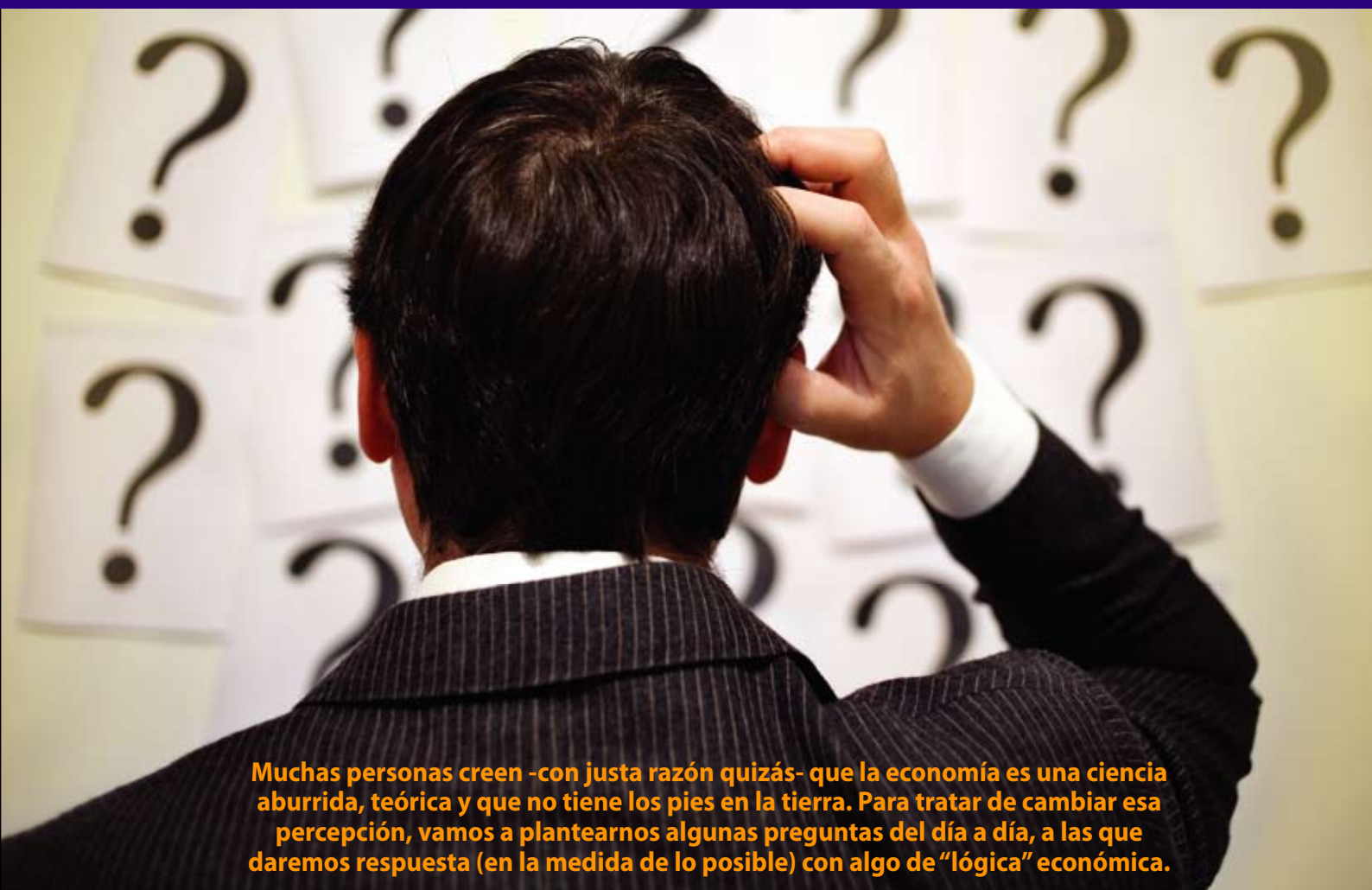


análisis

Dudas económicas existenciales.

POR: Julio José Prado - Profesor del IDE



Muchas personas creen -con justa razón quizás- que la economía es una ciencia aburrida, teórica y que no tiene los pies en la tierra. Para tratar de cambiar esa percepción, vamos a plantearnos algunas preguntas del día a día, a las que daremos respuesta (en la medida de lo posible) con algo de "lógica" económica.



