

## **Los precios: El sistema de comunicación del mercado**

Cuando reflexionamos sobre el comportamiento de la actividad económica, puede que surja una pregunta recurrente ¿Cómo es posible que se logre armonizar el intercambio de bienes y servicios en una economía? Esto es posible por medio del Sistema de Precios.

### **El doble papel de los precios en las economías**

Los precios tienen dos roles importantes en una economía. Por una parte, proporcionan información sobre el resultado de la actividad económica entre compradores y vendedores en un país, sirviendo como indicadores de la relativa escasez o abundancia de bienes y servicios en el mercado.

Ahora bien, La información es abundante, variable y complicada de interpretar cuando millones de agentes económicos están involucrados. No obstante, los precios sirven como instrumentos que aglomeran una gran cantidad de información en una sola cifra, simplificando su interpretación y medición.

Por otra parte, el complejo conjunto de relaciones y motivaciones que interactúan en el sistema de intercambio de bienes y servicios tiene como base los incentivos económicos y, en tal sentido, los precios actúan como el núcleo de los incentivos de una economía de mercado.

Ahora bien, los incentivos pueden ser positivos o negativos, influyendo en la toma de decisiones de los agentes económicos cuando actúan como compradores, vendedores y/o dueños de factores de la producción, por cuanto, los compradores determinan las cantidades que serán consumidas y los vendedores decidirán el nivel de producción de los bienes y servicios que los consumidores valoran y están dispuestos a comprar.

### **¿Cómo se determinan los precios?**

Los compradores y vendedores de una economía contribuyen individualmente a la formación de precios de los bienes y servicios que circulan en el mercado, según su propio razonamiento y aspiraciones. Sin embargo, el precio final de tales bienes y servicios muchas veces no coincide con los objetivos económicos de cada uno de ellos, debido a la dinámica propia de la economía, en el contexto de un mercado de competencia.

No obstante, la fijación de los precios no es en absoluto algo arbitrario. Cuando se comercializa un bien o servicio, siempre existen dos intereses contrapuestos en el intercambio. En primer lugar, el interés del productor de vender su producto al mayor precio posible, y, en segundo lugar, el interés del consumidor de comprar ese mismo producto al menor precio que sea posible. Si el producto es demasiado barato, no será rentable para las empresas venderlo, y si es demasiado caro, los consumidores no lo comprarán. A esta dinámica se le conoce como la Ley de la Oferta y la Demanda.

Por tanto, lo que normalmente ocurre es que se alcanza un precio que satisface a los dos intereses llamado Precio de Equilibrio, donde, en teoría, los vendedores han vendido todo lo que querían vender y los compradores han comprado todo lo que querían comprar.

En este sentido, el equilibrio puede parecer sencillo de fijar, pero en realidad no lo es, puesto que el precio de venta de un producto o servicio debe estar por encima de los costos de producción de la empresa. De otra forma, la empresa no incurriría en pérdidas y sería más conveniente no producir nada.

En ocasiones estos costos de producción son controlables por la empresa, pero en otros casos no. Por ejemplo, no se puede controlar el comportamiento del precio de las materias primas como; granos, metales, energía, carnes, ect. Es por ello que, las empresas establecen un valor a su producción basado en un precio que les permita comercializar sus productos sin incurrir en pérdidas.

En cambio, lo que el consumidor está dispuesto a pagar dependerá en gran medida de la percepción que tenga sobre un producto o servicio en concreto. Tradicionalmente se asume los productos más costosos proporcionan una mayor calidad o un mayor servicio, o en su defecto, productos más duraderos.

Pero también dependerá en gran medida de las expectativas de los consumidores. Si, por ejemplo, se asume que un producto determinado va a bajar de precio en el futuro cercano, los compradores esperaran un tiempo suficiente como para adquirir ese producto a un precio más rebajado. En estos casos, las empresas tendrían que bajar el precio hasta que los consumidores empiecen a comprarlo.

Para ilustrar el punto anterior supongamos que un fabricante de un calzado específico con una determinada calidad y categoría lanza su producto al público a un precio 50 millones de bolívares, sin embargo, el precio de mercado vigente es de 30 millones de bolívares.

Esto tendrá como resultado que la mayoría de los compradores consideren esta categoría de calzado como muy costosa y desvíen sus aspiraciones de consumo hacia otras alternativas, respondiendo al principio de Racionalidad Económica.

Lo cierto es que, no se vende todo el producto que se ofrece ni se compra todo el producto que se demanda. A un determinado precio se igualan la cantidad demandada y la cantidad ofrecida, pero quedan oferentes sin vender (porque valoran el bien más que ese precio y no hay compradores dispuestos a pagar ese precio mayor) y compradores sin comprar (porque lo valoran menos que ese precio y no hay vendedores dispuestos a ofrecer ese precio menor)

### **Rol del Estado en el sistema de precios**

Como ya se ha dicho, las leyes de la oferta y la demanda determinan los precios, por lo menos en la medida en que las normas gubernamentales les permitan hacerlo.

En este contexto, los gobiernos pueden intervenir para controlar los precios por diversas razones. Por ejemplo, por razones políticas, económicas, sociales o bélicas. Los dos tipos principales de control gubernamental de los precios son los límites máximos y los límites mínimos de los precios. Es decir, el precio máximo y el precio mínimo al que se puede vender o pagar un bien o servicio.

Esta situación puede generar un quiebre o ruido en el sistema de precios, lo que puede afectar a la oferta y la demanda, desencadenando una serie de distorsiones en el precio de equilibrio del mercado, la calidad y los niveles de producción de los bienes y servicios en la economía.

Por ello, es recomendable que el Estado no intervenga en el sistema de precios a menos que sea estrictamente necesario, pues eso puede impedir el desarrollo natural de la actividad económica del país.

Más bien su intervención debe velar por impulsar al correcto funcionamiento de la economía y ser el complemento que corrija las Fallas del Mercado, es decir, todas aquellas situaciones que impiden que la economía distribuya sus recursos eficientemente, por ejemplo; la hiperinflación.

### **Conclusión**

En resumen, el sistema de precios permite el funcionamiento de la economía de mercado resolviendo problemas de información y coordinación que no fuesen posible resolver si éste no existiera. A través del sistema de precios el ser humano ha podido registrar sus acciones del pasado, conocer su situación presente y planificar sus actividades en el futuro.

Un buen funcionamiento del sistema de precios es clave para el progreso económico. Tratar de regular políticamente o manipular precios implica eliminar el poder de decisión de los consumidores y de los oferentes, ocasionando distorsiones económicas y escasez, afectando sensiblemente la calidad de vida y bienestar de la población de un país.

**Econ. Angelo Villalobos**

**Econ. Msc. Edison Morales**