



LA REGULACIÓN DE LOS MERCADOS

Erick Sequeira Benavides

¿Cuándo se justifica un precio máximo?

¿Qué pasa si un precio parece *demasiado* alto?

Si el precio de los camarones, por ejemplo, es muy alto, algunos no los comprarán porque prefieren dedicar su ingreso en comprar otros bienes y no hay problema.

Pero... ¿qué pasa si el precio es demasiado alto para el arroz o los frijoles?

En esos casos el precio de equilibrio deja por fuera del consumo de esos bienes a muchos consumidores y no porque no quieran comer, sino porque su ingreso es muy bajo.

Una solución tentadora es imponer un precio máximo.

¿Cuándo se justifica un precio máximo?

¿En qué situaciones sería válido hacerlo?

Esto funciona en situaciones extraordinarias que podrían permitir un abuso de los vendedores de ciertos bienes.

Cuando hay una guerra, un desastre natural o alguna situación crítica que provoca una escasez artificial y se reduce la cantidad disponible con respecto a su demanda el precio puede subir drásticamente y perjudicar a muchas personas.

En esas condiciones un control **temporal** del precio está totalmente justificado y evita que se abuse de esa escasez artificial.

¿Cuándo no se justifica un precio máximo?

En condiciones normales.

Como instrumento permanente los precios máximos se convierten en la señal equivocada y reducen la eficiencia y el bienestar.

A su vez, reducen la cantidad consumida.

¿Por qué?

Porque desestimulan la producción de esos bienes.

Habrán algunos que ganen de esos precios máximos, y que pueden tener influencias políticas, pero en general reducen el bienestar.

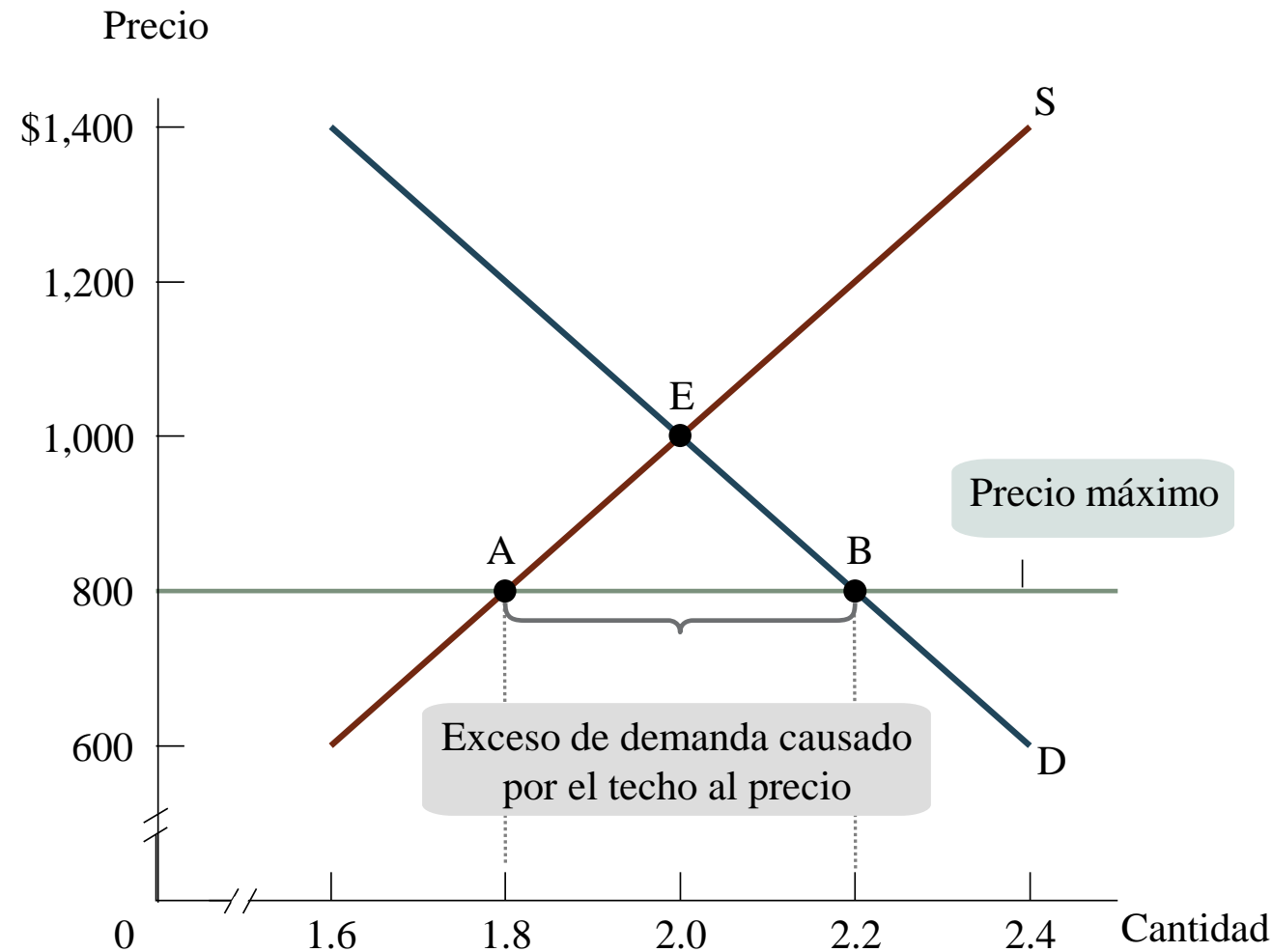
Funcionamiento de un precio máximo

El establecimiento de un precio máximo, si bien permite que se venda el bien a un precio menor que el de equilibrio, provoca un exceso de demanda.

A ese precio más bajo, la gente quiere consumir todavía más de ese bien, pero a los productores no les resulta rentable y más bien ofrecen menos que antes.

¿Qué ocurre con el excedente del productor y del consumidor?

