

Bernardo Acosta
Juan Fernando Carpio
Pablo Lucio Paredes
Sebastian Oleas
Pedro Romero

KOYUNTURA

Para cualquier comentario sobre el Boletín KOYUNTURA y otras actividades del Instituto de Economía, favor comunicarse a pabloluc@uio.satnet.net

Lecciones para el Ecuador de un experimento que ha resultado caro en Europa

Bernardo Acosta
Profesor de la USFQ
bacosta@usfq.edu.ec

Imágenes del infierno

El desempleo ha subido del 17 al 23% en un año, con una incidencia superior al 50% en los jóvenes. En 2011 la producción cayó casi el 7% y en 2012, a pesar de que la proyección inicial era que se contraería un 5% adicional, todo apunta a que la caída será mayor. La economía de este país, Grecia, empezó a contraerse en 2008 y el pronóstico es que la tendencia continúe, en el mejor de los casos, hasta el próximo año.

La última crisis que tuvimos en el Ecuador fue en 1999. El PIB cayó un poco más del 5%. Sólo se redujo ese año y pasamos muy mal. En Grecia ya van cuatro años consecutivos –2008, 2009, 2010 y 2011– de contracción del PIB, sin contar el actual y el que viene. Serían, en total, siquiera seis años de quiebras, rupturas familiares, resentimientos y sogas utilizadas para fines funestos.

Serían seis años de agachar la cabeza para decir en su idioma que no sean malitos, que no les cobren todo lo que deben; que no sean malitos, que les presten un poquito más; que no sean malitos, que no hay trabajo; que no sean malitos, que les entiendan; que, por dios, no sean malitos.

Serían seis años de vivir aquello que se suele calificar como lo peor: la incertidumbre. Seis años que tal vez se conviertan en siete u ocho. Seis años no sólo de no saber cuándo se acabará la sequía y la humillación, sino de no tener ni idea de si el primer día después de la crisis sus pertenencias y sus salarios se denominarán en euros.

Porque, en honor a aquellos que gozan con las injustas comparaciones, cierto es que allá la educación, la salud, la seguridad y la Justicia no funcionan tan mal como acá. Ciertamente es que allá no ha ocurrido la masiva quiebra de bancos que hubo aquí, ni el congelamiento de depósitos, ni la megadevaluación. Pero también es cierto que allá no sufrirán un año de crisis, sino por lo menos seis y que, además, aún no se ha descartado la posibilidad de la quiebra de bancos, del congelamiento de depósitos y de la megadevaluación, pues resulta difícil imaginarse una eventual salida del euro sin que de por medio haya, como mínimo, un congelamiento de depósitos. Y respecto al abrupto cambio de

gobierno, sin ir a los detalles de cada experiencia, se podría decir que estamos iguales.

Grecia es el caso más extremo. Pero si Grecia fuera la víctima agonizante de un accidente de tránsito, España, Italia, Portugal e Irlanda serían el resto de heridos que viajaban en el mismo vehículo. El crecimiento económico promedio de este grupo de cinco países ha sido negativo cada año desde 2008 hasta la fecha. La tasa de desempleo promedio de los cinco se más que duplicó del 7% en 2007 a casi el 15% hasta el cierre de 2011; en lo que va de 2012, el deterioro laboral ha continuado a paso firme y el Fondo Monetario Internacional pronostica que la tasa de desempleo promedio de los cinco países será del 17,9% a finales de año.

Los bancos han estado, como suele suceder en las crisis económicas, en el ojo del huracán. La explosión de las burbujas inmobiliarias – particularmente en España e Irlanda– y el consecuente incremento de la tasa de morosidad significaron un primer embate para el sector. Además, se ha puesto en marcha una espiral siniestra entre el costo de la deuda pública y la estabilidad bancaria. Durante el auge económico, los bancos invirtieron de manera significativa en bonos de deuda de los países que ahora enfrentan la recesión. La caída del valor de esos bonos ha implicado otro golpe para el sistema bancario. Para evitar el desencadenamiento de problemas de inestabilidad, los gobiernos han concedido créditos a los bancos, lo cual ha puesto más presión sobre las finanzas públicas y ha devaluado aún más los bonos de deuda pública que tienen los bancos. El resultado: los bancos están más endeudados y sus activos más devaluados, mientras los gobiernos tienen mayores déficit y su deuda es más cara. Como dijo un comentarista, los bancos y los gobiernos parecen dos malos nadadores que, en un esfuerzo por no ahogarse, se jalen entre sí bajo el agua.

Serían, en total, siquiera seis años de quiebras, rupturas familiares, resentimientos y sogas utilizadas para fines funestos.

Serían seis años de agachar la cabeza para decir en su idioma que no sean malitos, que no les cobren todo lo que deben; que no sean malitos, que les presten un poquito más; que no sean malitos, que no hay trabajo; que, por dios, no sean malitos.

Los países ricos y bien administrados de la Unión Europea han salido al rescate de los que están a la deriva. Les han otorgado préstamos bajo la condición de que realicen las reformas mínimas para evitar otro tropiezo. Esto, por supuesto, ha tensado las relaciones en el continente. Un ciudadano griego o español ya no sólo está resentido con su ex esposa que lo botó por considerarlo un fracasado que no consigue trabajo, sino con su propio Gobierno que redujo las prestaciones sociales y con la canciller Merkel que es la cara del grupo de prestamistas que otorgó un crédito a su Gobierno bajo la condición de que este implementara medidas socialmente duras. Merkel, por su parte, debe estar harta de sacrificar la riqueza de Alemania, para luego ser calificada de nazi en algunos de los países a los que intenta ayudar. También debe estar harta de trabajar por los intereses de su país, para luego ser calificada de tibia y sumamente concesiva casa adentro. En definitiva, debe estar harta de ser la protagonista de la historia del palo porque bogas.

