

Precios, oligopolios y competitividad

Nueva etapa de la inflación plantea serios desafíos

Por Pedro Páez P.*

Aunque los precios están por las nubes y la inflación no parece encontrar sosiego, el Ecuador está entrando a otra etapa, muy distinta, en su historia inflacionaria. Una que presentará problemas de nuevo tipo a los diferentes actores sociales. Más allá de las cifras exactas y de no mediar fenómenos climáticos graves, la inflación empezará a moverse en rangos que no ha experimentado el país desde hace mucho tiempo. Muchos de los problemas asociados a la inflación en tanto tasa de crecimiento de los precios, sobre todo en el lado financiero, parecerían haberse superado. Empiezan a aparecer, en cambio, otros fenómenos ante los cuales la mayoría de actores sociales podrían tener serios problemas de adaptación, como podrían ser los casos cada vez más diversos de deflación.



La preocupación nacional debería orientarse ahora hacia otros aspectos del movimiento de los precios, que ponen en un segundo plano los antiguos análisis generales de la inflación como simple tasa de crecimiento y que exploran los efectos distributivos y sobre la competitividad que surgen de los niveles de precios sectoriales y de cada producto. Empieza a extenderse como cuestión cada vez más relevante, por ejemplo, la viabilidad de determinadas producciones en el largo plazo con la actual estructura de costos.

Si se revisa la prensa y se recuerdan los debates académicos alrededor de la decisión del entonces presidente Mahuad de dolarizar al Ecuador, se puede constatar que uno de los puntos que generaba mayor euforia entre los partidarios de la medida era la reducción drástica y casi inmediata de la inflación. No obstante, la inflación siguió subiendo y llegó a un récord histórico de 108% en septiembre de 2000. Durante 2001 los precios se desaceleraron para acabar el año con una inflación de 22,4%, todavía mucho más alto que el promedio continental y subregional. La reciente decisión presidencial de suspender el alza de las tarifas de los servicios públicos podría no ser suficiente para alcanzar la meta propuesta de acabar el año 2002 con una inflación de un solo dígito¹.

En principio y en términos generales, esta evolución de la inflación plantea ya un reto que los promotores de la dolarización no se esperaron, al menos tan pronto: el país se ha "comido" en poco más de dos años la sobredevaluación² con la que empezamos la dolarización. Esta disolución de la ventaja devaluatoria de

inicios de 2000 puede observarse en el *Gráfico 1* que presenta el índice de tipo de cambio real, el cual mide la evolución comparativa de los precios del Ecuador con sus socios comerciales más importantes, al menos en términos muy agregados. El gráfico muestra una caída vertiginosa del índice global (ponderando la importancia de los principales socios comerciales) desde enero de 2000, alcanzando para el 2002 niveles parecidos a los anteriores a la crisis bancaria. Aunque el índice de tipo de cambio real con los Estados Unidos, el principal socio comercial del Ecuador, aún presenta una cierta ventaja, los índices con respecto a los vecinos, en particular Colombia, muestran que el país empieza a entrar en una situación que facilitaría más las importaciones que en la mayor parte de las décadas pasadas.

Tipo de cambio real global y bilateral con EE.UU., Colombia y Perú

(índice 1994=100)

Gráfico 1



Fuente: Banco Central del Ecuador.

LAS PRESIONES QUE SE ACUMULAN

Un mejor acercamiento al problema potencial de presiones que se acumulan sobre el sector externo puede verse cuando se comparan las inflaciones de los llamados "bienes transables" frente a los "bienes no transables", es decir aquellos más susceptibles de enfrentar la competencia internacional en mercados internos y externos versus aquellos que mantienen

un mercado doméstico relativamente cautivo.

Desde principios de la crisis financiera, los precios de los rubros no transables (precios controlados, educación y servicios, básicamente) crecían con rezago frente a los rubros transables, pero una vez que la dolarización se consolidó la tendencia cambió y desde el inicio de 2001 se puede ver el caso contrario, registrándose para abril pasado que la inflación anual de no transables más que duplica a su contraparte (20,3% vs. 10%). Estos cambios en los precios relativos se reflejarán cada vez con más fuerza sobre el balance externo y sobre las condiciones de competitividad del país. De hecho, las importaciones vienen creciendo más que las exportaciones desde hace un buen tiempo y el último año el país viene registrando un déficit comercial persistente.

