

# Ecuador: el más caro para su gente

Por María de la Paz Vela  
Colaboración de Pablo Jiménez



¡Los precios de hoy son una locura! Es el único consenso entre los ecuatorianos que aún tienen en su mente cuánto pagaban en sucres y cuánto pagan en dólares por los mismos bienes. Los precios perdieron toda relación con el pasado debido a la crisis de 1998-2000, debido a la dolarización que borró los referentes de precios y a causa también del proceso especulativo que se ha desatado en ámbitos en donde ni siquiera hay gremios que den precios referenciales. Pero el problema es mayor: este artículo demuestra, con cifras, que el Ecuador es el país más caro para su población, pues el nivel de ingreso de sus habitantes es a su vez el más bajo con relación a los altos precios.

La historia es así: una reciente investigación del banco Santander Central Hispano sobre el costo de la vida en América Latina, basada en la teoría de la paridad del poder adquisitivo, determinó el precio de una canasta de doce productos en siete capitales de la región así como en Nueva York, Madrid y Londres. De la investigación concluyó que hoy por hoy la situación óptima es ganar el salario en Londres y gastarlo en Bogotá, pues los salarios promedio son más altos en la primera ciudad y la canasta de consumo más barata en la capital colombiana. Aunque el costo de la canasta fue 24% menor en América Latina que en países desarrollados, los bajos salarios de los latinoamericanos hacen más caro vivir en estas tierras que para los gringos o ingleses en las suyas.

GESTIÓN incorporó al análisis a Ecuador, calculando el precio de la misma canasta en Quito, y obtuvo del INEC el dato del salario promedio de los hogares. Con ciertos ajustes en las cifras, la conclusión es única: Ecuador es el país más caro para su gente, comparado con otros diez países, incluidos nuestros vecinos, lo que la sabiduría popular de los emigrantes percibió hace rato. Cuenca, Manta y Loja aparecen como las ciudades más caras a nivel nacional tomando como referente la canasta básica. Finalmente, una investigación periodística deja entrever que hay precios de bienes y servicios que se están fijando especulativamente en el mercado, pues en solo doce meses han subido hasta 700%, cuando la inflación anual a agosto fue de 29,24%.

## I. SANTANDER: GANE SU SALARIO EN LONDRES ... Y GÁSTELO EN BOGOTÁ

**"C**ompre su hamburguesa Big Mac y su Coca-Cola en lata en Sao Paulo, tome taxis y buses en Lima, hágase un corte de pelo en Bogotá mientras lee su periódico antes de ir al cine. Para su

agua Evian vuele a Madrid, y si fuma, nuevamente Sao Paulo es el paraíso", son las recomendaciones que hacen Valentín Carril, Alberto Sánchez y Santiago López, los investigadores de la división de América Latina del banco Santander Central Hispano (BSCH). Así mismo, desaconsejan comprar la famosa hamburguesa del Mac Donald's en México, y explican que los taxis en Londres son amplios pero cobran el espacio; y recomiendan que, si no quiere contrariarse, no se corte el pelo ni vaya al cine en la capital inglesa. Lea los periódicos argentinos en el internet (¡no se le ocurra comprarlos!) y no beba Coca-Cola o agua Evian en Caracas, ni leche en Nueva York. El mayor incentivo para dejar de fumar será ver el precio de los Marlboro en Londres. Así comentan, con amenidad.

Los investigadores de esta interesante novela de precios armaron una canasta sui géneris de doce productos perfectamente identificables, seis de la categoría "no transables" y otros seis "transables" (ver *Recuadro 1*), y calcularon sus precios. Utilizando la teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA), compararon el costo de la vida en las diez ciudades analizadas. En el *Cuadro 1* se presenta el resultado de la investigación de precios de los doce productos, transformados de la moneda local a dólares. Tras contactar a los autores, GESTIÓN pudo conocer que el BSCH no hizo la investigación en Ecuador por no tener oficinas en el país. Pero el tema era demasiado interesante y GESTIÓN decidió ampliar la investigación para Quito. El cuadro presenta –además– el tipo de cambio promedio calculado y la sobre o subvaloración de las monedas locales con

respecto al dólar estadounidense. Debido a que el precio de la canasta cambia sustancialmente por el rubro "jeans Levis 501", se calculó también el costo de la canasta excluyendo ese rubro, para explorar otra dimensión en el análisis.

### América Latina, 24% más barata que los desarrollados

El costo de la canasta de doce productos en las diez capitales estudiadas por el BSCH hace patente que América Latina tiene precios más bajos para bienes y servicios. En la canasta de no transables, Bogotá resulta ser la más barata, con un costo total de US\$ 12,49 (un 30% del costo de Nueva York); Sao Paulo y Buenos Aires son las ciudades más caras en la región, pues por la misma canasta tienen precios mayores en unos US\$ 24 que otras capitales, y aun así tienen un costo de

58% y 57% de la canasta de Nueva York. Sobre Ecuador, el análisis lo hace GESTIÓN más adelante en este artículo. La canasta de no transables en Madrid tiene costos similares a la región, mientras Londres con un precio de US\$ 58,21 (38% sobre los precios de Nueva York), resultó ser la capital más cara del estudio del BSCH en los no transables. En promedio, la canasta latinoamericana resultó con un descuento de 54% frente al promedio de las ciudades no latinoamericanas encuestadas, apenas superior al descuento de 53% de julio del 2000.