Y ya que hablamos de palos, este relato quedaría inconcluso si no se contaran los palos, los toletes, las piedras y los puños que han desfilado por las plazas europeas desde 2008. A manera de ejemplo, el pasado septiembre hubo masivas protestas sociales en Portugal, España y Grecia, como respuesta a las medidas que adoptaron (o intentaron adoptar) los respectivos gobiernos. Fueron semanas de palos, toletazos y frentes ensangrentados, una vez más.

Debacle económica, tensiones políticas –a nivel interno y externo– y caos social han sido el resultado de un proyecto al que muchos vieron como la puerta de entrada al cielo. Cuando se creó la moneda común, en Europa había, sobre todo, optimismo.



Imagen tomada de: <http://www.businessweek.com>

El camino al infierno

Para el Ecuador resulta valioso analizar la crisis que atraviesan algunos países europeos porque existen una serie de similitudes entre el estado de las economías de aquellos países hace algunos años y la ecuatoriana en el presente. Como los problemas económicos de Europa no se deben a sus errores actuales, sino a los que cometieron en el pasado y los condujeron al embrollo de ahora, podemos sacar lecciones de los desastres europeos y evitar que la severa situación que están enfrentando sea un anticipo de lo que nosotros podríamos vivir en unos años.

Esto tiene especial relevancia porque allá y acá está en vigencia un régimen cambiario fijo, como son el euro y la dolarización. (El recuadro *Las similitudes y diferencias entre el euro y la dolarización* describe cómo los países europeos que utilizan la moneda común y el Ecuador operan bajo las mismas reglas en materia de ajuste económico.)

En síntesis, esta fue la ruta que tomó lo que se podría llamar la periferia europea: un chorro de plata entró a esos países, lo cual les permitió tener incrementos salariales por encima del aumento de la productividad y generó niveles de inflación relativamente altos. Así, esas economías se volvieron caras y poco competitivas, a la vez que acumularon riesgos financieros. Es decir, hicieron lo que estamos haciendo aquí.

Primera similitud: mayores presupuestos públicos

En 2002, los montos de deuda pública de Italia y Grecia ya superaban el 100% de sus respectivos PIB; el de Portugal estaba por encima del 50%. A pesar de ello, los gobiernos de estos países acumularon deuda cada año desde la entrada en vigencia del euro. El caso más dramático fue el de Grecia: el gasto público excedió el ingreso público por más del 5,5% del PIB cada año entre 2003 y 2007. Valga la insistencia: esa brecha anual, que desde luego se cubrió con deuda, es en relación a la producción nacional, no al presupuesto del Estado. Premio Nobel al que logre que un déficit tan elevado y persistente sea sostenible.

¿Cómo lograron estos gobiernos tener acceso a lo que parecía un flujo ilimitado de recursos? Gracias a las percepciones equivocadas de los inversionistas. A partir de la entrada en vigencia del euro, el costo de la deuda pública no subió de acuerdo al mayor riesgo que significaba que estos países acumularan más deuda. Los inversionistas supusieron que los bonos emitidos por cualquier gobierno de la Unión Europea tenían perfiles de riesgo prácticamente iguales, sin reparar en que el Tratado de Maastricht establece la autonomía de cada país miembro para el pago de sus obligaciones fiscales. En consecuencia, la tasa de interés de la deuda griega o italiana era sólo marginalmente más alta que la alemana, oportunidad que aprovecharon los gobiernos de los países de la periferia.

El Gobierno del Ecuador también ha captado hartos recursos en el último lustro, si bien por una razón distinta a la de Europa. El alto precio del petróleo ha permitido que los ingresos fiscales aumentaran de manera exponencial. Los ingresos petroleros para el Estado menos el costo del subsidio de los combustibles han crecido de \$2 200 en 2006 a \$10 100 en 2011. Además, mientras que entre los años 2000 y 2006 el crecimiento promedio anual de los ingresos petroleros fue 19%,

entre 2007 y 2010 fue 42%; mientras que entre 2000 y 2006 los ingresos petroleros representaron el 27% de un total de ingresos fiscales que en promedio fueron de \$7 300 millones, entre 2007 y 2010 representaron el 32% de un total de ingresos fiscales que en promedio fue de \$18 800.

A pesar de que el presupuesto público del Ecuador ha seguido la tendencia que hubo en algunos países europeos, el caso ecuatoriano es más grave: en términos nominales, el gasto público de Grecia, Portugal e Italia aumentó 88, 48 y 32%, respectivamente, entre 2001 y 2009, mientras que el del Ecuador ha aumentado mucho más en un período más corto: 180% entre 2006 y 2011.

Tanto en la periferia europea de inicios y mediados de la década pasada como en el Ecuador de los últimos cinco años, la mayor capacidad de endeudamiento público y el incremento de los ingresos fiscales permitieron que los gobiernos inflaran de modo insostenible el gasto público y los beneficios que otorgan a la población.

