno a 19 grupos de productos derivados de la agricultura y ganadería, y al régimen de precios «de vigilancia especial», a 23 familias del mismo tipo de bienes derivados.

Para comprender la posible incidencia de estas medidas sobre agricultores y ganaderos conviene tener en cuenta lo siguiente:

a) Esas dos alzas del 6,25 y del 6 por 100 se entienden como alzas límites al consumidor final. Nada se nos dice sobre la distribución de esa subida tolerable entre el productor primario (agricultor o ganadero) y los escalones comerciales. Pero el propio Decreto-ley 13/1973 parece ser consciente de que en esta pugna tiene las de ganar el comercio. ¿No es, efectivamente, la creación del IRESCO (Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales) y la ampliación de poderes de gestión de la Comisaría de Abastecimientos y Transportes, por el propio Decreto, como un reconocimiento implícito de que queda mucho por ordenar y rectificar en nuestros canales de comercio? ¿Quién, pues, es previsible que en 1974 logre, en este río revuelto, mejores capturas? ¿El comerciante o el productor medio agropecuario?

b) La nueva estrategia económica viene en una fecha particularmente inoportuna para el campo en general. Como consecuencia de la escasez de la soja que se produjo en el mercado mundial durante el último verano, sus precios en el mercado interior se han duplicado prácticamente, con la particularidad de que los altos precios de la soja han tirado hacia arriba de los demás componentes sustitutivos en los piensos: cebada, maíz, harina de pescado, etc. De esta forma, el ganadero se encuentra entre la espada de un incremento notable de los precios de los factores productivos y la pared de ese 6 ó 6,25 por 100 de alza máxima de los precios al consumidor en 1974. Mucho nos tememos que durante 1974 no haya más remedio que relajar en algo el rigor de la estrategia programada, si no se quiere provocar el colapso de importantes sectores de la cabaña nacional; por ejemplo, el del ganado de cerda o la avicultura. Por algo parecido claman determinados grupos de cultivadores; por ejemplo, remolacheros: precios de venta relativamente congelados frente a costes crecientes de mano de obra, fertilizantes, etc.

c) El régimen de precios de campaña no es nada nuevo en agricultura y ganadería. Lo han estado desde hace muchos años en nuestro país una larga lista de alimentos básicos: carnes, leche, huevos, azúcar, cereales, aceites, etc. Durante 1973, en concreto, ninguno de los precios así regulados aumentó en un 15 por 100

al productor respecto del año anterior. Sin embargo, sí lo hizo el coste de la vida. Si, pues, para 1974 no se tolera un alza superior al 6,25 por 100 de tales productos, esto significa que, respecto del 1 de enero de 1973, se degradan esos precios medidos en poder de compra, y, por lo mismo, el nivel de vida de los agricultores y ganaderos que los producen.

Comerciantes

En principio, y como indicaba antes, las medidas contra las subidas de precios en 1974 afectan de lleno al comerciante, puesto que son medidas frente a las subidas de precios al consumidor final, cuyo interlocutor ordinario es el comerciante. Pero la gran incógnita es, sin duda ninguna, si los actuales sistemas oficiales de control e intervención en el comercio, incluida la rejuvenecida C. A. T., más el recién creado IRESCO, van a ser capaces de llegar a lo que hasta ahora no ha sido posible: a la clarificación y transparencia de las redes del comercio privado (importaciones estratégicas, limitación eventual de exportaciones, modificación de aranceles y regímenes de comercio, integraciones verticales y horizontales de las empresas de distribución, etc.), a la eliminación o ajuste de fuertes intereses particulares (asentadores) difícilmente compatibles con el interés general.

Obreros

En otra parte de este mismo número de la Revista se escribe sobre la evolución laboral-sindical 1973-74. Aquí únicamente haré referencia a su parte en el coste de la política económica prevista para 1974. La norma básica es que durante 1974 y por convenios colectivos no se podrán acordar incrementos salariales superiores al alza del índice del coste de la vida elaborado por el Instituto Nacional de Estadística o que repercutan en los precios de los productos de las correspondientes empresas en más de un 5 por 100. Esta regla fundamental está atemperada por otras tres: a) excepcionalmente, el Gobierno podrá aprobar convenios con repercusión en los precios superior al 5 por 100; b) mientras dure en vigor esta normativa, los trabajadores con ingresos anuales no superiores a las 150.000 pesetas pagarán a la Seguridad Social la mitad de lo que pagaban hasta ahora; c) el tipo de imposición fiscal sobre las rentas del trabajo se reduce del 14 al 12 por 100.