Mirar la canasta de bienes transables, según prevé la teoría, ofrece más semejanzas de precios entre los países porque el comercio internacional se toma ventajas de las grandes diferencias, ya sea para exportar o para importar bienes. El arbitraje de precios, sin embargo, no es perfecto y está afec-

*Recuadro 1*

### ¿Qué son la "PPA" y los bienes "transables"?

**L**a paridad del poder adquisitivo (PPA) es el tipo de cambio que iguala los precios de una canasta de bienes y servicios en dos países. Si suponemos que un conjunto de productos se pueden intercambiar fácilmente entre el mercado local y un mercado externo, entonces la ley de un solo precio, idea básica tras la PPA, afirma que los precios de dichos productos deben ser los mismos en los dos países, según lo explican Sachs y Larraín. Lo que ocurre es que en el mercado interno se expresa el precio en una moneda y en el externo en otra en los países que tienen su propia moneda. La ley de un solo precio necesita que los dos precios sean iguales en una moneda común. El tipo de cambio que en cada moneda local hace que se igualen los precios de una canasta (en dólares, por ejemplo) es el PPA. Esta es la teoría que sustenta el Índice Big Mac que maneja la revista *The Economist* (y al que GESTIÓN se ha referido varias veces; ver, por ejemplo, el N° 63 sept. 1999). La comparación entre el tipo de cambio vigente con su PPA da una medida de si la moneda está sub o sobrevaluada.

¿Qué son los bienes transables y no transables? Según la teoría económica, un bien transable es aquel que por sus características puede ser fácilmente transportable a mercados de otros países; en otras palabras, "exportable". Si el costo de transporte de un bien es una pequeña proporción del costo total del bien, entonces se lo puede exportar, y es "transable". Los servicios tienen la particularidad de que el costo de transporte por unidad de valor es alto y determina que un bien o servicio sea "no transable". Así, por ejemplo, una lata de Coca-Cola o un par de jeans Levis son bienes fácilmente exportables, pero un corte de pelo o una carrera en taxi son eminentemente "no transables", pues requerirían el viaje del peluquero o del taxista con sus instrumentos de trabajo para un servicio simple que hay en todas partes. Otro componente que hace posible comercializar un bien es el grado de proteccionismo comercial como aranceles y cuotas, las denominadas barreras artificiales al comercio. Mientras más barreras artificiales, menor posibilidad tendrá el bien de ser comercializado.

Cuadro 1

### Cálculo de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) para once ciudades

1.A. CANASTA DE BIENES Y SERVICIOS NO TRANSABLES, JULIO 2001 (US DÓLARES)

	B. Aires	S. Paulo	Santiago	Bogotá	México	Lima	Caracas	Londres	Madrid	N.York	Quito*
Hamburguesa Big Mac	1,5	1,35	1,9	2,32	4,05	3,67	2,7	2,67	2,05	2,99	2,50
Carrera de 10 minutos en taxi	3	5,88	3,0	1,93	2,67	1,42	4,16	8,45	4,36	7	1,20
Tarifa de bus (10 minutos)	0,75	0,55	0,4	0,34	0,32	0,28	0,28	1,41	0,69	1,5	0,20
Corte de pelo	10	11,75	7,5	4,29	6,41	5,13	9,01	28,16	10,26	20	4,00
Ticket para la película de moda	7,5	4,31	4,1	3,22	4,27	3,42	4,85	16,89	4,62	10	2,75
Periódico distribuido a nivel nacional	1,5	0,59	0,5	0,39	0,75	0,44	0,69	0,63	0,64	0,75	0,30
<b>Total no transables</b>	<b>24,25</b>	<b>24,43</b>	<b>17,45</b>	<b>12,49</b>	<b>18,47</b>	<b>14,36</b>	<b>21,69</b>	<b>58,21</b>	<b>22,62</b>	<b>42,24</b>	<b>10,95</b>
% del costo comparado con N.Y.	57%	58%	41%	30%	44%	34%	51%	138%	54%	100%	26%
Paridad del Poder Adquisitivo vs. US\$	0,57	1,48	274,62	688,92	4,09	1,19	370,50	0,98	104,40	1,00	n.a.
Tipo de cambio promedio*	1,00	2,55	664,06	2.332,13	9,37	3,51	721,72	0,71	195,49	1,00	25.000
Margen crecimiento moneda local vs. US\$	43%	42%	59%	70%	56%	66%	49%	-38%	46%	0%	n.a.
Sobre (+) o sub (-) valoración moneda/US\$*	74%	73%	142%	239%	129%	194%	95%	-27%	87%	0%	n.a.

