

PRECIOS DE LOS INSUMOS Y DE LOS PRODUCTOS

¿Qué dice la teoría microeconómica que se enseña en todas las facultades de ciencias económicas, que debería ocurrir con el precio de un producto cuando disminuye el precio de uno de los insumos que se utilizan en su fabricación?

Que si los oferentes pretenden maximizar sus beneficios, tanto en el caso competitivo como en el monopolístico cabe esperar una reducción en el precio del producto.

En el caso competitivo la razón es obvia. El oferente que, frente a la disminución del precio de alguno de los insumos que utiliza, se hiciera el distraído y no disminuyera el precio del producto que fabrica y vende, sería desplazado por alguno de sus competidores, quienes aprovechando la disminución del precio del insumo reducirían el precio del producto, y se quedarían con todo el mercado.

En el caso monopolístico la razón es diferente, aunque el resultado es el mismo. Aun manteniendo la situación monopolística, le convendría reducir el precio del producto que fabrica y vende, porque aprovechando el menor precio del insumo le convendría aumentar su nivel de producción y venta, y para ello tendría que disminuir el precio de su producto. Pero además de esto, la reducción del precio del insumo, en ausencia de caída en el precio del producto, es una invitación a que otros oferentes desafíen su posición monopolística.

¿A qué viene todo esto? A que a comienzos de 2019 YPF, Shell y Axion disminuyeron el precio de sus naftas. Lo cual es congruente con la caída del precio del petróleo, de donde se extraen las naftas.

¿Cuál es la noticia? Que la disminución del precio de las naftas que pagan los automovilistas fue de 1,2%. ¿Por qué de sólo 1,2%? pregunta mi tía Carlota.

En el análisis económico, pasar del plano cualitativo al cuantitativo implica pasar de Paul Anthony Samuelson (PAS) a Deirdre Nansen Mc Closkey. Esta última, al tiempo que le saca el sombrero al primero en el plano personal, dice que por la gran influencia que ejerció PAS, los economistas dejamos de preguntar “¿cuánto”, que es lo que importa, contentándonos con el signo del impacto de la variación de un precio sobre el otro.

Quien mira de afuera el caso en consideración, no duda en calificar de “miseria” y de “para la galería” la reducción de 1,2% en el precio de las naftas.

Pero como una de las empresas involucradas (YPF) es una empresa estatal, que a diferencia de las otras 2 no busca exclusivamente ganar lo más posible, cabe preguntar: si había espacio para reducir el precio de las naftas, digamos, 10%, ¿por qué la empresa estatal no lo hizo?

No siendo un experto en el sector, sólo cabe conjeturar. Desde el punto de vista cuantitativo lo primero que hay que destacar es el componente impositivo. Me gusta decir que en Argentina las estaciones de servicio venden impuestos. Mientras los pagamos, quienes nos atienden en una de ellas llenan el tanque con un líquido que nos permite viajar hasta la próxima, para seguir comprando... impuestos. No sé ahora, pero antes encima el impuesto tenía un componente fijo importante, lo cual le resta flexibilidad al ajuste del precio de las naftas, cuando se modifica el precio del petróleo.

Junto a lo cual tenemos que preguntarnos por el resto de los costos o, más directamente, por la importancia que el insumo petróleo crudo tiene dentro del costo total de las naftas.

Todo esto es para saber, porque en términos de resultados la cuestión pasa por la existencia de mecanismos que induzcan el traslado de unos cambios hacia los otros, hasta donde se pueda. Lo cual lo van a determinar los actuales y potenciales integrantes de la oferta, quienes actuarán en consecuencia.

¡Animo!