El rebajar del 14 al 12 por 100 el tipo de imposición sobre los rendimientos del trabajo personal, aunque se trata de una medida compensatoria de la norma básica, nos parece importante, puesto que se establece con carácter definitivo—no sólo para 1974—y

porque responde a un evidente postulado de equidad; así se puso de relieve en el número anterior de nuestra Revista (2).

Sin embargo, ni esta medida ni las otras dos compensatorias neutralizan la fuerza de la norma esencial: congelación del poder de compra de los salarios durante 1974. Es, pues, muy claro que la clase trabajadora soportará muy realmente una parte importante del coste de la política antiinflacionista para 1974; en líneas generales, ni participará en el crecimiento, previsiblemente moderado de la economía durante este año, ni se podrá recuperar de las alzas en el coste de la vida que se produzcan desde la firma del convenio de trabajo en 1974 hasta el final del mismo año. (Sin embargo, parece no es contrario al Decreto el hacer frente a esta segunda eventualidad mediante cláusula de este tenor: mensualmente, los salarios convenidos se adaptarán automáticamente al aumento del coste de la vida durante 1974, según los índices oficiales del Instituto Nacional de Estadística.)

Los capitalistas

Entiendo aquí por tales a quienes perciben determinados ingresos—intereses, alquileres, dividendos, plusvalías—como propietarios de bienes (líquidos, mobiliarios, raíces, etc.). Teóricamente, los dos Decretos-leyes que comentamos les atañen de múltiples maneras:

a) No podrán percibir durante 1974 dividendos, participaciones, acciones liberadas o retribuciones de cualquier clase superiores a la media de los distribuidos en los dos años anteriores, o al 5 por 100, en caso de que no hubiere habido distribución en 1972 y en 1973 o la media no hubiere llegado al 5 por 100.

b) Con las salvedades a que más adelante aludiremos, serán objeto de gravamen fiscal las plusvalías devengadas en las enajenaciones de activos mobiliarios e inmobiliarios.

En cuanto a la congelación relativa de los dividendos y demás rentas del capital, aun en el caso de que hubiera garantía de poderla hacer plenamente efectiva, no es fácil estimar en qué grado deriva hacia los propietarios de bienes una parte del coste social de la política antiinflacionista para 1974. En nada afecta a las empresas que en 1972 y/o 1973 hayan tenido una generosa política de distribución de beneficios en forma de dividendos, de acciones liberadas, etc. Algo afecta a las empresas que, como consecuencia de una escasa rentabilidad o de una política de autofinanciación sin ampliaciones de capital, hayan distribuido dividendos inferiores al 5 por 100. En cierto modo podríamos decir, pues,

(2) Cfr. Victorino Ortega: «Impuesto sobre el Rendimiento del Trabajo Personal», REV. DE FOMENTO SOCIAL, octubre-diciembre 1973, págs. 371 sigs.

que, en primer lugar, el Decreto-ley 12/1973 penaliza a las empresas poco rentables y a las que no han explicitado las reservas en forma de nuevas acciones total o parcialmente liberadas para los antiguos accionistas. Desde otro punto de vista, este «coste», distribuido en la oscuridad entre algunos capitalistas, es de muy distinta naturaleza que el propio de la congelación de precios y de salarios. Efectivamente, y al contrario de lo que sucede con los precios y salarios congelados, los capitalistas por él no ingresarán menos; únicamente tendrán que esperar algo para el disfrute de una parte de sus ingresos.