1.B. CANASTA DE BIENES TRANSABLES, JULIO 2001 (US DÓLARES)

	B. Aires	S. Paulo	Santiago	Bogotá	México	Lima	Caracas	Londres	Madrid	N.York	Quito*
Coca-Cola en lata	0,5	0,27	0,53	0,34	0,53	0,43	0,55	0,66	0,38	0,58	0,50
Litro de agua Evian	1,59	2,07	1,8	1,48	1,5	2,42	2,77	0,59	0,46	1,69	1,50
Par de jeans Levis 501	65	62,28	37,59	38,63	53,42	57,15	66,53	52,09	53,86	57,99	65,00
Cajetilla de Marlboro	1,8	0,63	1,5	0,99	1,28	1,42	1,39	6,05	1,97	4,75	0,90
Litro de leche UHT	0,8	0,51	0,6	0,68	0,8	0,71	1,36	0,76	0,46	0,99	0,74
<b>Total transables</b>	<b>69,69</b>	<b>65,76</b>	<b>42,02</b>	<b>42,12</b>	<b>57,53</b>	<b>62,13</b>	<b>72,6</b>	<b>60,15</b>	<b>57,13</b>	<b>66</b>	<b>68,64</b>
% del costo comparado con N.Y.	106%	100%	64%	64%	87%	94%	110%	91%	87%	100%	104%
Paridad del Poder Adquisitivo vs. US\$	1,06	2,54	423,48	1.486,97	8,16	3,31	793,64	0,65	168,79	1,00	n.a.
Tipo de cambio promedio*	1,00	2,55	664,06	2.332,13	9,37	3,51	721,72	0,71	195,49	1,00	25.000
Margen crecimiento moneda local vs. US\$	-6%	0%	36%	36%	13%	6%	-10%	9%	13%	0%	n.a.
Sobre (+) o sub (-) valoración moneda/US\$*	-5%	0%	57%	57%	15%	6%	-9%	10%	16%	0%	n.a.
Canasta de transables sin jeans*	4,69	3,48	4,43	3,49	4,11	4,98	6,07	8,06	3,27	8,01	3,64

1.C. CANASTA DE BIENES Y SERVICIOS TRANSABLES Y NO TRANSABLES, JULIO 2001 (MONEDA LOCAL Y US DÓLARES)

	B. Aires pesos	S. Paulo reales	Santiago pesos	Bogotá pesos	México pesos	Lima soles	Caracas bolívares	Londres libras	Madrid pesetas	N.York dólares	Quito* dólares
<b>Transables y no transables (moneda local)</b>	<b>93,94</b>	<b>230,22</b>	<b>39.550</b>	<b>127.240</b>	<b>711,40</b>	<b>268,63</b>	<b>68.030</b>	<b>84,08</b>	<b>15.550</b>	<b>108,24</b>	<b>79,59</b>
<b>Total transables y no transables (dólares)</b>	<b>93,94</b>	<b>90,19</b>	<b>59,47</b>	<b>54,61</b>	<b>76</b>	<b>76,49</b>	<b>94,29</b>	<b>118,36</b>	<b>79,75</b>	<b>108,24</b>	<b>79,59</b>
% del costo comparado con N.Y. (US\$)	87%	83%	55%	50%	70%	71%	87%	109%	74%	100%	74%
Paridad del Poder Adquisitivo vs. US\$	0,87	2,13	365,39	1.175,54	6,57	2,48	628,51	0,78	143,66	1,00	n.a.
Tipo de cambio promedio* (moneda local/US\$)	1,00	2,55	664,06	2.332,13	9,37	3,51	721,72	0,71	195,49	1,00	25.000
Margen crecimiento moneda local vs. US\$	13%	17%	45%	50%	30%	29%	13%	-9%	26%	0%	n.a.
Sobre (+) o sub (-) valoración (moneda/ US\$)*	15%	20%	82%	98%	43%	42%	15%	-8%	36%	0%	n.a.
<b>Total trans. y no trans. sin jeans* (US\$)</b>	<b>28,94</b>	<b>27,91</b>	<b>21,88</b>	<b>15,98</b>	<b>22,58</b>	<b>19,34</b>	<b>27,76</b>	<b>66,27</b>	<b>25,89</b>	<b>50,25</b>	<b>14,59</b>

(\*) Cálculos realizados por GESTIÓN, no pertenecen al cuadro original.

(\*\*) Quito, Ecuador: Investigación de GESTIÓN, no incluye IVA; el agua Evian se conseguía hasta febrero; ahora ya no se vende sino en el Hotel Marriott. El precio de US\$ 1,5 que se utiliza es un referente para el precio al consumidor que tendría la botella de 500 cm<sup>3</sup> si se importara.

Fuente: Santander Central Hispano: Valentín Carril, Alberto Sánchez y Santiago López, "PPP Analysis August 2001", pg. 3

tado por las diferencias locales en impuestos, tarifas y costo de transporte. El análisis de los tres investigadores del Santander Central Hispano prosigue señalando que Santiago (gracias a la reciente depreciación del peso chileno), conjuntamente con Bogotá, son las ciudades más baratas en América Latina, con un precio total de US\$ 42 (64% del costo en Nueva York) para su canasta de bienes transables. Sao Paulo está al mismo nivel que Nueva York, pero Buenos Aires y sobre todo Caracas dejaron atrás en precios a Ma-

drid, Londres y Nueva York en este segmento de bienes. La canasta de la capital venezolana fue la más cara entre diez ciudades, lo que se debe en parte al elevado peso que tienen en la canasta los jeans Levi's. Excluyendo los jeans, Buenos Aires mejora mucho pero Caracas se mantiene cara.

En promedio, la canasta latinoamericana de bienes transables tiene un descuento de apenas 4% (excluyendo los jeans Levi's el descuento es de 31%) con respecto a las ciudades del mundo desarrollado (frente a un des-

cuento de 54% en la canasta de no transables). El descuento del 2001 (4%) decreció sustancialmente frente al descuento de 24% registrado en el mismo mes del año anterior, pues hubo un importante crecimiento de los precios relativos de la canasta en las capitales de la región, tanto por variaciones en el tipo de cambio, como por incrementos de precios en moneda local, así como por un decrecimiento en Londres.