Segunda similitud: mayor endeudamiento privado

El Banco Central Europeo fue fundado con la misión de mantener la estabilidad de precios. Esto provocó que, a partir de que las distintas economías empezaran a realizar ajustes para adoptar el euro, cayera la tasa de interés en la periferia europea, donde anteriormente las expectativas inflacionarias obligaban a que la tasa de interés se mantuviera elevada. A manera de ejemplo, mientras en 1990 la inflación fue 23% en Grecia, 14% en Portugal y 9% en Italia, en 2003 fue menos del 3,2% en cada uno de estos países. De manera concomitante, mientras en 1987 la tasa de interés era 8,4% en Alemania y 16,4% —o sea, casi el doble— en España, durante el último lustro de los noventa fue menor en España que en Alemania y se volvió prácticamente equivalente desde la entrada en vigencia del euro. Los

ciudadanos y las empresas de la periferia aprovecharon las menores tasas de interés para incrementar su nivel de endeudamiento.

La liquidez que el gasto público ha inyectado a la economía ecuatoriana ha ocasionado un incremento de los depósitos en el sistema bancario y un aumento mayor de los créditos que este otorga. Mientras los depósitos crecieron 17% en 2010 y 13% en 2011, la cartera aumentó 21 y 19%, respectivamente. ¿A dónde se está yendo todo ese crédito? Principalmente al consumo. El crédito por actividad que más ha crecido en 2010, 2011 y lo que va de 2012 es el de consumo; sólo entre agosto de 2011 y agosto de 2012 aumentó el 50%.

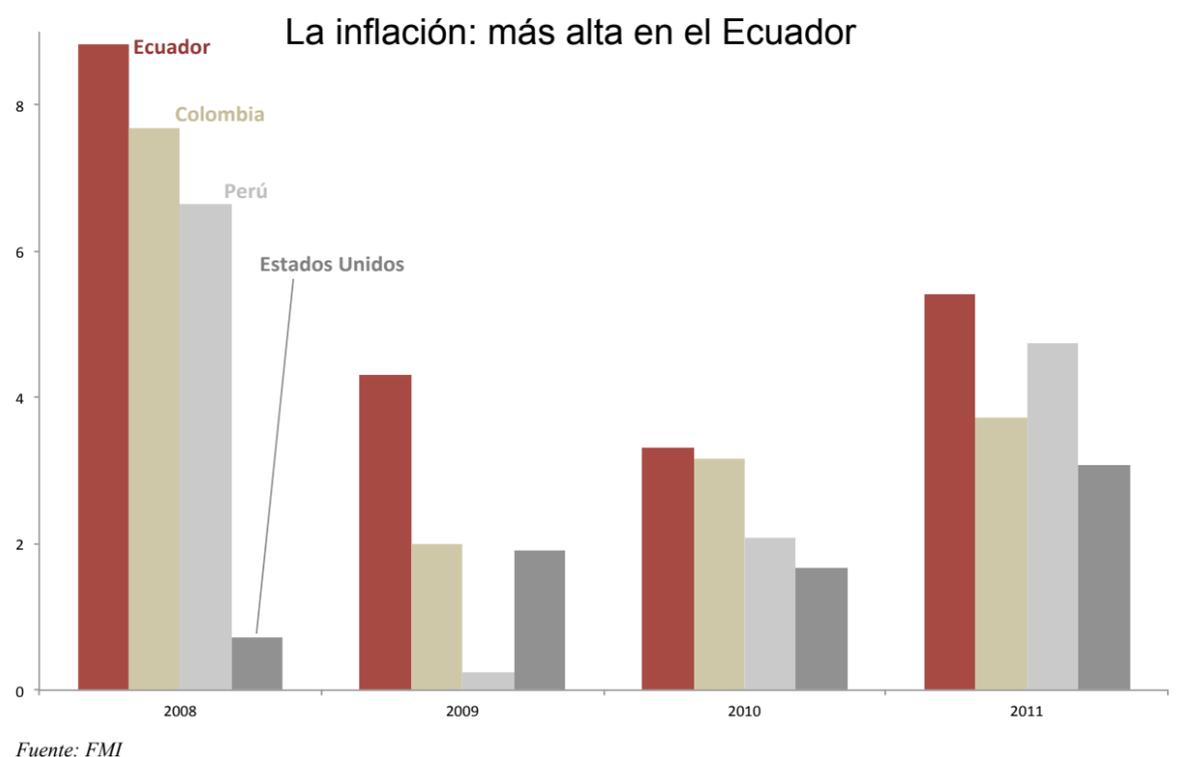
Tercera similitud: incrementos salariales por encima de los aumentos de la productividad

Los mayores presupuestos públicos y el mayor endeudamiento privado generaron una percepción general de bienestar en la periferia europea. El pensamiento era: las cosas están bien y, como ahora somos miembros de la Unión Europea y por lo tanto ricos, van a estar mejor. Así, era lógico que los salarios subieran. Y así fue. Por ejemplo, de 2000 a 2008 el salario mínimo aumentó 65 y 55% en España e Irlanda, respectivamente, incrementos que no lucían tan exagerados en medio de las burbujas inmobiliarias que se vivían en ambos países.

En el Ecuador ha ocurrido lo mismo: el salario básico unificado ha aumentado 83% de 2006 a 2012, cifra que tampoco luce descomunal en medio del auge petrolero que vivimos.

