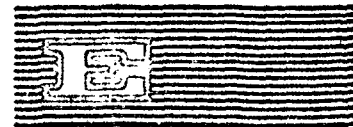


NACIONES UNIDAS

CONSEJO  
ECONOMICO  
Y SOCIAL



GENERAL

E/CN.12/653

30 de agosto de 1967

ESPAÑOL

ORIGINAL: INGLES

---

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Décimo período de sesiones

Mar del Plata, Argentina, mayo de 1963

MEDICION DEL NIVEL DE PRECIOS Y EL PODER ADQUISITIVO  
DE LA MONEDA EN AMERICA LATINA, 1960-62

(Investigación basada en los materiales recolectados en  
las capitales de 19 países latinoamericanos y en  
dos ciudades de los Estados Unidos de América)



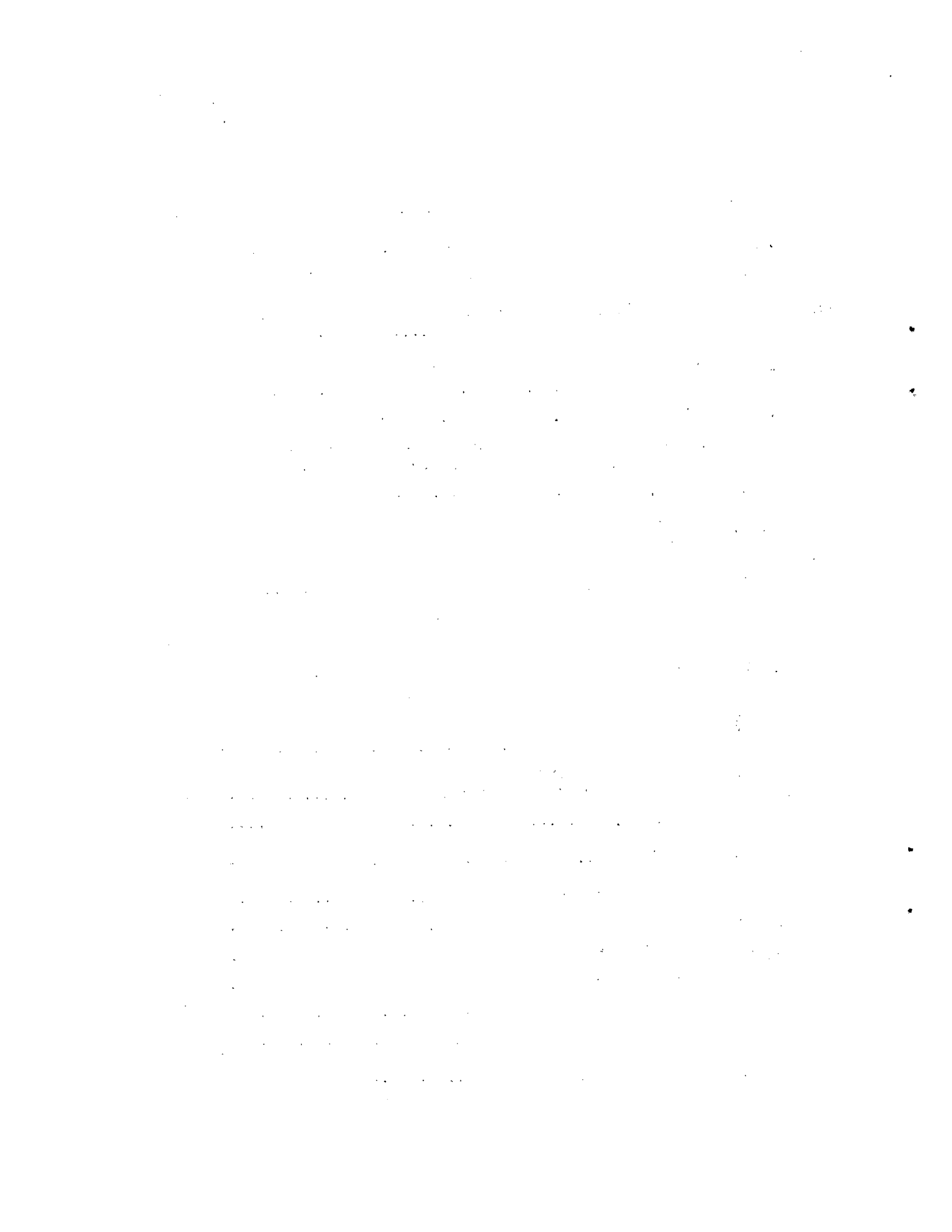
## INDICE

	<u>Páginas</u>
NOTA PRELIMINAR .....	1
INTRODUCCION .....	3
I. GENERALIDADES .....	3
1. Falta de adecuación de los tipos vigentes de cambio ....	4
2. Definición de objetivos .....	6
II. RESUMEN DE METODOS Y PROCEDIMIENTOS .....	8
1. Metodología .....	8
a) El concepto .....	8
b) El problema de las ponderaciones .....	10
c) Definición de criterios .....	12
2. Procedimiento .....	14
a) Investigaciones preliminares .....	14
b) Investigación directa .....	15
c) Reajustes por falta de comparabilidad de las informaciones básicas .....	17
d) Variaciones estacionales .....	19
e) Diferencias de precios dentro de un país .....	19
f) Cálculos finales .....	20
A. METODOLOGIA .....	22
Capítulo I: CONSIDERACIONES FUNDAMENTALES .....	22
1. Diferencias en el nivel de ingresos y la composición de los gastos .....	22
2. Diferencias de calidad .....	23
3. Problemas de cuantificación .....	24
4. Existencia de informaciones .....	24
Capítulo II: METODOS ALTERNATIVOS .....	27
1. Tipos de cambio ajustado .....	27
2. Necesidades y satisfacciones equivalentes .....	29
3. Comparación directa de los precios .....	32

/Capítulo III:

	<u>Páginas</u>
Capítulo III: SELECCION DE UNA FORMULA .....	36
1. Ecuaciones básicas .....	36
2. Comparaciones multilaterales .....	39
3. Cómputo de promedios regionales .....	45
4. Conclusiones .....	46
B. PROCEDIMIENTO .....	49
Capítulo I: EL DISEÑO DEL PROYECTO .....	49
1. Alcance de la investigación .....	49
2. Investigaciones preliminares .....	50
3. El plan general .....	52
4. La selección de los rubros .....	53
5. Clasificación por grupo de gasto .....	55
6. Especificaciones .....	57
7. El nivel de los precios .....	58
Capítulo II: RECOPIACION Y TABULACION DE LAS INFORMACIONES ...	61
1. Colección de material sobre precios .....	61
2. Ajustes para compensar las diferencias de calidad .....	62
a) Renglones idénticos .....	62
b) Renglones comunes .....	63
c) Partidas únicas .....	63
3. Ajustes para eliminar las influencias estacionales .....	65
4. Cálculo de los coeficientes de ponderación .....	66
5. Cálculo de los resultados .....	68
6. Ajuste para eliminar las diferencias temporales .....	70
III. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION .....	72
Capítulo I: EL NIVEL DE LOS PRECIOS .....	72
1. Tipos de cambio de paridad .....	72
2. Relaciones de precios (a los tipos de cambio vigentes) .	85
3. Poder adquisitivo comparado de las monedas (a los tipos de cambio vigentes) .....	90
	/Capítulo II:

	<u>Páginas</u>
Capítulo II: ANALISIS POR GRUPOS PRINCIPALES DE GASTO .....	93
1. Equivalencias de poder de compra .....	93
2. Relación de precios (a los tipos de cambio vigentes) ...	98
Capítulo III: ESTRUCTURA COMPARATIVA DE LOS PRECIOS (A LOS TIPOS PARITARIOS DE CAMBIO) .....	107
1. Niveles de precios relativos de los principales sectores de gasto .....	107
2. Análisis por países .....	111
3. Observaciones relacionadas con los grupos principales de gastos .....	117
4. Resumen .....	132
Capítulo IV: COMPARACION DE LOS NIVELES DE PRECIO DE ALGUNAS CIUDADES EN AMERICA LATINA Y LOS ESTADOS UNIDOS.	135
1. Problemas conceptuales .....	135
2. Trabajo sobre el terreno .....	137
3. Problemas de ponderación .....	140
4. Los resultados de la comparación .....	143
a) Equivalencias de poder de compra .....	143
b) Relación de precios (a los tipos de cambio del mercado libre) .....	147
c) Análisis por grupos principales de gasto (a los tipos de cambio del mercado libre) .....	150
d) <u>Resumen</u> .....	159
ANEXO: NOTAS TECNICAS .....	160
1. Investigaciones anteriores .....	160
2. Sincronización de la encuesta .....	166
3. Clasificación por grupos de gastos .....	167
4. Problemas de recolección de precios .....	172
a) Gastos de consumo .....	172
b) Bienes de inversión .....	178
ANEXO ESTADISTICO .....	181



NOTA PRELIMINAR

En el presente estudio se pone al día el documento Comparación de precios y paridad de poder adquisitivo de la moneda en algunos países latinoamericanos (E/CN.12/589) presentado al Noveno Período de Sesiones de la Comisión Económica para América Latina, celebrado en mayo de 1961. Aunque la metodología es la misma, salvo en aspectos de importancia secundaria, los resultados se refieren ahora a las capitales de todos los países latinoamericanos, con excepción de Cuba en cuyo caso no pudo obtenerse información comparable. Un agregado importante es la inclusión de datos correspondientes a dos ciudades norteamericanas - Los Angeles y Houston - donde el Bureau of Labor Statistics hizo una recolección de precios especialmente para la CEPAL. Los resultados correspondientes a ambas ciudades fueron incluidos con objeto de compararlos con los latinoamericanos, cuando las condiciones eran suficientemente equiparables como para obtener resultados significativos.

Como en el documento E/CN.12/589, las cifras presentadas en este estudio están en forma de índices que reflejan los niveles relativos de los precios y las "equivalencias de poder adquisitivo" con lo cual se quiere indicar el número de unidades monetarias de un país que corresponden en poder adquisitivo a un número determinado de unidades monetarias de otro país. Se dan informaciones de esta naturaleza acerca de los principales tipos de bienes, servicios y equipos de producción que entran en los gastos de consumo e inversión de América Latina. Se dan también cifras de gasto total, con las cuales se tiene una medida del tipo de cambio de paridad que refleja la equivalencia general de una moneda latinoamericana en función de otra.

Mientras en el estudio anterior los resultados se referían a los meses en que se recopilaron las estadísticas básicas (con lo cual se introducía un factor de incomparabilidad que era importante para aquellos países en que los precios están sujetos a variaciones rápidas o frecuentes), en este documento se han reajustado los cálculos a fin de relacionar los resultados con dos meses determinados separados entre sí por un bienio - a saber, junio de 1960 y junio de 1962. Por este motivo,

/y también

y también por efecto de las variaciones en la importancia relativa de cada renglón al incluir diecinueve y no diez países latinoamericanos en el cálculo, los resultados difieren de los presentados en el estudio preliminar.

A pesar de haber incluido a las dos ciudades norteamericanas de Houston y Los Angeles, no se ha hecho intento alguno por calcular los tipos de paridad de las monedas latinoamericanas en dólares u otra moneda no norteamericana. Se requeriría mucho más trabajo para lograr que una tabulación tal fuera estadísticamente aceptable. En particular, queda por resolver el problema de comparar países con muy diferentes niveles de ingreso y composición de los gastos (como Bolivia o Haití y los Estados Unidos) y habría que recopilar mayores informaciones sobre los precios en un número suficiente de ciudades a fin de contar con datos que pudieran considerarse plenamente representativos de un nivel medio de precios en los Estados Unidos y en cada país latinoamericano.

Análogamente, la Secretaría de la CEPAL no ha contado con recursos bastantes como para llevar a la práctica la recomendación, aprobada por la Comisión en su Noveno Período de Sesiones, en el sentido de ampliar el estudio a fin de abarcar las relaciones entre los precios, los salarios y los niveles de ingreso personal y de analizar las causas subyacentes de las diferencias en la estructura de precios de cada país. Por lo tanto, el presente estudio se limita a determinar las equivalencias de poder adquisitivo y los niveles de precios relativos en las capitales latinoamericanas y no pretende entrar en una evaluación de fondo de los diversos factores que influyen sobre esos niveles.

Para comodidad de los lectores que no tienen interés especial en los problemas metodológicos y prácticos que planteó la investigación, se ha preparado un resumen que indica las orientaciones seguidas en ella. Quienes quieran conocer mayores detalles estadísticos que los presentados en el texto, podrán encontrarlos en el anexo estadístico que incluye los cuadros y cifras de mayor interés.



## INTRODUCCION

### I. GENERALIDADES

El establecimiento de una Zona de Libre Comercio en América Latina y el progreso hacia la formación de un mercado regional han puesto de relieve tres problemas independientes, que hasta cierto punto han sido factores limitantes en algunos trabajos de la CEPAL: la medición del "valor" real o el poder adquisitivo de cada moneda latinoamericana; el establecimiento de niveles de precios relativos para los distintos países; y la conversión de los precios o valores expresados originalmente en distintas unidades monetarias nacionales a una sola moneda común.

Aunque en gran medida los índices han servido para establecer los niveles relativos en distintas fechas y las cifras en moneda nacional han bastado para medir los niveles absolutos o los precios internos de un país, cuando se ha tratado de comparaciones entre países ni los índices, ni los porcentajes, ni siquiera los valores nacionales calculados a los tipos corrientes de cambio, han sido indicadores suficientemente seguros o significativos para muchas aplicaciones analíticas. En la postguerra se ha estado dando creciente importancia a los valores globales macroeconómicos y ha cundido mucho el interés por las estadísticas comparables de ingreso nacional para los distintos países o la región en su conjunto. La falta de medidas adecuadas para traducir las cifras nacionales expresadas en distintas monedas a valores globales dignos de confianza y representativos del conjunto de la región, con un denominador monetario común, ha sido un obstáculo insalvable con los procedimientos estadísticos acostumbrados. Del mismo modo, en la formulación de planes o proyectos de integración económica - ya sea del tipo previsto por los países centroamericanos o de la clase considerada en la región grancolombiana, la falta de informaciones acerca de los niveles de precios relativos ha entorpecido el trabajo. Por último, como se dijo anteriormente, la creación de una Zona de Libre Comercio, que ya abarca la mayor parte de la población y producción latinoamericanas, ha puesto al descubierto la necesidad de contar con medidas

/adecuadas del

adecuadas del "valor real" de cada moneda, de la estructura de los costos comparados, de los niveles de precios relativos y de la relación entre los precios internos y aquéllos aplicables a los productos que entran en el comercio internacional.

1. Falta de adecuación de los tipos vigentes de cambio

El método tradicional para convertir los precios (o valores) de un país en los precios (o valores) de otro ha sido aplicar los tipos de cambio vigentes para las transacciones internacionales. La complejidad misma de los sistemas cambiarios de muchos países latinoamericanos en la postguerra apunta hacia el peligro de adoptar un procedimiento de esta índole. Habría que optar entre distintos tipos - de mercado libre, oficiales, preferenciales y no preferenciales - que a menudo fluctúan violentamente de un mes al otro y que ciertamente son inconstantes en el curso de los años.

Aunque se aplique una tasa única, es difícil conceder que los tipos de cambio reflejen con fidelidad el "valor" real o poder adquisitivo de las monedas nacionales. Bastaría echar una mirada a la situación de los precios en Chile para probar el argumento. En febrero de 1959 el tipo de cambio para las transacciones comerciales y no comerciales se fijó en un nivel de 1 050 pesos por dólar. Si en ese tiempo la tasa reflejaba correctamente el "valor" del peso, por cierto que no lo hacía en febrero de 1961, cuando, sin que hubiera variado el tipo de cambio, los precios internos habían subido en 33 por ciento (como ocurrió en realidad). Análoga situación se da en otros países, verbigracia la Argentina y el Uruguay, en que se ha mantenido el tipo de cambio a un nivel arbitrario durante largos períodos, cualquiera que haya sido el movimiento de los precios internos. En otros casos, como en el Brasil y más recientemente Chile, aparece una divergencia marcada en las tendencias del tipo oficial aplicable a parte importante de las transacciones externas del país y las del tipo libre, al que generalmente están afectos sólo las transacciones marginales, como las remesas privadas, los gastos de turismo y quizá la importación de bienes suntuarios.

/Es lógico

Es lógico que los tipos de cambio no midan adecuadamente el nivel de precios internos. Se aplican fundamentalmente a aquellos renglones, y sólo aquéllos, que entran en las transacciones de tipo internacional - exportación e importación de bienes y servicios (incluso flete marítimo y seguro), gastos de turistas, remisión de intereses y utilidades, donaciones de residentes de un país a otro, movimiento de capitales a corto plazo y préstamos de más larga duración. El tipo de cambio o el sistema cambiario es aquél que mantiene el equilibrio en el ingreso y egreso de fondos relativos a esas transacciones. Sin embargo, la acción gubernamental encaminada a controlar los egresos es a menudo un factor dominante en la nivelación de ambos lados del balance nacional de pagos y, en consecuencia, puede decirse que sólo en contados países latinoamericanos los ingresos y los egresos están realmente en equilibrio o que los tipos corrientes de cambio miden los valores comparativos de las monedas, aunque sólo se consideren las transacciones que entran directamente en las relaciones entre países, a saber, la importación o exportación de bienes, movimiento de capitales, etc.

Cuando se toman en consideración las transacciones que no entran en las relaciones entre países, resulta aún más inadecuado el empleo de los tipos vigentes de cambio para medir el poder adquisitivo. El grueso de los bienes y servicios finales consumidos o usados en un país no es objeto de comercio internacional. Si bien no puede subestimarse el papel del comercio internacional en la determinación del nivel del ingreso real, el valor de los bienes importados es bajo en comparación con la producción nacional. Si se agregan los servicios, casi todos ellos producidos en el país (siendo casi las únicas excepciones el transporte internacional, las comunicaciones, el turismo, algunos aspectos de la banca junto con los servicios consulares), se apreciará que un tipo de cambio determinado por las transacciones internacionales no sería apropiado para valorar la producción, ingreso o gastos totales de un país.

## 2. Definición de objetivos

Los objetivos del presente estudio son, por lo tanto, los tres siguientes:

- a) Medir los niveles de precios relativos en varios países latinoamericanos sobre la base de todas las transacciones de gastos (ya sean individuales o gubernamentales) que se relacionan con el consumo final o la inversión.
- b) Estimar el poder adquisitivo de cada moneda, comparando las cantidades de productos finales que pueden comprarse.
- c) Determinar los tipos de cambio de paridad a los cuales se igualarán los niveles de precios aplicables al total de productos finales en cada uno de los países estudiados.

La forma de "equiparar" los niveles globales de precios es un aspecto por discutir. Como ocurre con otros tipos de comparaciones de precios, debe introducirse algún criterio de equivalencia entre distintas situaciones. En la mayoría de los casos esta equivalencia se considera como una "equivalencia de bienestar" o una "equivalencia en la satisfacción de necesidades". Sin embargo, la "equivalencia en la satisfacción de necesidades" tiene diversas interpretaciones. Según un enfoque, se adopta un concepto global, sin considerar por separado cada producto o servicio componente. Es decir, se considera un conjunto o "cesta" de bienes y servicios que da en un país en total la misma satisfacción que otra cesta de bienes y servicios brinda en otro, cualquiera que sea la composición de esas cestas. Sin embargo, es más común que la "cesta" tenga idéntica composición en ambos lugares, en el supuesto de que el mismo renglón proporciona la misma satisfacción en ambos sitios y que en total la cesta, en teoría al menos, ofrece el mismo nivel de bienestar en ambas situaciones. Se arguye que el costo de ambas cestas mide el nivel relativo de precios en los dos lugares.

De adoptarse este último criterio, el tipo de cambio de paridad puede definirse como aquél en que se equipara el costo de una cesta representativa de bienes y servicios en un país con el costo de una cesta similar en otro. Por ejemplo, si 1 000 pesos en el país A comprara la cesta representativa y ésta cuesta 1 500 nacionales en el país B y 50 000 centavos en el país C, los tipos de cambio de paridad serán los siguientes:

/1 peso

1 peso = 1.5 nacionales = 50 centavos

En cambio, los precios están a la par en dos países cuando, a un tipo determinado de cambio, una unidad de la moneda del país A compra la misma cantidad de bienes y servicios que un número equivalente de unidades monetarias en el país B (determinando el tipo de cambio la equivalencia en términos de unidades monetarias).

En la misma forma, el poder adquisitivo de la moneda de un país comparada con la de otro puede describirse como la cantidad relativa de bienes y servicios que pueden adquirirse en cada uno de los países considerados con una unidad monetaria.

Por último, la equivalencia de poder adquisitivo de dos monedas es el número de unidades de una moneda que debe pagarse para obtener la misma cantidad de bienes y servicios que se compran con una unidad de la otra moneda. Conviene señalar que el concepto de "tipo de cambio de paridad" se relaciona con el valor global de todos los bienes y servicios clasificados como productos finales y no con un tipo particular de transacción o grupo particular de productos. Por ejemplo, no existe un tipo de cambio de paridad para los alimentos o la inversión por si solos, pues esto presupondría que las únicas transacciones del país en estudio son las relativas a los alimentos o la inversión. Por otra parte, hay una "equivalencia de poder adquisitivo" para cada tipo de transacción o cada grupo de transacciones, pues el número de unidades monetarias que se necesita para comprar un bien particular o grupo de bienes puede considerarse independientemente de otros bienes o grupos. El total de equivalencia de poder adquisitivo para todos los renglones, cuando se combina en proporciones apropiadas, da el poder global de compra de la moneda del país en comparación con la de otro y de esta manera se convierte en una medida del tipo de cambio de paridad.

En forma alternativa, podrían calcularse las equivalencias de poder adquisitivo para un ingreso de magnitud particular (en cuyo caso se refieren a la cantidad relativa de bienes y servicios adquiribles con ese ingreso en cada país). En este caso, la combinación de las equivalencias para todos los niveles de ingreso da una vez más el poder global de compra de la moneda de cada país y sobre esa base podría calcularse el tipo de cambio de paridad.

## II. RESUMEN DE METODOS Y PROCEDIMIENTOS

1. Metodologíaa) El concepto

En todo estudio estadístico, los métodos adoptados y su aplicación práctica dependerán concretamente de los objetivos por cumplir y del grado en que pueden aprovecharse las informaciones disponibles para cumplir esos objetivos. Ante todo, se requiere un método preciso, simple de calcular, completo en su cobertura, de fácil comprensión y capaz de rendir resultados inequívocos y compatibles con el marco de referencia del estudio. Un enfoque que pudiera justificarse plenamente desde el punto de vista teórico, podría rechazarse si fuera de difícil aplicación o si sus resultados presentaran dificultades de interpretación o no se acomodaran al diseño básico de la investigación. Por análogas razones, lo que conviene para un estudio deberá descartarse como posibilidad metodológica para otro.

En la presente investigación, la elección de método por parte de la CEPAL estuvo presidida por el deseo de obtener resultados recíprocamente compatibles de todos los países latinoamericanos, en vez de calcular una serie de relaciones de precios independientes, cada una de ellas aplicable a un número restringido de países (como en el caso de las comparaciones binarias). Del mismo modo, los métodos demasiado complicados o difíciles de poner en práctica con los recursos e informaciones disponibles se han considerado poco adecuados para la investigación y por consiguiente han sido descartados.

El enfoque de la CEPAL - como el de casi todos los investigadores en materia de comparación de precios - descansa en el concepto fundamental de la equivalencia entre dos o más situaciones. La equivalencia puede referirse ya sea a) a la colección de partidas cada una de las cuales se considera que satisface las "necesidades" o "deseos" en la misma forma o en forma equivalente en las diversas situaciones; o b) una colección de partidas que da en total la misma satisfacción (o bienestar) en cada una de las situaciones consideradas, aunque individualmente las partidas pueden proporcionar cantidades distintas de satisfacción.

/El segundo

El segundo método ha sido propugnado por muchos autores porque permite salvar las dificultades derivadas de la interdependencia existente entre el precio de un producto y la cantidad consumida. Asimismo se sostiene que este método permitiría soslayar los problemas que derivan de las diferencias de disponibilidad en países distintos y de factores como el clima que, aunque influyen en los gastos de consumo, no tienen de por sí ningún valor monetario que pueda medirse adecuadamente en la comparación de precios o costos. Pero este método presenta muchos inconvenientes. Por ejemplo, es difícil demostrar que un conjunto determinado de bienes y servicios proporcionan en realidad una cantidad concreta de bienestar o que la satisfacción de las necesidades o los niveles de bienestar se han equiparado exactamente en las distintas situaciones. Se ha abogado por el uso de curvas de indiferencia y elasticidades de ingreso de la demanda para indicar la equivalencia, pero en la etapa actual de evolución estadística, no pueden esperarse resultados prácticos del método global, salvo en muy contados casos. El criterio alternativo de elegir una "cesta" de bienes y servicios en que se supone que cada uno da la misma o equivalente satisfacción en dos o más situaciones pareció más satisfactorio desde el punto de vista de la CEPAL. En él se supone tácitamente que si los productos individuales dan cantidades equivalentes de satisfacción, la suma de ellos dará una satisfacción o bienestar total equivalente en los países comparados y que el costo de la cesta en distintas situaciones indicará el nivel comparado de precios, el poder de compra comparado y el tipo de cambio requerido para dar paridad en las estructuras globales de precios. El método tiene varias limitaciones y desventajas que no se presentan en el método global. Exige una identificación precisa de cada partida en cada situación; presupone que el mismo renglón satisface la misma necesidad y desempeña la misma función, cualquiera sea el país de que se trate; requiere la combinación de renglones de manera tal de reflejar la importancia relativa que les corresponde en el total; en la comparación postula una homogeneidad, tanto del ingreso como de los gastos (y precios) dentro de un país que suele no existir; demanda un acopio de material

/estadístico, calculado

estadístico, calculado con precisión, referente a los precios, volúmenes, valores, ingresos, etc. que no es fácil conseguir y sus resultados pueden tener una aplicación restringida por efecto de las limitaciones en el campo de aplicación y la metodología del estudio.

Por otra parte, el método tiene la importantísima ventaja de ser matemáticamente preciso, libre de ambigüedades de interpretación y de no descansar tanto en las apreciaciones subjetivas del estadístico encargado de la investigación. Además, puede extenderse su aplicación a todos los sectores de gastos, en tanto que el método global preconizado por Staehle, Firsch y otros autores sólo se ha aplicado experimentalmente hasta ahora a una parte restringida del gasto de consumo y a niveles particulares del ingreso. Por estos motivos se decidió emplear el método de la "cesta" del mercado en el estudio de la CEPAL.

b) El problema de las ponderaciones

En la mayoría de los estudios en que se ha empleado el método de la "cesta del mercado" se ha utilizado algún tipo de cambio vigente para convertir los precios de todos los países a un denominador monetario común; se han calculado entonces las relaciones de precios y se ha empleado el sistema de ponderación de un país y luego del otro para combinar las relaciones individuales de precios. Los índices resultantes, al menos en teoría, constituyen medidas de las relaciones de precios entre los dos países, del poder adquisitivo de paridad de ambos y dan factores de corrección que, al ser aplicados al tipo de cambio oficial, indicarían los tipos de cambio de paridad aplicable a las monedas de ambos países. Sin embargo, como no se ha usado un sistema de ponderación representativo de todos los países en cuestión, en casi todos los casos los resultados se han limitado a una serie de comparaciones binarias que sirven fines limitados.

En el estudio de la CEPAL se consideró importante que los resultados fueran logrados de manera tal que fueran mutuamente válidos entre todos los países de la región. Esto supuso la adopción de un sistema común de ponderación que, por la naturaleza del estudio, tuvo necesariamente que basarse en la composición media del consumo en la región, es decir, en aquella composición del consumo que más se acerca o menos se aleja de las modalidades de consumo de los países individuales.

/La modalidad



La modalidad del consumo podía expresarse como valores gastados (en cuyo caso se emplearían para ponderar las relaciones de precios) o cantidades consumidas (cuando podrían aplicarse para la ponderación directa de los precios). El cálculo de promedios de valores suponía la existencia previa de tipos de cambio satisfactorios a los cuales podrían convertirse las cifras expresadas en moneda nacional, sumándose los resultados parciales para calcular los promedios. Como el presente estudio tiene precisamente por objeto medir tal tipo de cambio, hubo que descartar esa hipótesis. Además, el uso de precios relativos supone la elección de un país base con el cual pueden compararse los precios de los demás países. A menos que las ponderaciones se escojan de acuerdo con la modalidad del consumo del país base (lo que no sería aconsejable en una comparación interregional), influirá en los resultados el nivel de precios del país base siempre que se comparen otros dos países.<sup>1/</sup> En cambio, cuando se emplean ponderaciones de cantidad cualquier país del grupo puede servir como base o punto de referencia para la comparación de precios. Por lo tanto, éste ha sido el sistema de ponderación escogido para el estudio.

Es necesario hacer dos reservas en cuanto al cómputo de los coeficientes de ponderación. Primero, el principal objeto del estudio es comparar un país con otro más bien que calcular los niveles de precios o equivalencias de poder de compra para toda América Latina. Los países son de igual importancia para la investigación y, por lo tanto, se descartó todo sistema de ponderación que le asignara una importancia más alta a los países con un número mayor de habitantes. De esta manera se eludió el peligro de que el país más grande de la región - el Brasil - tuviera tal preponderancia en el sistema de ponderación que los resultados llegaran a parecer un índice de ponderación fija en que se emplearan como ponderaciones las cantidades totales consumidas en ese país - un efecto evidentemente indeseable si había..

---

<sup>1/</sup> El mismo defecto se hace presente cuando las ponderaciones de valor y los precios no se han calculado de manera uniforme, es decir, que se usan valores de un año y precios de otro.

de emplearse la misma estructura de ponderación para comparar entre sí a los países más pequeños como Haití y el Paraguay.<sup>2/</sup> Segundo, las cantidades consumidas por habitante dependen del poder de compra disponible, el que a su vez es función del ingreso por habitante. La cesta de mercado, por lo tanto, fue basada sobre un promedio no ponderado de cantidades consumidas por habitante en cada uno de los países estudiados.

c) Definición de criterios

El criterio que la CEPAL ha decidido emplear se basa entonces en una cesta de bienes y servicios cuyos componentes son representativos del consumo medio en todos los países de la región. Las cantidades consumidas por habitante en cada país dan las ponderaciones necesarias, dejando un cierto margen de sustitución, en aquellos casos en que se usan renglones distintos en las diferentes situaciones (por ejemplo, papas y mandioca; vestuario ligero y grueso; trenes y buses, etc.). Los precios que rigen para cada renglón en cada país se aplican entonces a las ponderaciones de cantidad a fin de dar el costo total de cada cesta en cada país. La comparación de los costos en los distintos países de una medida de los precios comparados (tanto de los totales como de los grupos componentes), una estimación del poder de compra equivalente de cada moneda y una evaluación de los tipos de cambio de paridad.

