

27
zej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**El control de precios en México
una evaluación de su impacto
sobre el poder adquisitivo
y la inflación**

T E S I S

Para obtener el título de :

LICENCIADO EN ECONOMIA

Miguel Angel Cruz Alarcón

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO, D.F.

1989



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

G U I O N

	pág.
Prólogo.	1
Introducción.	1
Capítulo 1. El Control de Precios, Principios y Criterios.	9
I. Bases Legales.	9
II. Aplicación de los Lineamientos Jurídicos.	17
A. Objetivo.	17
B. Objeto.	17
C. Estudios de fijación de precios.	19
D. Criterios de fijación de precios.	21
E. Costos de inversión.	21
F. Utilidad razonable.	23
III. Estructuras de Costos-Precios: Representación Funcional.	23
Capítulo 2. Competencia y Monopolio.	27
I. Desarrollo del Modelo.	27
II. Competencia y Monopolio.	31
III. Conclusiones: El Control de Precios en Mercados no Competitivos y la Defensa del Poder Adquisitivo.	34
Capítulo 3. El Control de Precios en un Medio Inflacionario.	38
I. Indexación Perfecta.	40
II. Inflación con Alzas Desiguales de Precios.	42
III. Conclusiones: Evolución de la Relación Costo-Precio y Rentabilidad del Capital.	46
Capítulo 4. El papel de la Demanda.	48
I. El Modelo.	48
II. Conclusiones:	54
A. Poder Adquisitivo, Precios Relativos e Inflación.	54
B. El Corto y el Largo Plazo, Implicaciones de Política Económica.	57
Bibliografía.	61

P R O L O G O

Delimitar el propósito de esta tesis largamente pospuesta, o los factores que finalmente me proporcionaron un objetivo de trabajo, resulta difícil en vista de mi participación en la administración de este instrumento en los últimos años y las opiniones adversas que, en general, se sostienen respecto a dicha administración. En principio, podría limitarme a afirmar que considero que el análisis del control de precios aplicado en México es un campo en el que es factible utilizar, con cierto lucimiento, el bagaje intelectual adquirido en la escuela y en la práctica, que supuestamente debe mostrarse en una tesis. Sin embargo, este no es el factor principal: el control de precios, en la presente etapa del país, es un tema controvertido: por un lado, es el objeto de fuertes críticas, por el otro, es muy probable que su utilización como instrumento de la política económica del Gobierno Federal sea objeto de una revaluación completa en el futuro próximo.

Respecto a las críticas, en especial las posiciones extremas -que lo juzgan, unas como una función inútil y peligrosa para la salud del sistema económico o como incompleta e incompetentemente aplicada, otras-, me ha sorprendido que el conjunto de ellas parten de un profundo desconocimiento de la forma en que opera el control de precios en México. A esta deficiencia se agrega la ausencia de un análisis serio sobre el tema, o al menos alguno

que me parezca satisfactorio. Así, se perfiló uno de los objetivos de este trabajo: analizar de una manera sistemática los elementos esenciales que caracterizan y condicionan el manejo del control de precios en el país -por medio de un modelo matemático- y evaluar la validez de las objeciones que se le hacen frente al comportamiento de aquel.

Mi cercanía práctica con el objeto de esta tesis puede crear la impresión de que su objetivo es esencialmente apologético. Como humano no puedo negar que, al menos subjetivamente, un propósito semejante esté presente en mis juicios; sin embargo, creo que en la discusión práctica de qué hacer en el futuro con este instrumento, las conclusiones finales de la tesis, independientemente de su inspiración, son plenamente válidas. De hecho, la alta probabilidad de que en el futuro inmediato este instrumento sea reducido a sólo una herramienta marginal de la política gubernamental es el otro factor que me motivó a emprender el trabajo: conozco por experiencia que los precios súbitamente liberados tienden a crecer desproporcionadamente y que dada la importancia de los bienes actualmente sometidos a este régimen, la desaparición no programada del control de precios podría generar nuevas expectativas inflacionarias, más difíciles de vencer después de la aplicación de un programa heterodoxo. Estos factores me inducen a objetar la rápida eliminación de este instrumento para un número importante de bienes.

Sin embargo, debo afirmar que concuerdo con aquellos que creen

que en una economía capitalista madura, no existe lugar para el control de precio, aunque mi creencia no se basa en las "distorsiones de mercado" que origina. Me parece más bien que, y a diferencia de otros tiempos en los que el control de precios se acompañaba de subsidios y se aplicaba a un mercado en expansión, en la actualidad no es factible asegurar un flujo creciente de abasto en los sectores controlados, por que no habría capital que se canalizara a áreas en las que la decisión de precios, probablemente la más importante de una empresa, le fuera ajena. A este factor se agrega el hecho de que la acción del Estado Mexicano -tradicionalmente intervencionista para fomentar el desarrollo y regular sus consecuencias-, en los últimos años se ha orientado a ampliar la participación del sector privado.

Independientemente de la calificación que se de a la política deliberada de "redimensionamiento" de la intervención del Estado, lo cierto es que el control de precios tiende a ser obsoleto en las nuevas condiciones de la economía mexicana, y no sólo por motivos políticos; existen también importantes factores económicos que hacen aconsejable una reevaluación completa del manejo de este instrumento, al menos esta es una de las principales conclusiones de este trabajo.

Sin embargo, la exigencia de su rápida desaparición, no toma en cuenta ni el propósito original que indujo al Estado a regular los precios de algunas mercancías ni el impacto inflacionario que una medida no meditada podría tener.

Por otro lado, deseo reafirmar en este Prólogo, que no cabe dentro de los objetivos de esta tesis abordar las causas de la inflación. La evaluación del control de precios en un entorno inflacionario, a partir del Capítulo 3, toma a la inflación como un hecho dado; sin embargo, la especificación del modelo matemático si asume un tipo de inflación: la de costos. Ello no desvirtúa los resultados. De hecho, en una situación en la que la inflación responda a expectativas adversas generadas por el déficit gubernamental o los términos de intercambio, tendríamos en el corto plazo, un mayor disparo de los precios no controlados respecto a los controlados, pero el diferencial tendería a estabilizarse una vez que en ambos tipos de bienes los precios de los insumos utilizados en la producción se adaptaran a las mismas expectativas.

La reflexión anterior es oportuna y se la debo a la insistencia de mi asesor de tesis, el Prof. Roberto Bruce Wallace, a quien deseo agradecer las innumerables observaciones que hizo en el curso de la elaboración de este trabajo. También tengo que agradecer a dos grandes amigos, Jorge Vázquez y Enrique Dávila, que tuvieron la paciencia de leer la tesis y hacer sugerencias que la mejoraron; a aquellos dentro de la Dirección General de Precios que me estimularon y me ayudaron a terminar el trabajo, el Lic. Efrén Ocampo, y mis colaboradores Marco A. Leyva y Rodolfo Gonzzali.

Una tesis no puede dejar de contener un reconocimiento familiar, el que reservo en particular a mis padres, por su aporte en mi

formación humana, y a mi esposa por su apoyo y comprensión, para soportar el horario de un empleado gubernamental.

INTRODUCCION.

La Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, faculta al Estado para "fijar los precios máximos" de una serie de productos y servicios fundamentales en el consumo y la producción, con el objeto de proteger a los consumidores de precios excesivamente elevados. Desde la promulgación de esta Ley, el 31 de diciembre de 1950, se ha aplicado un control parcial de precios -en el sentido de que se restringe a una cantidad limitada de bienes-, que se ha fortalecido o relajado, según las circunstancias económicas por las que atraviesa el país.

En períodos de elevadas presiones inflacionarias se ha extendido la cobertura del control a una mayor cantidad de bienes, bajo el supuesto de que la inflación favorece el surgimiento de prácticas especulativas que refuerzan la tendencia a alzas excesivas de precios. La excepción a esta "regla" se ha dado en la política económica puesta en marcha en diciembre de 1982 -el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE)-, cuyo principal objetivo era el de abatir la inflación con medidas para contraer la demanda. En el marco de esa política se redujo significativamente el número de productos sujetos a control, que se había extendido a un nivel sin precedentes en febrero de 1982.

La nueva administración optó por reducir el papel de este instrumento, bajo el supuesto de que su utilización altera la estructura de precios relativos, en un medio inflacionario, y alimenta expectativas de mayores alzas de precios.

Este supuesto se origina en la creencia de que el control de precios reprime, temporalmente, las presiones al alza de precios, las que tarde o temprano deben reconocerse autorizando aumentos pronunciados en los precios sujetos a control. Según este punto de vista, el control de precios distorsiona la estructura de precios relativos mientras retrasa modificaciones, y finalmente, cuando las realiza, incrementa las presiones inflacionarias. Como se verá más adelante, esta opinión no guarda relación con el manejo del control de precios en México, donde ha sido más relevante su función como instrumento redistributivo que su utilización en las políticas antiinflacionarias.

Sin embargo, esta opinión se ha afianzado después de cinco años de inflación elevada, en los que el control ha sido objeto de severas y constantes críticas. Diversos grupos, incluyendo a las empresas productoras de bienes controlados, piden se le elimine, aduciendo su ineffectividad para eliminar alzas de precios y la descapitalización creada por el rezago en el reconocimiento de costos. Los consumidores, por su lado, consideran que el control de precios debería ser extendido y fortalecido.

El origen de las presiones de las empresas se encuentra, probablemente, en el impacto desfavorable del control de precios sobre la rentabilidad del capital, hecho que se origina no tanto en una administración deficiente, sino en los principios y métodos mismos del control, aplicados en un medio inflacionario, como se concluye en este trabajo.

Por otro lado, las protestas de los consumidores provienen de la

apreciación, equivocada, de que los precios de los bienes controlados no deberían variar; que si éstos aumentan, ello se debe al "contubernio" entre autoridades y empresarios.

De hecho, dado el marco jurídico vigente, y en la medida en que el control de precios se aplica a un número reducido de bienes, es prácticamente inevitable que los precios controlados aumenten, en periodos inflacionarios, casi tan rápido como los demás precios, aunque no lo hacen con la rapidez y en la medida deseada por los productores.

A pesar del largo historial de controles de precios en México, y de las críticas a las que permanentemente se le somete, lo cierto es que no se han analizado a fondo sus efectos, tanto sobre la tasa de crecimiento de los precios, como sobre su capacidad de alcanzar el objetivo de defender el poder de compra de los consumidores.

El propósito de este trabajo es evaluar al control de precios en términos de estos dos aspectos. No se pretende estudiar con profundidad su impacto efectivo en ambos campos -tarea difícil por la limitada información disponible después del sismo de 1985- sino más bien, analizar su influencia en uno y su capacidad para alcanzar el otro, dados los principios fundamentales aplicados por el control de precios en México. Para hacer esta evaluación se han utilizado funciones de precios del tipo de márgenes (marks-ups), para productos controlados y no controlados, las que incorporan en sus especificaciones y parámetros, los criterios y supuestos de fijación de precios para ambos tipos de bienes.