7 ▶ SIN MIEDO A PONER EL DEDO EN LA LLAGA



10 ▶ ACTUALIDAD



12 ▶ AMÉRICA LATINA: HAY AVANCES EN LO SOCIAL



14 ▶ LA EFICACIA DE TRATAR CARA A CARA

LAS OPINIONES VERTIDAS SON DE EXCLUSIVA RESPONSABILIDAD DE SUS AUTORES Y NO REPRESENTAN NECESARIAMENTE LA POSICIÓN DEL IDE

DIRIGIDA POR: PABLO LUCIO PAREDES • PERSPECTIVA es una publicación mensual del IDE

DIRECTOR GENERAL DEL IDE: Dr. Gabriel Rovayo • CONSEJO EDITORIAL: Dr. Gabriel Rovayo Vera, Dr. Pablo Lucio Paredes, Ing. Wilson A. Jácome, Ing. Jorge Monckeberg

SUBDIRECTOR DE INVESTIGACIÓN: Econ. Julio José Prado • JEFE DE PRODUCTO: Ing. Álvaro Xavier Andrade • JEFE DE INFORMACIÓN: Econ. Mónica Vergara B.

DISEÑO GRÁFICO: Wendy Pincay Mussó • TRADUCCIÓN INGLÉS: Dr. Marcus Hunter Champion • IMPRESO POR MAXIGRAF

INFLACIÓN Y PRECIOS: ¿QUIÉN MIENTE?

Hay una imagen que se repite casi todos los meses en los mercados del país. Las cifras oficiales hablan de una reducción, pero los periodistas van a los mercados, preguntan a las amas de casa y se escucha casi al unísono la siguiente respuesta: "el gobierno dice que la inflación ha bajado pero es mentira porque se ve que los precios de las cosas siguen subiendo". ¿Alguien está mintiendo?

La teoría de juegos, nos permite tomar las mejores decisiones en función no solo de mi estrategia sino de la estrategia que van a tomar los demás.

A pesar de que muchos pudieran inclinarse a decir que el Gobierno miente, en realidad no es así. La raíz de este dilema se da en una mala comprensión del concepto de inflación, que en pocas palabras es la velocidad con la que crecen los precios en la economía. El dato que nos proporcionan los organismos oficiales todos los meses, es entonces una medida de la variación (mensual o anual) de los precios. Por ejemplo, una inflación mensual del 2% implica que los precios de este mes con respecto al mes pasado han crecido en ese nivel. Por lo tanto si el Gobierno dice que la inflación mensual ha caído del 2% al 0,5%, significa que los precios siguen creciendo pero menos rápido. Por lo tanto una menor inflación, en los mercados, no se va a reflejar con precios más bajos.

Además, hay otra consideración importante. El dato de inflación es un promedio que se basa en cifras de una gran cantidad de productos (la llamada canasta básica). Por lo tanto hay productos que todos los meses bajan o suben de precio, pero que al final cuando vemos el dato de la inflación, no los podemos percibir. Cuando vamos al mercado, en forma casi sistemática, ponemos mayor atención a los productos que han subido de precio (sobre todo si son los más importantes para nuestra canasta familiar), y eso crea una percepción de que las "cosas siempre están más caras".

En suma, recuerde. Que la inflación baje no implica que los precios de todos los productos van a bajar de precio (eso se conocería como una "desinflación"). Solo significa que en promedio, el ritmo de crecimiento es menor.

¿POR QUÉ SIEMPRE HAY UN "VIVO" QUE PAGA MENOS?

Vamos a un restaurante con un grupo de amigos o colegas del trabajo. Decidimos, como es común en estos casos, dividir la cuenta entre todos. ¡Oh sorpresa!, todas las personas en la mesa terminan pagando más de lo que tenían presupuestado inicialmente. Pongamos números para entender mejor. Supongamos que cinco amigos teníamos presupuestado gastar cada uno entre 6 y 10 dólares como máximo, decidimos dividir la cuenta, y cada uno termina pagando 12 dólares. ¿Le resulta conocido? ¿Hay algún "vivo" que pagó menos?

Partiendo del supuesto lógico de que todos hayan pagado lo mismo (sino ¿cuál es el propósito de dividir la cuenta?), los números no nos cuadran. ¿Qué pasó? Aquí es donde la teoría económica nos puede dar una mano para entender lo sucedido.

Inicialmente, yo quería gastar \$10 como máximo. Cuando llega la carta, busco un plato que esté dentro de mi presupuesto; en la mayoría de casos buscaré algo que no llegue a mi tope máximo. Pediré por ejemplo, el spaghetti carbonara de \$6 en lugar del chateaubriand de \$9. Ese es el comportamiento normal, si sé que cada persona va a pagar lo que consume. Pero entonces, surge la brillante idea de "dividir la cuenta". ¿Cuál va a ser mi reacción? ¿Mantengo mi decisión inicial o pido un plato más caro?

