

FIJACIÓN DE PRECIOS ANTE LA PANDEMIA: UNA FALSA PROMESA DE SOLUCIÓN

- La pandemia del COVID-19 ha alterado de manera sustancial la actividad económica y los diferentes aspectos de las vidas de las personas.
- En un principio, la brusca alza de la demanda por ciertos bienes como alcohol gel y mascarillas se tradujo en incrementos de precios y corte de la cadena logística. Surgieron, ante esto, las propuestas de fijar precios como una posible solución ante esta realidad de mercado.
- La teoría y la evidencia empírica muestra que independiente de la motivación inicial, control inflacionario, guerra externa o desastres naturales, la fijación de precios genera efectos similares sobre los mercados. Esto es, desabastecimiento y precios más altos aún en el mercado negro.
- El rol del Estado debe centrarse en generar las condiciones para que haya disponibilidad de los bienes y servicios en el mercado, apoyando a aquellos sectores que por sus propios medios eventualmente no pueden acceder por el aumento de precios.

El 1 de marzo pasado, el día después del primer fallecido en Estados Unidos por Covid-19, los hermanos Matt y Noah Colvin que viven en Chattanooga, Tennessee, comenzaron a recorrer las tiendas cercanas, adquiriendo miles de botellas de alcohol gel y mascarillas de protección. Esperaban obtener una gran ganancia del aumento de precios que se produciría¹.

Sin embargo, a pesar de que los precios subieron significativamente, tal como se aprecia en los siguientes gráficos, también de igual manera comenzaron a bajar y los hermanos Colvin se quedaron con un stock de 18 mil botellas de alcohol gel, sin muchos interesados en comprárselas. Finalmente las donaron al cuerpo de bomberos de Chattanooga.

Evidentemente no era el resultado esperado por los especuladores, quienes fueron sacados de las plataformas de compra y venta como Amazon en virtud de un comportamiento contrario al libre mercado y a la ética en una pandemia como la actual. Esta fue la reacción de la sociedad civil, más que una regulación en particular.

BRUSCA ALZA Y POSTERIOR BAJA EN PRECIO DE ALCOHOL GEL Y MASCARILLAS EN EE.UU.

Gráfico Nº 1: Evolución de precios alcohol gel y mascarillas



Fuente: Jungle Scout by Ella Koeze.

Tal como se aprecia en el gráfico anterior, una vez que se da a conocer el primer fallecido de Covid-19 en Estados Unidos, se produce un incremento sustancial en el precio de productos como el alcohol gel y las mascarillas de protección, igual a lo ocurrido en varios países incluyendo a Chile.

Ante este fenómeno, han surgido iniciativas parlamentarias que buscan modificar el Código Sanitario para prohibir el aumento de precios de ciertos productos en caso de alerta sanitaria, epidemia o pandemia (tales como la contenida en el Boletín N° 13.303-11, entre otras del tipo), que ya se encuentra en segundo trámite constitucional en el Senado, como una solución ante el fenómeno recién descrito.

QUÉ NOS DICE LA TEORIA Y LA PRÁCTICA SOBRE LA FIJACION DE PRECIOS

La literatura es bastante prolífica en esta materia distinguiendo tres tipos de fijaciones de precios que finalmente tienen efectos bastante parecidos. El primero corresponde a una política anti inflacionaria, en un contexto de un desequilibrio fiscal financiado con emisión de dinero sin respaldo alguno. Esto implica una frondosa burocracia que procede a la fijación o bien regulación de los precios de miles de productos y el correspondiente monitoreo. En el caso de Chile, durante la administración del Presidente Allende, la Dirección de Industria y Comercio (Dirinco) llegó a fijar cerca de 3.000 precios de productos de consumo habitual, pero también de productos como casas para perro tipo chalet y guantes de lana para infantesⁱⁱ.

Dado que los precios fijados eran inferiores a los que el mercado libre determinaba, paulatinamente comenzaron a desaparecer dichos artículos del comercio establecido formal, generándose largas filas para adquirir lo que hubiese disponible, y finalmente sólo era posible conseguirlos en el mercado negro a precios superiores incluso al que se hubiese observado en una situación de no intervención. Adicionalmente, aquellos productos que seguían en el mercado formal deterioraron su calidad para así lograr ajustar el costo de producirlos al precio fijado, lo que generó productos como el llamado “pan negro” elaborado con harina de menor calidad. Esta estrategia evidentemente no logró ni siquiera su objetivo primario, ya que en 1972 la inflación superaba el 160% y en 1973 el país estaba prácticamente sufriendo una hiperinflación. Así la inflación según el IPC oficial alcanzó un 508,1%, pero indicadores alternativos y posteriores, que consideran también los precios en los mercados negros, elevan esa cifra hasta casi un 1.000%ⁱⁱⁱ.

La segunda razón para establecer precios máximos es en el caso de guerra externa, en donde el Estado se convierte en un gran comprador de bienes y servicios para propósitos bélicos, generando escasez en el mercado civil. En el caso de Estados Unidos, durante la Segunda Guerra Mundial se ocupó el denominado sistema de “dos precios” ya que para adquirir un producto había que pagar el precio fijado, pero además pagar con unas fichas que el Gobierno entregaba a cada familia. Cada producto tenía esos dos precios, de manera tal que mediante esas fichas se limitaba el acceso a una gran cantidad de productos^{iv}. Esas restricciones generaron mercado negro en productos como azúcar, carne de vacuno y gasolina. A poco andar, el crimen organizado tomó control del mercado negro de productos y fichas, lo cual finalmente llevó a que el Gobierno decidiera dismantelar el sistema en 1947, aunque las viviendas con arriendo controlado en Nueva York y otras ciudades de Estados Unidos son un resabio de dichas regulaciones^v que persisten con las distorsiones y daño patrimonial para los propietarios de dichos bienes raíces.

