

---

# El enigma de los precios en Latinoamérica

---

*Por Guillermo Oglietti y Teresa Morales  
Laboratorio de Precios CELAG*



## Los precios en la centralidad de la disputa entre modelos

1 La conformación de precios es uno de los espacios más importantes de la disputa estratégica socioeconómica en la región. Todos los Gobiernos enfrentan la disyuntiva entre liberar o regular precios, porque así influyen directamente sobre las variables macroeconómicas más relevantes como la distribución primaria del ingreso, el salario y el tipo de cambio real, la inflación y otros aspectos socioeconómicos como la puja distributiva, el bienestar de las familias y la conflictividad social.

En las dos últimas décadas, en nuestra región convivieron gobiernos de orientación neoliberal y otros de orientación progresista que aplicaron políticas diametralmente opuestas respecto al rol del mercado y del Estado en la formación de precios. Existe, por tanto, un vasto campo experimental para analizar los determinantes de la formación de precios y el contraste entre modelos económicos.

Desafortunadamente, existe un déficit surrealista de análisis que exploren los determinantes de los precios absolutos. Podría argumentarse que se debe a la inexistencia de información sobre precios absolutos comparables entre países. Sin embargo, sostenemos la opinión de que el aparato estadístico está diseñado para analizar los problemas que prioriza la ortodoxia económica, y ésta se preocupa más por entender los efectos inflacionarios de la política monetaria que de los efectos redistributivos de una política de intervención sobre el proceso de formación de precios. La predilección de la escuela neoclásica por el enfoque monetario de los precios ha generado un sesgo estadístico y, en la actualidad, las agencias reguladoras relevan exclusivamente la variación de precios en lugar de los precios absolutos que permitirían entender los aspectos determinantes de los precios.

En este trabajo nos concentramos en la comparación de los niveles de precios de once países latinoamericanos, porque brinda una información útil para quienes entendemos que la inflación es un fenómeno complejo y multicausal.

## Objeto y método

El observatorio de precios del CELAG tiene el objetivo de crear, organizar y mantener actualizada una base de datos de precios<sup>1</sup> de una canasta de bienes en Chile, Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil, Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia en Sudamérica; a los que se suman Panamá en Centro América; México y EE. UU., en Norteamérica y España en Europa, con el propósito de contar con información comparable entre países y analizar el comportamiento de los precios con relación a otras variables de la economía de la región y en el mediano plazo lograr desentrañar algunos rasgos de la lógica de funcionamiento de los mercados internos de productos y servicios de la canasta básica.

Hasta el momento de elaboración de este informe se han recolectado precios de 5 bienes: pollo entero, Coca-cola, carne molida vacuna, lomo vacuno, tablero de melamina MDF y dos servicios (el internet familiar de 25 mb y el boleto de transporte urbano). El sistema de recolección de información es *online*, a través de publicaciones o consultas telefónicas o por *email* dirigidas a comercios proveedores identificados por la web.