La fórmula empleada para expresar la relación de precios de los países K y O dentro de la región se explica con mayor precisión en los capítulos sobre metodología, pero puede transcribirse así:

$$\bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i q_{io} \cdot p_{ik}}{\sum_i q_{io} \cdot p_{io}} \quad (k = a, b, c, \dots, m \text{ países}; \\ i = 1, 2, 3, \dots, n \text{ partidas})$$

en que  $\bar{P}_{ko}$  es la relación de precios del país K con el país O (siendo O cualquier otro país dentro del grupo);

$q_{io}$  es el consumo medio por habitante de la partida i en todos los países considerados;

$p_{ik}$  es el precio de la partida i en el país K; y

$p_{io}$  es el precio de la misma partida en cualquier país O. El

<sup>2/</sup> Sin embargo, para la comparación de América Latina con otra región habría que calcular la cesta de acuerdo con la importancia de todos los individuos de la región siendo entonces el promedio no ponderado en que tendrían mayor importancia los países con mayor poder total de compra. /equivalente de

equivalente de poder de compra ( $R_{ko}$ ) de una partida en el país K en relación con el país O es igual a la recíproca de la relación de precios.<sup>3/</sup>

Es decir,

$$R_{ko} = \frac{1}{P_{ko}}$$

o (para todas las partidas)<sup>4/</sup>

$$\bar{R}_{ko} = \frac{1}{\bar{P}_{ko}}$$

Si se invierte la relación de poder de compra se obtiene

$$R_{ok} = P_{ko}$$

$$R_{ko} = P_{ok}$$

Cuando el cálculo se extiende a todos los rubros de gasto, las relaciones de poder de compra de ambas monedas son por definición iguales al tipo de cambio de paridad (E) de esas monedas,

es decir,

$$E_{ok} = \bar{R}_{ok} = \bar{P}_{ko} = \frac{1}{\bar{P}_{ok}}$$

$$y \quad E_{ko} = \bar{R}_{ko} = \bar{P}_{ok} = \frac{1}{\bar{P}_{ko}}$$

Como se aplican a los precios de todos los países los mismos coeficientes de ponderación, los resultados son recíprocamente convertibles y cualquier país puede usarse como punto de referencia. En la práctica, esto significa que la relación de precios entre, digamos la Argentina y México, México y Chile, Chile y Brasil, dará relaciones de precios

<sup>3/</sup> Por el momento no se considerarán las diferencias de necesidades de los habitantes por razones de clima u otros factores. Los reajustes para incluir esas influencias son necesarios cuando el método postula una igualdad de satisfacción, aunque la magnitud de esos reajustes sería en general pequeña en relación con los totales generales.

<sup>4/</sup> El signo " - " sobre un símbolo significa promedio de todas las partidas o países considerados.

igualmente válidas para la Argentina-Chile, Argentina-Brasil, México-Brasil, y así sucesivamente para los 20 países latinoamericanos y los Estados Unidos o Europa y tampoco resultará un tipo de cambio de paridad expresado en dólares, francos o cualquier otra moneda no latinoamericana. Para obtener estas relaciones, habría que ampliar los cálculos y modificar la metodología en algunos aspectos a fin de tener en cuenta la modalidad de ponderación y la estructura de los precios en las zonas ajenas a América Latina.

## 2. Procedimiento

### a) Investigaciones preliminares

A fin de preparar un plan para la recolección adecuada de materiales sobre precios y elaborarlos después, fue necesaria gran cantidad de trabajo preliminar, pues faltaban por completo otras fuentes adecuadas de información. Por consiguiente, se efectuó un estudio piloto en dos países en 1958 para conocer directamente los tipos de bienes duraderos existentes en América Latina y la forma en que podrían solventarse los problemas técnicos, como la identificación de los renglones y su valoración subsiguiente. En 1959 se realizó un estudio en tres países en que, entre otros objetivos, se buscaron soluciones para muchos problemas inherentes a la comparación entre países de precios de bienes de consumo y servicios.

Se formuló un plan general de un proyecto más amplio, que a la postre abarcaría tanto el gasto como la inversión públicos y privados en todos los países latinoamericanos y establecería al mismo tiempo un vínculo con uno o más países de otras partes del mundo. La CEPAL aprovechó extensamente la labor de otros investigadores europeos y norteamericanos y fueron muy útiles los trabajos pioneros de Gilber, Kravis and Associates de la OECE y las diversas investigaciones de la U.S. Bureau of Labor Statistics en materia de comparación de precios entre ciudades, aunque no pudo aplicarse el mismo criterio por la diferencia de propósitos y material básico disponible. Se hizo una selección de los bienes y servicios más importantes en la composición del gasto y la inversión latinoamericanos y se redactaron las especificaciones tomando en cuenta toda la labor de esta clase desarrollada por los distintos países para

/calcular sus

calcular sus índices nacionales de precios. En muchos casos, cuando los renglones convenientes no se incluían en los índices nacionales (por ejemplo, maquinaria o materiales de construcción) la CEPAL preparó las especificaciones técnicas sobre la base de la experiencia adquirida en su estudio piloto de 1958 y de las investigaciones adicionales que fueron necesarias.

b) Investigación directa

Para la recolección de informaciones, se nombraron corresponsales en cada país, a quienes se impartieron instrucciones precisas en cuanto a la fecha de la encuesta, forma de realizarla, tipo de expendio que había que visitar, calidad de la partida que debiera considerarse, manera de vencer las posibles dificultades (por ejemplo, la fruta o verdura que se vende por unidad y no por peso), tratamiento de los descuentos y otros problemas que podían preverse de antemano.

La recolección de informaciones por los corresponsales fue seguida casi de inmediato por una visita al país por un miembro de la Secretaría especializado en este tipo de actividad, quien se cercioró de que, en la medida de lo posible, la recolección de precios se estaba efectuando en forma análoga y que se tomaban renglones comparables en todos los países de la región. Por regla general, el funcionario de la CEPAL tomó los precios y verificó las informaciones de todos los renglones por lo menos en un expendio de cada ciudad incluida. En algunos - sobre todo al comienzo del trabajo cuando todavía había dificultades en aplicar las especificaciones - la CEPAL usó casi exclusivamente las informaciones recolectadas por su propio personal, práctica que se mantuvo en el caso de los bienes de inversión, hasta etapas más avanzadas de la investigación. En unos pocos casos en que fue difícil obtener informaciones precisas del representante o distribuidor local, la información se consiguió por correspondencia de los fabricantes o de la compañía matriz.

Por la magnitud del estudio y los limitados recursos a disposición de la CEPAL, no fue posible realizar la recolección de precios en todos los países en una misma fecha; por consiguiente, se dividió el trabajo en diversos períodos. En la primera etapa (1960) se obtuvieron informaciones de las capitales de nueve países, incluyendo particularmente a aquéllos en

/que los

que los movimientos inflacionarios de los precios pudieran invalidar la comparación por referirse a una fecha demasiado alejada de la base: junio de 1960. Los resultados de esos nueve países se presentaron en el documento E/CN.12/589 al Noveno Período de Sesiones de la CEPAL, en 1961. Más tarde en ese mismo año, se recogieron informaciones en ciudades de seis países más;<sup>5/</sup> y en 1962 se incluyeron las capitales de todos los demás países latinoamericanos, con excepción de Cuba. La U.S. Bureau of Labor Statistics llevó a cabo a mediados de ese mismo año una investigación especial. Envió tres funcionarios a Los Angeles y Houston para hacer una recolección especial de precios de bienes de consumo, servicios y materiales de construcción de acuerdo con las especificaciones establecidas por la CEPAL para su encuesta latinoamericana. Un estadístico de la CEPAL visitó dichas ciudades al mismo tiempo a fin de ayudar a resolver los muchos problemas de comparabilidad que surgen inevitablemente en ciudades con niveles de ingreso y modalidades de vida muy diferentes de los latinoamericanos.

En 1962 se consideró también el problema de mantener al día las relaciones de precio y equivalencia de poder adquisitivo en distintas fechas. En una región en que los movimientos de precios de determinados países son notoriamente irregulares y a menudo acusan fluctuaciones muy acentuadas, el problema tiene mayor significación que en Europa o América del Norte. Se eligieron cinco países - Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay - en que se registraron variaciones inflacionarias de los precios entre la fecha de la encuesta inicial y la segunda investigación. Se confía en que la comparación de los niveles de precios en una misma ciudad con un intervalo de dos años arrojará algunas luces sobre la variación de los precios en la economía en su conjunto, sobre los cambios relativos en cada grupo de gastos y sobre el grado en que los índices nacionales de precios puedan emplearse para extrapolar los índices internacionales de precios y actualizar la información sobre equivalencias de poder adquisitivo y tipos de cambio paritarios.

---

<sup>5/</sup> Cinco ciudades latinoamericanas, más Georgetown (Guayana Británica).

c) Reajustes por falta de comparabilidad de las informaciones básicas

La variación en la calidad de los renglones seleccionados para la investigación es quizá el mayor problema con que se tropieza en las comparaciones interespaciales de precios. Sólo en contados casos, por ejemplo, cuando un producto es fabricado por la misma empresa o se usan las mismas especificaciones, existe una verdadera identidad. Un motor diesel de cierta marca y determinados HP importado a dos países distintos parecería a primera vista satisfacer la condición de que los renglones sean idénticos en ambos lugares. En la práctica, es preciso tener en cuenta otros factores, pues el motor puede importarse con distintos accesorios con lo cual el precio puede variar hasta en 30 o 40 por ciento. En otros casos, artículos con el mismo nombre presentan aparentemente una calidad bien distinta en diversos países - como la corvina del Pacífico (en que la especie es de gran tamaño) y la de algunos países del Atlántico, donde, por ser un pescado pequeño, se vende en condiciones distintas, por ejemplo, entero y con cabeza y no trozado. También es posible cierta confusión porque un producto idéntico tiene nombres distintos - como la mantequilla que es "manteca" en la Argentina y "mantequilla" en Chile; y la grasa de cerdo que es "manteca" en Chile pero "mantequilla" en la Argentina.

En lo posible la CEPAL trató de resolver los problemas derivados de esas diferencias en el momento de llevar a cabo sus investigaciones en cada ciudad. Cuando era viable, se eligieron variedades que eran precisamente idénticas; y cuando había discrepancias secundarias (como en el motor diesel mencionado anteriormente) los precios se rectificaron a fin de incluir para cada país un renglón idéntico al menos en teoría. En otros casos, se aprovecharon los conocimientos locales para obtener una calidad que, aunque discrepara ligeramente de la especificación, diera una cantidad equivalente de satisfacción en cada país. En el grado en que lo permitieron los recursos de la CEPAL, se utilizó el asesoramiento técnico - como ocurrió con algunos textiles en que se obtuvieron muestras para compararlas después - pero el procedimiento sólo fue aplicable a unas pocas partidas. En el caso de otras, por ejemplo, servicios de transporte, hubo que introducir reajustes para compensar las diferencias de calidad de

/acuerdo con

acuerdo con la apreciación subjetiva de los estadísticos de la CEPAL que dirigían el trabajo de investigación directa. En aquellos casos, como de los servicios, en que no parecía posible una evaluación estadística de las diferencias de calidad, la CEPAL no tuvo más remedio que considerar que partidas como los servicios médicos, las comunicaciones y los empleados domésticos eran idénticas.

Al revés de lo que se esperaba, los renglones "únicos" que existían en un país pero no en otro no prestaron un problema muy difícil. Este se simplificó al abarcar veinte países, pues el mismo producto podía encontrarse en un país vecino, y podía introducirse alguna estimación o ajuste de precios sobre la base de la relación con renglones similares en el segundo país. Por ejemplo, el gas de cañería no existe en muchas ciudades; en cambio, el gas licuado existe en todas ellas. Por consiguiente, se estableció una relación entre el gas de cañería y el licuado y ésta se tomó en cuenta para colocar a todas las ciudades en un pie de igualdad. Se usaron técnicas parecidas para el té y el mate, las papas y la mandioca, y hasta cierto punto, el vestuario liviano y grueso. Para la maquinaria y equipos, por ejemplo, telares o tornos, que no había en plaza o no podían valorarse fácilmente sobre bases comparables en todos los países, se calcularon precios hipotéticos, partiendo del precio en fábrica del país de exportación y agregándole el flete, seguro, cargos de manipuleo, derechos consulares, gravámenes aduaneros y otros elementos similares (incluyendo la utilidad de los distribuidores) que podrían entrar en el precio pagado por el consumidor final. Para muchos productos, se estimó que esta técnica era preferible a la recolección directa de precios, pues así se aseguraban especificaciones idénticas en cada país. Se exceptuaron algunos productos importantes en la Argentina y el Brasil, donde están prohibidas las importaciones y la producción nacional es importante pero de calidad distinta que la que se encuentra en otras partes. Sin embargo, como la producción local de la maquinaria y equipos principales suele seguir el diseño y especificaciones de la casa matriz europea o norteamericana, el artículo nacional podía a menudo identificarse sin gran dificultad, calculando un margen por diferencia de calidad. Sólo en un reducido número de casos - sobre todo cuando se incluyeron las ciudades norteamericanas en la comparación - subsistieron para la CEPAL serias dudas acerca de

/la confiabilidad



la confiabilidad y comparabilidad de los datos. En particular, se estimó que las cifras referentes a alquileres residenciales estaban afectas a un amplio margen de error, tanto por las diferencias de calidad como por la existencia de eficaces controles de arrendamiento para algunas o todas las viviendas en determinados países incluidos en la encuesta.

d) Variaciones estacionales

La recolección de informaciones en distintas fechas para países en que se registran diferencias mensuales apreciables de precios, planteó automáticamente un problema de comparabilidad que la CEPAL intentó resolver estableciendo coeficientes que indican el nivel de precio de cada producto en cualquier mes, en relación con aquél en que la cotización es mínima, es decir, el de mayor abundancia. Aunque todavía se está trabajando en esta tarea, se considera que la aplicación de estos coeficientes a los precios nacionales recolectados en un mes determinado ha ayudado a eliminar la falta de comparabilidad atribuible a los movimientos estacionales de precios.

e) Diferencias de precios dentro de un país

La labor llevada a cabo hasta ahora por la CEPAL sólo se refiere a algunas ciudades de cada país y como las variaciones de precios en el plano nacional pueden apartarse de aquellas registradas en la capital incluida en la investigación, sus resultados pueden no ser aplicables al país en su conjunto. Ello sería particularmente valedero para una superficie muy extensa, como la del Brasil, en que difieren marcadamente los elementos de oferta y costo entre los distintos estados. También sería aplicable a países más pequeños cuando se trata de precios en que influyen considerablemente las condiciones locales, por ejemplo, alquileres, transporte, agua, electricidad y posiblemente servicios domésticos. La CEPAL está estudiando este problema y se han llevado a cabo investigaciones directas en algunas ciudades de la Argentina, el Ecuador y Perú. También se están reuniendo para su estudio materiales de origen nacional. Sin embargo, todavía es demasiado pronto para efectuar una evaluación estadística de este factor en la determinación de los niveles nacionales de precios y las equivalencias de poder adquisitivo para cada país en conjunto.

/f) Cálculos

f) Cálculos finales

De acuerdo con la fórmula acordada, cada renglón empleado en las comparaciones de precios recibe la importancia relativa que tiene sobre la base del "gasto por habitante" en los diversos países de la región. Se empleó este sistema con el objeto de dar igual importancia a cada país y evitar que los de mayor tamaño o población más numerosa predominaran en las ponderaciones. El gasto por habitante por concepto de los renglones se determinó, en consecuencia, sobre la base de las cuentas nacionales, estudios de vida familiar, presupuestos público y estadísticas conexas. Los precios recolectados ya por la CEPAL en un país particular se dividieron por los valores correspondientes a fin de dar las cantidades hipotéticas que reflejan el consumo por habitante de cada renglón (así como el consumo de renglones similares cuyo valor se había imputado al renglón seleccionado). La suma de cantidades de todos los países y la derivación de un "promedio de países" dio entonces una base para el sistema de ponderación.

Al emplear el criterio de la "cesta del mercado", el cálculo de las equivalencias de poder adquisitivo resulta una simple operación aritmética. La multiplicación de las ponderaciones de cantidad por los precios de los renglones correspondientes dio el valor de cada renglón en la "cesta" del país; y la comparación del tamaño de la "cesta" (ya sea en total o para algunos grupos) dio la cantidad de gasto en la moneda de un país que corresponda a un monto particular de gasto en otro.

El establecimiento de niveles de precios relativos, a los tipos paritarios de cambio - que reflejan el equivalente de poder adquisitivo del país para todos los renglones - o al tipo oficial o de mercado libre, también es una operación sencilla que supone pocas dificultades aparte de escoger un punto de referencia adecuado. Aunque el mayor interés probablemente se cifra en el tipo de paridad expresado en dólares, los datos disponibles, así como los métodos empleados, no permitieron efectuar ese cálculo en la etapa actual de la investigación. Sería necesario contar con mucho mayor información sobre los precios en los Estados Unidos a la vez que idean un nuevo sistema de ponderación a fin

/de tener

de tener en cuenta la composición de los gastos en ese país y en el conjunto de América Latina. La diferencia de niveles de ingreso y composición de los gastos podría también invalidar una comparación de precios de esta índole, salvo cuando se trata de países en que las discrepancias de nivel de vida no asumen proporciones demasiado grandes.

Para el presente estudio se eligió, por ende, un país latinoamericano - México - como punto de referencia, influyendo en esta decisión su estabilidad monetaria, estructura de precios y nivel de ingresos en comparación con los demás países de la región. Al propio tiempo, para algunas zonas y grupos de países, se han elegido bases o puntos de referencia alternativos; en tanto que para ordenaciones particulares de relaciones de precios se ha tomado como base de comparación un promedio de los precios en todos los países de la región.

## A. METODOLOGIA

## Capítulo I

## CONSIDERACIONES FUNDAMENTALES

1. Diferencias en el nivel de ingresos y la composición de los gastos

Antes de decidirse por el método que se ha de emplear en un estudio de este tipo, es preciso considerar varios aspectos de orden teórico y práctico. Una de las principales dificultades estriba en la variación de los niveles de ingreso entre distintos países y entre diferentes grupos de población de un mismo país. Hay mucha verdad en la frase de Keynes que dice "No podemos darle ningún significado a una comparación numérica entre el poder adquisitivo del dinero para un hombre pobre y su poder adquisitivo para un rico, pues las dos cosas están, por así decirlo, en dimensiones distintas".<sup>6/</sup>

Hay entre los países latinoamericanos diferencias fundamentales en cuanto a niveles de ingreso, grado de industrialización, capacidad, inteligencia y productividad de sus pueblos, uso del capital, preferencias de consumo, etc. La comparación, totalización o cálculo de promedios sobre la base de un material estadístico relativo a economías tan divergentes plantea innumerables cuestiones de validez, justificación, compatibilidad, homogeneidad e identidad, todas las cuales han de tenerse en cuenta al decidir la forma de calcular los precios relativos o las equivalencias de poder adquisitivo y la manera en que deben interpretarse.

Las diferencias en cuanto a la composición de los gastos revisten particular importancia pues en cada país ésta es la resultante de varios factores atinentes a las necesidades básicas, ingreso disponible, oferta de bienes y servicios, preferencias de consumo y estructura nacional de los precios. En cada situación y en condiciones normales la composición de los gastos se ajusta al nivel de los precios de manera tal de brindar

---

<sup>6/</sup> A Treatise on money, Londres 1930, I, p. 98.

el máximo de satisfacciones individuales, comprándose mayor cantidad de aquellos productos que resultan relativamente baratos y menor cantidad de aquéllos que son caros.<sup>7/</sup> Las relaciones mutuas entre los precios, los ingresos y las modalidades de gastos plantean dificultades especiales cuando se trata de asignar ponderaciones apropiadas; ésta ha sido la principal razón de que las comparaciones de precios en otros estudios se hayan limitado a relaciones binarias entre países.

## 2. Diferencias de calidad

Aunque a grosso modo pudiera parecer que los mismos productos están en venta en todos o muchos de los países, un examen más detenido revela que raras veces hay una identidad completa en los productos consumidos. El alimento puede ser más nutritivo en un país, los textiles más duraderos, el vestuario más lavable, los médicos más capacitados, la maquinaria mejor mantenida, etc., etc. Sólo en casos aislados, por ejemplo, cuando un modelo particular de reloj suizo se obtiene del mismo proveedor, resultan idénticos los productos en un sentido absoluto; pero incluso en este caso, el investigador puede descubrir que el reloj tiene determinado tipo de correa en un país y otra clase en otro o que el vendedor da una garantía más larga o más eficaz en uno de ellos.

En algunos casos, las diferencias cualitativas pueden estar mal definidas. El precio de una función de cine, verbigracia, puede referirse a idéntica película en dos lugares, sin perjuicio de que haya diferencias en cuanto al tipo de duración del programa accesorio, comodidad del cine o calidad de la reproducción de sonidos. Análogas diferencias pueden y suelen encontrarse en los transportes y servicios personales o profesionales. En el caso de los servicios de utilidad pública, periódicos, hasta atención en las tiendas (incluyendo el empaque),

---

<sup>7/</sup> Esta generalización supone tácitamente, entre otras cosas, que los gustos y costumbres son iguales. También postula la perfecta competencia y la capacidad del individuo para gastar su dinero en la forma que le resulte más provechosa.

entran algunos elementos de diferencia cualitativa que podrán ser apreciados por los habitantes del lugar pero son difíciles de definir en términos monetarios.

Hasta qué punto y en qué forma deben tomarse en consideración estos factores en la comparación interespecial de los precios es uno de los muchos problemas que habrá que resolver en forma práctica antes de poder calcular equivalencias de poder adquisitivo, precios relativos o medidas estadísticas similares.

### 3. Problemas de cuantificación

Ya se ha aludido a la dificultad de comparar el poder adquisitivo del dinero para distintos individuos en distintas situaciones de ingreso. Problema similar plantea la expresión de las necesidades y satisfacciones o el bienestar en términos cuantitativos significativos, susceptibles de comparación entre países. Corolario de este problema es el de la validez de un promedio o índice que pretende expresar en forma singular todo un acopio de datos cuyos elementos componentes están sujetos a amplias divergencias o variaciones entre distintos países. Las opiniones sobre este punto se encuentran divididas y aunque las últimas escuelas económicas se inclinan a restarle validez a los índices como indicadores útiles para las comparaciones de satisfacción, bienestar, utilidad, etc. el asunto es controvertible y queda fuera del alcance inmediato de la presente investigación.

La posición adoptada en este estudio es que aquéllos que consideran los índices o promedios como útiles indicadores de la composición de los gastos, niveles de precios y equivalencias de poder adquisitivo encontrarán en los cálculos efectuados sobre los países latinoamericanos algunos datos útiles e informativos que no habrían podido conseguir de otras fuentes.

### 4. Existencia de informaciones

Como es evidente, a menos que se cuente real o potencialmente con el material básico, ningún método o enfoque puede considerarse satisfactorio por justificados que sean sus méritos teóricos. Todos los países latinoamericanos reúnen material de alguna clase en conexión con sus índices

/de precios

de precios mayoristas o de consumo. También se dispone de informaciones adicionales derivadas de las estadísticas de comercialización, los informes de comercio, las cuentas nacionales y los datos que recopilan diversas organizaciones públicas o comerciales. Al examinarlo más de cerca se ve que poco de este material podría usarse directamente en las comparaciones entre distintos lugares.

En los índices de precios al por menor, por ejemplo, sólo se abarca un número limitado de partidas (50 a 100 generalmente) y grandes bloques de gastos, como la educación o la compra de muebles, se omiten por completo. Además suele no existir información alguna sobre los precios de los bienes de inversión, aparte de las pocas indicaciones útiles sobre los materiales de construcción que se reúnen para la confección del índice de precios mayoristas. Por otro lado, las encuestas de precios en la mayoría de los casos se circunscriben a las ciudades capitales o distritos federales y para conseguir los precios se eligen los expendios patrocinados por clases determinadas de la población, generalmente las de ingresos más bajos.

Los renglones abarcados en la colección de precios difieren entre países y sólo unas pocas partidas básicas - sobre todo alimentos - pueden considerarse comparables interregionalmente. En la mayoría de los casos falta la especificación técnica, o de existir, está expresada en términos tan mal definidos que es imposible introducir ajustes para tener en cuenta las diferencias de calidad entre países.

Es muy exigua la información sobre las modalidades de consumo e inversión, y por regla general es inadecuada para establecer la importancia relativa de las partidas componentes en cada país. Se han levantado pocas encuestas completas y fidedignas sobre los gastos de consumo (una notable excepción es Colombia); y los coeficientes de ponderación que se asignan a cada renglón incluido en los índices de costo de vida a menudo se derivan de una encuesta antigua en que se estudiaron unas pocas familias de un grupo de ingreso particular en la capital solamente. (En el peor de los casos, las ponderaciones parecen no tener base racional alguna.) Si se confía en las cuentas de ingreso nacional para determinar la composición del consumo y la inversión, sólo hay un pequeño mejoramiento

en la situación; mientras las cifras de inversión se presentan en totales y por grupos amplios, generalmente no existe ninguna información sobre las partidas componentes más detalladas. Además, cuando se compilan las cuentas nacionales, el consumo es con frecuencia una cifra residual y no se dan detalles por grupos de productos o servicios.

Por lo tanto, si el estudio de precios comparados ha de basarse sólo en las estadísticas disponibles actualmente en cada país y si se exagera la importancia de obtener una composición muy exacta de los gastos e inversiones, habrá que descartar el proyecto por imposible. El problema consiste entonces en inventar algún método que aproveche al máximo las pocas estadísticas latinoamericanas aptas para el análisis, complementarlas con el material reunido especialmente para esta investigación, y combinar el todo en alguna forma que resulten relaciones de precios significativas entre países, tomando debidamente en consideración las diferencias de calidad de los bienes y servicios disponibles, o los niveles de ingreso, en la composición del consumo y la inversión dentro del área.

Pero no hay que pensar que la situación latinoamericana sea peor que la de otras regiones: con excepción de unos pocos países europeos y norteamericanos en que han progresado mucho las estadísticas, un estudio comparado de los niveles de precios en otras partes ofrecería las mismas dificultades, cuando no mayores.



## Capítulo II

### MÉTODOS ALTERNATIVOS

#### 1. Tipo de cambio ajustados

En todo estudio estadístico, los métodos empleados dependerán de los objetivos concretos que se persigan y de las informaciones disponibles para alcanzar esos objetivos. Ante todo, el método debe ser preciso, sencillo en sus cálculos de cobertura completa, inequívoco y capaz de rendir resultados a la vez fáciles de interpretar y compatibles con el marco del estudio. Un método que pudiera justificarse desde el punto de vista teórico, podría no sustentarse si fuera difícil de aplicar, si sus resultados presentaran dificultades de interpretación o no se ajustaran al diseño básico de la investigación. Por motivos similares, lo que es adecuado para un estudio, podría descartarse para otros.

En general, al abordar el problema de la medición de los niveles de precios relativos y evaluar el poder adquisitivo de las monedas nacionales, se han empleado tres métodos. El primero y más sencillo consiste en ajustar el tipo vigente de cambio en alguna forma arbitraria a fin de que refleje con mayor fidelidad el valor real de alguna moneda con respecto a otra. En la mayoría de los casos se elige un período de referencia en que se considera que las condiciones eran "normales" y el tipo de cambio vigente en ese período se proyecta hacia adelante o hacia atrás usando índices que presumiblemente miden el movimiento de los precios en los respectivos países. Supongamos, por ejemplo, que se consideró "normal" el año 1938 y que el tipo de cambio aplicable a las relaciones internacionales en ese año daba una equivalencia de 100 pesos = 120 cruceros entre los países A y B. Entre 1938 y 1960 los precios en A han subido en 250 por ciento y en B en 200 por ciento. La relación entre las monedas en 1960 se consideraría de 250 pesos = 240 cruceros o de 100 pesos = 96 cruceros.

Este método ha sido usado frecuentemente en los últimos años por organizaciones como la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, la Comisión Económica para Europa, la Organización Europea de Cooperación Económica

/y la

y la Organización Internacional del Trabajo a fin de evitar las deformaciones que han surgido en los últimos decenios por la gran difusión de los tipos arbitrarios o múltiples de cambio, a menudo mantenidos a niveles que guardan poca o ninguna relación con las condiciones de paridad. Los primeros cálculos efectuados por la CEPAL de cifras de ingreso nacional expresadas en dólares de los Estados Unidos se basaron en este método.<sup>8/</sup> Sin embargo, como reconocen la CEPAL y otras oficinas que emplean el método, la adopción de un año "normal" en forma alguna soluciona el problema de la evaluación correcta del poder adquisitivo en otros años. Reduce la cantidad de error al evitar el uso de períodos en que los tipos eran "anormales", es decir, cuando la influencia de factores especiales hace que el tipo de cambio discrepe en forma marcada del tipo de cambio de equilibrio. En un año en que el tipo de cambio fluctúa violentamente o cuando se introducen modificaciones estructurales en el sistema (por ejemplo, con la aplicación de un nuevo tipo preferencial de cambio) probablemente no exista una sola tasa que pudiera denominarse típica, y mucho menos de equilibrio, para el país. Del mismo modo, cuando la tasa ha sido mantenida artificialmente, pese a una marcada alteración en la relación entre los precios internos y los internacionales, el tipo vigente debe considerarse arbitrario y no indicativo del verdadero valor de una moneda frente a otras. Entonces, la adopción de un año de referencia en que los problemas como los citados no tienen importancia puede promover la eliminación de algunos factores conducentes a error. Sin embargo, no elimina ninguna de las imprecisiones inherentes al sistema de tipos de cambio en el año elegido. Sólo supone que en el año de referencia el tipo de cambio mide con corrección la relación entre los precios o valores de los distintos países. Por razones a que ya se ha aludido en la Introducción, este supuesto no se justifica

---

<sup>8/</sup> En cuanto a los conceptos y métodos empleados, remítase a Boletín Económico de América Latina, Vol. 1, N° 2, pp. 32-38. Los factores de conversión adoptados aparecen en las Notas Explicativas del Volumen V, N° 2.

y en el mejor de los casos, el tipo de cambio sólo equipara aquellos valores que se aplican a las transacciones internacionales de un país. Sería mera coincidencia que la estructura de los precios en toda la escala de transacciones - tanto internas como internacionales - se equipara, como tendría que ser para lograr la paridad del poder adquisitivo.