El otro componente del coste que pagará el capital, el nuevo impuesto de plusvalías, lo estimamos justo, dentro de una tendencia totalmente necesaria hacia la progresividad de nuestro sistema tributario. Pero la pregunta que queda también ahora en pie es la de siempre: ¿Tendrá el Ministerio de Hacienda los medios precisos para impedir el fraude y obtener del nuevo impuesto el rendimiento apetecible? Como antes el Ministerio de Comercio en relación con el IRESCO, tampoco el de Hacienda debe estar muy seguro de la eficacia del actual sistema fiscal, cuando en el mismo Decreto 12/1973 (art. 15) se ponen las bases para un notable fortalecimiento de la inspección tributaria. (Entre paréntesis: ¿Es tolerable que el presupuesto para 1974 prevea que los ingresos fiscales por administración de loterías—10.000 millones de pesetas—sean superiores en 1.000 millones de pesetas a los previstos por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas? ¿No dicen los hacendistas que todo el sistema fiscal debería girar sobre el quicio de este último impuesto? ¿Por qué, si no es por un fraude escandaloso, sucede lo contrario?) ¿Rendirá significativamente el nuevo Impuesto de Plusvalías?

Los empresarios industriales y de servicios

La medida del alza permitida en los precios de bienes industriales y de servicios es distinta que la indicada antes para los alimentos. En relación con aquéllos hay dos criterios básicos: a) únicamente podrán repercutirse en los precios los aumentos de costes salariales y de materias primas; b) los aumentos de precios por costes salariales sólo podrán ser aquellos que correspondan, como máximo, a un incremento de la masa salarial en un 14 por 100.

Al contrario de lo que sucedía con los productos agrícolas y ganaderos, no se fija aquí un tope taxativo a la subida de precios. Permite, por el contrario, repercutir en los precios la totalidad del alza en el coste de las materias primas y la que suponga una subida de los salarios en un 14 por 100.

¿Dónde encuentran las empresas industriales y de servicios su parte en el coste social de la política antiinflacionista para 1974?

Teóricamente y primero, en que no pueden repercutir eventuales aumentos en el costo de otros factores productivos que no sean el trabajo y las materias primas: energía, maquinaria, instalaciones, etc. En segundo lugar, en que, como consecuencia del aumento del coste de la vida en más de un 14 por 100 en 1973, son previsibles alzas de salarios superiores a ese techo trasladable del 14 por 100.

Pero no cabe duda de que existe aquí una discriminación en contra de las empresas agrícolas y ganaderas. Porque, a la vista de la marcha de los salarios medios en el campo durante estos últimos años, son de prever en él durante 1974 elevaciones tan fuertes al menos como en la industria y los servicios. ¿Por qué no poder repercutir en los precios, como estas últimas, lo equivalente a una subida de los salarios en un 14 por 100? Paralela pregunta podríamos hacer sobre las materias primas; ya aludimos antes a dos: a los piensos y a los fertilizantes. ¿Por qué esta discriminación?

Evidentemente, el Gobierno ha optado por una política a ultranza de alimentos baratos. Pero esto supone, como intenté dar a entender arriba, cargar una parte desproporcionada de la política económica 1974 sobre las espaldas de agricultores y ganaderos. ¿Por qué? Tal vez por aquello de que la política es la ciencia de lo posible, y la masa de población agropecuaria, hoy por hoy, crea menos problemas al Gobierno que el eventual enfurecimiento urbano e industrial por la carestía de la vida. Pero ¿es justo someter así el deber ser, la moral, a la política?

Estímulos a la inversión

Que el Decreto 12/1973 no quiere ser meramente estabilizador lo muestran muy particularmente los estímulos que contiene a la inversión directa y a la inversión en Bolsa. Así, determina, por ejemplo, que «las plusvalías que se reinviertan en valores mobiliarios cotizados en Bolsa en las condiciones y con los plazos que se establezcan, sólo se computarán en la mitad de su cuantía» (artículo 16). Añade que «las plusvalías originadas en la enajenación de activos empresariales o en la de la vivienda propia del contribuyente, no serán objeto de gravamen, siempre que el importe de tales enajenaciones se reinvierta en bienes de la misma naturaleza y destino, y en los plazos y con los requisitos que se determinen». Finalmente, restablece el «apoyo fiscal a la inversión» que, para otra coyuntura, se estableció en noviembre de 1971. Como indicamos al principio de este artículo, tal desgravación fiscal fue uno de los principales factores determinantes de la expansión económica de 1972. Estímulos específicos de naturaleza fiscal se determinan, además, con carácter permanente para la concentración de empresas (arts. 22 y 23).