2

## Principales resultados

### *Dispersión de precios*

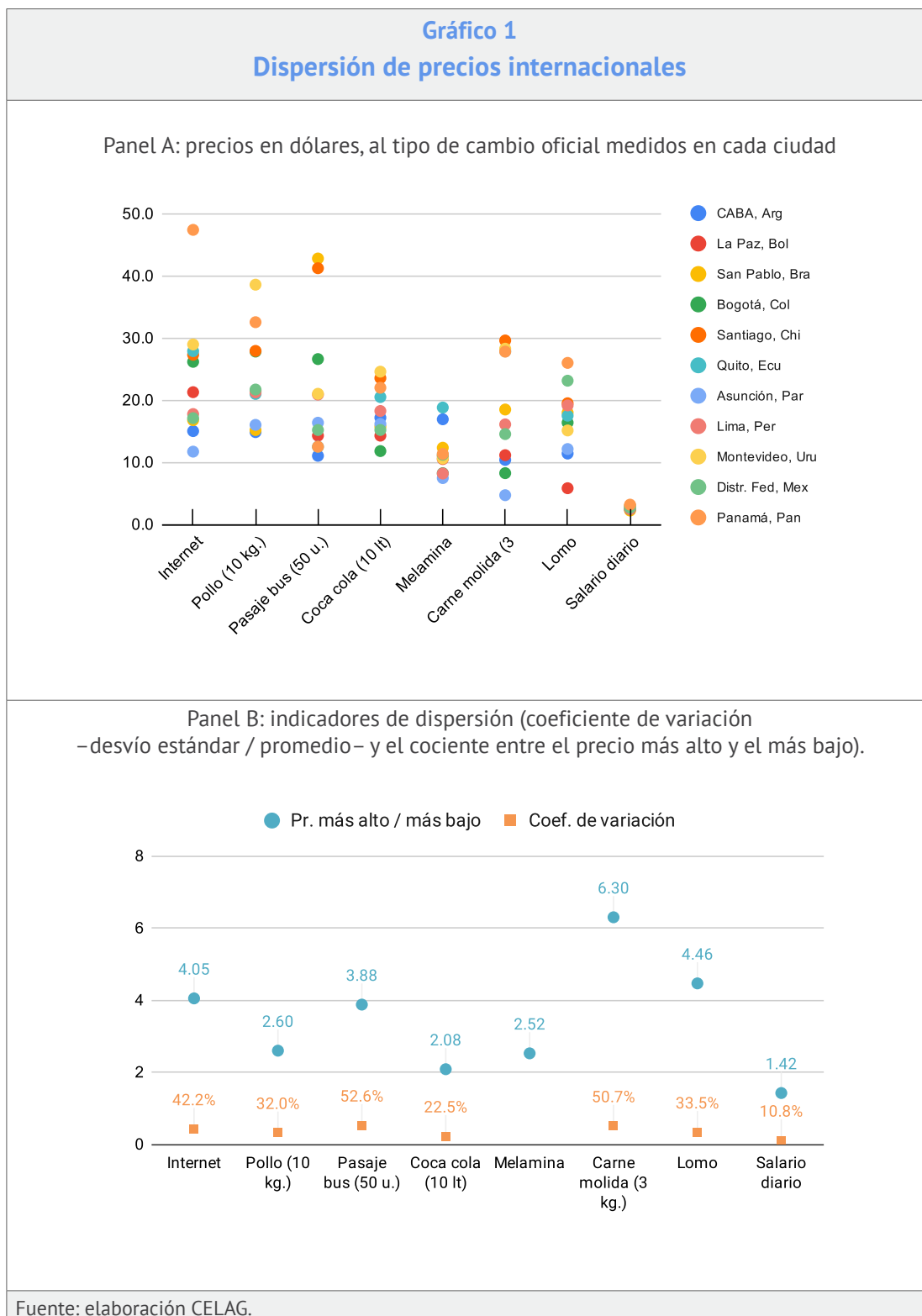
El relevamiento de precios internacionales nos permite alcanzar algunas conclusiones preliminares, sobre las que cabe advertir, en primer lugar, que deben interpretarse con precaución debido a las limitaciones propias del método de recolección de información. En este sentido, el análisis es más útil como punto de partida de futuras investigaciones, que como punto de llegada definitivo.

- En primer lugar, que la dispersión de los precios entre los países seleccionados en nuestra muestra es mayor a la esperada (gráfico 1, panel A).

---

1 Los precios fueron relevados en las siguientes ciudades: Buenos Aires, Mendoza, Asunción, Río de Janeiro, San Pablo, Montevideo, Santiago, Lima, La Paz, Cuenca, Quito, Guayaquil, Bogotá, Distrito Federal, Panamá, Zaragoza y Houston. Las comparaciones internacionales realizadas se llevaron a cabo empleando el precio de la ciudad capital excepto los casos de España y EE. UU.

- › Dependiendo del producto, medido en dólares el precio más alto supera al más bajo entre 2 y 6 veces (gráfico 1, panel B).