Cuando los investigadores combinan las dos canastas, transables y no

transables, observan nuevamente que Bogotá es la capital latinoamericana más barata de su encuesta. El costo combinado fue de US\$ 54,62, equivalente al 50% del costo en Nueva York. Las ciudades latinoamericanas más caras fueron Caracas y Buenos Aires, con proporciones de costos comparados con Nueva York de 87%. Los precios en Madrid son comparables con los latinoamericanos y Londres es más caro que Nueva York. En promedio, la canasta latinoamericana combinada tuvo en julio del 2000 un descuento de 35% con respecto a los países no emergentes de la encuesta, descuento que en el presente año cayó a 24%. A pesar de eso, esta región aún goza de precios menores que los países desa-

rrollados.

El cálculo de esta canasta fue realizado en julio del 2000 y en julio del 2001 y las variaciones de precios se explican por variaciones del tipo de cambio de las monedas locales.

## II. ¿Y QUÉ PASA CON ECUADOR?

La canasta analizada corresponde al tipo de consumo de las clases media y media alta, así que el equipo investigador de GESTIÓN buscó los precios de los artículos en mercados, tiendas, peluquerías de barrio y centros comerciales de Quito, verificando sus precios en julio 2001. Los resultados muestran que la canasta de bienes no transables fue de US\$ 10,95, inferior al costo registrado

en Bogotá. Los precios fueron más bajos en la carrera de taxi, en la tarifa de bus, el corte sencillo de pelo, la entrada para la película de moda y el periódico de gran circulación a nivel nacional. Solamente la Big Mac de Mc Donald's costó más que en Bogotá y se aproximó a su precio en Londres. La canasta de no transables pasó a ser la más cómoda en precios comparada con otras ciudades y capitales latinoamericanas y de países desarrollados.

La canasta de bienes transables no sorprendió con su costo de US\$ 67,56, pues para la clase media ha quedado claro hace mucho tiempo que comprar en Ecuador artículos de fácil importación o exportación es más caro que en Miami, en Bogotá, o en otro destino exterior referencial para los ecuatorianos. Lo que sí sorprendió fue que resultó 2,4% más cara que en Nueva York y superó con 12,3% a Londres y con 18% a Madrid. ¡En la región, dejó atrás al costoso Sao Paulo y solamente Buenos Aires y Caracas le ganaron la delantera en nivel de precios! Claro que los jeans Levi's auténticos se ofrecen a un precio como el de Buenos Aires y apenas más bajo que en Caracas, pero con un precio 25% mayor que en Londres y de 12% más que en Nueva York. Retirando el precio de los jeans en todas las canastas, la ecuatoriana vuelve a ser la de menor nivel de precios en un nivel similar al de Bogotá. El agua francesa Evian se conseguía aquí, pero desde hace seis meses se dejó de importar, actualmente sólo se la consigue en el hotel Marriott; el precio de este artículo que exhibe el Cuadro 1 es una estimación de los especialistas sobre cuánto costaría colocar en percha en Quito una botella de 500 cm<sup>3</sup>.

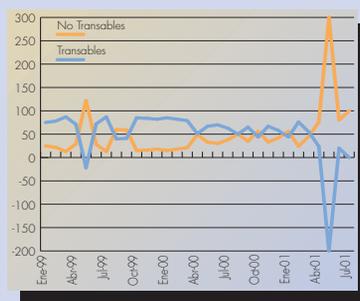
La canasta ecuatoriana combinada de bienes transables y no transables llegó a US\$ 78,51, similar al precio de la canasta en Madrid y 74% de la canasta de Nueva York. En América Latina, sin embargo, Quito quedó en cuarto lugar después de las más caras capitales de la región: Caracas, Buenos Aires y Sao Paulo. Incluyendo las capitales y ciudades europeas y latinoamericanas, la posición de Ecuador pa-

## En Ecuador, los no transables elevan sus precios

El rezago de los precios en los servicios que se experimentó durante lo más profundo de la crisis 1999-2000, ha empezado a ser superado. En nueve de doce meses de 1999, los bienes transables (exportables) contribuyeron a la inflación en 71% o más. Los no transables (bienes y servicios no exportables) aportaron a la inflación en 29% o menos, excepto en tres meses. Esto indica que en el período de mayor devaluación, los bienes de fácil importación y exportación ajustaron sus precios fuertemente, como nos constó a todos en esos años. La misma proporción se mantuvo hasta marzo del 2000. A partir de abril del 2000, los bienes transables empiezan a aportar a la inflación en menor proporción, y los bienes y servicios no exportables superan en su contribución a la inflación en varios meses. De abril a julio del 2001 el aporte de los bienes no transables a la inflación desplazó a los bienes exportables, con porcentajes de 76%, 300%, 80% y 100%, afirmando la tendencia que tienen los precios de este grupo de productos de ir superando el rezago que experimentaron en los dos años anteriores. De ahí que, mientras la inflación total en los últimos cuatro meses cayó de 46,6% a 30,4%, varios subgrupos experimentaron inflaciones anuales superiores al índice global en ese mismo período: "alquiler, agua, gas, electricidad y otros" una inflación superior al 51%; el grupo "salud" de 50,5% a 30,4%; "transporte" se redujo de 51% a 38,1%; "hoteles, cafeterías y restaurantes" bajó de 66,7% a 41,9%. El rubro de educación, típicamente no transable, se comportó como el más inflacionario de todos con 31 a 44 puntos porcentuales sobre la inflación general; es decir, con niveles de 78% a 75% de inflación anual.