Cuarta similitud: inflación

Mayores presupuestos públicos, mayor endeudamiento privado y salarios más altos generaron un aumento



Las similitudes y diferencias entre el euro y la dolarización

En principio, el euro y la dolarización no deberían tener casi nada que ver. El euro es la moneda común de un grupo de países. La dolarización es la adopción de una moneda extranjera como moneda nacional. En el primer caso, se cede la soberanía monetaria a un organismo que, se supone, velará por los intereses de los miembros del grupo. En el segundo, definitivamente se pierde la soberanía monetaria.

En la realidad, sin embargo, los miembros de una unión monetaria tienen prioridades e intereses distintos, lo cual no es novedad. Los arquitectos del euro ya se imaginaron este problema y por eso establecieron de manera explícita el mandato del Banco Central Europeo: la estabilidad de precios. De modo que si España, Italia o Portugal, o España, Italia y Portugal juntos, quisieran que el Banco Central Europeo reduzca la tasa de interés para que ellos puedan salir con mayor facilidad de sus crisis, no pueden hacerlo. El organismo emisor, por estatuto, debe preocuparse de manera prácticamente exclusiva de mantener

una inflación baja, estable y predecible. Por lo tanto, ni los españoles ni los italianos ni los portugueses ni los ecuatorianos pueden manipular la oferta monetaria de sus economías para modificar la respectiva tasa de interés.

Respecto a la posibilidad de devaluar la moneda para pretender aumentar la competitividad, las economías que utilizan el euro se parecen más a una economía dolarizada que a una con moneda propia. Si los productos italianos se vuelven comparativamente más caros que los británicos, Italia no puede motivar una devaluación del euro, de manera que sus productos se abaraten en relación a los británicos. Del mismo modo, si los productos ecuatorianos se vuelven comparativamente más caros que los colombianos, el Ecuador no puede motivar una devaluación del dólar, de manera que sus productos se abaraten en relación a los colombianos.

Adicionalmente, si los bienes italianos se vuelven más caros que los alemanes, Italia no sólo que no puede devaluar el euro, sino que

si pudiera no le serviría de nada porque ambos países utilizan la misma moneda. Es igual que si los bienes ecuatorianos se vuelven más caros que los estadounidenses: el Ecuador no sólo que no puede devaluar el dólar, sino que si pudiera no le serviría de nada porque ambos países utilizan la misma moneda.

En suma, los países que utilizan la moneda común europea y el Ecuador dolarizado no tienen la posibilidad ni de fijar su tasa de interés ni de devaluar o revaluar su moneda de acuerdo a las circunstancias. De ahí que cuando estas economías enfrentan algún desequilibrio, el ajuste deba ocurrir de manera similar.

A manera de ejemplo, en 2011 Grecia tuvo un déficit de la cuenta corriente del 9,8% del PIB, mientras que Alemania tuvo un superávit de la cuenta corriente del 5,7% del PIB. Eso quiere decir que Alemania invirtió en el resto del mundo más del 5% de su PIB, mientras que Grecia tomó prestado del resto del mundo un monto cercano al 10% de su PIB para poder pagar por su nivel de importaciones. Si Grecia

de la demanda de bienes y servicios en los países de la periferia europea, lo cual ocasionó una inflación superior a la del resto de países de la Unión. Como ejemplo, un producto que a inicios de 2002 costaba 100 euros en todos los países de la Unión Europea, en 2007 costaba menos de 112 euros en Alemania y Holanda frente a más de 122 euros en Grecia y España.

Los mismos factores han provocado un incremento más dramático de los precios en el Ecuador. Como consta en el gráfico, desde 2008 hasta la fecha, nuestra inflación ha sido cada año sustancialmente más alta que la de los Estados Unidos, que utiliza la misma moneda, y también mayor a las de nuestros países vecinos, que tienen una oferta exportable similar a la nuestra y además pueden devaluar su moneda (y, encima, tienen acuerdos comerciales con los Estados Unidos, la Unión Europea y otras regiones).

Quinta similitud: pérdida de competitividad

Tanto en la periferia de la Unión Europea como en el Ecuador, el boom crediticio, los incrementos salariales por encima del aumento de la productividad y la inflación encarecieron los costos de producción y minaron la competitividad, como se refleja en el creciente déficit de la cuenta corriente de la periferia europea durante los años previos a la crisis y en el creciente déficit de la balanza comercial no petrolera del Ecuador, que ha aumentado de manera sostenida de \$3 700 millones en 2006 a \$8 500 en 2011, en valores nominales.

