Escritos de frontera
De las falacias económicas: precios, ¿justos?

ARTURO DAMM ARNAL

> Toda intervención en los precios desorganiza y desalienta la ocupación y la producción.
> Henry Hazlitt

I

¿Deben los precios ser justos? La pregunta no tiene sentido porque los precios siempre son justos, suponiendo que se pueda calificar un sustantivo como *precio* con un adjetivo como *justo*, aclaración que viene a cuento porque lo que resulta justo, o en su caso injusto, es la acción humana, no una razón de cambio, pues los precios son eso, razones de cambio, que expresan cuánto de algo se debe dar a cambio de algo, por ejemplo: diez pesos a cambio de 355 mililitros de café americano.

Para comprender por qué los precios son justos, lo primero que hay que hacer es entender que son razones de cambio que demandan para su formación del intercambio, lo cual a su vez exige un comprador y un vendedor, entre quienes se establezca esa relación de intercambio, que será posible gracias al precio. Dicho de otra manera: si el comprador y el vendedor no se ponen de acuerdo en relación con el precio no habrá intercambio, lo cual sucede cuando el precio máximo al que el comprador está dispuesto a adquirir es menor que el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a ofrecer.

Si el precio mínimo al que se está dispuesto a vender es menor (o igual) que el precio máximo al que el comprador está dispuesto a pagar, tarde o temprano comprador y vendedor se pondrán de acuerdo, fijarán un precio, que se ubicará entre el mínimo para el vendedor y el máximo para el comprador, y el intercambio se llevará a cabo.

Supongamos que el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender su mercancía es diez pesos, y que el precio máximo al que el comprando está dispuesto a comprarla es cinco. En tales condiciones, ¿habrá intercambio? No, porque comprador y vendedor no se pondrán de acuerdo, lo cual quiere decir que no fijarán un precio (el vendedor no vende a menos de diez y el comprador no compra a más de cinco), y sin precio el intercambio se vuelve imposible.

Supongamos también que el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender su mercancía es diez pesos, y que el precio máximo al que el comprando está dispuesto a comprarla es quince. En tales circunstancias, ¿habrá intercambio? Sí, porque vendedor y comprador llegarán a un acuerdo.

Supongamos que diez es el precio mínimo para el vendedor, y quince el máximo para el comprador, ambos se ponen de acuerdo y fijan el precio en once pesos, de tal manera que el vendedor recibe un peso de más (ganancia extraordinaria), sobre el precio mínimo al que estaba dispuesto a vender, al tiempo que el comprador desembolsa cuatro pesos de menos (ganancia extraordinaria), sobre el precio máximo al que estaba dispuesto a comprar. Ese precio de once pesos, por el cual la ganancia extraordinaria del comprador es mayor que la del vendedor, ¿es justo?

Supongamos que diez es el precio mínimo para el vendedor, y quince el máximo para el comprador, las dos partes se ponen de acuerdo y fijan el precio en catorce pesos, de tal manera que el vendedor recibe cuatro pesos de más (ganancia extraordinaria), sobre el precio mínimo al que estaba dispuesto a vender (con el que obtiene una ganancia normal), al tiempo que el comprador desembolsa un peso de menos (ganancia extraordinaria), sobre el precio máximo al que estaba dispuesto a comprar (con el que recibe una ganancia normal).

Ese precio, de catorce pesos, por el cual la ganancia extraordinaria del vendedor es mayor que la del comprador, ¿es justo?

A primera vista parece ser que la respuesta a las dos preguntas es negativa y que en ambos casos, dado que en cada uno de ellos una de las partes obtiene una mayor ganancia extraordinaria que la otra, el precio es injusto. ¿Lo es?

II

Tomemos el caso en el cual el precio es de once pesos y supongamos que el vendedor se queja afirmando que el precio es injusto; ello no dejaría de ser *sui generis*, ya que ¡qué injusticia más rara aquella a la cual la víctima accede de manera voluntaria!, tal y como lo hizo el vendedor. El comprador, ¿lo obligó a vender su mercancía a once pesos? Claro que no, el vendedor la vendió voluntariamente a ese precio. ¿Por qué? Porque le convino. ¿Y por qué le convino? Porque si estaba dispuesto a vender a diez pesos, más dispuesto estuvo a vender a once, obteniendo una ganancia extraordinaria de un peso. ¿Dónde está la injusticia?

Tomemos el otro caso, aquel en el cual el precio es de catorce pesos, y supongamos que el comprador se queja, aseverando que el precio fue injusto. Ello tampoco dejaría de ser, igual que en el caso anterior, un tanto *sui generis*, ya que ¡qué injusticia más rara aquella a la cual la víctima accede voluntariamente!, tal y como lo hizo el comprador. El vendedor, ¿lo obligó a comprar la mercancía a catorce pesos? No, de ninguna manera, el comprador la adquirió voluntariamente a ese precio. ¿Por qué? Porque le convino. ¿Y por qué le convino? Porque si estaba dispuesto a comprar a quince pesos, más dispuesto estuvo a hacerlo a catorce, obteniendo una ganancia extraordinaria de un peso. ¿Dónde está la injusticia?

Obviamente que la intención del oferente es vender al mayor precio posible, y la del demandante es comprar al menor posible, pero en las relaciones de intercambio una cosa es lo que se quiere y otra lo que se puede: el comprador no podrá comprar a un precio menor que el mínimo al que está dispuesto el vendedor, de la misma manera que el vendedor no podrá ofrecer a un precio mayor al que el comprador está dispuesto a comprar, de tal manera que el precio se fijará entre este máximo y aquel mínimo, repartiéndose la diferencia (el excedente) entre el comprador y el vendedor. Si el precio es once pesos, de los cinco de excedente a repartir, uno se lo queda el vendedor y cuatro el comprador. Si el precio es catorce, de los cinco de excedente, cuatro se los queda el vendedor y uno el comprador. En ambos casos ambas partes ganan, razón por la cual resulta incorrecto hablar de injusticia.

