



Observatorio Económico »

nº 71 / mayo 2013

¿Y para qué queremos un IPC?



Protocolo de Kioto: ¿vale la pena reducir nuestras emisiones de CO₂?

Por Evangelina Dardati* y Ramiro de Elejalde**

Oe El protocolo de Kioto (1997) estableció un compromiso por parte de algunos países desarrollados de reducir paulatinamente los gases de efecto invernadero. Sin embargo, USA y China, los países que generan más contaminación, no se comprometieron a reducir las emisiones, lo cual pone en peligro todo el futuro del acuerdo. ¿Por qué es necesaria, pero tan difícil, la cooperación internacional?

El problema de CO₂ es el típico caso en que se necesita coordinación entre los actores dado que las decisiones unilaterales de cada país no llevan a una solución óptima. Para simplificar el problema, supongamos que tenemos dos países. Ambos utilizan recursos que, en el proceso productivo, generan contaminación. Por ejemplo, para producir energía eléctrica se queman combustibles fósiles que generan CO₂. Sin embargo, cada país no se ve afectado por su propia cantidad de emisiones sino por la suma total. A pesar de que a ambos les interesa la contaminación global, ninguno tiene en cuenta el perjuicio que le produce al otro al generar polución. Es decir, dado que este daño no se internaliza, el resultado es que se explotarán más recursos de lo que se debiera y, por ende, se contaminará más de lo óptimo globalmente. En economía a este problema se le suele llamar *la tragedia de los comunes*: muestra que la no internalización de todos los costos genera sobreutilización de los recursos llevando a una solución que no es inmejorable desde el punto de vista social.

Si pensamos en la provisión de bienes relacionados al medio ambiente que generan beneficios fuera de los límites nacionales, como aire limpio, una capa de ozono saludable, etc., las soluciones usuales a la tragedia de los comunes no aplican. En pocas palabras, no existen instituciones supranacionales que permitan una intervención estatal o que



* PhD en Economía, Universidad de Texas en Austin, académica de la Facultad de Economía de la Universidad Alberto Hurtado

** PhD en Economía, Universidad Carlos III en Madrid, académico de la Facultad de Economía de la Universidad Alberto Hurtado

posibiliten diseñar un mercado para internalizar los efectos sobre otros países. Por lo tanto, cualquier arreglo a la provisión de bienes relacionados al medio ambiente necesita de un acuerdo entre países, los llamados *acuerdos internacionales medioambientales*.

La cuestión es cómo generar incentivos para que los acuerdos internacionales medioambientales sean de cumplimiento voluntario. Un par de lecciones útiles se obtienen de casos exitosos como el protocolo de Montreal. Primero, si los costos y beneficios privados de los países son muy distintos de los costos y beneficios sociales, es particularmente difícil llegar a un acuerdo. Segundo, es importante utilizar castigos y recompensas que permitan crear incentivos a participar, así como transferencias entre ganadores y perdedores. Implementar castigos y recompensas creíbles es más complicado de lo que parece porque, llegado el caso, los países firmantes deben tener incentivos para ejecutar dichas medidas.

Es útil comparar dos acuerdos medioambientales: el protocolo de Montreal de 1987 y el protocolo de Kioto de 1997. El protocolo de Montreal tiene como objetivo recortar la producción y consumo de químicos que afectan la capa de ozono en un 50% (clorofluorocarbonos o CFC). El acuerdo fue un éxito, todos los países lo firmaron y cumplieron con sus metas. ¿Las razones? Ofrecía las mayores ganancias para los jugadores más grandes; los costos de implementación no eran muy altos dado que existían o se encontraban en desarrollo sustitutos de los CFC, y se establecieron castigos (prohibición de comerciar CFC, prohibición de importar productos que contenían CFC, como refrigeradores, e incluso prohibición a la importación de productos que utilizaran CFC en su producción) y recompensas para los países pobres que cumplieran (transferencias de US\$ 1000 millones). En el caso del protocolo de Kioto, que se centra en prevenir el calentamiento global, existen distintas razones para explicar el lento

avance de las negociaciones. Los beneficios son más heterogéneos e inciertos, al punto que algunos países, como Rusia y Canadá, hasta podrían obtener provecho del calentamiento global. El tratado se enfoca en la reducción de CO₂, sin embargo, otras soluciones que impliquen desarrollo en nuevas técnicas de captura de CO₂ pueden ser un mayor aporte a largo plazo. Por último, los costos de la reducción de CO₂ son mayores que en el caso de CFC porque las economías desarrolladas utilizan combustibles fósiles como principal fuente energética.