El carbonara, sigue siendo la opción más lógica si es que no quiero gastar todo mi presupuesto. Pero ¿qué van a hacer el resto de personas de la mesa? Mi instinto (y la experiencia del almuerzo pasado) me dice que van a pedir platos más caros, aprovechando que hemos acordado en dividir la cuenta entre todos. ¿Es lógico quedarme con el spaghetti, cuando sé que todos van a elegir platos caros? Bien, este tipo de razonamiento, lo tiene cada una de las personas sentadas en la mesa. El resultado es un sub-óptimo para todos, ya que terminamos pagando más de lo que hubiésemos deseado. E incluso en casos extremos, llegamos a sobrepasarnos del presupuesto establecido. ¿No le ha pasado por ejemplo, que en la primera ronda de cervezas alguien pide una cerveza importada mientras el resto pidió una nacional? Claro, en la siguiente ronda, sin pensarlo dos veces, todos han pedido las cervezas importadas.

Con este sencillo ejemplo, hemos aprendido

el funcionamiento básico de la teoría de juegos. En ocasiones las decisiones individuales no nos llevan al éxito colectivo, como sugiere la teoría clásica de la economía. Esto se debe a que existen incentivos para hacer cosas que "normalmente" no haríamos. La teoría de juegos, nos permite tomar las mejores decisiones en función no solo de mi estrategia sino de la estrategia que van a tomar los demás. En nuestro ejemplo, lo que hay que hacer es que cada uno pague lo que ha consumido. Punto. Así se elimina la tentación de gastar más. Conservamos amigos y ahorramos. Eso es potenciar el bienestar común.

¿QUIÉN INVENTÓ EL MERCADO?

En muchas ocasiones (demasiadas) se oye decir que el mercado es un invento de la oligarquía para controlar a las personas. O que se trata de un mecanismo inventado por los países ricos para oprimir a los pobres. Nada más alejado de la realidad. Tratemos de entender esto con un ejemplo tomado de la vida real.

En 1944, un grupo de soldados cayeron en manos enemigas y fueron llevados a un campo de prisioneros, donde se reunieron con otros cautivos. Todas las semanas, la Cruz Roja repartía un paquete a cada preso, que contenía: jabón, dentífrico, un queso, varios panes, cigarillos, entre otras cosas. Pronto, a un preso al cual no le gustaba mucho el queso, decidió buscar alguien que no fumara, para intercambiar su queso por cigarillos. Algunos apreciaban el jabón más que otros, así que decidían "comprarlo" a cambio de su



dentífico, o cualquier otro producto. Como suele suceder en estos casos, la moneda que se utilizaba fueron los cigarrillos, porque los presos suelen darles un gran valor e incluso los que no fuman los aceptan como medio de pago. Hasta aquí ya queda claro, que incluso en condiciones complicadas, las personas se dan modos para crear mercados aunque sea en sus formas más rudimentarias.

Pero ahí no queda la historia, pues el mercado de la prisión fue prosperando, incluso llegando a darse una especie de comercio exterior. Un preso, que tenía ciertos beneficios y podía moverse con mayor libertad entre los distintos campamentos, se dio cuenta que los gustos y preferencias, eran notoriamente diferentes entre el campamento A y B. En el primero preferían el queso, por lo que se podía intercambiar un queso por dos paquetes de cigarrillos, mientras que en el segundo, el mismo queso valía solo un paquete de cigarrillos. El intercambio entre campamentos se puso en marcha.

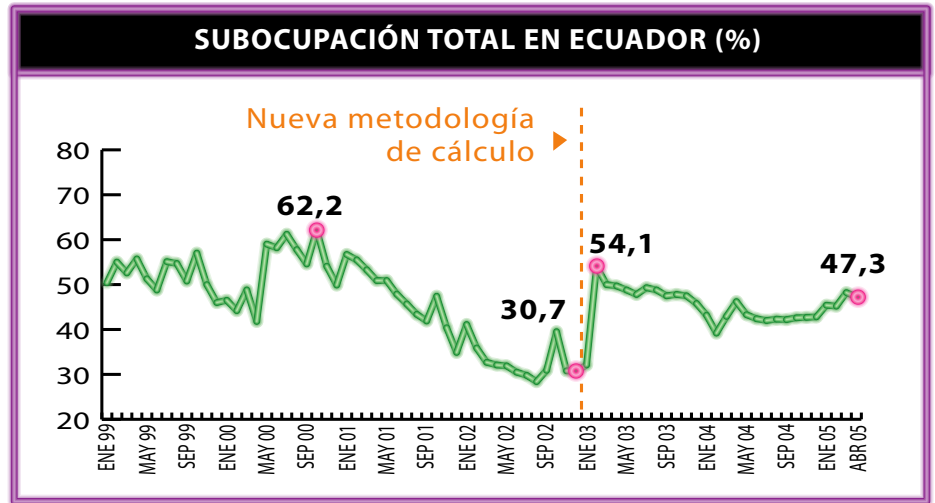
Como en cualquier mercado, había variaciones de precio. El día en el que la Cruz Roja, entregaba nuevos cigarrillos el "precio" caía porque había mayor oferta. A medida que los cigarrillos se iban consumiendo, y quedaban menos en el mercado el precio comenzaba a subir.