Minirreforma fiscal

Muy importante es también el hecho de que, hilvanada en un Decreto-ley de urgencia y a su amparo, viene una verdadera minirreforma fiscal, sostenida por los siguientes pilares:

- a) Modificación del Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal (art. 14).
- b) Criterio de estimación objetiva de las bases imponibles para una larga serie de impuestos (art. 15).
- c) Fortalecimiento de la inspección fiscal (art. 15).
- d) Creación del Impuesto de Plusvalías (art. 16).
- e) Revisión de bases y tipos del Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas.

Creemos que estos cinco puntos son muy aptos para el logro de un sistema fiscal justo y progresivo. A la equidad y justicia de una moderación de los tipos impositivos sobre los rendimientos del trabajo personal ya hemos aludido antes. El esfuerzo por la estimación objetiva de las bases supone una conversión de la Hacienda Pública desde la claudicación y el compromiso que suponía la estimación global de las mismas o el apoyarse indefensa en las meras declaraciones del contribuyente. El fortalecimiento de la inspección fiscal es la condición *sine qua non* para esa estimación objetiva y para la eliminación, al menos parcial, de los actuales fraudes. El nuevo Impuesto de Plusvalías fortalece la imposición directa, en la misma línea de justicia y equidad. Las nuevas bases y tipos para la imposición sobre la renta de las personas físicas supone en realidad una reducción de la presión fiscal respecto de la escala hasta ahora vigente; sin embargo, es de esperar que el fortalecimiento de la inspección fiscal, el aumento (regulado ya por una norma complementaria) del número de sujetos obligados a declarar, la intensificación prevista de las sanciones, la ampliación (ya hecha) de los signos externos de riqueza y la misma suavización realista de los tipos impositivos, hagan a este tributo en el futuro enormemente más productivo que hasta el presente. No olvidemos, por otro lado, que la suavización de los tipos es relativa; por ejemplo, las rentas que excedan de los cinco millones de pesetas anuales están gravadas—la parte excedente—con el 65,12 por 100, sin que en ningún caso el total del impuesto suponga una contribución superior al 40 por 100 del total de los ingresos anuales.

Se trata, repetimos, de una auténtica minirreforma fiscal, puesto que se establece no sólo para 1974, sino con carácter permanente. Viene, del mismo modo, embozada en dos Decretos de emergencia la creación de dos instituciones para la reforma de

estructuras: el ya mencionado IRESKO y la Junta Superior de Precios.

Antes de abandonar estos dos Decretos-leyes, hagamos referencia a lo que determina para 1974 sobre política del gasto público: «El Gobierno no adoptará ni propondrá ninguna disposición que pueda producir aumento de los gastos públicos consuntivos sobre los previstos en los presupuestos generales del Estado, ... salvo por motivos de necesidad razonada e inexcusable» (artículo 13).

En relación con esta medida recordemos que en el presupuesto para 1974 aparece una dotación de acción coyuntural, «con destino a la realización de inversiones que promuevan el desarrollo económico», por un importe de 10.000 millones de pesetas. Como se ve, ya el presupuesto especifica el destino empresarial, no consuntivo, de esta partida de 10.000 millones. Pero seguramente no estorba el que el Estado se comprometa de una manera explícita a la no realización de mayores gastos consuntivos de los previstos en el presupuesto; conocemos efectivamente cómo el incremento de gastos administrativos del Estado ha sido uno de los principales factores desencadenantes de inflaciones pretéritas.

Un presupuesto congruente

Y ya que hemos parado en el presupuesto para 1974, podríamos detenernos un momento para hacernos esta pregunta: ¿La estructura de este presupuesto, elaborado como proyecto antes del 30 de noviembre último, es congruente con la política esbozada en los Decretos-leyes de esa misma fecha?

Creemos es preciso responder que sí. Y nos apoyamos en los siguientes datos:

a) El presupuesto se cierra equilibrado. Lo cual indica que no encara frenazos bruscos (cerraría con superávit) ni aceleraciones expansivas (lo haría con déficit).

b) Se dedica a inversiones públicas el 30 por 100 de los gastos públicos, es decir, 164.000 millones de pesetas. Se prevé la posibilidad de créditos extraordinarios al Estado hasta un valor del 1,25 por 100 del total de gastos públicos programados. Se autoriza al Ministerio de Hacienda (art. 30) a pedir crédito al extranjero, para inversiones, hasta un límite máximo de 6.368 millones de pesetas. Se faculta, del mismo modo, al Ministerio de Hacienda (arts. 32 y 33) a emitir Deuda del Estado y Bonos del Tesoro. Los segundos, sin expresión del límite máximo; la primera «no podrá exceder del 10 por 100 del total de gastos presupuestados para la Administración Central y Organismos autónomos».