Dadas las funciones de precios, se analiza su comportamiento cuando se alteran los costos de producción. De la comparación de la respuesta del precio controlado y del precio no controlado, frente a cambios similares en los factores de costos, se han extraído las siguientes conclusiones:

a. El control de precios sobre bienes con mercados imperfectos tiene la capacidad de alcanzar su objetivo mediante la fijación de precios menores a los que establecerían los productores, sin que ello implique el no reconocer oportunamente los costos ni una ganancia para el empresario.

b. En una economía con inflación:

- Los precios controlados aumentan a tasas menores que los precios de los sectores no controlados, atenuando con ello las presiones inflacionarias globales. Este resultado es asequible sin rezagos en el reconocimiento de costos y, por lo tanto, sin modificaciones abruptas de precios que se disparen en las tendencias generales.

- El control de precios probablemente induce la progresiva baja de la tasa de rentabilidad sobre el capital, hecho que puede tener importantes implicaciones sobre el flujo de inversiones, tanto para expandir la producción como para mantener trabajando la planta productiva instalada. Este efecto es el costo de defender, en un medio inflacionario, el poder de compra de los consumidores.

En el corto plazo, la disminución de la tasa de rentabilidad en los sectores sometidos a control de precios puede ser un hecho irrelevante, en la medida en que la constante contracción del mercado interno ya ha eliminado el más importante incentivo a la inversión. A largo plazo, sin embargo, éste es un aspecto crucial dada la significación económica de los sectores actualmente sometidos a control: la posición desventajosa en que posiblemente se encuentran, influirá en las decisiones de asignación de recursos y, consecuentemente, en el flujo futuro del abasto. Eliminar esta desventaja es un requisito indispensable para asegurar un crecimiento equilibrado, pero ello requiere de una decisión importante del Estado: transformar o eliminar el control de precios.

En el marco de las expectativas creadas por el Pacto de Solidaridad Económica, se ha extendido la opinión de que el control de precios debe eliminarse si la inflación es finalmente vencida. Esta opinión es parcial desde dos puntos de vista. Por un lado, desliga al control de precios de su objetivo al relacionarlo únicamente con la inflación y, por el otro, se despreocupa de los efectos de una liberación súbita.

Al decidir sobre la conservación o eliminación de este instrumento, se debe considerar la conveniencia de continuar utilizándolo en la medida que es eficiente para defender el poder de compra de los consumidores. En otras palabras, al control de precios hay que evaluarlo por lo que finalmente es, un instrumento en la política redistributiva del gobierno, y no como lo que no puede ser, un instrumento eficiente de la política

antiinflacionaria. En este contexto, debe además considerarse que, como instrumento redistributivo, el costo del control de precios no recae sobre el presupuesto gubernamental, sino en la transferencia de utilidades no realizadas de industriales y comerciantes a los consumidores.

Frente a estos beneficios está la necesidad de reformarlo, para evitar su impacto negativo sobre la oferta futura o, si ello no es factible de una manera eficiente, eliminarlo. Pero en este último caso, el procedimiento es importante.

Una liberación abrupta del control, dará lugar a alzas igualmente abruptas de precios, para tratar de eliminar el rezago en la rentabilidad de los sectores controlados. En vista del nivel de los precios domésticos de estos sectores, comparados con los internacionales, una mayor apertura difícilmente evitaría estas alzas -cuando más las limitaría. Por otro lado, dada la significación de los productos controlados en el consumo nacional, el alza de sus precios -y la de los salarios que resultaría-, podrían provocar el resurgimiento renovado de expectativas inflacionarias, mucho más peligrosas cuando aun está fresca la experiencia que llevó a adoptar el Pacto.

De los resultados de este trabajo se desprende que la liberación del control de precios, de escogerse como la mejor opción para eliminar su probable impacto negativo en el largo plazo, debe ser gradual y acompañada de un proceso de expansión de la economía, a efecto de que la recuperación de la tasa de rentabilidad sea el resultado de una mayor producción y no de precios más elevados.

Una conclusión adicional, se obtuvo del comportamiento de las funciones utilizadas, en las que el precio se relaciona con el costo de los insumos, el capital y del trabajo, más un margen sobre éstos. Cuando los salarios crecen a una tasa menor a la de los precios de los insumos y a la depreciación nominal del capital, su comportamiento no aminora, sino que de hecho impulsa, el alza de precios de bienes producidos en mercados no competitivos con demandas elásticas cuando las empresas tratan de mantener sus tasas de ganancia.

Paradójicamente, la disminución del salario real deja de presionar al alza los precios por una demanda excesiva, pero al bajar a tal grado que provoca niveles importantes de capacidad ociosa, se convierten en un factor adicional para empujar los precios al alza por una demanda insuficiente para utilizar eficientemente la planta instalada.

El trabajo contiene cuatro capítulos. El primero presenta un análisis somero del control de precios en México: sus principales características y los criterios fundamentales aplicados por las autoridades al fijar un precio.

El capítulo segundo, utilizando ecuaciones de precios del tipo "márgenes" (Marks-ups), evalúa el nivel de precios en mercados competitivos y monopolícos -cerrados-, en situaciones no inflacionarias.

En el tercer capítulo se elimina el supuesto de estabilidad de precios y se intenta determinar la diferencia en el comportamiento de precios controlados y libres, en situaciones de

indexación perfecta -primera parte del capítulo-, o bajo distintos supuestos de tasas de crecimiento de los diferentes componentes del costo -segunda parte. En el capítulo cuarto, se analiza la respuesta de la demanda ante cambios en los precios de los bienes controlados y libres, y el efecto de esta respuesta sobre los mismos precios.

CAPITULO 1. EL CONTROL DE PRECIOS, PRINCIPIOS Y CRITERIOS

I. Bases Legales.

El Artículo 28 de la Constitución Política del país establece que:

"En los Estados Unidos Mexicanos no habrá monopolios ni estancos de ninguna clase....."

"...la Ley castigará severamente, y las autoridades perseguirán con eficacia, toda concentración o acaparamiento en una o pocas manos, de artículos de consumo necesario y que tenga por objeto obtener el alza de los precios; todo acto o procedimiento que evite o tienda a evitar la libre concurrencia en la producción, industria o comercio o servicios al público; todo acuerdo o combinación de cualquier manera que se haga, de productores, industriales, comerciantes y empresarios de transporte o de cualquier otro servicio, para evitar la competencia entre sí y obligar a los consumidores a pagar precios exagerados; y, en general, todo lo que constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general o de alguna clase social"

Así, el más alto ordenamiento jurídico del país prohíbe los monopolios, los acuerdos o combinaciones, o todo acto que limite la competencia y resulte en precios exagerados. Sin embargo, adaptándose a la realidad, la Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional en Materia de Monopolios, prevé los casos en que:

"ARTICULO 7o.- Cuando de hecho exista una concentración o un acaparamiento industrial o comercial, o una situación no deliberadamente creada, que permita a una o varias personas determinadas imponer los precios de los artículos o las cuotas de los servicios, con perjuicio del público en general, o de alguna clase social, el Ejecutivo Federal, estará facultado para dictar, previa consulta del Consejo Nacional de Economía, las medidas siguientes:

I.- Fijar los precios máximos de los artículos o las cuotas de los servicios..."^{1/}

Esta facultad, sin embargo, no es aplicable a todos los productos en que se presume la existencia de condiciones que permitan fijar precios exagerados. La misma Ley la limita a ciertos bienes:

"ARTICULO 8o.- Tratándose de artículos de consumo necesario el Ejecutivo Federal, cuando a su juicio lo requieran las circunstancias del mercado, podrá adoptar las medidas a que se refiere el artículo anterior.

"ARTICULO 9o.- Los Reglamentos de esta Ley determinarán cuáles artículos deben ser considerados como de consumo necesario."^{2/}

Sobre este andamiaje legal, el Estado intentó a través de innumerables organismos y comisiones, regular los precios de los productos de consumo básico, al parecer sin mucho éxito. En la década de los cuarentas surgieron serias presiones inflacionarias que llevaron al gobierno del Presidente Miguel Alemán a "tomar

1/ Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional en Materia de Monopolios. D.O. 25-VIII-1934. Tomo LXXXV, No. 48.

2/ Ibid.

medidas drásticas para combatir la carestía y rebajar los precios" ^{3/}. Entre estas medidas figuró la expedición, el 30 de Diciembre de 1950, de la Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, la que amplía las facultades del Ejecutivo, al no marcar limitaciones por tipo de bien o de mercado, para fijar precios máximos, o tomar otras medidas de las previstas en la Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional.

El nuevo ordenamiento, al definir los bienes a los que se aplicarán sus disposiciones, entre ellas la fijación de precios, deja de hecho un amplio campo a la discrecionalidad del Ejecutivo:

"ARTICULO 10.- Las disposiciones de la presente Ley serán aplicables a quienes efectúen actividades industriales o comerciales, relacionadas con la producción o distribución de mercancías o los servicios que a continuación se expresan;

- "I.- Artículos alimenticios de consumo generalizado;
- "II.- Efectos de uso general para el vestido de la población del país;
- III.- Materias primas esenciales para la actividad de la industria nacional;
- "IV.- Productos de las industrias fundamentales;
- "V.- Artículos producidos por ramas importantes de la industria nacional;

3/ López Rosado, Diego G. Evolución del Control de Precios en México. Ed. Secretaria de Comercio. Méx. 1982. p. 371.

- "VI.- En general, los productos que representen renglones considerables de la actividad económica mexicana; y
- "VII.- Los servicios que afecten a la producción, distribución y comercialización de mercancías anotadas en las fracciones precedentes, todos aquellos servicios que se refieran a materias de interés público o beneficio general.

"Por lo que hace a imponer precios máximos quedan exceptuados los servicios sujetos a tarifas expedidas por autoridad competente y fundadas en la Ley. El Ejecutivo determinará las mercancías y los servicios que deban considerarse incluidos en cada una de las fracciones de este artículo, en relación con los textos de la presente Ley"^{4/}.

En la clasificación precedente puede encontrar cabida prácticamente cualquier bien que se produzca y comercialice en el país, sin la limitación de que existan condiciones --monopolios, acuerdos, etc.--, que hagan factible la fijación de precios exagerados.

La Ley Sobre Atribuciones es también más precisa en cuanto al alcance de la facultad de fijar precios máximos:

"ARTICULO 2o.- El Ejecutivo Federal tendrá facultades para imponer precios máximos al mayoreo o menudeo y fijar las tarifas de los servicios, en su caso, siempre sobre la base de reconocimiento de una utilidad razonable, tratándose de las mercancías y servicios comprendidos en el artículo anterior.

4/ Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica. D.O. 30-XII-1950. tomo CLXXXIII, No. 50. Reformada por Decreto del 6-III-1959.