Podríamos encontrar cientos de ejemplos de mercados como este, que en forma casi espontánea surgen para satisfacer las necesidades. Porque en la base de todo, las personas tienen gustos, preferencias y habilidades diferentes. El mercado no es un invento deliberado, es una forma de relación entre las personas, para mejorar las condiciones de vida y adquirir cosas que de lo contrario serían imposibles de obtener.

El riesgo de creer que el mercado es "invento", es que se lo conciba como una "herramienta" que tienen los gobiernos para hacer política económica, y por lo tanto es totalmente manipulable. Los mercados requieren de un marco claro para funcionar, que está dado por la institucionalidad, de la cual hace parte el Gobierno. Una cosa es limar las "asperezas" del mercado. Otra cosa, es "controlar" el mercado, pretendiendo que un grupo de personas puede tomar mejores decisiones que la colectividad (representada en el propio mercado).

LA MISTERIOSA SUBIDA DEL SUBEMPLEO

En 1997, el subempleo era de 41%, si comparamos esto con la cifra de inicios del año 2004,



Fuente: BCE. Datos hasta ene-03 PUCE; después FLACSO

que fue de 54%, salta a la vista que algo malo pasó en la economía. Para los detractores de la dolarización, esta es la única responsable. El problema de esta comparación está en que es (deliberadamente) equivocada. Fijémonos en el gráfico adjunto, y se puede ver que hay un salto repentino en la serie estadística del subempleo. En definitiva podemos resumir lo sucedido así:

1. Durante la crisis, y los meses posteriores a la dolarización, la tasa de desempleo se ubicó en el 17%; en los años siguientes, y hasta enero de 2003, el desempleo fue bajando hasta ubicarse en el 8%. Durante el mismo periodo, la tasa de subocupación registró una tendencia a la baja, de 60% hasta 30%.
2. ¿Qué sucedió desde enero de 2003? La metodología para el cálculo del nivel de empleo cambió; hasta enero 2003, la PUCE era la encargada, pero desde esa fecha la elaboración de los datos se entregó a la FLACSO. Esto no quiere decir que haya un error en la metodología, pero Sí implica una distorsión en las series. Desde un punto de vista técnico estricto, los datos de antes y después del 2003, simplemente no son comparables... ¡He ahí el problema!
3. Tanto es así, que "milagrosamente", justo después del cambio en enero 2003, la tasa de desocupación pasó del 32% al 54% en solo un mes (!). Y la tasa de desempleo pasó del 8% al 11% en el mismo mes. Este salto, no refleja lo sucedido en el mercado de trabajo, pues es "simplemente" una distorsión estadística. Lo único que podemos decir es que, desde Febrero del 2003 hasta ahora, el desempleo bajó hasta el 10% y el subem-

pleo ha ido bajando hasta un nivel de 40%.

4. La tendencia en las dos distintas series, antes y después del 2003, dan cuenta de una reducción del subempleo. Efecto directo de una mayor estabilidad económica.

Moraleja: Las cifras ayudan mucho a entender lo que sucede en la economía, pero hay que siempre fijarse en la "letra pequeña", sino podemos cometer graves errores de apreciación.

El mercado no es un invento deliberado, es una forma de relación entre las personas, para mejorar las condiciones de vida y adquirir cosas que de lo contrario serían imposibles de obtener.

¿POR QUÉ SER RUBIA NO ES TAN BUENO DESPUES DE TODO?

Según algunas páginas Internet, el 50% de las rubias de EEUU, no son naturales. No importa si tomamos como real o no ese dato, lo cierto es que hay una "moda" (nada nueva) por ser rubia (quizás iniciada por Marilyn Monroe, la rubia -teñida- más famosa). ¿Será que, como dice el dicho, las rubias se divierten más? Bien, si aplicamos algo de razonamiento económico a este asunto, veremos que ser rubia quizás no es tan bueno después de todo, al menos si lo que quiere es conseguir una cita.