Se autoriza, además, al Ministerio de Hacienda (art. 39) para emitir una clase especial de Cédulas para Inversiones, con destino exclusivo a la construcción de viviendas de protección oficial.

Como se puede apreciar, todas estas medidas facultativas avistan, más bien que el frenazo, el acompañamiento de la expansión por el Estado. No hay, pues, incongruencia entre el presupuesto 1974 y los dos Decretos-leyes de 30 de noviembre pasado. Sólo resta desear que los responsables de la política económica 1974 acierten en el gobierno de la economía en esta difícil coyuntura y por el difícil derrotero que se ha elegido.

LA CRISIS ENERGETICA

La crisis del petróleo, desencadenada a raíz de la guerra árabe-israelí de primeros de octubre de 1973, ha sido la variable económica mundial más importante del último tercio de ese mismo año y la que, más que ninguna otra, es previsible condicione la evolución económica internacional durante el presente año.

El petróleo tiene, precisamente hoy, importancia crucial por dos motivos: primero, porque había desplazado relativamente del consumo a otras fuentes de energía tradicionales, como el carbón y la electricidad de procedencia hidráulica; segundo, porque ha encontrado al mundo sin tener a punto ninguna solución de recambio, como hubiera sido el caso de la energía nuclear empleada a gran escala y comercialmente ventajosa.

Referidas, p. ej., a España, algunas cifras básicas manifiestan lo siguiente:

EVOLUCION DEL CONSUMO DE ENERGIA EN ESPAÑA
(en toneladas equivalentes de carbón) (3)

	1950	1960	1970
Carbón	12.461.896	14.518.009	15.635.273
Energía hidroeléctrica	1.997.840	6.230.937	11.102.452
Petróleo	1.499.786	8.784.521	45.044.647

Vemos cómo, en el período considerado, el ritmo de crecimiento del consumo de petróleo es enormemente más rápido que en la energía hidroeléctrica, y más intenso en ésta que en el consumo de carbón.

(3) Cfr. *Informaciones Económicas*, 1 de diciembre de 1973, pág. 3.

Frente a estas fuentes principales, el consumo de energía nuclear en 1971 fue de sólo el equivalente a 1.113.282 Tm. de carbón.

En términos relativos, se calcula que en 1973, del total del consumo nacional de energía, el 60 por 100 ha correspondido a los derivados del petróleo; el 18 por 100, al carbón; el 17 por 100, a la energía hidráulica; el 2 por 100, al gas natural. Y de la energía eléctrica producida en 1972 (68.695 millones de kilovatios-hora), el 50,9 por 100 fueron de procedencia hidráulica; el 44 por 100, térmica; el 5,1 por 100, nuclear.

Del total de las importaciones españolas de petróleo en 1972 (37.251.000 Tm.), el 68,9 por 100 procedió del área del golfo Pérsico, y el 90 por 100, de los países árabes.

Esta situación de España, representativa de lo que sucede en Europa occidental, explica que el relativo embargo del petróleo por parte de los árabes esté amenazando seriamente terminar con la prosperidad de Occidente.

Para valorar las consecuencias de este embargo relativo conviene distinguir en él dos aspectos: el corte de los suministros y la elevación de los precios.

El primero está siendo utilizado como arma política contra Israel y sus amigos, y tiene un claro significado de presión política y de represalia. Lo que ya no ha estado tan claro es la eficacia de tal embargo y la unidad árabe en mantenerlo. Ya en enero se hablaba de insolidaridad por parte de Libia por razón de sus ventas de crudos a los Estados Unidos, y de cómo esos grandes intermediarios que son las compañías petrolíferas habían encontrado diferentes medios de limar el filo al embargo; p. ej., si antes vendían petróleo árabe a Holanda y nigeriano a Francia (país «amigo» de los árabes), han podido respetar el embargo vendiendo ahora a Francia petróleo árabe, y a Holanda, petróleo nigeriano; pero los suministros continúan. Después de varios domingos en bicicleta en Holanda, el propio Presidente francés afirmaba que ese país estaba consiguiendo el doble del petróleo preciso para cubrir su propio consumo. Queda, sin embargo, en pie el que en diversos países han aparecido las restricciones al consumo, aunque no sea sino por elementales razones de previsión y de cautela.