"ARTICULO 3o.- El Ejecutivo Federal podrá disponer, tratándose de las mercancías y servicios mencionados en el artículo 1o., que no se eleven los precios de mercado y tarifas vigentes, en fecha determinada, sin la previa autorización oficial.

"También podrá disponer, tratándose de las mercancías y artículos mencionados en el artículo primero, a los que se les fije precio máximo, que no serán objeto de distribución, o comercialización nuevas variedades, presentaciones o envases con mayor o menor contenido, sin que previamente se les haya fijado el precio máximo correspondiente" 5/.

La lista de mercancías sometidas actualmente a control de precios se fijó en el "Decreto por el que se declara comprendidas en el artículo 1o. de la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, las mercancías que se indican", publicado en el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 1982. Este Decreto señala dos sistemas de control en sus artículos segundo y tercero:

"ARTICULO 2o.- Para la fijación y modificación de los precios máximos de las mercancías que se listan en este artículo, la autoridad competente aplicará los criterios y procedimientos que establece el Reglamento de los Artículos 2o., 3o., 4o., 8o., 11, 13, 14 y 16 a 20 de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, con excepción de lo dispuesto en el artículo Quinto Transitorio del propio Reglamento....."

5/ Ibid.

"ARTICULO 3o.- Los precios de las mercancías que a continuación se indican, se fijarán o modificarán conforme a lo dispuesto por el artículo Quinto Transitorio del Reglamento citado en el artículo anterior....."^{6/}.

El primer procedimiento se describe en los artículos 1o., 3o., 4o., y 7o., del Reglamento mencionado:

"ARTICULO 1o.- La Secretaría de Comercio realizará los estudios e investigaciones necesarias para decretar los precios máximos que procedan....." "Los estudios deberán comprender los costos de producción, comercialización y distribución, tomando en cuenta la inversión prudente de capital así como la utilidad razonable que a juicio de la Secretaría deba reconocerse al productor y al comerciante. Los estudios y resoluciones relativas a artículos de consumo generalizado podrán concretarse a precios máximos de aplicación en toda la República, en zonas o en localidades determinadas, así como a periodos de vigencia definidos.

"En los demás casos, los estudios y resoluciones sobre fijación de precios podrán efectuarse por ramas de producción o por productos de empresas determinadas. También podrán concretarse a determinada jurisdicción territorial o periodos de vigencia.

"Para los efectos a que se refiere el párrafo anterior, se tomarán en cuenta todos los informes que presenten las empresas sobre inversión y demás elementos de los costos, en la inteligencia de que los interesados no podrán hacer valer, en los casos en que se impugnen por cualquier vía las resoluciones sobre fijación de precios, argumentos derivados de datos que no hubieran proporcionado.

"Cuando se trate de empresas que fabriquen o distribuyan diversos productos sujetos a fijación de precios, la Secretaría podrá distribuir los precios de tal manera que resulten menores para los artículos de mayor importancia económica y social.

"La determinación de la utilidad razonable deberá hacerse considerando el monto y la justificación, a juicio de la Secretaría, de los costos de producción y distribución y de las inversiones realizadas; el nivel y características de dichos costos e inversiones en aquellas empresas que operen con la mayor eficiencia dentro de la rama correspondiente; las peculiaridades del mercado y los demás elementos que a juicio de la propia Secretaría deban tomarse en cuenta para fijar el rendimiento adecuado, buscando un equilibrio entre los costos, las utilidades razonables, el nivel general de precio y los intereses de los consumidores.

"Las resoluciones sobre precio máximo podrán prever las modalidades relativas a la comercialización y distribución del producto, así como indicar la calidad, el tipo de empaque, el lugar de entrega y demás características que se considere conveniente precisar.

"ARTICULO 3o.- Cuando de conformidad con el artículo 3o., de la Ley, se disponga que no se eleven los precios de mercado y tarifas vigente, las solicitudes para elevarlos que se formulen serán objeto de estudio y resolución por la Secretaría de Comercio,...."

"ARTICULO 4o.- Los interesados en obtener la modificación de los precios máximos deberán presentar solicitud, con la información correspondiente, en la Dirección General de Precios de la Secretaría de Comercio "

" ARTICULO 7o.- Las resoluciones que modifiquen o fijen precios máximos, de aplicación en toda la República, en zonas o en localidad determinada, se publicarán en el "Diario Oficial de la Federación". Cuando dichas resoluciones fijen o modifiquen precios a los productos de una empresa determinada, bastará la notificación a ésta de la resolución respectiva, la cual se efectuará en forma indubitable" . 7/

El segundo procedimiento de fijación de precios máximos a que hace referencia el "Decreto por el que se declara comprendidas.....", está contenido en el siguiente artículo:

"ARTICULO QUINTO (TRANSITORIO).- También quedarán comprendidas en el Artículo 1o. de la Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, las siguientes mercancías:
.....
....."

"Para el trámite y resolución de las solicitudes de modificaciones de precios de los artículos anteriores a partir del 1o. de Febrero de 1978, la Secretaria de Comercio establecerá los criterios y procedimientos correspondientes, los que tomarán en cuenta el nivel y características de los costos, las inversiones realizadas y programadas, las peculiaridades y tendencias del mercado y otros elementos que incidan en el rendimiento razonable que deba reconocerse a las empresas solicitantes. Las solicitudes respectivas que se encuentren en trámite del 1o. de febrero de 1978, se resolverán conforme a estos criterios y procedimientos" . 8/

7/ Reglamento del los Artículos 2o., 3o., 4o., 8o., 11, 13, 14 y 16 a 20 de la Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica. D.O. 10-I-1951. Tomo CLXXXIV. No. 8.

8/ Reformas al anterior. D.O. 27-I-1978.

Estos dos sistemas de control -denominados control rígido y control flexible, respectivamente-, han evolucionado hasta ser prácticamente similares en cuanto a los principios que aplican, por lo que en este trabajo no se hará diferencia entre ellos.

II. Aplicación de los Lineamientos Jurídicos.

El marco legal descrito en los párrafos anteriores establece los lineamientos fundamentales del control de precios en México que se resumen en los siguientes apartados.

A. Objetivo.

El objetivo del control de precios es proteger el poder adquisitivo de la población evitando la fijación de precios injustificadamente elevados, generados por imperfecciones del mercado -en la producción y/o en la comercialización-, o por situaciones que facilitan la especulación o el abuso de los proveedores.

En la consecución de este objetivo se vincula la protección efectiva del consumidor con el fomento a la planta productiva y el empleo, procurando que las decisiones de fijación de precios no afecten el nivel de utilidad que las autoridades han determinado como razonable.

B. Objeto.

Actualmente están sometidos a control de precios 133 productos

genéricos ^{9/}, de los cuales la mitad, aproximadamente, son bienes de consumo final y el resto son materias primas o maquinaria. Las materias primas incluidas se seleccionaron no por su vinculación a productos controlados de consumo final, sino por su peso en el conjunto de las actividades económicas -petroquímicos, combustibles, productos siderúrgicos-, o por su relación con actividades prioritarias, como la agropecuaria -alimentos balanceados, fertilizantes, plaguicidas, insecticidas, fungicidas, herbicidas, tractores y maquinaria agrícola. Así, salvo en el caso de las medicinas, los productos del papel y algunos bienes alimenticios, los bienes controlados de consumo final utilizan insumos que, en su mayor parte no están sometidos a ningún tipo de regulación de precios.

El hecho de que el control de precios en México sea parcial, en términos del número limitado de bienes incorporados al sistema, y por no contemplar, salvo en casos excepcionales, cadenas integradas de insumos-bienes finales, explica porque los precios controlados terminan creciendo casi tanto como los de los productos libres. En los productos controlados, las presiones inflacionarias se transmiten a través de los precios no controlados de sus insumos.

Cabe señalar que de los 133 productos genéricos mencionados, algunos son producidos por empresas gubernamentales, cuyos precios

9/ Decreto del 30-XII-1962. Muchos de los bienes producidos por empresas privadas no están ya controlados bajo los métodos descritos en este trabajo, por haber sido trasladados a regímenes más flexibles.

los fija la Secretaría de Hacienda y Crédito Público utilizando criterios adicionales a los de la relación costos-precios que se estudia en este trabajo. Los bienes producidos por el sector privado son administrados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; a este grupo de productos se aplican los criterios y métodos que se analizan aquí.

C. Estudios de Fijación de Precios.

El marco legal vigente señala que los precios se fijarán mediante estudios que podrán efectuarse:

- a. por ramas de producción
- b. por productos de empresas determinadas
- c. por jurisdicción territorial, o
- d. por periodos de vigencia.

En la práctica, la distinción entre estudios por rama o por empresa determinada, depende de las características de cada industria. En aquellas en que es preponderante el peso de una sola empresa, los estudios se pueden limitar a la estructura de costos de ésta para el producto en cuestión, y el porcentaje de aumento que se le otorgue, se hace extensivo a otros productores. En ramas en que más de una empresa es importante, se suele trabajar con estructuras de costos promedio, obtenidas de las correspondientes a las empresas más significativas; al igual que el anterior, los resultados de modificación de precios se hacen extensivos a toda la industria.

En ramas con un gran número de productores pequeños, se establece la estructura de costos correspondiente a un productor promedio en base a información técnica sobre los sistemas de producción y a datos recogidos en estudios de campo. Igualmente, las variaciones de precios determinadas utilizando estas estructuras, se aplican a los distintos productores.

Un aspecto adicional, es el de que muchos estudios pueden referirse a "bienes muestra". Esto sucede cuando el producto genérico controlado comprende varios bienes que -por presentación, contenido, modelos, etc.-, pueden tener distintos costos de producción. En los casos en que estos bienes son pocos, se puede formular una sola "estructura de costos promedio" para determinar la variación de precio aplicable al producto genérico. En otros casos, las estructuras efectivamente utilizadas para un sólo producto genérico pueden ser muy numerosas, como sucede en medicinas. Cabe agregar que con el proceso de flexibilización del control emprendido desde 1985, los productos sometidos al control rígido o flexible, se han reducido de manera significativa, al limitarse sólo a las presentaciones de más peso en el consumo básico de la población.

Por lo que hace a los estudios regionales o por periodos de vigencia, éstos no se realizan; ambos aspectos, sobre todo el primero, quedan comprendidos en los estudios normales de los pocos bienes para los que se fijan precios por zonas. Respecto a la vigencia, cabe hacer notar que en 1985 se creó un sistema -el registro controlado-, en el que semestralmente se fijaban

precios en base al estudio tradicional de costos; en el interin, se permitian variaciones bimestrales de acuerdo a un porcentaje de la inflación observada en el bimestre. Sin embargo, desde la vigencia del Pacto de Solidaridad Económica, la aplicación de este sistema se ha suspendido.