La tendencia de los bienes y servicios no transables a superar el rezago que los afecta, se marcó claramente en el 2001, especialmente a partir de abril.

### No transables ahora aportan más a la inflación (en porcentajes)



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Cuadro 2

<b>Bienes transables y no transables, ajustados por el salario promedio (julio 2001)</b>											
	B. Aires	S. Paulo	Santiago	Bogotá	México	Lima	Caracas	Londres	Madrid	N.York	Quito*
<b>No transables</b>											
Costo comparado con la base de N.Y. = 100	57	58	41	30	44	34	51	138	54	100	26
Costo relativo ajustado por el salario promedio	152	312	174	391	106	420	394	141	107	100	400
<b>Transables</b>											
Costo comparado con la base de N.Y. = 100	106	100	64	64	87	94	110	91	87	100	104
Costo relativo ajustado por el salario promedio	279	537	268	844	212	1.163	844	93	173	100	1.606
<b>Transables y no transables</b>											
Costo comparado con la base de N.Y. = 100	87	83	55	50	70	71	87	109	74	100	74
Costo relativo ajustado por el salario promedio	229	449	231	667	171	873	669	112	147	100	1.135
Salario anual promedio (US\$) 1/	13.615	6.668	8.544	2.717	14.760	2.908	4.682	35.195	17.954	35.942	2.328**
Ajuste del salario diferencial promedio 2/	0.38	0.19	0.24	0.08	0.41	0.08	0.13	0.98	0.50	1.00	0.06

1/ Salario promedio anual en cada ciudad. 2/ Salario promedio en cada ciudad como proporción del salario promedio en Nueva York.  
 \*\* En Ecuador se tomó como referencia el salario promedio calculado para la última Encuesta de los Hogares realizada en noviembre del 2000 por el INEC; a ese salario promedio a nivel nacional se le hizo crecer en la proporción del ajuste del salario mínimo vital en el 2001.

Fuente: Santander Central Hispano Investment; Quito: Investigación de GESTIÓN.

Cuadro 3

<b>Cuenca la más cara y Latacunga la más barata (en US dólares)</b>						
Ciudad	Agosto 2000	Ranking	Agosto 2001	Ranking	Diferencia	Crecimiento
	(1 máx-12 mín)		(1 máx-12 mín)			%
Nacional	229,5		293,0		63,5	27,7%
Sierra	230,9		293,4		61,7	26,7%
Costa	228,1		292,6		81,9	35,9%
Cuenca	249,0	1	310,0	1	61,0	24,5%
Loja	238,9	2	300,7	3	61,9	25,9%
Quito	232,1	3	295,4	6	63,3	27,3%
Guayaquil	231,4	4	295,7	5	64,3	27,8%
Machala	231,3	5	294,3	7	63,0	27,2%
Manta	229,6	6	303,6	2	74,1	32,3%
Portoviejo	225,7	7	297,8	4	72,1	31,9%
Ambato	223,3	8	287,1	8	63,8	28,6%
Esmeraldas	220,5	9	277,9	9	57,5	26,1%
Latacunga	214,2	10	266,8	12	52,6	24,6%
Quevedo	214,0	11	271,5	11	57,5	26,8%
Riobamba	213,6	12	277,1	10	63,5	29,8%

Fuente: INEC.

sa del 4º al 7º puesto, pues de más cara a más barata se ordenarían así: Londres (la más cara), Nueva York, Caracas, Buenos Aires, Sao Paulo, Madrid, Quito, Lima, México, Santiago y Bogotá, que sigue siendo la capital con una canasta más reducida en precios.

**Ecuador con los peores salarios**

Los precios de las canastas en once ciudades importantes dejan en claro que Sudamérica es más barata que el primer mundo. Y viene entonces la gran pregunta, ¿quiere esto decir que para los ciudadanos de esta región del mundo es barato vivir en sus ciudades? Ni los analistas de GESTIÓN ni ninguno de los lectores habrá escuchado eso de ningún latinoamericano; por el

contrario, en términos económicos, es claro que la vida es dura para casi todos.

Dando un paso más allá, el BSCH comparó el costo de las canastas con el salario promedio anual en cada país. Aunque Bogotá aparece como la ciudad con menor costo para la canasta, el ciudadano promedio en esa ciudad percibe un salario aproximado a US\$ 2.700 por año (US\$ 225 por mes), mientras que un residente común de Nueva York percibe algo como US\$ 35.900 anuales (US\$ 2.991,7 por mes). El bogotano, entonces, tiene un salario equivalente sólo al 8 % del salario del neoyorquino y por ello los colombianos no encuentran que la vida sea barata en su país. En el Cuadro 2 , se

ajustan los precios de la canasta de Nueva York a 100, para crear un índice que permita comparar precios. Se ve entonces que el corte de pelo en Bogotá, que es el de menor tarifa entre las diez ciudades que analizó el BSCH, llega, en términos de índice de precios, a 284. Quiere decir que para un bogotano el costo de un corte de pelo casi triplica el costo del mismo servicio para un neoyorquino considerando el salario.

