

Introducción

Enrique López E.

En esta sección del libro se incluyen cuatro trabajos que se enfocan en el estudio de la formación de precios en el ámbito microeconómico. Un mejor conocimiento de la forma como se fijan los precios tiene implicaciones muy importantes tanto en la política económica de orden estructural como en la política monetaria. En el orden estructural si las rigideces de precios se originan en la competencia imperfecta, una política adecuada podría desarrollar un componente de reformas estructurales que mejore la competencia en los mercados de bienes y servicios a nivel de los productores y de los consumidores. Con ello se reduciría la rigidez en los precios y se facilitaría el ajuste de los precios a las condiciones económicas.

Para la política monetaria, un mayor conocimiento acerca de la fijación de los precios debe conducir a una mejor precisión acerca del objetivo de inflación óptima. Al respecto se pueden mencionar varias posibilidades: *i*) si las rigideces a la baja predominan sobre las rigideces al alza se justificaría una inflación objetivo más alta con el fin de facilitar un ajuste de precios relativos; *ii*) el conocimiento de una posible heterogeneidad sectorial en la persistencia en los precios puede llevar a redefiniciones en relación con el índice de precios que observa la autoridad monetaria; y *iii*) el perfeccionamiento de los modelos de análisis y pronóstico de los bancos centrales, como consecuencia de las mejores especificaciones que se obtendrían para las ecuaciones de precios y salarios de los modelos.

En los trabajos se utilizan dos instrumentos de análisis que pueden ser complementarios entre sí: las encuestas directas a los productores y las estimaciones de frecuencia y duración utilizando los llamados microdatos provenientes de los índices de precios al consumidor (IPC) o de los puntos de venta minoristas.

En el primer tipo de trabajo, Misas, López y Parra emplean información de una encuesta en la cual se interrogó directamente a los empresarios colombianos sobre la forma en que fijan los precios de sus principales productos. A partir de las respuestas y de su tabulación es posible calcular la frecuencia de cambios en los precios y las medidas implícitas de duración de los mismos. De la encuesta también se puede extraer información relacionada con la frecuencia de los cambios de los precios y su duración. Sin embargo, la principal propiedad que tiene este tipo de encuestas es que brindan la posibilidad de explorar las razones de los empresarios para determinar los precios. De esa forma, si existen también resultados sobre patrones de ajuste de los precios obtenidos con los microdatos de los índices de precios, se pueden explotar las sinergias potenciales desde los diferentes ángulos con que se examina el mismo fenómeno.

Los principales resultados del trabajo de Misas *et al.* son los siguientes:

- i) La mayor parte de las ventas realizadas por las empresas colombianas se hace en el mercado interno y con clientes que consideran de largo plazo.
- ii) La mayoría de las empresas colombianas emplean reglas dependientes del tiempo en momentos en que la economía se encuentra estable. Esto es cierto para empresas que perciben poca competencia en su entorno. Entre tanto, en periodos de turbulencia económica, las empresas siguen reglas dependientes del estado.
- iii) A la hora de revisar los precios, las empresas colombianas consideran igualmente importante el desempeño actual y esperado de la inflación así como de otras variables relevantes dentro del proceso productivo.
- iv) La meta de inflación del Banco de la República y el salario mínimo que se fija cada año son considerados factores importantes a la hora de revisar los precios.
- v) Las empresas que revisan sus precios en intervalos fijos de tiempo, lo hacen en su mayoría de manera mensual o trimestral.
- vi) Las empresas que perciben poca competencia revisan sus precios cada tres meses, mientras que las empresas con elevados niveles de competencia revisan sus precios mensualmente.
- vii) Las empresas colombianas siguen tanto estrategias de fijación de precios basadas en costos más un margen de ganancia como estrategias de fijación de precios basada en los precios de los competidores.

