

---

# Ley de un único precio

Lic. Emilce Terré  
Dirección de Informaciones y Estudios Económicos  
Bolsa de Comercio de Rosario

[eterre@bcr.com.ar](mailto:eterre@bcr.com.ar)

---

Para comprender el modo teórico en el cual se determinan los precios en el mercado granario, hay que definir en primer lugar lo que entendemos por mercado.

Un **mercado** puede describirse como un grupo de compradores y vendedores que intercambian bienes altamente sustituibles entre sí<sup>1</sup>. El mercado se define siempre desde el lado de los compradores, por lo que se requiere estudiar la sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda.

Dos bienes son sustituibles desde el lado de la demanda cuando ambos sirven para satisfacer la misma necesidad. En el extremo, dos bienes son perfectamente sustituibles cuando son completamente homogéneos (es decir, prácticamente iguales, como podía ser el caso de dos lingotes de oros del mismo peso y pureza). Por lo tanto, cuando se habla de que lo que se intercambia en un mismo mercado son bienes “altamente sustituibles entre sí”, nos estamos refiriendo a productos ante los cuales el consumidor se muestra más o menos indiferente a la hora de elegir cuál adquirir<sup>2</sup>.

Cuando se analiza un mercado, se pueden encontrar tres tipos de mercados: los geográficos (adquieren valor espacio); los de productos (adquieren valor forma) y los estacionales (adquieren valor tiempo).

Si el precio de la soja en Rosario varía con el precio de la soja en Chicago podríamos inferir que el mercado de Rosario es una parte del mercado internacional de la soja. Si el precio de la soja en Chicago sube porque aumenta el valor de este grano en China, podríamos deducir que Chicago es parte del mercado internacional de la soja. Por lo tanto, estamos ante la posibilidad de hacer un análisis desde el punto de vista de un *mercado geográfico*; Rosario o Chicago como parte de un mercado mundial.

---

<sup>1</sup> Shepherd, William G., “The Economics of Industrial Organization”. Prentice-Hall International Editions, 3ra edición, EEUU, 1990.

<sup>2</sup> Como se deduce del párrafo, la sustituibilidad es cuestión de grado. Qué bienes son “altamente sustituibles” y cuáles no es en algún punto subjetivo y depende de los elementos que se consideren en cada caso. Por ejemplo, el corte de carne de cola de cuadril y el de vacío serían altamente sustituibles entre sí a la hora de preparar un asado. El matambre de cerdo, por otro lado, puede no ser considerado un sustituto muy cercano, pero si su precio se alejara demasiado de las cotizaciones de los cortes mencionados anteriormente, ello provocará ajustes en la oferta y la demanda que tiendan a reestablecer los precios relativos en su nivel de equilibrio. Por lo anterior, podría entonces hablarse de un mercado (un poco más amplio) de carnes rojas.

Por otro lado, si el precio del aceite de soja es sensible a los cambios en el precio del aceite de palma, podemos deducir que ambos productos se encuentran en un único mercado, el de los aceites oleaginosos. El análisis se centra, entonces, sobre un *mercado de productos*.

Finalmente, si el precio del futuro Abr'08 de la soja fluctúa en igual medida que el precio de la soja May'08, concluiremos que ambas posiciones se encuentran en un mismo mercado, el de la soja cosecha 2007/08. El análisis se hace a partir de considerar un *mercado estacional*, el de la campaña.

Los precios de todos esos bienes que *tienden* a la homogeneidad o, en otras palabras, son sustituibles, se encuentran fuertemente ligados entre sí. En este sentido, no podrían tener cotizaciones demasiado dispares sin provocar una ola de compra en aquel que se encuentre relativamente más barato y una sobreoferta del que sea en relación más caro, hasta que estas mismas fuerzas de la oferta y la demanda hagan que los precios vuelvan a equipararse a su nivel de equilibrio.

Ello se deriva de lo que en economía se conoce como la **Ley de un Único Precio**. Esta ley establece que si no existen barreras al comercio un producto no puede tener dos o más precios distintos en un mismo mercado. Aplicado al comercio internacional, ello significa que cuando el precio en diferentes países se expresa en una misma moneda, el valor de un bien homogéneo debe ser igual.

Definiendo:

P = precio del producto en moneda nacional

P\* = precio del producto en moneda extranjera

e = tipo de cambio spot expresado como unidades de moneda local por unidad de moneda extranjera

Entonces:

$$P = e \cdot P^*$$

Esta ley funciona bien para commodities que gocen de un activo mercado internacional, siempre y cuando el gobierno permita que el mismo se negocie libremente entre países.

Desde el punto de vista de los mercados geográficos, podemos considerar que hay mercados locales, regionales, nacionales o internacionales, aunque los adelantos en las telecomunicaciones hacen que los límites entre ellos sean cada vez más difusos. Hay bienes y servicios cuyos altos costos de transporte ó problemas logísticos evitan que compradores y vendedores distantes operen entre sí, por lo que tienen un mercado geográfico pequeño (tal como podría ser el caso de los servicios de acopio ó almacenaje para el productor). Hay otros cuyo transporte es más económico, por lo que tienden a tener mercados regionales o nacionales, como en el caso del ganado en pie. Y, por último, tenemos los productos a granel -como el trigo o la soja- que son fácilmente transportados y se comercializan en mercados internacionales.

A partir de lo anterior se puede construir un esquema teórico en el que los precios están alineados y difieren sólo en el costo del transporte (el costo de agregar valor espacio al mismo tipo de producto). Así, el precio quedaría constituido por dos componentes: por un

lado, un valor uniforme para el producto en todo el mercado; y por otro lado, el costo de agregar valor espacio a dicho producto.