En resumen

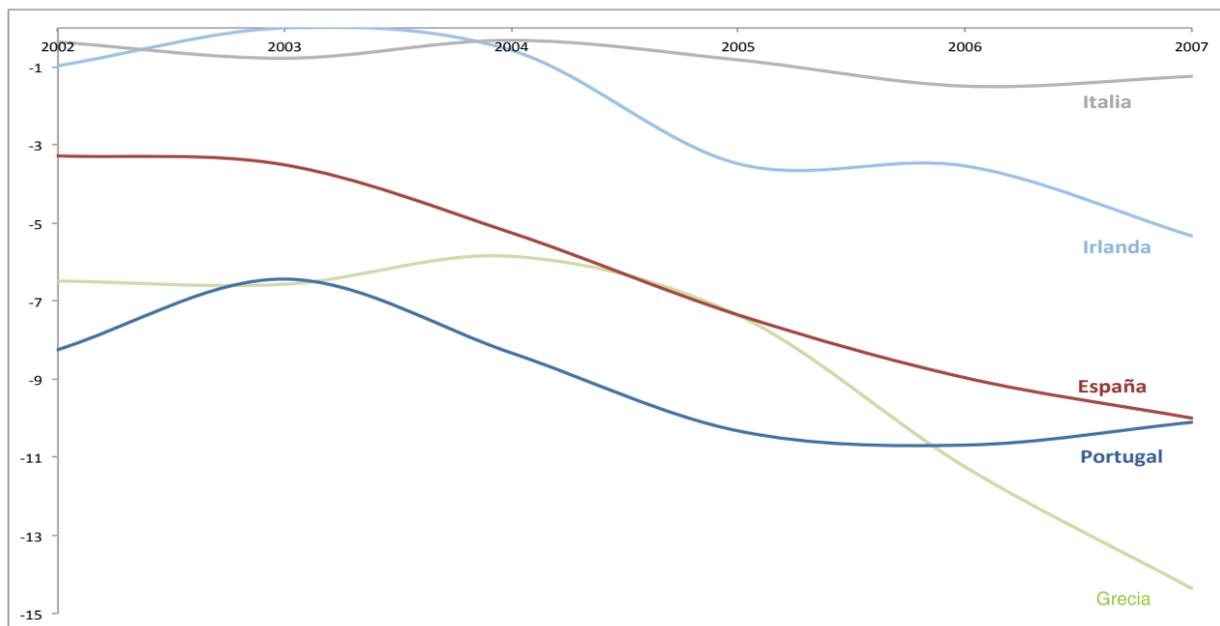
Al igual que ocurrió en la periferia europea, en el Ecuador ha ingresado un montón de plata. La causa evidentemente no es que los inversionistas extranjeros estén inundando de recursos el país o que exista algún prestamista que nos tenga confianza y que por eso estemos endeudándonos a raudales a tasas de interés bajas, sino el auge petrolero. Si bien la causa es distinta, el hecho es que, así como sucedió en los países que

ahora enfrentan problemas en Europa, ha ingresado una cantidad descomunal de dinero a la economía ecuatoriana y nosotros nos hemos comportado como si ese flujo fuera a ser eterno o, lo que es peor, como si aquel flujo fuera a seguir incrementándose al mismo ritmo eternamente.

Durante los primeros ocho años del euro, parecía que al continente le iba de película, pues los problemas estructurales estaban ocultos bajo el boom del mercado de bienes raíces y del endeudamiento público. En la periferia, las burbujas inmobiliarias generaron un aumento del empleo y una sensación generalizada de prosperidad, mientras sus productos se volvían cada vez menos competitivos. En tanto, Alemania y otros países con economías más estables gozaron de un incremento de las exportaciones hacia esas economías. Parecía, pues, que las cosas iban bien.

Cuando a finales de 2009 e inicios de 2010, los inversionistas reconocieron el error de haber considerado como equivalente al riesgo crediticio de cada gobierno de la Unión Europea, subieron las tasas de interés de los países con niveles de endeudamiento elevados, particularmente de Grecia. Esto generó una cadena de incrementos en la presión financiera: la mayor tasa de interés obligó a que los gobiernos destinaran más recursos para cumplir con sus obligaciones, y esta mayor carga provocó que la tasa de interés aumentara más, con lo cual el peso de los compromisos de deuda siguió incrementando. De esa manera la bonanza se convirtió en una crisis: los gobiernos se vieron obligados a recortar sus presupuestos y la incertidumbre invadió a los inversionistas y al resto de actores privados. Así salieron a la luz una cantidad de problemas que se habían mantenido ocultos mientras había plata. Si Grecia, Italia o España exportaran petróleo, no estarían en crisis. Estarían pagando sus deudas y sus economías dinamizadas por la demanda interna, no por su competitividad externa. Claro, mientras dure el boom petrolero.

El creciente déficit de la cuenta corriente en la periferia europea (en relación al PIB)



Fuente: FMI

no fuera miembro de la Unión Europea, su moneda se devaluaría con lo cual sus exportaciones serían más atractivas y las importaciones más caras. Pero como eso no puede pasar, Grecia tiene que lograr que sus productos se vuelvan más atractivos a través de una disminución de los precios. Para que eso sea posible tiene que haber una reducción concomitante de los salarios. Más fácil, aunque no necesariamente más justo, es devaluar la moneda.

Por supuesto, también hay algunas diferencias importantes entre el euro y la dolarización. En primer lugar, como el euro es una moneda común, su estabilidad es algo que impacta, y por tanto importa, a cada uno de los países miembros del grupo. Eso ha llevado a que, por ejemplo, el Gobierno alemán preste colosales recursos a Grecia. Dichos préstamos han ocurrido porque a Alemania le preocupa la ventura del euro y el efecto que podría tener una salida de alguno de los países miembros en la estabilidad de la moneda. Si alemanes y helenos no tuvieran los mismos papelitos en sus billeteras, Alemania no concedería semejantes créditos a Grecia.

La posibilidad –tácita– de que los países en crisis tengan acceso a importantes fuentes de financiamiento supone una gran diferencia entre el euro y la dolarización. Si el Ecuador cayera en una recesión como la que están atravesando algunas economías europeas, ningún gobierno tendría la

necesidad de prestarnos, pues la desdolarización o una crisis severa en el Ecuador no repercutirían ni en la estabilidad del dólar ni en la situación económica de otro país.