- viii) Respecto a la segunda etapa del proceso de fijación de precios, los resultados sugieren que el 38% de las empresas colombianas cambia de precios una vez al año, mientras que el 75% de las empresas cambia como máximo dos veces al año.
- ix) Los choques de costos son más importantes para explicar aumentos que descensos en los precios, mientras que los choques de demanda importan más a la hora de explicar descensos de los precios.
- x) Las prácticas de ajuste de precios cambiaron a lo largo de los cinco años previos a la realización de la encuesta. La principal razón que explica dichos cambios es la mayor variabilidad registrada en los precios de los insumos.
- xi) Los cambios de precios son menos frecuentes que las revisiones de precios. De otro lado, en condiciones normales de la economía, las empresas más flexibles son aquellas que siguen reglas dependientes del estado, mientras las empresas menos flexibles siguen reglas dependientes del tiempo.
- xii) La hipótesis de los precios basados en costos es la principal explicación de por qué las empresas no cambian de manera más frecuente los precios.

El trabajo de Fernández Bujanda tiene como objetivo analizar la frecuencia de variación de los precios al consumidor en Venezuela con información de la base de datos del IPC del área metropolitana de Caracas. Para la estimación de la duración de los precios en el trabajo se utilizan los métodos directo e indirecto. Según el autor, el primero estima cuánto tarda un precio en cambiar haciendo uso de la distribución de las duraciones, la cual se puede calcular con la información contenida en el conjunto de datos de panel. El segundo método calcula la duración con la frecuencia en que cambian los precios cada mes. El principal hallazgo de la investigación de Fernández se refiere a la velocidad con la cual cambian los precios en Venezuela. Se encuentra que el tiempo promedio de la variación de los precios en ese país es de 2.6 meses con una mediana de 1.9 meses. También se encuentra que la duración de los cambios de los precios es heterogénea entre sectores: los precios de servicios como educación y salud tienden a ser más rígidos que los del resto de sectores.

El trabajo de Ysusi cuantifica el grado de rigideces nominales de los precios al consumidor para diferentes sectores de la economía mexicana. Para ello presenta la descomposición de los datos en las frecuencias, las

duraciones implícitas y las magnitudes de cada sector calculados para un conjunto de microdatos provenientes del IPC. El estudio abarca el período comprendido entre julio de 2002 y diciembre de 2009, en el cual el Banco de México adoptó el régimen de metas de inflación. Cabe agregar que en ese lapso de tiempo la inflación se situó en niveles históricamente bajos y fue relativamente estable. Los principales resultados del estudio muestran que en México existe una considerable heterogeneidad en el comportamiento de determinación de precios entre distintos sectores y a través del tiempo. Por otro lado, se encontró que el porcentaje de empresas que cambian los precios se modifica cuando se presentan choques que afectan la inflación.

Un rasgo que caracteriza el trabajo de Borraz y Zipitría es la base de datos utilizada. Esta última contiene los precios diarios de 117 artículos capturados en tiendas de abarrotes en las principales ciudades de Uruguay durante el período comprendido entre abril de 2007 y diciembre de 2010. La riqueza de la base de datos permite a estos autores hacer algunos ejercicios específicos. Para comenzar estudian las rigideces de precios computando la probabilidad media de fluctuaciones diarias en las cotizaciones y su duración media medida en meses. Se encuentra que los precios minoristas en Uruguay cambian con frecuencia. Los precios son menos rígidos que en Estados Unidos y Brasil pero más rígidos que en el Reino Unido y Chile. La duración media de precios en Uruguay es de dos meses y medio. Por otro lado, al examinar la existencia de estacionalidad no se encuentra evidencia de un patrón estacional en el ajuste de precios. Solo con algunas excepciones tampoco se encuentra que la probabilidad de ajuste de los precios varíe de manera positiva con la inflación esperada. Contar con datos diarios posibilita que los autores analicen las decisiones de ajuste de precios de las empresas por día del mes. Se encuentra que la probabilidad de fluctuaciones de precios en el primer día del mes es nueve veces superior a la de cualquier otro día. Por último, al estimar la tasa de riesgo con el objeto de estudiar si la probabilidad de fluctuaciones de precios depende del tiempo, se encuentra que la sincronización de cambios de precios es bastante alta. Esta evidencia parece señalar un modelo dependiente del estado para los cambios de precio.