Pero el reto es mayor cuando se empieza a hacer un análisis más desglosado. Allí puede observarse que buena parte de la reducción del ritmo de crecimiento de los precios empieza a relacionarse con situaciones de deflación real, es decir cuando los precios sectoriales están por debajo de los costos que las unidades productivas enfrentan. Dadas las condiciones de heterogeneidad tecnológica, los sectores potencialmente más vulnerables son los responsables de segmentos muy considerables de la generación de empleo en el país. En el ámbito sectorial se puede apreciar el efecto de la relación precio-costos y las posibilidades de la competencia importada sobre una serie de actividades productivas, en particular la pequeña y mediana industria (en especial ciertos rubros de confecciones y calzado), algunas instancias menores de las cadenas de comercialización y varias actividades agrícolas.

Los cambios en las condiciones de competencia para la producción doméstica dependen ahora mayormente de la iniciativa de los hacedores de política de otros países, toda vez que con la dolarización se han mutilado buena parte de los instrumentos de la política económica nacional. Una devaluación en cualquiera de nuestros rivales comerciales, en particular dentro de la propia subregión andina,

¹ Tómese en cuenta que mientras en Argentina los precios de los servicios públicos, básicamente la electricidad, han llegado a representar más del 18% de los costos industriales, en Ecuador el porcentaje de la electricidad en los costos fluctúa entre 0,16% en el caso de la elaboración de cárnicos y 7,5% en el caso de la fabricación de otros minerales no metálicos, de modo que debe estudiarse muy seriamente el efecto en la estructura de costos de las alzas tarifarias a niveles que hagan atractivos los procesos de privatización.

² De una cotización de alrededor de 5.000 sucres por dólar a mediados de 1998 a los 25.000 sucres con que se entró a la dolarización.

podría agravar problemas de difícil solución que han empezado a evidenciarse crecientemente en diversos frentes:

- en términos de la competencia de la producción doméstica en mercados externos;
- en las ventas en terceros países en los cuales nuestras producciones compiten; e inclusive
- en el mercado nacional.

IMPLICACIONES EN LA ECONOMÍA Y LA DEMOCRACIA

Las implicaciones productivas, de generación de empleo y de crecimiento del mercado interno que tiene la evolución de los precios relativos son de crucial importancia para la viabilidad de la dolarización y consiguientemente para el futuro de la democracia y la estabilidad social del país. Dados los patrones de distribución del ingreso y de consumo y producción que imperan en la economía ecuatoriana, bien podría darse el caso de que aunque los grandes indicadores macroeconómicos se muestren alentadores por un tiempo considerable, el país podría incubar una crisis productiva y social de dimensiones mucho mayores que las de la Argentina bajo convertibilidad.

Esto convoca a un debate nacional que trasciende el mero problema de si se puede o no salir de la dolarización, pero que obviamente no lo soslaya. Hay una serie de definiciones urgentes que debe enfrentar el país en torno a las cuales es necesario empezar a construir consensos. Entre estos grandes consensos nacionales debe incluirse de manera prioritaria una estrategia de desarrollo incluyente y sustentable en términos sociales y ambientales. Y en esa estrategia de desarrollo es fundamental definir responsabilidades sobre el sector público y el sector privado que permitan afrontar las transformaciones productivas, sociales e institucionales necesarias, incluyendo un esquema institucional que sea capaz de canalizar eficiente y oportunamente el ahorro hacia una inversión productiva que movilice el potencial masivo de la población.

¿Qué es un sector monopólico?

Se clasifican como **monopólicas** aquellas ramas en las que las *cuatro* empresas más grandes controlan más del 75% de las ventas registradas por las Encuestas de Manufactura y Minería del INEC, aunque desde una perspectiva más rigurosa debería hablarse de oligopolio o competencia monopolista.

Diversos estudios para el caso ecuatoriano muestran un muy alto nivel de concentración en la producción industrial y agroindustrial, a pesar de que los grados de cobertura de las mencionadas encuestas dejan mucho que desear en algunos casos. No obstante, debe recordarse que incluso en aquellas producciones en las que hay numerosas empresas, el poder de mercado puede surgir en cualquiera de los nódulos de comercialización. Ver los diversos trabajos relevantes en Páez, P. (compilador) *La experiencia inflacionaria en Ecuador bajo dolarización*, Nota Técnica N° 67, Banco Central del Ecuador, enero 2002.