Otra diferencia es la existencia de un prestamista de última instancia europeo. Si bien en principio el Banco Central Europeo afirmó que se mantendría al margen de prestar a los gobiernos o bancos privados, a medida que la crisis ha avanzado los directivos del instituto emisor han mostrado mayor flexibilidad en este tema. El cenit de su apertura ocurrió en julio pasado, cuando el presidente del Banco Central, Mario Draghi, dijo que hará "lo que sea" para salvar al euro. Lo que sea por supuesto incluye comprar bonos de gobiernos europeos, para así evitar que los costos de financiamiento de estos suban a niveles que deriven en la insolvencia fiscal. Lo que sea por supuesto incluye financiamiento indirecto a los bancos privados: el Banco Central presta a los gobiernos y estos prestan a los bancos privados en líos. Lo que sea es algo que no podría existir en el Ecuador dolarizado.

Por esta razón, el Ecuador debería tener un monto no despreciable de reservas para los períodos recesivos. Seguramente algunos organismos nos ofrecerían recursos en medio de una eventual crisis, pero de ninguna manera recibiríamos el trato que han tenido los países europeos que están en problemas.

¿Qué tan probable cree que sea una ruptura de la zona euro?



Abelardo Pachano

Muy baja y acaso hasta inexistente, pues los costos son muy altos y pueden llegar a ser socialmente inaguantables con derivaciones políticas imprevisibles. Salir de una moneda con valor hacia otra que no lo asegura demanda decisiones heroicas con múltiples efectos que profundizan la crisis. El camino, duro y con muchas complejidades pero posible, es completar la tarea de formación del mercado común.



Pablo Lucio Paredes

Hay muchas razones económicas para que la zona euro se deshaga, pero creo que la política y la geoestrategia van a prevalecer, por lo cual al menos en los dos próximos años el euro se mantendrá.



Walter Spurrier

Creo que la zona euro se mantendrá. Que los integrantes terminarán cediendo más atribuciones a los organismos comunitarios. Eso no excluye que algún país sea excluido de la zona, siendo Grecia la candidata, ya que el ajuste que requiere dicho país es descomunal y el costo para el BCE de manejar la des-aurización de Grecia no lo es tanto.



Luis I. Jácome

No veo que se vaya a romper la zona euro en el corto plazo. La reciente medida aprobada por el BCE de poder comprar papel soberano de los países en problemas, ha bajado las tensiones en los mercados financieros, pues da más tiempo para que los gobiernos ajusten sus economías. El problema es que esas decisiones son políticamente costosas. Está por verse cuánta capacidad de negociación política tienen los gobiernos. Si los países no toman decisiones en un tiempo prudencial, las tensiones van a resurgir. Es difícil que Europa se libere de tener una década perdida, al menos, como le pasó en su momento a América Latina.



Simón Cueva

La posible ruptura de la zona euro podría originarse en una incapacidad de encontrar soluciones coordinadas a sus problemas fiscales y de endeudamiento, de competitividad externa y de debilidades bancarias. Lo difícil es que dichas soluciones, muchas veces dolorosas y que pueden profundizar la recesión a corto plazo, necesitan inevitablemente acuerdos entre los distintos países, con diferentes urgencias y presiones electorales. Sin embargo, la historia europea responde no sólo a razones económicas, sino también a un esfuerzo colectivo de lograr una integración y un destino compartido. Esas consideraciones acabarán pesando en la balanza para facilitar los consensos. Por eso creo que, salvo eventualmente para países muy periféricos, la zona euro logrará mantener su cohesión, aunque a costa de largos y penosos ajustes.

La salida del infierno

Pocas situaciones resultan más aleccionadoras que aquellas en que, en medio de cualquier tipo de crisis –sentimental, emocional, política, económica–, uno dice que no puede haber nada peor a lo que vive en ese momento. Al poco tiempo, los hechos demuestran que sí pueden haber muchas cosas peores a las que considerábamos las peores.

En Europa están pasando un muy mal rato. Quizá rato no sea la palabra más precisa. Suena a un espacio de tiempo corto. Están pasando un pésimo lustro, tal vez decenio. Están pasando pésimo desde hace rato y aún tienen para rato. Desafiando a la prudencia, la pregunta es si realmente no puede haber nada peor a lo que están viviendo.

Algunas cosas se pueden prever, si bien no con la certeza con la que uno afirma que existe la ley de la gravedad o que este año se celebra el vigésimo quinto aniversario de la Universidad San Francisco de Quito. Una de las principales interrogantes es si subsistirá el euro tal como lo conocemos. A juicio de destacados analistas, un quebrantamiento de la zona euro es poco probable, como consta en el recuadro *¿Qué tan probable cree que sea una ruptura de la zona euro?*

Con euro o sin euro, hartas interrogantes quedan pendientes sobre el futuro cercano de la Unión Europea. ¿Cuánto tiempo más durará el estancamiento económico? ¿Qué reformas tendrán que implementar los países en problemas para volverse competitivos? ¿Qué tanto poder tendrán que ceder los gobiernos a una entidad re-

gional? ¿Qué medidas adicionales tomarán después de la crisis para evitar que algo así vuelva a ocurrir? ¿Cuándo será “después de la crisis”? ¿Qué nomás pasará hasta que esas cuatro palabras puedan ser pronunciadas en ese orden? ¿Habrá más desahucios, más llamas provocadas para protestar, más polarización social, más familias que no alcancen a llegar a fin de mes, más frustración, más depresión?