Un grupo de jóvenes están en un bar. Poco después llegan 4 chicas, una rubia y tres de cabello castaño. La única rubia del grupo, es la que más atención atrae, y así los jóvenes comienzan a pensar en cómo van a jugar sus

Se trata de un desequilibrio generado por tener "2 países" durante los primeros meses del año 2007, pues mientras los consumidores tenían expectativas positivas, los empresarios eran muy pesimistas. Hubo un desequilibrio entre la oferta y la demanda, que hizo subir los precios.

cartas para poder bailar con ella. Recordando sus clases de economía, los jóvenes llegan a la conclusión de que "el interés individual sirve al bien común". Y por lo tanto, deciden que cada cual debe actuar en función de lo que más convenga individualmente. ¿Cuál es el problema de este razonamiento? Todos van a ir por la rubia. Así, los jóvenes se bloquean entre sí, y corren el riesgo de iniciar una discusión innecesaria. Como la estrategia de ir hacia la rubia no funcionó, ahora irán hacia el resto de chicas del grupo, las de pelo castaño. Pero como a ninguna mujer le gusta ser la "segunda opción", entonces los jóvenes son nuevamente rechazados.

¿Cuál es la mejor estrategia en este caso? Utilicemos el análisis de John Nash (premio Nobel de economía). En un caso como este hay que hacer – al mismo tiempo – lo que mejor convenga a cada uno y al grupo. La mejor estrategia es no ir por la que parecía inicialmente la mejor opción, la rubia, sino ir directamente a bailar con las morenas. Para quienes hayan visto la película "A beautiful mind" esta escena debe resultar familiar. Y es una excelente forma de explicar cómo se aplica el razonamiento de la teoría de juegos.

Entonces, si lo vemos desde este punto de vista, la única perdedora es la chica rubia. Así, si eres la única rubia del grupo, y vives en una sociedad en la que los caballeros las prefieren rubias, estás en una gran desventaja. Por supuesto, el problema se elimina si la mayoría de mujeres comienzan a teñirse el cabello de rubio, porque el factor de diferenciación ya no sería el color sino cualquier otro (personalidad, inteligencia, etc...), pero ese es otro tema...

CUANDO MÁS SEGURIDAD IGUAL MÁS MUERTES...

No hay nada mejor que un buen razonamiento lógico. Como, por ejemplo, este. Los bebés y

niños de hasta 4 años de edad, deben por ley, estar en un Car-Seat cuando van dentro de un vehículo. Este protege a los infantes en las colisiones, y reduce el riesgo de heridas graves. ¿Si el car-seat es obligatorio en los vehículos, por qué no lo es en los aviones? Pensemos en esto un momento. Los aviones están expuestos a fuertes turbulencias durante el vuelo. Se sacuden mucho al aterrizar y frenar. En cualquiera de estos casos, o peor aun en una emergencia, los niños están mucho menos protegidos en un avión que en un vehículo, no es así. Recordemos que generalmente, sobre todo en viajes cortos, los infantes pueden ir en los brazos de sus madres. Entonces, por lógica, si obligamos –por ley- a que los niños utilicen un car-seat (un "flight-seat" en este caso), lograremos reducir el número de muertes o accidentes. ¿Suena bien?

Eso es justamente lo que propuso Jane Garvey de la Federal Aviation Administration (noticia publicada en New York Times 16 dic 1999). Se implementó como modelo de prueba durante algunos meses. Al final del experimento se midió la tasa de mortalidad y accidentes en infantes... ¡Había aumentado!

¿Cómo es posible que algo que suena tan lógico ocasiona el efecto contrario al deseado? He aquí la explicación. Los niños menores a cierta edad (digamos 4 años), no pagan pasaje de avión (o pagan solo una fracción), pues se les permite ir en los brazos de sus madres, o se coloca una pequeña "cuna" en ciertos asientos seleccionados. Con la nueva regulación que exigía que cada niño utilizara un car-seat, se acabaron los pasajes gratis. Cada niño ocupa un asiento y por tanto paga ticket completo. ¿Cuál fue la reacción de los padres? Cuando las distancias eran cortas, algunos padres escogieron ir en automóvil o bus, en lugar de pagar un ticket "extra". Como la tasa de accidentes en vehículos es mucho más alta que la tasa de accidentes en aviones, a más vehículos en las calles, más probabilidad de accidentes.

La "lógica" en este caso, no tomó en cuenta la reacción que tendrían los padres de familia ante un aumento de los costos de viajar en avión. La gente responde a incentivos, y este fue un incentivo para hacer exactamente lo contrario a lo que se esperaba. La reglamentación fue retirada poco tiempo después.

¿QUIÉN SUBIÓ LOS PRECIOS EN 2006?

Al finalizar el año 2005, la inflación parecía

fuera de control. El año cerró con un 4,4% de inflación anual, cuando el Banco Central había previsto un 3%. Y para el asombro de todos, en los primeros meses del año 2006, la inflación llegó al 4,8% en enero y 5,3% en febrero, con lo que las proyecciones más optimistas hablaban de una inflación al final de año del 12%, mientras que otras hablaban del 25%.

