



¿Qué es un precio?

Quizá más de lo que uno negocia. La respuesta varía según la transacción

Irena Asmundson

EN SU forma más básica, un precio es el monto de dinero que un comprador le da a un vendedor a cambio de un bien o servicio. Cuando alguien entrega US\$2 y recibe un kilo de tomates, el precio es evidente: US\$2 por kilo. Cuando la transacción es efectiva y observable, a veces se habla de precio negociado o precio al contado.

Pero hay muchos otros tipos de precios. Algunos, como el precio marginal, son conceptuales. Otros dependen del momento de una posible transacción o del poder relativo del comprador y del vendedor. Todos, sin embargo, tienen en definitiva alguna relación con el precio al contado.

Supóngase que la transacción de los tomates toma una forma distinta. El vendedor podría indicar que está dispuesto a venderlos a un precio determinado, el precio *de venta*. El comprador puede hacer saber que está dispuesto a pagar un precio diferente, el precio *de compra*. La transacción solo puede tener lugar si el vendedor valúa los tomates a US\$2 el kilo o menos, y el comprador lo hace a US\$2 el kilo o más. Es decir, el precio de compra debe ser al menos tan alto como el precio de venta. De no ser así, a una de las partes o a ambas les convendría conservar lo que ya tienen, sea tomates o dinero.

Equilibrio del mercado

La mayoría de las veces, cuando los economistas hablan de precio se refieren a un *precio de equilibrio del mercado*, es decir, el precio al cual la cantidad de un bien o servicio ofertado por todos los vendedores del mercado es igual a la cantidad demandada por todos los compradores. Generalmente, los economistas suponen que la demanda decrece a medida que aumentan los precios, y que la oferta sube con el precio. El punto en el cual esos dos precios son iguales, o se intersecan, es el precio de equilibrio del mercado (gráfico). Si un agricultor eleva el precio de los tomates por encima del precio de equilibrio del mercado, no los vendería todos, y si lo bajara, tendría que descartar clientes porque se quedaría sin tomates antes de agotarse la demanda de los compradores.

Pero los precios de equilibrio del mercado no son inamovibles: pueden cambiar al variar la oferta y la demanda. Por ejemplo, si todos los clientes repentinamente decidieran que les gustan los tomates más que antes y estuvieran dispuestos a pagar un precio mayor por la misma cantidad, el precio de equilibrio del mercado aumentaría. También podría aumentar si la oferta de

tomates disminuyera, por ejemplo debido a decisiones de siembra o a las condiciones climáticas. El precio de equilibrio también podría disminuir debido a variaciones de la demanda o la oferta.

Muchos precios

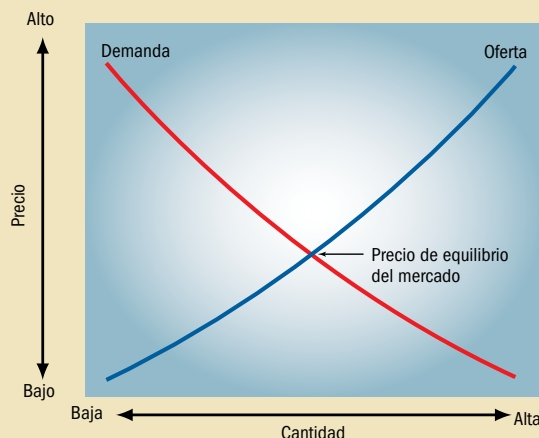
En los ejemplos anteriores se supone que a todos se les cobra un único precio por el mismo bien o servicio, pero en un mercado pueden coexistir muchos precios diferentes al mismo tiempo, según las condiciones en que se efectúa la venta.

Supóngase que un supermercado tiene muchos tomates que probablemente se pudrirán en unos pocos días, y que los gerentes deciden reducir el precio para atraer más compradores y vender más tomates. Un kilo de tomates todavía cuesta US\$2, pero si el comprador lleva dos kilos el costo es US\$3. Hay una diferencia entre el *precio marginal* —el costo de una unidad adicional de un bien, en este caso un kilo de tomates— y el *precio medio*. Si el comprador lleva dos kilos, el precio medio es US\$1,50 el kilo. Pero el precio marginal es US\$2 por el primer kilo y US\$1 por el segundo.

Los precios también pueden diferir según el momento y las condiciones de la transacción. Por ejemplo, supóngase que un cliente quiere comprar 10 kilos de tomates y retirarlos al día

En perfecta armonía

El precio de equilibrio del mercado es el precio en que la demanda y la oferta de un bien o servicio son iguales.



siguiente. El precio de la transacción programada para el futuro se llama precio *a plazo*. El agricultor puede estar dispuesto a reservar esos 10 kilos para el cliente. O quizá le preocupe que este se olvide de retirarlos y que los tomates queden sin vender. Puede exigir el pago por adelantado o quizás un pago parcial como depósito. Si paga por adelantado, el cliente corre el riesgo de que el agricultor se olvide de reservar los tomates y que tenga conseguirlos a último momento en otro sitio. También en este caso el precio depende de los valores relativos que el agricultor y el cliente asignen a esos tomates.

