

**ANALISIS DE ALGUNOS RESULTADOS
DE LA POLITICA DE PRECIOS**
(Agosto 1973 a septiembre 1975)

Mercedes Taborga M.
Alvaro Covarrubias R. *

* Los autores agradecen los comentarios de los Profesores Günther Held y Hugo Trivelli. En todo caso, los errores y los juicios son de exclusiva responsabilidad de los autores. El trabajo de programación y obtención de datos en el computador estuvo a cargo de Gonzalo Palacios V.

N. del E. Los autores son, profesora del Departamento de Economía de la Sede Occidente de la Universidad de Chile y profesor del Departamento de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica de Chile, respectivamente.

1. INTRODUCCION

El presente estudio ha sido motivado por el deseo de observar algunos efectos de la política de precios del actual Gobierno, consistente en dejar libres simultáneamente un número significativo de ellos, después de varios años de control por parte de la autoridad. En este caso, se trata de determinar si la estructura de mercado es una variable relevante en el comportamiento de los precios al pasar de la condición de controlados a la de libres.

Para esto se tomó como muestra los componentes del IPC (301 productos) puesto que de ellos se tenían datos mensuales de precios. Esta muestra se dividió en cuatro categorías, a saber: 1) los productos cuyos precios seguían fijados por la autoridad; 2) los productos considerados competitivos; 3) los monopolísticos y 4) los oligopólicos. A cada uno de estos cuatro grupos, ponderados de acuerdo a su peso en el IPC, se les observó su comportamiento de precios en el período del estudio y se compararon los resultados.

El momento inicial del período de este informe fue el mes de agosto de 1973, por ser éste el último mes completo de la administración anterior. El mes de septiembre de 1975 fue el último del cual los autores pudieron conseguir los datos. En consecuencia, el período comprende tanto el inicio de la nueva política (octubre y noviembre de 1973), en el que

se decretó la libertad de precios, época en la que estos experimentaron un brusco salto, como su evolución posterior en casi dos años.

En la siguiente sección se presentan y comentan los resultados obtenidos mediante un análisis de cada uno de los cuatro subgrupos en que se dividió la muestra.

La sección de resumen y conclusiones contiene las opiniones de los autores acerca de la importancia que, a juicio de ellos, tienen los resultados obtenidos.

Al final se ha incluido un anexo metodológico, indicando los criterios empleados para clasificar cada producto en los distintos tipos de mercado.

Es necesario tener presente las condiciones económicas generales que se dieron durante el período que estamos estudiando, en cuanto ellas influyen sobre los niveles y estructuras de precios. En el mes base de agosto de 1973 se detectaba un evidente desequilibrio entre oferta y demanda globales. El casi total control de precios a niveles inferiores a los de equilibrio hacía que la demanda superara las cantidades ofrecidas a esos niveles, existiendo desabastecimiento y mercado negro. Una vez liberados los precios (por lo menos el 74 por ciento de ellos), se produjo rápidamente un equilibrio en las cantidades ofrecidas y demandadas.

Durante 1974 la demanda global de la economía indujo un Producto Nacional algo superior al del año precedente. En cambio en 1975 la demanda global fue reducida drásticamente, produciéndose una recesión en el Producto del orden del 12 al 15 por ciento.

2. COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS SEGUN LA ESTRUCTURA DE MERCADO

El comportamiento del IPC y de los índices parciales calculados para los productos de precio fijado y los de precio libre según su estructura de mercado se muestran en el gráfico N° 1. Este gráfico no incluye los precios de los productos monopolísticos, pues su ponderación es demasiado pequeña (3,0 %) como para sacar conclusiones válidas. En todo caso en el Cuadro N° 1 se consignan los datos correspondientes a estos productos.¹

Por comodidad los valores del índice total (IPC) como los parciales fueron normalizados, consistiendo en el mes base de comparación, agosto de 1973.

El gráfico muestra el gran salto experimentado en los meses de octubre y noviembre de 1973, cuando se decretó la libertad de precios para los productos que durante el período de nuestro análisis representaron los tres cuartos de la muestra. (El 26 por ciento siguió de precio fijado)

En el gráfico N° 2 se muestran las variaciones porcentuales mensuales de los índices parciales.