[Ver en la pizarra]



Consecuencias de un precio máximo

1. Mercados negros

Si al precio artificialmente bajo la gente quiere comprar mucho y los productores vender poco, entonces algunos van a ocultar existencias del producto y van a buscar la manera de vender más caro a quienes estén dispuestos a pagar más.

Es el peor escenario: bienes en un mercado negro mayores a los precios regulados e incluso mayores que el equilibrio.

2. Acaparamiento y recursos desaprovechados

Se generan incentivos para acaparar el bien porque la gente piensa que el precio puede subir. Estas expectativas aumentan la demanda y hacen más grave el problema: cuando se le pone tope al precio de la gasolina la gente corre a llenar el tanque porque cree que luego va a subir.

Consecuencias de un precio máximo

3. Calidad ineficientemente baja

Se puede deteriorar la calidad de los bienes. Si los productores no pueden vender más a un precio mayor entonces van a buscar la manera de reducir los costos y eso se puede hacer reduciendo la calidad...

4. Cantidad ineficientemente baja

Al imponer un techo se reduce la cantidad ofrecida y esto se convierte en una pérdida irre recuperable de eficiencia.

5. Asignación ineficiente entre consumidores

No necesariamente ocurre que quien tenga la mayor disposición a pagar sea quien obtenga el bien o servicio. [Explicar ejemplo de alquileres]

¿Cuándo se justifica un precio mínimo?

A veces podría pensarse que el precio es *demasiado* bajo y que puede afectar a los productores, como el caso del arroz...

Una solución sería establecer un precio mínimo para protegerlos: un piso del que no pueden bajar los precios de esos bienes.

El problema es que ese precio mínimo lo pagarían los consumidores y va a estar por encima del nivel de equilibrio; la cantidad ofrecida será mayor, pero la demandada menor.

¿Cuándo se justifica un precio mínimo?

¿En qué situaciones sería válido hacerlo?

Esto funciona en situaciones extraordinarias que podrían provocar la quiebra de ciertos productores. Sin embargo, es necesario que se busque una reconversión productiva.

También podría justificarse si hay una sobre-oferta momentánea para defender a los productores del *dumping*.

Si los productores necesitan protección temporal para elevar la productividad al grado de llegar a ser competitivos entonces un control de precios **temporal** puede justificarse y evita los efectos de una abundancia artificial.

Por último, podría ser válido en el caso de que los compradores tengan poder de mercado y puedan explotar a los productores por periodos largos.

¿Cuándo no se justifica un precio mínimo?

En condiciones normales.

Como instrumento permanente los precios mínimos se convierten en la señal equivocada y reducen la eficiencia y el bienestar.

A su vez, provocan un encarecimiento permanente y enriquece a ciertos productores y fomenta su baja productividad.

¿Por qué?

Porque desestimulan la competencia.

Habrán algunos que ganen de esos precios mínimos, y que pueden tener influencias políticas, pero en general reducen el bienestar.

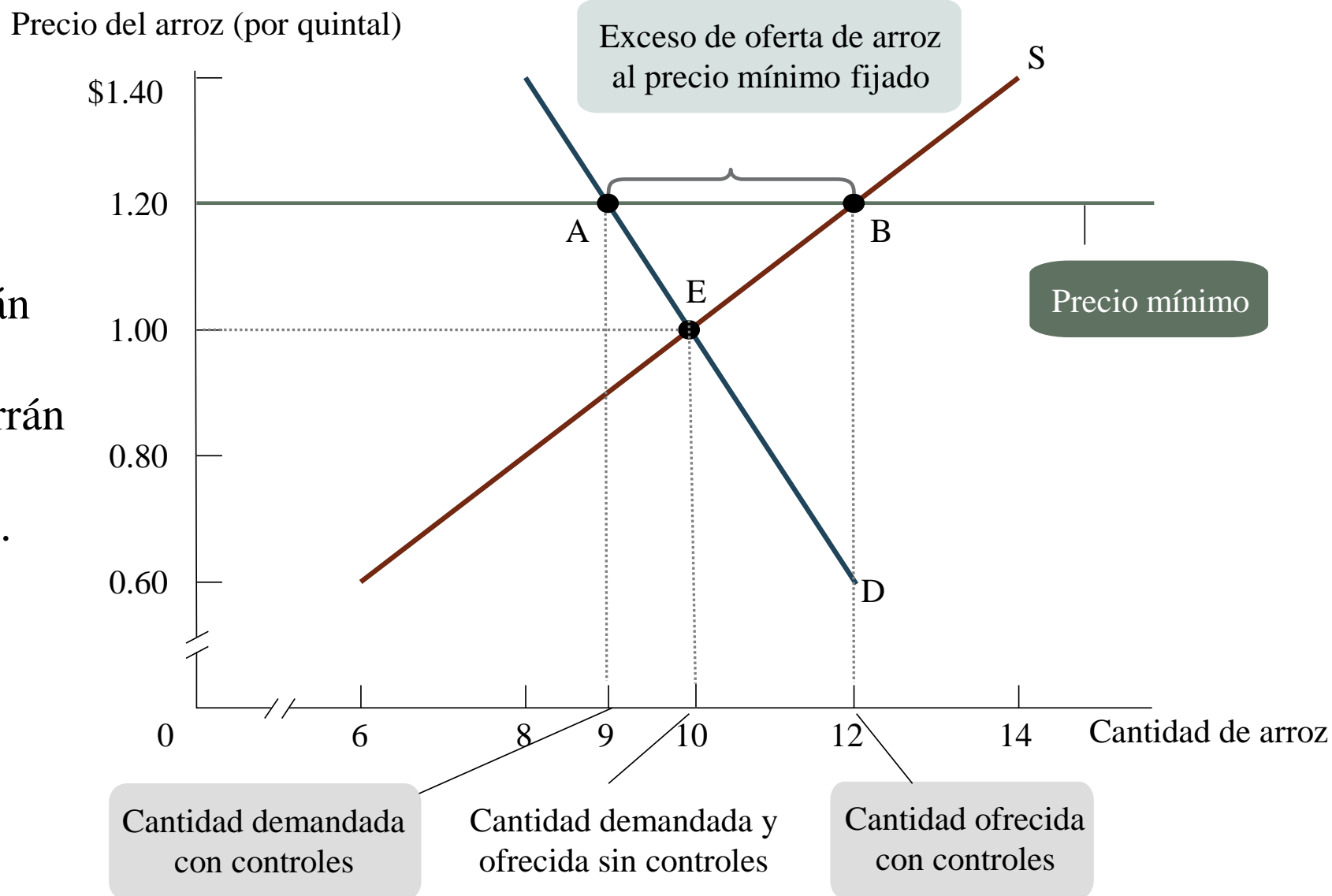
Funcionamiento de un precio mínimo

Un precio mínimo provocará un exceso de oferta:

a ese precio los productores querrán vender más que la cantidad de equilibrio y los consumidores querrán comprar menos: se provoca una abundancia artificial (un sobrante).

¿Qué ocurre con el excedente del productor y del consumidor?

[Ver en la pizarra]



Consecuencias de un precio mínimo

1. Mercados negros

Si al precio artificialmente alto la gente demanda poco y ofrece mucho entonces algunos estarán dispuestos a ofrecer a precios más bajos de manera ilegal; esto se observa sobre todo en el mercado de trabajo.

2. Recursos desaprovechados o distorsión en la asignación de los recursos

Al imponer precios artificiales ya no se transmite el verdadero costo de oportunidad.

Los gobiernos a veces pagan por los excedentes y se pierde tiempo y dinero (buscando trabajo, por ejemplo)

Consecuencias de un precio mínimo

3. Calidad ineficientemente alta

Los oferentes podrían aumentar la calidad para compensar con el precio más alto, pero muchos oferentes estarían dispuestos a tener una menor calidad por un precio más bajo y esto no es posible: se pierden oportunidades.

4. Cantidad ineficientemente baja

Al imponer un precio más alto se reduce la cantidad demandada y se genera una pérdida irre recuperable de eficiencia. Es tentativo pensar lo contrario, pero no hay que confundirlo con el exceso de oferta: la cantidad que finalmente se transa es la demandada.

5. Asignación ineficiente entre vendedores

(Ver ejemplo del contratador y el salario)

Ejemplo de los granos básicos

Para ayudar a los productores los gobiernos establecían un precio mínimo para el maíz o para el arroz, por ejemplo.

Con ese precio artificialmente alto los agricultores producen y ofrecen una cantidad mayor que la que los consumidores están dispuestos a comprar a ese precio.

Esto provoca que se acumulen excedentes de granos que no se venden y se pierden.

Esto no significa que haya *demasiados* granos, sino que hay demasiados al precio artificialmente alto; es probable que los consumidores quisieran más pero a un precio menor que realmente refleje el costo de oportunidad.

Para que esos excedentes no se pierdan los gobiernos lo compraban y lo acumulaban, o eventualmente lo vendían más barato a los consumidores, pero...

¿Quién paga?

La sociedad...



Producción vs. ventajas comparativas

¿Deberíamos producir algo que se puede conseguir más barato importándolo?

Unos piensan que sí, otros que no... Otros dicen que depende.

En general, es mejor comprar a quien produce los bienes más baratos, porque favorece la división del trabajo, maximiza la eficiencia y aumenta el bienestar.

Pero...

Si pudiéramos llegar a ser tan productivos como el resto del mundo se podría justificar una protección **temporal**, incluso si implica precios más altos, siempre y cuando sea parte de un proceso de transformación productiva en un plazo razonable.

Si se trata de bienes en los que no podemos llegar a tener ventajas comparativas y el país no puede producir con una calidad comparable y con un menor costo que otros países no tiene sentido producirlos y pagarlos más caros; sería mejor importar.



[Leer más](#)

¿Y los salarios mínimos?

Si se considera que los salarios de mercado para ciertas ocupaciones es muy bajo para garantizar una vida decente se puede establecer un salario mínimo.

Los defensores dicen que evita pagar salarios de hambre y que se exploten a los trabajadores.

Los críticos dicen que se genera un exceso de oferta de trabajo y por ende aumenta el desempleo.

Cuando un recurso se vuelve más caro hay presión para sustituirlo, y esto aplica a la fuerza de trabajo.

Una posibilidad es elevar la productividad y sustituir los trabajadores con capital.

Otra posibilidad es conseguir trabajadores más baratos en otro lado.

Entonces, el salario sí importa.

Pero, ¿aceptamos salarios bajos con tal de no generar desempleo?

¿Y los salarios mínimos?

En 1949 se impulsó en Costa Rica una política de salarios crecientes. Figueres la justificó utilizando el argumento que da base a la defensa dinámica de los salarios mínimos:



Los sueldos y jornales crecientes conducen a una mayor eficiencia en la administración de los negocios. Se abandonan gradualmente las actividades menos productivas. La agricultura y la industria van eliminando los negocios marginales. Se introducen nuevos métodos técnicos y nuevas máquinas. La producción sube, tanto en términos globales como en relación a las horas de labor invertidas. El trabajo se valoriza. El hombre se dignifica.

¿Y los salarios mínimos?



Es evidente que el alza de los jornales debe ser gradual. Debe ir dando tiempo a que las cosas se acomoden. Una carrera ascendente demasiado rápida puede arruinar muchas empresas y disminuir la producción empobreciendo al país.

Mientras los trabajadores de otros países compitan con los trabajadores del nuestro, ofreciendo el trabajo humano a un precio bajo, el resultado será que los compradores internacionales obtendrán esa mercancía donde más barata se encuentre, y no podremos unos ni otros progresar en riqueza y en cultura. Por eso yo veo con simpatía los organismos internacionales que tienden al alza de salarios en todas partes.