Otra inexactitud obedece a que los índices de precios empleados para proyectar el tipo de cambio del año de referencia a otro período no fueron diseñados para tal objeto. Los índices disponibles generalmente se refieren a los precios de consumo de un grupo particular de ingresos en una ciudad determinada. Las variaciones de precios de los bienes de inversión, de determinados bienes de consumo, de muchos servicios, de las adquisiciones del gobierno, de otros grupos de ingreso y de otras partes del país no se tienen en cuenta salvo en el grado en que se cifian a la modalidad del índice de precios de consumo. Además, en vista de los cambios estructurales que continuamente están sucediendo en la composición de los gastos y la inversión, cuanto más prolongado sea el período en que se usen las series índices para proyectar el tipo de cambio, tanto mayor será la probabilidad - y la magnitud - del error.<sup>9/</sup>

Entonces habrá que descartar el método de elegir un tipo de cambio de "equilibrio" en un año determinado y ajustarlos según las variaciones de los precios en los países respectivos, por ser estadísticamente poco satisfactorio en lo que toca a la medición del poder adquisitivo de dos o más monedas.

## 2. Necesidades y satisfacciones equivalentes

Otro método patrocinado por algunos autores es la equiparación de niveles de ingreso según la similitud o discrepancia en la composición de los gastos o del consumo.

Se sostiene que con este método no hay necesidad de comparar los precios directamente o combinarlos en valores globales que pueden no

---

<sup>9/</sup> Por ejemplo, en la tercera edición de su Conditions of economic progress (pp. 43-44) Colin Clark señala las debilidades de algunos de los índices que él empleó para proyectar los precios de un período al otro.

tener sentido alguno si la composición difiere en cualquier grado en las diversas situaciones. El raciocinio de este método es que la estructura de los gastos varía según los niveles de precios y que en una situación dada los hábitos de consumo de una persona serán muy distintos de los que tendría en otra situación con distinta estructura de los precios. Ragner Frisch aduce que "El concepto mismo de una cesta llena de productos, cuyo contenido permanece inalterado a medida que varían los precios, es una contradicción de las ideas fundamentales en que se basa toda la armazón de la teoría de los precios".<sup>10/</sup> A fin de evitar el uso directo de informaciones sobre precios y cantidades, Frisch, Staehle, Wold y otros trataron de encontrar algún parámetro económico que pudiera emplearse como criterio de equivalencia de pares de ingresos en dos situaciones. Se sugirió que un parámetro de este tipo es la relación entre los gastos en alimentos y los gastos totales en distintos niveles de ingresos, observada por Engel e incorporada en la famosa ley que lleva su nombre. La existencia de tal relación, o el grado en que sea verdadera por encima y por debajo de determinados niveles de ingreso es asunto debatible.<sup>11/</sup> Sin embargo, en las obras de los economistas e investigadores nombrados anteriormente, se ha aceptado el porcentaje del gasto total dedicado a categorías particulares de bienes de consumo en niveles sucesivos de ingreso como criterio mediante el cual puede lograrse la equivalencia en dos situaciones. La proporción del gasto que se dedica a la categoría de bienes o servicios en dos o más situaciones se emplea para establecer la identidad de los niveles de consumo o ingresos.<sup>12/</sup>

---

<sup>10/</sup> Some basic principles of price of living measurements, Memorandum del Instituto Socio-Económico de la Universidad de Oslo, 25 de junio de 1953, mimeografiado.

<sup>11/</sup> Sobre este punto, remítase a Dorothy S. Brady y Abner Hurwits, Measuring comparative purchasing power, Studies in Income and Wealth, Volume 20, National Bureau of Economic Research, p. 317-318.

<sup>12/</sup> Algunos autores han empleado métodos menos restrictivos de equiparación que los implícitos en los coeficientes de Engel. Ragner Frisch basó su equivalencia de ingreso en dos situaciones sobre la flexibilidad de la utilidad marginal del dinero con respecto a un aumento del ingreso, en tanto que Staehle propuso un método por el cual las diferencias en el costo de la vida se medirían según la ubicación en dos países de los grupos de ingresos para los cuales la composición del consumo difiere menos.

En su forma más sencilla el método llegaría a señalar que si, por ejemplo, 70 por ciento del gasto total de las familias que ganan 4 000 pesos al año se destina a los alimentos en el país A y el mismo porcentaje lo gastan familias que ganan 6 000 nacionales al año en un país B, un ingreso de 4 000 pesos en A es equivalente a 6 000 nacionales en B. Se han sugerido variaciones en torno a este tema central, pero en esencia, la equivalencia del poder adquisitivo ha descansado fundamentalmente en algún grado de similitud entre la composición de los gastos o del consumo en los países comparados.

Se observará por supuesto que para diferentes niveles de ingresos pueden establecerse puntos distintos de equivalencia. En el ejemplo anterior, por ejemplo, los gastos en alimentos pueden ser 60 por ciento de los ingresos de 6 500 pesos y 9 000 nacionales en A y B respectivamente; 50 por ciento de los ingresos de 10 000 pesos y 14 000 nacionales y así sucesivamente, lo que daría una curva de equivalencias de ingreso en ambas situaciones. Los exponentes del método no han indicado en qué forma la relación o equivalencia pudiera promediarse a fin de obtener una medida global del poder adquisitivo de un país, con excepción de la Oficina de Estadísticas del Trabajo de los Estados Unidos en su estudio sobre comparación de costos de vida de los funcionarios civiles en San Juan (Puerto Rico), Honolulu, y Washington D.C.<sup>13/</sup> Además, es difícil concebir cómo se podría aplicar la metodología a todos los tipos de gasto, incluso la inversión.

No obstante el ejemplo ofrecido por la Oficina de Estadísticas del Trabajo de los Estados Unidos, se llega ineludiblemente a la conclusión de que las limitaciones de un método de este tipo harían que su aplicación fuera impracticable en una región como América Latina en que serían deficientes las estadísticas básicas y los resultados demasiado restrictivos para alcanzar los objetivos en mira.

---

<sup>13/</sup> Conviene señalar que el estudio se refiere sólo a una clase de asalariados y no a la población en general.

### 3. Comparación directa de los precios

El tercer método por discutir es el que clásicamente se ha empleado en las comparaciones intertemporales de precios de una ciudad o país: la selección de una cesta de bienes y servicios que se valora en distintas fechas, combinándose los componentes de ella de manera tal que reflejen su importancia relativa en el total. La comparación de los valores globales de cada período sirve de base para calcular los índices intertemporales.

Aunque este método se emplea corrientemente para calcular índices de precios al por menor, precios mayoristas, cotizaciones de acciones, alquileres, costo de salarios o mano de obra, etc. no es fácil aplicarlo en las comparaciones interesaciales. En primer lugar su exactitud depende de la identificación de productos concretos para cada punto de la comparación; y aunque esto es en general un problema de importancia secundaria para los índices cronológicos (pues un producto identificado en un período suele poder identificarse nuevamente en períodos sucesivos), no ocurre lo mismo en las comparaciones espaciales. En esos casos, aunque un producto sea descrito con el mismo nombre puede presentar calidades muy distintas en dos países o puede comercializarse en condiciones totalmente diferentes. Cuanto mayor sea el número de países incluidos en la comparación, tanto más numerosos serán los problemas de identificación.<sup>14/</sup>

En segundo lugar, la combinación de renglones necesaria para dar la importancia apropiada a cada uno se complica por la gran variedad de estructuras del consumo que presentan los distintos países. En un índice

---

<sup>14/</sup> Nótese, sin embargo, que durante el trabajo sobre el terreno realizado por la CEPAL se observó que al ampliar el estudio para incluir un mayor número de países se simplificaba el problema de encontrar rubros comparables. Esto se refiere en particular a la maquinaria y el equipo, casos en que pudieron seleccionarse rubros "corrientes" teniendo en cuenta las diferencias de calidad en los ajustes de precios que se efectuaron posteriormente. También se aplica al caso de los productos "únicos" que si bien no se encontraban en dos países determinados podían hallarse en un tercer país calculándose así significativas relaciones de precios con respecto a otros productos.

de precios mayoristas o al por menor, la diferencia en la importancia relativa de los productos en períodos sucesivos no basta para hacer dudar de la validez de los índices a menos que los períodos se prolonguen demasiado, a saber diez o más años, o que haya ocurrido entretanto algún cambio fundamental, como el estallido de una guerra. En cambio, en la comparación interespacial, la diferencia de las modalidades del consumo entre países (e incluso entre ciudades de un mismo país) suele ser apreciable; y si varían en algún grado los niveles de ingreso, las condiciones climáticas y geográficas, los gustos y costumbres, la organización tributaria, los costos de los transportes y sobre todo el costo relativo de producción de los renglones, las modalidades de consumo pueden divergir a tal punto que resulte problemática la adopción de cualquier sistema de ponderación.

El tercer factor que diferencia a las comparaciones intertemporales de las interespaciales es la expresión de precios y valores en distintas monedas. Así, mientras en el país A el precio del producto i puede compararse directamente con el del producto j (y lo mismo ocurre en el país B), la comparación de precios del producto i en los países A y B (o del producto j en los mismos países) se complica por el uso de distintos denominadores monetarios.<sup>15/</sup> La magnitud del factor de conversión necesario para expresar los precios en una moneda uniforme o común es la incógnita que se pretende despejar en este estudio.

---

<sup>15/</sup> Conviene señalar que al confeccionar los índices mundiales de producción agrícola, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación trató de soslayar el problema expresando los precios de los productos agrícolas en relación con el precio de un determinado producto, el trigo. Usando este último precio como base común en todos los países, se calcularon promedios ponderados de las distintas relaciones de precios para dar promedios mundiales. El problema de conversión a un denominador común no se soluciona de esta manera, sin embargo, porque el procedimiento supone que el precio del trigo en todos los países refleja adecuadamente el poder adquisitivo (o el "valor") de las monedas de esos países. Este supuesto puede haber tenido alguna validez en el período 1934-38 usado como base cronológica por la FAO pero por cierto que no lo tiene actualmente.

La última diferencia entre las comparaciones intertemporales y las interespaciales del tipo previstas en este estudio se refiere al alcance y naturaleza de la investigación. En los índices de precios al por mayor, la comparación se limita a transacciones en ese nivel; en los estudios de costo de vida - o más correctamente comparaciones de gastos de consumo - la investigación se concreta a los bienes y servicios finales que se destinan al consumo privado, excluyendo los gastos públicos y la inversión. También en los índices de costo de vida, pueden formularse hipótesis más generales respecto a los renglones sobre los cuales no hay información disponible. Así, por ejemplo, si no se cuenta con precios o costos unitarios de los gastos de educación o vacaciones, o si hay dificultad en identificar un tipo representativo de mueble o servicio personal, estas partidas pueden asimilarse a otras análogas o suponerse que sus precios han variado en cada plazo en la misma forma que los demás. La imputación de las estadísticas de precios faltantes no puede hacerse con la misma facilidad en el caso de las comparaciones interespaciales, pues el movimiento de precios de los renglones individuales raras veces se cifre a una modalidad estricta. Por último, cabe observar que mientras los índices de gasto de consumo se refieren a clases determinadas de ingreso - por ejemplo, los asalariados en una ciudad particular -, las comparaciones entre países del tipo prevista en este estudio deben idealmente dar resultados que sean representativos de todas las clases de la colectividad, de otro modo no podrían considerarse representativos del país.

Por la dificultad de obtener una estricta identidad de productos, o datos completos para la ponderación, las comparaciones de precios entre países cuando se emplea el método de la cesta común se han limitado en muchos casos a un tipo de bien de consumo, a saber, los alimentos. En otros casos, se ha ampliado la comparación hasta abarcar el vestuario y, con dificultad, el alquiler.<sup>16/</sup> Sólo durante la postguerra se han extendido los cálculos a todos los gastos de consumo;<sup>17/</sup> por lo que toca

---

<sup>16/</sup> Véase la sección 1 de las Notas Técnicas.

<sup>17/</sup> En particular el estudio de la Alta Autoridad de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, publicado en Informations statistiques vol. 2, N° 5, agosto-septiembre 1955 (Luxemburgo).



los bienes de inversión, sólo se incluyeron en las comparaciones efectuadas por Gilbert, Kravis y asociados para la OECE <sup>18/</sup> Aunque los precios de los alimentos pueden ser informativos para calcular los niveles de los salarios reales (pues representan de 40 a 50 por ciento de los gastos de consumo en la mayoría de los países latinoamericanos), las variaciones entre los niveles de los precios de los alimentos y los demás precios son a menudo muy considerables. Por lo tanto, un estudio basado en los alimentos por si solos está sujeto a graves limitaciones. Del mismo modo, como la inversión representa de una cuarta a una quinta parte de los gastos totales y no existe razón para suponer que el precio de los bienes de inversión en los países latinoamericanos se amolde a la estructura de los alimentos u otros bienes de consumo, la omisión de este sector puede perjudicar en alto grado la fidelidad de los resultados. El problema de abarcar toda clase de gastos, incluso los de inversión, es más bien práctico que conceptual, pues, al menos en teoría, en la misma forma en que puede elegirse una cesta apropiada de bienes y servicios de consumo, podría valorarse el precio de una cesta de bienes de inversión que comprendiera tractores, camiones, tornos, generadores, caminos, edificios, en distintas situaciones a fin de efectuar comparaciones intertemporales o interesaciales.

Existen también otros problemas prácticos, como la determinación de los coeficientes de ponderación que pueden o deben usarse. Estos se comentan más adelante. Por el momento, se supone que pueden obtenerse cifras sobre precios y cantidades (supuesto que no es siempre lícito en las condiciones latinoamericanas) y que el problema básico consiste en combinar esas cifras para obtener precios relativos medios y una evaluación del poder adquisitivo comparado.

---

<sup>18/</sup> An international comparison of national products and the purchasing power of currencies; M. Gilbert and I.B. Kravis OECE (Paris) 1954 y Comparative national products and price levels, M. Gilbert and associates; OECE (Paris).

Capítulo III

SELECCION DE UNA FORMULA

1. Ecuaciones básicas

Al elaborar los números índice para las comparaciones interespaciales o intertemporales, se emplean comúnmente dos variaciones de una fórmula básica. La primera supone la aplicación de precios en las distintas situaciones a una serie de ponderaciones de cantidad y puede en su forma elemental expresarse así:

$$\bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i W_i \cdot P_{ik}}{\sum_i W_i \cdot P_{io}}$$

en que K y O son los dos países comparados;

$\bar{P}_{ko}$  es la relación de precios entre el país K y el país O;

i es cualquier partida (i = 1,2,3, . . . . . n partidas);

$W_i$  es la ponderación asignada a "i"

$P_{ik}$  y  $P_{io}$  son los precios de la partida i en los países K y O respectivamente.

La segunda variante supone la aplicación de ponderaciones seleccionadas (generalmente de valor) a la relación de precios para cada partida en las distintas situaciones, siendo la fórmula elemental:

$$\bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i W_i \cdot \frac{P_{ik}}{P_{io}}}{\sum_i W_i}$$

En el primer caso, las ponderaciones de cantidad de los renglones valorados suelen ser las de cualquiera de los dos países comparados o de una tercera fuente. Si no hay problema de conversión de tipos de cambio y los precios ya están expresados en una moneda común, la fórmula puede expresarse en cualquiera de estas formas:

$$\sqrt{\bar{P}_{ko}} =$$

$$\bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i q_{io} \cdot P_{ik}}{\sum_i q_{io} \cdot P_{io}} \quad (\text{usando ponderaciones del país 0}); \dots (1)$$

$$\bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i q_{ik} \cdot P_{ik}}{\sum_i q_{ik} \cdot P_{io}} \quad (\text{usando ponderaciones del país K}); \dots (2)$$

$$\bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i q_{ij} \cdot P_{ik}}{\sum_i q_{ij} \cdot P_{io}} \quad (\text{usando ponderaciones de una tercera fuente J, a saber cantidades medias regionales})..(3)$$

en que  $q_{io}$ ,  $q_{ik}$  y  $q_{ij}$  son las cantidades consumidas de la partida  $i$  en las situaciones  $O$ ,  $K$  y  $J$ , respectivamente.

De adoptarse la segunda alternativa, los valores empleados como ponderaciones suelen otra vez escogerse de uno de los países estudiados o de una tercera fuente. Expresando los valores como un producto de las cantidades y precios, las fórmulas pueden expresarse en las formas siguientes:

$$\bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i q_{io} P_{io} \frac{P_{ik}}{P_{io}}}{\sum_i q_{io} P_{io}} \quad \text{con ponderaciones del país 0} \dots\dots (4)$$

$$\bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i q_{ik} P_{ik}}{\sum_i q_{ik} P_{ik} \frac{P_{io}}{P_{ik}}} \quad \text{con ponderaciones del país K} \dots\dots (5)$$

$$\bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i q_{ij} P_{ij} \frac{P_{ik}}{P_{io}}}{\sum_i q_{ij} P_{ij}} \quad \text{con ponderaciones de un tercer país o región J} \dots\dots\dots (6)$$

Conviene destacar los puntos siguientes:

- a) En la ecuación (4) la fórmula es del tipo de índice Laspeyres; la ecuación (5) corresponde al tipo Paasche. El cruzamiento geométrico de ambos cálculos da un índice tipo Fisher.

/b) En

- b) En teoría, las ecuaciones (4) y (5) son equivalentes a las ecuaciones (1) y (2). En la práctica, esto sólo ocurre cuando los valores y precios han sido obtenidos de manera uniforme; es decir, si los precios empleados para las relaciones de precios son los mismos usados para determinar las ponderaciones de valor. (En la mayoría de las comparaciones entre distintos lugares y de una época a la otra, los dos precios suelen no ser idénticos.)
- c) El uso de las ponderaciones de un tercer país en la expresión (6) hace imposible la correspondencia con la expresión (3) a menos que los precios en el país K se comparen con los de un tercer país J, en cuyo caso (6) coincide en la forma con (4). Este punto tiene importancia cuando se emplea la ponderación regional.

En las expresiones anteriores, se ha supuesto que los precios ya estaban en la misma moneda y que no existía problema de conversión. Como el tipo de cambio de paridad es por definición aquel que iguala los niveles de precios en dos países distintos, la aplicación de las fórmulas a cifras expresadas en distintas monedas dará una medida del tipo de cambio de paridad siempre que "i" se extienda hasta abarcar toda la gama de bienes y servicios, incluso la inversión. En este caso el tipo de cambio de paridad  $E_{ko}$  del país K en función de las unidades monetarias del país O es igual a la inversa de la relación de precios  $\bar{P}_{ko}$ .<sup>19/</sup>

Es decir,

$$E_{ko} = \frac{1}{\bar{P}_{ko}} \dots\dots\dots (7)$$

$$E_{ok} = \bar{P}_{ko} \dots\dots\dots (8)$$

Estas fórmulas meramente expresan el número de unidades monetarias que en un país tendrán que "intercambiarse" por las unidades monetarias de otro a fin de igualar el costo de una cesta representativa de mercado en las dos situaciones. Si se extiende este paso más allá, al aplicar el tipo

---

<sup>19/</sup> Como ya se dijo con el signo "—" colocado sobre un símbolo se indica un promedio correspondiente a todos los productos (o países) en cuestión.  
 /de cambio

de cambio de paridad  $E_{ko}$  (que expresa la moneda del país K en unidades de la moneda de O) a los precios empleados en las fórmulas (1) a (6) y se amplía "i" a todas las partidas, el resultado debe ser uno (es decir la paridad de las ecuaciones). Por ejemplo (usando ponderaciones de valor escogidas de las modalidades del país O):<sup>20/</sup>

$$\frac{\sum_i q_{io} \cdot (p_{ik} E_{ko})}{\sum_i q_{io} \cdot p_{io}} = 1 \dots\dots\dots (9)$$

o (si se emplean las ponderaciones de valor del mismo país):

$$\frac{\sum_i q_{io} p_{io} \frac{p_{ik} \cdot E_{ko}}{p_{io}}}{\sum_i q_{io} \cdot p_{io}} = 1 \dots\dots\dots (10)$$

De emplearse otro tipo de cambio (no el de paridad), los resultados no darán la unidad, pero representarán un índice de precios aplicable a ese tipo particular de cambio (naturalmente que un tipo distinto dará un índice diferente). La recíproca de este índice es la equivalencia de poder adquisitivo en los dos países al usar ese tipo de cambio determinado. El resultado puede interpretarse alternativamente como el coeficiente que debe aplicarse a un tipo determinado de cambio para obtener el tipo de paridad (pues al corregir el tipo dado, el índice llega a la unidad). Cuando los cálculos no se extienden a la totalidad de bienes y servicios se obtiene un índice de precios de cada grupo o subgrupo, la recíproca del cual es la equivalencia de poder adquisitivo de ese grupo medida de acuerdo con el tipo de cambio dado.

## 2. Comparaciones multilaterales

Como se observó en el capítulo anterior, en la mayoría de los casos las comparaciones interesaciales se han limitado a una serie de relaciones binarias, usando primero las ponderaciones de un país y luego de otro, para no tener que elegir una cesta común de bienes y servicios que tenga

<sup>20/</sup> Si la ponderación se toma del país K o de cualquier otro país J, las ecuaciones tendrán una forma similar a (2) y (3) o (5) y (6).

ponderaciones apropiadas para cada componente. El resultado ha sido generalmente una confusa serie de soluciones alternativas, algunas aplicables a una situación y otras sólo a otra. En el estudio llevado a cabo por la Alta Autoridad de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero <sup>21/</sup> hubo, por ejemplo, no menos de 30 resultados indicativos de las relaciones binarias entre seis zonas carboníferas, y 42 resultados para siete zonas siderúrgicas, es decir más de 70 soluciones cuando el ideal habría sido tener seis soluciones recíprocamente convertibles. En el trabajo de la OECE se hizo un intento encomiable por reducir el número de soluciones alternativas adoptando ponderaciones medias para los países europeos comparados con los Estados Unidos; aunque en la fórmula empleada en el primer estudio <sup>22/</sup> influían las ponderaciones de los Estados Unidos en las comparaciones europeas, este inconveniente se subsanó en sus investigaciones posteriores. <sup>23/</sup>

Algunas organizaciones han adoptado soluciones de transacción, a que se ha llegado cruzando geométricamente los resultados obtenidos con una serie de ponderaciones de un país y luego con los de otra. Aunque esto puede justificarse en los cálculos en que el principal interés reside en las comparaciones binarias, de ninguna manera constituye una solución para las comparaciones interregionales en que hasta 20 países ofrecen el mismo interés. Como ha dicho la OIT: "Pese a la popularidad de la fórmula Fisher para la comparación entre lugares, no tiene ningún mérito objetivo salvo que satisface las condiciones más bien arbitrarias de reversión de factores y de tiempo (o precios)". <sup>24/</sup> Esta misma organización con toda justicia ha señalado las limitaciones a que está sujeta una fórmula de transacción cuando la adopción de ponderaciones alternativas da resultados de signo opuesto (el país A es más alto que el B con una serie de ponderaciones y más bajo que B con otra).

---

<sup>21/</sup> Op.cit.

<sup>22/</sup> An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies, op.cit.

<sup>23/</sup> Comparative National Products and Price Levels, op.cit. pp. 153-7

<sup>24/</sup> The International Comparison of Real Wages, Oficina Internacional del Trabajo (Ginebra) 1956, p. 36.

Otra solución de transacción a menudo recomendada <sup>25/</sup> es el encadenamiento de los países de manera que se empleen las comparaciones binarias entre cada uno de ellos o entre grupos (por ejemplo, cuando se disponen en zonas o bloques y todos los países dentro de un bloque se comparan con un país común, siendo éste a su vez comparado con un país similar en otro bloque). Sin embargo, este método fue rechazado por la Cuarta Conferencia Internacional de Estadísticos celebrada en Ginebra en 1931 y no hay nuevas razones que pudieran aconsejar su uso en este estudio.

Un método distinto, basado en la comparación multilínea de los niveles de precios entre grupos de países fue propuesto por Dorothy Brady y Abner Hurwitz de la Oficina de Estadísticas del Trabajo de los Estados Unidos, quienes razonaban que "como en muchos problemas geométricos el movimiento de dos a tres (o más) dimensiones reduce el número de soluciones indeterminadas, el aumento en la escala de comparación de los precios podría limitar el número de soluciones al mismo problema". <sup>26/</sup> Basándose en un método preconizado anteriormente por Smith y Jablon <sup>27/</sup> proponían la estimación del poder adquisitivo comparado mediante una serie de aproximaciones sucesivas que, al ser aplicadas al tipo de cambio empleado en la fase anterior, llevaría paulatinamente a la paridad en las relaciones de precios del grupo de países. La característica fundamental de su solución fue la comparación del precio nacional de cada partida (convertida a tipos de cambio que gradualmente se aproximaban al tipo de paridad) con el promedio ponderado de todos los precios disponibles

---

<sup>25/</sup> Véase, por ejemplo, Everett E. Hagen del Massachusetts Institute of Technology en su comentario reproducido por I.B. Kravis en The Scope of Economic Activity in International Income Comparisons, Studies in Income and Wealth, National Bureau of Economic Research, Nueva York volumen 20, p. 385.

<sup>26/</sup> Measuring comparative purchasing power, Studies in Income and Wealth, Volumen veinte, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1957.

<sup>27/</sup> Descrito por John O. Cileman en una tesis de grado intitulada An enquiry into the problem of international comparisons of food cost, The American University, junio de 1953.

de la misma partida en los países en que se consumía. Los cálculos anexos al artículo de la Sra. Brady y el Sr. Hurwitz no son tan convincentes como el texto de su estudio. Sin embargo, el método que presentan tiene aspectos encomiables y merece mayor atención que la que le han prestado hasta ahora los investigadores en este campo.

Otra solución de orientaciones similares fue desarrollada por R.C. Geary e incluida en un documento presentado al Seminario de las Naciones Unidas sobre Cuentas Nacionales para América Latina celebrado en Río de Janeiro en 1959.<sup>28/</sup> El método de Geary consiste en resolver simultáneamente un número de ecuaciones - una para cada país - en que se relaciona el tipo de cambio con el precio de cada partida en comparación con un precio "internacional" introduciéndose las cantidades consumidas como coeficientes de ponderación.<sup>29/</sup> El método fue aplicado a las cifras recopiladas por la Alta Autoridad de la Comunidad del Carbón y del Acero <sup>30/</sup> y se calcularon tipos de cambio que reducían el número de soluciones de

28/ A note on the comparison of exchange rates and purchasing power between countries y también Nuevo método de comparación del poder adquisitivo de las monedas de diversos países, Seminario de las Naciones Unidas sobre Cuentas Nacionales para América Latina, Río de Janeiro 11-26 de junio de 1959, Naciones Unidas, Nueva York, pp. 519-528.

29/ Las ecuaciones básicas eran:

$$C_i = \frac{\sum_k E_k p_{ik} q_{ik}}{\sum_k q_{ik}} \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n \text{ partidas})$$

y

$$E_k = \frac{\sum_i C_i q_{ik}}{\sum_i p_{ik} q_{ik}} \quad (k = a, b, c, \dots, m \text{ países})$$

En que  $C_i$  es el precio internacional del producto  $i$  en una moneda determinada;  $E_k$  es el número de unidades de esa moneda equivalentes a una unidad de la moneda nacional y los demás símbolos retienen el significado que se les ha asignado en este capítulo.

30/ Cp.cit.



treinta a cinco (el sexto país - Alemania - empleándose como punto de referencia). Los resultados del cálculo pusieron de manifiesto la conveniencia de que los tipos de cambio de paridad fueran recíprocamente convertibles; pero cabría preguntar si este método empleado para combinar estadísticas nacionales y resolver la serie de ecuaciones simultáneas resultaría práctico en una región como América Latina en que entran en juego veinte o más países individuales. Por cierto parece que la magnitud de la tarea exigiría el uso no de los métodos corrientes de tabulación mecánica como los empleados en el estudio sobre los países europeos sino computadores electrónicos, lo que al presente resultaría poco práctico y demasiado caro para la mayoría de las organizaciones nacionales o internacionales, y ciertamente para la CEPAL.

El primer requisito de cualquier fórmula, entonces, es que sea práctica; y por muchos méritos que tengan los métodos preconizados por Brady y Hurwitz o Geary, no pueden tomarse en consideración si suponen un trabajo que no pueda abordar el organismo investigador. Por otro lado, no es posible conformarse con una comparación de tipo binario si los resultados no son satisfactorios para las finalidades de la investigación. La comparación binaria es particularmente inconveniente cuando se miden dos países en parangón con un tercero, de manera tal que la estructura de los precios o cantidades del tercer país influye sobre los resultados. El problema es muy parecido al que se presenta en los índices intertemporales cuando la comparación de dos períodos, ninguno de ellos el de referencia, puede estar gravemente afectado por los cambios estructurales que han ocurrido desde el período base. La adopción de las ponderaciones de un "tercer país" puede así dar una importancia ilusoria a las distintas partidas valoradas. El uso de ponderaciones europeas, o ponderaciones de los Estados Unidos para comparar los precios del Brasil con los de la Argentina, por ejemplo, llevaría inevitablemente a incongruencias o a formalidades, pues la composición de los gastos en los respectivos países es muy distinta. Por lo tanto, no deben introducirse en la fórmula ponderaciones de terceros países, salvo para objetivos especiales.

/La situación

La situación es diferente si las ponderaciones del "tercer país" son promedios de los países comparados (como en el segundo de los estudios de la OECE sobre determinados países europeos).<sup>31/</sup> Teóricamente el uso de promedios regionales como coeficientes de ponderación tiene muchas ventajas pues representa la modalidad de consumo que guarda la mayor semejanza o que menos discrepa con la de los países individuales. El criterio ante todo es práctico, lo que no puede siempre decirse de otros criterios o sistemas de ponderación. En pocos países de América Latina se han llevado a cabo encuestas adecuadas de gastos; los índices del costo de la vida abarcan en general pocos renglones y se aplican sólo a una parte determinada de la colectividad; el detalle de la inversión por países sólo se limita a cifras globales muy generales para cada tipo de inversión, que se especifica por separado en las cuentas nacionales. En algunos países (por ejemplo, el Uruguay) no existe ningún material que pudiera emplearse con confianza para la ponderación. La adopción de ponderaciones separadas para cada país latinoamericano resulta así virtualmente imposible en las actuales condiciones estadísticas. Por otra parte, si los datos de las cuentas nacionales se combinan juiciosamente con las estadísticas sobre gastos de consumo o costo de vida de cada país y, de ser necesario, se introducen algunas hipótesis acerca de que la distribución de los gastos es igual en un país que en otro similar ("similar" ya sea en cuanto a nivel de ingresos, clima y otras condiciones de vida), es posible elaborar para América Latina un sistema de ponderación que refleje los gastos "medios" en cada rubro dentro del conjunto de la región.

Por último, conviene señalar que la adopción de ponderaciones regionales comunes brinda resultados lógicos, fáciles de entender y sobre todo aplicables en un estudio de este tipo. Las equivalencias de poder adquisitivo y los tipos de cambio de paridad se reducen a un mínimo de soluciones; y éstas son aplicables en una forma convertible (o reversible) para todos los países del grupo.

---

<sup>31/</sup> Comparative national products and price levels, op.cit.