Hubo quienes pregonaron el colapso de la dolarización (por enésima vez), y culparon a este sistema de la subida incontrolable de la inflación. Y claro, resulta que cuando la inflación era muy baja (2%), este era el resultado de la falta de capacidad de compra y de la "quiebra del aparato productivo", y cuando la inflación creció, también era porque las empresas estaban en crisis, debido a la dolarización.

Dentro de las explicaciones más sensatas, se trató de buscar el origen del crecimiento de la inflación en la entrega de fondos de reserva, pasando por los altos precios a nivel internacional, hasta preocupaciones (legítimas) por el descontrolado gasto público. La mayoría de estas explicaciones tenían cierto nivel de veracidad, pero en realidad, no existía una razón de peso que explique el repunte inflacionario que mencionaba el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). ¿Qué misterio estaba rondando la economía?

En abril 2006, el misterio se despejó. El INEC anunció que había cometido un error en el cálculo de la inflación. En resumidas cuentas, lo que pasó fue que se tomaron datos de los arriendos y alquileres que eran semestrales y se los contabilizó en forma mensual. Este "pequeño" error hizo que el dato de la inflación comenzara a distorsionarse mes a mes (el efecto acumulativo de sumar error tras error hizo que la brecha se agrande), y debido a que el rubro "casa y alquileres" tiene un peso elevado en la composición de la canasta básica (10%), todo el dato de la inflación del país creció.

¿Por supuesto? Hubo varios efectos negativos. El más palpable, fue la reducción de la tendencia de consumo. Si las personas reciben información (equivocada) de que el costo de la vida va a subir, sus expectativas de consumo se reducen. Estimamos que esto puede haber significado una reducción de entre 30 y 50 millones de dólares en consumo... todo por un "pequeño" error. Digno de la famosa frase de Ripley: "aunque usted no lo crea".

¿POR QUÉ ES TAN DIFÍCIL COMPRAR UN BUEN AUTO USADO?

Quien haya sido propietario de un vehículo, se ha tenido que enfrentar a la tediosa tarea de tener que vender o comprar un auto usado. Si es así, es muy posible que más de una ocasión se haya preguntado: ¿Por qué es tan difícil encontrar buenos autos usados? El problema radica en lo que se conoce como "asimetría de información", y es una de las fallas más comunes de los mercados, en la que las personas que tienen información se benefician de ella.

Pensemos en el mercado de autos usados. Los compradores están dispuestos a pagar digamos \$6000 por un vehículo. Los vendedores están dispuestos a venderlo hasta en \$5000. En un mercado donde hay buena información, existe una negociación en la que probablemente los vehículos se vendan en \$5500 (el promedio). ¿Pero en el mercado de autos usados existe información perfecta? No. El vendedor siempre tiene mayor conocimiento sobre el estado de su vehículo que el comprador. Para tratar de "informarse" el comprador debe acudir a un taller mecánico, lo que implica un costo adicional, y eso no garantiza un 100% de certeza sobre el estado del vehículo.

En ese contexto, el comprador castiga al conjunto de autos usados que existen en el mercado, porque no se puede distinguir con facilidad un auto usado en buen estado, de uno en mal estado. Entonces de entrada, el comprador, bajará su disposición a pagar de \$6000 a \$5500, por ejemplo (o incluso menos). ¿Cómo reaccionan los vendedores de autos?

En este mercado hay dos tipos de vendedores. 1) Los que tienen un auto usado y lo venden a un precio que refleja el estado real del auto, 2) y otros vendedores que utilizan la falta de información para vender un auto que está en malas condiciones, a un precio similar al de los autos en buen estado. Si quiere, pongamos matices adecuados: hay gente honesta, y deshonesta.

Pero sabemos que el consumidor va a castigar a buenos y malos, porque no puede diferenciarlos. Entonces los vendedores que tienen autos de buena calidad, se rehúsan a sacar sus vehículos al mercado, porque sienten que no es buen negocio vender su vehículo en esas condiciones. Mientras tanto, los dueños de autos usados en malas condiciones, estarán más que felices de vender su auto al precio promedio del mercado, porque este será

siempre más alto que el valor que hubieran recibido si la información fuese perfecta. El resultado es que hay más incentivos para que el mercado se sature de autos en mal estado, y que los autos buenos se vendan cada vez más entre familiares y amigos.

Este ejemplo sencillo de cómo los mercados pueden fallar, también nos demuestra que existen oportunidades para los vendedores honestos que vendan autos "garantizados". Por eso los patios de autos se esfuerzan por mantener un buen nombre, eso permite cobrar más y atraer a aquellos que salieron del mercado debido a la asimetría de información.