Hay un *trade-off*: si se aumentan demasiado o muy rápidamente los salarios mínimos, puede generarse desempleo; si es gradual puede resultar en una mayor productividad. Pero también hay que analizar la sustitución de mano de obra cara por mano de obra barata.

¿Cuándo se justifican los salarios mínimos?

1 Si se trata de impulsar un proceso sinérgico de salarios y productividad creciente, donde:
Los salarios crecientes provocan la modernización y aumentan la productividad.
Esa mayor productividad permite que los salarios sigan subiendo, lo que estimula la demanda.
Ese es el camino del desarrollo.

2 Si se identifica que el poder en la fuerza de trabajo es desigual:
Los trabajadores llegan sin capacidad de negociación mientras que las empresas sí la tienen.
Se justifica una política de salarios mínimos que reestablezca el balance de poder.

**Pero con mucho cuidado con el riesgo de
desempleo!**

Control de cantidades

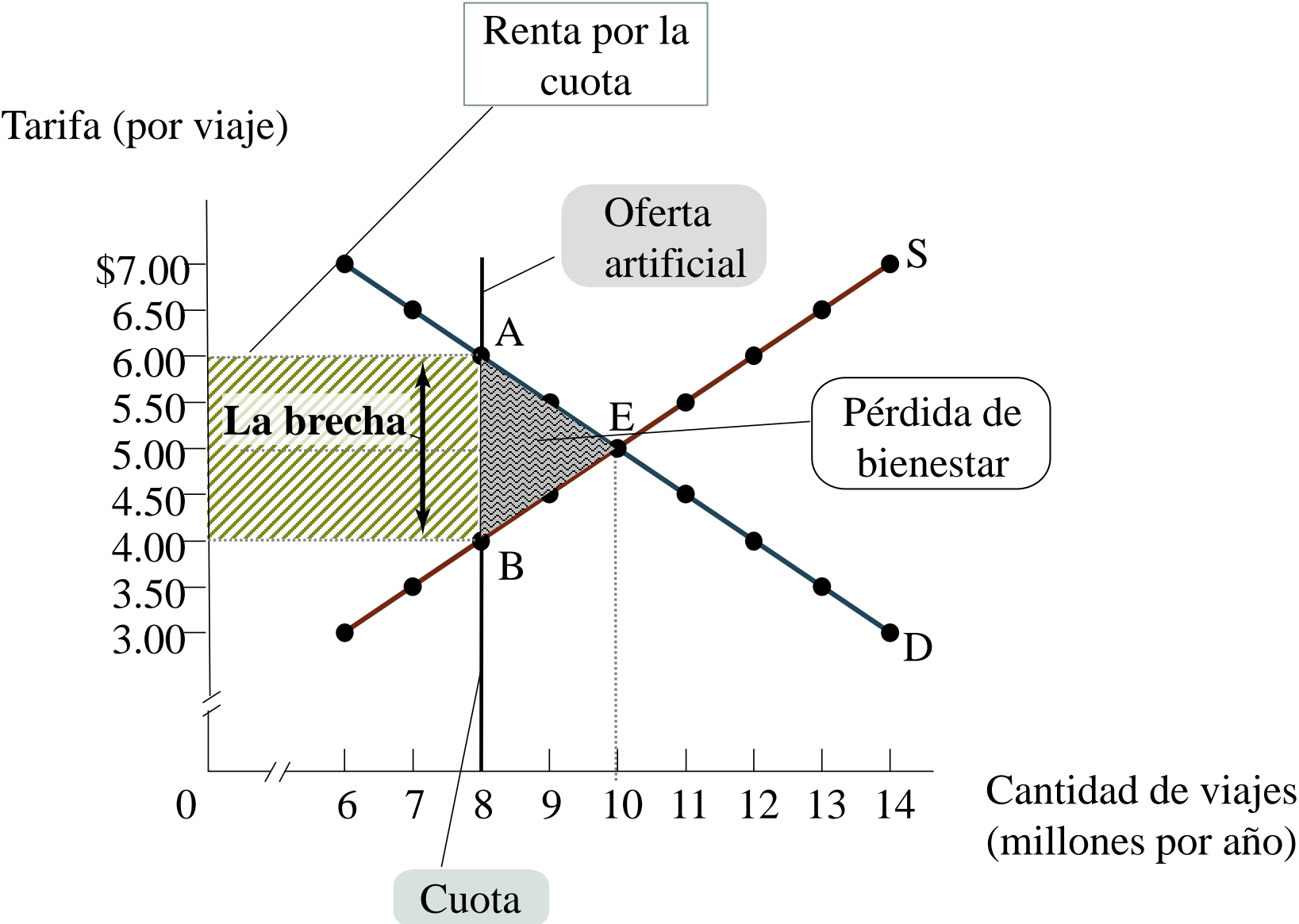
En algunas situaciones la sociedad o el gobierno consideran que la cantidad de equilibrio es *demasiado* alta y por ende recurre a establecer una cuota o cantidad máxima.

En un mercado competitivo una cuota permanente provocaría más daños que beneficios.

No obstante, hay algunas situaciones en las que podría justificarse un control de cantidades para mercancías *atípicas* en las que no hay un mercado competitivo.

Cuotas

Tarifa (por viaje)	Cantidad de viajes (millones por año)	
	Cantidad demanada	Cantidad ofrecida
\$7.00	6	14
6.50	7	13
6.00	8	12
5.50	9	11
5.00	10	10
4.50	11	9
4.00	12	8
3.50	13	7
3.00	14	6



Consecuencias de una cuota

Las cuotas generan una brecha entre el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por esa cantidad y el precio que los oferentes están dispuestos a vender.

Al reducir la cantidad disponible el precio que los consumidores están dispuestos a pagar resulta mayor que el precio que los productores están dispuestos a recibir; eso se convierte en una renta para los beneficiarios de la cuota. Esa renta es el alquiler del permiso, la placa...

Algunos ganan de esa renta, pero otros salen del negocio y se crean mercados negros (piratas, Uber, Didi...)