2.1. Los productos de precios controlados

Este grupo con 26,7 por ciento de la ponderación está formado por monopolios² y por productos de precio subsidia-

¹ Las cifras de las variaciones mensuales del IPC del Cuadro N° 1 no coinciden exactamente con las oficiales (pese a usar ambos los mismos precios y ponderaciones), debido al empalme entre el índice del Departamento de Economía de la Universidad de Chile y el del INE y algunos cambios de especificaciones en los primeros meses de 1974.

² Los productos monopolísticos no sujetos a control respecto de precios representan sólo un 3% de la ponderación del IPC.

Cuadro N°1
 Índice de precio consumidor
 Base: Agosto 1973 = 100

Meses	Año	Ponderación N°	Productos Precios fijados			Productos Competitivos			Productos Monopolísticos			Productos Oligopolísticos			Índice General		
			Índice	Var	Índice	Índice	Var	Índice	Índice	Var	Índice	Índice	Var	Índice	Índice	Var	
Agosto	1973	1	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00	0,0	
Septiembre		2	103,43	3,4	118,69	18,7	135,31	35,3	100,92	7,0	114,64	14,6	100,92	7,0	114,64	14,6	
Octubre		3	273,06	164,0	187,35	57,8	150,17	39,5	303,09	188,0	229,37	100,1	303,09	188,0	229,37	100,1	
Noviembre		4	465,28	70,4	212,34	12,3	872,83	7,2	375,86	22,0	322,00	22,9	375,86	22,0	322,00	22,9	
Diciembre		5	513,01	10,5	232,01	9,3	781,26	9,2	368,46	3,4	303,71	7,7	368,46	3,4	303,71	7,7	
Enero	1974	6	647,76	26,0	251,88	8,6	876,39	15,1	414,42	6,7	338,22	11,4	414,42	6,7	338,22	11,4	
Febrero		7	1.040,84	60,7	277,20	10,1	981,83	12,0	437,96	12,9	409,91	21,2	437,96	12,9	409,91	21,2	
Marzo		8	1.160,25	11,5	335,98	21,2	1.017,26	3,6	547,48	17,0	479,50	17,0	547,48	17,0	479,50	17,0	
Abril		9	1.175,18	1,3	397,24	18,2	1.139,78	11,9	1.14,52	12,2	537,89	12,2	1.139,78	11,9	1.14,52	12,2	
Mayo		10	1.248,01	6,2	433,23	9,1	1.346,16	20,0	1.14,43	10,4	586,45	9,0	1.346,16	20,0	1.14,43	10,4	
Junio		11	1.779,79	42,6	502,85	16,1	1.570,95	15,1	714,73	9,2	706,12	20,4	1.570,95	15,1	714,73	9,2	
Julio		12	1.937,42	8,9	564,40	12,2	1.881,84	19,1	627,66	11,1	785,54	11,2	1.881,84	19,1	627,66	11,1	
Agosto		13	2.057,56	6,2	640,22	13,4	2.237,79	18,1	676,02	8,3	867,87	10,5	2.237,79	18,1	676,02	8,3	
Septiembre		14	2.227,33	8,3	735,46	14,9	2.557,91	15,3	1.000,00	11,6	976,04	12,5	2.557,91	15,3	1.000,00	11,6	
Octubre		15	2.813,58	26,3	814,53	10,8	2.685,58	4,7	1.444,39	14,4	1.124,09	15,2	2.685,58	10,8	1.444,39	14,4	
Noviembre		16	3.098,96	10,1	853,69	4,8	3.030,71	12,3	1.310,08	15,3	1.223,56	8,8	3.030,71	12,3	1.310,08	15,3	
Diciembre		17	3.951,14	8,1	935,33	9,6	3.148,07	5,5	1.411,88	8,2	1.330,25	8,7	3.148,07	5,5	1.411,88	8,2	
Enero	1975	18	4.319,47	28,9	997,93	6,7	3.357,75	14,0	1.587,13	11,2	1.515,70	13,9	3.357,75	14,0	1.587,13	11,2	
Febrero		19	4.998,02	15,7	1.147,64	15,0	4.382,55	12,3	1.919,77	21,0	1.766,38	16,5	4.382,55	12,3	1.919,77	21,0	
Marzo		20	5.931,86	19,7	1.404,86	22,4	4.614,02	13,0	2.337,34	21,7	2.140,17	21,2	4.614,02	13,0	2.337,34	21,7	
Abril		21	7.104,08	18,6	1.702,72	21,2	6.331,46	37,2	2.820,48	20,7	2.584,83	20,8	6.331,46	37,2	2.820,48	20,7	
Mayo		22	8.564,28	20,6	1.932,63	13,5	7.143,83	12,8	3.259,61	15,3	2.997,49	16,0	7.143,83	12,8	3.259,61	15,3	
Junio		23	10.998,03	21,4	2.372,03	42,7	8.836,55	23,7	3.645,94	12,1	3.589,93	19,8	8.836,55	23,7	3.645,94	12,1	
Julio		24	11.290,96	8,6	2.608,43	10,0	10.335,33	16,8	3.934,35	7,7	3.923,62	9,1	10.335,33	16,8	3.934,35	7,7	
Agosto		25	12.417,25	10,0	2.846,17	9,1	11.295,57	9,4	4.209,91	7,0	4.273,34	8,9	11.295,57	9,4	4.209,91	7,0	
Septiembre		26	12.698,62	2,1	3.324,21	16,8	13.027,66	15,3	4.580,51	6,8	4.721,98	10,5	13.027,66	15,3	4.580,51	6,8	