### 3. Cómputo de promedios regionales

La adopción de promedios regionales - sean precios, cantidades o valores - plantea el asunto de cómo computar tales promedios. Más concretamente: ¿deberán calcularse de tal manera que países como el Brasil y la Argentina con la mayor población y los recursos económicos más vastos predominen en los resultados en virtud de las ponderaciones a ellos asignados, o deberá cada país considerarse de igual interés e importancia? La respuesta está en la finalidad del estudio. Si se trata de comparar los precios latinoamericanos con los de Europa o los Estados Unidos, los países más grandes ciertamente deben pesar en el total regional en forma directamente proporcional a su población y recursos económicos.<sup>32/</sup> Para una comparación interregional de precios y poder adquisitivo, la situación es algo distinta. Como se dijo antes, el poder adquisitivo de la moneda de una nación puede expresarse como la cantidad de bienes y servicios (o cantidad de satisfacción) que permite comprar una unidad de esa moneda. Cuando se compara un país con otro, el poder adquisitivo comparado es la cantidad que una persona con una unidad monetaria puede comprar en el primer país en relación con la cantidad comprada por un individuo similar con una unidad de moneda en el segundo país. Cada individuo es de igual importancia y nuestro concepto es más bien por habitante que total. Por consiguiente, si han de obtenerse "cantidades medias" para los fines de la ponderación, deberán obtenerse en forma congruente con este criterio y deben ser el promedio aritmético de las cantidades que el individuo representativo puede comprar con el ingreso que tiene disponible en cada uno de varios países. Del mismo modo, el concepto de "valores medios" debe relacionarse con el promedio gastado por el individuo representativo en cada uno de los países y reflejará, por lo tanto, el nivel del ingreso por habitante (pero no el ingreso total) en los países respectivos.

---

<sup>32/</sup> Como se hace al compilar los precios regionales de las exportaciones latinoamericanas en que las ponderaciones de cada país son proporcionales a la importancia (en función del valor) de su comercio de exportación.

Por último, el concepto de "precio promedio regional" (aunque no será empleado por la CEPAL en las primeras etapas de esta investigación pues supone la existencia de tipos de cambio adecuados para convertir los precios a un denominador común) debe, para las comparaciones entre países, relacionarse con el promedio no ponderado de precios del mismo producto o servicio en todos los países de la región, pese a los puntos de vista contrarios expresados por otros investigadores (notablemente la OECE, la Alta Autoridad de la Comunidad del Carbón y del Acero, Geary, Brady y Hurwitz, etc., que abogan por un promedio ponderado).<sup>33/</sup>

#### 4. Conclusiones

Si se consideran entonces los aspectos tocantes a la viabilidad así como de conveniencia teórica, la fórmula más adecuada para comparar los niveles de precios de América Latina, para calcular las equivalencias de poder adquisitivo y para establecer los tipos de cambio de paridad sería:

$$E_{ok} = \bar{P}_{ko} = \frac{\sum_i q_{i\bar{o}} \cdot P_{ik}}{\sum_i q_{i\bar{o}} \cdot P_{io}} \dots\dots\dots (11)$$

en que  $\bar{o}$  es el promedio de todos los países latinoamericanos; y los demás símbolos mantienen el mismo sentido que se les ha asignado anteriormente en el estudio.

Se observará que:

- a) La fórmula compara el costo de una cesta regional de cantidades  $\sum_i q_{i\bar{o}}$  en cualquier país K con la de algún otro país (o = a, b, c, ... m países). K u O puede ser cualquier país del grupo y los resultados son recíprocamente convertibles. Por lo tanto, los tipos de cambio de paridad resultantes darán una serie única de relaciones entre todas las monedas latinoamericanas, que era la meta apetecida.

---

<sup>33/</sup> Por otro lado, James Tobin de la Universidad de Yale, al comentar sobre el método preconizado por la Sra. Brady y Hurwitz, llamó la atención sobre el peligro de que "un país grande pudiera predominar en tal forma ... que el modelo dé un índice de ponderación fija en que las cantidades del país grande representan las ponderaciones". (Problems in the international comparison of economic accounts, National Bureau of Economic Research, Studies in Income and Wealth, Volumen Veinte, p. 345.

- b) El precio representado por  $p_{ik}$  y  $P_{io}$  es la cotización del mercado de cualquier partida "i" en moneda nacional, siendo "i" el producto de consumo final o inversión de los respectivos países ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$  partidas).
- c) La ponderación de cantidad  $q_{io}$  es el consumo por habitante (en unidades de cantidad) de la partida "i" promediada para todos los países de la región.

Es decir

$$q_{io} = \frac{1}{m} \cdot \sum_{m} \frac{q_{io} \cdot P_{io}}{N_o \cdot P_{io}} \quad (O = 1, 2, 3, \dots, m \text{ países}) \quad \dots (12)$$

en que  $N_o$  es la población del país o y  $q_{io} P_{io}$  es el gasto total por concepto de la partida "i" en el mismo país,

$\frac{q_{io} P_{io}}{N_o}$  siendo por lo tanto los gastos por habitante en la partida "i").

- d) Los tipos de cambio de paridad ( $E_{ok}$  y  $E_{ko}$ ) sólo pueden calcularse si la partida i se extiende a todos los bienes y servicios. Los tipos de paridad entonces corresponden a las equivalencias de poder adquisitivo  $\bar{R}_{ok}$  y  $\bar{R}_{ko}$  de las monedas de los países O y K respectivamente. Estas a su vez son iguales a la recíproca de la relación de precios de todas las partidas en ambos países.

Es decir,

$$E_{ok} = \bar{R}_{ok} = \frac{1}{\bar{P}_{ok}} = \bar{P}_{ko} \quad \dots \dots \dots (13)$$

y

$$E_{ko} = \bar{R}_{ko} = \frac{1}{\bar{P}_{ko}} = \bar{P}_{ok} \quad \dots \dots \dots (14)$$

- e) Como la fórmula básica se expresa en forma global, los resultados pueden obtenerse sumando los Subgrupos, grupos y sectores. Para cada uno de ellos pueden computarse relaciones de precios entre países o equivalencias de poder adquisitivo. Un tipo de cambio de paridad, sin embargo, no puede computarse al nivel del grupo o sector pues, por definición, sólo se aplica al total de transacciones de gasto del país.

/f) En

- f) En la fórmula básica, los precios se expresan en monedas nacionales, pues esto da la evaluación más directa de la equivalencia de poder adquisitivo y (en el caso de los gastos totales) del tipo de cambio de paridad. Para algunos fines puede ser conveniente introducir un tipo de cambio vigente para convertir los precios en las diversas monedas a un denominador común. Esto no influye en la validez de los resultados, sino que sólo cambia la interpretación. La fórmula se convierte en:

$$\bar{P}_{ko}^t = \frac{1}{\bar{R}_{ko}^t} = \bar{R}_{ok}^t = \frac{\sum_i q_{io} (p_{ik} \cdot E_{ko}^t)}{\sum_i q_{io} (p_{io} \cdot E_{ok}^t)} \dots\dots\dots (15)$$

en que  $E_{ko}^t$  y  $E_{ok}^t$  son los factores de conversión necesarios para poner los precios de K y O en una moneda común;

$\bar{R}_{ko}^t$  es la equivalencia de poder adquisitivo de K y O cuando se aplican los tipos de cambio  $E_{ko}^t$  y  $E_{ok}^t$ ;

$\bar{R}_{ok}^t$  es la equivalencia de poder adquisitivo de O a K usando los mismos tipos de cambio; y

$P_{ko}^t$  es la relación de precios entre los países O y K, cuando se aplican los mismos tipos de cambio  $E_{ko}^t$  y  $E_{ok}^t$ .

Esta variante de la fórmula básica no da una evaluación directa del tipo de cambio de paridad. Sin embargo, como  $\bar{P}_{ko}^t$  mide el nivel relativo de precios entre los dos países cuando se emplean los tipos de cambio  $E_{ko}^t$  y  $E_{ok}^t$  representa el factor de corrección que habrá que aplicar a fin de igualar los tipos de cambio elegidos y los de paridad.

Es decir

$$E_{ok}^t = E_{ok}^t \times \bar{P}_{ko}^t = \frac{\bar{E}_{ok}^t}{\bar{P}_{ok}^t} \dots\dots\dots (16)$$

y

$$E_{ko}^t = E_{ko}^t \times \bar{P}_{ok}^t = \frac{E_{ko}^t}{\bar{P}_{ko}^t} \dots\dots\dots (17)$$

## B. PROCEDIMIENTO

### Capítulo I

#### EL DISEÑO DEL PROYECTO

##### 1. Alcance de la investigación

Un requisito fundamental de cualquier investigación estadística es la definición del campo de estudio y de los sectores que lo componen. En gran medida, la decisión que se adopte dependerá de los objetivos de la encuesta y de las consideraciones que a la postre tengan mayor importancia.

En la encuesta básica sobre el costo de la vida, la primera pregunta que cabe formularse es (para citar al Profesor Kravis)<sup>36/</sup> "¿Qué gasto en la situación A es necesario para rendir un nivel equivalente de bienestar en la situación B?" El "bienestar" evidentemente debe definirse. Por ejemplo, ¿debe incluir la cultura, las artes, los medios de esparcimiento, la disponibilidad y eficiencia de servicios públicos y personales, o debe limitarse a aquellos atributos que tienen un valor monetario en los países en cuestión? ¿Debe considerarse que una persona con un ingreso que le permite comprar exactamente los mismos bienes y servicios en Venezuela que Bolivia tiene un nivel semejante de bienestar? Por otra parte, uno podría decir que su bienestar está menoscabado por la altura, y en el otro caso por el clima. No puede definirse hasta qué punto deberán tenerse en cuenta los factores de salud, condiciones de trabajo, disponibilidad de vivienda, satisfacción o preferencias personales, siendo la práctica corriente considerar sólo aquellos elementos que tienen o puede asignárseles un valor monetario.

---

<sup>36/</sup> The scope of economic activity in international income comparisons,  
National Bureau of Economic Research, Studies in Income and Wealth,  
Vol. XX, p.351.

En este estudio se decidió incluir solamente aquellos productos finales que pueden comprarse y venderse, así como los bienes de capital y bienes de consumo duraderos o no duraderos.<sup>35/</sup> Esto significa que se incluyen los bienes y servicios corrientes comprados por el gobierno, así como la inversión pública, pues al mantener un servicio de salubridad o brindar protección, educación, servicios administrativos, caminos, puentes, edificios públicos, etc. el gobierno actúa en representación del habitante individual y financia el costo con fondos proporcionados directa o indirectamente por la población.

El campo de la investigación abarca los siguientes renglones de gastos nacionales:

- a) Bienes y servicios comprados por particulares para consumo final.
- b) Bienes y servicios comprados por el gobierno para dar servicios colectivos a los habitantes del país.
- c) Inversión fija de particulares.
- d) Inversión fija del gobierno.

Los cambios de existencias no se incluyen pues no reflejan transacciones monetarias efectivas.

## 2. Investigaciones preliminares

Por la magnitud del estudio y las muchas dificultades que había que sortear, se consideró indispensable cierta cantidad de trabajo experimental antes de adoptar una decisión definitiva con respecto al diseño de la investigación y la metodología especial que se aplicaría (tanto para determinar los precios y las ponderaciones de cantidad como de elaborar los resultados). En esta decisión influyó en gran medida la falta de material estadístico aprovechable relativo a casi todos los renglones de gasto y sobre todo en el caso de maquinaria y bienes de inversión de consumo duradero. Teniendo esto presente, se preparó en 1958 un estudio experimental en dos países - el Brasil y Chile - a fin de investigar los tipos y modelos

---

<sup>35/</sup> Puede observarse que, de acuerdo con las prácticas aceptadas de contabilidad nacional, los productos finales deben incluir los bienes consumidos por el productor (por ejemplo, los alimentos en las fincas) y también el alquiler imputado a las viviendas ocupadas por sus propietarios.



de bienes de inversión allí existentes y también para establecer una lista de los bienes de consumo duradero que podrían considerarse representativos de la composición de las inversiones de la región. (Se recogió información sobre las especificaciones técnicas, las condiciones de venta y los precios ex-fábrica, ex-ferrocarril, ex-puerto o en el lugar de distribución.) No se hizo ningún intento de combinar los precios para obtener totales globales ni de establecer relaciones recíprocas entre los países puesto que el trabajo era exclusivamente de carácter exploratorio y se proponía investigar las dificultades que se presentarían al hacer extensiva la encuesta a todos los países de América Latina.

En cuanto a los bienes de consumo, estudios sobre los precios al por menor y la composición de los gastos en Chile ya habían proporcionado a la CEPAL un cierto conocimiento práctico de los problemas pertinentes y las soluciones que podrían ensayarse. En 1959 adelantó el trabajo experimental con un estudio inédito que tuvo por objeto dar una idea del nivel de los salarios reales de tres países - Panamá, Venezuela y Colombia. Los datos sobre los precios al por menor recopilados por las oficinas nacionales de estadística junto con los sistemas de ponderación que se aplicaron para calcular los índices de costo de vida en cada capital constituyeron la principal fuente de información sobre la cual se basaron los niveles de precios relativos del año 1958. Al mismo tiempo, se coordinó ese material con otros datos tomados principalmente del Anuario de Estadísticas del Trabajo de la OIT (para los alimentos) y de las investigaciones que la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas realizó sobre comparación de los precios al por menor para determinar los sueldos de los funcionarios internacionales,<sup>36/</sup> obteniendo de esa manera estimaciones preliminares de los tipos de cambio de paridad aplicables a las monedas de varios países latinoamericanos. Aprovechando los aspectos prácticos de los estudios realizados por otros investigadores - en especial Gilbert y Kravis, de la OECE<sup>37/</sup> - en 1960 la CEPAL amplió su trabajo con un proyecto más ambicioso que se proponía abarcar todas las repúblicas latinoamericanas y establecer vínculos con otros países y regiones del mundo donde pudieran prepararse estudios análogos.

<sup>36/</sup> Informes estadísticos, Serie M, No. 14, Add.1 y Add.2 (Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 1954, XVII.1 y 1959, XVII.4 respectivamente).

<sup>37/</sup> Op.cit.

### 3. El plan general

Por la dificultad de abarcar en forma completa a todos los países de una sola vez, la investigación se dividió en varias etapas. La primera, comprendió las capitales de nueve países seleccionados, sobre todo aquéllas en que los movimientos inflacionarios de los precios podían invalidar el análisis y las conclusiones si el período en que se reunieron los precios se distanciaba mucho del que se usó en la ponderación. Esa etapa se cumplió durante 1960 y sus resultados se presentaron al Noveno Período de Sesiones de la Comisión como documento E/CN.12/589.

En la segunda etapa, se proyectó ampliar el trabajo para incluir las capitales de los países restantes y proporcionar una primera aproximación de las relaciones de precios y las equivalencias de poder adquisitivo de todos los países latinoamericanos. Se pensó que podría obtenerse al mismo tiempo una idea de esas mismas relaciones con respecto a los Estados Unidos, el Canadá o algún país europeo. El presente documento es el resultado de este trabajo.

En la tercera etapa (que todavía no se ha iniciado) el estudio incluirá aquellas ciudades o zonas de un país cuyas distintas estructuras de precios deberían tenerse en cuenta para que los datos sean plenamente representativos del país en su conjunto. Deberá, asimismo, terminarse el trabajo relativo a aquellos sectores como los de gasto o inversión del gobierno que presentaban problemas aún después de terminadas las dos primeras etapas. La combinación de las tres etapas proporcionaría resultados fidedignos para todos los países de la región y asimismo un medio para calcular los totales regionales y subregionales.

En vista del interés manifestado por varios delegados al Noveno Período de Sesiones se consideró que sería conveniente ampliar el estudio a los territorios dependientes y a Jamaica y Trinidad, naciones recientemente independizadas, lo que podría hacerse sin dificultad en cualquiera etapa futura del trabajo.<sup>38/</sup> Mayores dificultades se presentaban, al parecer,

---

<sup>38/</sup> Ya se han realizado algunas investigaciones en la Guayana Británica, Jamaica y Trinidad.

al relacionar los resultados con territorios extrarregionales de Europa, Africa o Asia, debido a problemas conceptuales, metodológicos y prácticos así como a los limitados recursos de que dispone la CEPAL.

Del mismo modo se dejó pendiente, por falta de recursos, la ampliación del estudio (prevista en la resolución 197 (IX) de la CEPAL) para incluir la relación existente entre los niveles de precio, salarios e ingresos, así como un análisis de las causas de la diferencia en la estructura de precio de cada país.

#### 4. La selección de los rubros

Dado que por razones de orden práctico se descartó la posibilidad de obtener precios para todos los rubros de gasto de un país, la primera medida consistió en seleccionar aquellos rubros de mayor importancia individual y de aquellos que pudieran considerarse como representativos de grupos importantes de rubros o "clases de producto". Un procedimiento semejante se adopta universalmente para calcular los índices de precios intertemporales, en el supuesto de que las fluctuaciones que experimenta el precio de un rubro a través del tiempo tienden a ser las mismas de los rubros análogos. Si bien es posible que no se aplique el mismo razonamiento en relación con los índices de precios interespaciales existe, sin embargo, una marcada correlación positiva entre el nivel de los precios de rubros análogos de dos o más lugares aunque estén en distintos países. (Por ejemplo, si la carne de primera calidad es x por ciento más cara en la ciudad A que en la ciudad B, es también probable que la carne de segunda calidad sea también x por ciento más cara.)

Los datos disponibles sobre los precios de consumo en algunos países latinoamericanos - sobre todo Panamá, El Salvador, Perú, Ecuador y Chile - proporcionaron información sobre los rubros más importantes del presupuesto familiar. Es de lamentar que solamente uno de los estudios disponibles sobre los gastos familiares (preparado en Colombia en 1952) que abundara en detalles, en tanto que en la mayoría de los casos se especificaban únicamente algunos rubros representativos de los grupos principales. Ciertas categorías de gasto - en especial, educación, hoteles y restaurantes, y en gran medida, los bienes de consumo duraderos - se excluyeron por

/completo de

completo de los estudios de los gastos y de los índices de costo de vida. Para obtener una descomposición adecuada de los gastos con el material con que se contaba, se examinaron los rubros empleados por la Oficina de Estadísticas del Trabajo de los Estados Unidos en su índice de precios de consumo y por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas y la Oficina Internacional del Trabajo en la comparación de los precios internacionales. Se realizaron, además, algunas investigaciones concretas a fin de no descuidar ningún aspecto de los gastos de consumo.

Con respecto a las inversiones, las estadísticas nacionales no constituían fuentes directas de casi ningún dato pormenorizado aparte de los relativos a las importaciones de maquinaria y equipo. Sin embargo, en el trabajo de Gilbert y Kravis de la OCECE <sup>39/</sup> se encontró una lista de maquinaria y equipo que sirvió para completar las investigaciones que la CEPAL ya había realizado en el Brasil y Chile. El principal inconveniente se encontró en la construcción, pues en las inversiones en caminos, edificios, etc., tiene gran influencia el costo de los salarios. Por lo tanto se eligieron dos métodos, a saber, la valorización individual de los materiales empleados (cemento, madera, etc.), y la valorización por metro cuadrado, o por unidad construida (como el costo por metro cuadrado de camino pavimentado). En el caso de la maquinaria industrial se presentaron problemas debido a la gran cantidad de equipo que importa directamente el usuario para cubrir una necesidad específica, mientras que una proporción considerable de la maquinaria que entra a un país en un año no encuentra parangón en el mismo país en otros años ni en otros países en el mismo año.

Sin embargo, se observó que en general pese a diferencias en las condiciones climáticas, los niveles de ingreso y las etapas de desarrollo económico de los países latinoamericanos fue posible seleccionar una lista de rubros suficientemente representativos de los gastos de consumo y de inversiones en toda América Latina. Los bienes importantes de consumo que solo existían en algunos países se limitaban principalmente a los alimentos tropicales, ropa gruesa de invierno, combustibles (sobre todo gas),

---

<sup>39/</sup> An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies, op.cit. pp. 189-192.

y algunas formas de transporte. De este modo, según la experiencia recogida por la CEPAL, en general, la importancia que conceden los teóricos a la disimilitud en la disponibilidad de artículos de consumo está fuera de toda proporción con el número de rubros o el porcentaje de gastos de que se trata. Sólo en el caso de la maquinaria industrial el problema fue realmente grave. Incluso en este caso cabe señalar que, fuera de una variedad limitada de industrias, las necesidades de maquinaria para los países latinoamericanos no se cubren con la producción local sino con importaciones, y las estadísticas preparadas a base de las importaciones sugieren otro método que permite obtener los mismos resultados incluso con los rubros que se clasifican solamente como de probable disponibilidad en un país determinado (derechos, costo de fletes, cargos de acarreo, utilidades de los importadores o los distribuidores, etc., que en la mayoría de los casos son relativamente uniformes, para las diversas clases de maquinaria).

Cabe además observar que en muchos aspectos cuanto mayor fue el número de países que se incluyó en la encuesta más fácil fue ubicar los rubros análogos en otros países y hacer el ajuste por las diferencias de calidad (un tercer país sirvió a menudo de enlace entre dos países en que existían distintas calidades o distintos productos).

##### 5. Clasificación por grupos de gasto

En las Notas Técnicas se hace una descripción sucinta de cada grupo de productos que se usó para subdividir los gastos de consumo y la inversión en categorías más importantes. En general, la clasificación adoptada por la CEPAL se ciñó a la agrupación que se usa más corrientemente para las estadísticas de ingreso nacional por cuanto éstas proporcionaron el marco para el sistema de ponderación que se utilizó en la encuesta. Se consignan a continuación los grupos principales y la cantidad de rubros incluidos en la encuesta sobre los precios de cada país:

/Para consumo

Para consumo

Alimentos	110
Bebidas, tabacos	11
Textiles, ropa	86
Vivienda	69
Transporte y comunicaciones	25
Cuidado personal	35
Recreación	33
Gastos de Gobierno	12

Para inversión

Construcción	52
Equipo de producción	50
Equipo de transporte	11

dando un total de 381 partidas de consumo y 113 de inversión (muchas de estas últimas se subdividieron en una serie de tamaños y diseños).<sup>40/</sup>

Los grupos principales se subdividieron conforme a la descomposición que proporcionan más corrientemente las encuestas sobre los gastos familiares que constituyeron la fuente secundaria del material empleado para calcular las ponderaciones. En el caso de las inversiones, la maquinaria y el equipo, los rubros se ordenaron en lo posible conforme a la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional a fin de aprovechar debidamente la información sobre las importaciones a los diversos países latinoamericanos que se encuentra en las publicaciones sobre comercio.

Por desgracia, dentro del sector público, no fue en general posible distinguir los bienes y servicios que representaban el uso final de los fondos, ya que la mayor parte de las cuentas estaban ordenadas conforme a otros principios, por ejemplo, "Gastos en defensa" en vez de "Alimentos para tropas, ropa, equipo, etc.". La educación planteó otro problema dado

<sup>40/</sup> Posteriormente hubo de omitirse de los cálculos finales una cierta cantidad de rubros debido a que en algunos países las informaciones sobre los precios eran insuficientes o inadecuadas.

que los gastos públicos y privados a menudo no se habían separado.<sup>41/</sup>  
Por este motivo no se subdividieron las cuentas de gobierno (salvo en grandes sectores como obras públicas, salud, educación, justicia, etc.).

## 6. Especificaciones

El problema de obtener una especificación bastante precisa para cada partida de bienes de consumo, que permitiera identificarla con exactitud en cada país, se facilitó por el hecho de existir para Panamá informaciones detalladas sobre todos los rubros incluidos en su índice de precios de consumo. Este material se amplió, para algunos rubros, con las especificaciones preparadas por la Oficina Internacional del Trabajo para comparar los precios empleados en la determinación de las escalas de sueldos. Como en muchos casos esos rubros eran de mejor calidad que los previstos para la encuesta latinoamericana se procedió a hacer las modificaciones del caso a las especificaciones en cuestión.

Como los precios dependen, en cierta medida, del costo de empaque y no son directamente proporcionales al tamaño, se hizo una selección de los tamaños disponibles de modo que la variedad escogida representara la comprada por una familia "típica" o representativa de cada país. Por lo tanto, si el carbón se vendía por quintales o por toneladas (con un precio unitario menor para las cantidades mayores), se daba preferencia al quintal por representar mejor la compra típica. (Existen ejemplos análogos en el caso de los artículos envasados o embotellados, los productos farmacéuticos, los artículos de tocador y en general todos los productos cuyo sistema de empaque incluye en la determinación de los precios.) En otros casos, como por ejemplo, los bienes duraderos de consumo, se adoptó el concepto de familia "típica" o representativa como guía de la calidad o el tamaño del rubro que se había incluido en el estudio.

En cuanto a los bienes de inversión, los tamaños o modelos se especificaron de tal manera que representaran con la máxima fidelidad los de uso más corriente en la industria, el comercio, la agricultura, la

---

<sup>41/</sup> Aunque en general las escuelas privadas eran costeadas por particulares y las públicas (o del Estado), por el gobierno, algunos gastos de particulares contribuyeron al financiamiento de escuelas públicas y algunos gastos del gobierno se destinaron a subsidios para las escuelas privadas.

construcción, etc., aunque en vista de la dificultad de obtener informaciones estrictamente comparables se dio mayor libertad a las personas encargadas de cotizar los precios, en el supuesto de que más tarde podría introducirse el ajuste necesario para subsanar las diferencias técnicas especiales que se presentan en los distintos países. En los Estados Unidos el volumen de compras corrientes de ciertos bienes de consumo y de inversión difiere sustancialmente del que es usual en América Latina. Por consiguiente, se seleccionaron diferentes tamaños como típicos de algunos rubros comprados en ese país. Así, en América Latina se consideró apropiada la cantidad de materiales de construcción adquirida para una sola casa, en cambio para los Estados Unidos los precios unitarios se basaron en la cantidad de materiales necesaria para seis casas. Se consideró que de ese modo los precios de los Estados Unidos y de los distintos países de América Latina serían más realistas una vez que se tengan en cuenta los gastos de transporte, el acarreo, empaque, los descuentos y demás factores que podrían influir en el precio final.

#### 7. El nivel de los precios

Como ya se señaló, el estudio tiene por objeto medir los precios representativos que paga el consumidor o el inversionista en los diversos países. Por lo tanto, los precios de los bienes de consumo son los precios al por menor, incluidos todos los impuestos indirectos o subsidios que corrientemente figuran en los precios de los países considerados, menos los descuentos que se hacen sobre una base general. (Sin embargo se excluyen los descuentos especiales concedidos a algunos clientes o de acuerdo con condiciones extraordinarias de venta, como por ejemplo, por cantidades muy grandes.) De este modo el concepto se aplica más bien a los "precios del mercado" que al "costo de los factores" (que es la suma de los pagos efectuados a los diversos factores de producción relacionados con la producción y distribución del producto).

Por lo que toca a los bienes de inversión, existe una gran variedad de niveles de precios - en especial, de la fábrica al corredor, del corredor al distribuidor, del distribuidor al subdistribuidor, del distribuidor al comerciante minorista, del distribuidor al usuario final, del comerciante minorista al usuario final, etc. Se ignoraron aquellos

/niveles de



niveles de precio que suponían la reventa posterior en vista de que en el presente estudio se adoptó el concepto de precio "final". Del mismo modo se omitieron las compras de algunos rubros que serían incorporados en otros equipos manufacturados (por ejemplo, los motores a gasolina adquiridos por los fabricantes de bombas o mezcladoras de cemento). Los precios al por menor se rechazaron por considerarse que constituyen una parte muy pequeña de las transacciones finales. El grueso de éstas lo forman las compras efectuadas por los productores (ya sean dueños de fábricas o agricultores) directamente al distribuidor local del rubro de que se trata.

En cuanto a las inversiones en la construcción fue más problemático elegir en qué punto debía efectuarse la valoración debido a las diversas condiciones en que se realizó el trabajo. En algunos casos (como en el de las casas pequeñas) la construcción se efectuó sobre la base "propietario-constructor" según la cual el dueño compraba los materiales y hacía el trabajo él mismo o bien contrataba obreros para que lo hicieran directamente para él. En otros casos, firmas constructoras financiaban el costo total de los edificios y conservaban el título de propietarios. En cuanto a los gobiernos centrales y provinciales la adquisición de materiales la efectuó con frecuencia directamente la oficina gubernamental respectiva la que también proporcionaba la mano de obra necesaria. En muchos casos, sin embargo, el trabajo se habría ejecutado a base de contrato o (sobre todo en el caso de las viviendas) teniendo especialmente en vista la venta de todo el edificio. En ambos casos, lógicamente, el rubro que ha de valorizarse es el metro cuadrado de superficie construida, el kilómetro de camino pavimentado o el puente de determinado diseño. Por lo tanto, para los fines del presente estudio la CEPAL resolvió utilizar ambos criterios, vale decir, obtener los precios por unidad de construcción terminada y los que pagan los constructores por los materiales y la correspondiente mano de obra.

En general se estimaron convenientes de tres a cinco precios por rubro en cada ciudad para evitar las deformaciones a que dan lugar las cotizaciones no representativas. De acuerdo con ello se pensó en lo posible

/obtener esas

obtener esas cotizaciones teniendo en cuenta la distribución del ingreso en cada ciudad. Por lo tanto, en el caso de los bienes de consumo, el estudio de la CEPAL tenía por objeto seleccionar un mayor número de precios en los distritos obreros y sólo un tercio de las tiendas donde compran los empleados. A los grupos de ingresos más elevados se les atribuyó una proporción correspondientemente menor de las cotizaciones de precios salvo en aquellos rubros como bienes de consumo duradero, muebles, etc., donde casi la totalidad de los gastos emanaba de los habitantes más acomodados.

## Capítulo II

## RECOPIACION Y TABULACION DE LAS INFORMACIONES

1. Colección de material sobre precios

Dos factores antagónicos determinaron la orientación de la recolección de precios: a) la necesidad de contar con conocimientos locales sobre los expendios, servicios, preferencias de consumo, condiciones de comercialización, etc.; y b) la necesidad de lograr la comparabilidad entre todos los países (y el problema conexo de evaluar los ajustes que habría que introducir en los precios de cada partida a fin de tener en cuenta las diferencias de gustos, costumbres, condiciones de comercialización, etc.).