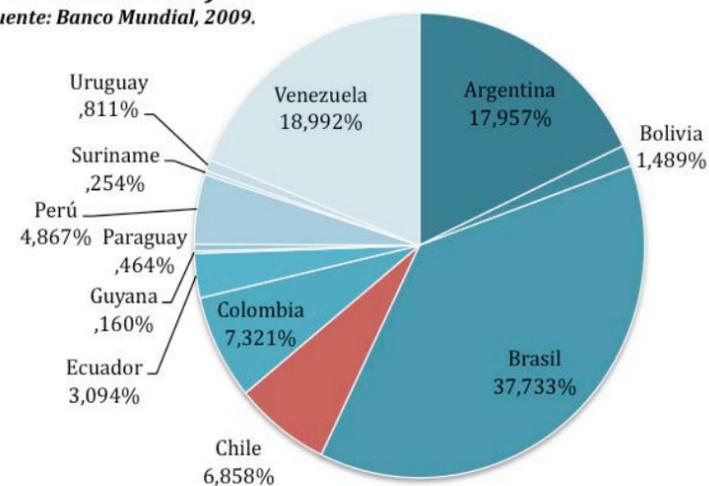
¿Cuál es el papel de Chile en este escenario mundial? En el mismo protocolo se acordó que las economías en desarrollo (entre las que se encuentra Chile) solo debían adquirir el compromiso de entregar informes anuales de sus emisiones, pero sin ninguna obligación de reducir las mismas. Para el año 2009, Chile emitió un 0.2% del total mundial de emisiones de CO₂. Dicho porcentaje se ha mantenido constante en los últimos años. El siguiente gráfico muestra las emisiones de Chile en relación a la de otros países del mundo y en relación a sus pares sudamericanos.

¿Tiene Chile algún incentivo para sumarse a los países desarrollados y reducir sus emisiones de CO₂? Chile es una economía pequeña en el escenario mundial, por lo que cualquier política de reducción de CO₂ implicaría grandes costos para el país, mientras que los beneficios serían mínimos. Debido a que su contribución global es tan baja, es muy difícil apropiarse de los beneficios, especialmente cuando las naciones más contaminantes no están cooperando.

Para concluir, el problema del calentamiento global nos aqueja a todos. Sin embargo, mientras no exista un compromiso serio por parte de las economías más contaminantes para reducir sus emisiones, es irreal pensar que las economías pequeñas como la chilena tengan alguna clase de incentivo para hacer algo al respecto. A su vez, es importante buscar mecanismos complementarios que faciliten el acuerdo, como provisiones con castigos y recompensas, y la realización de estudios serios sobre los costos y beneficios de distintas políticas frente al cambio climático, tanto de CO₂ como los demás gases de efecto invernadero. ■

Emisiones de CO₂ de Chile en el contexto sudamericano (kilotoneladas)

Fuente: Banco Mundial, 2009.



* PhD Texas A&M University
Profesor Facultad de Economía y Negocios
Universidad Alberto Hurtado

¿Y para qué queremos un IPC?

Por Pablo Gonzalez M.*

Oe

Oe

La discusión actual sobre los problemas en el INE y, en particular, respecto al Índice de Precios al Consumidor (IPC) se ha convertido en una verdadera ensalada de opiniones. Pero la pregunta de fondo está en el título de este artículo.

El IPC es, simplemente, una estadística que registra el comportamiento de los precios de un conjunto "básico" de bienes y servicios consumidos por las familias en el país. Es básico porque una cantidad enorme de bienes y servicios queda excluida por diferentes motivos, esencialmente por motivos de dificultad para relevar información en forma periódica y/o por la poca relevancia en el presupuesto familiar.

La información de cómo se compone esta canasta de bienes y servicios proviene de la Encuesta de Presupuestos Familiares, cuyo último relevamiento es del año 2007. En base a esta encuesta, que nos informa sobre el gasto de las familias chilenas (es decir, la cantidad multiplicada por su precio), construimos los pesos relativos que tendrá cada producto dentro del IPC.