- Esta variación de precios no está explicada por las diferencias tributarias ni por los costos de transporte, que no son suficientes más que para justificar apenas una fracción de las diferencias observadas.
- Hay más dispersión en los precios que en los salarios. La diferencia entre los salarios más altos y los más bajos es de aproximadamente la mitad que la dispersión de precios.
- Productos homogéneos que participan en mercados muy oligopólicos, como el de tableros de melamina y Coca-cola, tienen las menores diferencias de precios entre los países (gráfico 1, panel B).
- Podría deberse a la existencia de estrategias deliberadas para sostener precios internacionales homogéneos en dólares por parte de las corporaciones.
  - › Vemos, por ejemplo, que los precios de la Coca-cola y la melamina son prácticamente idénticos en América Latina y en EE. UU., a pesar de que en todos los países latinoamericanos los costos salariales resultan significativamente menores a los costos salariales de EE. UU.
  - › Este resultado sugiere que un precio internacional homogéneo puede no responder a los costos internos y, por lo tanto, la competitividad que buscan las políticas de salarios bajos redundará más en beneficios que en bienestar para la población.
  - › Ahí donde los salarios sean menores, la homogenización internacional del precio se traduce en mayores beneficios, en lugar de precios más competitivos y mayor consumo.
- Asimismo, sobresale el diferencial de precios del servicio de internet familiar, que en todos los países resulta mayor al precio observado en EE. UU.
  - › Eso sí, es el bien donde el diferencial de precios es más parecido al diferencial de salarios observado entre los países.
  - › Sorprende que, si bien los precios se mueven como los salarios, los precios del internet en todos los países resulten más altos que en EE. UU., después de todo, los salarios en EE. UU. son mucho mayores (anexo).
- El servicio del transporte público, también muestra una elevada heterogeneidad de precios, y destacan Brasil y Chile con precios mucho mayores a los del conjunto latinoamericano. No sorprende que el Brasil de Dilma Rousseff haya experimentado protestas destituyentes por el precio del transporte desde 2013, ni las revueltas iniciadas en Chile que tuvieron como epicentro los costos del transporte estudiantil de Santiago.

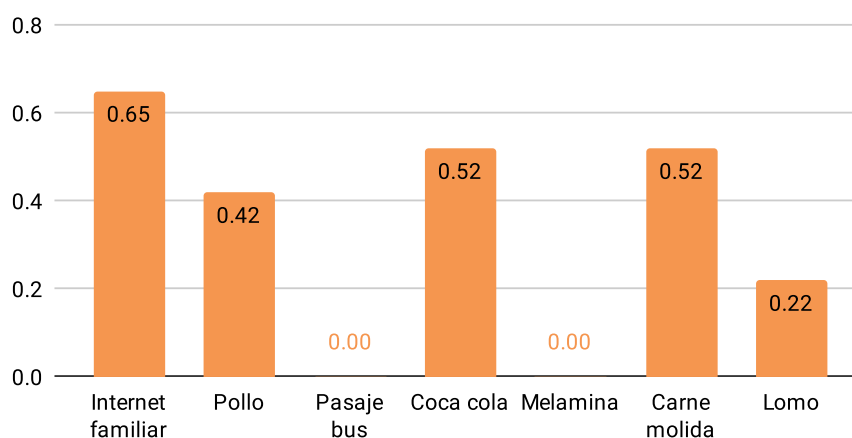
## Precios y salarios

- La correlación observada entre los precios y los salarios son menos significativas de lo esperado. Utilizando como indicador el coeficiente de Pearson<sup>2</sup> (tabla 2) que aproxima la correlación entre las variables, vemos que en algunos casos (melamina, pasaje de bus y lomo vacuno) no hay relación o es muy baja, , en otros (pollo, coca cola y carne molida) es media y en Internet es alta.
- Si bien la correlación entre el precio del internet y los salarios parece alta, porqué los precios en todos los países son más altos que en EE. UU. donde los salarios son mucho más altos.