El valor de la certeza

Si el cliente valora la certidumbre de conseguir esos tomates, estará dispuesto a pagar un precio más alto, como por ejemplo si los quisiera para la cena de cumpleaños de alguien que adora comerlos. Pero si la idea es arrojarlos en un juego durante un picnic, el cliente bien podría reemplazarlos por globos de agua o huevos.

Supóngase ahora que el agricultor posee campos enormes, y que 10 kilos de tomates representan una pequeña cantidad de sus ventas diarias. El valor que asigna a la certeza de que el cliente aparecerá es relativamente bajo. Además, el riesgo de quedarse sin tomates antes de que llegue el cliente es escaso. Que el cliente le compre o no carece de importancia para su decisión de fijar el precio, y el precio a plazo del cliente debería ser igual al precio al contado esperado el día siguiente. De ser así, el cliente quizá ni siquiera se moleste en convenir un precio a plazo con el agricultor. Cuando el vendedor tiene el poder de fijar el precio y el comprador no puede negociarlo, se dice que el vendedor es un *formador de precios*, y el comprador es un *tomador de precios*.

Si, en cambio, 10 kilos representan para el agricultor la mitad de sus ventas diarias de tomates, el valor que el cliente asigne a esos tomates importa mucho. Si el cliente los quiere para el cumpleaños de su hermana, quizá esté dispuesto a pagar un precio a plazo más alto, que el agricultor estará dispuesto a aceptar. Si al cliente no le importan tanto los tomates, quizá no esté dispuesto a pagar lo suficiente como para garantizar el suministro. Cuando hay muchos agricultores a quienes comprar, ningún vendedor individual puede fijar el precio, y los vendedores son entonces tomadores de precios.

Cuando hay muchos compradores y muchos vendedores, tenderá a prevalecer para todos un único precio de equilibrio del mercado.

Por último, hay un precio de las opciones futuras. Uno puede comprar el derecho de realizar una transacción en el futuro a un precio predeterminado, pagando lo que se denomina el precio de una *opción*. El precio predeterminado en el que se ejerce la opción es el precio *de ejercicio*, o el precio que entra en juego cuando existe gran incertidumbre sobre cómo podría variar el precio al contado.

Tomemos una vez más el ejemplo de los tomates. Los tomates necesitan condiciones cálidas y secas para madurar bien. Si el tiempo es así en el futuro cercano, la cosecha será abundante y el precio del tomate sería relativamente bajo. En cambio, si se pronostican lluvias en el futuro cercano, los compradores y los vendedores preverían una cosecha más escasa y el precio aumentaría (si se mantiene la demanda). En el segundo caso, el cliente puede estar dispuesto a pagar una pequeña suma ahora (el precio

de la opción) para asegurar el derecho de comprar 10 kilos en el futuro a un precio predeterminado (el precio de ejercicio). Si el precio al contado es mayor que el precio de ejercicio, el cliente

En realidad, en un mercado pueden existir muchos precios diferentes al mismo tiempo.

puede ejercer la opción y comprar los tomates a este último precio. Si el precio al contado es más bajo, el cliente lo paga y se ahorra así algún dinero. El precio de la opción debe ser suficientemente bajo para inducir al cliente a pagar por la certidumbre y suficientemente alto para compensar al vendedor por aceptar el precio de ejercicio si este resulta menor que el precio al contado.

Valores y precios

Como en un precio pueden influir muchos factores, muchas personas tratan de calcular cuál sería un buen precio antes de probar la respuesta del mercado. Por ejemplo, supóngase que un ingeniero ha inventado una máquina cosechadora de tomates, y forma una empresa para fabricarla. Dado que necesita fondos para construir las máquinas, tratará de recaudar ese dinero vendiendo acciones de su empresa. Si fija un precio demasiado alto, algunas de las acciones quedarán sin colocar y quizá no consiga fondos suficientes. Si lo fija demasiado bajo, un comprador afortunado revenderá a otro sus acciones a un precio mayor. El empresario debe esforzarse por igualar el valor y el precio. ¿Qué factores debería considerar al fijar el precio?

Aquí intervienen una vez más la oferta y la demanda. ¿Cuántas máquinas puede producir la nueva fábrica en un año? ¿A qué precio se venderán? ¿Cuántas máquinas comprarán los productores de tomates? Esto dependerá del precio de los tomates, los salarios pagados a los recolectores de tomates, y del precio del préstamo necesario para comprar una máquina. El ingeniero deberá determinar todos esos precios antes de que pueda calcular el precio de equilibrio del mercado para sus máquinas, que a su vez determinará el precio de las acciones de su empresa. El precio de la acción también dependerá de las expectativas de los inversionistas respecto del desempeño futuro de la empresa. Los inversionistas quizá consideren que el año que viene el ingeniero podrá construir una máquina cosechadora de alubias. Si alguno de los precios de los que dependen las invenciones varía —por una mala cosecha, o porque las plantaciones de alubias comienzan a pagar salarios más altos, o porque el año próximo un competidor inventa una cosechadora de alubias— el precio de las acciones de la empresa también variará.

Hay muchos tipos de precios, que representan muchos tipos de transacciones. Cada precio simboliza una operación concertada entre un comprador y un vendedor. La motivación de cada parte, y los precios resultantes, pueden ser tan impredecibles como el clima y variar con igual rapidez. ■

Irena Asmundson es Economista Jefe del Departamento de Hacienda de California.