diado, que quedaron bajo control para realizar el proceso de eliminación de dichos subsidios en forma gradual. Entre los monopolios, una buena parte de ellos corresponde a servicios de empresas públicas.

En el período considerado el subíndice de precios controlados crece en 12,599 por ciento (versus 4,621 por ciento del IPC). Hay dos explicaciones posibles para la gran discrepancia entre estas dos cifras, siendo difícil determinar su importancia relativa.

Al observar el gráfico N°2, puede verse cómo la autoridad ha ido facultando las alzas de precios de productos controlados en forma discontinua, pudiéndose determinar claramente cinco pulsos: octubre-noviembre 73, febrero, junio, octubre de 1974 y enero de 1975. Al final del período se tiende a un crecimiento más continuo, y cercano del movimiento del índice general de precios.

La primera explicación sería la de reconocer el hecho que estos productos eran probablemente los que tenían niveles de precios más deprimidos durante la anterior administración, ya sea por su carácter de empresas públicas (luz, gas, etc.) o por ser bienes altamente subsidiados. Por lo demás, haber llevado estos precios a sus niveles "realistas" habría exigido alzarlos muy por sobre el promedio del nivel de precios.

La segunda explicación posible podría relacionarse con el tipo de empresas.

En el caso de las empresas de servicios públicos, éstas han recibido de la autoridad el mandato de autofinanciamiento. Por lo tanto, han buscado colocarse en algún punto sobre sus costos medios, costos que lógicamente son decrecientes al aumentar las cantidades producidas. Al ocasionarse la recesión en la demanda, deben incrementar sus precios para mantener su ingreso, configurándose así una situación de: "a menos demanda - mayor precio".

El resto de las empresas de precios fijados, están en mercados en que los productores son uno, algunos pocos, o un gran número. Sus precios los fija DIRINCO por decreto. La política de DIRINCO de fijar los precios según los costos medios más un margen de utilidad razonable, tiene como consecuencia que al disminuir la demanda suben los costos por el mayor impacto de los costos fijos, por lo tanto, hay que alzar los precios. La consecuencia obvia es la acentuación de los ciclos económicos, lo que se ha llamado una política "stagflacionaria". De ahí que surge la pregunta sobre por qué estas empresas adhieren tan estrictamente al precio máximo fijado por DIRINCO. En el corto plazo, con costos medios decrecientes el costo marginal es menor que el costo medio y tal vez vender a un precio igual al costo medio más algo (el precio máximo fijado por DIRINCO), si bien no maximiza las utilidades, es una buena y cómoda manera de sobrevivir en un período de demanda en recesión. Además ésta es una forma de "colusión" garantizada por el Estado; sin necesidad de ponerse de acuerdo, tienen precio uniforme.

2.2. Los productos competitivos

Este tipo de bienes representaron el 46,3 por ciento de la ponderación del IPC. Su crecimiento durante el período fue de 3,224 por ciento (versus 4,621 por ciento del IPC), el más bajo de los cuatro subíndices calculados. Durante el gran salto en los precios de octubre y noviembre de 1973 los productos competitivos fueron los que menos subieron, manteniéndose también posteriormente por debajo del crecimiento del IPC, como puede verse en el Cuadro N° 2.