Aunque la canasta completa (bienes transables y no transables) fue la de menor precio, al comparar los costos con los salarios, Bogotá aparece como una de las ciudades más caras para sus residentes. Con un índice de 668 para Bogotá y de 669 para Caracas, salta a la vista que estas capitales ¡son casi siete veces más caras para sus ciudadanos que Nueva York! En cambio, debido a que México y Buenos Aires son las ciudades que mejores salarios tienen en América Latina, también son las más baratas para sus ciudadanos, con índices de 171 y 229 respecto de la capital financiera estadounidense. Nueva York, Londres y Madrid, en ese orden, son las ciudades más baratas para sus ciudadanos... pues estos, por los elevados salarios que perciben, viven mejor que el residente promedio latinoamericano en cualquiera de las diez ciudades analizadas.

Incorporando nuestro país al análisis, se observa que solamente Lima

fue más cara que Quito en la canasta de bienes no transables; pero, definitivamente, **la capital ecuatoriana fue más costosa en cuanto a los bienes transables** pues comparado con Nueva York, el costo ajustado por el salario llegó a un nivel de 1.580 puntos, el nivel más alto de todas las ciudades. **En la canasta total** con respecto al salario, Quito y por ende el Ecuador **ratificó su carestía**, pues pasó a ser el **más caro para su gente**, con un índice de 1.135. Esto significa que para un ecuatoriano adquirir los doce productos de la canasta es 11,3 veces más caro que para un neoyorquino. Los ecuatorianos están en la peor situación de toda la región, seguidos por peruanos, venezolanos y colombianos, debido a que los salarios son los más bajos de las once ciudades investigadas. La cifra de salario promedio anual del Ecuador es una aproximación del cálculo del INEC realizado a partir de la última Encuesta de los Hogares Urbanos en noviembre del 2000; el ajuste se hizo por el incremento del salario mínimo vital en el 2001. El resultado es un salario mensual promedio de US\$ 194, inferior al de Colombia de US\$ 226 y al de Perú de US\$ 242,3. El salario promedio de los ecuatorianos en julio del 2001 fue apenas el 6% del salario de un neoyorquino.

La conclusión es clara: a pesar de que América Latina puede parecer una

región barata para los extranjeros, en comparación con los salarios es más cara para sus habitantes que las capitales europeas y Nueva York. En la región, la mejor combinación de costos y salarios la tienen los chilenos. ¡Y la peor combinación de costos y salarios es la de los ecuatorianos! ¡Así de fácil! (y sobra decir que no es ninguna coincidencia que la migración de los ecuatorianos se dirige a Chile, a EE.UU. y a Europa).

### III. ¿LA CIUDAD MÁS CARA? CUENCA.

*Para un ecuatoriano, adquirir los productos de la canasta es 11,3 veces más caro que para un neoyorquino. Su situación es la peor debido a que sus salarios son los más bajos y los precios son altos.*

### ¿EL RUBRO MÁS INFLACIONARIO? LA EDUCACIÓN

Si se vuelve la mirada al interior del país, la canasta básica es el instrumento idóneo para evaluar qué ciudades son más caras o más baratas. El INEC estudia mensualmente la evolución de la canasta en doce ciudades. Entre agosto del 2000 y agosto del 2001, la canasta básica a nivel nacional subió de US\$ 229,5 a US\$ 293,0, un incremento de 27,7% (*Cuadro 3*). La canasta más costosa fue la de Cuenca a un precio de US\$ 310,0, seguida por las de Manta de US\$ 303,6 y Loja de US\$ 300,7; Guayaquil se ubicó en el quinto lugar y Quito en el sexto. La canasta básica más barata el pasado agosto fue la de Latacunga.

¿Por qué los mayores precios se concentran en Cuenca, Manta y Loja? Sencillamente porque sus economías soportan un fuerte influjo de dólares, superior al crecimiento de su producción real. Cuenca y, en menor medida, Loja son ciudades que han contribuido fuertemente a la ola de emigrantes ecuatorianos que trabajan en el exterior y envían remesas fruto de su trabajo para la manutención de sus familias en Ecuador. Se estima que la totalidad de remesas de ecuatorianos en el exterior ascenderá a unos US\$ 1.487 millones en el 2001. Al haber más dólares en las economías de esas ciudades crece la demanda y la capacidad de compra, frente a una oferta de bienes que no crece al mismo ritmo y, por tanto, aumentan los precios. Manta, en cambio, tiene un efecto similar pero la razón de la concentración de dólares en su economía está dada por las inversiones en infraestructura vial y en la construcción de la base militar de Manta, cedida a las fuerzas norteamericanas. No se conoce a ciencia cierta cuántos miembros de esas fuerzas militares viven en Manta, pero su capacidad de compra también es un factor de impulso a los precios locales. Adicionalmente, los esfuerzos por descentralizar la actividad del Puerto de Guayaquil, han permitido dinamizar el comercio a través del Puerto de Manta, siendo este un factor de influjo de dólares adicional al de la actividad exportadora que se mueve en la capital de la provincia de Manabí.



Cuadro 4

Ranking de inflación por ciudades (julio 2000 a julio 2001)		Ranking
Índice General Nacional	30,4%	
Costa	30,1%	
Sierra	30,7%	
Esmeraldas	37,9%	1
Cuenca	35,8%	2
Machala	31,6%	3
Guayaquil	31,5%	4
Quito	31,2%	5
Portoviejo	29,5%	6
Loja	28,4%	7
Manta	28,0%	8
Ambato	26,8%	9
Riobamba	25,8%	10
Latacunga	24,9%	11
Quevedo	23,2%	12

Fuente: INEC; Bases de datos y elaboración de MULTIPLICA.