D. Criterios de Fijación de Precios.

La fijación de precios máximos, según las normas vigentes, debe tomar en cuenta:

- a. los costos de producción, comercialización y distribución,
- b. la inversión prudente de capital, y
- c. la utilidad razonable, que se determinará considerando los dos factores anteriores "en aquellas empresas que operen con la mayor eficiencia; las peculiaridades del mercado y los demás elementos que a juicio de la propia Secretaría deban tomarse en cuenta" 10/.

Por su importancia, estos aspectos se evalúan por separado en los siguientes apartados.

E. Costos e Inversión.

De los costos de producción, comercialización y distribución, sólo los de producción se incluyen en los estudios de fijación de precios. Los correspondientes a comercialización y distribución, quedan incorporados, junto con la utilidad de estas fases, en un

10/ Ver hoja 15 anterior, segundo párrafo.

"margen de comercialización" que se aplica al precio calculado para el fabricante.

Los márgenes de comercialización se han mantenido relativamente estables, después de ser revisados cuando el producto se sometió originalmente a control de precios. Los costos de producción incorporan, además de los conceptos contables de costos -directos e indirectos-, los gastos de operación, calculados ambos en términos de unidad de bien producido (costos unitarios).

Los costos de fabricación suelen dividirse en: insumos nacionales e importados, mano de obra, envasado y empaque y otros renglones. Los costos de operación pueden separarse en de administración y ventas, de los que a su vez se distinguen los rubros más importantes, como gastos financieros.

En base a esta clasificación se formulan estructuras de costos por unidad producida. En algunos casos, éstas incorporan coeficientes técnicos de utilización de los insumos principales; en otros, reflejan los valores contables de los rubros correspondientes. En ambos métodos, se formulan estructuras de costos "básicas", a las que, al ejecutarse los estudios de fijación de precios, se aplican las variaciones detectadas (en los valores de insumos, tasa de cambio, tasa de interés, etc.), que afectan rubros de costos específicos.

Dentro de los gastos de fabricación y de operación se incorpora la depreciación de los bienes de capital correspondientes. En la etapa de inflación elevada que se inició en 1982, éste ha sido un

rubro de fuerte disputa entre los particulares y las autoridades; estas últimas, en un principio, no aceptaban la revaluación de activos fijos. Sin embargo, en los últimos años se le reconoce ya, junto con las variaciones de los otros conceptos.

F. Utilidad Razonable.

A los costos de producción definidos más arriba, se agrega un margen de utilidad para el fabricante. Este margen de utilidad sobre costos varía considerablemente entre bienes, ya que en su fijación se toman en cuenta: los costos y la inversión en la rama; la rotación del producto final; la eficiencia de las empresas y la escala de producción media de los establecimientos productivos. Así, puede haber ramas con tasas relativamente altas, por muy baja rotación (electrodomésticos) o por el pequeño tamaño de las unidades (tortillas), o ramas con utilidad relativamente pequeña con altos volúmenes de rotación y ventas (refrescos).

En ningún caso se evalúa el impacto del margen de utilidad fijado por las autoridades, sobre la rentabilidad del capital de las empresas, aspecto que es esencial en el modelo que se desarrolla en este trabajo.

III. Estructuras de Costos-Precios: Representación Funcional.

De lo expuesto en el apartado anterior, se puede concluir que el precio final de un bien controlado está formado por:

- a. Los costos de producción -incluyendo los gastos de administración y ventas.
- b. Un margen de utilidad sobre costos, para el fabricante.
- c. Un margen de comercialización que incorpora los gastos y utilidades de las fases de distribución y comercialización.

Así, el precio del bien controlado "Pc" se puede representar de la siguiente forma:

$$P_c = [(C_c) (1 + m)] (1 + c) \dots \dots \dots (1)$$

donde:

- Cc = costos unitarios de producción del producto controlado.
- m = margen de utilidad sobre costos del fabricante.
- c = margen de comercialización.

Los valores de estos dos últimos parámetros, se encuentran, por decisión de los encargados del control de precios, entre

$$0 < m < 1 ; 0 < c < 1$$

Los costos de producción, a su vez, están formados por cargos para cubrir:

- a. La utilización de trabajo: salarios y prestaciones directos; sueldos, prestaciones, comisiones y otros para el personal de administración y ventas, para los ejecutivos y directores.
- b. La utilización de capital. En este renglón quedan comprendidas solamente las asignaciones por depreciación de capital fijo. Los gastos financieros (intereses) se incorporan al siguiente rubro.

- c. La absorción de insumos y servicios, en la producción, administración y ventas, asociadas al bien.

De esta forma, los costos unitarios (Cc) comprenden:

$$C_c = L + K + I \dots\dots\dots(2)$$

donde:

- L = La totalidad de los pagos al trabajo -directo e indirecto- por bien producido.
- K = La depreciación del capital fijo utilizado en la producción, administración y venta, por unidad.
- I = La totalidad de los pagos por insumos y servicios, en las mismas etapas, asociadas a una unidad de bien producido.

Sustituyendo (2) en (1):

$$P_c = [(L+K+I) (1+m)] (1+c) \dots\dots\dots(3)$$

Si ambos lados de (3) se dividen entre Cc, obtenemos:

$$p_c = P_c/C_c = (1 + m) (1 + c) \dots\dots\dots(4)$$

p_c representa el nivel en el que el precio del bien controlado (P_c), excede los costos de fabricación, o el margen agregado (mark up) sobre el costo para cubrir la utilidad del fabricante y los costos y ganancias asociadas a la distribución y comercialización.

El componente (1+c) -el margen de comercialización-, se eliminará para simplificar el análisis en los siguientes capítulos; este

paso no afecta los resultados del trabajo puesto que esta parte del precio se conserva constante en los bienes controlados y se supone también constante para los bienes libres; supuesto que parece congruente con las prácticas comerciales normales.

Con ello tenemos:

$$P_c = (L + K + I) (1 + m) \dots\dots\dots (3')$$

$$p_c = (1 + m) \dots\dots\dots (4')$$

I. Desarrollo del Modelo.

En el capítulo anterior se obtuvo la siguiente ecuación para el precio de un bien controlado:

$$P_c = (L + K + I) (1 + m) \dots\dots\dots(3')$$

donde L, K e I representan los cargos por trabajo, capital e insumos y servicios utilizados para producir una unidad del bien controlado. Si asumimos que este bien utiliza una sola clase de cada uno de estos componentes de sus costos, entonces:

$$L = w l_c \dots\dots\dots(5)$$

$$K = p_{kc} k_c \dots\dots\dots(6)$$

$$I = p_i i_c \dots\dots\dots(7)$$

Donde " l_c ", " k_c " e " i_c ", son las cantidades utilizadas para producir una unidad del bien, las que se supondrán constantes independientemente del nivel de producción; " w " y " p_i " son los precios del trabajo y del insumo " i ". " p_{kc} " es un valor eminentemente contable: corresponde a la asignación por depreciación de un periodo -determinada por el fabricante según el valor de adquisición y la duración probable del equipo^{1/}-, dividida por la cantidad producida en el mismo periodo bajo condiciones de utilización óptima de la capacidad.

1/ En el modelo supondremos también que el valor del equipo al final de su duración proyectada es cero.

Con estas relaciones, los costos de producción del bien controlado (C_c), pueden representarse:

$$C_c = w l_c + P_{kc} k_c + p_i i_c \dots \dots \dots (8)$$

Sustituyendo (8) en (3'), tenemos:

$$P_c = (w l_c + P_{kc} k_c + p_i i_c) (1 + m_c) \dots \dots \dots (9)$$

Una ecuación de este tipo puede de hecho considerarse como válida tanto para un bien no sujeto a control de precios como para uno que sí lo está. Sin embargo, al especificarla de esta forma -derivada de los criterios aplicados en el control de precios-, se deja de lado un componente esencial en la fijación de los precios libres.^{2/}

En este trabajo suponemos que para el empresario el parámetro más importante para fijar su precio es el de la tasa de rentabilidad sobre el capital (r). Indudablemente, pueden existir otro tipo de consideraciones que influyan en el procedimiento de establecer un precio -penetración en el mercado, comportamiento de otros productores, apertura del mercado doméstico, etc.. Sin embargo, podemos suponer que estos criterios se reflejaran, a largo plazo, en la fijación de precios en base a una tasa de rentabilidad al nivel más alto posible y que el mantenimiento de esta tasa regirá la política de precios del empresario. Por ello, el precio del bien libre puede representarse como formado de dos

2/ En este trabajo, bien libre se considerara el no sujeto a control de precios.

componentes, los costos de producción unitarios y la rentabilidad sobre el capital que aporta cada unidad de bien producido:

$$P_1 = C_1 + R_1 \dots\dots\dots (10)$$

donde:

$$C_1 = w l_1 + P_{k1} k_1 + P_i i_1 \dots\dots\dots (11)$$

$$R_1 = r_1 P_{k1} k_1 \dots\dots\dots (12)$$

Donde " l_1 ", " k_1 " e " i_1 ", son las cantidades de factores e insumo utilizados para producir una unidad del bien libre, las que se supondrán constantes, independientemente del nivel de producción; " w " y " p_i ", los precios del trabajo e insumo, y " P_{k1} ", al igual que " P_{kc} ", la relación entre la depreciación del activo fijo y la cantidad producida del bien libre en condiciones de utilización óptima de la capacidad instalada. Por último, " r_1 ", es la tasa de ganancia sobre el capital.

Si sustituimos (11) y (12) en (10), obtenemos:

$$P_1 = (w l_1 + P_{k1} k_1 + P_i i_1) + r_1 P_{k1} k_1 \dots\dots\dots (13)$$

Comparando (13) con (9), sabemos que R_1 es también igual al margen de comercialización del bien libre por su respectivo costo de producción:

$$r_1 P_{k1} k_1 = m_1 C_1 \dots\dots\dots (14)$$

por lo tanto,

$$m_1 = r_1 p_{k1} k_1 / Cl \dots\dots\dots (15)$$

y,

$$r_1 = m_1 Cl / p_{k1} k_1 \dots\dots\dots (16)$$

De igual forma, el precio del bien libre puede representarse:

$$P_1 = (w_{l1} + p_{k1} k_{l1} + p_{i1} i_{l1}) (1 + r_1 p_{k1} k_{l1} / Cl) \dots\dots\dots (17)$$

Esta ecuación y la del precio del bien controlado (9), serán la base del análisis que se efectúa en los siguientes apartados. Aunque ambas ecuaciones son similares, su distinta especificación es útil para subrayar:

- a. el hecho de que en los bienes controlados el margen de ganancia sobre costos se mantiene constante,

$$m_c = \bar{m}$$

- b. el supuesto de que en los bienes con precios libres, el productor mantiene constante su tasa de rentabilidad sobre el capital, al nivel que maximiza sus ganancias^{3/}

$$r_1 = \bar{r}$$

Así:

$$P_c = (w_{lc} + p_{kc} k_{lc} + p_{ic} i_{lc}) (1 + \bar{m}) \dots\dots\dots (18)$$

$$P_1 = (w_{l1} + p_{k1} k_{l1} + p_{i1} i_{l1}) (1 + \bar{r} p_{k1} k_{l1} / Cl) \dots\dots\dots (19)$$

son las ecuaciones de precios controlado y libre respectivamente.