Estos productos competitivos suben 112 por ciento en el período del gran salto de precios. Se supone que cuando estos precios estaban fijados lo estaban a un nivel menor que el de equilibrio, lo cual se demostraba por el desabastecimiento. En el período agosto-noviembre 1973 suben has-

Cuadro N° 2
Variaciones de precios
(en porcentajes)

	Precios Controlados	Competi- tivos	Mono- pólicos	Oligo- pólicos	IPC
Ago-nov 73	365	112	597	276	182
Nov 73-sep 75	2,629	1,466	1,770	1,119	1,574

ta el punto de equilibrio, para luego mantenerse estables en términos reales ya que varían sensiblemente igual al IPC.

Se puede observar que algunos precios de este subgrupo estaban libres, por lo tanto ya estaban en sus niveles de equilibrio, así es que no contribuyeron al salto del período mencionado.

Es interesante señalar lo ocurrido al anterior de este subgrupo de productos de precios competitivos, desglosándolo según el tipo de bienes de que se trate. En el Cuadro N° 3 hemos dividido el subgrupo en Alimentos, Vestuario, Arriendo y Otros y hemos calculado sus variaciones de precios en el período hasta noviembre 1973 y posteriormente.

Comparando las variaciones experimentadas por los Alimentos y el Vestuario podemos observar que el salto inicial después de decretada la libertad de precios es similar y pequeño en magnitud.³ En el período posterior que corresponde al de acentuación de la recesión el grupo Vestuario pierde posiciones fuertemente respecto a Alimentos. Esto confirmaría una elasticidad ingreso del Vestuario mayor que

³ El Vestuario tiene la menor variación de precios de cualquier subgrupo considerado en este estudio.

Cuadro N° 3

Sub grupo de productos competitivos
(Variaciones en porcentaje)

	Ago 73-nov 73	Nov 73-sep 75	Ago 73-sep 75
Alimentos	120	1.397	3.193
Vestuario	112	863	1.947
Arriendo	0*	8.373	8.373
Otros	174	1.254	3.605
Total competi- tivos	112	1.446	3.224
IPC	182	1.574	4.622

*La variación de 0% se debe a que no se realizó encuesta en estos meses.

uno en los hábitos económicos del país.⁴ En el período noviembre 73-septiembre 75, el índice de producción física promedio en Vestuario cae un 27,19 por ciento (SOFOFA).

El arriendo en cambio muestra un substancial aumento respecto a los otros componentes del subgrupo y al IPC. Una posible explicación por el lado de la oferta sería que las noticias de una modificación a la ley de arriendos para eliminar el tope del 11 por ciento haya incentivado a los propietarios de vivienda a alzarlos sustancialmente en términos reales.

⁴ Existe una estimación de la elasticidad ingreso para el Vestuario de 1,22. Véase Mercedes Taborga, Estructura de Consumo y Grupo Social, Documento de Trabajo, Universidad de Chile, Departamento de Economía, Santiago.

El grupo de Otros representa una cantidad heterogénea de productos, del cual no pueden sacarse conclusiones representativas de comportamiento de algún sector económico.

3. LOS PRODUCTOS OLIGOPOLICOS

La ponderación de estos productos en el IPC es el 24,0 por ciento. El crecimiento de ellos en el período es de 4,481 por ciento es decir inferior al IPC que creció en 4,622 por ciento. Mientras en los primeros tres meses de la nueva política sus alzas de precios superan largamente la de los productos competitivos y las del IPC, en el período posterior no cesan de perder terreno frente a los demás subíndices, llegándose al término del período a una situación de menor crecimiento total que el IPC.

Este subíndice está constituido fundamentalmente por bienes provenientes del sector industrial. Prácticamente todos ellos se encontraban sometidos al régimen de fijación de precios antes de la implementación de la nueva política y muchos de ellos lo habían estado por largos años.

La explicación del gran salto inicial seguido de una reducción en los precios puede deberse a la existencia de "overshoot" en la determinación de los precios a cobrar por parte de los productores, es decir, fijarlos a un nivel superior al de equilibrio estable de mediano y largo plazo. Las expectativas inflacionarias exageradas prevalecientes en este período, pueden haber causado que los empresarios hayan esperado que sus demandas no se contrajeran tanto después de alzas de precios tan espectaculares. La frustración de estas expectativas se tradujeron en la formación de grandes stocks. Esta determinación de precios por sobre el nivel de equilibrio lo pudieron hacer los productores oligopólicos y no los competitivos, dado el poder sobre el mercado que

tienen los primeros. Esto aplicaría el mayor salto inicial de unos, respecto a otros.⁵

Esta situación puede mantenerse mientras se absorbe la demanda insatisfecha acumulada en el período previo de fijación de precios a niveles menores que los de equilibrio. Esto explicaría lo ocurrido durante 1974 en que la liberación de precio no trajo un aumento conjunto de la cantidad ofrecida⁶ y de los precios, sino sólo de estos últimos.