Gráfico 2

### ¿Qué parte del diferencial de precios podría estar relacionada con los salarios?

El valor del Coeficiente de Pearson (R<sup>2</sup>) nos da una primera aproximación, que puede interpretarse como el porcentaje del diferencial de precios correlacionado con el diferencial de salarios.



Fuente: elaboración CELAG.

5

## Paridad del poder adquisitivo. Los precios en Latinoamérica y en EE. UU.

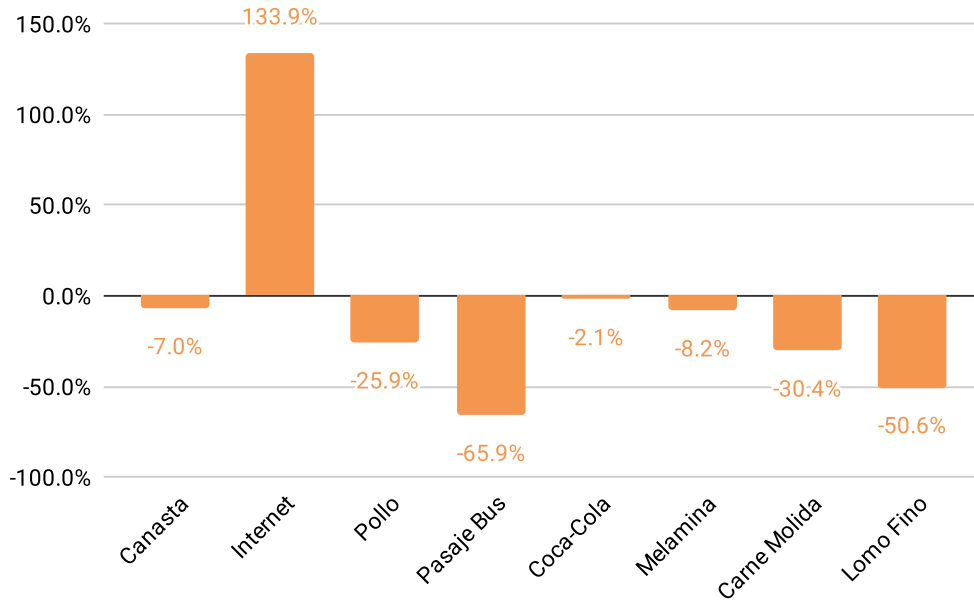
- Los precios observados de esta pequeña canasta de bienes muestran que, medidos en dólares, los precios latinoamericanos resultan más bajos que los de EE. UU.

<sup>2</sup> Coeficiente de Pearson de una regresión univariante con constante, donde el salario en dólares es la variable explicativa y el precio es la variable explicada. Esta regresión es sólo una aproximación a la relación de correlación y no presupone una relación de causalidad. En esta etapa de la investigación se omiten otras variables explicativas que contribuyen a explicar el diferencial de precios. De incorporarse nuevas variables, los coeficientes obtenidos pueden resultar menores.

Gráfico 3

Precios absolutos en dólares en América Latina con respecto a EE. UU.

Precio de paridad del poder adquisitivo de los 7 productos en dólares. Un valor positivo indica que el precio promedio de ese producto en Latinoamérica es mayor a EE. UU. en el porcentaje indicado, mientras que un valor negativo indica que el precio promedio de la región es menor al de EE. UU.



Fuente: elaboración CELAG.

- El índice de paridad del poder adquisitivo<sup>3</sup>, que mide el poder adquisitivo de cada moneda nacional, construido a partir estos precios absolutos recogidos en cada país, muestra que, en la región, los precios en dólares son un 7 % más bajos que los de EE. UU.
  - › Sin embargo, este 7 % no parece ser un promedio representativo ya que resulta de 6 productos en los que Latinoamérica tiene precios más bajos que EE. UU., y un sólo precio, el del servicio de internet familiar, en el que Latinoamérica tiene precios muy

3 Advertimos al lector que el índice de paridad de poder adquisitivo no refleja la capacidad de compra del salario (que trataremos en otra sección). Este indicador utiliza los precios relativos entre diferentes países para comparar el poder adquisitivo de la moneda de cada país. El indicador nos dice cuánto costarían las cosas si las compráramos con dólares. Un valor por debajo del cero nos indica que la canasta de bienes puede adquirirse con menos dólares en ese país que en EE. UU., mientras que un valor superior nos indica lo contrario. Un valor igual a cero indica que los precios medidos en dólares son equivalentes a los de EE. UU.