3/ Teóricamente, y asumiendo una tecnología constante, este supuesto es válido sólo en el largo plazo; en nuestro modelo lo supondremos plenamente operativo, aunque ello no excluye variaciones alrededor del nivel deseado, \bar{r} .

II. Competencia y Monopolio.

Como puede verse en (18) y (19), los precios están en función de:

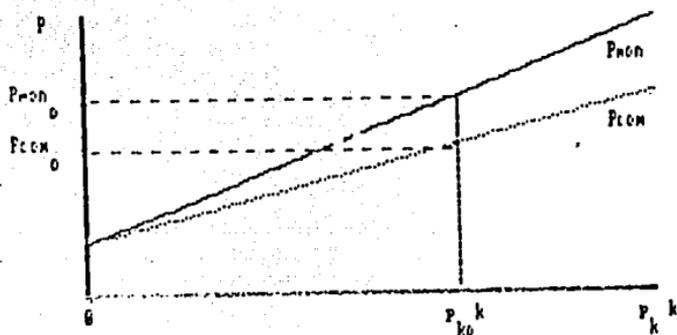
$$P_c, P_l = f(w, P_k, P_1, \bar{m}, \bar{r})$$

Si asumimos que los productores del bien controlado y libre son precio-aceptantes (price takers) en los mercados de trabajo e insumos, entonces "w" y "p₁", son independientes de sus decisiones. P_k, depende de la intensidad de capital en la rama y del nivel de la demanda, factores que están dados o son exógenos al productor.

En el caso del bien controlado, "m" también es exógena, la establecen los encargados del control de precios en función de sus criterios y políticas. Por ello, y dada la relación entre "r" y "m", en (14), para el productor del bien controlado, "r_c" también se fija por factores fuera de su control.

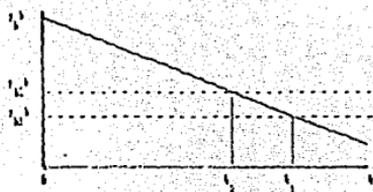
En el caso del bien libre la situación es diferente; "m₁", (15), dependerá del nivel que alcance "r". En mercados perfectamente competitivos, "r" no la fija el productor, puesto que P_l depende exclusivamente de las condiciones de oferta y demanda que privan en el mercado, sobre las cuales el empresario no tiene ninguna capacidad de influir. En este contexto, además, "r" tiene otro significado: es la tasa más baja que es posible obtener sin afectar el flujo de oferta en el mercado.

El caso del monopolista es diferente. Supongamos que una sola empresa se adueña, súbitamente, de un mercado perfectamente competitivo y que incrementa sus precios para aumentar su tasa de rentabilidad sobre el capital (r). Gráficamente:

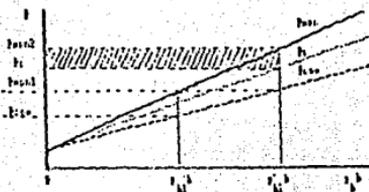


Gráfica 1.

La línea $P_{comp.}$, representa la función de precios prevaleciente en el mercado competitivo, con una r_{com} (la pendiente de la recta) menor a la fijada por el monopolista, cuyo precio está dado por la recta $F_{mon.}$, con una mayor tasa de rentabilidad (pendiente); la intersección de ambas funciones con el eje es el total de los costos de producción (C). El aumento de " r ", se refleja en un precio más elevado para un nivel dado de utilización de la capacidad instalada ($p_k k$) y de producción. Sin embargo, en mercados con demandas elásticas, la variación del precio se reflejará en la cantidad demandada y, por lo tanto en " $p_k k$ ".



(a)



(b)

Gráfica 2.

En la gráfica 2 se toma en cuenta este efecto. Si Q_1 era la cantidad producida asociada al nivel de demanda prevaleciente antes del incremento de precio, después de éste la cantidad desciende a Q_2 y p_{k1} aumenta hasta p_{k2} . Al nivel de este último el precio vuelve a aumentar (F_{mon2}), y puede continuar creciendo hasta que se estabilice la oferta y demanda ^{4/}.

En la gráfica 2b., se ha trazado la línea punteada P_c que representa la de un precio controlado hipotético, con una "r" menor a la de F_{mon} . A lo largo de esta línea corresponden, a cada nivel de p_k , precios menores a los que prevalecerían con una tasa de rentabilidad más elevada. Obviamente, si a través del control de precios es posible fijar tasas de rentabilidad sobre el capital menores a las que establecerían los empresarios monopolistas, o

^{4/} En este ejercicio no se toma en cuenta el efecto del aumento de p_k , sobre los costos (C), que se manifestaría en un desplazamiento hacia arriba de la recta F_{mon} .

aquellos que operan en mercados no competitivos, esta acción redundará en menores precios, tanto por su efecto directo sobre "r", como sobre la cantidad demandada y producida. Aquí suponemos que el (los) productor(es) fabricarían la cantidad demandada al precio controlado, mientras este se mantenga por encima de la línea Pcom. Si el precio controlado descendiera por abajo de este nivel -con una "r" menor a la de competencia-, entonces la oferta no correspondería al nivel de la demanda y se generarían presiones para no respetar el precio oficial o surgiría el desabasto.

III. Conclusiones: El Control de Precios en Mercados no Competitivos y la Defensa del Poder Adquisitivo.

El análisis efectuado en el apartado anterior induce a concluir la no deseabilidad del control de precios en productos que tienen mercados competitivos. En estos bienes, el libre juego de la oferta y la demanda, aseguraría el precio más bajo posible sin menoscabo del abasto. En contraste, el control de precios aplicado a productos con mercados imperfectos, puede redundar, si " r_c " es menor a la que fijaría el productor, en precios menores sin afectar el flujo de oferta.

Al evaluar esta conclusión, no debe perderse de vista que un mercado sólo puede considerarse como competitivo si en toda la cadena producción-distribución-comercialización-consumo, no existen agentes capaces de fijar el precio para las etapas adyacentes. Este aspecto debe ser especialmente considerado en México, donde:

- a. La distribución y comercialización de muchos productos perecederos básicos, se hace a través de sistemas altamente imperfectos, donde unos pocos acaparadores e introductores tienen la capacidad de establecer los precios que pagarán a los productores y los que recibirán de los distribuidores minoristas.
- b. La distribución minorista tiende a concentrarse en pocas cadenas comerciales, las que muchas veces tienen la misma capacidad que los introductores en los mercados de perecederos, para dictar a sus proveedores industriales los precios de los bienes que comercializan. Esta posición de fuerza la aplican, en ocasiones, utilizando sistemas de pago que implican financiamiento, sin ninguna retribución, por parte del proveedor. Cabe resaltar que esta situación se presenta en todo tipo de bienes -abarrotes, medicinas, electrodomésticos, etc..

Estos factores hacen difícil evaluar con certeza, el grado de imperfecciones que existen en cada mercado. Para los bienes sometidos actualmente a control de precios, parece sin embargo, relativamente sencillo concluir que la mayor parte de ellos son producidos y/o distribuidos en condiciones no competitivas. Considerando únicamente las características de mercados competitivos definidas teóricamente, sólo unos cuantos las cumplirían -aceite vegetal, arroz, frijol, huevo, masa de maíz, pan blanco, sal y tortilla-, y como puede verse en esta lista, casi todos son bienes que "políticamente" son muy sensibles como para dejar que ocurran, por cuestiones climáticas por ejemplo, fluctuaciones fuertes en los precios.

En el resto de los productos controlados prevalecen, en mayor o menor medida, situaciones intermedias entre la competencia y el

monopolio. Ahora bien, este hecho no significa que la tasa de rentabilidad que indirectamente se asigna a estos bienes -a través de \bar{m} -, sea necesariamente menor a la que hubieran fijado los fabricantes sin control de precios. Como se mencionó anteriormente, este aspecto es una incógnita para las autoridades. Lo único que podemos afirmar es que en aquellos productos en que se ha reducido el margen sobre los costos (m), al pasar al control de precios, esta medida significó la reducción de la "r" establecida previamente por el fabricante.

Adicionalmente, y adelantándonos al análisis de los siguientes apartados, también podemos señalar que, en condiciones de inflación de costos, al mantener fija "m" por medio del control de precios, se reduce paulatinamente "r".

Esta última conclusión, que se probará en el siguiente capítulo, es cierta si los precios de los diferentes factores de costos evolucionan desigualmente; específicamente cuando

$$\Delta p_k, \Delta p_l > \Delta w$$

condición que es muy factible que refleje la situación que ha surgido en el país, merced a la política salarial seguida en los últimos años.

De esta forma, podemos suponer a priori, que los precios de los productos controlados, producidos y distribuidos en su mayoría en mercados de competencia imperfecta, se han fijado en los últimos años, bajo condiciones que han favorecido una reducción de

la tasa de rentabilidad. Este efecto hace también factible suponer que en la mayor parte de los bienes controlados, el precio máximo oficial es efectivamente menor al que alcanzarían sin control de precios, como parece demostrarlo la evolución de los precios de bienes que han sido excluidos del control en los últimos años, los que tienden a elevarse primero a tasas superiores a las de la inflación, para estabilizarse después a la tendencia marcada por ésta.

Si esta conclusión es válida, como se pretende mostrar más ampliamente en los siguientes capítulos, entonces es posible afirmar que el control de precios ha cumplido su objetivo de defender el poder adquisitivo de los consumidores, al mantener precios más bajos de los que prevalecerían sin él. Si al mismo tiempo ha mitigado las presiones inflacionarias, es un aspecto diferente, que se relaciona con la dinámica de los precios más que con su nivel. El segundo propósito de esta nota se aborda en los siguientes capítulos.

CAPITULO 3. EL CONTROL DE PRECIOS EN UN MEDIO INFLACIONARIO

El objetivo de este capítulo es el de determinar el comportamiento de P_c y P_l cuando existen presiones inflacionarias manifestadas en el alza de los componentes del costo. En los productos sujetos a control de precios, ésta es la única vía por la que presiones al alza generalizada de precios se pueden transmitir; en el caso de los productos libres, este procedimiento no parece enteramente justificable a simple vista, dada la capacidad de los productores para fijar sus precios por expectativas. En contraste, se podría suponer:

- a. Junto a la teoría de "puja distributiva", aumentos diferenciales de precios que reflejan la menor o mayor capacidad de los agentes económicos para mejorar, temporalmente, su ingreso real. Esto llevaría a suponer fluctuaciones periódicas en " r ", la que sin embargo tendería a regresar a \bar{r} una vez que se modifiquen los precios de los rubros de costos.
- b. Junto a la escuela de "expectativas racionales", que todos los agentes ajusten simultáneamente sus precios en base a una previsión uniforme de la tasa de inflación esperada. Esta opción sólo es factible cuando no hay trabas o costos, para una indexación perfecta de todos los precios. En el caso de México, en que el salario se ha rezagado, esta variable introduce un factor de incertidumbre para proyectar la inflación esperada, no sólo por su diferente impacto en sectores con distintas estructuras productivas, sino por su efecto adicional, y también diferenciado, sobre la demanda.