¿QUIÉN SUBIÓ LOS PRECIOS EN 2007?

Hay una noticia económica que ha resonado con fuerza en los medios de comunicación y en las conversaciones informales de todo tipo: los precios de una gran cantidad de bienes han subido (sobre todo a mediados de año). Para un país que bajo dolarización se ha acostumbrado a tasas de inflación muy bajas, casi nulas en ciertos momentos del año, este aumento resulta incomprensible. Antes que nada hay que decir que aquí, no se trata de un error en los datos como sucedió en el año 2006 (...hasta donde sabemos).

Para mantener corta nuestra explicación podemos tratar de encontrar cuatro posibles hipótesis

- 1) Es un fenómeno normal en esta época del año.
- 2) Se debe al aumento del Gasto del Gobierno.
- 3) Los empresarios son especuladores
- 4) Algo extraño está pasando.

1) ¿Un fenómeno normal?

Esta respuesta ha sido esbozada por algunos



¿Por qué es tan difícil encontrar buenos autos usados? El problema radica en lo que se conoce como "asimetría de información", y es una de las fallas más comunes de los mercados, en la que las personas que tienen información se benefician de ella.

analistas y funcionarios de Gobierno, por lo que vale la pena analizarla. Hay ciertos meses en los que en forma periódica, los precios de ciertos bienes agrícolas tienden a subir o bajar. Esto depende de la demanda, y también de las condiciones climáticas, así que uno podría pensar que la subida de precios actual se debe principalmente a problemas asociados a la producción agrícola. Si esto es así, no deberíamos preocuparnos ya que el equilibrio retornará pronto a los mercados, una vez que se superen los problemas del clima (verano muy severo en la sierra, falta de lluvias en la costa, por ejemplo), y cuando la demanda retome su ciclo al alza.

Pero al ver la tendencia de inflación mensual, se aprecia que los meses de baja inflación histórica son justamente los de mayo, junio, y julio. Entonces la hipótesis de que los precios han subido porque es "normal" en esta época del año, no parece convincente.

2) Más gasto del Gobierno

Cuando hay más dinero en la economía, la demanda agregada sube y esto a su vez empuja los precios al alza. ¿Ha sucedido esto en Ecuador? En parte sí, porque de hecho la filosofía económica de este Gobierno, se basa en el hecho de que la economía se dinamiza en base al Gasto, y es por eso que se ha inyectado gran cantidad de dinero (en diferentes sectores y formas... algunas más

positivas que otras). Por lo tanto, efectivamente puede ser que el repunte del precio en ciertos productos esté dado porque el Gobierno ha entregado más dinero. ¿Deberíamos preocuparnos?

En principio no, porque si este es el caso, la inflación se debe a un aumento de la demanda que deberá ser atendida en el corto plazo por un aumento de la oferta, con lo cual los precios bajarán dentro de un par de meses (cuando la cantidad de empresas que venden productos aumente). Lo que sí debe preocuparnos, es ¿qué tan sostenible es el crecimiento de la demanda? Y ahí debemos decir que es solo temporal... hasta que el Presupuesto del Estado aguante.

En definitiva, sí hay un componente inflacionario en el Gasto del Gobierno, pero que no explica por sí solo el aumento de la inflación a mediados de año.

3) Especuladores

Esta una explicación que se escucha bastante en ciertos medios. ¿Tiene sustento? En parte sí. Algunas empresas han elevado sus precios al ver que en otros mercados ciertos bienes y servicios se encarecieron. En todos los procesos inflacionarios hay indudablemente un componente de especulación (aquí y en cualquier país). La especulación desde el punto de vista económico es un proceso "lógico", y pasajero. Cuando los mercados son eficientes, el especulador no puede mantener precios altos durante mucho tiempo porque los consumidores pueden encontrar un sustituto fácilmente y cambiarse. Pero, ¿qué pasa cuando los mercados no son tan perfectos... es decir como en Ecuador? La especulación puede tener efectos negativos en ciertos mercados, y más aún si la especulación tiene su origen en algún tipo de inestabilidad ya sea política o económica.

Pero, a pesar de la constante tentación de culpar a los empresarios por elevar los precios, esta tampoco es una explicación completa al aumento de precios. Quizás ciertos intermediarios agrícolas, sí están especulando en forma "exagerada", pero no más que en otras épocas del año. Así que la inflación focalizada de esos meses no parece ser atribuible -enteramente- a los empresarios.

Hemos dado un repaso a los principales y más comunes causantes de la inflación (por supuesto, descartamos otros como el tipo de cambio y la política monetaria, porque estamos en dolarización), y hasta ahora no encontramos una respuesta concreta al aumento de la inflación. ¿Hay alguna?