La cantidad producida y consumida del bien es menor que la del equilibrio sin cuota; existe un exceso de demanda y los consumidores que sí pueden acceder al bien pagan más de lo que los productores estaban dispuestos a cobrar.

Entonces, ¿nunca hay que usar controles de cantidad?

¿Y cuando se justifica una cuota?

En el caso que se mencionó de las mercancías incómodas:

Tierra (recursos naturales): Se establecen límites a la producción que, sin cuota, podría agotar determinados recursos naturales:

Límites a la cantidad de cierto tipo de pesca.

Límites a la extracción de madera de los bosques.

Límites al uso productivo de parques y reservas ambientales.

Trabajo: Se establecen límites que eviten la sobreexplotación de los trabajadores:

Límites a la jornada laboral.

Límites a la edad de los trabajadores.

Dinero: Se establecen límites que eviten crisis financieras:

Se concentra en el Banco Central el derecho a emitir dinero y se establecen límites.

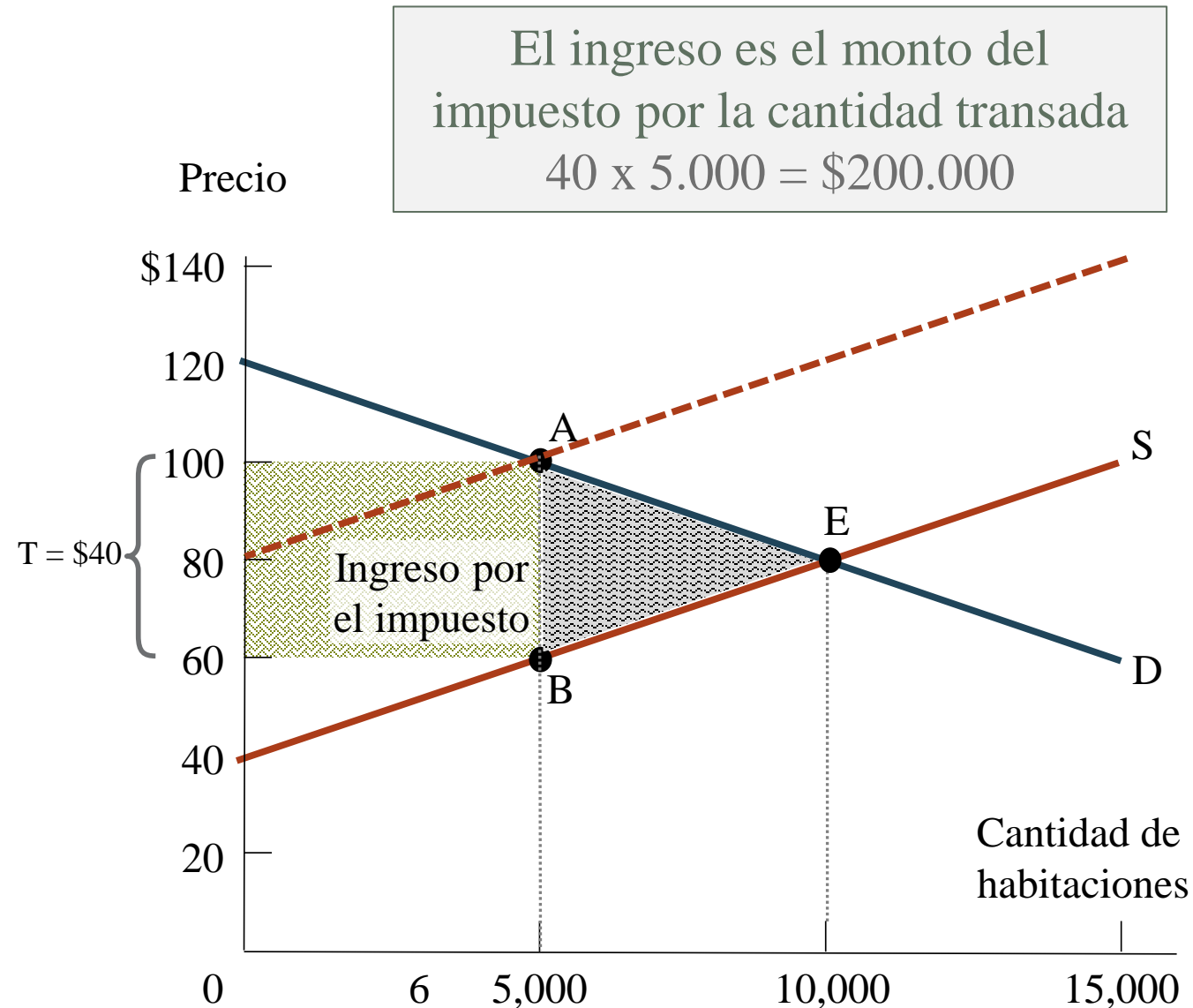
Impuestos

Los impuestos buscan recaudar ingresos para el gobierno, pero reducen los ingresos de alguien y, dependiendo de la forma en que se cobre, tienen otros efectos:

Alteran los precios y provocan distorsiones en el mercado que puede alejarnos de una asignación eficiente de los recursos.

En ese sentido son como un precio mínimo: sube el precio por encima del equilibrio competitivo.

A la vez, como los consumidores pagan más se reduce la cantidad demandada. Esto provoca una pérdida de bienestar.



¿Y quién paga los impuestos?

A veces la gente cree que el impuesto lo paga...

el que lo paga... O sea, quien lo hace directamente.

Otras veces la gente cree que lo paga el pueblo porque los comerciantes se los trasladan.

¿Y cuál es la verdad?

Ninguna de las dos. Se debe analizar la incidencia del impuesto.

No es fácil decir en quién recae el impuesto, sino que depende de la posibilidad de *escaparse* del impuesto, pero no en forma ilegal, sino sustituyéndolo con otro bien que se parezca y no tenga el impuesto.

