



TRIBUNA • LUIS VÁZQUEZ SUÁREZ (*)



Precios máximos, perjuicio al consumidor

La cadena alimentaria afronta un fin de año muy delicado en todos sus eslabones. El encarecimiento de la energía y las materias primas ha provocado una espiral inflacionaria que no es previsible que amaine en los próximos meses. Ante este panorama, Yolanda Díaz ha anunciado que promoverá un acuerdo entre asociaciones de consumidores y distribuidores para fijar precios máximos a ciertos productos esenciales.

Díaz parece ignorar que tanto la Ley de Defensa de la Competencia como el Tratado de Funcionamiento de la UE prohíben expresamente los acuerdos o recomendaciones de fijación de precios que restrinjan o falseen la competencia en cualquier sector económico. Esto es así porque la experiencia ha demostrado que este tipo de acuerdos afectan negativamente a la competencia en precios por parte de las empresas y lastran la competitividad de los pequeños y medianos operadores, por lo que sus efectos finales suelen ser niveles de precios más altos, menos innovación e inversión, y una alteración negativa de la estructura competitiva del mercado.

Las grandes cadenas de supermercados e hipermercados, debido a su mayor músculo financiero, poder de negociación y diversificación, pueden afrontar más fácilmente la venta a pérdidas que se deriva habitualmente de la fijación de precios máximos. Por tanto, este tipo de acuerdos es frecuente que impliquen un fortalecimiento de los grandes distribuidores en detrimento del resto, con efectos negativos a largo plazo en el nivel de competencia del sector, lo que siempre es perjudicial para el consumidor. En otras palabras, un acuerdo como el que propone Díaz es una amenaza para el comercio de proximidad y, en general, para muchos miembros de la cadena alimentaria.

Además de ser ilegal, la propuesta de Díaz choca frontalmente con el programa de Podemos en las últimas elecciones, que prometía en el punto 37 "establecer por ley un precio sostén (esto es, un precio mínimo) para proteger a los pequeños y medianos productores agropecuarios" mediante la cobertura de sus costes de producción. El argumentario de Podemos sobre esta materia puede resumirse así: Supermercados e hipermercados es habitual que vendan a pérdidas, o sin ningún beneficio, ciertos productos básicos (leche, huevos, aceite...) para atraer al cliente a sus establecimientos con el fin de que termine comprando todo allí. Esta práctica perjudica al comercio de proximidad

y a los agricultores y ganaderos. A los primeros porque les hacen imposible competir con esos precios en unos pocos productos muy relevantes para el consumidor. A los segundos porque el poder de negociación de las grandes cadenas acaba siendo abusivo y las pequeñas explotaciones no son capaces de cubrir sus costes de producción con los precios de venta de sus productos.

Un acuerdo como el que propone Díaz es una amenaza para el comercio de proximidad

El establecimiento, por parte de los gobernantes, de precios máximos para ciertos bienes se remonta a hace más de 4.000 años. Esta práctica se implantó en lugares tan diferentes como Babilonia, el Egipto de los faraones o la antigua China, aunque el más famoso y documentado intento de controlar los precios en la Antigüedad fue el Edicto sobre Precios Máximos del Emperador Diocleciano. Desde entonces, se ha recurrido al establecimiento de precios máximos en incontables ocasiones.

Aunque el objetivo de fijar precios máximos es facilitar a los ciudadanos el acceso a ciertos productos y servicios esenciales, la experiencia ha demostrado



que este control de precios casi siempre produce resultados contrarios a los deseados. Por una parte, el establecimiento de precios máximos contribuye a un consumo superior al óptimo, así como al acaparamiento de bienes por parte del consumidor, favoreciendo el agotamiento de las disponibilidades de los productos afectados. Por otra parte, la fijación de precios máximos desalienta la producción de aquellos bienes cuyo precio no alcanza a cubrir sus costes de producción, generando escasez. Todo ello contribuye

al encarecimiento de los productos en vez de a la deseada estabilización de los precios.

Por ejemplo, el Edicto sobre Precios Máximos de Diocleciano no consiguió su objetivo de detener la inflación. Al contrario, los mercaderes de la época optaron, o bien por dejar de comercializar ciertos bienes, venderlos ilegalmente por encima de los precios máximos fijados, o recurrir al trueque. Por ello, muchas ciudades del Imperio Romano padecieron desabastecimiento de diferentes productos. Algunos historiadores, como el prestigioso Edward Gibbon, han identificado al Edicto sobre Precios Máximos como una de las causas económicas de la caída del Imperio Romano de Occidente. Sería bueno que nuestros gobernantes aprendiesen algo de las innumerables lecciones que nos ha proporcionado la Historia.

(*) Director del Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME) de la Universidad de Salamanca