

El Pescado, la Semana Santa y el INDECUCU

Enrique R. González Porras(*)

La página Web de Globovisión publicó una noticia sobre un eventual operativo por parte del INDECUCU para evitar que los precios del pescado aumenten a lo largo de la Semana Santa.

El portal de noticias reseñaba que *“el presidente del Indecu, Eduardo Samán, afirmó que su despacho adelanta un operativo nacional para proteger al consumidor en materia de los precios del pescado, que en la época de Semana Santa es víctima de especulación debido al alto consumo de este alimento”*.

Al parecer, según palabras del presidente de la institución, esta vigilancia no sólo se centraría en los pescados sujetos a regulación de precios, como las sardinas y el atún, sino también sobre el resto de pescados, tomando en cuenta el precio del mercado del mes anterior.

Según Eduardo Samán, no hay *“ninguna justificación económica para que suba el precio del pescado en semana santa”*, por lo cual aplicarían las sanciones que prevé la Ley de Protección al Consumidor sobre este particular.

Definición Económica y Legal de Precios Excesivos:

No existe una definición económica generalmente aceptada de lo que se entiende por precios “desleales” o “excesivos”. Para los economistas Marxistas el precio “leal” o “justo” de un producto sería igual al valor del trabajo incorporado en su producción. Por su parte, los economistas clásicos de forma similar, endorsarían el valor de un producto a una teoría del valor basada en costos. Alternativamente, para los economistas neo-clásicos el valor “justo” de un bien o un servicio vendría dado por su precio de mercado competitivo, el cual termina siendo el precio de equilibrio que resultaría de la libre interacción entre la oferta y la demanda en un mercado competitivo. Esta fue también la interpretación dada al término de precios “justos” por el pensamiento económico escolástico, y resulta precisamente la interpretación utilizada por la escuela ordoliberal del pensamiento económico (este última escuela del pensamiento económico fue la que ejerció el mayor impacto en el desarrollo de la política de competencia Europea, mientras que en USA este tipo de prácticas no cuenta con mayor atención regulatoria). Para los ordoliberales, un precio “justo” es el resultado de la competencia “libre” y “honesta” de la competencia. Así las cosas, las empresas dominantes deberían fijar precios competitivos, y deberían actuar “como si” se desempeñaran en un mercado competitivo. La Teoría de la Organización Industrial moderna definiría a los precios excesivos como aquellos que son fijados *significativamente y persistentemente* por encima de los niveles competitivos, como el resultado del ejercicio de poder de mercado. Sin embargo, todas estas definiciones, incluyendo la última, son ambiguas y un tanto recursivas.

En Europa, las Cortes Comunitarias han adoptado una definición de precios excesivos que parece seguir la tradición ordoliberal, sin dejar de ser igualmente imprecisa y compleja de administrar en la práctica. De acuerdo con la Corte de Justicia, un precio es excesivo cuando este no guarda relación alguna con el “valor económico” del producto

en cuestión. Sin embargo, desde un punto de vista práctico, el desafío lo constituye cómo determinar el “valor económico” del producto, y particularmente cómo la autoridad de competencia (o si se quiere de protección al consumidor) podrá distinguir entre un precio que concuerde con su “valor económico”, de uno que no. Es decir, resultará complicada la labor de distinguir precios que aun cuando altos, no sean “injustos”, de aquellos que son “injustamente” altos. La subsanación de tal dificultad es de suma importancia, una vez que el efecto en la intervención sobre la libre fijación de precios podría ser desfavorable sobre el excedente de los consumidores, especialmente si las autoridades no logran atinar cuál deben ser los precios “justos”. La pretensión intervencionista sobre los precios fijados en mercados competitivos o potencialmente competitivos, se basa en la creencia de que precios “altos” son “injustos” y que tal “injusticia” puede ser determinada por los organismos administrativos correspondientes, y que por tanto, tales organismos administrativos constituyen mejores mecanismos que el propio mercado para corregir la supuesta “injusticia” de precios altos.

Luego, recordemos que tanto el *benchmark* de competencia perfecta, como la “noble” intención de fijar precios a costos marginales, no consideran aquellos casos en los cuales –aun conociendo los costos marginales, algo tremendamente idealista- existen costos fijos, actividades de innovación y desarrollo, inversiones en publicidad y calidad, o simplemente, pueden existir casos en los cuales al igualarse los precios con los costos marginales, estando ubicada la producción al lado derecho de la Escala Mínima Eficiente, los costos marginales superarían a los costos medios totales.