Una tercera razón sería en el caso de eventos catastróficos como un terremoto o la actual pandemia. Algunos estados de Estados Unidos tienen límite al incremento en el precio, por lo general de hasta un 10%^{vi}, pero son poco utilizados ya que el surgimiento del mercado negro es habitual, por lo cual la autoridad trata de recomponer la cadena logística lo antes posible y con ello, evitar el aumento de precios.

Este cuidado se explica justamente porque, en situaciones como las descritas, toda la logística para que las farmacias o establecimientos de comercio puedan abastecerse se hace más difícil, siendo también los insumos más escasos y caros. Por lo tanto, la producción y distribución de muchos de los productos tendrá

naturalmente mayores costos, los que se traspasarán a los establecimientos finales de expendio. Debido a esto, laboratorios y farmacias tendrán la necesidad de subir los precios, lo que no sólo es justificado, sino que además es necesario, a fin de que existan los incentivos económicos adecuados que dan las señales para aumentar la producción de los bienes que ahora la sociedad más valora y necesita.

Además, este aumento razonable y justificado de precios es aún más necesario cuanto más larga sea la crisis, para evitar la escasez de los productos, situación que conllevaría, además, a la necesidad de racionar la adquisición de los mismos. Así, el mecanismo de mercado genera un incentivo para reasignar la producción hacia los bienes con mayor escasez relativa, y así es como en el caso nacional, una empresa cervecera comenzó a fabricar alcohol gel^{vii}, mientras que otra compañía que produce papeles y cartones será capaz de producir más de 18,5 millones de mascarillas mensuales en México, Brasil, Perú y Chile en los próximos días^{viii}. De igual manera, la coordinación de laboratorios privados le ha permitido a la autoridad sanitaria incrementar sustancialmente la cantidad de test de Covid-19.

REFLEXIONES FINALES

La pandemia del Covid-19 no sólo ha impactado nuestra vida diaria, sino también la trayectoria de la economía global, precipitando al mundo a una recesión profunda. Uno de sus efectos fue el alza significativa de los precios de los bienes que se hicieron repentinamente más deseados, como es el alcohol gel y las mascarillas. Dado que la escala de producción y logística de reparto estaba adecuada a una demanda normal, ante el cambio radical de los pedidos se generaron alzas de precios y cortes de la cadena de reparto, con la consiguiente carestía en los puntos de ventas.

Una propuesta que afloró, incluso a través de una moción parlamentaria que aún se tramita en el parlamento, fue la fijación de precios máximos para resolver el problema, entre otras que tienen el mismo objetivo. Lamentablemente, la teoría y evidencia empírica ha demostrado que nunca la fijación de precios ha aumentado el stock del producto que escaseaba. Por el contrario, genera un incentivo a ocultar los productos y venderlos en el mercado negro.

De esta manera, si hay escasez de un producto es necesario analizar las herramientas que permitan aumentar la oferta de manera radical. Para ello es fundamental que si, por ejemplo, una empresa cervecera desea producir alcohol gel, pueda obtener rápidamente la autorización sanitaria para poder vender su producto. Casos como el anterior son incontables, y es así como el emprendimiento

suele resolver la escasez de manera mucho más eficiente que la burocracia estatal, la cual, si cede a la presión facilista de fijar precios, se dará cuenta de que con posterioridad al anuncio, la oferta se reducirá en lugar de aumentar, convirtiendo la fijación de precios en lo que es: una falsa promesa de solución que se traduce en que finalmente el bien o servicio deja de estar disponible. Por ello, el Estado más que fijar precios debe apoyar el acceso de la población a los bienes necesarios para enfrentar, como es en este caso, una pandemia más bien con herramientas focalizadas en los grupos de la población que por sus propios medios no pueden acceder a ellos, en vez de distorsionar los precios con el consiguiente desabastecimiento que ello genera.

ⁱ New York Times, Jay Nicas, 14 de marzo de 2020.

ⁱⁱ Regulación y desregulación en Chile, Daniel Wisecarver, Centro de Estudios Públicos. https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303184239/rev22_wisecarver.pdf

ⁱⁱⁱ Morande y Noton, Departamento de Economía de la Universidad de Chile, enero de 2004. <http://econ.uchile.cl/uploads/publicacion/576a3081-dab3-48b5-9cb2-6a6e2cb91d4e.pdf>

^{iv} <https://fee.org/articles/the-two-price-system-us-rationing-during-world-war-ii/>

^v Emergency Price Control Act 1942.

^{vi} Price-gouging laws de Arkansas, California, Columbia y Delaware, entre otros estados.

^{vii} <https://www.ccu.cl/alcohol-gel-originado-en-procesos-productivos-de-ccu-sera-entregado-a-ministerio-de-salud/>

^{viii} <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/cmpe-aumenta-su-capacidad-para-producir-mascarillas-en-brasil-peru-y-mexico>