El índice de paridad del poder adquisitivo de cada país  $IPA_p$  es un indicador que asume la siguiente forma:

$$IPA_p = (\sum_{i=1}^n (P_i^{dom} / e) / P_i^{USA}) - 1 / n$$

donde  $p$  hace referencia a cada país,  $n$  al número total de productos,  $P$  al precio,  $i$  es el identificador de cada producto,  $dom$  hace referencia a que es un precio en moneda local,  $e$  es el tipo de cambio oficial y  $USA$  a que es el precio del producto  $i$  en EE. UU. Así, el IPA de cada país  $p$  es un promedio simple de las paridades del poder adquisitivo correspondientes a cada bien.

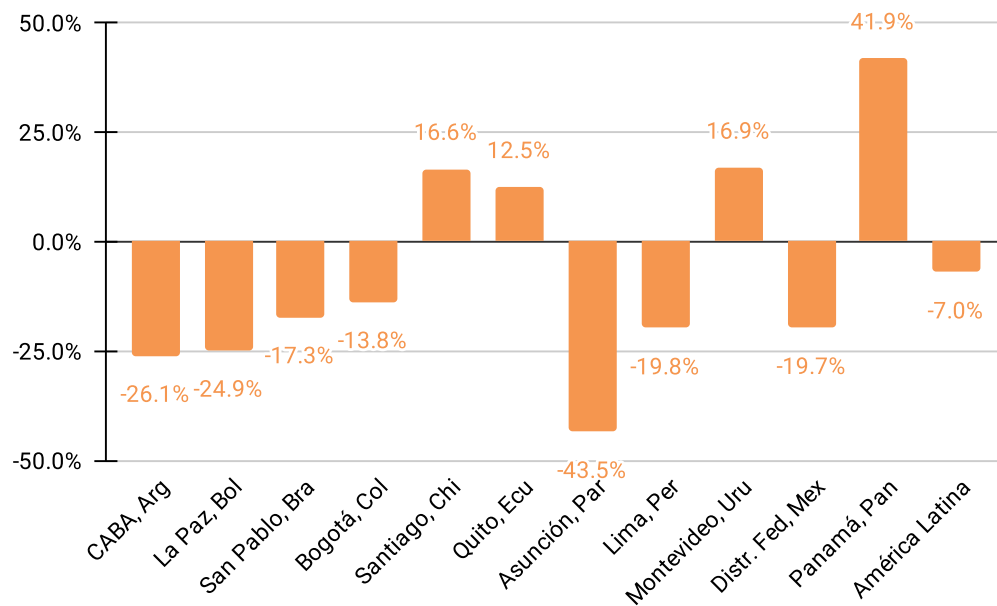
superiores al de EE. UU.<sup>4</sup>

- › En efecto, sin el ingrediente del precio del internet, el precio de esta canasta Latinoamericana sería un 30 % más bajo que en EE. UU.
  - » El resultado parece señalar la existencia de una estructura muy monopólica en el mercado latinoamericano de las comunicaciones, posiblemente vinculado a la existencia de corporaciones monopólicas con presencia en la región, como Telefónica y Claro que, a su vez, tienen poca presencia en EE. UU.
- › Las carnes vacunas y avícolas, junto a los pasajes de bus –el medio de transporte masivo en toda la región–, son los principales productos que hacen a los bajos precios de la región.