Durante 1975 se produce una baja de la demanda agregada que explicaría la baja en los precios relativos a estos productos como asimismo la reducción de los volúmenes producidos.

La velocidad de ajuste hacia el nuevo equilibrio a menores precios estará condicionada por la liquidez de que dispongan los productores para financiar los stocks involuntarios que se crean al comenzar la disminución de la demanda global. Si como parece ser, no ha habido en 1975 una reducción de la liquidez real de la economía respecto a 1974,⁷ esto indicaría una lentitud de los productores para reducir sus

⁵ Por lo demás, el salto de los productos oligopólicos debía necesariamente ser mayor que el de los competitivos. En la condición de precio fijado, a ese precio la demanda es infinitamente elástica, por lo que ambos tipos de productores tenderán a igualar sus costos marginales a ese precio. Al producirse la liberación, las empresas competitivas seguirán igualando el precio a costo marginal, mientras que los oligopólicos necesariamente fijarán precios superiores a su costo marginal.

⁶ En el sector industrial, que compone la mayoría de este subíndice, la producción del año 1974 fue aproximadamente igual a la de 1973.

⁷ Tomando una definición más amplia de la cantidad de dinero que la tradicional que indica el Banco Central, que incluya el cuasidiviso y los sustitutos próximos del dinero, se demuestra como la liquidez real de la economía no ha disminuido, por lo menos en el período desde diciembre de 1973 a junio de 1975. Véase Alfredo Andonic y Marcos Zylberberg, "El mercado de capitales y la política de estabilización" Informe GEMINES, 3^{er} trimestre de 1975.

stocks mediante rebajas de precios que incentiven las ventas, haciendo de este modo más lento el camino hacia el equilibrio.

Para determinar si la baja relativa de los precios oligopólicos durante 1975 se debe sólo a la búsqueda del equilibrio desde el "over shoot" o también a reducciones de demanda, debemos desagregar este subíndice en sus componentes. Si los precios que más descienden son aquellos cuyas reducciones de demanda han sido las mayores, esto nos indicaría que son los factores de demanda principalmente los que están determinando en estos momentos el nivel de precios.

El cuadro siguiente indica las variaciones de precios de los productos oligopólicos agregados por sector industrial.

Cuadro N° 4

Sub grupo de productos oligopólicos
(Variaciones porcentuales)

	Ago 73- nov 73	Nov 73- sep 75	Ago 73- sep 75	Ranking
Ind. alimenticia	261	1. 526	5. 772	3
Menaje	301	1. 079	4. 631	5
Línea blanca	199	1. 143	3. 616	6
Calzado	312	713	3. 247	7
Textiles	304	673	3. 022	8
Ind. farmac.	346	1. 512	7. 089	1
Ind. electrónica	507	1. 075	7. 028	2
Varios	146	1. 830	4. 645	4
Total productos oligopólicos	276	1. 119	4. 481	
IPC	182	1. 574	4. 622	

Esta información debe ser complementada con antecedentes sobre la producción para poder contestar esta pregunta. Como siempre, se separó el análisis en dos períodos: agosto-noviembre 73, y noviembre 73-septiembre 75. Consideramos como cambios en los precios, la diferencia de las tasas de crecimiento de éstos con respecto a la del índice general. Con respecto a los cambios en las cantidades demandadas, se utilizó la información del índice de producción física de la SOFOFA para algunos de los productos considerados.⁸ El indicador construido mide la diferencia entre los promedios mensuales de los períodos considerados con respecto al mes de agosto de 1973.⁹ Esta información aparece en el Cuadro N° 5.

Cuadro N° 5

Variación de precios relativos y producción física

	Ago 73-nov 73		Nov 73-sep 75	
	dp/p	dq/q	dp/p	dq/q
Industria alimenticia	43	5,3	-3	6,4
Textiles	67	-8,53	-57	-36,2
Calzado	71	51,5	-55	-1,8
Equipos electrónicos	179	7,1	-32	36,8
Muebles y accesorios	65	12,1	-31	-32,6
Artículos eléctricos de uso doméstico	9	-5,5	-27	-27,5

⁸ Las dos muestras (precios INE y Producción SOFOFA) no necesariamente coinciden, pero la misma estructura oligopólica garantiza una alta probabilidad de que los productos incluidos en cada una de ellas sean comunes.