- c. Si fuera factible para cada empresario, en un proceso en el que las expectativas se basan en previsiones cada vez mejores (según la escuela de "adaptive expectations"), tomar en cuenta el factor salario para fijar su propio precio, aún queda el hecho de que varios otros precios importantes en la economía, además del salario, evolucionan por causas distintas o en función de expectativas abiertamente contradictorias con las de la mayor parte de los agentes económicos. Estas circunstancias hacen difícil que las previsiones puedan mejorar de período a período.

Lo que finalmente es factible suponer, a nivel micro, es que las dificultades para establecer previsiones exitosas, llevarán a fluctuaciones, en los precios libres, que signifiquen alzas o bajas respecto a \bar{r} , que por ser una proporción constante respecto al valor actualizado del capital, representa también un ingreso real fijo para el productor.

Así, el supuesto de nuestro modelo, de que " r_1 " se mantiene fija al nivel de máxima rentabilidad deseado por el fabricante, \bar{r} , equivale a suponer que el productor concreta automáticamente el objetivo buscado al modificar sus precios por expectativas.

Este supuesto se mantendrá cuando se estudie el impacto de un descenso en el salario real. En estas condiciones, teóricamente, sólo es válido suponer una r constante en el largo plazo; a corto plazo, reducciones en la demanda, pueden provocar que " r " descienda por abajo del nivel deseado, \bar{r} . Sin embargo, esta posibilidad no es relevante para las conclusiones del presente trabajo, para las que es más importante la dirección y la relación proporcional de los cambios de precios controlados y libres. Adicionalmente, en

productos con demanda relativamente inelástica, como la mayor parte de los bienes controlados, es probable que la reducción a corto plazo de "r", si efectivamente ocurre, sea menor.

Por último, cabe advertir que en siguientes apartados se hace el supuesto adicional de que los bienes controlados y Libres tienen mercados imperfectos cerrados a la competencia externa.

I. Indexación Perfecta.

Reformulando las funciones de precios para introducir periodos, tenemos:

$$P_{c0} = (w_0 l_c + p_{k0} k_c + p_{i0} i_c) (1 + \bar{m}) \dots \dots \dots (18')$$

$$P_{l0} = (w_0 l_1 + p_{k10} k_1 + p_{i0} i_1) (1 + \bar{r}_{p_{k10} k_1 / C_1}) \dots \dots \dots (19')$$

donde el subíndice "o" indica los valores vigentes en el periodo base. Bajo el supuesto de que P_c y P_l varían cuando se alteran sus costos, trataremos de determinar los precios P_{c1} y P_{l1} , cuando los valores de "w", "p_k" y "p_i", se han incrementado en una proporción Π :

$$w_1 = w_0 (1 + \Pi) \dots \dots \dots (20)$$

$$p_{k1} = p_{k0} (1 + \Pi) \dots \dots \dots (21)$$

$$p_{i1} = p_{i0} (1 + \Pi) \dots \dots \dots (22)$$

De esta forma, sustituyendo (20), (21) y (22) en (18) y reagrupando:

$$P_{c_1} = (1 + \pi) (w_{o_1} l_c + p_{kco} k_c + p_{i_0} i_c) (1 + \bar{m}) \dots \dots \dots (23)$$

$$P_{c_1} = (1 + \pi) P_{c_0} \dots \dots \dots (24)$$

Así ^{1/} :

$$\Delta P_c = \Delta w = \Delta p_k = \Delta p_i$$

Sustituyendo (20), (21) y (22) en (19), y reagrupando tenemos:

$$P_{l_1} = [(1 + \pi) (w_{o_1} l_1 + p_{k10} k_1 + p_{i_0} i_1)] (1 + [\bar{r}(1 + \pi) p_{k10} k_1 / (1 + \pi) C_{l_0}])$$

$$P_{l_1} = (1 + \pi) C_{l_0} (1 + [\bar{r} p_{k10} k_1 / C_{l_0}]) \dots \dots \dots (25)$$

$$P_{l_1} = (1 + \pi) P_{l_0} \dots \dots \dots (26)$$

de esta forma:

$$\Delta P_l = \Delta P_c = \Delta w = \Delta p_k = \Delta p_i$$

Como puede verse, todos los precios nominales se incrementan en la misma proporción, lo que significa que no hay cambios ni en la estructura de precios relativos ni en los ingresos reales de los agentes económicos, por lo que no se altera ni el nivel ni la estructura del consumo y la producción. En el caso del producto controlado, el reconocimiento de las alzas uniformes en los componentes del costo de producción, hace que P_c crezca a la misma velocidad.

1/ Para simplificar la notación, en el trabajo se representan los incrementos $\Delta x/x$, únicamente como Δx .

Así, en una economía perfectamente indexada el control es neutral frente a la inflación. En este contexto, es más fácil apreciar el impacto del control de precios en términos exclusivamente de su objetivo. En una economía perfectamente indexada, los \bar{m} , r_c , \bar{r} y m_1 , se mantienen sin cambios. Si:

$$\bar{m} < m_1 \longrightarrow r_c < \bar{r}$$

entonces, el nivel de P_c será menor al de P_1 -en condiciones de similitud de costos-, aunque ambos se incrementen en la misma proporción. Con ello, a través del control de precios es factible mantener también un nivel constante de mayor poder adquisitivo para los consumidores, que estará en función del diferencial entre la "r" resultante de la aplicación del control y la que fijaría el productor. En la Gráfica 2(b), ese poder adquisitivo adicional estaría representado por el área sombreada.

II. Inflación con Alzas Desiguales de Precios.

En esta parte del trabajo se analizará el comportamiento de P_1 y P_c , cuando los precios de los insumos y factores aumentan a tasas diferentes. Específicamente se tratará de contestar la pregunta de que pasa cuando, como en los últimos años en México, la tasa de crecimiento del salario nominal es menor a la de los otros precios. Supongamos que:

$$\Delta p_k = \Delta p_l = \pi \quad ; \quad \Delta w = \alpha$$

donde:

$$0 < \alpha < \pi$$

Aplicando estos incrementos a la función del precio controlado (18^o):

$$Pc_1 = [(1+\alpha)w_{o1c} + (1+\Pi)p_{kco}k_c + (1+\Pi)p_{io1c}] (1+\bar{m}) \dots (27)$$

donde el costo de fabricación en el periodo "1" es:

$$Cc_1 = (1+\alpha)w_{o1c} + (1+\Pi)(p_{kco}k_c + p_{io1c}) \dots (28)$$

y el monto del margen sobre costos (Mc), para el fabricante es:

$$Mc_1 = \bar{m} Cc_1 \dots (29)$$

como el incremento de Cc esta en función de "α" y "Π", y "α" es menor que Π:

$$\Delta Cc = \Delta Mc < \Pi$$

Como los dos componentes de Pc crecen a la misma tasa, Pc aumenta en la misma proporción:

$$\Delta Pc = \Delta Cc = \beta \dots (30)$$

donde:

$$\alpha < \beta < \Pi$$

En el caso del bien libre, aplicando los incrementos de "w", "p_k" y "p_i" a (19^o):

$$P_{1_1} = [(1 + \alpha)w_{o_1} + (1 + \pi)p_{k_{1o}k_1} + (1 + \pi)p_{i_{1o}i_1}] (1 + (F + \pi)p_{k_{1o}k_1}/C_{1_1}) \dots (31)$$

donde el costo de producción esta dado por:

$$C_{1_1} = (1 + \alpha)w_{o_1} + (1 + \pi)(p_{k_{1o}k_1} + p_{i_{1o}i_1}) \dots (32)$$

como puede verse al comparar (32) con (28),

$$\Delta C_c = \Delta C_1 < \pi$$

Sin embargo, el monto del margen sobre costos del bien libre (M₁), se incrementa en π :

$$M_{1_1} = \bar{r} (1 + \pi)p_{k_{1o}k_1} \dots (33)$$

El efecto combinado del impacto de C₁ y del M₁, es que P₁ aumenta más rápidamente que sus costos:

$$\Delta C_1 < \Delta P_1 = \delta > \Delta P_c \dots (34)$$

donde:

$$\beta < \delta < \pi$$

Mientras el incremento en el precio controlado depende enteramente del comportamiento agregado de los costos, el del precio libre está también influido por la evolución específica de "p_k", como puede verse en las siguientes formulaciones de ambos incrementos:

$$(P_{c_1} - P_{c_0}) / P_{c_0} = (\alpha w_{0c}^1 + \pi P_{kco} k_c + \pi P_{10}^1) / C_{c_0} = 1 + \delta \quad (35)$$

donde el numerador corresponde a "C_{c1} - C_{c0}". En el caso del bien libre:

$$(P_{l_1} - P_{l_0}) / P_{l_0} = [C_{l_1} - C_{l_0} + \bar{r} \pi P_{klo} k_l] / (C_{l_0} + \bar{r} \pi P_{klo} k_l) = 1 + \delta \quad (36)$$

Aquí, el incremento del precio esta en función de la variación de los costos y de la rentabilidad del capital.

El incremento del precio del producto controlado, exactamente en la misma proporción que la de sus costos de producción (30), hace que la tasa de rentabilidad (r_c) disminuya. Por (16) tenemos:

$$r_{c0} = \bar{m} C_{c0} / P_{kco} k_c \quad (37)$$

y

$$r_{c1} = \bar{m} C_{c1} / (1 + \pi) P_{kco} k_c \quad (38)$$

como:

$$\Delta C_c < \Delta P_{kco} k_c = \pi$$

entonces:

$$r_{c1} < r_{c0}$$

Por otro lado, para que el precio del producto libre pueda crecer por encima de sus costos, y mantener constante \bar{r} , es necesario que m₁ aumente respecto al periodo anterior. Por (15) tenemos que:

$$m_{10} = \bar{r} P_{k10} k_1 / C1_0 \dots\dots\dots (39)$$

$$m_{11} = \bar{r} (1+\pi) P_{k10} k_1 / C1_1 \dots\dots\dots (40)$$

como:

$$\Delta C1 < \pi \text{ -----} \rightarrow m_{11} > m_{10}$$

III. Conclusiones: Evolución de la Relación Costo-Precio y Rentabilidad del Capital.

De los resultados de los apartados anteriores podemos extraer las siguientes conclusiones:

- a. Los criterios aplicados para fijar los precios controlados hacen que, cuando varían los costos de producción, los precios aumenten en la misma proporción que aquellos.
- b. En el caso de los bienes libres, aún tomando la evolución de costos como base para fijar precios -como está implícito en el modelo-, los precios se incrementan a una tasa superior a la de los costos de producción, debido al objetivo de mantener constante la rentabilidad del capital (\bar{r}).
- c. Los procedimientos del control de precios implican una reducción de la tasa de rentabilidad del capital, cuando la parte proporcional que de este se traspassa a cada producto ($p_k k_c$), crece a tasas más elevadas que el total de los costos.

d. En México, donde la situación inflacionaria ha obligado a las empresas a reevaluar periódicamente sus activos (y consecuentemente los cargos por depreciación), a tasas semejantes a las de la inflación, al mismo tiempo que descienden los niveles de utilización de la capacidad instalada, es factible que " p_k " se haya elevado a tasas superiores a las de los costos totales, provocando:

- aumentos de precios mayores a los costos en los productos libres, y
- descensos en las r 's de los productos controlados.

e. El rezago del salario, ha atenuado el impacto en la tasa de crecimiento de los precios del resto de los rubros de costos; sin embargo, los precios crecen a una tasa mayor que la de " w ", aún cuando estén controlados, lo que implica el continuo deterioro del salario real.

