

Yo siempre pongo 100 Ptas.

Posted on 29 de junio de 2022 by José Antonio y Miguel Ángel Herce

Nuestra entrada de la pasada semana, Sapientísimo, nos transportaba a la entonces novedosa situación en que la disrupción de la oferta de petróleo entre 1973 y 1979 produjo una subida masiva de su precio y, por la vía del contagio generalizado de precios y salarios en el resto del sistema económico, acabó creando una espiral inflacionista que hubo de resolver por medio de importantes subidas de tipos de interés, con las consecuencias que en dicha entrada describimos.

Transportar es una palabra adecuada para el tema que desarrollaremos en nuestra presente entrada, ya que hablaremos del transporte. Más bien, hablaremos del precio de la gasolina que es, hoy por hoy, la condición *sine qua non* del transporte.

Sus humildes corresponsales fuimos testigos presenciales del impacto sociológico que las subidas del precio de la gasolina tuvieron en la sociedad española de aquellos años setenta, impacto que resumiremos en un chiste muy popular entonces y al que el título de nuestra entrada de hoy hace referencia:

-¡Hay que ver lo que ha subido la gasolina!
-¿Y a mí qué me importa? ¡Yo siempre pongo cien pesetas!

La sociología del precio de la gasolina es, por descontado, muchísimo más complicada que este ocurrente chiste. Y sin embargo, el poder de una respuesta ocurrente es el de motivar la reflexión, que en este caso nos conduce a la risa cuando pensamos el chasco que se va a llevar el de las cien pesetas cuando compruebe que las va a tener que desembolsar con más frecuencia tras la subida.

Y ya en serio, repitámoslo, la sociología del precio de la gasolina es endiablada. Y lo es tanto, que puede dar al traste con una presidencia como la de Joe Biden, si no son capaces, él y su administración, de controlar las ramificaciones del aumento del precio de la gasolina y las narrativas que en torno a dicho aumento se están produciendo, ya sea de forma interesada por sus oponentes políticos –es decir, desde el Partido Republicano–, ya sea por aliados electorales que pudieran estar perdiendo la paciencia por todo tipo de razones. Entre unos y otros creadores de narrativas sobre el precio de la gasolina un presidente puede llegar a perder los nervios y hasta el sentido común, proponiendo medidas que o no funcionen o empeoren la situación. Y si esto le puede pasar a un presidente estadounidense, que suponemos tendrá a su disposición asesores con experiencia abundante en materia de la economía de los precios de la gasolina, ¿qué podría pasarle a un presidente o primer ministro de otro país con menos capacidad analítica?

Desde redes sociales como Facebook o Twitter, consultadas en sus manifestaciones más sensatas, hasta notas de prensa, radio y televisión, llevan un tiempo haciendo notar el impacto que en los consumidores y votantes están teniendo las subidas recientes del precio de la gasolina. En España, el precio medio de la gasolina 95 ha subido de un promedio de 1,289 euros por litro en 2021 (ya 1,445 euros en octubre de 2021) a 2,132 euros por litro a 27 de junio, lo cual representa una subida del 65,4% con respecto al promedio de 2001. En Estados Unidos, el precio del galón de gasolina a 26 de junio era de 4,90 dólares, con un promedio de 3,093 por galón en 2021, representando un aumento del 58,4%. Ambas subidas son impresionantes. Y con ser la del precio de la gasolina en Estados Unidos algo menor que la experimentada en España, las repercusiones en Estados Unidos son un orden de magnitud más importantes que las observadas en España. Analizar estas diferencias es una forma de entender la importancia sociológica y política del precio de la gasolina.

Al fin y al cabo, teniendo en cuenta que un galón americano equivale a 3,785 litros, pagar 4,90 dólares por 3,785 litros de gasolina es como pagar 1,295 dólares por litro (1,295 = 4,90 dividido por 3,785). Al cambio de 1,06 dólares por euro, al comienzo del 27 de junio pasado, 1,295 dólares equivalen a 1,221 euros. Es decir, un litro de gasolina hoy, en Estados Unidos cuesta un 57,27 % de lo que cuesta en España (57,27% = 1,221 dividido por 2,132). ¿Cuál es la razón, nos preguntamos, de tanta crispación estadounidense en torno a un producto que en España se consideraría una ganga si costara 1,221 euros por litro?