Más complicado es el problema de los precios. Los países productores de petróleo miembros de la O. P. E. C., en su reunión de Teherán de los días 22 y 23 de diciembre pasado, decidieron elevar el precio de los crudos de 5,09 dólares el barril (159 litros) a 11,65 dólares, en más de un 100 por 100, por consiguiente. Libia, por su parte, elevó el precio a 18,768 dólares el barril, y Nigeria, a 14,69.

Ha terminado, pues, la época del petróleo barato, y los países industriales se preguntan sobre las consecuencias del encareci-

miento de esta materia prima en la expansión y el equilibrio de sus propias economías.

Para responder a estas preguntas conviene recordar, en primer lugar, que aproximadamente el 70 por 100 del precio de la gasolina al consumidor es un impuesto, un Ingreso fiscal. En 1972 ingresó el Estado 17.030 millones de pesetas por impuestos especiales sobre productos petrolíferos. Y según el anterior Ministro de Industria, señor López de Letona, las previsiones para 1974 eran de 23.500 millones. «He de decir, sin embargo—manifestaba en las Cortes—, que en ningún momento ha pretendido el Gobierno aprovechar la coyuntura de aumento de los precios del crudo para incrementar la recaudación de los impuestos sobre el petróleo. Las cantidades repercutidas sobre los precios petrolíferos sólo absorben, y no en su totalidad, los aumentos del coste del crudo.»

Hay, por lo tanto, una cosa clara: si el Estado pudiera renunciar a una parte importante de sus actuales ingresos procedentes de impuestos sobre el petróleo, podría ser mínima la repercusión sobre el consumidor último del alza en el precio de los crudos. Incluso, como ya se hace, se podría discriminar entre la gasolina-auto, por un lado, y el fuel-oil para centrales térmicas o el gas-oil para el transporte, por otro, a favor de estos últimos.

Pero ¿puede el Estado renunciar? Creemos que sí, en la medida que la minirreforma fiscal, a que antes aludimos, hiciera mucho más productivo, particularmente, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Por otra parte, hay un estudio a nivel oficial sobre la incidencia del alza del precio de los combustibles líquidos en el precio final de los productos afectados. De él extraemos estos datos (4):

Producto	Incidencia en el precio final (%)
Gasolina auto (media)	4,21
Gas-oil:	
Uso general (transporte)	0,858
Pesca y agricultura	0,776-1,552
Navegación	0,886-1,050
Fábricas de gas	0,00
Fuel-oil pesado:	
Usos industriales	0,112
Cemento y gas	1,863
Renfe	0,276
Navegación	0,055

(4) Cfr. *Informaciones Económicas*, 3 de noviembre de 1973, pág. 1.

Como vemos, la incidencia más elevada, con mucho, es en el precio del producto «transporte en coche» y ni siquiera en éste llega al 5 por 100. O sea que, ciertamente, la subida de los precios del petróleo, aun en el caso que el Estado no renunciara a una parte importante de sus ingresos fiscales por este capítulo, supone una dificultad adicional en la lucha contra la inflación, pero tampoco se justifica pintar el horizonte demasiado negro. Y mucho menos pintarlo oscuro, tratando de enmascarar una subida artificial, porque sí, de toda clase de productos en el mercado.

Otra cuenca interesante del problema es la que vierte a los países productores. En primer lugar, ¿están abusando de un poder de monopolio? Respondería: «Utilizando este poder, sí; abusando..., muy probablemente no.» ¿No han abusado más los Estados Unidos y otros países comprándoles petróleo durante bastantes años con dólares y libras depreciados? ¿No ha participado el petróleo durante muchos años del general deterioro de la relación de intercambio entre los precios de las materias primas exportadas por los países en vías de desarrollo y los de productos manufacturados vendidos por los países industriales? Siendo esto así, ¿no supone una mejora en la equidad de las relaciones comerciales a escala mundial el que una de las materias primas más importante, como es el petróleo, mejore posiciones en esta relación de intercambio?