⁹ La comparación con este mes no tiene ninguna implicación de optimalidad; indica sólo el inicio del período considerado en el análisis.

En el período agosto-noviembre 73 se observa un aumento de precios generalizados y de gran magnitud, que lleva a los productos oligopólicos considerados a niveles relativos considerablemente altos. Dada la relación negativa entre cantidad demandada y precio, era posible suponer una reducción considerable en dichas cantidades. Sin embargo, podemos observar que esto no fue así. El amplio margen determinado por la demanda insatisfecha permitió sólo muy pequeñas reducciones en la cantidad producida de textiles y artículos eléctricos de uso doméstico y aumentos en muebles y accesorios, alimentos, calzado y equipos electrónicos.

En el período noviembre 73-septiembre 75 hay una caída de los precios (relativos) en todos los casos, pero podemos ver que esto no fue acompañado por un aumento en las cantidades como era posible suponer. Por el contrario, exceptuando equipos electrónicos e industria alimenticia, todos los grupos muestran también caídas, algunas de éstas importantes. Esta situación se debe a que el tramo de consumo de estos últimos bienes está a niveles en que la relación consumo-ingreso determina altas elasticidades ingreso, siendo considerados por los consumidores como suntuarios. Por el contrario, pareciera ser entonces que Alimentos y Equipos electrónicos tienen una demanda bastante inelástica con respecto a cambios en el ingreso real (elasticidad ingreso menor que 1 y cercana a cero).

Con este supuesto podemos remitirnos a utilizar el concepto de elasticidad-precio. Aplicando directamente la definición a las cifras del Cuadro N° 5 obtenemos un valor de -2,13 para Alimentos y de -1,15 para Equipos electrónicos. Equipos electrónicos está a niveles de elasticidad menores que Alimentos lo que implica que los primeros están a niveles relativos de consumo con respecto al margen de saturación inferiores que los segundos; el significado de esto sería el que la industria electrónica tendría una mayor posibilidad de mantener sus precios fijos en términos reales

que la industria alimenticia. Sin embargo, la política de precios seguida ha sido ventajosa para los productores ya que las bajas en el precio produce un aumento en las ventas totales de la industria.

La industria alimenticia, por su parte, no habría aprovechado las posibilidades que le ofrece la demanda que enfrenta. Los precios se han mantenido prácticamente constante, en circunstancias que una política de precios más bajos, habría resultado no sólo en una posición de mayores entradas para la industria sino también un aumento del consumo de un producto tan vital y una distribución menos regresiva del ingreso. La posición ventajosa en términos de precios relativos no necesariamente ha estado acompañada por mayores ingresos (en términos reales).

Con respecto a otros sectores, poco se puede agregar. No tenemos información sobre la producción de la industria farmacéutica, pero su ubicación en el ordenamiento de precios (Cuadro N° 3) parece obvia. Tiene una importante mejoría en el período agosto 73-noviembre 73 a pesar de que fue uno de los sectores mejor ubicados en el período anterior (1970-73) en lo que respecta a la política de control de precios, y en el período noviembre 73-septiembre 75 se mantiene prácticamente en términos reales. Se puede esperar que la demanda global por productos farmacéuticos sea relativamente inelástica al precio¹⁰ y (dada la motivación de su uso), inelástica al ingreso en la gran mayoría de los casos. Esto significaría una relativa estabilidad en la producción que permite no sólo la marcada mejoría en los precios relativos, sino también en los ingresos globales del sector. En ese caso estaríamos en presencia de un sector industrial que ha aprovechado plenamente a su favor la inelasticidad ingreso y precio de la demanda por sus productos.

¹⁰Véase Kuflik, Pacheco, Silva y Trivelli, "Análisis de la industria farmacéutica chilena" - Serie Documentos de trabajo N° 36 - CEPLA, U. de Chile, Santiago.

El diferente comportamiento de textiles y calzado ante variaciones bastante similares en el precio está demostrando el distinto efecto que la pérdida de ingreso real produce en las respectivas demandas. La elasticidad ingreso de textiles es mayor que la elasticidad-ingreso del calzado. Con respecto a muebles y accesorios y artículos eléctricos de uso doméstico, podemos decir que la política de precios seguida por estas industrias no ha podido compensar el efecto ingreso en esas demandas.