Antes de un análisis más detenido de esta paradoja, relataremos una anécdota que uno de nosotros ha vivido unas horas antes de redactar estas líneas y que viene al caso que nos ocupa.

Conduciendo el domingo pasado de Brooklyn –un barrio de la ciudad de Nueva York– a Boston, una distancia de unos 350 kilómetros, su corresponsal se sentía escoltado por cerca de cincuenta coches delante de él, repartidos en tres o cuatro carriles a lo largo del kilómetro y medio que podía dominarse con la vista. Otros tantos, seguramente, detrás. Y lo mismo en la dirección contraria. Conduciendo a 100 o 120 kilómetros por hora, excepto en las inevitables ocasiones, dos o tres, en que se bloquean las intersecciones más importantes, el flujo de vehículos es constante, todos los días y a casi todas las horas. Kilómetro tras kilómetro, trecientos cincuenta de ellos.

A los estadounidenses nos gusta conducir. Y si no nos gusta, no tenemos muchas alternativas ya que el transporte por ferrocarril no es comparable a lo que se considera adecuado en Europa o en Japón. Y no es que el corredor entre Boston y la ciudad de Nueva York sea un caso insólito. El sistema de autopistas interestatales de Estados Unidos, creado durante la presidencia de Eisenhower tras la Segunda Guerra Mundial –formando una trama de norte a sur y de este a oeste, y diseñado de forma que un avión de transporte militar pudiera aterrizar en sus autopistas– es extenso y siempre lleno de tráfico. Siempre. Nuestra anécdota es dominical. Imagínense el tráfico añadido por el desplazamiento al trabajo en los días laborables.

Por lo tanto, aunque el precio de la gasolina no sea alto, el enorme consumo de gasolina supone un coste importante para la percepción y el bolsillo del consumidor estadounidense, especialmente cuando, como hoy, las subidas de precio son rápidas y nada triviales. No es de extrañar, en consecuencia, que líderes políticos respondan al clamor de los consumidores –que son también votantes– con medidas que puedan tener un efecto inmediato. Suponiendo que tales medidas existan.

Esta necesidad de actuar de una forma u otra, generalmente sin sólidas razones para ello, no se da exclusivamente en Estados Unidos. Por poner un ejemplo cercano, se ha observado en España también, donde el pasado uno de abril entró en vigor una medida para reducir el precio de los hidrocarburos en 20 céntimos en las gasolineras. Un estudio reciente concluye que dadas las rigideces competitivas en el sector y lo poco que responde la demanda de gasolina a los cambios de precios, los consumidores han acabado pagando 15 céntimos menos, en lugar de los 20 deseados, ya que los productores han sido capaces de aumentar los precios en 5 céntimos. El efecto neto es que los 5 céntimos que los productores deberían contribuir al subsidio (los otros 15 los aportaba el Estado) se los han ahorrado. Estas

medidas, como analizamos más adelante, tienen, además, en estos momentos de transición energética para neutralizar los efectos del cambio climático, el impacto negativo de estimular el consumo de hidrocarburos.

En Estados Unidos, el descontento de los consumidores por la subida del precio de la gasolina, hábilmente explotado por políticos del Partido Republicano que la denominan «the Biden inflation», ha llevado a proponer una «vacación fiscal» para suspender el impuesto de la gasolina durante tres meses. El presidente Biden rechaza las artimañas de sus oponentes políticos y denomina, con bastante razón, a la subida del precio de la gasolina «the Putin price hike». Pero lo cierto es que se ha visto obligado a proponer una medida similar a la que se implantó en España. Si tal medida se aprobara por el Congreso, los resultados van a ser muy parecidos a los de España, si no peores, habida cuenta de la mayor dependencia del consumidor estadounidense y las condiciones expansivas de la economía americana en la primera mitad de este año.

Para empezar, el impuesto a la gasolina en Estados Unidos es relativamente bajo, 18,4 centavos de dólar por galón (es decir, 4,86 centavos por litro), representando menos del 4% del precio actual de unos 5 dólares por galón. Esta cantidad es mucho menor que los 20 centavos en España. Además, la capacidad de los productores para capturar parte del subsidio por medio de subidas de precios es aún mayor que la estimación del estudio que citamos para España. Análisis de vacaciones fiscales en el precio de la gasolina similares, realizadas en varios estados, indican que los consumidores ahorran no más de un 58% del subsidioVéase Pump and dump, *The Economist*, 25 de junio, 2022. –recordemos que en el caso español es de un 75%, o 15 céntimos de 20–.