De todas maneras, la economía es compleja y, no se sabe por qué, suele dar la razón, aunque en sentido distinto del original, a aquella frase del Evangelio: «Al que tiene se le dará, y al que no tiene, aun lo poco que tiene se le quitará». Porque ¿es seguro que se logre una deseable redistribución internacional de la renta a través del aumento del precio de los crudos? ¿No pueden responder—como lo harán, muy probablemente—los países industriales con el aumento correspondiente de los precios de sus exportaciones, muy en particular a los países petroleros, y en general al Tercer Mundo? Las áreas petrolíferas pueden quedar entonces, más o menos, como antes en el intercambio, pero los países pobres no productores de petróleo corren el grave riesgo de tener que comprar más caros los dos tipos de productos: los petrolíferos y las manufacturas y equipos industriales. Con lo cual—citando de nuevo al Evangelio—, «su situación viene a ser peor que la primera». En definitiva, todo acabaría en una redistribución al revés de las rentas a escala mundial: desde los países en vías de desarrollo no productores de petróleo hacia las naciones petroleras, por un lado, e industriales, por otro.

Estimamos que solamente una solidaridad global de los países en vías de desarrollo puede forzar una redistribución mundial de las rentas a costa del grupo de los países más ricos.

POLITICA DE EXCEDENTES

No quiero terminar este escrito sin hacer alusión a uno de los fenómenos sorprendidos de 1973, que puede tener particular interés para nuestro país.

Desde que se logró el autoabastecimiento nacional de trigo, la política económica ha estado impregnada por una preocupación casi obsesiva por el problema de los excedentes. Se hizo el ensayo de la contingentación, en un esfuerzo casi desesperado por eliminar los de trigo; se extendió la contingentación a la remolacha; preocupaban ya los excedentes de cebada; la reciente Ley sobre la Vid, el Vino y los Alcoholes está marcada por una serie de prohibiciones de plantación de viña y de reposición de marras de vino común, etc., etc. Al amparo de los excedentes se ha desarrollado, además, toda una literatura antiproteccionista, a la que no faltaban, ciertamente, argumentos a medias: ¿por qué exportar trigo con pérdida?, ¿por qué obligar a los industriales a comprar el caro alcohol procedente de la destilación del vino de pasto?, etcétera.

El año 1973 nos ha traído la sorpresa de que, por primera vez, el S. N. P. A. (antes, Servicio Nacional de Cereales y Servicio Nacional del Trigo) ha podido exportar ganando dinero; por primera vez, la exportación de trigo nacional ha constituido un negocio muy saneado. Con los demás cereales y el vino sucede algo parecido. En relación con el vino, el actual y previsible «tirón» de la demanda mundial lleva camino de convertirlo dentro de dos o tres años en un artículo francamente caro, dada la escasez relativa de la oferta mundial de este producto.

¿Habrá llegado el momento de revisar todo el planteamiento de la política de excedentes?

Si miramos a las estadísticas a escala internacional, nos encontramos, p. ej., con la realidad que nos manifiestan los tres cuadros siguientes:

Cuadro 1
INDICES DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PRIMARIOS
En \$ U. S. A. (Base 1968-70 = 100)

	Total	Agrícolas		Minerales y metales
		Alimentos	No alimentos	
1971 1	101,0	111,2	90,0	94,8
2	102,3	110,1	93,4	97,8
3	101,2	108,1	93,9	96,6
4	101,5	107,8	96,5	95,8
1972 1	110,5	118,6	106,2	101,4
2	112,7	121,2	110,0	100,3
3	114,3	125,4	114,3	96,0
4	121,0	129,2	135,0	94,5
1973 1	139,8	143,2	169,7	106,1
2	157,5	161,7	186,8	123,2
Enero	130,3	137,7	151,6	98,2
Febrero	138,5	143,2	166,4	104,4
Marzo	150,6	148,6	191,1	115,8
Abril	149,4	153,9	174,1	118,9
Mayo	156,0	162,0	183,2	120,6
Junio	167,2	169,2	203,2	130,1
Julio	178,0	177,7	214,4	144,1
Agosto	179,0	—	—	—

Fuente: «El presupuesto y la economía española 1974».