3. CONCLUSIONES

Del análisis expuesto, los autores señalan las siguientes conclusiones:

- i. La política de lograr el autofinanciamiento de las Empresas de Servicio Público en el corto plazo no sólo pueden no llevar a la eficiencia económica, sino que configura un cuadro en que la recesión forzada de la economía, con fines de estabilización, lograría en estas empresas el efecto contrario, es decir, obligarlas a alzar sus precios. Asimismo en el resto de los productos de precio fijado por DIRINCO, la forma de operación de esta institución estaría logrando alzas de precio en vez de bajas como respuesta a la depresión.

En general, el tratamiento de los precios fijados configuraría una política pro cíclica y stagflacionaria, con fuertes repercusiones en el Índice de Precios, siendo éste el grupo de productos que más aumenta sus precios en el período.

- ii. En el caso de los productos de precio libre se nota claramente que la estructura de mercado parece ser una variable relevante en los niveles de precio, pero el comportamiento de los precios depende en forma importante del tipo de demanda que enfrentan los productores.

- iii. Los productores oligopólicos han ajustado sus precios a la demanda en recesión siempre "por arriba". Sus expectativas inflacionarias lo han llevado a alzas de precio que no podían tener como consecuencia sino una fuerte recesión en las ventas y gran creación de stocks. A la larga han debido reducir sus precios pero en forma lenta pues habían tenido suficiente crédito (aunque caro) para financiar sus stocks. Se nota además una tendencia en estos productores para aprovechar al máximo las ventajas de las demandas más inelásticas a la caída del ingreso real. En los casos en que parece que los productores no supieron aprovechar las posibilidades que les ofrecía el mercado, fue precisamente por tener precios demasiado altos.

ANEXO

Metodología de clasificación de los productos

El método empleado fue el de clasificar cada producto según el tipo de mercado enfrentado por los productores de él. Las variables relevantes para determinar cual de los cuatro tipos de mercado que enfrentan los productores de cada artículo del IPC fueron el número de empresas productoras, la presencia de productos sustitutos y la existencia (o fundada presunción) de acuerdos de mercado entre empresas productoras para limitar la competencia.

La primera clasificación como de productos de precio fijado no ofrece dificultad pues se contó con las listas de productos y servicios cuyo precio es fijado por las autoridades de Gobierno (DIRINCO, Ministerio de Transportes, Ministerio de Minería, etc.). Se incluyeron en esta clasificación todos aquellos cuyo precio estaba fijado el día 30 de septiembre de 1975. Estos productos representaron el 26,7 por ciento de la ponderación.

Los productos clasificados como monopolísticos cuyo precio no está fijado por la autoridad fueron aquellos producidos por una sola empresa y que no tienen sustitutos cercanos. También fueron incluidos aquellos que aun cuando existen múltiples productores, éstos forman un cartel que determina centralizadamente los precios y que igualmente no son cercanamente sustituibles.

El concepto de **sustituto cercano** es relativo y difícilmente puede ser fijado objetivamente, lo que hace que cualquier clasificación tenga un grado importante de subjetividad. Reconociendo esta dificultad se supuso que no tenían sustitutos cercanos aquellos productos en que el productor o el cartel de productores eran capaces de realizar cambios sustanciales en el nivel de precios por períodos prolongados. Los productos que fueron clasificados como monopolísticos fueron pocos, alcanzando sólo a un tres por ciento de la ponderación total.