Por lo tanto, se nombraron personas familiarizadas con las condiciones locales para recolectar los precios en un mes determinado del año en cada una de las ciudades estudiadas. Como se indicó en el capítulo anterior se formularon especificaciones precisas para cada uno de los 463 bienes y servicios elegidos para representar los gastos de consumo y 87 bienes de inversión de tal manera que cada partida pudiera identificarse con exactitud en todos los países. Se prepararon instrucciones sobre la forma de obtener los datos, el tipo de expendio o tienda que debiera abarcarse, la cantidad de la partida que debiera valorarse, la forma en que se tratarían las rebajas por concepto de pagos en dinero efectivo y las variaciones en las especificaciones que pudieran permitirse para satisfacer las condiciones locales.<sup>42/</sup> La recolección de precios fue seguida por una visita al país por un funcionario de la Sección Estadística de la CEPAL que conocía el trabajo realizado en otras partes y que podía tomar decisiones sobre el terreno acerca de los problemas que pudieran haberse presentado. Se estimó que ese procedimiento era esencial a fin de superar los problemas creados por los numerosos factores que influyen sobre los precios, derivados de las condiciones locales, y que en gran parte son difíciles de expresar

---

<sup>42/</sup> Por ejemplo, la sustitución de un tipo de mueble por otro (los ajustes de precios se hicieron posteriormente para tener en cuenta las diferencias de calidad).

en términos monetarios. Algunos renglones, como vivienda, transporte y servicios, por ejemplo, no pueden especificarse con precisión suficiente para lograr una comparabilidad estricta entre países y por lo tanto hay que introducir un elemento de apreciación subjetiva a fin de poder valorar bienes y servicios similares. En algunos casos se buscó el asesoramiento técnico en el país estudiado o en la sede de la CEPAL, cuando el examen cuidadoso del material obtenido en todos los países sirvió de base para apreciar las diferencias de precios debidas a variación de la calidad.

Tres factores determinaron el orden de los países en que se reunirían datos sobre precios, a saber:

- i) La facilidad o dificultad con que podían obtenerse datos en cualquier región determinada;
- ii) La necesidad de reunir datos en una fecha que correspondiera tan aproximadamente como fuera posible a la época de las ponderaciones (mediados de 1960) en aquellos países donde los precios estaban sujetos a variaciones frecuentes; y
- iii) La conveniencia de reunir informaciones sobre los precios en dos momentos distintos, con uno o dos años de diferencia, a fin de estudiar el problema de cómo mantener los resultados al día (sobre todo en aquellos países sujetos a movimientos inflacionarios de precios que no se distribuyen uniformemente en todos los sectores de la economía).

En las Notas Técnicas se indican las fechas en que se recopiló el material estadístico y las ciudades comprendidas en la investigación.

## 2. Ajustes para compensar las diferencias de calidad

En el material sobre precios recolectado en los distintos países se distinguen tres tipos de renglones:<sup>43/</sup>

### a) Renglones idénticos

Estos se conforman precisamente a las especificaciones requeridas en todos los países. En su mayor parte se trata de artículos de marcas reconocidas o de modelos de mercadería que se ajustan a las especificaciones

---

<sup>43/</sup> Siguiendo la nomenclatura y conceptos definidos por Gilbert y Kravis en Empirical problems in international comparisons of national product, International Association for Research in Income and Wealth: Income and Wealth, Series IV, pp. 108-9.

del fabricante, por ejemplo: "pasta de dientes Colgate", "copos de maíz Kellegs", o "tractor Caterpillar D8", etc. En otros casos, la identificación fue convencional, pues no era viable efectuar pruebas de calidad o cantidad en el marco del estudio, por ejemplo, electricidad, fuel oil, servicios postales, telegráficos y la mayoría de los demás servicios (incluyendo médicos, dentistas, sirvientes domésticos, peluqueros, etc.). Dentro de esta clase existe gran número de partidas - sobre todo alimentos - que aunque no se identifican con precisión en todos los países, se diferencian muy poco o en aspectos intangibles (por ejemplo, sabor), de modo que los ajustes por diferencias de precios son imposibles o innecesarios. Del mismo modo, no se pudo tomar en cuenta la variación de las condiciones en que se vendieron los bienes, (por ejemplo, limpieza de los mercados) aunque había muchas diferencias entre los distintos países.

b) Renglones comunes

Aunque difieren ligeramente de uno a otro país, pueden efectuarse ajustes de precios para tener en cuenta las diferencias. Por lo tanto, puede lograrse indirectamente la comparabilidad en toda la región. Ello ocurre sobre todo con los bienes duraderos, maquinaria y equipo en que las marcas y modelos difieren algo entre los países, pero no en forma tal que sea imposible evaluar el elemento de precio en juego. (Podría observarse nuevamente que si la diferencia entre partidas en dos países no es mensurable en términos monetarios, por ejemplo, la relativa al sabor, o si la variación no supone un elemento de costo, por ejemplo, el costo de producir un mueble "artístico" o uno "no artístico", los renglones se trataron como si fueran idénticos.)

c) Partidas únicas

Estas existen sólo en muy pocos de los países considerados. Los ejemplos abundan en el grupo de inversión, pues muchos productos (como maquinaria para fabricar papel) sólo podían encontrarse en los países más industrializados. En algunos casos el artículo se produce para satisfacer los gustos o preferencias locales, como el "maíz tupí" y la "harina de mandioca" en el Paraguay, las "tortillas" en México. En otros casos, su existencia está supeditada a las condiciones climáticas, por ejemplo mangos, papayas o pacaes en los países tropicales; albaricoques, mandarinas

/y castañas

y castañas en los de clima templado; del mismo modo, la ropa gruesa (o liviana) y la calefacción (o aire acondicionado) en las casas de las zonas respectivas. Otros ejemplos pueden encontrarse entre los servicios, notablemente en el caso del transporte en que existía un ferrocarril subterráneo en un solo país, trenes suburbanos, trolebuses o barcos en otros.

En la práctica se vio que casi ningún renglón de importancia en ningún país era "único" en el sentido absoluto. La mayoría de los renglones eran "únicos" al comparar grupos de países (por ejemplo los tropicales con los de clima templado). Sin embargo, en la mayoría de los casos podía encontrarse algún país en que había renglones equivalentes apropiados para la sustitución en los diferentes grupos de países, (por ejemplo en el Perú) en que se dan alimentos tanto tropicales como de clima templado. La ampliación de la encuesta a fin de incluir otros países no comprendidos anteriormente contribuyó también a simplificar el problema de obtener rubros comparables en las diversas ciudades. En consecuencia, pese a que en las tabulaciones preparadas en 1960 (publicadas en el documento E/CN.12/589) las "tortillas" se encontraban exclusivamente en México, en las etapas posteriores del trabajo se observó que eran corrientes en toda América Central, además de México. Asimismo, un modelo de maquinaria que existía en plaza en un determinado país, era más fácil de encontrar en los demás cuando se incluían veinte en la encuesta que cuando se incluían diez. Incluso en el caso de equipo de producción cuando un producto elegido (por ejemplo un telar) existía en plaza en un país solamente, podía calcularse un precio teórico exacto para los países restantes a base de la información relativa a costo original, flete, seguro, impuestos, gastos de acarreo y utilidades del distribuidor. Las partidas únicas que no tienen equivalente en ningún otro país, por ejemplo el ferrocarril subterráneo (metro) de Buenos Aires, no tienen importancia fundamental, pues pueden asimilarse a otras partidas que cumplen idéntica función (por ejemplo, trenes o buses en el caso citado). Por lo tanto, se comprobó que los problemas que plantean los productos únicos han sido muy exagerados por los teóricos que escribieron sobre el tema.

/Por lo

Por lo que toca a las partidas comunes e idénticas, se advirtió que mucho depende de lo detalladas que sean las especificaciones y de la fidelidad con que el empadronador se cifa a las instrucciones. Cuando las partidas estaban bien definidas, en general se simplificaba la identificación y no había necesidad de ajustar los precios, sobre todo cuando el precio no es proporcional al tamaño y cada tamaño debe tratarse como una variedad o calidad distinta de la misma partida. En otros casos, tenía importancia la interpretación de calidad dada por el empadronador (pues lo que se considera "bueno" en un país podría clasificarse como "inferior" o "corriente" en otro). Sin embargo, la verificación de los datos por los funcionarios de la CEPAL, concedores de los precios de otros países, redujo mucho el número de productos comunes y hubo que hacer menos reajustes para lograr una comparabilidad precisa. Sólo quedaron dudas serias por lo que toca a alquiler de viviendas, muebles, algunos tipos de máquina y costo de la mano de obra implícita en la construcción, una vez que se introdujeron los ajustes para compensar la variación de calidad.

### 3. Ajustes para eliminar las influencias estacionales

El problema de la variación estacional de los precios puede resolverse sólo si se conocen suficientemente los precios en todas las épocas del año. La comparación del precio, en enero, de tomates y peras en dos países puede dar una relación muy apartada de la realidad, si un país se halla en la temporada de plena producción y el otro fuera de ésta. Aún en el caso de países del mismo hemisferio, por ejemplo el Paraguay y la Argentina, la adopción del mismo mes para establecer comparaciones puede conducir a una relación de precios errónea. Para subsanar este problema, la CEPAL ha considerado indispensable reunir datos mensuales sobre los precios de la fruta, legumbres y todos los demás productos en que el carácter estacional es importante. Por desgracia, la CEPAL no disponía ni de los recursos ni del tiempo suficiente para reunir todo el material necesario por ese motivo se elaboró un sistema de coeficientes de corrección como medida provisional a fin de establecer una base de comparación de los precios. Para calcular estos coeficientes, se analizó la información proporcionada mensualmente

/por las

por las oficinas de estadísticas de los países a fin de establecer un índice para cada producto, en diversas zonas de América Latina, que relacionara el nivel de precios correspondiente a cada mes del año con el nivel de precios vigente en el mes en que el producto se vende en mayor abundancia (o al precio más bajo). Los coeficientes se aplicaron a los precios de las frutas y las legumbres recopilados en cada país a fin de convertirlos a una base común (y en consecuencia, comparable). Este artificio tiene la desventaja de que como el punto básico de referencia es el mes en que los precios son más bajos, no tiene en cuenta la variación de los precios durante el año. Sin embargo, en los países en que se observa una marcada dispersión de los precios la venta del mayor volumen de los productos estudiados, se efectúa durante un período que dura no más de tres meses, de los cuales el mes en que los precios son más reducidos constituye el punto central. Con arreglo a ese criterio se consideró que la técnica adoptada era superior a cualquier otra que pudiera aplicar la CEPAL en la etapa actual de este estudio.

#### 4. Cálculo de los coeficientes de ponderación

Conforme al criterio adoptado, el uso de una cesta regional de bienes y servicios supone un sistema de ponderación que evalúe correctamente la importancia relativa de cada renglón. Cuando se aplica la ponderación de valores - como ocurre con los índices periódicos de algunos países se simplifica el problema pues el porcentaje de gastos totales destinado a cada partida da una estimación aceptable de su importancia relativa. Con el sistema de ponderación de cantidades (por la cual se ha optado en este estudio), se complica la situación por el hecho de que los datos a menudo se expresan en distintas unidades; y aunque se emplee la misma, la conversión no puede hacerse en forma directa de un producto al otro (por ejemplo, kilogramos de peras a manzanas). Conceptualmente, sin embargo, el principio de una ponderación proporcional a la importancia de la partida en la composición de los gastos sigue siendo válida; y el trabajo empírico se resuelve en el estudio en una evaluación de cada partida consumida por la familia o el individuo típicos en función de la cantidad.

Para la presente investigación, el cálculo de las ponderaciones de cantidad se efectuó en tres etapas:

/1. Evaluación



1. Evaluación de los gastos personales o públicos correspondientes a cada partida en cada país, a base de las estadísticas del ingreso nacional, en cuentas de gastos familiares, estadísticas de importación o producción y presupuestos gubernamentales.
2. Los precios reunidos antes en cada país se dividieron en los correspondientes datos sobre el valor de los gastos, a fin de dar las cifras de cantidad de cada partida en cada país.
3. Las cifras de cantidad de cada partida se sumaron regionalmente, con el objeto de obtener promedios de las cantidades consumidas en la región.

Conviene señalar los siguientes puntos:

a) Respecto a ningún país de América Latina fue posible obtener los valores de gastos personales con el detalle necesario para un estudio de ese tipo. Las cuentas nacionales arrojaron las cifras básicas de grupos amplios, por ejemplo alimentos, ropa, maquinaria y equipo, construcción, gastos del gobierno, etc. En el caso de los bienes no duraderos de consumo hubo que proceder a la descomposición de los valores respectivos sobre la base de las encuestas de vida familiar, si las había; en el de los bienes duraderos de consumo, maquinaria, vehículos y otros equipos se hizo lo mismo aprovechando las estadísticas de comercio externo o producción. En cuanto a la construcción privada, se obtuvo información de los arquitectos y constructores acerca de la importancia relativa de los materiales componentes así como del trabajo en tanto que se emplearon las cuentas fiscales para el sector público. Cuando las estadísticas nacionales no eran suficientemente detalladas para la sutil discriminación requerida en el estudio, la subdivisión se basó en la composición de los gastos de un país similar.

b) Cuando no se pudo conseguir un precio o los datos no eran satisfactorios se empleó el de un artículo similar. En algunos casos se utilizó la relación de precios entre dos productos en un país semejante para calcular el precio estimativo. A falta de un método adecuado de estimación, se imputó el valor de la partida a una similar, a fin de mantener la importancia correcta del grupo o subgrupo. En ningún caso se omitieron del todo las partidas del sistema de ponderación si entraban en la estructura de consumo del país respectivo.

/c) La

c) La imputación implícita en la selección y valoración de partidas representativas imparte cierto grado de artificialidad a las ponderaciones de cantidad. Un consumo de 10 kilogramos de carne de cordero, por ejemplo, puede representar 9 kilogramos de este producto y 1 de carne de cabra, con lo cual se abarca por imputación el consumo de este producto para el cual no se recogió un precio por separado. Sin embargo, la imputación de cantidades es esencial en el sistema de ponderación cuando se postula que el precio de una partida es representativo de partidas similares, que es el método universalmente adoptado para construir índices de precios.

d) Como el valor del consumo de cada partida se relaciona con los gastos por habitante, las cifras de cantidad se expresan también por habitante. Por lo tanto, de la totalización y promedio de las cantidades se obtienen datos que representan las cantidades medias consumidas por individuos en cada uno de los países abarcados en la encuesta.

e) Como aún no se han reunido las cifras de precios correspondientes a todas las capitales de los países latinoamericanos (con la excepción de Cuba) las ponderaciones se refieren a la estructura de gastos de todos los países comprendidos en esta encuesta. La estructura de gastos de los Estados Unidos no se tuvo en cuenta, por no considerarla compatible con los objetivos del estudio.

##### 5. Cálculo de los resultados

La fórmula escogida supone la aplicación de precios en cada país a una cesta común de bienes y servicios. Aplicando este criterio, los cálculos de la CEPAL dan para cada partida en cada país una valuación expresada en la moneda nacional del país investigado. Al sumar las partidas de cada país se obtiene el total de grupos y subgrupos de gastos. Cuando se relacionan esas cifras con el correspondiente grupo o subgrupo de otro país, se deriva la equivalencia de poder adquisitivo de ese grupo o subgrupo (la "equivalencia del poder adquisitivo" es la que indica el número de unidades monetarias de cada país que compran igual cantidad de los productos o los servicios de que se trata). El valor global de todos los grupos da la equivalencia global del poder adquisitivo en la moneda de cada país comparada con la de otro. Esto por definición es igual al tipo de cambio de paridad aplicable a las monedas de los respectivos países.

/Se hicieron

Se hicieron también otros cálculos para obtener resultados conforme a los tipos de cambio vigentes. En teoría, esto supone la aplicación de tipos de cambio a los precios de cada país, a fin de convertir todos los datos a un denominador monetario común. En la práctica, sin embargo, esto era innecesario ya que esos mismos resultados podían haberse obtenido en forma más sencilla relacionando los tipos de cambio con los totales o subtotales determinados conforme a los métodos descritos en párrafos anteriores. De ese modo, se obtuvo una serie de relaciones de precios expresadas según los tipos de cambio vigentes.

La expresión de las relaciones de precios significaba adoptar algún país o algunos países como punto de referencia. A causa de la metodología empleada, cualquier país dentro del grupo podía servir para tal efecto. No obstante, por falta de espacio no pudieron presentarse las tabulaciones teniendo en cuenta todas las posibilidades. En consecuencia se consideró conveniente elegir un solo país como punto de referencia teniendo en cuenta principalmente la representatividad, la estabilidad monetaria, la estructura de precios, el nivel de ingresos y la estructura de consumo e inversión. Con arreglo a ese criterio se eligió México como principal punto de referencia. La adopción de determinado país como punto de referencia tiene, por cierto, la desventaja de que no solamente su nivel general de precios es 100 sino el nivel de cada clase o grupo de ese producto. Así pues, no es posible determinar el nivel de precios para un grupo de rubros en ese país, en comparación con otros grupos del mismo país. En igual forma, si en el país de referencia los precios de los artículos de que se trate son bajos, las relaciones de precio de otros países serán relativamente elevadas (y viceversa). Para evitar esos inconvenientes se calculó una serie adicional de relaciones de precios con el promedio de 100 para todos los países de América Latina. De ese modo, no sólo fue posible obtener una idea de los precios de cada país en comparación con los de otros, sino también una valoración de los niveles de precios para cada grupo de rubros o clase de productos en comparación con otros grupos y clases de productos para el país de referencia. Cabría preguntarse por qué no se eligió a los Estados Unidos como base de comparación de manera que todos los precios relativos y las

/equivalencias de

equivalencias de poder de compra pudieran expresarse en función de dólares de Estados Unidos. Ello no se justificaría desde el punto de vista estadístico, primero, porque la CEPAL no ha allegado aún datos suficientes para establecer un precio "medio" o representativo para cada producto estadounidense; segundo, a menudo la calidad de muchos de los renglones consumidos en los países difiere demasiado de la calidad de los consumidos en Estados Unidos como para permitir la comparación directa; y tercero la estructura del consumo en Estados Unidos es tan diferente de la que prevalece en algunos países de América Latina que sería difícil establecer una base satisfactoria para el sistema de ponderación.

#### 6. Ajuste para eliminar las diferencias temporales

Como ya se dijo, por razones de orden práctico no se recopilaron todos los precios en el mismo mes, y ni siquiera en el mismo año. Este procedimiento no crea problemas en los países cuyos precios son estables. En cambio, en aquéllos donde los niveles de precios varían con mucha rapidez bastaría, en los casos extremos, una diferencia de unos pocos meses para modificar los resultados en 10 o 15 por ciento. Por ese motivo, se decidió emplear diferentes períodos básicos de referencia (por ejemplo junio de 1960 y junio de 1962) para la presentación de las estadísticas y ajustar las informaciones en lo posible para atenerse a estas fechas.

Para efectuar dichos ajustes, se examinaron los índices de precios de los países a fin de descubrir los cambios ocurridos entre el período básico de referencia y el momento en que la CEPAL recopiló las informaciones. En algunos casos, sólo se dispuso de indicadores generales sobre el nivel general de precios de consumo. Con todo, se establecieron coeficientes para todos los grupos o subgrupos de productos posibles en cada país y se aplicaron los resultados obtenidos en conformidad con la encuesta efectuada por la CEPAL. (Así, si el precio de los cereales había subido 2.4 por ciento en el país A entre junio de 1960 y el mes en que la CEPAL efectuó la encuesta, los resultados iniciales de la CEPAL se rebajaron en el porcentaje correspondiente a fin de establecer la cifra correspondiente a ese subgrupo en junio de 1960.)

/Como no

Como no se disponía de índices para medir el nivel final de precios de bienes de inversión, el problema del ajuste se resolvió aplicando los índices correspondientes a los precios al por mayor de los materiales de construcción para corregir las cifras correspondientes a la construcción; en tanto que para la maquinaria y el equipo, los niveles de precios se ajustaron con arreglo a las fluctuaciones de los tipos de cambio, y la variación, en el caso de haberla, del costo primitivo, los derechos aduaneros, el seguro y otros gastos (puesto que en la mayoría de los países latinoamericanos por lo general se importa el equipo pesado y su precio depende casi exclusivamente del nivel de los precios de fábrica, los fletes y los diversos impuestos pagados, al llegar, o antes de llegar, al país en cuestión). Como la variable más importante es el tipo de cambio que se aplica a las importaciones del equipo respectivo <sup>44/</sup> bastaba corregir este elemento para eliminar las variaciones de precios en los períodos en cuestión. En el caso de la Argentina, México y el Brasil se aplicaron procedimientos ligeramente distintos, porque se fabrica en el país mayor proporción del equipo - combinando la solución adoptada por la CEPAL a) los ajustes que se atribuyen a los tipos de cambio, derechos de aduana etc., y b) los ajustes que reflejan cambios en la estructura de los precios internos del país.

Al mismo tiempo, vale la pena señalar que en el caso de estos tres países (y asimismo de Chile, el Paraguay y el Uruguay) se recopilaron informaciones sobre los precios en 1960 y en 1962 y que los ajustes efectuados para corregir las variaciones de los precios a corto plazo de los precios de los bienes de inversión no representaron un guarismo significativo.

---

<sup>44/</sup> Por ejemplo, los derechos aduaneros ad valorem varían comúnmente en relación directa con el tipo de cambio - y lo mismo sucede en el caso de las comisiones pagadas a los distribuidores, del seguro marítimo, de los derechos consulares, etc.

### III. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

#### Capítulo I

#### EL NIVEL GENERAL DE LOS PRECIOS

##### 1. Tipos de cambio de paridad

El tipo de cambio de paridad es por definición aquel que iguala los niveles generales de precios de los países en cuestión, o alternativamente, el tipo que, al ser aplicado a las monedas de los distintos países, iguala el poder adquisitivo general de esas monedas. De acuerdo con la metodología empleada por la CEPAL y descrita en capítulos anteriores, se ha llegado a ese tipo comparando el costo de una cesta determinada de bienes y servicios en cada país, dando el costo de ella en un país en relación con otro el tipo de paridad deseado. Como hay 19 países latinoamericanos incluidos en la comparación,<sup>45/</sup> surgen 18 tipos recíprocamente convertibles, siendo la moneda del país número diecinueve el punto de referencia. Como cualquiera de esos países puede servir de punto de referencia, puede obtenerse una red de tipos de cambios relacionados entre sí.

Por los motivos indicados anteriormente, se escogió a México como el país que mejor se prestaba para las comparaciones. El tipo de cambio de paridad calculado por la CEPAL se presenta, por lo tanto, en primer lugar en función del peso mexicano. En el cuadro 1 se indica el número de unidades monetarias de cada país cuyo poder adquisitivo equivale a un peso mexicano.

Se observará que en 1960, 6.10 pesos argentinos tenían el mismo poder adquisitivo en la Argentina que 14.06 cruceros en el Brasil, 0.109 escudos en Chile, 1.34 sucres en el Ecuador, 8.98 guaraníes en el Paraguay, 0.110 balboas en Panamá, y así sucesivamente, siendo todas estas cantidades iguales, en cuanto a poder adquisitivo a un peso mexicano en el país de referencia.

---

<sup>45/</sup> No se incluye Cuba, por no haberse obtenido informaciones comparables.

## Cuadro 1

TIPOS DE CAMBIOS PARITARIOS EN AMERICA LATINA: 1960 Y 1962  
(Unidades de moneda nacional equivalentes a un peso mexicano)

País y moneda	junio 1960	junio 1962	País y moneda	junio 1960	junio 1962
Argentina : peso	6.10	9.57	Haití : gourde	0.462	0.465
Bolivia : peso	0.878	0.999	Honduras : lempira	0.235	0.237
Brasil : crucero	14.1	29.1	Nicaragua : córdoba	0.779	0.791
Colombia : peso	0.578	0.641	Panamá : balboa	0.110	0.110
Costa Rica : colón	0.602	0.650	Paraguay : guaraní	8.98	10.87
Chile : escudo	0.109	0.128	Perú : sol	1.98	2.14
Ecuador : sucre	1.34	1.45	República Dominicana : peso	0.120	0.128
El Salvador : colón	0.254	0.254	Uruguay : peso	0.790	1.044
Guatemala : quetzal	0.112	0.110	Venezuela : bolívar	0.565	0.571

En el cuadro se aprecia que para muchos países, la variación de los precios internos ha creado una nueva situación de paridad en 1962. Por ejemplo, en tanto que en junio de 1960, se compraba lo mismo con 6.10 pesos argentinos que con un peso mexicano, en julio de 1962 el residente de la Argentina tenía que gastar 9.57 pesos para obtener la cantidad de bienes y servicios que se conseguían por un peso en México. Análogamente, en el caso del Brasil, 29.1 cruceros se necesitaban en junio de 1962 para comprar lo mismo que 14.1 cruceros dos años antes. Se registraron otras modificaciones importantes en Uruguay, Paraguay y en menor grado, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador y Perú. Por otro lado, la mayoría de los países centro-americanos y del Caribe muestran escasa variación en los dos años.

Dentro de ciertas limitaciones, la relación del tipo de cambio de paridad para 1960 y 1962 permite calcular un índice de precios para los años en cuestión. Sin embargo, hay que tener cuidado al interpretar los resultados. En primer lugar los datos calculados por la CEPAL para esos años se refieren a todos los aspectos del gasto, incluyendo los bienes de

/inversión así

inversión así como los de consumo (a los cuales suelen referirse los índices nacionales de costo de vida o precios de consumo). En tanto que para algunos países (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay) los tipos de cambio de paridad de 1960 y 1962 se calcularon sobre la base de recolecciones independientes de precios de todos los renglones en los dos años, en el caso de otros países, se emplearon los índices de precios de consumo, los de precios mayoristas de los materiales de construcción y los índices especialmente computados de precios de los equipos importados para estimar ya sea la cifra de 1960 o la de 1962. Por lo tanto, los resultados no deberán interpretarse como si fueran una medida independiente de la variación de los precios, salvo en el caso de los cinco países mencionados en primer término. Por último, conviene señalar que en relación con algunos renglones hubo cierta variación de precios en el plazo considerado en México, que se empleó como base para el cuadro 1, pues algunos precios subieron y otros bajaron (por ejemplo, los alimentos y los materiales de construcción). Los índices nacionales de precios derivados de las cifras del cuadro 1 pueden por lo tanto estar influidos por la ponderación que se da a cada renglón o grupo de renglones y por la estructura de los precios en México.

Una ordenación alternativa de los mismos datos se presenta en el cuadro 2, siendo en este caso el punto de referencia Panamá, país en el que los precios se mantuvieron extraordinariamente estables entre 1960 y 1962.

Como la moneda nacional de Panamá - el balboa - está nominalmente a la par con el dólar de Estados Unidos, las cifras del cuadro 2 pueden interpretarse con mayor facilidad. Así, mientras a los tipos de cambio vigentes el dólar (y por ende el balboa) era equivalente a 82.8 pesos argentinos en junio de 1960, según los cálculos de la CEPAL sólo se necesitaban 55.8 pesos argentinos en esa fecha para comprar la misma cantidad de bienes y servicios que se adquirirían en Panamá con un balboa. Por otro lado, en junio de 1962, mientras un balboa valía 135.0 pesos argentinos, según el tipo de mercado libre, el tipo de cambio de paridad ascendía a 87.2. Del mismo modo, en junio de 1960 el balboa equivalía a 187 cruceros según el tipo de mercado libre, pero sólo a 129 cruceros de acuerdo con el tipo de paridad calculado por la CEPAL.



## Cuadro 2

## TIPOS DE CAMBIO PARITARIOS EN AMERICA LATINA: 1960 y 1962

(Unidades de moneda nacional equivalentes a un balboa panameño)

País y moneda	junio 1960	junio 1962	País y moneda	junio 1960	junio 1962
Argentina : peso	55.8	87.2	Haití : gourde	4.24	4.25
Bolivia : peso	8.04	9.11	Honduras : lempira	2.16	2.16
Brasil : crucero	129.00	265.00	Nicaragua : córdoba	7.14	7.21
Colombia : peso	5.30	5.84	México : peso	9.14	9.14
Costa Rica : colón	5.52	5.93	Paraguay : guaraní	81.3	99.1
Chile : escudo	1.00	1.16	Perú : sol	18.1	19.5
Ecuador : sucre	12.32	13.23	República Dominicana : peso	1.10	1.16
El Salvador : colón	2.33	2.31	Uruguay : peso	7.24	9.52
Guatemala : quetzal	1.02	1.00	Venezuela : bolívar	5.18	5.21

Como la red completa de tipos de paridad y tipos de cambio en vigor puede ofrecer algún interés, se presentan los cuadros 3a a 6b en que aparecen los datos por pares de países en cada uno de los dos períodos cubiertos por la investigación. Se han ordenado los países geográficamente a fin de mantener juntos a los países sudamericanos por un lado, y los de Centroamérica y el Caribe por el otro. En los cuadros 5a a 6b se presentan los tipos de cambio aplicables cuando se relacionan las monedas de los países sudamericanos con los de Centroamérica y el Caribe.

Se tabularon también las cifras relativas a la Guayana Británica, pues se habían recolectado informaciones sobre la mayoría de los renglones, y se incluyen en los cuadros los tipos de cambio paritarios de este país.

Cuadro 3-a

AMERICA DEL SUR: TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, LIBRE Y CONTROLADO  
a) JUNIO DE 1960

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de la moneda nacional)

Tipo de cambio	Moneda	M\$N Argen- tina	\$B. Boli- via	Cr.\$ Brasil	\$ Colom- bia	E° Chile	S/- Ecu- dor	Gs. Para- guay	S/o Perú	\$ Uru- guay	Bs. Vene- zuela
<b>ARGENTINA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso argentino (M\$N)</u>											
Mercado libre	x		.143	2.26	.0823	.0127	.218	1.47	.331	.138	.0404
Paridad	x		.144	2.31	.0949	.0180	.221	1.47	.325	.130	.0927
<b>BOLIVIA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso boliviano (\$B)</u>											
Mercado libre	6.97	x		15.8	.574	.0884	1.52	10.27	2.31	.962	.282
Paridad	6.95	x		16.0	.659	.1250	1.53	10.23	2.26	.901	.644
<b>BRASIL</b>											
<u>Unidades equivalentes a un crucero (Cr\$)</u>											
Mercado libre	.442	.0634	x		.0364	.0056	.0964	.651	1.46	.0610	.0170
Paridad	.434	.0624	x		.0412	.0078	.0957	.639	1.41	.0562	.0402
<b>COLOMBIA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso colombiano (\$)</u>											
Controlado	12.4	1.77	28.0	x	.157	2.26 a/	18.2	4.10	1.71	.500	
Mercado libre	12.1	1.74	27.5	x	.154	2.65 a/	17.9	4.02	1.68	.491	
Paridad	10.5	1.52	24.3	x	.189	2.33	15.5	3.42	1.37	.977	
<b>CHILE</b>											
<u>Unidades equivalentes a un escudo (E°)</u>											
Mercado libre	78.9	11.31	178	6.50	x	17.2	116	26.1	10.88	3.19	
Paridad	55.7	8.02	128	5.29	x	12.3	82	18.1	7.22	5.16	
<b>ECUADOR</b>											
<u>Unidades equivalentes a un sucre (S/-)</u>											
Controlado	5.47	.784	12.4	.442 a/	.0699	x	8.05	1.81	.754	.221	
Mercado libre	4.59	.658	10.4	.378 a/	.0581	x	6.76	1.52	.633	.186	
Paridad	4.53	.652	10.4	.430	.0814	x	6.68	1.47	.587	.420	
<b>PARAGUAY</b>											
<u>Unidades equivalentes a un guaraní (Gs.)</u>											
Mercado libre	.679	.0974	1.54	.0559	.0086	.148	x	.225	.0937	.0275	
Paridad	.679	.0917	1.56	.0644	.0122	.149	x	.220	.0880	.0629	
<b>PERU</b>											
<u>Unidades equivalentes a un sol (S/o)</u>											
Mercado libre	3.02	.433	6.82	.248	.0383	.658	4.45	x	.416	.122	
Paridad	3.08	.443	7.10	.292	.0553	.680	4.54	x	.399	.286	
<b>URUGUAY</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso uruguayo (\$)</u>											
Mercado libre	7.25	1.04	16.4	.597	.0919	1.58	10.7	2.40	x	.293	
Paridad	7.71	1.11	17.8	.732	.1385	1.70	11.4	2.50	x	.715	
<b>VENEZUELA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un bolívar (Bs.)</u>											
Mercado libre	24.7	3.55	55.9	2.04	.313	5.39	36.4	8.19	3.41	x	
Paridad	10.8	1.55	24.9	1.02	.194	2.38	15.9	3.50	1.40	x	

a/ En los países en que existían dos o más tipos de cambio, el de cambio libre se relacionó con el correspondiente de otros países y el controlado con los demás de esa especie (o en su defecto con el tipo de cambio libre).