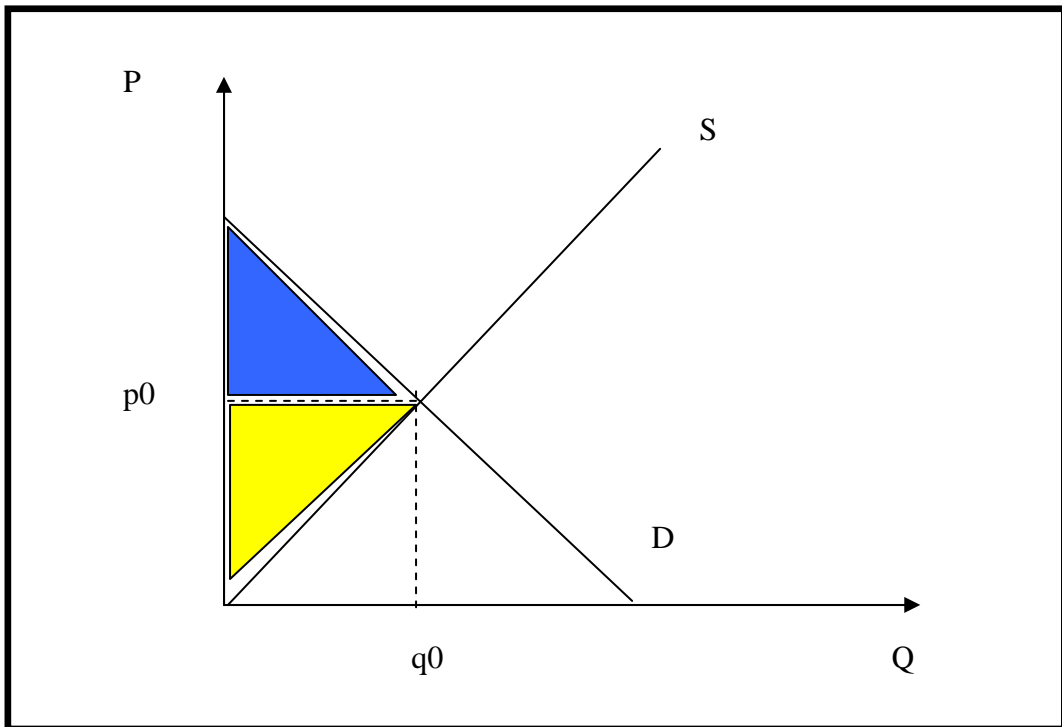
Razón Económica para un Ajuste Estacional de los Precios:

Los ajustes estacionales de precios no implicarían abuso alguno de posición dominante, en especial si efectivamente existe cierto nivel competitivo en el mercado. Igualmente, una vez que el ajuste resulta estacional y eventualmente momentáneo, explicado por un *shock* exógeno positivo sobre la demanda, tampoco tendría porque verse afectado la inflación, una vez que no constituye un aumento recurrente en el nivel de los precios.

Si eventualmente existe cierta capacidad instalada de pesca y comercialización, podría esperarse una curva de oferta con pendiente positiva. Esto implica que en el juego “libre” y “justo” competitivo en el mercado, se determinaría un nivel de precio superior a la situación previa al *shock* de demanda.