Gráfico 4

Precios absolutos en dólares en América Latina con respecto a EE. UU. por país

Precio de paridad del poder adquisitivo de cada país. Un valor positivo indica que el precio promedio de la canasta (promedio simple de los 7 productos) de bienes y servicios en cada país es mayor a EE. UU. en el porcentaje indicado, mientras que un valor negativo indica que el precio promedio de canasta en dicho país es menor al de EE. UU.



Fuente: elaboración CELAG.

- A su vez, este promedio del 7 % refleja comportamientos muy heterogéneos entre los países latinoamericanos.

<sup>4</sup> Advertimos que este resultado no es robusto, aún es muy prematuro ya que variará a medida que se incorporen más precios a nuestra canasta de bienes.

- › Por un lado, cuatro países, Panamá, seguido de Chile, Uruguay y Ecuador, están apreciadas, es decir, tienen precios más altos que los EE. UU.
  - » Debe notarse que las 2 economías dolarizadas (Ecuador y Panamá) están entre las más apreciadas (más caras), pero no son las únicas. Así, la dolarización puede ser un determinante de la apreciación de la moneda, pero no es el único.
- › Paraguay, Argentina y Bolivia tienen precios de un 25 % o más bajos que EE. UU. Mientras que Perú, México, Brasil y Colombia tienen precios entre 14 y 20 % más bajos que EE. UU.
- › Relación salarios y precios: Los salarios más altos en dólares son los de Panamá (USD 528), seguido de Chile (USD 455), Ecuador (USD 400) y Uruguay (USD 385), y a su vez, Panamá es el que tiene los precios más altos (con precios un 42 % superiores a los de EE. UU.), seguido de lejos por los otros 3 países, Chile, Ecuador y Uruguay, todos los cuales tienen salarios muy similares en la proximidad de los USD 400 y precios en torno al 15 % más altos que los EE. UU.
  - » Como la correlación no implica causalidad, no puede distinguirse si los salarios son causantes del nivel de precios o si los precios son causantes del nivel de salarios o si otros elementos determinan indirectamente la correlación.
  - » En principio, la poca relación que existe entre los precios de algunos bienes y servicios con los salarios, parece mostrar que la inflación de costos no es la apropiada.
  - » La explicación estructural de la inflación, que hace hincapié en la estructura de mercados, parece ser una mejor candidata.
  - » Esta correlación es compatible con el argumento de que los mercados son monopolísticos y extraen rentas del salario, es decir, los precios suben al nivel que pueden pagar los salarios.

### **Salarios (altos) y poder adquisitivo (bajo)**

- El poder adquisitivo del salario nos relata un cuadro muy diferente al que nos cuenta el nivel del salario medido en dólares.<sup>5</sup>
- El salario mínimo de EE. UU. les permite a sus ciudadanos consumir

---

<sup>5</sup> Nuevamente, esta información debe ser interpretada con precaución ya que el resultado puede ser muy sensible a la incorporación de nuevos precios de bienes y servicios por lo que es necesario acumular más datos de precios relativos para lograr un resultado robusto.



6.1 canastas hipotéticas<sup>6</sup> (compuestas por estos 7 bienes y servicios relevados) y en España pueden consumir 5.3 canastas mientras que Latinoamérica, en promedio, alcanza a consumir apenas 2.6 canastas.

