

El título de "WSJ" es éste: "González propone unos mayores impuestos y recortes presupuestarios para mitigar los efectos de la crisis del Golfo". En general repite los comentarios de sus colegas citados antes, y añade:

No se sabe exactamente por donde se propone el gobierno recortar el gasto. Ahora bien, hay mucho que eliminar en el marco de la función pública, y todo parece indicar que resultaría más arriesgado suprimir programas de inversión en curso de realización, en especial los que afectan a la construcción de carreteras. Las malas comunicaciones automovilísticas y ferroviarias son una causa importante de la elevada inflación, razón por la cual los economistas consideran que su mejora es esencial para el crecimiento futuro.

Po lo demás, se cree que el gobierno puede llevar a cabo subidas substanciales de los impuestos indirectos, los cuales, según se cree saber, ya estaban previstas para el presupuesto de 1991.

Las medidas contractivas llegan en un momento particularmente delicado. España depende del petróleo de importación para más del 50 por ciento de sus necesidades energéticas y, por otra parte, los elevados tipos de interés y las restricciones crediticias habían frenado ya la demanda interior...

PETROLEO E INFLACION: POR QUÉ LA HISTORIA NO VA A REPETIRSE

El siguiente artículo, de Christopher Farrel, apareció en el número de "Business Week" de Septiembre.

Los precios del petróleo suben. El dólar vacila. ¿Significa esto que nos hallamos necesariamente ante una reactivación de la inflación?. Sí, dice el mercado de bonos. Los inversores, en efecto, han hecho subir los tipos de interés y han empujado hacia arriba los precios de los bonos, cosa que recuerda los movimientos de estos títulos después del ascenso espectacular de la inflación tras las crisis del petróleo de los años 70. Muchos economistas, por otra parte, pronostican por lo menos un par de meses en que los precios al consumo sobrepasarán los dos dígitos.

Ahora bien, cualquier impacto doloroso que unos mayores precios del petróleo inflijan al índice de precios será con toda probabilidad fugaz y rápidamente invertido. A mediados de 1991

la inflación podría ser menor del 5% anual que era la tasa prevalente en el momento en que los tanques de Hussein invadieron Kuwait. Esto es así porque la economía de los años 90 es muy distinta de la de los 70.

Para empezar, los Estados Unidos necesitan menos energía para obtener la misma cantidad de producto. Pero aún es más importante el hecho de que la aguda competencia no permitirá que los trabajadores consigan apreciables aumentos salariales, ni que las empresas puedan subir mucho sus precios. Además, los precios estacionarios de las viviendas y el fuerte endeudamiento de las familias significan que los consumidores no podrán acudir masivamente al crédito ni gastar alocadamente. Finalmente, la globalización de los mercados financieros ha hecho que subieran los tipos de interés, lo que contribuirá a la contención de la demanda y a la suavización de las presiones sobre los precios.

La economía, pues, es claramente menos vulnerable que antes ante una subida del coste de la energía. No sólo han conseguido las empresas reducir el consumo de esta sino que los avances tecnológicos les han permitido fabricar nuevos productos que requieren menos energía. Por ejemplo, unas 100 libras de cable de fibra de vidrio pueden conducir tantos mensajes telefónicos como una tonelada de alambre de cobre; y esto teniendo en cuenta que para obtener 100 libras de cable de fibra de vidrio no se necesita más del 5% de la energía requerida para fabricar 1 tonelada de alambre de cobre, según Hugh Johnson, economista de First Albany Corp.

Los cambios en la utilización de energía son asimismo espectaculares en el frente consumidor. El automóvil medio recorre hoy 28 millas por galón, frente a sólo 14 millas en el momento del primer choque petrolífero, en 1973.

La competencia que se manifiesta en la actualidad en los mercados en los que se mueven trabajadores y empresas también contribuirá, como se apuntó, a que las presiones sobre los precios sean menores. Los cambios que se han operado en este campo han sido también profundos, y sus efectos más evidentes se observan entre los trabajadores norteamericanos. Por ejemplo, los sindicatos representan hoy sólo el 12% de la mano de obra del sector privado, frente al 22% en 1980. Los aumentos automáticos de salarios según las subidas del coste de vida son muy raros en dicho sector, en la actualidad. En su lugar, muchos trabajadores reciben diferentes tipos de remuneraciones flexibles, susceptibles de ser recortadas, tales como bonos o participaciones en los beneficios ("bonuses and profit-sharing plans"). Las empresas pueden asimismo suprimir puestos de trabajo más fácilmente. Los empleos de jornada limitada o parcial suponen hoy el 17% de la masa laboral no agraria, lo que representa un incremento del 14% respecto a 1964.

Dado que más empresas que nunca se enfrentan con competencia extranjera, la elevación de precios y el mantenimiento de estos no resulta tan fácil. El momento, por lo

demás, es particularmente duro, y ya se producen campañas de rebajas como anticipación de unas ventas de Navidad que se anuncian muy débiles. Las listas de precios publicadas, por lo demás, inducen a confusión y no indican la situación real del mercado. Así, por ejemplo, General Motors Corp. elevó los precios base de sus vehículos en un 4% y el 14% de Agosto, sólo para sorprender con un aumento de las rebajas poco después.

Los efectos de estos cambios del mercado de trabajo y de la competencia global sobre la inflación pueden ser muy poderosos. Donald Ratajczak, jefe del Georgia State University Economic Forecasting Center, estima que esa doble fuerza puede reducir la tasa de inflación del 7'5% de los meses inmediatos al 4% a mediados de 1991.

También los consumidores se verán contenidos, con lo que se evitarán las compras anticipadas que propagaron la inflación en los años 70. La gente se halla muy constreñida a causa de unos pagos por intereses que les absorben el 27% de sus rentas disponibles, y esto sin incluir los pagos de las hipotecas. La deuda hipotecaria se ha triplicado casi en los años 80, hasta alcanzar los 2'4 billones de dólares. Y lo que es peor, los precios de las viviendas ya no suben como lo hacían en los años 70 y gran parte de los 80, o sea que sus propietarios no van a sentirse tan ricos ni van a gastar con la misma despreocupación que lo hicieron entonces. En realidad, la atmósfera en este sector es exactamente la opuesta a la de los años 70, en que un "boom" sin precedentes de los precios de las viviendas se tradujo en una actitud psicológica muy favorable a la inflación.

La elevación de los tipos de interés en el mundo es aún otro importante factor para creer que la inflación no se va a disparar. Los mercados financieros reaccionaron rápidamente ante la subida del precio del crudo, haciendo que los tipos de interés se elevaran. Esto, además, se produjo tras la estela de un crecimiento muy modesto de la oferta y con unos precios francamente moderados del resto de las materias primas, lo que ha de pesar también a la hora de hacer previsiones sobre la inflación.

Por supuesto, los precios podrían iniciar un curso loco si la situación presente desemboca en una guerra. De no ser así, las consecuencias inflacionistas del conflicto en su estado actual serán muy limitadas. Incluso podría acelerarse la tendencia desinflacionista que se inició en los años 80, en la medida en que un petróleo más caro absorba poder de compra de las empresas y de los consumidores. Por lo menos los tipos de interés deberían ser más bajos el año que viene.