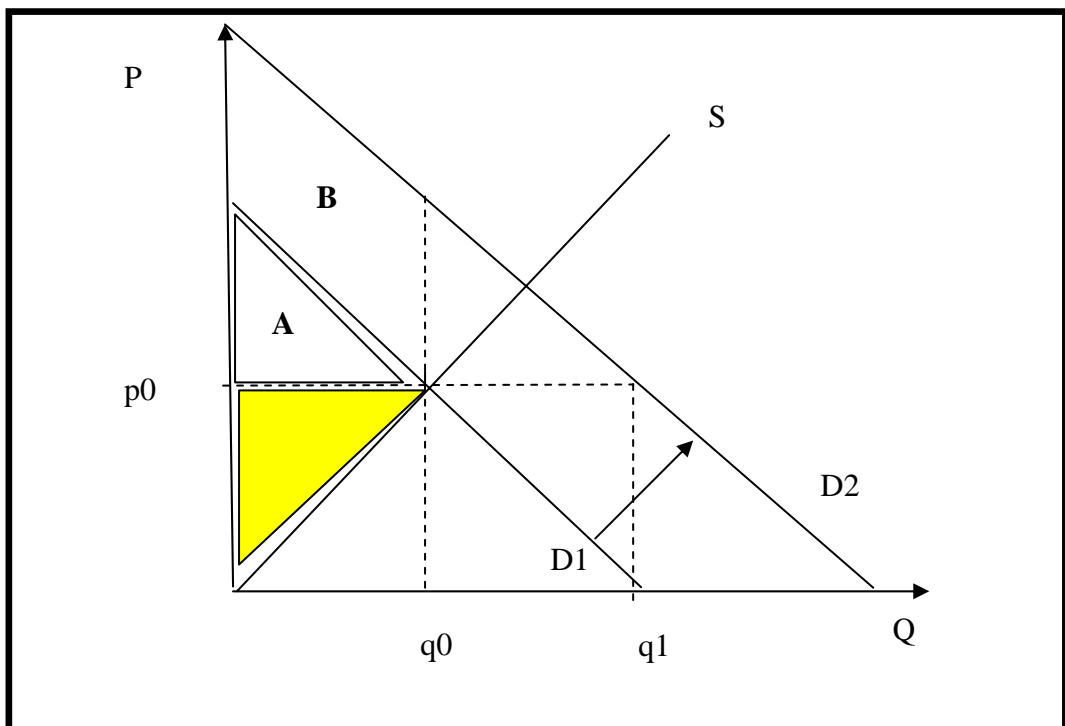
Lo anterior, jamás constituiría abuso alguno, sino un nivel superior de precios producto de la mayor valoración por parte de la demanda, aun cuando esta sea producto de un evento estacional.

Presentaremos un primer gráfico que muestra la hipotética situación de determinación de precios a través del libre juego de oferta y demanda (lo que supone que nos referimos exclusivamente a aquellos pescados que no se encuentra regulados, la situación de posregulados sería incluso más dramática ex post al *shock* de demanda).



El área azul corresponde al excedente de los consumidores (aquella ganancia derivada de la diferencia entre la disponibilidad a pagar y lo que efectivamente se paga por el producto). El área amarilla corresponde a las ganancias de las empresas, correspondiente a la diferencia entre el precio y los que cuesta producir cada unidad adicional del producto.

Ahora si existe un *shock* de demanda que incrementa la cantidad demandada de forma exógena, el gráfico correspondería al siguiente.



Si el precio se mantiene fijo al nivel previo al *shock* de demanda se producirá un desabastecimiento igual a la diferencia entre q_1 y q_0 . Luego, los beneficios de los productores se mantendrán exactamente igual –no existen incentivos para aumentar la oferta de pescados-, y en el mejor de los casos, cuando se puede garantizar que solo los consumidores con mayor disponibilidad a pagar por los pescados, comprarán, el excedente del consumidor será la suma de las áreas A y B. Sin embargo, como la situación de desabastecimiento no puede garantizar que los consumidores con mayor disponibilidad de pago por los pescados se harán con los mismos, podría incluso, mantenerse prácticamente igual el bienestar social (por ejemplo, en el caso en el que los consumidores que posean la menor disponibilidad a pagar, pero siempre superior al precio fijo –precio previo al *shock* de demanda-, se hagan con el pescado).

En contraste se encontraría aquella situación en la que se deja al mercado fijar libremente su nuevo nivel de precio ex post al *shock* de demanda. Esta situación la presentamos a continuación. Puede observarse que el bienestar social producto de la determinación del precio libremente en el mercado es igual a la sumatoria de las áreas A, B, C, D, E, F y G, lo que resulta superior al área A, B y D previo al *shock* de demanda, e igualmente superior al bienestar social ex post al *shock* de demanda, manteniendo el nivel de precio previo al *shock*, área igual a la sumatoria de A, B, C, D y F (recordando que este es un caso hipotético ideal, en el que los consumidores con las mayores disponibilidad de pago se hagan con los pescados ofertados).