Tomemos como ejemplo lo que pasa en el mercado nacional de soja. El grano tiende a desplazarse desde las áreas con excedente de oferta hacia aquellas que tienen déficit del producto. En nuestro país, ¿dónde están ubicados los puntos terminales con déficit del producto? Siendo una nación con oferta excedente del producto, se tiende a llevar la soja hacia las terminales de despacho oceánicas o hacia las fábricas que procesan el producto para luego exportarlo.

Rosario es un centro de concentración de la demanda por soja para exportación por excelencia (92% del total despachado al exterior a escala nacional entre materia prima procesada y sin procesar). Ello la convierte en una plaza altamente competitiva, y los precios que surgen del mercado local son tomados como referencia a partir de la cual se detrae el costo del transporte para las localidades de origen de la producción. Tal vez por ello, el mercado de soja de Rosario sea el ejemplo que, en la práctica, refleje más perfectamente la teoría de la ley de un único precio. Dicha construcción teórica se muestra en la Tabla 3 - 2.

**Tabla 3 – 2.** Formación teórica del precio de la soja en localidades de origen

Origen	Valor FAS Rosario (\$ / Tm)	Flete (\$ / Tm)	Valor en origen (\$ / Tm)
Marcos Juárez, Cba.	620	33,84	586,16
Junín, Bs. As.	620	42,82	577,18
Reconquista, Sta. Fe	620	85,47	534,53

Nota: Elaborada sobre la base de datos de febrero de 2007 del mercado de disponible de Rosario y las tarifas de flete de C.A.T.A.C. para diciembre de 2006. Existen otros costos de comercialización entre el valor FAS Rosario y el valor en origen recibido por el productor, pero es el flete el costo más relevante en este encadenamiento de precios.

Traslademos esta teoría a la arena internacional y veremos que bajo condiciones competitivas hay una tendencia a que los precios de un mercado permanezcan alineados de acuerdo con la ley de un único precio.

En la medida que los principales demandantes sobre la mayor parte de la producción de granos argentina se encuentran en otros países, “nuestro mercado” es la arena internacional, donde competimos con otras naciones exportadoras de granos. Dado que el volumen operado en nuestro país no es lo suficientemente significativo en relación a la cantidad comercializada a nivel mundial, Argentina es tomadora de precios.

¿Cómo sería el **encadenamiento de precios** que es dable observar para un producto tradicional, como es la soja? A continuación, se realiza un cálculo meramente teórico de dicho encadenamiento a partir de valores vigentes a febrero de 2007.

	U\$S / Tm
<b>Precio C&amp;F China</b>	<b>340</b>
Menos	
<u>Flete UR-BB / China</u>	<u>61</u>
<b>= Precio FOB Up River</b>	<b>279</b>
Menos	
Gastos de fobbing	
Retenciones (27,5% s/FOB)	76,7
(Carga y descarga en puertos, Senasa, inspecciones, almacenaje, comisión corredor FOB y gastos comerciales <u>en la compra de la mercadería</u> )	<u>7,7</u>
<u>Total gastos de fobbing</u>	<u>84,4</u>
<b>= Precio FAS Rosario</b>	<b>194,6</b>
Menos	
<u>Gastos de comercialización y acondicionamiento</u>	<u>25,0</u>
<b>= Precio en tranquera en localidad a 200 Km de Rosario</b>	<b>169,60</b>

Para ver como influye la ley de un único precio y el encadenamiento de precios en la práctica, suponga que tiene lugar un aumento en la demanda por soja de parte de los consumidores de China, con lo cual el precio que están dispuestos sube 3 dólares la tonelada en la condición C&F puerto chino.

Entonces, la diferencia de precio superará al costo del transporte, dando lugar a una ganancia. En la búsqueda de dicha ganancia, los operadores ofertarán más poroto y, con la mayor oferta, habrá una presión bajista para el valor C&F puerto chino, a la vez que el aumento en la demanda en puertos de origen incrementa el precio FOB en los países productores. Con ello, la diferencia entre el FOB y el C&F (ó lo que es lo mismo, el precio en origen y el precio en destino) volverá a estrecharse hasta sólo representar el costo del transporte.

Esto significa que la búsqueda de rentabilidad por parte de los agentes económicos reducirá los beneficios extraordinarios, porque las diferencias de precios dentro del mercado volverán a alinearse en consistencia con la ley de un único precio. Mientras tanto, los operadores habrán desarrollado la muy útil función de desplazar la soja desde el mercado más barato hacia el de mayor valor. En el primero habrán ayudado a mejorar el precio del productor y en el segundo a recortar el precio que el consumidor debe pagar. Este proceso de comprar barato en un mercado para vender con una ganancia en un mercado cotizando más caro es el proceso que se conoce como **arbitraje**.

## Bibliografía

\* Material elaborado por la Dirección de Informes y Estudios Económicos y el Departamento de Investigación y Desarrollo de Mercados de la Bolsa de Comercio Rosario.

\* Pellegrini, José Luis. “Tópicos de Organización Industrial” (Versión preliminar). Material utilizado para el curso de Economía de Empresas de la carrera Licenciatura en Economía – Plan 1992, Universidad Nacional de Rosario.

\* Pugel, Thomas A. “*International Economics*”, 3ava Edición. McGraw-Hill. Estados Unidos de América, 2007.

\* Shepherd, William G. “The Economics of Industrial Organization”, 3ra Edición. *Prentice-Hall International Editions*. Estados Unidos de América, 1990.