## Cuadro 3-b

## AMERICA DEL SUR: TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, LIBRE Y CONTROLADO

b) JUNIO DE 1960

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de la moneda nacional)

Tipo de cambio	Moneda	M\$N Argen- tina	\$B. Boli- via	Cr. Brasil	\$ Colom- bia	E° Chile	S/- Ecu- dor	Gs. Para- guay	S/o Perú	\$ Uru- guay	Bs. Vene- zuela
<b>ARGENTINA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso argentino (M\$N)</u>											
Mercado libre	x		.088	2.66	.0647	.0121	.170	.93	.199	.081	.0336
Paridad	x		.104	3.04	.0670	.0133	.152	1.14	.223	.108	.0597
<b>BOLIVIA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso boliviano (\$B)</u>											
Mercado libre	11.36	x		30.3	.736	.137	1.93	10.6	2.26	.924	.382
Paridad	9.58	x		29.1	.642	.128	1.45	10.9	2.14	1.044	.572
<b>BRASIL</b>											
<u>Unidades equivalentes a un crucero (Cr\$)</u>											
Mercado libre	.376		.0330	x	.0243	.0045	.0638	.350	.0746	.0305	.0126
Paridad	.329		.0343	x	.0220	.0044	.0498	.373	.0734	.0359	.0196
<b>COLOMBIA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso colombiano (\$)</u>											
Controlado	20.2		1.77	53.7	x	.157 a/	2.71a/	18.8	4.00	1.64	.500a/
Mercado libre	15.4		1.36	41.1	x	.186 a/	2.62a/	14.4	3.07	1.26	.519a/
Paridad	14.9		1.56	45.4	x	.199	2.26	17.0	3.33	1.63	.891
<b>CHILE</b>											
<u>Unidades equivalentes a un escudo (E°)</u>											
Controlado	128.6	11.31	342		6.38 a/	x	17.3a/	120	25.5	10.46	3.19a/
Mercado libre	82.8	7.29	221		5.36 a/	x	14.1a/	77	16.4	6.74	2.79a/
Paridad	75.0	7.83	228		5.02	x	11.4	85	16.8	8.18	4.48
<b>ECUADOR</b>											
<u>Unidades equivalentes a un sucre (S/-)</u>											
Controlado	7.42		.653	19.8	.368a/	.0577a/	x	6.93	1.47	.604	.184a/
Mercado libre	5.89		.518	15.7	.381a/	.0711a/	x	5.50	1.17	.479	.198a/
Paridad	6.59		.688	20.1	.442	.0880	x	7.49	1.47	.720	.394
<b>PARAGUAY</b>											
<u>Unidades equivalentes a un guaraní (Gs.)</u>											
Mercado libre	1.07		.0943	2.85	.0694	.0129	.182	x	.213	.0871	.0360
Paridad	.88		.0919	2.68	.0590	.0117	.133	x	.197	.0960	.0525
<b>PERU</b>											
<u>Unidades equivalentes a un sol (S/o)</u>											
Mercado libre	5.04		.443	13.4	.326	.0608	.855	4.70	x	.410	.169
Paridad	4.48		.467	13.6	.300	.0597	.679	5.09	x	.489	.267
<b>URUGUAY</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso uruguayo (\$)</u>											
Mercado libre	12.30	1.082	32.7		.796	.148	2.09	11.48	2.44	x	.414
Paridad	9.16	.956	27.9		.614	.122	1.39	10.41	2.05	x	.547
<b>VENEZUELA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un bolívar (Bs.)</u>											
Controlado	40.3	3.55	107.3		2.00 a/	.313 a/	5.43a/	37.6	8.00	3.28	x
Mercado libre	29.7	2.62	79.1		1.93 a/	.359 a/	5.05a/	27.8	5.91	2.42	x
Paridad	16.8	1.75	51.0		1.12	.223	2.54	19.0	3.74	1.83	x

a/ En los países en que existían dos o más tipos de cambio, el de cambio libre se relacionó con el correspondiente de otros países y el controlado con los demás de esa especie (o en su defecto con el tipo de cambio libre).

## Cuadro 4-a

## AMERICA CENTRAL Y ZONA DEL CARIBE: TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, LIBRE Y CONTROLADO

a) JUNIO DE 1960

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de moneda nacional)

Moneda	¢	¢	Q	G	L	\$	C\$	B/-	RD\$	BWI\$
Tipo de cambio	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
<u>Costa Rica</u>										
Unidades equivalentes a un colón de Costa Rica (¢)										
Controlado	x	.441	.176	.882	.353	2.20	1.24 <sup>a/</sup>	.176	.176	.302
Mercado libre	x	.346	.150	.752	.301	1.88	1.10 <sup>a/</sup>	.150	.150	.257
Paridad	x	.422	.186	.767	.391	1.66	1.29	.181	.199	.246
<u>El Salvador</u>										
Unidades equivalentes a un colón de Salvador (¢)										
Mercado libre	2.66	x	.400	2.00	.800	5.00	2.92	.400	.400	.684
Paridad	2.37	x	.440	1.82	.924	3.93	3.06	.429	.472	.583
<u>Guatemala</u>										
Unidades equivalentes a un quetzal (Q)										
Mercado libre	6.65	2.50	x	5.00	2.00	12.49	7.30	1.000	1.000	1.71
Paridad	5.38	2.27	x	4.13	2.10	8.94	6.96	.975	1.049	1.33
<u>Haití</u>										
Unidades equivalentes a un gourde (G)										
Mercado libre	1.33	.500	.200	x	.400	2.50	1.46	.200	.200	.342
Paridad	1.30	.551	.242	x	.509	2.16	1.69	.236	.260	.321
<u>Honduras</u>										
Unidades equivalentes a una lempira (L)										
Mercado libre	3.32	1.25	.500	2.50	x	6.24	3.65	.500	.500	.855
Paridad	2.56	1.08	.475	1.96	x	4.25	3.31	.464	.510	.630
<u>México</u>										
Unidades equivalentes a un peso mexicano (\$)										
Mercado libre	.532	.200	.080	.400	.160	x	.584	.080	.080	.137
Paridad	.602	.254	.112	.462	.235	x	.779	.110	.120	.148
<u>Nicaragua</u>										
Unidades equivalentes a un córdoba (C\$)										
Controlado	.804 <sup>a/</sup>	.354	.142	.709	.284	1.77	x	.142	.142	.242
Mercado libre	.911 <sup>a/</sup>	.342	.137	.685	.274	1.71	x	.137	.137	.234
Paridad	.773	.327	.144	.593	.302	1.28	x	.140	.154	.190
<u>Panamá</u>										
Unidades equivalentes a un balboa (B/-)										
Mercado libre	6.65	2.50	1.00	5.00	2.00	12.49	7.30	x	1.00	1.71
Paridad	5.52	2.33	1.02	4.23	2.16	9.14	7.14	x	1.10	1.36
<u>República Dominicana</u>										
Unidades equivalentes a un peso dominicano (RDS)										
Mercado libre	6.65	2.50	1.000	5.00	2.00	12.49	7.30	1.00	x	1.71
Paridad	5.01	2.12	.932	3.85	1.96	8.32	6.49	.909	x	1.24
<u>Guayana Británica b/</u>										
Unidades equivalentes a un dólar (BWI\$)										
Mercado libre	3.89	1.46	.585	2.92	1.17	7.30	4.27	.585	.585	x
Paridad	4.06	1.72	.754	3.11	1.58	6.74	5.25	.736	.810	x

a/ En los países en que existían dos o más tipos de cambio, el de cambio libre se relacionó con el correspondiente de otros países y el controlado con los demás de esa especie (o en su defecto, con el tipo de cambio libre).

b/ Para fines de presentación la Guayana Británica se incluyó junto con los países de América Central y la Zona del Caribe.

Cuadro 4-b

AMERICA CENTRAL Y ZONA DEL CARIBE: TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, LIBRE Y CONTROLADO  
b) JUNIO DE 1962

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de la moneda nacional)

Tipo de cambio	Moneda	¢	¢	Q	¢	L	\$	C\$	B/-	RD\$	BWI\$
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica	
<u>Costa Rica</u>											
Unidades equivalentes a un colón de Costa Rica (¢)											
Mercado libre	x	.376	.150	.752	.301	1.88	1.12	.150	.150	.257	
Paridad	x	.390	.169	.716	.364	1.54	1.22	.168	.196	.229	
<u>El Salvador</u>											
Unidades equivalentes a un colón de Salvador (¢)											
Mercado libre	2.66	x	.400	2.00	.800	5.00	2.98	.400	.400	.684	
Paridad	2.57	x	.434	1.84	.935	3.94	3.12	.433	.503	.588	
<u>Guatemala</u>											
Unidades equivalentes a un quetzal (Q)											
Mercado libre	6.65	2.50	x	5.00	2.00	12.49	7.45	1.000	1.00	1.71	
Paridad	5.91	2.30	x	4.24	2.16	9.10	7.19	.998	1.16	1.36	
<u>Haití</u>											
Unidades equivalentes a un gourde (G)											
Mercado libre	1.33	.500	.200	x	.400	2.50	1.49	.200	.200	.342	
Paridad	1.40	.544	.236	x	.509	2.15	1.70	.234	.274	.320	
<u>Honduras</u>											
Unidades equivalentes a una lempira (L)											
Mercado libre	3.32	1.25	.500	2.50	x	6.24	3.72	.500	.500	.855	
Paridad	2.74	1.07	.464	1.97	x	4.22	3.34	.463	.538	.629	
<u>México</u>											
Unidades equivalentes a un peso mexicano (\$)											
Mercado libre	.532	.200	.080	.400	.160	x	.596	.080	.080	.137	
Paridad	.650	.254	.110	.465	.237	x	.791	.110	.128	.149	
<u>Nicaragua</u>											
Unidades equivalentes a un córdoba (C\$)											
Controlado a/	.943	.355	.142	.709	.284	1.77	x	.142	.142	.243	
Mercado libre	.893	.336	.134	.671	.268	1.68	x	.134	.134	.230	
Paridad	.823	.321	.139	.589	.300	1.26	x	.139	.161	.188	
<u>Panamá</u>											
Unidades equivalentes a un balboa (B/-)											
Mercado libre	6.65	2.50	1.00	5.00	2.00	12.49	7.45	x	1.00	1.71	
Paridad	5.93	2.31	1.00	4.24	2.16	9.14	7.21	x	1.16	1.36	
<u>República Dominicana</u>											
Unidades equivalentes a un peso dominicano (RD\$)											
Mercado libre	6.65	2.50	1.000	5.00	2.00	12.49	7.45	1.000	x	1.71	
Paridad	5.10	1.99	.862	3.62	1.86	7.84	6.20	.860	x	1.17	
<u>Guayana Británica b/</u>											
Unidades equivalentes a un dólar (BWI\$)											
Mercado libre	3.89	1.46	.585	2.92	1.17	7.30	4.36	.585	.585	x	
Paridad	4.36	1.70	.738	3.12	1.59	6.71	5.30	.736	.856	x	

a/ En los países en que existían dos o más tipos de cambio, el de cambio libre se relacionó con el correspondiente de otros países y el controlado con los demás de esa especie (o en su defecto, con el tipo de cambio libre).

b/ Para fines de presentación la Guayana Británica se incluyó junto con los países de América Central y la Zona del Caribe.

Cuadro 5-a

RELACION ENTRE LOS TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, LIBRE Y CONTROLADO DE AMERICA DEL SUR Y LOS DE AMERICA CENTRAL Y EL CARIBE

a) JUNIO DE 1960

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de la moneda nacional)

Tipo de cambio	Moneda	¢ Costa Rica	₡ El Salvador	₡ Guatemala	₡ Haití	₡ Honduras	₡ México	₡ Nicaragua	B/- Panamá	RD\$ República Dominicana	BWt\$ Guayana Británica
<b>ARGENTINA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso argentino (M\$N)</u>											
Mercado libre		.0803	.0302	.0121	.0604	.0241	.151	.088	.0121	.0121	.0206
Paridad		.0988	.0418	.0184	.0758	.0386	.164	.128	.0179	.0197	.0243
<b>BOLIVIA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso boliviano (₡B)</u>											
Mercado libre		.560	.210	.0842	.421	.168	1.051	.614	.0842	.0842	.144
Paridad		.686	.290	.1275	.527	.268	1.139	.888	.1244	.1369	.169
<b>BRASIL</b>											
<u>Unidades equivalentes a un crucero (Cr.\$)</u>											
Mercado libre		.0355	.0133	.0053	.0267	.0107	.0667	.0390	.0053	.0053	.0091
Paridad		.0429	.0181	.0080	.0329	.0167	.0711	.0554	.0078	.0086	.0106
<b>COLOMBIA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso colombiano (₡)</u>											
Controlado		.846 a/	.373	.149	.746	.298	1.86	1.052a/	.149	.149	.255
Mercado libre		.975 a/	.367	.147	.733	.293	1.83	1.070a/	.147	.147	.251
Paridad		1.041	.440	.193	.799	.407	1.73	1.347	.189	.208	.256
<b>CHILE</b>											
<u>Unidades equivalentes a un escudo (E°)</u>											
Mercado libre		6.33	2.38	.952	4.76	1.90	11.90	6.95	.952	.952	1.63
Paridad		5.50	2.33	1.023	4.22	2.15	9.14	7.12	.998	1.098	1.36
<b>ECUADOR</b>											
<u>Unidades equivalentes a un sucre (S/-)</u>											
Controlado		.374a/	.165	.0660	.330	.132	.824	.465a/	.0660	.0660	.1128
Mercado libre		.368a/	.138	.0554	.277	.111	.692	.404a/	.0554	.0554	.0947
Paridad		.448	.189	.0832	.344	.175	.743	.579	.0812	.0893	.1103
<b>PARAGUAY</b>											
<u>Unidades equivalentes a un guaraní (Gs)</u>											
Mercado libre		.0545	.0205	.0082	.0410	.0164	.102	.0598	.0082	.0082	.0140
Paridad		.0671	.0283	.0125	.0515	.0262	.111	.0868	.0122	.1132	.0165
<b>PERU</b>											
<u>Unidades equivalentes a un sol (S/o)</u>											
Mercado libre		.242	.0911	.0364	.182	.0729	.455	.266	.0364	.0364	.0623
Paridad		.304	.1286	.0566	.234	.1189	.505	.394	.0552	.0607	.0750
<b>URUGUAY</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso uruguayo (₡)</u>											
Mercado libre		.582	.219	.0875	.437	.175	1.093	.638	.0875	.0875	.150
Paridad		.762	.322	.1416	.585	.298	1.266	.986	.1381	.1520	.188
<b>VENEZUELA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un bolívar (Bs.)</u>											
Mercado libre		1.98	.746	.298	1.49	.597	3.73	2.18	.298	.298	.510
Paridad		1.07	.450	.198	.82	.416	1.77	1.38	.193	.213	.263

a/ En los países en que existían dos o más tipos de cambio, el de cambio libre se relacionó con el correspondiente de otros países y el controlado con los demás de esa especie (o en su defecto, con el tipo de cambio libre).

b/ Para fines de presentación la Guayana Británica se incluyó junto con los países de América Central y la Zona del Caribe.

Cuadro 5-b

RELACION ENTRE LOS TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, LIBRE Y CONTROLADO DE AMERICA DEL SUR  
Y LOS DE AMERICA CENTRAL Y EL CARIBE

b) JUNIO DE 1962

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de la moneda nacional)

Moneda	₡	₡	Q	G	L	\$	C\$	B/-	RD\$	BW1\$
Tipo de cambio	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica b/
<b>ARGENTINA</b>										
<u>Unidades equivalentes a un peso argentino (M\$N)</u>										
Mercado libre	.0493	.0185	.0074	.0370	.0148	.092	.055	.0074	.0074	.0127
Paridad	.0680	.0265	.0115	.0487	.0248	.104	.083	.0115	.0133	.0156
<b>BOLIVIA</b>										
<u>Unidades equivalentes a un peso boliviano (\$B)</u>										
Mercado libre	.560	.210	.0842	.421	.168	1.05	.627	.0842	.0842	.144
Paridad	.651	.254	.1101	.466	.237	1.00	.792	.1098	.1278	.149
<b>BRASIL</b>										
<u>Unidades equivalentes a un crucero (Cr.\$)</u>										
Mercado libre	.0185	.0070	.0028	.0139	.0056	.0347	.0207	.0028	.0028	.0048
Paridad	.0224	.0087	.0038	.0160	.0081	.0344	.0272	.0034	.0044	.0051
<b>COLOMBIA</b>										
<u>Unidades equivalentes a un peso colombiano (\$)</u>										
Controlado	.992	.373	.149	.746	.298	1.86	1.052a/	.149	.149	.256
Mercado libre	.761	.286	.114	.572	.229	1.43	.852a/	.114	.144	.196
Paridad	1.015	.396	.172	.726	.370	1.56	1.233	.171	.199	.232
<b>CHILE</b>										
<u>Unidades equivalentes a un escudo (E°)</u>										
Controlado	6.33	2.38	.952	4.76	1.90	11.90	6.71a/	.952	.952	1.63
Mercado libre	4.08	1.53	.614	3.07	1.23	7.66	4.57a/	.614	.614	1.05
Paridad	5.10	1.99	.862	3.65	1.86	7.84	6.20	.860	1.000	1.17
<b>ECUADOR</b>										
<u>Unidades equivalentes a un sucre (S/-)</u>										
Controlado	.366	.138	.0550	.275	.110	.687	.388a/	.0550	.0550	.0943
Mercado libre	.290	.109	.0436	.218	.087	.545	.325a/	.0436	.0436	.0746
Paridad	.448	.175	.0758	.321	.163	.689	.545	.0756	.0880	.1028
<b>PARAGUAY</b>										
<u>Unidades equivalentes a un guaraní (Gs)</u>										
Mercado libre	.0528	.0198	.0079	.0397	.0159	.0991	.0591	.0079	.0079	.0136
Paridad	.0598	.0233	.0101	.0428	.0218	.0920	.0727	.0101	.0117	.0137
<b>PERU</b>										
<u>Unidades equivalentes a un sol (S/o)</u>										
Mercado libre	.248	.0932	.0373	.186	.0746	.466	.278	.0373	.0373	.0638
Paridad	.304	.1186	.0514	.218	.1109	.468	.370	.0513	.0597	.0698
<b>URUGUAY</b>										
<u>Unidades equivalentes a un peso uruguayo (\$)</u>										
Mercado libre	.606	.228	.091	.455	.182	1.14	.678	.091	.091	.156
Paridad	.623	.243	.105	.446	.227	.96	.757	.105	.122	.143
<b>VENEZUELA</b>										
<u>Unidades equivalentes a un bolívar (Bs.)</u>										
Controlado	1.99	.746	.298	1.49	.597	3.73	2.10a/	.299	.299	.510
Mercado libre	1.46	.551	.220	1.10	.440	2.75	1.64a/	.220	.220	.376
Paridad	1.14	.444	.192	.82	.415	1.75	1.38	.192	.223	.261

a/ En los países en que existían dos o más tipos de cambio, el de cambio libre se relacionó con el correspondiente de otros países y el controlado con los demás de esa especie (o en su defecto, con el tipo de cambio libre).

b/ Para fines de presentación la Guayana Británica se incluyó junto con los países de América Central y la Zona del Caribe.

Cuadro 6-a

RELACION ENTRE LOS TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, LIBRE Y CONTROLADO DE AMERICA CENTRAL  
 Y EL CARIBE Y LOS DE AMERICA DEL SUR

a) JUNIO DE 1960

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de la moneda nacional)

Tipo de cambio	Moneda	M\$N	\$B	Cr.\$	\$	E°	S/-	Gs.	S/O	\$	Bs.
		Argen- tina	Bolivi- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecuar- dor	Para- guay	Perd	Uru- guay	Vene- zuela
<b>COSTA RICA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un colón de Costa Rica (¢)</u>											
Controlado		14.6	2.10	33.0	1.182a/	.185	2.67a/	21.5	4.84	2.02	.591
Mercado libre		12.4	1.79	28.2	1.026a/	.158	2.72a/	18.3	4.13	1.72	.504
Paridad		10.1	1.46	23.3	.960	.182	2.23	14.9	3.28	1.31	.938
<b>EL SALVADOR</b>											
<u>Unidades equivalentes a un colón de El Salvador (¢)</u>											
Mercado libre		33.1	4.75	74.9	2.73	.420	7.22	48.8	10.98	4.57	1.34
Paridad		23.9	3.44	55.2	2.27	.430	5.28	35.3	7.77	3.10	2.22
<b>GUATEMALA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un quetzal (Q)</u>											
Mercado libre		82.8	11.88	187	6.82	1.050	18.1	122.0	27.4	11.40	3.35
Paridad		54.5	7.84	126	5.17	.978	12.0	80.2	17.7	7.06	5.05
<b>HAITI</b>											
<u>Unidades equivalentes a un gourde (G)</u>											
Mercado libre		16.6	2.38	37.5	1.36	.210	3.61	24.4	5.49	2.29	.670
Paridad		13.2	1.90	30.4	1.25	.237	2.91	19.4	4.28	1.71	1.222
<b>HONDURAS</b>											
<u>Unidades equivalentes a una lempira (L)</u>											
Mercado libre		41.4	5.94	93.7	3.41	.525	9.03	61.0	13.72	5.72	1.68
Paridad		25.9	3.73	59.7	2.46	.465	5.72	38.2	8.41	3.36	2.40
<b>MEXICO</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso mexicano (¢)</u>											
Mercado libre		6.63	.951	15.00	5.46	.084	1.45	9.77	2.20	.915	.268
Paridad		6.10	.878	14.06	.578	.109	1.34	8.98	1.98	.790	.565
<b>NICARAGUA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un córdoba (C¢)</u>											
Controlado		11.75	1.68	26.6	.950a/	.149	2.15a/	17.3	3.89	1.62	.475
Mercado libre		11.35	1.63	25.6	.934a/	.144	2.47a/	16.7	3.76	1.56	.459
Paridad		7.82	1.12	18.0	.742	.140	1.73	11.5	2.54	1.01	.725
<b>PANAMA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un balboa (B/-)</u>											
Mercado libre		82.8	11.88	187	6.82	1.05	18.1	122.0	27.4	11.40	3.35
Paridad		55.8	8.04	129	5.30	1.00	12.3	81.3	18.2	7.24	5.18
<b>REPUBLICA DOMINICANA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso dominicano (RD\$)</u>											
Mercado libre		82.8	11.88	187	6.82	1.050	18.1	122.0	27.4	11.40	3.35
Paridad		5.07	7.30	117	4.82	.911	11.2	74.8	16.5	6.58	4.70
<b>GUAYANA BRITANICA b/</b>											
<u>Unidades equivalentes a un dólar (BWI\$)</u>											
Mercado libre		48.4	6.95	110	3.99	.614	10.56	71.3	16.0	6.68	1.96
Paridad		41.1	5.91	95	3.90	.738	9.06	60.5	13.3	5.32	3.81

a/ En los países en que existían dos o más tipos de cambio, el de cambio libre se relacionó con el correspondiente de otros países y el controlado con los demás de esa especie (o en su defecto, con el tipo de cambio libre).

b/ Para fines de presentación la Guayana Británica se incluyó junto con los países centroamericanos y de la zona del Caribe.



Cuadro 6-b

RELACION ENTRE LOS TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, LIBRE Y CONTROLADO  
DE AMERICA CENTRAL Y EL CARIBE Y LOS DE AMERICA DEL SUR

b) JUNIO DE 1962

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de la moneda nacional)

Tipo de cambio	Moneda	M\$N	B\$	Cr.\$	\$	E\$	S/-	Ga.	S/o	\$	Bs.
		Argen- tina	Bolli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecua- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
<b>COSTA RICA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un colón de Costa Rica (₡)</u>											
Mercado libre		20.3	1.79	54.1	1.314	.245	3.45	18.9	4.03	1.65	.683
Paridad		14.7	1.53	44.7	.985	.196	2.23	16.7	3.28	1.60	.878
<b>EL SALVADOR</b>											
<u>Unidades equivalentes a un colón de El Salvador (₡)</u>											
Mercado libre		54.0	4.75	144	3.50	.652	9.17	50.4	10.72	4.39	1.82
Paridad		37.7	3.94	115	2.53	.503	5.72	42.9	8.43	4.12	2.25
<b>GUATEMALA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un quetzal (Q)</u>											
Mercado libre		135	11.88	360	8.74	1.63	22.9	126	26.8	10.98	4.54
Paridad		87	9.08	265	5.83	1.16	13.2	99	19.4	9.50	5.19
<b>HAITI</b>											
<u>Unidades equivalentes a una gourde (G)</u>											
Mercado libre		27.0	2.38	71.9	1.75	.326	4.59	25.2	5.36	2.20	.908
Paridad		20.5	2.14	62.5	1.38	.274	3.11	23.3	4.59	2.24	1.226
<b>HONDURAS</b>											
<u>Unidades equivalentes a una lempira (L)</u>											
Mercado libre		67.5	5.94	180	4.37	.815	11.46	63.0	13.40	5.49	2.27
Paridad		40.4	4.21	123	2.70	.538	6.12	45.9	9.02	4.40	2.41
<b>MEXICO</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso mexicano (\$)</u>											
Mercado libre		10.81	.951	28.78	.700	.130	1.84	10.09	2.15	.879	.364
Paridad		9.57	.999	29.10	.641	.128	1.45	10.87	2.14	1.044	.571
<b>NICARAGUA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un córdoba (C₡)</u>											
Controlado		19.1	1.68	51.0	.95 <sub>a</sub>	.149 <sub>a</sub>	2.58 <sub>a</sub>	17.9	3.80	1.56	.475 <sub>a</sub>
Mercado libre		18.1	1.59	48.2	1.17 <sub>a</sub>	.219 <sub>a</sub>	3.08 <sub>a</sub>	16.9	3.60	1.47	.609 <sub>a</sub>
Paridad		12.1	1.26	36.8	.81	.161	1.83	13.7	2.70	1.32	.722
<b>PANAMA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un balboa (B/-)</u>											
Mercado libre		135.0	11.88	359	8.74	1.63	22.9	126.0	26.8	10.98	4.54
Paridad		87.2	9.11	265	5.84	1.16	13.2	99.1	19.5	9.52	5.21
<b>REPUBLICA DOMINICANA</b>											
<u>Unidades equivalentes a un peso dominicano (RD₡)</u>											
Mercado libre		135.0	11.88	359	8.74	1.63	22.9	126.0	26.8	10.98	4.54
Paridad		75.0	7.83	228	5.02	1.00	11.4	85.2	16.8	8.18	4.48
<b>GUAYANA BRITANICA b/</b>											
<u>Unidades equivalentes a un dólar (BWI\$)</u>											
Mercado libre		78.9	6.95	210	5.11	.953	13.41	73.7	15.7	6.42	2.66
Paridad		64.2	6.70	195	4.30	.856	9.73	72.9	14.3	7.00	3.83

a/ En los países en que existían dos o más tipos de cambio, el de cambio libre se relacionó con el correspondiente de otros países y el controlado con los demás de esa especie (o en su defecto, con el tipo de cambio libre).

b/ Para fines de presentación la Guayana Británica se incluyó junto con los países centroamericanos y de la Zona del Caribe.

/En junio

En junio de 1960 para un grupo de países que comprendía la mayor parte de América del Sur, no eran muy divergentes los tipos de mercado libre y los de paridad. Del mismo modo, si se comparan entre sí los países centroamericanos, las cifras son más o menos iguales se usen los tipos de mercado libre o los de paridad. Sin embargo, si se comparan los países de un grupo con los de otro, se aprecian amplias diferencias, cuya magnitud alcanza a 25-45 por ciento. Es decir, los niveles de precios de la región centroamericana solían ser de 25 a 45 por ciento más altos que los vigentes en la mayor parte de América del Sur.

La estructura de los tipos de cambio de México, Chile y Venezuela no se ajustaba a la de los tipos de cambio de los países vecinos, pues la situación de México se parecía a la de los países centroamericanos y la de Chile (en 1960) a los de América Central y el Caribe. Los tipos de paridad de Venezuela en 1960 no guardaban semejanza alguna con los tipos de mercado libre de ningún país de América Latina, siendo extrema la diferencia cuando Venezuela se compara con el Uruguay, el Perú, la Argentina o cualquier otro país sudamericano salvo Chile, y muy marcada aún en relación con los países de América Central o el Caribe.

En 1962 la situación casi no había variado en los países de América Central y el Caribe, observándose escasa modificación con respecto a 1960 en el tipo de mercado libre y el de paridad. (Costa Rica posiblemente sea una excepción.) Aunque los niveles de precios correspondientes a América del Sur, todavía eran inferiores a los de América Central y el Caribe en un 25 a 45 por ciento se habían producido importantes cambios en algunos países. En algunos casos, la devaluación de la moneda se refleja en variaciones marcadas en el tipo de mercado libre; en otros, el alza de los precios internos se refleja en un tipo de cambio paritario más alto. Chile, en lugar de parecerse a los países centroamericanos, mostraba en junio de 1962 una situación similar a la de los países de América del Sur. En el Uruguay, el tipo de paridad de 1960 era bastante inferior al tipo de mercado libre cuando se comparaba el peso uruguayo con los demás países sudamericanos. En junio de 1962, el tipo de cambio paritario en el Uruguay era superior al de mercado libre en comparación con todos los países sudamericanos con excepción de Venezuela, lo que indicaba que su nivel de precios (a los tipos

/de cambio

de cambio vigentes) era superior al del resto de América del Sur. En Venezuela, la devaluación monetaria que se aplicó a parte de las transacciones cambiarias del país se refleja en el tipo de cambio libre más bajo, que se acerca ahora al tipo de cambio de paridad vis-a-vis la República Dominicana y Honduras. El tipo anterior de cambio estaba en vigor todavía en Venezuela para cierta categoría de transacciones y cabe señalar que si ese tipo, más bien que el de mercado libre, se compara con el tipo de paridad, la situación en 1962 habría sido casi la misma que en 1960.