Así, en las condiciones descritas de incrementos desiguales en los rubros de costos, las reglas del control de precios aplicadas en México, hacen factible:

a. Mantener la tasa de crecimiento de los precios regulados por abajo de la correspondiente a los precios de los productos libres.

b. Aminorar la dinámica global de los precios.

De esta manera es factible, a través del control de precios, disminuir la erosión del poder adquisitivo del salario real y las presiones inflacionarias globales.

Estos efectos son aún más importante en el caso de productos controlados que tienen demandas relativamente elásticas, como se analiza en el siguiente capítulo.

CAPITULO 4. EL PAPEL DE LA DEMANDA

I. El Modelo.

En la segunda parte del capítulo anterior supusimos que:

$$\Delta p_k = \Delta p_i = \Pi$$

$$\Delta w = \alpha$$

donde:

$$0 < \alpha < \Pi$$

De la aplicación de estos supuestos se obtuvo:

$$\Delta p_c = \beta$$

$$\Delta p_l = \delta$$

$$0 < \alpha < \beta < \delta < \Pi$$

Esto es, en la primera reacción al incremento en los precios de "p_k", "p_i" y "w", p_c y p_l aumentan a las tasas β y δ respectivamente, menores a los incrementos de "p_k" y "p_i", por el efecto de la menor tasa de crecimiento de "w", α . Esta última es también la menor tasa en el modelo, y su rezago implica un descenso en el ingreso real de los asalariados y de su poder de compra.

Si suponemos que los productos controlados y libres tienen una demanda con una elasticidad precio unitaria ($\epsilon_p, \epsilon_l = -1$), y son bienes normales con una elasticidad ingreso también unitaria

($\epsilon_y, \epsilon_l=1$), las modificaciones de precios llevarán a un descenso en la cantidad demandada. Para determinar este descenso utilizaremos la ecuación de elasticidad-precio total de la demanda de Slutsky (η_t), que "es una combinación de dos elementos: la elasticidad-precio de la demanda sólo con respecto al cambio en el precio, más cierta fracción de la elasticidad ingreso de la demanda. Dicha fracción es la proporción del gasto total que corresponde al bien en cuestión" ^{1/}. Así:

$$\eta_t = \epsilon_p - q_n \epsilon_y \dots\dots\dots (41)$$

donde

$$q_n = P_n Q_n / Y$$

=Porcentaje del ingreso real gastado inicialmente en el bien "n"^{2/}.

$$0 < q_n < 1$$

Aplicando (41) al bien controlado, tenemos:

$$\eta_{tc} = \epsilon_{p,c} - q_c \epsilon_{y,c} \dots\dots\dots (42)$$

Dados los valores de las elasticidades,

$$\eta_{tc} = - (1 + q_c) \dots\dots\dots (43)$$

El mismo procedimiento se sigue para determinar la elasticidad-precio total de la demanda del bien libre:

$$\eta_{tl} = - (1 + q_l) \dots\dots\dots (44)$$

1/ Miller, Roger Leroy. Microeconomía. Ed. McGraw-Hill. 1980. p. 129.

2/ En vista de que la situación inicial corresponde también al periodo base, q_n es igualmente válida para el ingreso monetario.

Como puede observarse en estas ecuaciones, la elasticidad-precio total de la demanda de un bien, será mayor entre más alta sea la proporción del ingreso originalmente gastada en adquirirlo. Sin embargo, para el objetivo de este trabajo basta con que supongamos que "q_c" y "q₁" son idénticas, así podremos aislar más fácilmente el impacto del incremento original de precios sobre la cantidad demandada. De esta forma, el descenso en la cantidad demandada del bien controlado (ΔD_c), será:

$$\Delta Q_c = \beta \eta_{tc} = x \dots\dots\dots (45)$$

y la del bien libre:

$$\Delta Q_1 = \delta \eta_{t1} = y \dots\dots\dots (46)$$

donde

$$x, y < 0; \quad x > y$$

Esto es, ambos valores son negativos, y el impacto es más fuerte en la demanda del bien libre, por su mayor aumento de precio (δ) respecto al salario.

En la primera ronda de aumentos, P_c y P₁, vieron incrementar "p_k" en una proporción Π, lo que no es otra cosa que una revaluación de la asignación por depreciación de los activos fijos:

$$p_{k1} = (Dep_o / Q_o) (1 + \Pi) \dots\dots\dots (47)$$

No obstante "p_{k1}" supone que se mantiene sin cambios la producción en el nivel previo a la modificación de precios (Q₀).

Sin embargo, esta situación no podría mantenerse por mucho tiempo pues los productores reaccionarán al descenso de la demanda modificando sus niveles de operación. Bajo los parámetros especificados más arriba, el nuevo nivel de producción del bien controlado será:

$$Q_{c1} = Q_{c0} (1 + x) \dots\dots\dots (48)$$

y la del bien libre:

$$Q_{l1} = Q_{l0} (1 + y) \dots\dots\dots (49)$$

Estas modificaciones llevan a variaciones adicionales en "p_k", que, en el caso del producto controlado es:

$$P_{kc2} = Dep_{co} (1 + \pi) / Q_{co} (1 + x)$$

$$P_{kc2} = P_{kco} [(1 + \pi) / (1 + x)] \dots\dots\dots (50)$$

y en el bien libre:

$$P_{kl2} = Dep_{lo} (1 + \pi) / Q_{lo} (1 + y)$$

$$P_{kl2} = P_{klo} [(1 + \pi) / (1 + y)] \dots\dots\dots (51)$$

En vista de que ambos numeradores son iguales y de que "x", en valores absolutos, es menor que "y", el segundo aumento de "p_k" para el bien controlado es menor que para el bien libre.

Los incrementos en "p_k", derivados de la reducción de la demanda, impactan nuevamente el precio final de cada bien:

$$P_{C_2} = ((1 + \alpha)w_{O_1} + [(1 + \pi)/(1 + x)]p_{k_{CO}} k_C + (1 + \pi)p_{i_{O_1}} i_C)(1 + m) \dots \dots \dots (52)$$

donde:

$$C_{C_2} = (1 + \alpha)w_{O_1} + [(1 + \pi)/(1 + x)]p_{k_{CO}} k_C + (1 + \pi)p_{i_{O_1}} i_C \dots \dots \dots (53)$$

y

$$M_{C_2} = \bar{m} C_{C_2} \dots \dots \dots (54)$$

Nuevamente, ambos componentes del precio (C y M), aumentan a la misma tasa, la cual está exclusivamente en función del incremento en los costos originado por la nueva variación de "p_k":

$$C_{C_2} - C_{C_1} / C_{C_1} = M_{C_2} - M_{C_1} / M_{C_1} = P_{C_2} - P_{C_1} / P_{C_1} = \{p_{k_{CO}} k_C (1 + \pi) / C_{C_1}\} \{[1 / (1 + x)] - 1\} \dots \dots \dots (55)$$

En el caso del bien libre, y abreviando la formulación:

$$P_{l_2} = C_{l_2} (1 + [\bar{r} p_{k_{lO}} k_1 (1 + \pi) / (1 + y)] / C_{l_2}) \dots \dots \dots (56)$$

donde:

$$C_{l_2} = (1 + \alpha)w_{O_1} + [(1 + \pi)/(1 + y)]p_{k_{lO}} k_1 + (1 + \pi)p_{i_{O_1}} i_1 \dots \dots \dots (57)$$

y

$$M_{l_2} = \bar{r} [(1 + \pi)/(1 + y)]p_{k_{lO}} k_1 \dots \dots \dots (58)$$

En el caso del bien libre, y a diferencia de la primera ronda en que C_c y C_l crecían a la misma tasa, los costos suben más rápido que los del producto controlado:

$$(Cl_2 - Cl_1) / Cl_1 = [p_{k10} k_1 (1 + \pi) / Cl_1] \{ [1 / (1+y)] - 1 \} \dots (59)$$

puesto que al comparar con (55), resulta obvio que:

$$\{ [1 / (1+x)] - 1 \} < \{ [1 / (1+y)] - 1 \}$$

Adicionalmente, el monto del margen del producto libre crece más rápidamente que sus costos de producción:

$$(Ml_2 - Ml_1) / Ml_1 = [1 / (1+y)] - 1 \dots (60)$$

puesto que:

$$[1 / (1+y)] - 1 > \{ [p_{k10} k_1 (1 + \pi) / Cl_1] \} \{ [1 / (1+y)] - 1 \}$$

El comportamiento de Ml_1 implica necesariamente una revisión al alza del margen sobre los costos en el producto libre ($m_{12} > m_{11}$), mientras que, para que el margen de comercialización en el producto controlado se mantenga estable (\bar{m}), lo que es obvio en vista de que $AMC = ACc$, es necesario que la tasa de rentabilidad (r_c) descienda, en vista de que el componente de capital ($p_k k_c$) subió más rápidamente que la totalidad del costo y del precio. Cabe observar que en productos con demanda totalmente inelástica, las variaciones de precios nunca pasarían de la primera ronda, ya que las cantidades demandadas permanecerían sin cambio. Este aparente beneficio, debe contrastarse con el hecho de que en estos mercados, el productor tiene mayor libertad para modificar sus precios independientemente de los costos de producción.

El análisis precedente se ha concentrado en el caso extremo de elasticidades unitarias precio e ingreso, sólo con el objeto de mostrar que, en la medida en que un incremento de precios hace descender la demanda y, con cierto retraso, también la producción, se verificará un incremento en los costos de producción y consecuentemente en los precios. El particular sistema de fijación de precios controlados utilizado en México, permite atenuar esta cadena de efectos, y con ello frenar las alzas de precios y la caída de la producción en los sectores sometidos a control.