Entonces **depende de la elasticidad.**

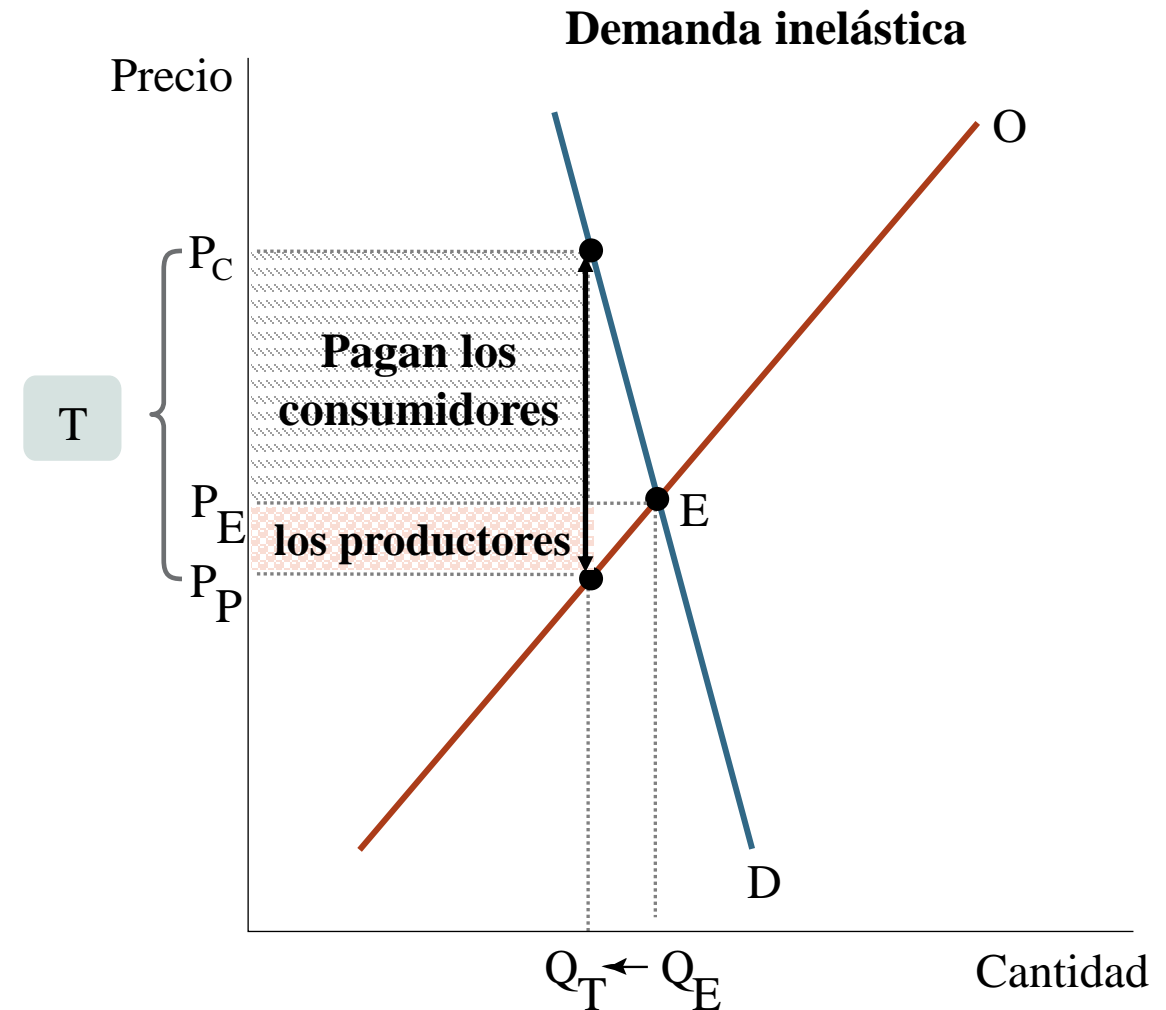
Impuestos y elasticidad de la demanda

Cuando no hay buenos sustitutos, la demanda es muy inelástica.

Si un impuesto eleva el precio y la demanda es muy inelástica, aunque aumente el precio, los consumidores siguen comprando cantidades importantes de este bien.

Entonces, la mayor parte del impuesto la terminan pagando los consumidores mientras que los productores pagan una porción menor.

Cuanto más inelástica sea la demanda, mayor va a ser la proporción del impuesto que recaiga sobre los consumidores.