Para finalizar, la economía americana está prácticamente en situación de pleno empleo, con una tasa de paro del 3,6%, tan solo una décima por debajo del histórico récord de febrero de 2020, con un 3,5%, justo antes de la pandemia. Si la vacación fiscal, a pesar de sus limitados efectos esperados, animara a los americanos a salir a la carretera, y les aseguro que saldrían, el consumo aumentaría sin resolver la deficiencia en la producción.

Vacaciones fiscales americanas o subsidios españoles o europeos son medidas desesperadas en un cierto sentido. Quienes asesoran a los gobiernos que implementan o desean implementar estas medidas, no lo están haciendo bien o son neutralizados por los líderes a quienes asesoran. Por si fuera poco, las circunstancias en que se producen las subidas de los precios del petróleo y de la gasolina hoy, son muy diferentes de las que se dieron en los años setenta del pasado siglo.

La transición energética a que aludimos podría verse seriamente descarrilada si la respuesta

a la inflación de Putin es estimular la demanda de gasolina, consumo de carbón u otras medidas que aumenten la emisión de carbono y otros gases invernadero. Desgraciadamente, este es un hecho diferencial con respecto a las crisis del petróleo de los años setenta. Desafortunadamente, especialmente en Estados Unidos, la alternativa de más y mejor transporte por ferrocarril, y urbano en las grandes ciudades, no es factible a corto y medio plazo. Esta situación lleva a una difícil disyuntiva: ¿más inflación o más polución, al menos en el corto plazo?

Creemos que es importante, en este momento, acudir a la sociología y política del precio de la gasolina a que nos referimos anteriormente. Si la inflación causada, en buena parte, por la subida del precio del petróleo no se reduce en el corto plazo, y si la presidencia Biden es una víctima de ella, una presidencia Republicana no dudaría en aumentar indiscriminadamente la producción de petróleo. Y hasta podría desalentar las inversiones en energías alternativas. Frente a esta posibilidad, ¿no sería más deseable que la administración Biden estimule modestamente la producción de combustibles fósiles para evitar subidas de precios al mismo tiempo que sigue desarrollando los programas de inversiones en tecnologías alternativas? Este es un compromiso que parece inevitable en las circunstancias presentes.

Por otra parte, si China e India hoy compran mucho más petróleo ruso, con importantes descuentos, es muy posible que otros productores de petróleo puedan vender a Europa –la principal damnificada en este respecto– lo que China e India dejan de comprarles. Esta posibilidad podría resultar en un menor impacto de la inflación de Putin si comenzara a realizarse en brevePara un interesante análisis de la necesidad a corto plazo de aumentar la producción de petróleo a la par que seguir invirtiendo en energías alternativas, véase *https://noahpinion.substack.com/p/so-how-can-we-lower-gas-prices*..

Y volviendo a las lecciones aprendidas en los años setenta, si la producción americana de petróleo es suficiente para abastecer al país sin necesidad de importarlo, no es lo suficientemente importante como para determinar los precios internacionales del petróleo. Pero existe una institución americana a la que otras similares en buena parte del mundo imitan fácilmente. Esta institución es el banco central estadounidense, el Sistema de la Reserva FederalEsta idea se menciona en *https://noahpinion.substack.com/p/so-how-can-we-lower-gas-prices*. Su presidente en los críticos años 1979 a 1987, Paul Volcker, sentó un precedente que imitaron los presidentes y gobernadores de los bancos centrales más importantes del mundo. Además de imitación, existe colaboración hoy en día, como se está comprobando con las subidas realizadas y planeadas de tipos de interés en muchos países. Una combinación de aumento interino de la producción de petróleo, la continuación de los planes de inversiones para facilitar la transición energética, el desarrollo de transporte de masas en Estados Unidos y la política de

tipos de interés coordinada entre bancos centrales para moderar la demanda agregada es una combinación ganadora. Ideas como vacaciones o subsidios fiscales son todo lo contrario y tan impotentes como creer que con seguir poniendo cien pesetas podemos ignorar las subidas del precio de la gasolina.