- Los estadounidenses son capaces de consumir casi tres veces más que los latinoamericanos, y los españoles de consumir el doble. La diferencia en el poder adquisitivo del salario es menor a la diferencia en el nivel medido en dólares debido a que los precios en EE. UU. y España son mayores a los de Latinoamérica (anexo).
- Con referencia a esta canasta hipotética, el salario real latinoamericano más alto le corresponde a Paraguay y Bolivia, que pueden consumir 4.1 y 3.5 canastas respectivamente, seguidas de Panamá y Argentina<sup>7</sup>, con 2.7, y Ecuador, con 2.6 canastas respectivamente. Los salarios de Colombia, México, Uruguay y Perú tienen menos poder adquisitivo sobre esta canasta hipotética (2.1, 2.4, 2,3 y 2.0 canastas respectivamente), mientras que, en Brasil, el salario apenas alcanza para consumir 1.5 canastas, es decir, requiere el 65 % del salario (gráfico 5).
- Vemos que existe una relación positiva entre el poder adquisitivo del salario y el salario en dólares, sin embargo, a partir de un umbral del salario en torno a los 350 dólares, el salario real se estanca en torno a una capacidad de compra de 2-3 canastas.
- Esta situación implica que las economías latinoamericanas pueden tener salarios altos en dólares, pero bajos en poder adquisitivo. Estos son los casos de Panamá, Chile, Ecuador y Uruguay, todos con salarios cercanos o superiores a los 400 dólares mensuales y, sin embargo, tienen la misma capacidad de compra que Argentina cuyo salario es mucho menor, y tienen menos capacidad de compra que Bolivia y Paraguay que tienen salarios menores.

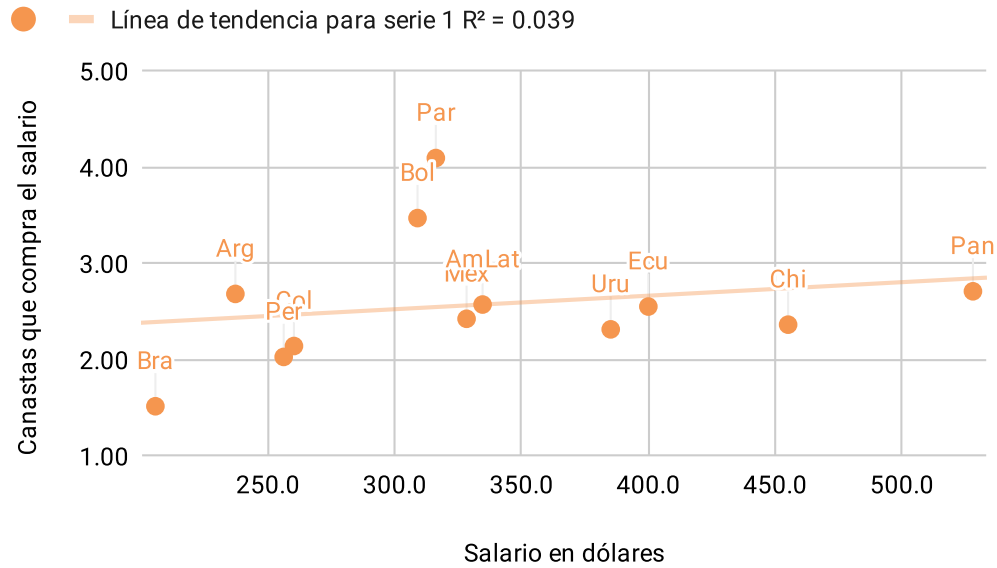
---

6 Canasta hipotética compuesta de 1 servicio de internet, 4 kg de pollo, 40 pasajes urbanos, 5 lt de Coca-cola, medio tablero de melamina MDF, 6 kg de carne molida y 2 kg de lomo.