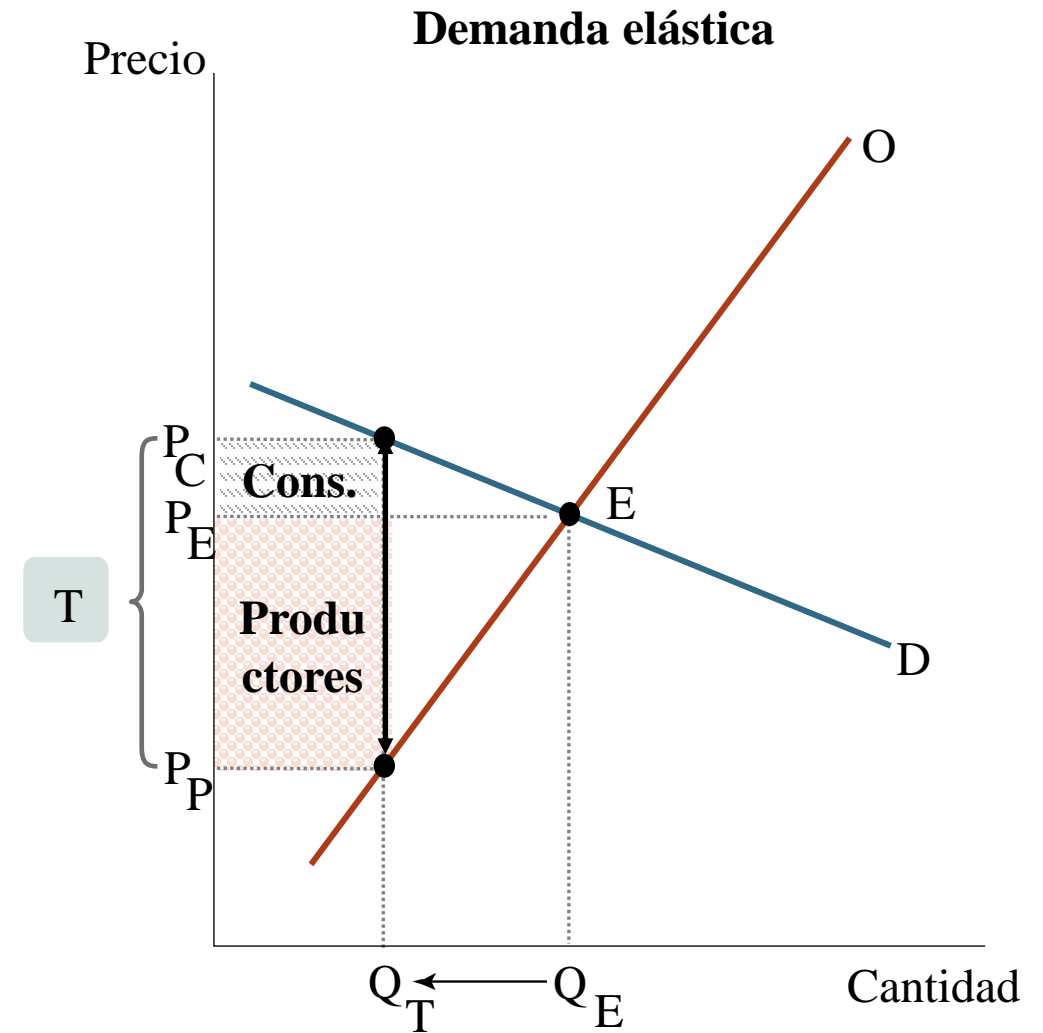
Impuestos y elasticidad de la demanda

Cuando hay buenos sustitutos, la demanda es muy elástica.

Si un impuesto eleva el precio y la demanda es muy elástica, esto hace que los consumidores compren menos de este bien al que se le puso un impuesto y compren más de sus sustitutos.

Entonces, la mayor parte del impuesto la terminan pagando los productores, y los consumidores pagan una parte menor del impuesto.

Cuanto más elástica sea la demanda, mayor va a ser la proporción del impuesto que recaiga sobre los productores.



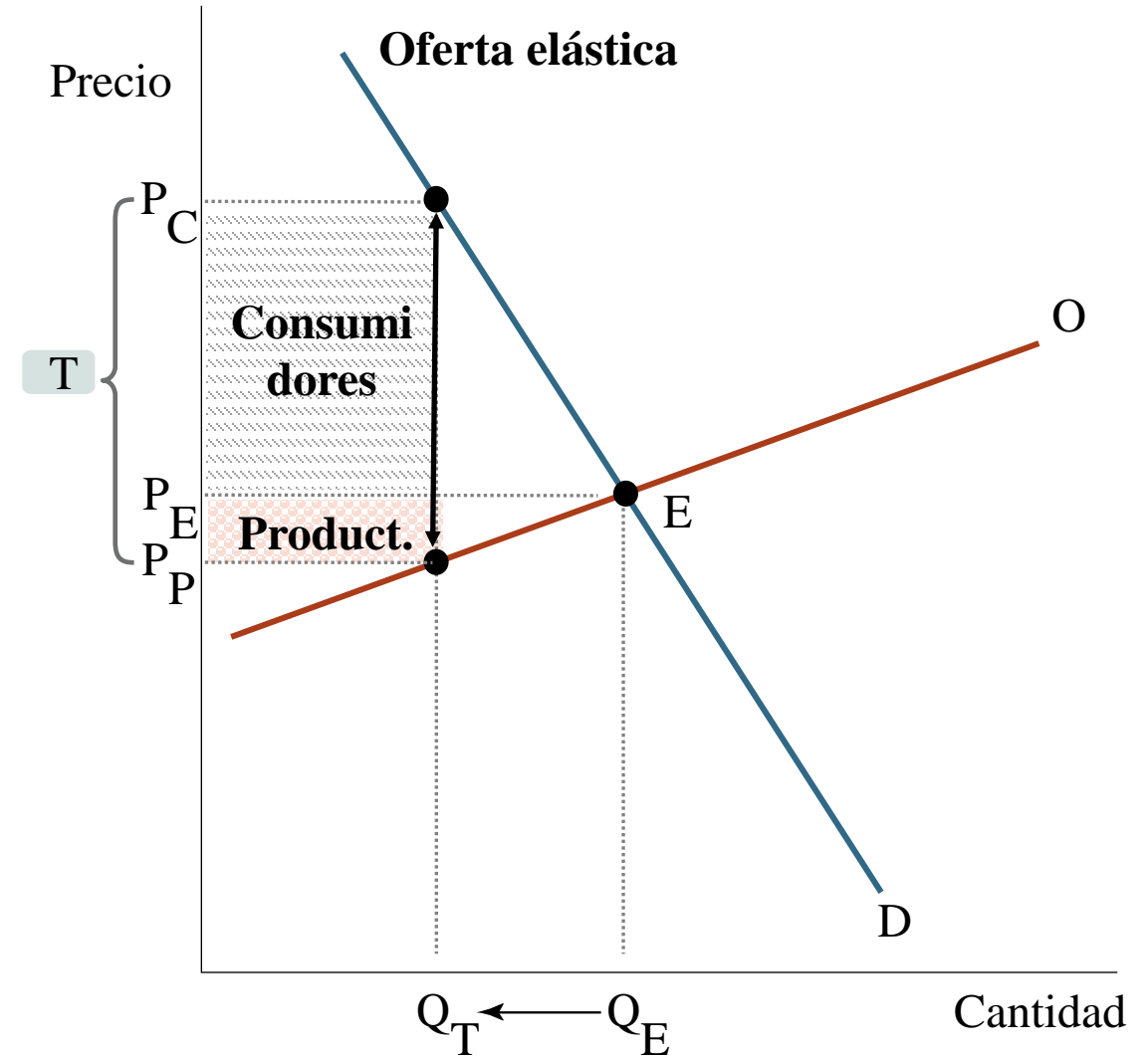
Impuestos y elasticidad de la oferta

La oferta es muy elástica cuando los productores pueden pasarse con facilidad a producir otros bienes.