III

Si el comprador, voluntariamente –y todo acto de intercambio supone la voluntariedad de las partes–, paga un determinado precio por una cierta mercancía, de la misma manera que el vendedor recibe un cierto precio por un determinado bien o servicio, esos precios, aceptados voluntariamente, y por ello mismo, son justos.

Volviendo al ejemplo anterior, si el precio fuera diez pesos, ¿el vendedor aceptaría el intercambio? Sí, dado que es el precio mínimo al que está dispuesto a vender, aunque no obtenga ninguna ganancia extraordinaria (en el precio de diez está incluida la ganancia normal). Si, por el contrario, el precio fuera de quince pesos, ¿el comprador llevaría a cabo el intercambio? Sí, ya que el precio máximo al que está dispuesto a comprar es quince, aunque no reciba ninguna ganancia extraordinaria (en el precio de quince está incluida su ganancia normal).

Se puede argumentar que el precio justo sería aquel por el cual el excedente de cinco pesos se repartiera igualitariamente entre el comprador y el vendedor, lo cual se logra con un precio de 12.50 pesos. ¿Es éste el precio justo? No, éste es, nada más, el precio al que se distribuye igualitariamente el excedente, siendo justo cualquier precio entre diez y quince pesos, que son los precios a los que, voluntariamente, se llevaría a cabo el intercambio.

Respecto al precio "justo", definido como aquel por el cual se distribuye igualitariamente el excedente entre comprador y vendedor, hay que tener en cuenta que, para fijarlo, el vendedor debe revelar cuál es el precio mínimo al que está dispuesto a vender, de la misma manera que el comprador de-

be revelar cuál es el precio máximo al que está dispuesto a comprar, información que ningún comprador o vendedor revelará en su sano juicio y por razones obvias, lo cual hace imposible el establecimiento del precio "justo" con el fin de distribuir igualitariamente el excedente, igualdad que no es, ni remotamente, sinónimo de justicia.

IV

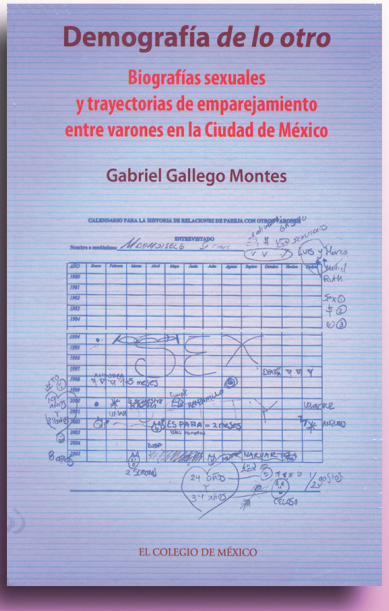
El tema del precio justo ha venido inquietando, no tanto a los economistas, pero sí a moralistas, y no siempre se ha dado con la respuesta correcta a la pregunta por el precio justo. La respuesta es la siguiente: el precio justo es al que se llega después del intercambio, porque ambas partes, compradores y vendedores, la aceptan voluntariamente pues consideran que el mismo no es injusto, ya que, si así lo consideraran, no realizarían el intercambio.

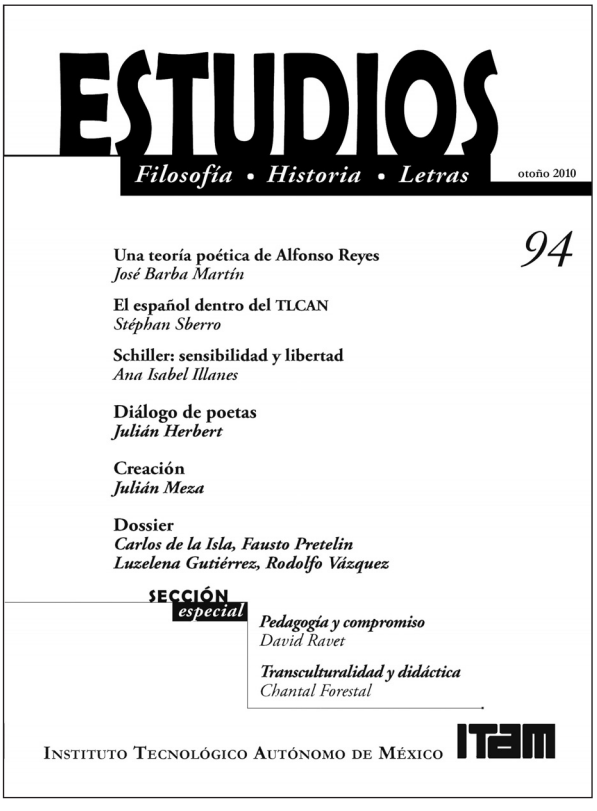
Para terminar, si es justo todo precio al que se llega con el intercambio, ¡lo cual quiere decir que todos los precios son justos!, ¿cómo calificar la manipulación de precios por parte del gobierno, que impone "precios" por arriba o por debajo de aquellos a los que, libremente, llegaron los compradores y vendedores?

En éste, como en muchos otros temas, hay que ir más allá de las fronteras.

arturodamm@prodigy.net.mx

Novedad editorial de EL COLEGIO DE MÉXICO



www.colmex.mx

Ya contamos con sistema de pago en línea