Desde el punto de vista metodológico, por lo tanto, ya tenemos un problema. Un producto puede estar sobrevalorado en su participación dentro de la canasta original (la del año base) si es que el precio relativo del bien era inusualmente bajo o alto y condiciona su evolución hacia adelante. Vamos a dejar por ahora este inconveniente a un costado. Queremos volver a la pregunta del título.

Desde el punto de vista de la profesión económica, un índice de precios nos ayuda a



comprender cómo el conjunto de precios de la economía se comporta en el tiempo. Pero para los agentes económicos tiene otro uso fundamental: la indexación de precios.

El supuesto fundamental implícito de un agente económico que acepta una indexación por IPC es que el precio relativo de su producto o trabajo, a lo largo de la vida de un contrato, no va a cambiar esencialmente. Para poner un contraejemplo: si una empresa que produce manzanas tiene expectativas fundamentadas de que el precio nominal de esta fruta va a subir en el plazo de un año más que proporcionalmente al resto de los precios de la economía, entonces no le sería conveniente poner el precio de las manzanas en UF porque estaría haciendo un mal negocio. ¿Por qué alguien que percibe salario mínimo y pertenece al primer quintil quisiera ver indexado ese salario a un IPC que atribuye una ponderación mayor a gastos de entretenimiento y esparcimiento o a bienes y servicios tecnológicos que no consume?

En su esencia, el IPC no refleja ni el costo de vida ni los costos de producción de nadie en particular. Es, simplemente, una aproximación. Si hubo algún error metodológico en el relevamiento de información o si se decide cambiar esas metodologías a partir de ahora, obviamente que estaremos perjudicando a unos y beneficiando a otros dependiendo del cambio que se realice.

A este respecto, un apartado que ha merecido la atención dentro de la discusión actual es el comportamiento de los precios de la vestimenta². Se argumenta que la metodología utilizada quizás esté captando una reducción más allá de lo razonable de los precios de este grupo de bienes, empujando el IPC hacia abajo. La comparación con la evolución reciente de este rubro en otros países parecen soportar esta sospecha.

¿Es adecuado este criterio de evaluación? No tenemos argumentos en contra o a favor muy firmes, aunque debemos notar que los precios relevados surgen de

equilibrios en mercados distintos con características propias de oferta y demanda. Para mencionar uno de esos condicionantes, vale recordar que Chile, en las últimas dos décadas -pero fundamentalmente en los 10 últimos años-, ha firmado una serie importante de tratados y acuerdos de integración económica y de libre comercio en forma bilateral. Estos acuerdos no generan cambios estructurales en un año. Las relaciones comerciales entre firmas requieren de tiempo y en ese sentido, por ejemplo, podríamos estar viviendo esos efectos en algunos grupos de productos.

Por lo tanto, la evaluación mediante comparación con otros países puede llevar a errores de apreciación si no se tienen en cuenta todos los factores que cambian en el tiempo y entre países y que afectan tanto a demanda como oferta de cada bien o servicio. Este tipo de construcción contrafactual puede ser peligrosa.

¿Y SI CORREGIMOS? ¿O MEJOR NO?

Admitamos por un momento que hemos estado observando mal el verdadero comportamiento de algunos precios por errores de metodología en el relevamiento de información. La pregunta sería entonces: si el problema fuera metodológico, ¿por qué no era observable antes este error? ¿Tendríamos que haber tenido un comportamiento respecto a otros países también distinto años atrás (ver gráfico)? ¿Hasta dónde debemos retroceder con las correcciones? Porque corregir solo hacia adelante es tan injusto como no hacerlo.

En definitiva, debemos ser cautos en los cambios y correcciones si queremos poder seguir la evolución de los precios a través del tiempo. Cambios frecuentes desvirtuarían la utilidad de estos índices como aproximación al comportamiento del costo de la vida.