4) Algo extraño pasa...

He aquí nuestra "aventurada" hipótesis¹:

Se trata de un desequilibrio generado por tener "2 países" durante los primeros meses del año 2007, pues mientras los consumidores tenían expectativas positivas, los empresarios eran muy pesimistas. Hubo un desequilibrio entre la oferta y la demanda, que hizo subir los precios.

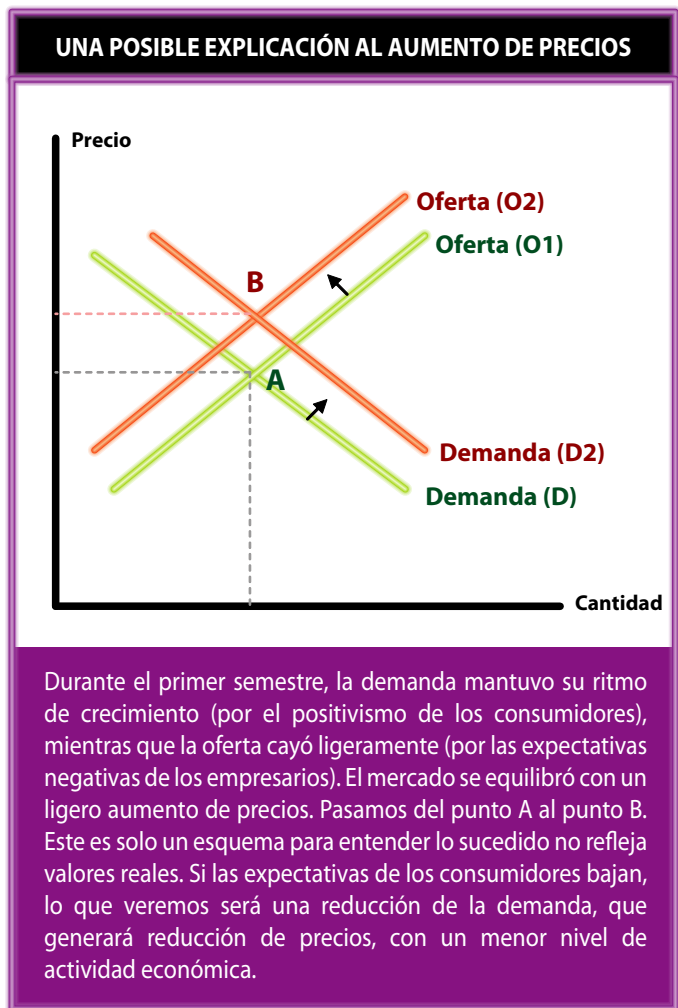
Tratemos de entender este asunto. Desde mediados del año pasado, las expectativas de consumos (medidas con el IEC) venían creciendo, hasta llegar a su punto más alto en el 1er trimestre de 2007. Eso, en la economía se traduce en una mayor disposición a comprar por parte de los consumidores: es decir un aumento de la demanda. Por otro lado, los empresarios se mostraron cautos durante el periodo de elecciones presidenciales, y bastante negativos cuando Rafael Correa asumió la Presidencia. De hecho en una encuesta realizada a inicios de año por el IDE, vimos que el 60% de empresarios decían que el país estaría "peor" el próximo año, mientras que las personas en la calle pensaban en un 60% que el país estaría mejor (Fuente: Informe Confidencial)... dos visiones totalmente contrarias de personas que viven en el mismo País.

Al tener expectativas

negativas, los empresarios bajaron sus niveles de inversión (o al menos no invirtieron todo lo que tenían pensado): esto en buenos términos se llama: reducción de la oferta.

Entonces, tenemos ya dos elementos que se han conjugado durante estos meses en Ecuador: una demanda con expectativas crecientes y una oferta con expectativas a la baja, el resultado ha sido un desequilibrio en ciertos mercados, que resultó en un aumento de precios (ver el gráfico).

¿Qué va a pasar? Lo que hemos visto, es que las expectativas de los empresarios se hicieron menos negativas gracias a que las ventas en varios sectores se mantuvieron. Esto era bueno porque implicaba un aumento de la oferta y una reducción de precios, pero con una mayor actividad económica. Lastimosamente, la demanda (los consumidores) ha comenzado a perder ritmo, lo cual hará que los precios bajen, se logrará un equilibrio de los mercados pero en un nivel de actividad económica menor.



1 Admitimos que la hipótesis que hemos expuesto en este párrafo requiere más sustento e investigación, por lo pronto es una de tantas explicaciones posibles. Desde nuestro lado, suena lógico que algo así puede estar pasando, pero nos comprometemos a profundizar la correlación entre inflación y expectativas en futuros estudios.