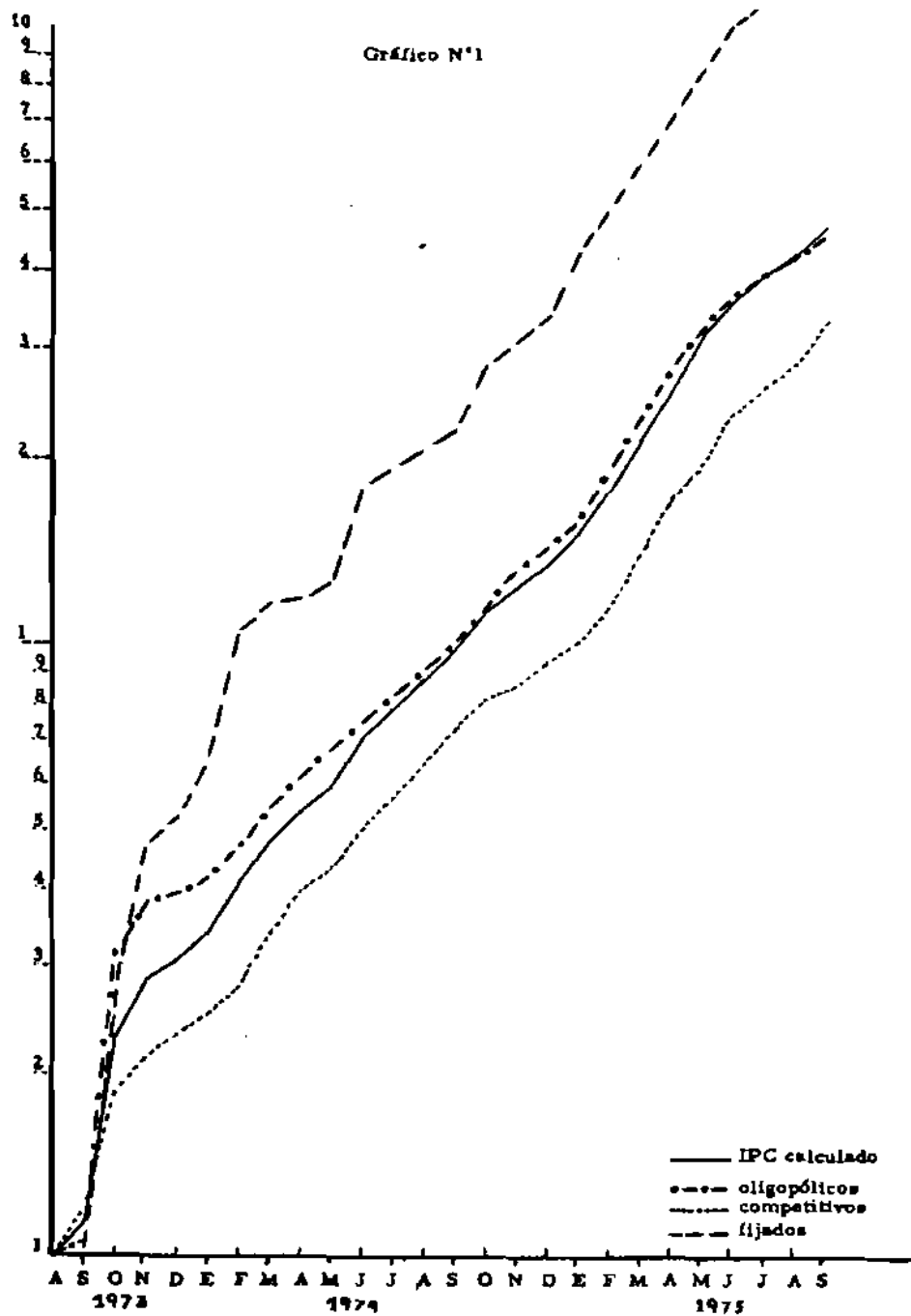
En la clasificación de productos competitivos se trató de incluir todos aquellos en que el poder de cada productor individual para determinar sus precios de venta es insignificante. En esta categoría fueron incluidos aquellos artículos cuyos productores son un número grande, tomándose como criterio indicativo la cifra mayor que diez. En aquellos casos en que el artículo incluido en el índice es producido por una sola empresa —pero existen en el mercado muchos productores de otras marcas, siendo básicamente el mismo artículo, es decir, con una gran elasticidad de sustitución— se les clasificó como competitivos. Estos productos, representaron el 46,3 por ciento de la ponderación.

El saldo de productos, en que claramente el productor individual tiene un cierto grado de poder sobre el precio, sea porque el número de fabricantes es pequeño, sea la marca del producto, tiene una diferencia sustancial a ojos del público frente a los sustitutos, fueron clasificados como prove-

nientes de industrias oligopólicas. La existencia de propaganda en medios de comunicación masivos fue un indicador que ayudó a identificar aquellos productos en que el fabricante goza de un poder significativo en el mercado. Su ponderación alcanzó a un 24,0 por ciento del total.

Debe reconocerse el grado de subjetividad que tiene esta clasificación. Desgraciadamente, al no existir criterios cuantitativos para determinar exactamente el tipo de mercado que enfrenta una empresa, siempre se puede incurrir en un cierto grado de arbitrariedad inevitable. En la práctica, sin embargo la información exógena de tipo cualitativa permitió que al hacerse la clasificación, el número de casos en que ésta fuera dudosa para los autores, fuese realmente pequeño.

Gráfico N°1



Variación índices parciales °C

..... competitivos
 — oligopólicos
 - - - - - Ejeada

GRÁFICO N.º 2