Cuadro 5

Tasa de inflación anual por grupos de artículos (julio 2000 a julio 2001)		Nacional
Bienes y servicios		
Alimento, bebida y tabaco		19,4%
Vestido y calzado		25,8%
Alquiler, agua, elect., gas y otros combus.		51,7%
Muebles, equipos y mant., vivienda		25,1%
Salud		30,4%
Transporte		38,1%
Esparcimiento y cultura		22,2%
Educación		75,2%
Hoteles, cafeterías y restaurantes		41,9%
Bienes y servicios misceláneos		23,0%
General		30,4%

Fuente: INEC; Bases de datos y elaboración de MULTIPLICA.



Entre julio 2000 y julio 2001, la ciudad en la que más subieron los precios (la más inflacionaria) fue Esmeraldas, aunque como se vio, los niveles más elevados de precios se dan en Cuenca, la segunda ciudad más inflacionaria en dicho período (Cuadro 4).

La inflación anual (julio 2000–julio 2001) por grupos de artículos (Cuadro 5) afectó mayormente al rubro “educación”, cuyo incremento de precios en el período fue de 75,2%, es decir 44,8 puntos por encima del índice global. Lo que ocurre con este rubro es que después de rezagarse por debajo del índice general de precios entre 15 y 24 puntos en 1998, 1999 y 2000, ha empezado un proceso de nivelación que hace que en el último año tenga un repunte tan importante. El segundo rubro más inflacionario en dicho período fue “alquiler, agua, electricidad, gas y otros” con un incremento de 51,7%, pues los precios de los servicios que se rezagaron en años anteriores también se han ido nivelando. Otros grupos que se ajustaron por encima de la inflación global de 30,4% fueron: “hoteles, cafeterías y restaurantes” (41,9%) y “transporte” (38,1%). Esto demuestra que los bienes no transables (mayormente servicios) se están ajustando al alza.

#### IV. ECUADOR SIN PARÁMETROS DE PRECIOS

Cuando GESTIÓN analizaba la dolarización al inicio de este nuevo régimen monetario, advertía que se llegaría a controlar la inflación en el mediano plazo, pero con un elevado nivel de precios. Y es eso precisamente lo que está ocurriendo. Los precios en dolarización se están ajustando sin responder a una regla fija. El precio mínimo más generalizado es “un dólar”: por la fruta, por el cuidado de un automóvil más de dos horas, un ticket de una rifa, 25 rosas en la calle ... “todo por un dólar” especialmente en el comercio y los servicios informales. Solamente en las tiendas y almacenes más organizados se utilizan las fracciones de dólar. El “redondeo” ha contribuido a elevar notablemente los niveles de precios y la inflación.

Los parámetros de precios en sucesos se borraron, ¿quién hubiese pagado a inicios del 2000, \$/. 25.000 (US\$ 1) por una

papaya?, ¿o \$/. 625.000 (US\$ 25) por una profilaxis dental?, ¿o \$/. 3'750.000 (US\$ 150) por la pensión mensual de cada uno de los niños? Sin embargo, eso es lo que afronta hoy día el ecuatoriano de clase media y media alta.

GESTIÓN se aventuró a consultar con jefes de familia, profesionales y estudiantes de clase media cuánto pagaban hace un año y cuánto pagan ahora por diversos bienes y servicios de las mismas características, de modo que sean comparables. La investigación se fundamentó en facturas y listas de precios del año anterior, así como en consultas a fuentes primarias, y si bien no tiene valor estadístico, constituye un referente sobre el crecimiento de los precios de artículos que sin ser parte de la canasta básica, forman la canasta de consumo de la clase media, o de los insumos de profesionales que proveen servicios a esta clase “en vías de extinción” (Cuadro 6).

Los incrementos más fuertes fueron los de los servicios que estaban en el escalón más bajo de remuneración: un cuidador de autos (700%) o un jardinero (525%), lo que se entiende al considerar el elevado nivel de precios que soporta la población y los niveles marginales de ingresos de estos trabajadores por cuenta propia. El segundo incremento más fuerte de precios se da en el sector privado que no tiene siquiera un tarifario o lista de precios: las notarías, por ejemplo. Solamente tomando en cuenta cinco tipos de trámites comunes de tarifa fija que no tienen ningún valor agregado ni cambio de tecnología, se subieron 408% de agosto 2000 a agosto 2001. Los precios de los servicios notariales son preferenciales para el estudio jurídico que los pagó y aún así llegó a subir en un servicio 674%. ¡Un caso típico de precios especulativos! El arquitecto, el ingeniero electrónico y el especialista en transporte pesado consultados en la investigación coincidieron en que lo que más subió de precios fueron los salarios de la mano de obra y del personal más calificado. Los constructores padecen de una baja en la calidad de los servicios por la emigración de los técnicos calificados, lo cual encarece aún más los servicios que deman-

