Precios

Pedro A. Palma

Publicado en el diario “El Nacional” de Caracas. Jueves 15 de diciembre de 2016

En una economía estabilizada, donde no existen expectativas de que los costos de producción y distribución van a subir súbitamente, los productores, importadores y comerciantes establecen los precios de lo que venden de acuerdo con los costos en que han incurrido, más un margen de beneficio racional. Sin embargo, cuando esa estabilidad no existe porque aquellos costes aumentan substancialmente, o se espera que lo hagan en breve tiempo, los precios no pueden establecerse con base en los costos en que se ha incurrido, sino basados en los costos esperados de reposición. Si un productor está produciendo hoy con insumos importados que adquirió meses atrás con dólares preferenciales, digamos a la tasa Dipro de diez bolívares por dólar, pero sabe que cuando vaya a reponer esos insumos no lo va a poder seguir haciendo con esos dólares preferenciales, ni tampoco con divisas del Simadi a 670 bolívares por unidad, porque la escasez de moneda extranjera ha reducido a niveles mínimos las aprobaciones de dólares controlados oficiales, no podrá establecer el precio de lo que produce con base en aquel costo de dólar Dipro, sino que tendrá que hacerlo en línea con el precio del único dólar al que tendrá acceso, que es el del mercado libre, pues de esa forma podrá contar con los bolívares para seguir adquiriendo las divisas que necesita para continuar operando, pero a un precio substancialmente mayor.

Más aún, en un ambiente de inflación galopante, como el que existe en Venezuela, todo aumenta de precio vertiginosamente, incluso aquellos costos de producción o de distribución con un bajo o ningún componente importado, ya que las demandas salariales son mayores, como también lo son los precios de los repuestos, los costos de los servicios de mantenimiento y limpieza, los alquileres, etc. Es decir, el productor o comerciante sabe que a futuro va a tener que afrontar unos costos mayores y que crecen cada vez con más intensidad, por lo que tendrá que ir ajustando sus precios regularmente, ya que, de no hacerlo, se estaría condenando a la quiebra.

Esto, sin embargo, tiene sus riesgos, ya que la inflación mina la capacidad de compra de los ingresos de la población, haciendo que los consumidores sean más selectivos y busquen los precios más asequibles, dejando de comprar los productos menos necesarios o más costosos, y substituyéndolos por otros más baratos y accesibles. De allí que, si los aumentos de precios de los oferentes son desproporcionados, o así lo perciben los consumidores, ello puede generar severas contracciones en los volúmenes de venta, viéndose los vendedores en la necesidad de limitar el ajuste de sus precios, ofrecer descuentos, o tomar acciones efectivas para impedir el desplome de sus negocios.

No se evitará el aumento de los precios a través de la imposición de controles absurdos que condenan a trabajar a pérdida o con márgenes exiguos, ni a través de las

amenazas y acciones arbitrarias de funcionarios que imponen reducciones compulsivas de precios, sin tomar en consideración las realidades económicas existentes, o confiscan mercancías sin justificación alguna, perpetrando verdaderos robos y abusos de todo tipo. Esas acciones más bien fomentan la inflación, ya que crean graves y crecientes problemas de desabastecimiento.

Los precios se estabilizan a través del abatimiento de la inflación, como lo hicieron múltiples países de la región que en el pasado sufrieron inflaciones aún peores que la nuestra. Eso lo lograron a través de disciplina fiscal y monetaria, de la implantación de políticas cambiarias dinámicas y realistas, del estímulo a la inversión para incentivar y diversificar la producción e incrementar la eficiencia y la productividad de las empresas, y de la eliminación de controles absurdos de precios y de otra índole, permitiendo el funcionamiento eficiente de las fuerzas del mercado, dentro de un marco regulatorio racional que busque evitar prácticas indebidas.