No sólo en Venezuela, había tipos de cambio controlados y libres sino también en Colombia, el Ecuador y Nicaragua en 1960 y 1962 y en Costa Rica en 1960 y Chile en 1962. Como estos tipos se aplicaban a categorías importantes de transacciones (por ejemplo, las importaciones esenciales y los gastos públicos) es preciso tenerlas en cuenta al comparar los tipos de cambio en vigor y los de paridad. Los tipos controlados y de mercado libre aparecen en los cuadros 3a a 6b.

## 2. Relaciones de precios (a los tipos de cambio vigentes)

Como se insinuó en los párrafos anteriores, las relaciones entre los tipos de cambio de paridad y los tipos de mercado libre o controlados proporcionan el medio más sencillo y directo para determinar el nivel relativo de los precios en los diversos países (valorados al tipo vigente de cambio). Estos aparecen en el cuadro 7a y 7b. Las cifras en cada línea horizontal representan el índice de precios y el país mencionado a la izquierda del cuadro es la base.

Los 19 países latinoamericanos comprendidos en la encuesta se ordenaron según el nivel de sus precios o la "baratura" relativa de sus monedas. Así, en junio de 1960, los precios más bajos se registraban en el Uruguay, los más altos en Venezuela y en un nivel intermedio se encontraban el Paraguay, Haití y Costa Rica. La similitud de los niveles de precios (calculados según el tipo de cambio libre) es particularmente marcada en todos los países sudamericanos, con excepción de Chile y Venezuela; el nivel de precios de México se asemeja a los niveles de precios de este grupo. Igualmente evidente es la analogía entre los precios de los países de América Central.

Cuadro 7-a

PRECIOS RELATIVOS Y PODER DE COMPRA DE LAS MONEDAS AL TIPO DE CAMBIO LIBRE: a) JUNIO 1960

(Indíces: país base = 100)

País	Uruguay	Perú	Argentina	Paraguay	Bolivia	Ecuador	Brasil	México	Colombia	Costa Rica
Uruguay	100	105	107	107	108	108	109	116	122	132
Perú	95	100	102	102	103	103	104	111	117	126
Argentina	94	98	100	100	101	101	102	109	114	124
Paraguay	93	98	100	100	100	101	102	109	114	124
Bolivia	93	97	100	100	100	100	102	108	114	123
Ecuador	92	97	99	99	99	100	101	108	113	123
Brasil	92	96	98	98	98	99	100	107	112	121
México	86	90	92	92	92	93	94	100	105	114
Colombia	82	86	87	87	88	88	89	95	100	108
Costa Rica	76	79	81	81	81	82	82	88	92	100
Haití	75	78	80	80	80	81	81	87	91	99
El Salvador	67	71	72	72	72	73	74	79	82	89
Nicaragua	64	67	68	68	69	69	70	74	78	85
Panamá	63	66	67	67	68	68	69	73	78	83
Chile	63	66	67	67	68	68	69	73	77	83
Guatemala	62	64	66	66	66	66	67	71	75	81
Honduras	58	61	62	62	63	63	64	68	72	77
República Dominicana	57	60	61	61	62	62	62	67	71	76
Venezuela	41	43	44	44	44	44	45	48	50	54
Guayana Británica	81	85	87	87	87	88	89	95	99	108

Cuadro 7-a (conclusión)

País	Haití	El Salvador	Nicaragua	Panamá	Chile	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Venezuela	Guayana Británica
Uruguay	134	148	157	158	158	163	171	175	244	123
Perú	128	142	149	151	151	165	163	167	233	118
Argentina	126	138	146	148	148	152	160	163	228	115
Paraguay	126	138	146	148	148	152	160	163	228	115
Bolivia	125	137	145	147	147	152	159	162	227	114
Ecuador	124	137	145	147	147	150	158	162	226	114
Brasil	123	136	143	145	145	149	157	160	223	113
México	115	127	134	137	137	140	147	150	209	106
Colombia	110	121	128	129	130	133	140	143	199	101
Costa Rica	101	112	118	120	120	123	129	132	184	93
Haití	100	111	117	118	118	121	128	130	182	92
El Salvador	90	100	106	107	107	110	115	118	164	83
Nicaragua	86	95	100	101	102	104	109	112	156	79
Panamá	85	93	98	100	100	102	108	110	155	79
Chile	85	93	98	100	100	102	108	110	154	78
Guatemala	82	91	96	97	97	100	105	107	150	76
Honduras	78	87	91	92	93	95	100	102	142	72
República Dominicana	77	85	90	91	91	93	98	100	140	71
Venezuela	55	61	64	65	65	67	70	72	100	51
Guayana Británica	109	120	127	129	129	132	139	142	198	100

Nota: Columnas horizontales = Índices de precios  
 Columnas verticales = Índices de poder de compra.

Cuadro 7-b

PRECIOS RELATIVOS Y PODER DE COMPRA DE LAS MONEDAS AL TIPO DE CAMBIO LIBRE: b) JUNIO 1962

(Indices: país base = 100)

País	Ecuador	Argentina	Colombia	Chile	Perú	México	Brasil	Bolivia	Paraguay	Haití
Ecuador	100	112	116	125	127	127	128	134	137	147
Argentina	89	100	104	111	113	113	114	119	122	131
Colombia	86	97	100	108	109	109	110	115	118	127
Chile	80	90	93	100	101	102	103	107	109	118
Perú	79	89	92	99	100	100	101	105	108	116
México	79	89	92	98	100	100	101	105	108	116
Brasil	78	88	91	97	99	99	100	104	106	115
Bolivia	75	84	87	94	95	95	96	100	102	110
Paraguay	73	82	85	92	93	93	94	98	100	108
Haití	68	76	79	85	86	86	87	90	93	100
Uruguay	66	75	77	83	84	84	85	89	91	98
Costa Rica	64	72	75	80	82	82	83	86	88	95
El Salvador	62	70	72	78	79	78	80	83	85	91
Nicaragua	60	67	70	75	76	76	77	80	82	88
Panamá	58	65	67	71	73	73	74	77	79	84
Guatemala	57	64	67	71	73	73	74	76	78	84
Honduras	53	60	62	66	68	68	68	71	73	78
Venezuela	50	56	58	62	63	63	64	66	68	73
República Dominicana	49	55	57	62	62	62	63	66	67	73
Guayana Británica	74	83	86	93	94	94	95	99	101	109

Cuadro 7-b (conclusión)

País	Uruguay	Costa Rica	El Salvador	Nicaragua	Panamá	Guatemala	Honduras	Venezuela	República Dominicana	Guayana Británica
Ecuador	150	156	161	167	174	174	188	201	203	135
Argentina	134	139	144	149	155	155	167	179	181	120
Colombia	130	134	139	144	150	150	162	173	175	116
Chile	120	124	129	134	140	140	150	161	162	108
Perú	119	123	127	132	138	138	148	159	160	106
México	119	123	127	132	137	137	147	159	160	106
Brasil	117	121	126	130	136	136	146	157	158	105
Bolivia	113	116	121	125	130	131	141	151	152	101
Paraguay	110	114	118	122	127	128	138	147	149	99
Haití	102	106	109	113	118	118	127	137	138	92
Uruguay	100	103	107	111	115	116	125	134	135	90
Costa Rica	97	100	104	108	112	112	121	129	130	87
El Salvador	93	96	100	104	108	108	117	125	126	84
Nicaragua	90	93	96	100	103	104	112	120	121	81
Panamá	87	89	92	97	100	100	108	115	116	79
Guatemala	86	89	92	96	100	100	108	114	116	77
Honduras	80	83	86	89	93	93	100	107	108	72
Venezuela	75	77	80	83	87	87	93	100	101	67
República Dominicana	74	77	79	82	86	86	93	99	100	66
Guayana Británica	111	115	119	124	126	129	139	149	150	100

Nota: Columnas horizontales = Indices de precios.

Columnas verticales = Indices de poder de compra.

En el caso del Caribe, Haití se encontraba en un punto intermedio entre los países sudamericanos y los centroamericanos, mientras que la República Dominicana se encontraba en el extremo superior, aventajada sólo por Venezuela. Los precios en este país eran casi dos y media veces más altos que en el Uruguay (el país más barato), casi el doble de los demás países sudamericanos y 50 a 65 por ciento más elevados que en América Central.

La magnitud de las diferencias de precios entre los países de América Central y del Sur puede apreciarse comparando Panamá y el Brasil con otros países (cuyos niveles de precios son típicos respectivamente de América Central y América del Sur). En el caso del Brasil, por ejemplo, mientras la mayoría de los demás países sudamericanos tenían niveles de precios que diferían en un porcentaje mínimo (con la excepción de Chile y Venezuela), los niveles de precios en los países de América Central y el Caribe eran superiores en 27 a 50 por ciento. En cambio, mientras que en la mayoría de los países de América Central y el Caribe los precios variaban en un 10 por ciento con respecto al nivel de Panamá los precios del grupo sudamericano <sup>46/</sup> eran de 23 a 37 por ciento más bajos.

En 1962 la situación cambió solamente con respecto a los países sudamericanos. Las características principales de las nuevas relaciones de precios fueron las siguientes:

a) Venezuela, en lugar de ser el país más caro (cuando se convierten los precios al tipo de cambio libre) quedó en segundo lugar después de la República Dominicana. Sin embargo, la nueva situación refleja la devaluación que se aplicó a las transacciones del mercado libre y no una reducción absoluta de los precios internos, pues el tipo de cambio de paridad en junio de 1962 registraba casi el mismo nivel que en 1960.

b) El mercado incremento en el nivel de precios del Uruguay, sin la correspondiente alza del tipo de mercado libre, convirtió a ese país en el más caro de América del Sur, después de Venezuela (en lugar del más barato como en 1960).

c) La situación inversa se produjo en el Ecuador, donde la devaluación monetaria no estuvo acompañada de una variación equivalente de los precios. El Ecuador se convirtió en el país más barato de América Latina en 1962, en tanto que dos años antes ocupaba el sexto lugar.

---

<sup>46/</sup> Con exclusión de Chile y Venezuela.

/d) Mientras

d) Mientras que en 1960 Chile era uno de los países más caros de América Latina (superado sólo por Venezuela, la República Dominicana y Honduras), en 1962, pese a un aumento de 20 por ciento en los precios internos durante los dos años anteriores, quedaba en cuarto lugar entre los más baratos.<sup>47/</sup>

e) El Paraguay había también devaluado su moneda, pero no en la misma proporción en que se habían modificado sus precios internos. Por consiguiente, el Paraguay ocupaba el noveno lugar entre los países más baratos, en tanto que en 1960 ocupaba el tercero. La situación contraria se dio en Colombia.

f) En el caso de la Argentina, los tipos de cambio libre y de paridad variaron aproximadamente de la misma manera, pues el alza de los precios fue casi de la misma magnitud que la depreciación de la moneda nacional. Por lo tanto no cambiaron apreciablemente los niveles relativos de precios y el lugar que ocupaba ese país (en función de la baratura de los precios al tipo de cambio libre) fue casi el mismo en 1962 que en 1960. Una situación parecida se registró en el Brasil, que ocupó el mismo lugar pese a la inflación de los precios internos.

Cuadro 8

LUGAR QUE OCUPAN LOS PAISES CONFORME A SUS PRECIOS RELATIVOS

(a los tipos de cambio libre)

País	1960	1962	País	1960	1962
Argentina	3	2	Honduras	17	17
Bolivia	5	8	México	8	6
Brasil	7	7	Nicaragua	13	14
Colombia	9	3	Panamá	14	15
Costa Rica	10	12	Paraguay	3	9
Chile	15	4	Perú	2	5
Ecuador	6	1	República Dominicana	18	19
El Salvador	12	13	Uruguay	1	11
Guatemala	16	16	Venezuela	19	18
Haití	11	10			

<sup>47/</sup> Obsérvese que en Chile la devaluación que comenzó a regir en enero de 1961 no había afectado el tipo de cambio oficial (o controlado) en junio de 1962. Si el tipo de paridad se compara con el oficial, Chile ocuparía el tercer lugar entre los más caros, superado sólo por la República Dominicana y Venezuela.

### 3. Poder adquisitivo comparado de las monedas

(a los tipos de cambio vigentes)

Si se comparan entre sí países con condiciones de vida, niveles de ingreso y estructuras de gastos similares, el poder adquisitivo de cada moneda es directamente proporcional al nivel de precios en cada lugar.<sup>48/</sup> Los datos del cuadro 7 pueden emplearse así no sólo para indicar los niveles de precios sino también el poder adquisitivo comparado de las monedas de los países latinoamericanos. En este caso, como el poder adquisitivo es el valor recíproco de la relación de precios, las cifras del cuadro 8 deberán compararse vertical y no horizontalmente; es decir cada columna vertical señala un índice del poder adquisitivo comparado con el país que se menciona a la cabeza de la columna que sirve de base.

Por ejemplo, se observará que, en comparación con el peso mexicano al tipo libre de cambio, el poder adquisitivo de las monedas de Panamá y Chile en 1960 ascendían al 73 por ciento del poder adquisitivo del peso mexicano, el de la República Dominicana al 67 por ciento, y el bolívar sólo al 48 por ciento. Por otro lado, en el Brasil, el Ecuador, la Argentina, Perú y el Uruguay, cantidades equivalentes de moneda al tipo de mercado libre, adquirirían respectivamente 7, 8, 9, 11 y 16 por ciento más cantidad de bienes y servicios que un peso en México. Del mismo modo, con una cantidad equivalente de moneda se podía comparar 58 por ciento más bienes y servicios en el Uruguay, 48 por ciento más en la Argentina, 45 por ciento más en el Brasil, 37 por ciento más en México y 7 por ciento más en Nicaragua que en Chile o Panamá.

---

<sup>48/</sup> Si las condiciones no son análogas (por ejemplo en zonas tropicales y de clima templado, o en países de elevado ingreso en comparación con los de bajo nivel de ingresos) puede ser necesario efectuar un reajuste a fin de tener en cuenta necesidades diferentes o distintas preferencias del consumidor. Para los países latinoamericanos, se recurrió a un sistema de equivalencias que tenía por objeto corregir el número relativamente reducido de incomparabilidades presentes en las informaciones de precios (véanse las Notas Técnicas). Sólo en unos pocos casos extremos, se modificó el sistema de ponderación a fin de considerar las diferencias en los hábitos de consumo.



(Únicamente en cuatro países, Guatemala, Honduras, la República Dominicana y Venezuela - podía adquirirse con cantidades equivalentes de moneda, menor cantidad de bienes y servicios que en Chile o Panamá). En comparación con Venezuela, en el Uruguay podía compararse una cantidad de bienes y servicios 2,44 veces mayor; en el Brasil, 2,23; en Colombia, 1,99; en Panamá y Chile, 1,54 y en Honduras, 1,42. Es decir, el bolívar en junio de 1960 tenía un poder adquisitivo equivalente a 41, 45, 50, 65 y 70 por ciento del que poseían las monedas nacionales del Uruguay, el Brasil, Colombia, Panamá (o Chile) y Honduras. La devaluación del bolívar en 1961 redujo el monto de otras monedas equivalente al bolívar y aumentó su poder adquisitivo en relación a otras monedas. Los movimientos inflacionarios en otros países acentuaron este incremento del poder adquisitivo del bolívar en relación con otras monedas a los tipos de cambio libre. Por ejemplo, en junio de 1962 se podía adquirir en Uruguay 78 por ciento de lo que se adquiría con una cantidad equivalente de pesos, en comparación con 41 por ciento en 1960.

En lo que concierne a las monedas de otros países, cabe señalar el gran incremento del poder adquisitivo del escudo en 1962, del peso colombiano y del sucre, frente a una disminución del poder de compra del guaraní, del peso boliviano, del sol, del colón costarricense, del crucero y del peso dominicano.

Como en el período en cuestión los precios y tipos de cambio eran estables en Panamá, el poder adquisitivo relativo de cada país latinoamericano en comparación con el balboa en junio de 1960 y nuevamente en junio de 1962 proporciona el método más sencillo de evaluar la variación del poder adquisitivo de cada moneda en ese período. En el cuadro 9 se muestra la variación porcentual ocurrida.

Quadro 9

CAMBIOS EN EL PODER DE COMPRA DE LAS MONEDAS  
CORRESPONDIENTES A UN BALBOA <sup>a/</sup>

Entre junio de 1960 y julio de 1962

(Indices: poder de compra en junio de 1960 = 100)

<u>País</u>	<u>Moneda</u>	<u>Indice</u>	<u>País</u>	<u>Moneda</u>	<u>Indice</u>
Argentina	peso	104.8	Honduras	lempira	100.3
Bolivia	peso	88.2	México	peso	100.0
Brasil	crucero	93.5	Nicaragua	córdoba	103.1
Colombia	peso	116.0	Panamá	balboa	100.0
Costa Rica	colón	93.4	Paraguay	guaraní	86.3
Chile	escudo	139.6	Perú	sol	91.0
Ecuador	sucre	119.0	República Dominicana	peso	94.5
El Salvador	colón	101.4	Uruguay	peso	73.2
Guatemala	quetzal	102.7	Venezuela	bolívar	133.4
Haití	gourde	100.2	Guayana Británica	dólar BWI	100.4

<sup>a/</sup> La conversión se efectuó aplicando los tipos de cambio libre.

## Capítulo II

### ANÁLISIS POR GRUPOS PRINCIPALES DE GASTO

#### 1. Equivalencia de poder de compra

En los cuadros 3a y 6b se dieron las paridades de cambio que se aplicaron al gasto total. Estas se equipararon, por definición, con el poder de compra total de las diecinueve monedas latinoamericanas. También se calcularon para los principales grupos de gasto las equivalencias de poder de compra que indican el número de unidades monetarias necesarias para comprar una cantidad determinada de bienes o servicios en cada país. En este capítulo no se reproducen íntegramente los cuadros por la cantidad de series que contienen sino que se incluyen en el Anexo Estadístico. Sin embargo, para proporcionar una idea de la estructura de cada país en el cuadro 10a y b se presentan las equivalencias de poder de compra en función del peso mexicano para doce sectores principales de gasto. En el cuadro 11a y b se consignan datos análogos pero en función del balboa panameño.

Se observará, (a modo de ejemplo) que en junio de 1960 un peso mexicano gastado en alimentos equivalía a 4.79 nacionales en la Argentina, 0.878 pesos en Bolivia, 11.7 cruceros en el Brasil, 8.7 guaraníes en el Paraguay y 1.96 soles en el Perú (en el cuadro VI del anexo estadístico figura el valor recíproco de los mismos datos y se verá que un peso argentino de alimentos equivalía a 0.209 pesos en México, 0.183 pesos en Bolivia, 2.44 cruceros, 1.68 guaraníes, 0.395 soles, etc.). En cambio, por lo que se refiere a ropa y textiles, en junio de 1960 un peso mexicano equivalía a 5.68 pesos argentinos, 12.9 cruceros, 8.5 guaraníes, 1.97 soles, 0.085 quetzales, y 0.176 lempiras. Análogamente, en 1960 (véase el cuadro 11a y b) un balboa gastado en ropa y textiles en 1960 correspondía - en cuanto a valor adquisitivo - a 4.93 pesos colombianos, 1.53 escudos y 4.99 bolívares - y a 5.19 pesos colombianos, 1.14 escudos y 4.53 bolívares si se le hubiera gastado en vivienda.

En cuanto a la inversión en el Perú hubo de gastarse 27 400 soles en equipo de producción en 1960 en comparación con 33 500 soles gastados en equipo de transporte ( y sólo 17 200 soles en construcción) para obtener cantidades iguales a las obtenidas en Panamá con 1 000 balboas.

Cuadro 10-a

EQUIVALENCIAS DE PODER DE COMPRA PARA LOS SECTORES PRINCIPALES DE GASTO  
a) JUNIO 1960

(Unidades de moneda nacional por peso mexicano)

1) América del Sur

Sector	País	Argentina	Bolivia	Bra-sil	Colom-bia	Chi-le	Ecuador	Para-guay	Perú	Uru-guay	Vene-zuela
	Moneda	M\$N	\$B	Cr.\$	\$	°	S/-	Gs.	S/o	\$	Bs.
	Tipo de cambio	6.63	.951	15.0	.546	.084	1.45	9.8	2.20	.915	.268
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>5.65</u>	<u>.868</u>	<u>13.7</u>	<u>.589</u>	<u>.111</u>	<u>1.36</u>	<u>8.7</u>	<u>1.96</u>	<u>.742</u>	<u>.596</u>
I. Alimentos		4.79	.878	11.7	.635	.090	1.42	8.0	1.89	.726	.532
II. Bebidas		5.23	1.422	9.9	.874	.090	1.74	10.5	2.16	.742	.730
III. Tabaco		5.95	.594	10.3	.284	.107	1.39	8.5	.78	.490	.615
IV. Textiles, ropa		5.68	.806	12.9	.401	.125	1.02	8.5	1.97	.769	.406
V. Vivienda		8.36	1.195	19.3	.743	.163	1.64	10.6	2.38	.966	.649
VI. Transporte y comunicaciones		8.83	.874	21.3	.763	.098	2.04	11.1	2.49	.863	.640
VII. Cuidado personal		5.75	1.000	12.4	.593	.129	1.63	10.9	2.52	.937	.747
VIII. Recreación		6.79	.847	13.5	.638	.131	1.58	11.0	2.90	.715	.704
IX. Gastos de gobierno		4.05	.463	13.7	.432	.083	0.90	6.2	1.21	.497	.762
<b>INVERSION: TOTAL</b>		<u>9.21</u>	<u>.969</u>	<u>16.9</u>	<u>.536</u>	<u>.103</u>	<u>1.27</u>	<u>11.4</u>	<u>2.15</u>	<u>1.101</u>	<u>.391</u>
X. Construcción		8.39	.830	13.9	.455	.084	1.04	9.8	2.00	.940	.504
XI. Equipo de producción		9.39	1.043	19.2	.563	.114	1.49	13.4	2.22	1.040	.263
XII. Equipo de transporte		11.66	1.277	21.4	.745	.144	1.54	11.8	2.50	1.822	.309
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>6.10</u>	<u>.878</u>	<u>14.1</u>	<u>.578</u>	<u>.109</u>	<u>1.34</u>	<u>9.0</u>	<u>1.98</u>	<u>.790</u>	<u>.565</u>

2) América Central, el Caribe y la Guayana Británica

Sector	País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
	Moneda	¢	¢	Q	G	L.	\$	C\$	B/-	RD\$	BWI\$
	Tipo de cambio	.532	.200	.080	.400	.160	1.00	.584	.080	.080	.137
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>.614</u>	<u>.265</u>	<u>.117</u>	<u>.480</u>	<u>.246</u>	<u>1.00</u>	<u>.796</u>	<u>.112</u>	<u>.125</u>	<u>.151</u>
I. Alimentos		.610	.303	.123	.505	.269	1.00	.844	.115	.139	.138
II. Bebidas		1.542	.514	.195	.965	.448	1.00	1.216	.157	.223	.330
III. Tabaco		.827	.158	.122	.545	.081	1.00	.797	.073	.158	.190
IV. Textiles, ropa		.489	.210	.085	.360	.176	1.00	.672	.081	.090	.120
V. Vivienda		.771	.221	.130	.505	.312	1.00	.863	.143	.142	.167
VI. Transporte y comunicaciones		.677	.416	.158	.730	.277	1.00	.782	.152	.153	.182
VII. Cuidado personal		.454	.278	.136	.430	.266	1.00	.815	.120	.106	.121
VIII. Recreación		.573	.247	.136	.420	.269	1.00	.747	.105	.092	.191
IX. Gastos de gobierno		.454	.205	.087	.375	.154	1.00	.661	.085	.083	.155
<b>INVERSION TOTAL</b>		<u>.550</u>	<u>.194</u>	<u>.081</u>	<u>.380</u>	<u>.176</u>	<u>1.00</u>	<u>.703</u>	<u>.098</u>	<u>.096</u>	<u>.137</u>
X. Construcción		.593	.195	.083	.375	.187	1.00	.790	.116	.102	.143
XI. Equipo de producción		.456	.183	.077	.375	.169	1.00	.580	.081	.090	.130
XII. Equipo de transporte		.632	.221	.084	.400	.158	1.00	.710	.075	.088	.136
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>.602</u>	<u>.254</u>	<u>.110</u>	<u>.462</u>	<u>.235</u>	<u>1.00</u>	<u>.779</u>	<u>.110</u>	<u>.120</u>	<u>.148</u>

Cuadro 10-b

EQUIVALENCIAS DE PODER DE COMPRA PARA LOS SECTORES PRINCIPALES DE GASTO

b) JUNIO 1962

(Unidades de moneda nacional por peso mexicano)

1) América del Sur

Sector	País Moneda Tipo de cambio	Argen- tina M\$N 10.81	Bolivi- a \$B .951	Bra- sil Cr. \$ 28.8	Colom- bia \$ .700	Chi- le E° .130	Ecu- dor S/- 1.84	Para- guay Gs. 10.1	Perú S/o .879	Uru- guay \$ .879	Vene- zuela Bs. .364
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<b>8.97</b>	<b>.992</b>	<b>28.4</b>	<b>.652</b>	<b>.130</b>	<b>1.45</b>	<b>10.6</b>	<b>2.13</b>	<b>1.013</b>	<b>.595</b>
I. Alimentos		7.86	.967	23.6	.710	.108	1.51	10.1	2.11	.874	.508
II. Bebidas		9.47	1.614	21.6	.948	.139	2.00	11.7	2.32	1.147	.852
III. Tabaco		9.90	.674	22.6	.307	.127	1.42	5.5	.86	.483	.587
IV. Textiles, ropa		10.65	.900	36.0	.446	.133	1.09	10.7	2.20	1.126	.474
V. Vivienda		11.45	1.556	38.4	.815	.195	1.72	12.1	2.46	1.493	.671
VI. Transporte y comunicaciones		12.30	.991	28.8	.827	.109	2.09	16.0	2.76	1.004	.610
VII. Cuidado personal		11.53	1.029	20.2	.665	.146	1.73	13.9	2.63	1.304	.745
VIII. Recreación		12.21	.870	25.0	.716	.153	1.72	14.3	3.02	1.017	.728
IX. Gastos de gobierno		5.06	.571	28.5	.469	.100	.97	7.4	1.30	.692	.703
<b>INVERSION: TOTAL</b>		<b>13.40</b>	<b>1.042</b>	<b>33.9</b>	<b>.572</b>	<b>.115</b>	<b>1.45</b>	<b>12.7</b>	<b>2.17</b>	<b>1.247</b>	<b>.418</b>
X. Construcción		12.69	.974	32.8	.513	.102	1.09	11.6	2.04	1.280	.513
XI. Equipo de producción		13.64	1.043	35.1	.563	.119	1.79	13.9	2.22	1.020	.288
XII. Equipo de transporte		15.31	1.277	35.0	.801	.152	1.89	13.8	2.50	1.695	.408
<b>GASTO TOTAL</b>		<b>22.57</b>	<b>.999</b>	<b>29.1</b>	<b>.641</b>	<b>.128</b>	<b>1.45</b>	<b>10.9</b>	<b>2.14</b>	<b>1.044</b>	<b>.571</b>

2) América Central, el Caribe y la Guayana Británica

Sector	País Moneda Tipo de cambio	Costa Rica ¢ .532	El Sal- vador ¢ .200	Guate- mala Q .080	Haití G .400	Hondu- ras L. .160	México \$ 1.00	Nica- ragua C\$ .596	Pana- má B/. .080	Repúbli- ca Domi- nicana RD\$ .080	Guaya- na Bri- tánica BWI\$ .137
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<b>.658</b>	<b>.263</b>	<b>.115</b>	<b>.480</b>	<b>.246</b>	<b>1.00</b>	<b>.803</b>	<b>.111</b>	<b>.132</b>	<b>.151</b>
I. Alimentos		.625	.309	.121	.505	.256	1.00	.871	.116	.144	.139
II. Bebidas		2.438	.494	.187	.955	.457	1.00	1.192	.154	.235	.324
III. Tabaco		.857	.152	.117	.535	.083	1.00	.782	.071	.148	.186
IV. Textiles, ropa		.497	.193	.084	.395	.192	1.00	.687	.083	.118	.123
V. Vivienda		.816	.210	.127	.485	.322	1.00	.859	.143	.134	.166
VI. Transporte y comunicaciones		.684	.400	.151	.725	.282	1.00	.767	.149	.161	.179
VII. Cuidado personal		.465	.284	.130	.415	.271	1.00	.796	.118	.134	.119
VIII. Recreación		.591	.252	.130	.460	.274	1.00	.733	.103	.116	.187
IX. Gastos de gobierno		.472	.205	.083	.375	.156	1.00	.650	.083	.088	.153
<b>INVERSION: TOTAL</b>		<b>.603</b>	<b>.196</b>	<b>.080</b>	<b>.380</b>	<b>.178</b>	<b>1.00</b>	<b>.709</b>	<b>.099</b>	<b>.096</b>	<b>.139</b>
X. Construcción		.622	.198	.082	.380	.190	1.00	.804	.118	.103	.146
XI. Equipo de producción		.536	.183	.077	.375	.169	1.00	.580	.081	.090	.130
XII. Equipo de transporte		.701	.221	.084	.400	.158	1.00	.710	.075	.088	.136
<b>GASTO TOTAL</b>		<b>.650</b>	<b>.254</b>	<b>.110</b>	<b>.465</b>	<b>.237</b>	<b>1.00</b>	<b>.791</b>	<b>.110</b>	<b>.128</b>	<b>.149</b>

Cuadro 11-a

EQUIVALENCIAS DE PODER DE COMPRA PARA LOS SECTORES PRINCIPALES DE GASTO: a) JUNIO 1960

(Unidades de moneda por balboa)

