

THE CONVERSATION

Rigor académico, oficio periodístico



InkheartX / Shutterstock

¿Por qué fijar el precio de las mascarillas puede ser un mal remedio?

30 abril 2020 22:18 CEST

En medio de la crisis sanitaria generada por la COVID-19, las mascarillas se han convertido en uno de los productos *estrella* del mercado.

A pesar de las dudas iniciales sobre su uso en personas asintomáticas, la recomendación europea de su uso como medida de protección ha supuesto un aumento importante de su demanda en el mercado español.

Esta situación provoca dos problemas: las dificultades para fabricantes e importadores de satisfacer la demanda generan desabastecimiento, y este hace que los precios suban.

En un intento de resolverlos, en el BOE del 23 de abril se publicó una resolución, por la que se fijan los precios máximos de venta para las mascarillas quirúrgicas desechables (0,96 €/ud.) y otros productos sanitarios.

Esta medida se tomó en virtud de la potestad otorgada por el Real Decreto Ley 7/2020,

Autores



Juan Luis Jiménez González

Profesor Titular. Departamento de Análisis Económico Aplicado, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria



Gabriel Doménech Pascual

Catedrático de Derecho Administrativo, Universitat de València

de 12 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes para responder al impacto económico de la COVID-19.

El razonamiento subyacente, y lo que la ciudadanía entiende con esto, es: “Si los precios suben, el Gobierno obliga a que no lo hagan y problema resuelto”. Pero, ¿realmente es así? La respuesta es no. Y aquí van los argumentos:

La economía lo explica (casi) todo

La teoría económica y la realidad son tozudas. Un repaso a experiencias anteriores descritas por [Marcos y Silos] nos muestran que, en cualquier mercado, el establecimiento de precios máximos por debajo de los que habría libremente genera, entre otros, los siguientes efectos:

- 1. Los productores ven reducidos los incentivos para vender sus productos.** Si un fabricante de mascarillas puede venderlas en varios países donde la demanda crece, ¿por qué ha de hacerlo en los que han fijado un precio menor para su producto? Esta pregunta (de sentido común) es más urgente en España, pues un alto porcentaje de los productos sanitarios esenciales para la lucha contra la COVID-19 son importados.
- 2. Peor calidad en los productos.** ¿Por qué iba un fabricante a hacer un producto mejor, si el pago que obtiene es menor del esperado? El control de precios no incentiva el empleo de mejores calidades en la fabricación del producto.
- 3. Mayor riesgo de desabastecimiento.** La consecuencia directa de fijar el precio de un producto altamente demandado es que se reduce la oferta y aumenta el riesgo de desabastecimiento.
- 4. Se crean mercados negros.**

La medida es jurídicamente cuestionable

Esta fijación de precios constituye una restricción inconstitucional de la libertad de empresa, por cuanto vulnera:

- 1. El principio de proporcionalidad**, al suponer una restricción inútil del derecho a la libertad de empresa, consagrado en el artículo 38 de la Constitución, pues con su aplicación no se consigue el fin público deseado: que toda la población tenga mascarillas a precios accesibles.
- 2. El principio de legalidad**, pues el legislador no ha predeterminado con qué alcance y bajo qué condiciones pueden las autoridades administrativas fijar los precios de ciertos productos. Es decir, el Gobierno habría recibido una especie de “cheque en blanco” que según nuestra jurisprudencia (STC 42/1987) es inconstitucional.

Si se sabe que estas decisiones son equivocadas, ¿por qué se toman?

Básicamente por dos razones:

1. **Porque son populares:** todo el mundo recibe el mensaje “fijamos precios para que no se encarezca el producto”, pero no el efecto generado (más desabastecimiento). Si los ciudadanos no establecen la relación causa-efecto, habrá más probabilidad de voto a favor del Gobierno en las siguientes elecciones.
2. **Porque son gratuitas:** el Gobierno no gasta ni un euro en implementarlas.

¿Qué alternativas existen?

Si lo que se pretende es facilitar el acceso de la población a estos productos, las medidas que permiten lograr este objetivo pasan por promover, por todos los medios posibles, el aumento de la oferta.

Las empresas fabricantes, tanto nacionales como extranjeras, deben poder producir y vender sus mascarillas en nuestro país sin restricciones (por ejemplo, eliminando trabas burocráticas a su importación o producción).

La libertad de precios equilibra la oferta y la demanda, eliminando por tanto el riesgo de que se reduzca la producción por falta de incentivos. De hecho, si aumenta la oferta, también lo hará la competencia entre empresas, lo que reduciría el precio de mercado.

Para garantizar el acceso a determinados productos a aquellas personas que no pueden comprarlos a precios de mercado, se deben implementar políticas de ayudas estatales o incluso de provisión pública gratuita.

Estas medidas son más eficaces que fijar un precio máximo. No generan las consecuencias ya descritas y, aun con precio fijo, habrá quienes no puedan pagar el importe establecido por el Gobierno.

Moraleja: lo relevante no es lo que la política persigue, sino lo que consigue.



España crisis coronavirus COVID-19 mascarillas oferta y demanda