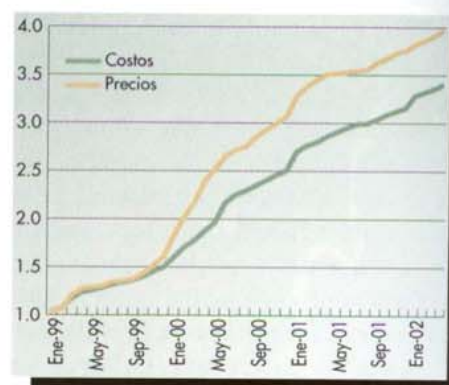
CÓMO SE FIJAN LOS PRECIOS

En este contexto, es necesario atender cuidadosamente a las causalidades internas en el movimiento de los precios. Un problema central en esos comportamientos hace referencia a las estrategias de las empresas en la fijación de precios en el país. Aunque pueden haber importantes excepciones, parece ser que el fenómeno tiene mucho peso. Como el mercado que buena parte de las empresas enfrenta es pequeño y volátil, en particular entre sus clientes de menores ingresos, estas prefieren una política de precios más robusta orientándose hacia los estratos con mayor capacidad de pago y prefieren ganar vía precios lo que pierden vía masa de ventas.³

Aunque no puede generalizarse este comportamiento a todos los casos, es importante ubicar el peso que el crecimiento de los márgenes de ganancias sobre ventas tiene en la estructura de competitividad del aparato productivo. Como puede apreciarse en el *Gráfico 2*, conforme la estructura de costos de la Encuesta de Manufactura y Minería del INEC, desde fines de 1998 los precios se han multiplicado casi por cuatro mientras que los costos solo lo han hecho en 3,35 veces, siendo evidente que la brecha se vuel-

La evolución de los precios tiende a ir por arriba de la de los costos

Gráfico 2



Fuente: Banco Central del Ecuador.

ve más pronunciada desde el año 2000 y que en los últimos meses tiende a cerrarse ligeramente.

Esta última tendencia de ligera reducción del ritmo de crecimiento del margen de ganancias sobre ventas en el agregado, parece confirmarse por la paulatina convergencia entre los índices de la canasta común de precios al productor y al consumidor que, sin embargo, registró todavía en marzo pasado una ampliación que resultó en 5,5% más en la inflación anual al consumidor final que a nivel de productor. Igualmente, hay indicios de que aquellos sectores productivos con mayor poder de mercado han empezado a tener evoluciones por debajo del nivel de la inflación general, en particular aquellos que pueden ser clasificados como "monopólicos" (*Recuadro*).

³ Para un tratamiento más formal de estos argumentos, ver, del mismo autor, "Estrategia empresarial de precios en coyunturas de polarización social" y "Más sobre precios y polarización social" en *Tendencias Económicas, Financieras y Políticas*, CORDES, de julio de 2000 y enero de 2001.

Algo similar sucede al examinar agregaciones sectoriales que muestran que mientras “Agroindustria” e “Industria” –aquellos sectores que parecerían presentar los más evidentes problemas de concentración– presentan inflaciones anuales bajas (3,5 y 5,2% en abril, respectivamente) los rubros “Agropecuarios” alcanzan niveles cercanos a la inflación promedio (un 12,7%), y los que más impulsan el crecimiento de los precios durante el último año serían los rubros clasificados como “Servicios” (27,9%), que incluyen las tarifas de servicios públicos y educación, que han tenido, obviamente, ajustes muy importantes. No obstante, no debe perderse de vista el efecto acumulado de los niveles de precios en los encadenamientos productivos como un problema sistémico de estructura de costos en el largo plazo.

LLEGANDO A LOS LÍMITES

Caracterizando a la coyuntura, esta información parece indicar que la estrategia empresarial de fijación de precios que se ha hipotizado aquí está llegando a sus límites. Hay varios indicios de que, inmediatamente luego de la dolarización, habría habido una percepción empresarial de que las condiciones de sus respectivos mercados cambiarían de modo radical respecto a la lógica de revisión permanente al alza de los precios característica de las décadas previas. Parece ser que intuitivamente se entendía que cuando la dolarización se afirmara, las posibilidades de aumentar los precios nominales disminuirían y por tanto habrían entrado en una especie de “guerra de posicionamiento” en un proceso de prueba y error para sondear los respectivos nichos de mercado y ver hasta dónde era rentable presionar a las respectivas clientelas, conforme a lo que la literatura económica llamaría las elasticidades precio e ingreso de la demanda.