Cuadro 6

**Precios especulativos: incrementos hasta 24 veces mayores que la inflación** (en US dólares)

	Agosto 2000	Agosto 2001	Incremento %
<b>IPCU</b>	<b>768.89</b>	<b>993,68</b>	<b>29,2%</b>
<b>Jefe de familia</b>	<b>1.353,15</b>	<b>2.919,64</b>	<b>116%</b>
- Plátano seda grande (1 Kg.)	1,13	2,06	82%
- Carne molida corriente (1 Kg.)	0,83	0,88	6%
- Molde de pan cortado misma marca	0,45	0,61	34%
- Queso de leche entera misma marca	1,79	2,75	54%
- Pensión mensual de escuela privada	85,00	150,00	76%
- Cartucho impresora	22,00	35,15	60%
- Salario mensual empleada doméstica	50,00	70,00	40%
- Servicio jardinero	1,60	10,00	525%
- Consulta médica atención privada	4,00	13,00	225%
- Endodoncia por conducto (odontología)*	20,00	30,00	50%
- Calza con resina fotocurado (odontología)*	23,00	38,00	65%
- Profilaxis dental manual simple (odontología)*	15,00	30,00	100%
- Parto normal con 2 días clínica privada	510,00	1.375,00	170%
- Cirujía laparoscópica de apéndice	498,00	979,00	97%
- Corte y peinado en peluquería	3,20	8,00	150%
- Transporte en bus especial	0,15	0,20	33%
- Lavada y cambio de aceite carro	17,00	25,00	47%
- Arriendo mismo departamento	100,00	150,00	50%
<b>Costos de abogado en notaría</b>	<b>10,28</b>	<b>52,25</b>	<b>408%</b>
- Poder especial	2,26	10,00	343%
- Poder general	2,34	12,00	413%
- Reconocimiento de firmas	1,92	8,00	317%
- Declaración juramentada	1,92	8,00	317%
- Liquidación sociedad conyugal	1,84	14,25	674%
<b>Costos de ingeniero electrónico</b>	<b>151,00</b>	<b>542,00</b>	<b>259%</b>
- Instalación de línea telefónica	5,00	10,00	100%
- Instalación por punto eléctrico	1,00	2,00	100%
- Salario semanal de un ingeniero	120,00	480,00	300%
- Salario semanal de un obrero	15,00	35,00	133%
- Costo mínimo chequeo de equipos	10,00	15,00	50%
<b>Costos de arquitecto</b>	<b>78,32</b>	<b>113,65</b>	<b>282%</b>
- Salario semanal de un albañil	30,00	45,00	50%
- Salario semanal de maestro de obra	35,00	50,00	43%
- Arreglo sencillo electricista/plomero	2,00	5,00	150%
- Saco de cemento de 50 kg,*	4,52	5,15	14%
- Arena (1 m <sup>3</sup> )*	6,80	8,50	25%
<b>Costos de la transportación</b>	<b>363,00</b>	<b>584,00</b>	<b>61%</b>
- Llanta General 1000x2016 PR	200,00	200,00	0%
- Cambio de zapatas	10,00	28,00	180%
- Mano de obra revisión de frenos	8,00	16,00	100%
- Salario mensual chofer	138,00	320,00	132%
- Salario diario azafata	3,00	5,00	67%
- Arriendo mensual de garaje	4,00	15,00	275%
<b>Estudiante universitario</b>	<b>474,88</b>	<b>928,16</b>	<b>95%</b>
- Matrícula por semestre siete materias	456,86	895,00	96%
- Libro de especialidad (el mismo)	16,00	28,00	75%
- Entrada a discoteca con un trago	2,00	5,00	150%
- Pago a cuidador de auto (2 horas)	0,02	0,16	700%
- Copia de hoja A4	0,13	0,30	131%

(\*) Lista de precios del gremio.

Fuente: Investigación periodística de MULTIPLICA.

dan. Dos casos de arrendamiento de espacios son muy poco para ser concluyentes sobre los alquileres de vivienda; sin embargo, es claro que el rezago en años anteriores busca compensación. En sectores residenciales modernos la subida del arrendamiento es muy fuerte y empieza a igualar precios internacionales a nivel de la región andina. Los precios de los servicios médicos privados casi se duplican frente al año anterior; ciertamente, una consulta médica por US\$ 4 dólares no valoraba el servicio especializado. La subida de 100%, 170% o 225% cuando la inflación promedio anual para igual período es de 29,2% resulta fuerte y puede sostenerse en la medida en que el segmento de clientes que demandan el servicio tengan capacidad de pago. Los precios especulativos se mantendrán mientras haya demanda para ellos...

Queda claro que para la clase media, cierto tipo de bienes y servicios, como la educación, la salud, el alquiler, los alimentos -o sea los elementos básicos de bienestar de la familia-, pasarán a representar proporciones más altas de su ingreso; incluso podrían significar tener que sacrificar calidad en estos servicios para ajustar sus presupuestos..., un comportamiento de consumo similar al de los más pobres. Algunos segmentos de prestación de servicios o de la producción, no han cambiado la lógica de mantener elevados niveles de rentabilidad como si estuviesen operando en suces, y están llegando al consumidor final con precios especulativos y sin ningún escrúpulo. Los parámetros de precios en suces se borrarán y ahora, en muchos casos, se fijan mirando al bolsillo del consumidor.

La generalización de este caos de precios está llevando al país a perder aceleradamente su competitividad y, por esta vía, a que los productos ecuatorianos pierdan mercado a nivel nacional e internacional. Lo que sigue en la cadena, si no se detiene esta carrera suicida en los precios, podría ser la gradual quiebra de empresas pequeñas y medianas y un mayor desempleo.