II. Conclusiones.

A. Poder Adquisitivo, Precios Relativos e Inflación.

El trabajo desarrollado en este capítulo ha mostrado, nuevamente, que a través del control de precios es factible disminuir las alzas de los precios finales provocadas por la respuesta de la demanda a cambios en los precios, cuando el ingreso real de los consumidores desciende. Esta capacidad implica una pérdida relativamente menor del poder adquisitivo de los asalariados y una reducción de las presiones inflacionarias en la economía.

Estas conclusiones, aunadas a las del capítulo anterior, parecen terminantes en cuanto a la capacidad del control de precios para alcanzar su objetivo: la defensa de los consumidores frente a alzas injustificadas de precios. Como puede verse, esta capacidad persiste aún cuando tengan que modificarse los precios controlados

para reconocer aumentos en los costos de producción. De hecho, esta característica hace improbable "alzas abruptas" en los precios controlados, que sean independientes de las presiones inflacionarias globales, absorbidas a través de los costos. Esto es, al modificar los precios en base a costos, la evolución de los primeros se ajusta a la dinámica de la inflación y no tienen por que ocurrir, mientras no surjan retrasos en la relación costos-precios, modificaciones desproporcionadas respecto a las tendencias generales.

La crítica respecto a las alzas abruptas que se hace al control de precios, puede basarse en la experiencia de otros países, sobre todo europeos, donde el control de precios se ha usado para superar periodos inflacionarios por medio de la "congelación" temporal de los precios controlados. En México, no se ha recurrido sistemáticamente a este procedimiento, excepto en periodos de alta sensibilidad política -como la proximidad de elecciones. De hecho, cabe resaltar que hasta recientemente no se evaluaba el impacto sobre los índices de precios de cada decisión en la materia y aún ahora, este ejercicio se realiza sólo cuando se trata de productos extremadamente sensibles, y el resultado no constituye una consideración de peso en la autorización final.

Adicionalmente, la menor tasa de crecimiento de los precios controlados, no tiene por que ser una fuente futura de presiones inflacionarias, ya que mientras los bienes controlados continúen bajo control y se reconozcan oportunamente sus costos de producción y margen de utilidad, no existen condiciones para

incrementos súbitos de precios o para desestimular el abasto.

El retraso de los bienes controlados frente a los libres se transforma en alzas desproporcionadas de precios, cuando estos productos se liberan del control, en condiciones en que subsisten la inflación y un mercado deprimido. La liberación en estas circunstancias, trae como consecuencia el intento de las empresas de realinear su tasa de rentabilidad (r), exclusivamente a través de la modificación del precio.

Respecto a su impacto sobre la estructura de precios relativos, el análisis precedente muestra que los precios controlados aumentan a tasas menores a las de los bienes libres. En un medio inflacionario, este comportamiento produciría un continuo rezago frente al crecimiento de los precios libres. Este resultado del modelo es avalado por los datos de los incrementos de precios controlados (sujetos a los regímenes costos-precios), que de diciembre de 1984 a diciembre de 1987 tuvieron un aumento acumulado promedio de 583%, con una desviación estándar de 93.7; en contraste, los precios libres acumularon en el mismo periodo un incremento promedio de 770%, con una desviación de 169.8^{1/}.

1/ Los aumentos de los productos controlados corresponden a las autorizaciones hechas en el periodo Dic. 84-Dic. 87, para los 17 productos genéricos que no han visto modificado su régimen de control y cuyos precios no han sido subsidiados en ningún momento de ese periodo. La revisión de los subsidios en los últimos años distorsiona el comportamiento de los precios de los productos que los recibían.

Estas cifras no sólo muestran que es posible mantener consistentemente, menores alzas en los precios controlados sin problemas de abasto. También indican que las alzas de los productos libres han registrado fuertes diferencias, en forma tal que, en los últimos tres años, la estructura de precios de este grupo de productos ha mostrado cambios más profundos que la de los bienes controlados.

B. El corto y el largo plazo. Implicaciones de política económica.

Como se ha intentado mostrar en los apartados precedentes, las reglas operativas del control de precios en México hacen factible mitigar la erosión del poder adquisitivo del salario, que tendría lugar si se dejara a los productores fijar libremente los precios. De esta forma, el control de precios es útil como instrumento de la política redistributiva, con la ventaja adicional de que su costo no impacta directamente el presupuesto gubernamental, sino que se transfiere a las empresas, a través de una tasa de utilidad relativamente menor.

Adicionalmente, en un contexto inflacionario el control parcial de precios contiene el crecimiento de los índices globales y atenua las distorsiones en la estructura de precios relativos.

Estos beneficios de corto plazo tienen, sin embargo, un costo en el largo plazo. El continuo deterioro de la tasa de ganancia sobre el capital, originada en los sectores controlados por el entorno inflacionario, los sitúa en desventaja como receptores de nuevas

inversiones.

Existen ramas de producción que han estado sometidas a regulación de precios desde 1951 -como la tortilla, aceite, frijol y arroz empaquetados, leche, harinas de trigo y de maíz, pan blanco, etc.-, sin que se haya detectado un crecimiento insuficiente de su oferta, o tasas sistemáticamente menores de expansión de su producción frente al resto de la economía. Este comportamiento se explica, probablemente, por el estímulo de la constante expansión del mercado doméstico y la relativa estabilidad de los costos de producción inducida por la política gubernamental. Estos factores permitieron, probablemente, una mejoría en la rentabilidad de los sectores controlados, lo que podría explicar la evolución de su oferta aún ante la continua regulación de sus precios.

Sin embargo, desde 1982 el control ha operado en un ambiente como el descrito en los capítulos tres y cuatro y, de ser ciertas las conclusiones anotadas, en los últimos años el deterioro de la rentabilidad en los sectores sometidos a él puede haber sido serio. En este lapso, ha sido hasta cierto punto irrelevante si este deterioro ha impactado el crecimiento de la producción, la que probablemente ha estado más influida por la contracción general de la demanda.

No obstante, a largo plazo este es un aspecto crucial, por la importancia de los bienes controlados en la canasta de consumo de la población y por la continua expansión de ésta. Si la planta productiva nacional va a satisfacer esta demanda creciente, y la asociada a mayores niveles de bienestar, es esencial revertir el impacto negativo del control sobre la rentabilidad del capital a

fin de estimular una adecuada asignación de recursos.

Para ello, es indudable que se requiere revisar los actuales esquemas de control o disminuir significativamente su cobertura. Sin embargo, cualquiera de ambas medidas debe ser administrada cuidadosamente, a fin de evitar un repunte inflacionario causado por alzas abruptas en las ramas controladas.

En este contexto, es relevante considerar si es realmente aconsejable, como se discute ahora en medio de las expectativas generadas por el Pacto de Solidaridad Económica, hacer una reducción importante en el número de productos sometidos a control, una vez que la tasa de inflación haya descendido drásticamente, sin esperar a que se expanda la demanda y mejore la utilización de la capacidad instalada. Si se optara por no esperar a una recuperación del mercado, la liberación provocaría indudablemente una alza de precios en los productos controlados, con el grave riesgo de reiniciar expectativas inflacionarias por la significación de estos bienes en la economía nacional.

En este contexto, debe considerarse que la apertura de los mercados domésticos sería insuficiente para detener una nueva ola de incrementos altos en precios, en vista del diferencial existente, a favor de los productos nacionales, entre la mayor parte de los precios controlados internos y sus cotizaciones internacionales. El sólo proceso de igualación de precios previamente controlados a los del producto foráneo, podría generar nuevas presiones inflacionarias.

Si efectivamente el PASE tiene éxito disminuyendo significativamente la inflación y si se llega a la tercera etapa del mismo, la de crecimiento económico, entonces las opciones son una revisión de los mecanismos aplicados o la liberación gradual, en la que las autoridades responsables del control de precios se abstengan de reducir el componente " p_k ", de los niveles más altos alcanzados en el periodo de alta inflación. De esta forma, la elevación de la demanda y la mejor utilización de la capacidad instalada permitirían una gradual alza en las r_c 's, y disminuiría la probabilidad de incrementos desproporcionados al liberar un número importante de productos del control de precio.

BIBLIOGRAFIA

ALBERRO, José Luis, "La Dinámica de los Precios Relativos en un Ambiente Inflacionario", en Revista de Estudios Económicos, El Colegio de México, México, Octubre de 1987, pp. 267-304.

DAVILA, Enrique, "Valores y Precios en un Marco Multisectorial con Capital Fijo y Depreciación por Evaporación", en Revista de Estadística, Vol. I, Num. 1 1985, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

DORNBUSCH, Rudiger and SIMONSEN, Mario, Inflation, Debt and Indexation, Cambridge, Mass, MIT Press, 1983.

FRISH, H., Theories of Inflation, Cambridge Univ., Press, 1983

GALBRAITH, John K., A Theory of Price Control, Oxford University Press, London, 1952.

GIL DIAZ, Francisco, Public Sector Pricing, Documento Inédito, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1986.

HEYMANN, Daniels, Tres Ensayos Sobre Inflación y Política de Estabilización, Documento No. 18, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1986.

HIRSCH, Fred and GOLDTHORPE, John H., The Political Economy of Inflation, Harvard University Press, 1978.

IBARRA, DAVID. "Política y Economía en América: el trans fondo de los programas heterodoxos de estabilización", en Revista de Estudios Económicos, El Colegio de México, México, Octubre de 1987, pp. 13-38.

KALECKI, Michael, Select Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, Cambridge University Press, 1971.

LE ROY MILLER, Roger, Microeconomía, Mc Graw Hill, México, 1977.

LOPES, Francisco, El Choque Heterodoxo. La Lucha Contra la Inflación y la Política Monetaria, Editora Campus, L.T.D.A. Brasil. 1986.

LOPEZ ROSADO, Diego, Evolución del Control de Precios en México, Secretaría de Comercio, 1981.

MATAR, Jorge y RUPRAH, Inder, Inflación y Precios Relativos, Revista de Economía Mexicana, Vol. No. 5, Centro de Investigación y Docencia Económica, 1983.

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, Plan Nacional de Desarrollo, 1982-1988.

ROBLEDO, Sabas, Reflexiones para una Política General de Precios. Universidad Nacional Autónoma de México, Tesis, 1957.

SCHUETTINGER, Robert y BUTLER, Eamonn, Cuarenta Siglos de Control de Precios y Salarios, Consejo Coordinador Empresarial, 1982.

SECOFI, Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1982-1988.

SMITH, C.A., Et Al. The Theory of the Firm. G.C. Archibald, 1973, pp. 83-151.

SRAFFA, Piero, Production of Commodities by Means of Commodities. Cambridge University Press, 1960.

WILLIAMSON, John, Programas de Ajuste en México, Argentina y Brasil, Institute for International Economics, 1983.

WILLIAMSON, John, Inflation and Indexation in Argentina, Brazil and Israel, Institute for International Economics, 1985.