Una de esas dudas es el tiempo que tomará para volver al punto de partida. Concretamente, cuántos años pasarán desde el momento en que la producción empezó a contraerse hasta que esta vuelva a su nivel anterior a la crisis. El Fondo Monetario Internacional acaba de pronosticar que a España le tomará en total 10 años recuperar su PIB real previo a la crisis; es decir, recién en 2018 volverá a producir lo mismo que, en términos reales, alcanzó en 2008. A Irlanda le tomará nueve años, a Portugal 11 años, a Italia más de 11 años y Grecia mucho más. En definitiva, serán siquiera seis años de caída de la producción hasta tocar fondo y de ahí unos cuantos más hasta recuperar el nivel de actividad económica anterior al colapso.

Para los ecuatorianos, la pregunta no sería si puede haber una situación económica peor a la que vivimos –que ciertamente puede haber después de semejante bonanza–, sino si realmente no hay nada peor a lo que está viviendo la periferia europea. De pronto sí haya, y nosotros podamos demostrarlo si seguimos empeñados en caminar, dichosos y cogiditos de la mano como niños de guardería, por el mismo sendero que tomaron los europeos hace algunos años.

Notas sobre las fuentes:

- Los datos citados en *Imágenes del infierno* son del FMI.
- Los datos internacionales citados en *El camino al infierno* son del FMI, del Banco Mundial (para las tasas de interés en cada país antes de la entrada en vigencia del euro) y Eurostat (para la evolución del salario mínimo en los países de la Unión Europea cuya legislación manda la fijación de un salario mínimo).
- Los datos nacionales citados en *El camino al infierno* son del Banco Central del Ecua-

dor, de la Superintendencia de Bancos y Seguros (para la evolución de los depósitos y de la cartera del sistema bancario); en el caso del crecimiento de los ingresos petroleros, los datos son del BCE pero los cálculos fueron realizados por Pablo Lucio Paredes y presentados en el número anterior de esta publicación, así como por la Cámara de Industrias y Producción y presentados en su libro *Balance de los primeros cuatro años del Gobierno del presidente Rafael Correa*.

- Las previsiones citadas en *La salida del infierno* son del FMI. **K**

Club de economía

Causas para que se genere una crisis según la Escuela Austriaca

José Antonio Cornejo - Estudiante USFQ
josecornejo14@gmail.com

Si partimos de la visión que abarca la vida de los negocios desde el nacimiento y maduración, hasta la etapa en que el negocio puede mantenerse en el mercado o salir de él; podemos hacer un enfoque más analítico de lo que en realidad significa una crisis.

Los bancos cumplen con dos funciones importantes: primero, actuar como “caja fuerte”, ya que las personas entregan su dinero para que se lo cuide a cambio de una comisión por este servicio, lo que se conoce como cuenta corriente; y segundo, el rol mediador entre las personas que desean ahorrar su dinero y aquellas que necesitan dinero para invertir en un negocio, emprendimiento o comprar una vivienda, y esto se hace a través de una cuenta de ahorros o de inversión a plazos. Y es esta segunda función la que nos permite inferir una razón por la cual se generan las crisis.

Si asumimos que el mercado demanda negocios o industrias a ser financiados mediante los depósitos en cuentas de ahorros o similares, el rol de los bancos es entregar este dinero a los proyectos que posean las mejores predicciones de rentabilidad y que demuestren capacidad para pagar sus deudas. Si el banco tiene un millón de dólares y va a prestarlo, debe

hacerlo en función de los mejores proyectos que esté demandando el mercado.

Pero: ¿Qué pasaría si el Estado, de manera arbitraria, decide dar a los bancos un millón de dólares para más préstamos? El banco no solo que va a prestar dinero a los mejores proyectos que son en gran mayoría los que el mercado demanda, sino que también prestará dinero a los proyectos descartados inicialmente, porque no se muestran aptos para sobrellevar la competencia y evaluación del mercado. Esta es la razón para que una economía caiga en una crisis, ya que no es solo un negocio el que debería estar fuera del mercado porque ha sido levantado artificialmente, sino que son varias las industrias en esta situación debido a esta emisión inorgánica de dinero.

Debe quedar claro que no es lo mismo que un negocio salga del mercado por una mala inversión u otros factores afines al ciclo normal de los negocios, a que deba salir por la ineficiencia de ciertas medidas regulatorias; y por ello, el problema es que cuando salen del mercado industrias grandes, se genera un efecto dominó en la economía, con múltiples caídas de otras industrias y rompimientos de ciclos de negocios, llevando a la economía a una nueva crisis.

Marca sin producto o producto sin marca ... o la Guerra de los Tés

Nestor Jaramillo – Profesor de la USFQ
njaramillo@usfq.edu.ec

Cuando dos compañías líderes a nivel mundial decidieron hacer una alianza estratégica, resulta obvio pensar que las sinergias del negocio que empezaban, superaban los egos corporativos y se reconocían las fortalezas que cada uno de ellos aportaba.

Coca Cola y Nestlé iniciaban un nuevo emprendimiento que tenía un potencial inimaginable. Esto fue hace casi una década.

Coca Cola ofrecía su sistema de distribución y relación con los clientes, áreas en las que sin ninguna duda, esta compañía es la mejor del planeta. Se evaluó en términos de distribución numérica y gestión de satisfacción, y la compañía Nestlé, aportaba con el respaldo de marca y calidad, asociado a sus marcas.