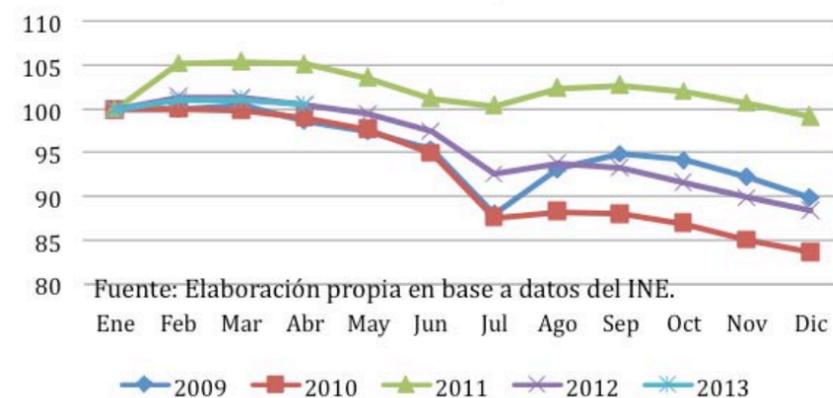
Supongamos ahora que nunca nos diéramos cuenta de que hay o pudiera haber un error. ¿Habría perjudicados para siempre? La respuesta más sensata posiblemente es que no. En general, no existen contra-

tos en la economía chilena con rigideces reales -un ejemplo claro de esto, son los planes de salud de las Isapres que fijan sus precios en UF- pero ese precio en UF puede cambiar al año si la entidad estima que no está cubriendo sus costos. Quizás los más afectados serían los contratos indexados a largo plazo, aunque en muchos de estos casos también se especifican o podrían especificar cláusulas de escape. Otro ejemplo son los créditos hipotecarios y los pagos por dividendo, que están establecidos en UF. Si efectivamente ha habido una subestimación del IPC se habría beneficiado a los deudores y perjudicado al sistema financiero. Pero si la evolución del IPC fuera correcta (o no nos diéramos cuenta de que teníamos un problema) los bancos corregirían sus tasas de interés de forma que estén más en línea con la real evolución

de sus costos. De hecho, ese es el comportamiento que vemos detrás de la tasa de interés de las captaciones en UF.

¿Y para qué queremos un IPC? Generar cambios porque "creemos" que no está reflejando la realidad es un error. Es posible que hayan existido problemas de metodología al capturar los precios de algunos productos, pero introducir los cambios ahora puede dañar la utilidad de este indicador. Estudiar esos cambios con tiempo es una ventaja, pero quizás también debemos preguntarnos sobre los costos de introducirlos en este momento versus los costos de postergarlos para después de la próxima Encuesta de Presupuestos Familiares, que en definitiva nos informará nuevamente de cantidades y precios de los bienes y servicios que consumen las familias chilenas. ■

¿Cómo se han comportado los precios de la vestimenta a lo largo del año?



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE.

Ene Feb Mar Abr May Jun Jul Ago Sep Oct Nov Dic

◆ 2009 ■ 2010 ▲ 2011 ✕ 2012 ✧ 2013

¹ Casualmente, unos de los beneficios de la descentralización de las negociaciones colectivas respecto a salario, limitándolas a nivel de empresa, es que el mejor indexador para las empresas es el precio de su producto de venta.

² Existen otros productos bajo observación y discusión también, como los tecnológicos, por mencionar alguno. Por razones de espacio nos limitaremos al caso de la vestimenta únicamente.

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

MAGÍSTER

- Executive MBA
- Magíster en Economía
Master of Arts in Economics
(Doble grado con Georgetown University)
- Magíster en Gestión de personas
en las Organizaciones

DIPLOMADOS

- Dirección y Gestión de Empresas
- Consultoría y Coaching
- Gestión de Personas
- Evaluación Económica y Social de Proyectos.
- Gestión de la Innovación y la Tecnología
(Doble Certificación con Notre Dame University)
- Metodología Six Sigma - Formación Black Belt
(Doble Certificación con Notre Dame University)
- Estrategia y Gestión de la Responsabilidad Social Empresarial

CARRERAS DE PREGRADO

- Ingeniería Comercial
- Ingeniería Comercial para Profesionales
(Continuidad de estudios)
- Contador Auditor Vespertino
(Continuidad de estudios)

ADMISIÓN 2013

Más información:

Erasmó Escala 1835, Santiago.
Teléfonos: 562 - 889 7360 / 889 7369
www.fen.uahurtado.cl

Síguenos en:  



**UNIVERSIDAD
ALBERTO HURTADO**
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