Si la oferta es muy elástica, los productores ofrecen menos de este bien al que se le puso un impuesto y se dediquen más a producir otros bienes.

Entonces, la mayor parte del impuesto la terminan pagando los consumidores, mientras pagan menos los productores.

Cuanto más elástica sea la oferta, mayor va a ser la proporción del impuesto que recaiga sobre los consumidores.



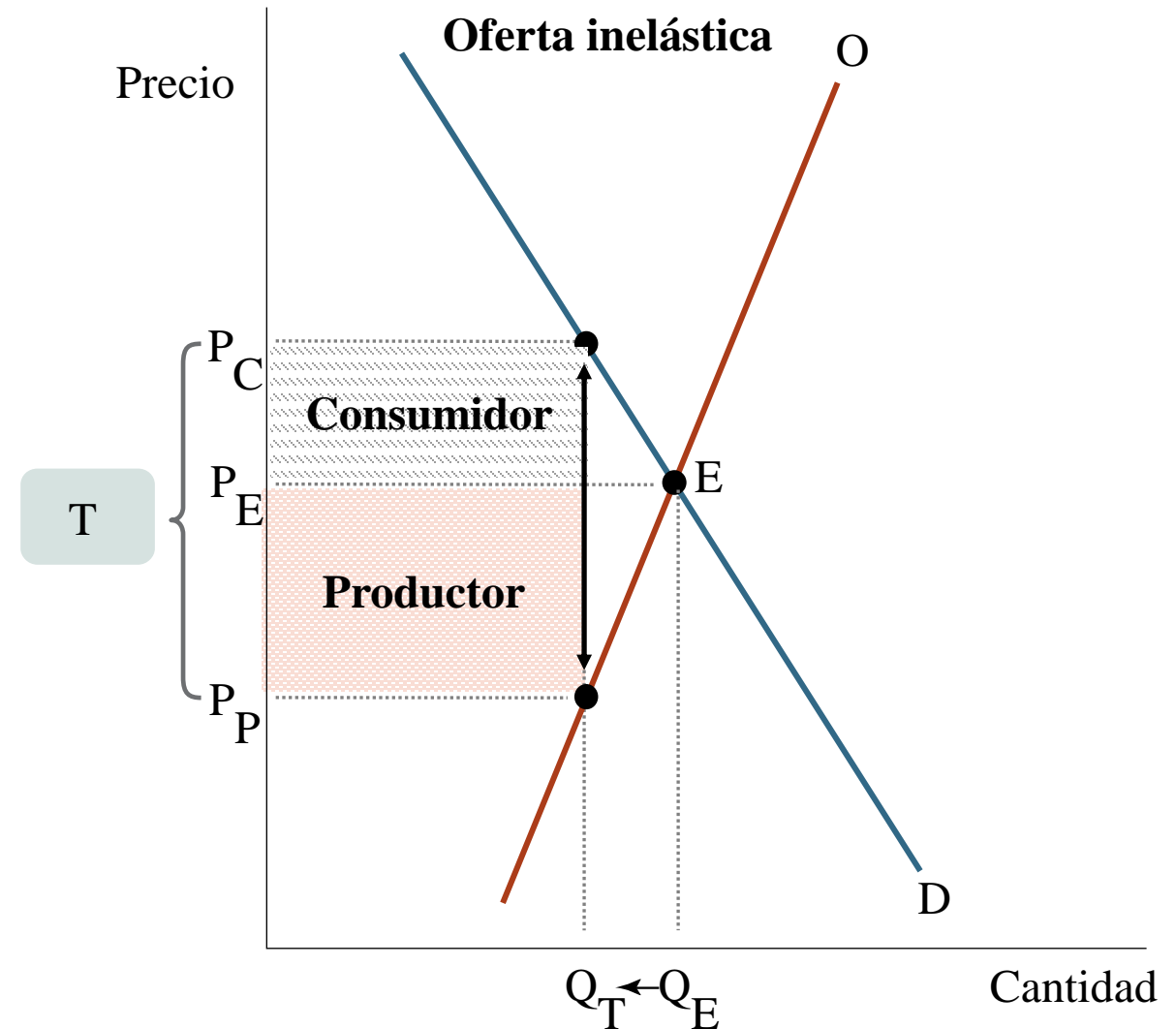
Impuestos y elasticidad de la oferta

La oferta es muy inelástica cuando los productores no pueden pasarse con facilidad a producir otros bienes.

Si la oferta es muy inelástica, los productores no pueden optar por reducir mucho la cantidad ofrecida y pasarse a producir otros bienes.

Entonces, la mayor parte del impuesto la terminan pagando los productores, mientras pagan menos los consumidores.

Cuanto más inelástica sea la oferta, mayor va a ser la proporción del impuesto que recaiga sobre los productores.



Moraleja tributaria

A la hora de poner impuestos que se cobren sobre el valor de un bien o servicio, lo recomendable es hacerlo sobre bienes con muy baja elasticidad: que tengan muy pocos sustitutos, que no haya escape.

Esto garantiza que el impuesto recaudará más fondos y tendrá el menor efecto negativo en términos de distorsiones en la asignación eficiente de los recursos, ya que no cambiará tanto el consumo.

Esto sugiere, además, diseñar los impuestos de tal manera que cubran bien los grupos de bienes sustitutos, de manera que no castiguen o beneficien indebidamente a unos u otros agentes económicos.



Ejemplo: alcohol o educación privada...



¿Preguntas?