

La batalla de los precios

Deseamos incorporar el "sí" de nuestra revista a tantos otros que durante las últimas semanas han manifestado una opinión pública de favor, de apoyo, a una política económica que frene toda alza desproporcionada en los precios, en el coste de vida. Fueron demasiados los sacrificios que el Plan de Estabilización impuso a la sociedad en general, y en particular a las clases trabajadoras (léase supresión de horas extraordinarias, paro, emigración forzosa) para que podamos afrontar ahora con indiferencia el riesgo de ser destruidos por una tormenta incontrolada de precios cimientos tan caramente pagados; los únicos que pueden hacer posibles los actuales intentos de crecimiento económico.

Bases del desarrollo económico son la estabilidad del poder adquisitivo internacional de la peseta, la reposición de las reservas convenientes de divisas, el freno al alza inflacionista interior del coste de la vida. Y todas estas metas se consiguieron con la Estabilización: la balanza de pagos pasó de un déficit de 42,1 millones de dólares en 1958 a un superávit de 300 millones de dólares en mayo de 1960; durante el primer año del plan la subida de los precios fue solamente de un 2 por ciento (en 1957 había sido de un 16,7 por ciento); la peseta se estabiliza en torno al tipo de cambio de 60 pesetas un dólar.

Pues bien: la característica del crecimiento económico de un país en vías de desarrollo como el nuestro es lo que técnicamente denominan inercia o inelasticidad de la oferta real del bienes. Es decir, el ritmo de crecimiento de la producción de bienes y servicios reales no puede ser más elevado que el que permite una estructura económica o base productiva atrasada y pobre; y una estructura productiva, además, predominantemente agraria, cuya oferta de bienes (la cosecha) depende de otros factores aparte de los puramente monetarios y de precios.

Por esto en el momento actual económico de nuestro país un rá-

pido crecimiento de los precios monetarios y del coste de vida no tendrá como consecuencia el que aquellos "tiren" hacia arriba, con la misma fuerza, de la producción real de bienes y servicios. Lo que sucederá normalmente será que la oferta de bienes quedará detrás, mientras que los precios podrían continuar desbocados. Se admite, es cierto, en toda etapa de recuperación económica como conveniente alguna subida de los precios; una subida moderada, atemperada al crecimiento de la productividad real de bienes.

Y si la oferta real de bienes no puede acompañar a los precios en su ascensión, los efectos de la escalada en solitario de los precios serán los de siempre: caída del poder de compra del dinero o, lo que es lo mismo, devaluación real de la peseta; importaciones y almacenamientos por motivos especulativos; desviación de las mercancías exportables hacia el mercado interior; aumento del déficit de la balanza comercial; drenaje de divisas hacia el exterior; pérdida del crédito económico internacional; imposibilidad de importar el equipo-base productivo que el crecimiento económico necesita; necesidad de poner en práctica un nuevo Plan de Estabilización de la Economía.

Por eso estamos convencidos de que en el actual momento económico del país el Bien Común pide a toda costa una enérgica política económica de freno al alza inflacionista de los precios y del coste de la vida. Sin la misma creemos que, en buena técnica, sería inútil todo intento de crecimiento económico-social.

* * *

El cuadro de medidas adoptadas a finales de noviembre tratan, por una parte, de combatir las limitaciones artificiales de la oferta de bienes en el mercado interior (importaciones de choque, rebaja de derechos aduaneros para determinados productos de fuera), y, por otra, de aminorar los perniciosos efectos que produce sobre los precios al productor y al consumidor la posición monopolista de la red comercial distribuidora, particularmente en el escalón del comercio al por mayor (se facilita el acceso del productor al consumidor final, venta directa de productos agrarios).

No tenemos nada que añadir sobre la idoneidad, en que creemos, de estas medidas. Nos sumamos al coro de los cruzados de la campaña "del agricultor al consumidor" y de las importaciones "estratégicas",

con tal de que lo sean en realidad. No suceda de nuevo con el maíz, los canales de cerdo, otros productos, lo que en los primeros meses de 1964: importaciones de los mismos bienes que los agricultores hispanos no encontraron manera de poder vender a precios normales.

* * *

Estas medidas se anuncian como aplicables a corto plazo y reformables, por lo tanto. Pero, sin duda, que la lucha por la clarificación, simplificación, liberalización del comercio interior precisa del despliegue de una duradera estrategia en muchos frentes a la vez, tal como está planeada en el texto del Plan de Desarrollo. La batalla de los precios enlaza así con la lucha por la competencia y la protección, cuando sea necesaria, como lo es ahora en nuestro país, del campesino atomizado y del consumidor desvalido.

Lucha por la competencia o, lo que es lo mismo, contra las prácticas restrictivas de la misma. Y tales prácticas, como la mala hierba, rebrotan y se arraigan al menor abandono: convenios horizontales y verticales sobre los precios, distribución o reparto de mercados, cartels de exportación e importación, boicoteo, asociación en participación, abuso de un poder de monopolio o de una posición dominante en el mercado, fusión o consolidación de empresas comerciales, precios discriminatorios, contrato de exclusividad de venta, negativa de vender.

Opinamos que es el caso de una guerra justa éste cuyo objetivo es la eliminación de turbias manipulaciones en los canales distribuidores del comercio interior; que debe ser emprendida con todos los medios lícitos al alcance de los organismos responsables de la misma en la comunidad. Pero creemos que esa lucha antimonopolio en relación con los precios no debe terminar ahí, en el sector comercial. Porque nos enseña la Teoría Económica que toda empresa que actúa en régimen de monopolio más o menos absoluto, aunque no sea una empresa comercial, sino manufacturera o de crédito, tiene poder directo para imponer los precios en el mercado; los precios propios de la parcela del mercado que domina. De aquí que la batalla de los precios se deba desarrollar en el fondo a todo lo largo del frente antimonopolio.

En estas últimas semanas la atención se ha centrado en el intermediario comercial, sobre todo en el intermediario al por mayor. Pero no olvidemos que hay en nuestra economía poderes de monopolio más

LA BATALLA DE LOS PRECIOS

fuertes que los del intermediario al por mayor. Los principales organismos privados de crédito, en particular, tienen una posición de poder tan predominante en la economía española que existe el riesgo real de que la misma sea dirigida en la práctica de acuerdo con intereses empresariales de grupo, y no tanto, en primer término, de acuerdo con los postulados del Bien Común. Confiemos en que la política económica será lo suficientemente hábil para conjurar en la práctica este riesgo con eficacia.

* * *

En cuanto a la protección del campesino y consumidor final, nos adherimos en primer lugar al ejército de patrocinadores doctrinales de fórmulas asociativas: cooperativas agrícolas en el punto de partida, asociaciones de consumidores en el término del proceso comercial. Es evidente la fortaleza negociadora que tanto el campesino como el consumidor pueden adquirir de tales asociaciones frente al bloque organizado del sector comercial. Y nos parece buena toda iniciativa que ayude a la proliferación y ayuda de las mismas. En segundo lugar, nos parece buena la actual orientación de la política económica en cuanto tiende a una liberalización de los precios agrícolas "progresiva". No parece posible ni moral suprimir a corto plazo los precios de garantía de determinados productos agrarios. El abaratamiento, p. ej., del pan a corto plazo mediante importaciones masivas de trigo barato del exterior y a cambio de la entrega de una parte de las divisas acumuladas, parece claro no sería justo a corto plazo, puesto que dejaría sin medios de vida a varios millones de agricultores de zonas cerealistas de secano que obtienen sus pobres ingresos de la venta del trigo al único precio rentable para esas comarcas: el garantizado por el Servicio Nacional del Trigo.