Como evidencia de este fenómeno, puede consultarse los diversos indicadores de dispersión que presenta un mismo producto en cada una de las doce ciudades que registra el Índice de

Precios al Consumidor Urbano levantado por el INEC. Resultado de este proceso, también, se asiste a una especie de polarización entre los productos que han logrado posicionarse en niveles altos y aquellos con menor poder de mercado que han quedado con precios relativos rezagados respecto a su nivel histórico, como lo evidenciaría el coeficiente de asimetría⁴ de los precios medios de toda la canasta medida, que asciende hasta ubicarse a fines del año 2000 en una nueva meseta en la que ha permanecido relativamente estable desde entonces.

Este fenómeno podría implicar serios cambios en el mediano plazo en las formas de operar de muchos mercados de bienes y servicios, pero sobre todo en el mercado laboral, en la capacidad de absorción de empleo del llamado sector informal y por lo tanto en la evolución de las condiciones de pobreza.

En este sentido, es importante destacar el efecto diferenciado de la formación de la demanda solvente en la economía. El que ciertos precios ya no puedan subir más y otros empiecen a bajar evidencia una relación de fuerzas diversa entre compradores y vendedores que reproduce agudos patrones de

desigualdad estructural en nuestra sociedad. A diferencia de las visiones convencionales de la economía, puede evidenciarse que la evolución de la demanda agregada de los libros de texto no es suficiente para explicar las múltiples dimensiones del movimiento de los precios, ni en sus causas ni en sus efectos.

Un ejemplo se destaca al comparar las inflaciones diferenciadas por estratos de ingreso en los últimos años. Durante la crisis, la inflación del quintil más pobre de la población fue menor a la del más rico (90,9% en 1998 y 75,4% en 1999 de la inflación del quintil más rico), entre otras cosas porque el dramático y masivo empobrecimiento de la población⁵ no permitía exigir precios mayores a esos estratos y esto obligó a una contracción de los márgenes de ganancia sobre ventas en esos nichos de mercado. Luego de adoptarse la dolarización, el conjunto de condiciones macroeconómicas ha cambiado y la inflación que sufren los estratos más pobres tiende a resultar mayor (108,5% en 2000 y 124,6% en 2001 de la inflación de los más pudientes).

Como muestra el Gráfico 3 (pág. siguiente), a manera de ejemplo, las implicaciones productivas y distributivas de ese efecto diferenciado del movimiento de los precios definen un doble golpe sobre los sectores más pobres de la población, en la medida en que éstos son una fuente crucial de demanda para los sectores productivos más vul-

⁴ El coeficiente de asimetría es un indicador del sesgo de las desviaciones típicas de una serie.

⁵ Según el SIISE, el porcentaje de la población a nivel nacional que consumía por debajo de la línea de pobreza aumentó de 34% a 46% y a 56% entre 1995 y 1998-99, y a nivel urbano las cifras van de 19% a 30% y a 42% en los mismos años.



nerables y con mayor responsabilidad en la absorción de empleo, en particular aquel de la mano de obra menos calificada. El peso de la producción informal y agrícola en el consumo del quintil más pobre llega a un 30% mientras que en el más rico está alrededor de 7,5%; paralelamente, el peso de la producción "monopólica" en el quintil más rico bordea el 50% mientras en el más pobre solo alcanza un 30%.

Una descomposición de las contribuciones sectoriales en ese encarecimiento de las condiciones de vida de los sectores más pobres demuestra el peso muy importante de los clasificados como sectores "monopólicos", y aunque en tasas de crecimiento se evidencia una reducción consistente con la hipótesis de que el mecanismo descrito anteriormente va alcanzando sus límites, es necesario considerar los efectos acumulados en los niveles de precios y no solo las tasas de variación. En contraste, las contribuciones a la inflación del quintil más pobre de los sectores informal y agrícola han sido más bajas en los últimos cinco años que en el promedio de las previas décadas, en la medida en que han sido virtualmente "arriñonados" por los costos en muchos casos prioritarios de otros rubros provistos por vendedores con mayor poder de mercado.

¿QUÉ HACER?

La complejidad del problema requiere de múltiples iniciativas en diversos frentes. Sin pretender ser exhaustivos, cabe mencionar algunos puntos.