Cuadro 2
AUMENTOS DE PRECIOS EN ALGUNAS MATERIAS PRIMAS
En \$ U. S. A.

	4.º trim. 72/ 4.º trim. 71	Julio 73/ 4.º trim. 72
Caucho	12,0	89,3
Algodón	— 1,2	68,3
Lana merino	125,2	48,6
Plomo	39,6	44,1
Zinc	13,8	113,0
Cobre	4,6	86,6
Estaño	12,0	23,4

Fuente: National Institute for Economic and Social Research (NIESR).

Cuadro 3

**AUMENTOS DE PRECIOS POR GRUPOS DE BIENES ENTRE FINALES
DE 1971 Y MEDIADOS DE 1973**
En moneda de cada país

	Precios industriales	
	Bienes manufacturados	Materias primas
U. S. A.	11,2	45,9
Canadá	18,0	20,8
Japón	6,7	21,4
Finlandia	20,4	33,3
Francia	12,7	21,8
Alemania	7,7 (1)	10,3 (2)
Irlanda	9,5 (3)	35,4 (4)
Italia	20,5 (1)	9,5
Holanda	10,5	11,3 (2)
Noruega	7,5 (1)	5,6 (2)
Inglaterra	10,0	25,5
Media simple	12,2	21,2

Fuente: O. C. D. E.

Del cuadro 1 podemos deducir, primero, que los precios medios mundiales de los productos primarios han crecido a un fuerte ritmo entre 1971 y agosto de 1973; segundo, que este ritmo de crecimiento se ha acelerado muy especialmente a lo largo de 1973; tercero, que las materias primas de procedencia agrícola se han encarecido notablemente más que los minerales y metales; cuarto, que, entre los productos primarios del campo, ha sido notablemente mayor el alza de las materias primas para la industria (algodón, lana, caucho, etc.) que la de los alimentos.

El cuadro 2 nos confirma en la aceleración del crecimiento de los precios de las materias primas, precisamente en 1973. Así sucede con todos los productos que ahí aparecen, excepto con la lana. La fuerte subida de la lana en 1972 se puede explicar por la escasez de la oferta, provocada por la notable caída de sus precios en el período 1969-71; ésta es, al menos, la opinión más especializada.

En el cuadro 4 encontramos que, con la excepción de Italia y Noruega, el aumento de los precios de las materias primas sobre-

(1) Índice de precios de los bienes de equipo solamente.

(2) Índice de precios de bienes intermedios (primeras materias y semifabricados).

(3) y (4) Datos hasta el 4.º trimestre de 1972.

pasa en todos los países el de los productos manufacturados. Por término medio, el aumento de aquéllos ha superado en nueve puntos el registrado en el precio de los productos manufacturados.

Después de tantos años de ir perdiendo valor relativo en los mercados mundiales, ¿estamos ante un nuevo **boom** de los precios de las materias primas, de los precios, en particular, de los cereales y alimentos primarios?

Piensen los especialistas que la lenta reacción de la oferta de productos alimenticios y los bajos **stocks**, tanto públicos como privados, hacen pensar que las tensiones en los mercados agrícolas habrán de perdurar un tiempo. Algo parecido ocurrirá con la tendencia a la sustitución de productos sintéticos—caucho, fibras, plásticos—por los naturales, a la vista de la subida de los costes de producción en los correspondientes mercados. En el mismo sentido podríamos aportar, p. ej., múltiples testimonios de la F. A. O (ante las perspectivas de crecimiento de la población mundial); recientes manifestaciones del Secretario norteamericano de Agricultura; la opinión del Premio Nobel de la Paz 1970, Norman Bourlag, etc... N. Bourlag, que trabaja en el Centro Internacional de Mejora del Maíz y el Trigo (Méjico), aseguró, v. gr., a primeros de enero, que cada año hay en el mundo 76 millones de personas más que alimentar, y que no hay reservas de grano actualmente; que para atender a los nuevos habitantes del planeta se hace necesario aumentar la producción de granos anualmente en 25.000 millones de toneladas, «pues la realidad es que nace más gente que la que muere».

¿No convendrá repensar toda nuestra política de excedentes, particularmente de cereales y—como indicamos antes—de vino? Como mínimo, todos los indicadores apuntan a que 1974 debe ser, en este terreno, más que un período de decisiones radicales, un año de expectativa.