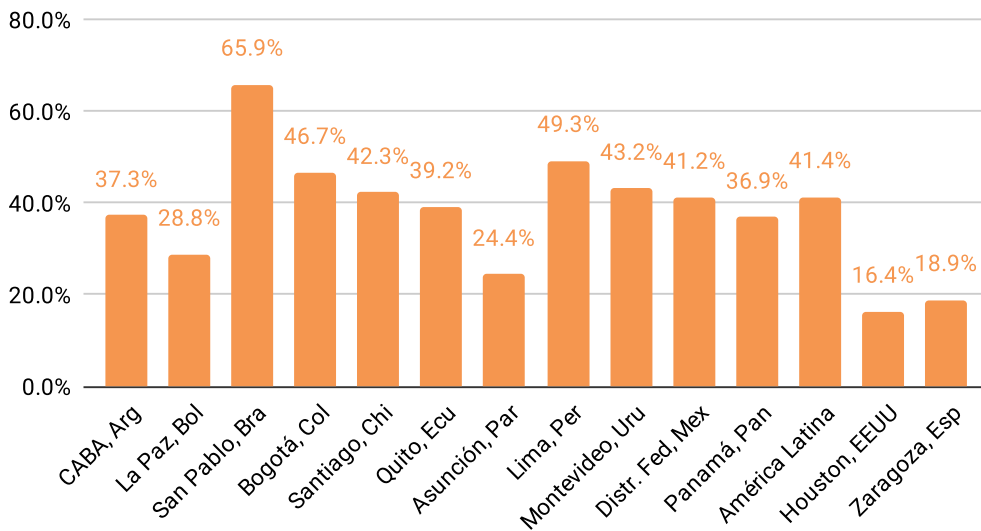
7 La posición relativa de Argentina ha resultado muy fluctuante como consecuencia de las abruptas oscilaciones de su tipo de cambio desde 2015, por lo que no sorprenden las variaciones abruptas de su posición en los ránquines relativos de salarios internacionales. ECA Global Perspectives. Cost of living. "Buenos Aires has yo-yoed in the rankings over the last five years with each drop caused by a devaluation of the peso. NdT. Buenos Aires ha subido y bajado como un yoyo en los rankings durante los últimos 5 años con cada caída causada por la devaluación del peso". Disponible en: <https://www.eca-international.com/SiteHandlers/FormPDFHandler.ashx?formname=ECAWhitePaperDownload&formidname=ECAWhitePaperDownloadID&id=14390>

**Gráfico 5**  
**Salario y poder de compra del salario**

Panel A: salario en dólares y poder de compra del salario medido por la cantidad de canastas hipotéticas\* que puede adquirirse con un salario mínimo y salario mínimo en dólares.



Panel B: porcentaje del salario mínimo en dólares que se requiere para adquirir la canasta hipotética.



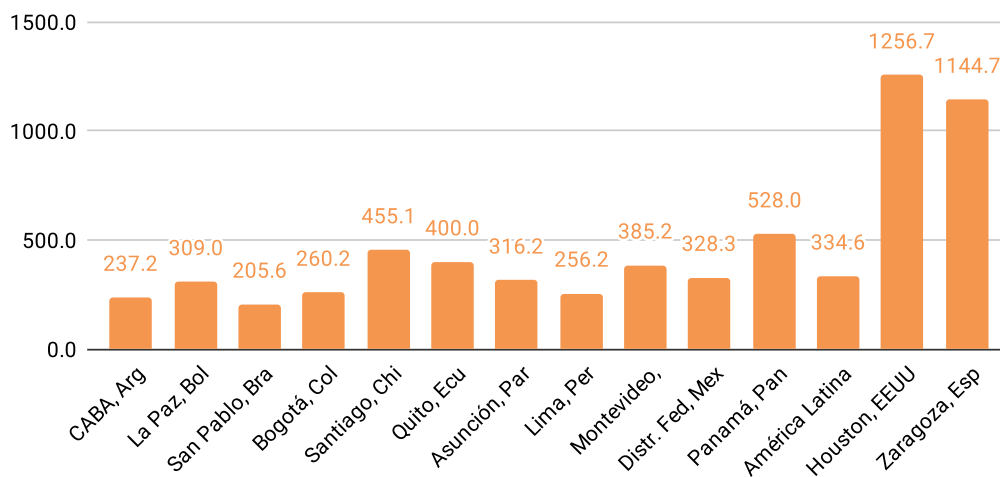
\*Canasta hipotética compuesta de 1 servicio de internet, 4 kg de pollo, 40 pasajes urbanos, 5 lt de Coca-cola, medio tablero de melamina MDF, 6 kg de carne molida y 2 kg de lomo.  
Fuente: elaboración CELAG.

# Anexo

**Gráfico 6**  
**Salario y precios en dólares de cada bien o servicio por localidad y país**

En dólares

Salario mínimo



Boleto de bus urbano recorrido mínimo