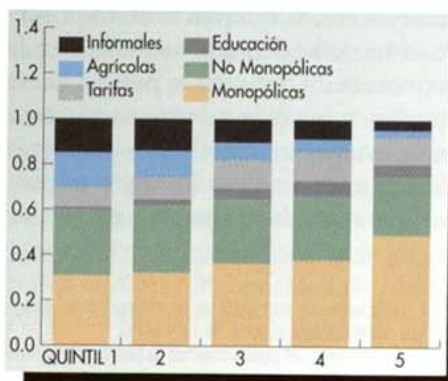
En primer lugar, es necesario emprender en alternativas que potencien las condiciones de producción y de consumo de los sectores populares, a través, por ejemplo, de la implementación del ofrecimiento presidencial del último *Informe a la Nación* de un Sistema Nacional de Microfinanzas,

con un eje basado en un Fondo Nacional de Microcrédito⁶ y una red descentralizada y diversa de agentes financieros de promoción que incluya, aunque no de modo exclusivo, a aquellas cooperativas pequeñas actualmente marginadas por el Decreto 2132 de diciembre pasado y que dé cuenta de la heterogeneidad del mundo de la pequeña producción. Por otro lado, es necesario fortalecer los programas de compensación social como el Bono Solidario, que permitan sostener la situación de los sectores más vulnerables.

Pero en otra línea de preocupación, es necesario un gran esfuerzo nacional para avanzar hacia condiciones de competitividad sobre bases de un empresariado dinámico y comprometido socialmente. Un balance crítico

Los más pobres compran un porcentaje mayor a los productores pobres

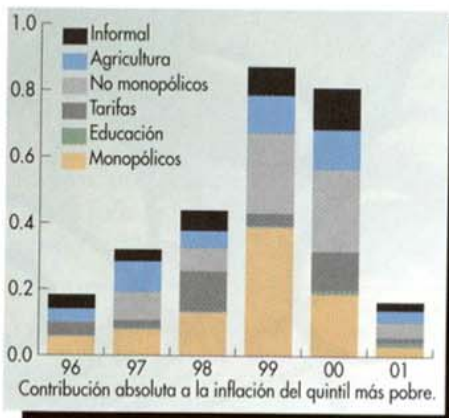
Gráfico 3



Fuente: Encuesta de Ingresos y Gastos INEC 1994-95

Descomposición de las tasas de inflación anual acumulada que enfrenta el quintil más pobre

Gráfico 3



Fuente: Índice de Precios al Consumidor Urbano.

de las experiencias de desarrollo de Japón y del Sudeste Asiático, muestra que la moderación de las tasas de rentabilidad privilegiando la masa de ventas constituyó una condición crucial de largo plazo para los años de éxito de esas economías.

En las actuales condiciones, el debate respecto a la regulación estatal no solo que está viciado por el dogmatismo del purismo mercantil, sino que plantea un reto que debe ser enfrentado cooperativamente. El tipo de estrategias de fijación de precios desde condiciones de poder de mercado relativiza muchas de las políticas de competencia tradicionales. Por ejemplo, podría ser que la apertura comercial que en otras circunstancias generaría una "guerra de precios" (a la baja) para conquistar los mercados domésticos tenga otros efectos, en la medida en que tanto el bien producido localmente como su sustituto foráneo enfrentan el mismo nicho de mercado y forman su margen de ventas de igual forma.

El Ecuador está retrasado en décadas con casi todos los países latinoamericanos en la construcción de un marco legal que favorezca la competencia. Por un lado, se necesita desplegar todo el potencial de las leyes de defensa del consumidor que promuevan la sofisticación del cliente con un comportamiento proactivo de exigencia, para entrenar a los productores nacionales en su "propio terreno" y de esta manera puedan enfrentar con excelencia los mercados exteriores. Por otro lado, se requiere la regulación antimonopólica que ya está presente en los países vecinos, a fin de reducir el poder de mercado del que están aprovechando ciertos sectores. Pero, sobre todo, es necesario un compromiso nacional que incluya al empresariado, para poner las miras en el desarrollo sustentable de largo plazo. **G**

* Ph.D. en Economía. Este artículo es parte de una investigación en progreso y algunos datos pueden ser revisados. Las opiniones contenidas son personales y no comprometen a las instituciones con las que el autor trabaja. El autor agradece la gentileza de Santiago Segovia, Patricio Ruiz, Ramiro Torres y Fernando Rodríguez por su ayuda en la preparación de parte de la información aquí presentada.

⁶ Véase como referencia la propuesta del Sistema de Estabilización y Desarrollo hecha por el Banco Central en *Apuntes de Economía* N° 13, diciembre de 2000.