En forma adicional, Coca Cola ofrecía su capacidad instalada de envasado y almacenamiento, a través de las miles de refrigeradoras que tiene otorgados en concesión a los detallistas del país. Lo que a los analistas nos llamó la atención, es que la fórmula de Nestea líquido, era propiedad de Coca Cola. Y tan sólo la marca, era propiedad de NESTLE.

En el 2011, Coca Cola Ecuador recibió un reconocimiento por parte de Nestlé, en el que se le otorgaba el premio a la mejor gestión comercial de esa categoría en el mundo. El volumen de negocio superó los 50 millones de dólares. No se sabe qué porcentaje era para cubrir los costos de fabricación y distribución y cuál era el reparto de las utilidades.

No han trascendido las razones por las que estas dos empresas deshicieron esta alianza. Pero es de suponer, que cada compañía valoró sus fortalezas y procedió a la ruptura.

En Ecuador Coca Cola y Arca (El embotellador) reaccionaron con rapidez. En virtud de que la línea de fabricación y suministro de Nestea y sobre todo su fórmula, eran propiedad de esas compañías, decidieron lanzar el mismo producto cambiando de nombre al que llamaron Fuze Tea.

La mezcla mercadotécnica se resume así:

Marca: Fuze Tea, con manejo de color similar al de Nestea.

Producto: la misma fórmula de Nestea en un envase similar.

Precio: 70 centavos PVP. 5 Centavos menos que el de Nestea.

Distribución: La misma que usa la compañía para todos los productos y la poderosa línea de refrigeración que Coca Cola posee para sus productos. Se dice que tiene más 40 mil refrigeradoras en los puntos de venta. Claro está, que sólo se puede almacenar los productos/marcas de esa compañía.

Publicidad: El mismo producto sólo que refrescando el nombre. El slogan usado informaba al consumidor y al punto de venta, el cambio producido. 4 meses después, vemos que la campaña, ha sido revisada.

De las observaciones que hemos hecho, tanto en el punto de venta, en la ventaja de exhibición, en la cobertura y en la rotación, hemos visto, que se ha logrado superar en forma notoria a Nestea. A manera de ejemplarizar, el facing en Supermaxi de Fuze Tea es 70 por ciento versus 30 por ciento de Nestea. Existen otros fabricantes de té líquido pero son jugadores marginales en esta batalla.

¿Qué pasó con Nestea? Parece que la sorpresiva decisión de la alta gerencia de la ruptura de la alianza con Coca Cola, al menos en Ecuador, fue impactante. De la información que se cuentan entre los Gerentes de Mercadeo, en las salas de los aeropuertos, es que Nestlé salió con prisa a buscar embotellador y como es obvio, los volúmenes de fabricación requeridos, superaban la capacidad instalada de cualquier fábrica dedicada a este propósito. Se rumoreaba, que desde Pepsi el archienemigo de Coca Cola, hasta otros embotelladores de gaseosas, fueron contactados; pero, ninguno podía asumir el reto.

Finalmente un embotellador de licor, como es la corporación AZENDE (Embotellador de Zhumir), fue el fabricante que asumió el reto, con las deficiencias de volumen que ya hemos comentado.

Pero, ¿por qué Nestlé no podía asumir por sí misma la fabricación? La respuesta es fácil. No tenía la capacidad instalada. No es tan fácil embotellar té líquido, sin tener una línea especializada de envasado.

¿Cuáles son los principales temas de discusión mercadotécnicos?

1-El valor de la Marca

2-La lealtad de la Marca

3-La distribución numérica versus la ponderada? El poder de la distribución.

Veamos los parámetros con los que medimos el valor de la Marca.

1-Conocimiento y Recordación: Hace 4 pocos meses, nadie podía discutir que Nestea tenía conocimiento y recordación espontánea superior a Fuze Tea. Hoy, con toda seguridad, le sigue superando, pero sin ninguna duda, la brecha se ha acortado. Los niveles de prueba de Fuze Tea, han sido francamente altos. Entre el grupo objetivo, existen cálculos de que más del 80 por ciento, ha probado a Fuze Tea; y, a pesar de no tener información estadística, en los consumidores que he indagado, la campaña publicitaria y la prueba de producto, empatan en forma consistente.

2-Vitalidad: Quizás este el mayor hallazgo que nos brinda esta guerra. En primera instancia, la Lealtad Cuantitativa de la Marca Nestea, no es la esperada. El cambio de marca en ausencia de Nestea en punto de venta, revela que la Lealtad, no es significativa y eso explicaría los altos volúmenes de venta de Fuze Tea. Incluso en los locales en donde se encuentran las dos marcas, el porcentaje de adopción a la nueva marca, tiene récords nunca antes vistos, para marcas líderes.

3-El último factor, es a mi modo de ver, el decisor en esta batalla de productos sin diferenciación positiva (como creo que es el caso). Éste, es la disponibilidad de producto en el punto de venta que brinda el sistema Coca Cola, es decir, el fruto de la capacidad de envasado y de distribución, sumados a la imagen de calidad positiva que tiene la firma de la marca madre respaldadora, The Coca Cola Company. Esto es lo que, por lo menos en esta primera parte de la guerra, le ha dado el triunfo a Coca Cola.

Por ahora, y como hecho revelador, la marca sin producto, es de menos valor que el producto disponible, aunque sea sin marca (o con una marca en construcción, pero que tiene el respaldo de una marca madre muy fuerte).

Nuevas batallas vendrán, la guerra continúa.