E

n las conclusiones del artículo escrito por Chen, HW., Lim, A. titulado [*A network price elasticity of demand model with product substitution*](https://doi.org/10.1057/s41272-022-00375-w), publicado por *Journal of Revenue and Pricing Management* 22, 235–247 (2023) se lee: “*A new price model is proposed to address the difficulties in describing the transfer of demands between substitutable products in the existing price models. The concept is to embed a product network structure into the stochastic framework designed for the demand modeling. With this stochastic framework, the extreme sales volumes can be properly described via probabilities. Then, the product network structure can be embedded to reduce the number of the required observations for calibrating the proposed model. With this reduction in the required number of observations, the transfer of demands between products can be modeled at the store level to provide detailed descriptions of purchasing behaviors. Furthermore, the limitation on the number of the substitute products to be included can also be removed to provide a complete description of substitute networks. ―The application of the proposed method is demonstrated using historical sales data of products in the carbonated soft drinks category in two stores of a North American retailer. As compared to the log–log model, the numerical results confirm the feasibility of the proposed model. The corresponding cross-price elasticity matrices derived from the proposed model further provide appropriate business interpretations of the transfer of demands across substitute products in practical applications.*” Está claro que el precio no es igual al costo y que éste no es el único elemento que debe tenerse en cuenta para determinar aquel. Una de las tareas en las que se espera mucha ayuda de los contadores es precisamente la determinación de los precios, para lo cual hay que considerar la industria, el mercado, los competidores, las condiciones de distribución, incluyendo las de toda naturaleza, como las geográficas o las legales. El concepto de elasticidad de los precios debe ser cuidadosamente considerado. Los cambios en los precios provocan cambios en la demanda. Muchos empresarios colombianos simplemente multiplican por dos el costo del producto. Es un proceso muy poco técnico pero muy sencillo. La experiencia ha enseñado que un mal cálculo puede ser dañino. Puede hacer que los clientes busquen bienes sucedáneos. O que compren en demasía porque piensen que están ganando. Desde otra perspectiva tenemos el dificilísimo problema del precio justo. Tiene que ver con la calidad de los insumos, la calidad del producto, el margen de utilidad adecuado. Todo esto implica juicios y estos suponen criterios. Para algunos lo más barato es lo justo. Se aduce que ese precio es el que permite el mayor acceso de la población. Para otros la calidad es la que define. Además, es necesario considerar los efectos financieros de ofrecer el pago por cuotas en lugar de al contado. Las actuales normas contables exigen el establecimiento de toda financiación. Finalmente nos encontramos con las situaciones que exigen solidaridad y subsidiariedad. Un terremoto, un incendio, una inundación, una pandemia.

*Hernando Bermúdez Gómez*