1) América del Sur

Sector	País Moneda Tipo de cambio	Argen- tina M\$N 82.8	Bolivi- a \$B 11.88	Bra- sil Cr.\$ 187	Colom- bia \$ 6.82	Chi- le E° 1.053	Ecuador S/- 18.1	Para- guay Gs. 122	Perú S/o 27.4	Uru- guay \$ 11.43	Vene- zuela Bs. 3.35
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<b>50.6</b>	<b>7.77</b>	<b>123</b>	<b>5.27</b>	<b>.993</b>	<b>12.2</b>	<b>78</b>	<b>17.6</b>	<b>6.68</b>	<b>5.24</b>
I. Alimentos		41.5	7.61	101	5.50	.788	12.3	70	16.4	6.30	4.60
II. Bebidas		33.4	9.06	63	5.58	.571	11.1	67	13.8	4.73	4.65
III. Tabaco		81.6	8.15	141	3.89	1.468	19.0	116	10.6	6.73	8.44
IV. Textiles, ropa		69.7	9.90	159	4.93	1.530	12.6	105	24.2	9.45	4.99
V. Vivienda		58.4	8.30	134	5.19	1.140	11.5	74	16.6	6.74	4.53
VI. Transporte y comunicaciones		58.2	5.76	141	5.03	.648	13.5	73	16.4	5.69	4.22
VII. Cuidado personal		47.9	8.35	103	4.94	1.076	13.6	91	21.0	7.81	6.23
VIII. Recreación		64.9	8.10	129	6.10	1.250	15.2	105	27.7	6.84	6.73
IX. Gastos de gobierno		47.6	5.45	162	5.08	1.039	20.6	72	14.2	5.85	8.96
<b>INVERSION: TOTAL</b>		<b>94.0</b>	<b>9.89</b>	<b>172</b>	<b>5.48</b>	<b>1.050</b>	<b>13.0</b>	<b>116</b>	<b>21.9</b>	<b>11.25</b>	<b>4.00</b>
X. Construcción		72.1	7.14	120	3.91	.718	8.9	85	17.2	8.09	4.33
XI. Equipo de producción		116.1	12.89	238	6.96	1.409	18.4	166	27.4	12.86	3.26
XII. Equipo de transporte		155.8	17.07	286	9.95	1.922	20.6	157	33.5	24.34	4.13
<b>GASTO TOTAL</b>		<b>55.8</b>	<b>8.04</b>	<b>129</b>	<b>5.30</b>	<b>1.000</b>	<b>12.3</b>	<b>81</b>	<b>18.1</b>	<b>7.24</b>	<b>5.18</b>

2) América Central, el Caribe y la Guayana Británica

Sector	País Moneda Tipo de cambio	Costa Rica ¢ 6.65	El Sal- vador ¢ 2.50	Guate- mala Q 1.000	Haití G 5.00	Honduras L. 2.00	México \$ 12.49	Nicar- agua C\$ 7.30	Pana- má B/. 1.00	Repúbl ca Domi- nicana RD\$ 1.000	Guaya- na Bri- tánica BWI\$ 1.71
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<b>5.69</b>	<b>2.38</b>	<b>1.051</b>	<b>4.29</b>	<b>2.20</b>	<b>8.96</b>	<b>7.13</b>	<b>1.00</b>	<b>1.117</b>	<b>1.40</b>
I. Alimentos		5.28	2.63	1.069	4.42	2.33	8.66	7.31	1.00	1.205	1.20
II. Bebidas		9.83	3.28	1.246	6.16	2.86	6.38	7.75	1.00	1.423	2.11
III. Tabaco		11.35	2.17	1.680	7.45	1.12	13.72	10.94	1.00	2.163	2.60
IV. Textiles, ropa		6.00	2.58	1.041	4.42	2.16	12.29	8.26	1.00	1.109	1.48
V. Vivienda		5.38	1.54	.911	3.54	2.18	6.98	6.02	1.00	.995	1.17
VI. Transporte y comunicaciones		4.46	2.74	1.044	4.82	1.82	6.59	5.16	1.00	1.009	1.20
VII. Cuidado personal		3.78	2.32	1.137	3.50	2.22	8.34	6.80	1.00	.885	1.01
VIII. Recreación		5.48	2.36	1.298	4.12	2.57	9.56	7.14	1.00	.876	1.82
IX. Gastos de gobierno		5.34	2.42	1.024	4.41	1.81	11.76	7.77	1.00	.973	1.82
<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>5.62</b>	<b>1.97</b>	<b>.825</b>	<b>3.86</b>	<b>1.80</b>	<b>10.21</b>	<b>7.18</b>	<b>1.00</b>	<b>.976</b>	<b>1.40</b>
X. Construcción		5.10	1.68	.721	3.20	1.60	8.60	6.80	1.00	.875	1.23
XI. Equipo de producción		5.63	2.26	.945	4.66	2.08	12.36	7.17	1.00	1.107	1.61
XII. Equipo de transporte		8.44	3.00	1.118	5.38	2.12	13.36	9.50	1.00	1.180	1.82
<b>GASTO TOTAL</b>		<b>5.52</b>	<b>2.33</b>	<b>1.025</b>	<b>4.24</b>	<b>2.16</b>	<b>9.14</b>	<b>7.14</b>	<b>1.00</b>	<b>1.101</b>	<b>1.36</b>

Cuadro 11-b

## EQUIVALENCIAS DE PODER DE COMPRA PARA LOS SECTORES PRINCIPALES DE GASTO: b) JUNIO 1962

(Unidades de moneda por balboa)

## 1) América del Sur

Sector	País Moneda Tipo de cambio	Argen- tina M\$N 135.0	Bolivi- a \$B 11.88	Bra- sil Cr.\$ 359	Colom- bia \$ 8.74	Chi- le E° 1.630	Ecu- dor S/- 126	Para- guay Gs. 126	Perú S/o 26.8	Uru- guay S 10.98	Vene- zuela Bs. 4.54
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>80.5</u>	<u>8.90</u>	<u>254</u>	<u>5.85</u>	<u>1.166</u>	<u>13.0</u>	<u>98</u>	<u>19.1</u>	<u>9.09</u>	<u>5.34</u>
I. Alimentos		67.8	8.35	204	6.12	.935	13.0	87	18.2	7.54	4.38
II. Bebidas		61.6	10.50	140	6.17	.906	13.0	76	15.1	7.46	5.54
III. Tabaco		138.5	9.44	316	4.30	1.778	19.9	77	12.0	6.76	8.21
IV. Textiles, ropa		128.0	10.83	433	5.37	1.596	13.1	128	26.5	13.54	5.70
V. Vivienda		80.2	10.90	268	5.71	1.365	12.1	85	17.2	10.46	4.70
VI. Transporte y comunicaciones		82.7	6.67	194	5.56	.734	14.1	108	18.6	6.75	4.10
VII. Cuidado personal		98.0	8.75	171	5.65	1.247	14.7	118	22.3	11.09	6.34
VIII. Recreación		119.0	8.48	244	6.98	1.489	16.8	139	29.5	9.91	7.10
IX. Gastos de gobierno		60.6	6.16	341	5.62	1.197	11.6	88	15.6	8.29	4.42
<b>INVERSION: TOTAL</b>		<u>135.7</u>	<u>0.55</u>	<u>343</u>	<u>5.80</u>	<u>1.168</u>	<u>14.7</u>	<u>129</u>	<u>22.0</u>	<u>12.63</u>	<u>4.23</u>
X. Construcción		107.2	8.23	277	4.34	.866	9.2	98	17.2	10.82	4.33
XI. Equipo de producción		168.5	12.89	434	6.96	1.466	22.1	172	27.4	12.60	3.57
XII. Equipo de transporte		204.5	17.07	467	10.72	2.033	25.2	184	33.5	22.65	5.45
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>87.2</u>	<u>9.11</u>	<u>265</u>	<u>5.84</u>	<u>1.163</u>	<u>13.2</u>	<u>92</u>	<u>19.5</u>	<u>9.52</u>	<u>5.21</u>

## 2) América Central, el Caribe y la Guayana Británica

Sector	País Moneda Tipo de cambio	Costa Rica ¢ 6.65	El Sal- vador ¢ 2.50	Guate- mala Q 1.000	Haití G 5.00	Hon- duras L 2.00	México \$ 12.49	Nicar- agua C\$ 7.45	Pana- má B/ 1.00	Republ ca Domi nicana RD\$ 1.000	Guaya- na Bri tánica BWI\$ 1.71
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>5.91</u>	<u>2.36</u>	<u>1.028</u>	<u>4.30</u>	<u>2.21</u>	<u>8.98</u>	<u>7.46</u>	<u>1.00</u>	<u>1.188</u>	<u>1.95</u>
I. Alimentos		5.40	2.67	1.042	4.38	2.21	8.63	7.52	1.00	1.243	1.20
II. Bebidas		15.85	3.21	1.214	6.20	2.97	6.50	7.75	1.00	1.526	2.11
III. Tabaco		11.99	2.12	1.637	7.51	1.16	13.99	10.94	1.00	2.073	2.60
IV. Textiles, ropa		5.97	2.32	1.014	4.74	2.31	12.03	8.26	1.00	1.417	1.48
V. Vivienda		5.72	1.47	.892	3.39	2.25	7.00	6.02	1.00	.938	1.17
VI. Transporte y comunicaciones		4.60	2.70	1.018	4.86	1.90	6.72	5.16	1.00	1.082	1.20
VII. Cuidado personal		3.95	2.41	1.108	3.53	2.31	8.50	6.77	1.00	1.142	1.01
VIII. Recreación		5.76	2.46	1.264	4.46	2.67	9.75	7.14	1.00	1.129	1.82
IX. Gastos de gobierno		5.66	2.46	.996	4.48	1.87	11.97	7.78	1.00	1.050	1.83
<b>INVERSION: TOTAL</b>		<u>6.10</u>	<u>1.99</u>	<u>.812</u>	<u>3.86</u>	<u>1.80</u>	<u>10.13</u>	<u>7.18</u>	<u>1.00</u>	<u>.976</u>	<u>1.40</u>
X. Construcción		5.26	1.68	.691	3.21	1.60	8.45	6.80	1.00	.875	1.23
XI. Equipo de producción		6.63	2.26	.945	4.66	2.08	12.36	7.17	1.00	1.107	1.61
XII. Equipo de transporte		9.37	2.96	1.118	5.38	2.12	13.36	9.49	1.00	1.180	1.82
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>5.93</u>	<u>2.31</u>	<u>1.002</u>	<u>4.25</u>	<u>2.16</u>	<u>9.14</u>	<u>7.21</u>	<u>1.00</u>	<u>1.163</u>	<u>1.36</u>

/Las equivalencias

Las equivalencias de poder de compra pueden relacionarse entre sí para hacer una comparación directa entre los países independientemente de México o Panamá. De ese modo (véase el cuadro 10a y b en junio de 1960 con 11.7 cruzaeros se compraban tantos alimentos como con 1.42 sucros en el Ecuador, 0.726 pesos en el Uruguay, 0.610 colones en Costa Rica y 0.139 pesos en la República Dominicana. Los cuadros 10a a 11b proporcionan, asimismo, las equivalencias de poder de compra tanto en junio de 1960 cuanto en junio de 1962. Así, por ejemplo, fue necesario gastar, en Chile 195 escudos en junio de 1962 en vivienda y enseres domésticos para obtener lo que en 1960 sólo habría costado 163 escudos. Sin embargo, debe tenerse cuidado al hacer esas comparaciones ya que las modificaciones de la estructura de precios del país usado como referencia podrían influir en los resultados. Así, en junio de 1960, mil pesos mexicanos tenían, en el ramo de la construcción, un poder adquisitivo equivalente a 13 900 cruzaeros en tanto que en junio de 1962 equivalían a 32 800 cruzaeros. Sin embargo, como entre 1960 y 1962 bajaron los precios de los materiales de construcción en México, con 32 800 cruzaeros se podía comprar más en junio de 1962 que con 13 900 cruzaeros en 1960. El poder adquisitivo de 1962 en relación con el de 1960 se compara mejor en grupos individuales a base de un país cuyos precios se hayan mantenido estables durante el período en estudio. Panamá probablemente sea el país que más se presta para este propósito (en junio de 1962, según el ejemplo citado, 277 000 cruzaeros tenían un poder adquisitivo equivalente a 120 000 cruzaeros de junio de 1960 en el ramo de la construcción y ambas cantidades equivalían a 1 000 balboas, cuyo poder adquisitivo se mantuvo constante durante el período en cuestión).

## 2. Relación de precios (a los tipos de cambio vigentes)

A fin de que las cifras expresen los precios relativos se compararon las equivalencias de poder de compra de cada grupo con el tipo de cambio libre. De ese modo se obtuvo una serie de índices similares por su presentación y forma de interpretación, a los que figuran en el cuadro 7a y b para el gasto total. En el Anexo Estadístico aparecen los índices, ordenados conforme a su valor recíproco correspondientes a los grupos principales de todos

/los países.



los países. Sin embargo, para presentar una síntesis de los datos se ha elaborado el cuadro 12a y b donde se consignan los precios para doce sectores principales de gasto de cada país en relación con los precios de México.

No obstante, cuando un país determinado se usa como base o punto de referencia el nivel de precios de cada rubro, o grupo de rubros, de ese país se fija automáticamente en 100 prescindiendo de que el rubro sea "más barato" o "más caro". De esa suerte, el nivel de los precios de otros países que se relacionan con el país base resulta comparativamente bajo para los rubros que son caros en ese país y comparativamente elevado para los rubros baratos.

Para subsanar esta desventaja se elaboró otra serie de datos usando como base el promedio de los precios relativos de los diecinueve países latinoamericanos. En el cuadro 13a y b se muestra, con relación a cada uno de los doce grupos de gasto, la relación que los precios de cada país (inclusive México) guardan con el promedio de los precios del mismo grupo en la región en su conjunto.

Por lo tanto, el precio de los alimentos registrado en la Argentina en 1960 (convertido según los tipos de cambio del mercado libre) fue 61 por ciento del precio medio de América Latina contrastando con el 163 por ciento en Venezuela, 144 por ciento en la República Dominicana y 139 por ciento en Honduras. (En todos los países sudamericanos, con excepción de Venezuela, se registraron precios inferiores al nivel regional mientras que en América Central y el Caribe, todos los países - salvo México y Costa Rica - acusaron precios superiores a ese promedio.)

Con respecto a las bebidas y el tabaco, los niveles de precio denotan en considerable medida la política tributaria de cada país. Con todo, en el caso de las bebidas influyeron indudablemente los bajos costos de producción de algunos países; la Argentina, el Brasil, Chile, el Perú y México acusaron precios particularmente bajos en los dos períodos estudiados.

Los precios de la ropa en 1960 se diferenciaron poco en América Central y los países del Caribe de los precios de la mayor parte de América del Sur, exceptuando a Chile y Venezuela. Sin embargo, en 1962 debido a la devaluación de la moneda de los dos últimos años la situación varió

Cuadro 12-a

PRECIOS RELATIVOS (A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE): a) JUNIO DE 1960

(Índices: México = 100)

1) América del Sur

Sector de gasto	Argen- tina	Bolivi- a	Bra- sil	Colom- bia	Chile	Ecuad- or	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<u>85</u>	<u>91</u>	<u>91</u>	<u>107</u>	<u>139</u>	<u>94</u>	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>81</u>	<u>221</u>
I. Alimentos	72	92	78	116	112	98	82	86	79	197
II. Bebidas	79	150	66	159	112	120	108	98	81	270
III. Tabaco	90	62	69	52	134	96	87	35	53	182
IV. Textiles, ropa	86	85	86	73	156	71	87	90	84	150
V. Vivienda	126	126	129	135	204	113	108	108	105	240
VI. Transporte y comunicaciones	133	92	142	139	122	141	114	113	94	237
VII. Cuidado personal	88	105	83	108	161	112	112	114	102	277
VIII. Recreación	102	89	90	116	164	109	112	132	78	261
IX. Gastos de gobierno	61	49	92	78	104	62	63	55	54	282
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<u>139</u>	<u>102</u>	<u>112</u>	<u>98</u>	<u>123</u>	<u>88</u>	<u>116</u>	<u>98</u>	<u>120</u>	<u>146</u>
X. Construcción	126	87	93	83	100	72	101	91	103	188
XI. Equipo de producción	142	110	128	103	136	103	137	101	114	98
XII. Equipo de transporte	176	134	143	136	171	107	121	114	199	115
<b>GASTO TOTAL</b>	<u>92</u>	<u>92</u>	<u>94</u>	<u>105</u>	<u>136</u>	<u>93</u>	<u>92</u>	<u>90</u>	<u>86</u>	<u>209</u>

2) América Central, el Caribe y la Guayana Británica

Sector de gasto	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hon- duras	México	Nica- ragua	Pana- má	Repúbli- ca Domi- nicana	Guaya- na Bri- tánica
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<u>116</u>	<u>132</u>	<u>146</u>	<u>120</u>	<u>154</u>	<u>100</u>	<u>137</u>	<u>140</u>	<u>156</u>	<u>108</u>
I. Alimentos	115	152	154	126	168	100	146	144	174	98
II. Bebidas	291	257	244	241	280	100	210	196	279	236
III. Tabaco	156	79	152	136	51	100	137	91	198	136
IV. Textiles, ropa	92	105	106	90	110	100	116	101	112	86
V. Vivienda	146	110	162	126	195	100	149	179	178	119
VI. Transporte y comunicaciones	128	208	198	182	173	100	135	190	191	130
VII. Cuidado personal	86	139	170	105	166	100	140	150	132	86
VIII. Recreación	108	124	170	108	168	100	129	131	115	136
IX. Gastos de gobierno	86	102	109	94	96	100	114	106	104	111
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<u>104</u>	<u>97</u>	<u>95</u>	<u>95</u>	<u>110</u>	<u>100</u>	<u>120</u>	<u>122</u>	<u>119</u>	<u>100</u>
X. Construcción	113	97	94	94	117	100	135	145	127	104
XI. Equipo de producción	86	91	96	94	106	100	99	101	112	95
XII. Equipo de transporte	120	110	101	101	99	100	121	93	110	99
<b>GASTO TOTAL</b>	<u>114</u>	<u>127</u>	<u>140</u>	<u>116</u>	<u>147</u>	<u>100</u>	<u>134</u>	<u>137</u>	<u>150</u>	<u>106</u>

Cuadro 12-b

PRECIOS RELATIVOS (A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE): b) JUNIO DE 1962

(Indices: México = 100)

1) América del Sur

Sector de gasto	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
GASTOS DE CONSUMO: TOTAL	<u>83</u>	<u>104</u>	<u>98</u>	<u>93</u>	<u>100</u>	<u>72</u>	<u>105</u>	<u>100</u>	<u>115</u>	<u>165</u>
I. Alimentos	73	102	82	101	83	82	100	99	99	141
II. Bebidas	88	170	75	135	107	109	116	109	130	237
III. Tabaco	92	71	78	44	98	77	54	40	55	163
IV. Textiles, ropa	98	95	125	64	102	59	106	103	128	132
V. Vivienda	106	164	133	116	150	94	120	115	170	186
VI. Transporte y comunicaciones	114	104	100	118	84	114	159	129	114	169
VII. Cuidado personal	113	108	70	95	112	94	138	123	148	207
VIII. Recreación	113	92	87	102	118	94	141	141	116	202
IX. Gastos de gobierno	47	54	99	67	77	53	73	61	79	195
INVERSION: TOTAL	<u>124</u>	<u>110</u>	<u>118</u>	<u>82</u>	<u>88</u>	<u>72</u>	<u>126</u>	<u>101</u>	<u>142</u>	<u>115</u>
X. Construcción	117	102	114	73	78	59	115	95	146	141
XI. Equipo de producción	126	110	122	80	91	97	138	103	116	79
XII. Equipo de transporte	142	110	122	114	117	103	136	117	193	112
GASTO TOTAL	<u>89</u>	<u>105</u>	<u>101</u>	<u>92</u>	<u>98</u>	<u>72</u>	<u>108</u>	<u>100</u>	<u>119</u>	<u>159</u>

2) América Central, el Caribe y la Guayana Británica

Sector de gasto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
GASTOS DE CONSUMO: TOTAL	<u>124</u>	<u>132</u>	<u>144</u>	<u>120</u>	<u>154</u>	<u>100</u>	<u>134</u>	<u>139</u>	<u>165</u>	<u>108</u>
I. Alimentos	118	154	151	126	160	100	145	145	180	99
II. Bebidas	460	247	234	239	286	100	199	192	293	231
III. Tabaco	162	76	146	134	52	100	130	89	185	133
IV. Textiles, ropa	94	96	105	99	120	100	114	104	148	88
V. Vivienda	154	105	159	121	201	100	143	179	168	119
VI. Transporte y comunicaciones	129	200	189	181	176	100	128	186	201	128
VII. Cuidado personal	88	142	162	104	169	100	133	148	168	85
VIII. Recreación	112	126	162	115	171	100	122	129	145	134
IX. Gastos de gobierno	89	102	104	94	98	100	108	104	110	109
INVERSION: TOTAL	<u>115</u>	<u>98</u>	<u>95</u>	<u>95</u>	<u>111</u>	<u>100</u>	<u>119</u>	<u>123</u>	<u>120</u>	<u>101</u>
X. Construcción	118	99	95	96	119	100	135	147	129	107
XI. Equipo de producción	101	91	96	94	106	100	97	101	112	95
XII. Equipo de transporte	133	110	101	101	99	100	119	93	110	99
GASTO TOTAL	<u>123</u>	<u>127</u>	<u>137</u>	<u>116</u>	<u>147</u>	<u>100</u>	<u>132</u>	<u>137</u>	<u>160</u>	<u>106</u>

Cuadro 13-a

PRECIOS RELATIVOS (A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE); a) JUNIO 1960

(Índice: promedio de los 19 países latinoamericanos = 100)

1) América del Sur

Sector	Argen- tina	Bolivi- a	Bra- sil	Colom- bia	Chi- le	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
GASTOS DE CONSUMO	<u>71</u>	<u>76</u>	<u>76</u>	<u>89</u>	<u>115</u>	<u>78</u>	<u>74</u>	<u>74</u>	<u>67</u>	<u>183</u>
I. Alimentos	61	76	64	95	96	81	73	71	66	163
II. Bebidas	45	85	38	91	64	68	61	56	46	154
III. Tabaco	87	61	67	50	130	93	84	34	52	176
IV. Textiles, ropa	80	79	80	68	146	66	81	83	78	266
V. Vivienda	87	87	89	93	141	78	75	75	73	166
VI. Transporte y comunicaciones	89	62	96	93	82	95	76	76	63	159
VII. Cuidado personal	67	82	64	84	125	87	87	89	79	215
VIII. Recreación	81	70	71	93	129	86	88	104	61	206
IX. Gastos de gobierno	64	51	96	82	109	65	66	58	57	296
INVERSION TOTAL	<u>125</u>	<u>92</u>	<u>101</u>	<u>89</u>	<u>111</u>	<u>72</u>	<u>105</u>	<u>88</u>	<u>108</u>	<u>132</u>
X. Construcción	116	80	85	77	92	66	93	84	94	173
XI. Equipo de producción	131	102	118	95	125	95	127	93	105	91
XII. Equipo de transporte	140	107	114	109	137	85	96	91	159	92
GASTO TOTAL	<u>77</u>	<u>78</u>	<u>72</u>	<u>87</u>	<u>115</u>	<u>78</u>	<u>77</u>	<u>76</u>	<u>72</u>	<u>176</u>

2) América Central, el Caribe y la Guayana Británica

Sector	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Pana- má	Repúbl- ca Domi- nicana	Guaya- na Bri- tánica
GASTOS DE CONSUMO: TOTAL	<u>96</u>	<u>110</u>	<u>121</u>	<u>100</u>	<u>128</u>	<u>83</u>	<u>114</u>	<u>116</u>	<u>130</u>	<u>89</u>
I. Alimentos	95	125	127	106	139	83	120	119	144	65
II. Bebidas	165	146	139	137	159	57	119	112	159	134
III. Tabaco	151	77	148	132	49	97	133	89	192	132
IV. Textiles, ropa	86	98	99	86	103	93	108	94	105	80
V. Vivienda	101	76	112	87	135	69	103	124	123	82
VI. Transporte y comunicaciones	86	140	133	122	116	67	90	128	128	87
VII. Cuidado personal	66	108	132	81	129	78	109	116	103	67
VIII. Recreación	85	98	134	85	133	79	102	105	91	108
IX. Gastos de gobierno	90	108	114	98	101	105	120	112	109	116
INVERSION: TOTAL	<u>94</u>	<u>87</u>	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>92</u>	<u>90</u>	<u>108</u>	<u>110</u>	<u>108</u>	<u>90</u>
X. Construcción	104	90	86	86	107	92	124	133	117	96
XI. Equipo de producción	79	84	88	87	98	92	92	93	103	88
XII. Equipo de transporte	96	88	80	80	79	80	97	75	88	79
GASTO TOTAL	<u>96</u>	<u>107</u>	<u>118</u>	<u>97</u>	<u>124</u>	<u>84</u>	<u>113</u>	<u>116</u>	<u>126</u>	<u>89</u>

Cuadro 13-b

PRECIOS RELATIVOS (A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE): b) JUNIO DE 1962

(Indices: promedio de los 19 países latinoamericanos = 100)

1) América del Sur

Sector	Argen- tina	Bolivi- a	Bra- sil	Colom- bia	Chi- le	Ecuad- or	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<u>70</u>	<u>88</u>	<u>83</u>	<u>78</u>	<u>84</u>	<u>66</u>	<u>88</u>	<u>84</u>	<u>57</u>	<u>132</u>
I. Alimentos	62	86	69	85	70	69	84	83	84	119
II. Bebidas	47	91	40	73	57	58	62	58	70	127
III. Tabaco	94	73	80	45	100	79	56	41	56	167
IV. Textiles, ropa	93	89	118	60	96	56	99	97	120	124
V. Vivienda	75	115	94	82	106	66	85	81	120	131
VI. Transporte y comunicaciones	80	73	70	83	59	80	111	90	80	119
VII. Cuidado personal	89	85	55	75	88	74	108	97	117	163
VIII. Recreación	89	72	69	81	108	74	112	111	91	160
IX. Gastos de gobierno	52	60	110	74	85	59	81	67	87	217
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<u>114</u>	<u>101</u>	<u>109</u>	<u>75</u>	<u>81</u>	<u>73</u>	<u>116</u>	<u>92</u>	<u>131</u>	<u>106</u>
X. Construcción	107	94	104	67	72	54	105	87	133	129
XI. Equipo de producción	122	106	118	78	88	94	134	100	112	76
XII. Equipo de transporte	120	94	103	97	99	88	116	99	164	95
<b>GASTO TOTAL</b>	<u>75</u>	<u>90</u>	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>84</u>	<u>67</u>	<u>92</u>	<u>85</u>	<u>105</u>	<u>135</u>

2) América Central, el Caribe y la Guayana Británica

Sector	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	Méxi- co	Nica- ragua	Pana- má	Repú- blica Domini- cana	Guaya- na Bri- tánica
<b>GASTOS DE CONSUMO TOTAL</b>	<u>105</u>	<u>111</u>	<u>121</u>	<u>101</u>	<u>130</u>	<u>84</u>	<u>113</u>	<u>117</u>	<u>139</u>	<u>91</u>
I. Alimentos	99	130	127	107	135	84	122	122	151	84
II. Bebidas	247	132	125	128	153	54	107	103	157	124
III. Tabaco	165	78	150	137	53	102	133	91	189	136
IV. Textiles, ropa	88	91	99	93	113	94	108	97	139	83
V. Vivienda	108	74	112	85	142	70	101	126	118	84
VI. Transportes y comunicaciones	91	140	132	127	124	70	90	131	141	90
VII. Cuidado personal	69	112	128	81	133	79	104	116	132	67
VIII. Recreación	88	100	128	91	135	79	97	102	115	106
IX. Gastos de gobierno	99	114	115	104	108	111	120	115	122	121
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<u>105</u>	<u>90</u>	<u>88</u>	<u>88</u>	<u>102</u>	<u>92</u>	<u>110</u>	<u>114</u>	<u>111</u>	<u>93</u>
X. Construcción	108	90	87	88	108	91	123	135	118	97
XI. Equipo de producción	97	88	93	91	102	97	94	98	108	92
XII. Equipo de transporte	113	94	86	86	84	85	101	79	94	84
<b>GASTO TOTAL</b>	<u>104</u>	<u>108</u>	<u>117</u>	<u>92</u>	<u>126</u>	<u>85</u>	<u>112</u>	<u>116</u>	<u>136</u>	<u>91</u>

/considerablemente y,

considerablemente y, a los tipos de cambio del mercado libre, Chile estaba 4 por ciento por debajo del promedio regional en tanto que Venezuela, solamente 24 por ciento por encima de ese promedio (comparado con 39 por ciento en el caso de la República Dominicana y 20 por ciento en el Uruguay). También se registraron cambios de importancia en el Brasil (como en ese país subieron enormemente los precios de la ropa, a mediados de 1962 se encontraba 18 por ciento aproximadamente por sobre el promedio regional en lugar de estar 20 por ciento debajo de ese nivel.

Con respecto a la vivienda, Venezuela y Chile volvieron a figurar en junio de 1960 como los países más caros; pero aplicando el tipo de cambio libre en junio de 1962 Venezuela ocupaba el segundo lugar, correspondiendo el primero a Honduras. Chile a su vez fue superado por Panamá, el Uruguay (que había sido el más barato en 1960), la República Dominicana, Bolivia, Guatemala y Costa Rica. Sin embargo, los índices están sujetos a un apreciable margen de error por la dificultad de evaluar el promedio de los alquileres - sobre todo en los países en que los alquileres estaban sujetos a control. (Los datos de la CEPAL se basan, en general en los alquileres no controlados.)

Los servicios de transporte fueron en 1960 notablemente baratos en Bolivia, el Uruguay, México, el Paraguay, el Perú y Chile, siendo muy caros en Venezuela, América Central y la zona del Caribe. En 1962, Chile, cuyo índice fue de 59, se convirtió fácilmente en el país más barato seguido por el Brasil y México (70), Bolivia (73), y la Argentina, el Ecuador y el Uruguay (todos 80). Sin embargo, como se señalará más adelante, distintas relaciones de precios podían aplicarse al componente-clases de productos dentro de este grupo - el transporte privado era caro en los países en que el transporte público era barato y viceversa.

El cuidado personal y la recreación fueron dos sectores de gasto que acusaron una estructura de precios análoga. Los países caros fueron en 1960 Venezuela, Guatemala, Honduras y Chile. En 1962 casi no se alteró el orden de esos países, excepto que la República Dominicana reemplazó a Chile cuyos precios acusaron niveles comparables con los de México, Haití, Costa Rica y los países sudamericanos.

Los datos relativos a los servicios del gobierno se basan en los sueldos aplicables a algunas ocupaciones o profesiones y en los precios de los bienes que no son de inversión comprados por los gobiernos. Por desgracia no todos los países contestaron el cuestionario sobre sueldos preparado por la CEPAL y fue necesario estimar las informaciones correspondientes a la Argentina, el Brasil, Haití, México y la República Dominicana a base de otros datos de que disponía la CEPAL. También se presentan dificultades en cuanto a la comparabilidad de esos servicios y las cifras ofrecidas en el presente estudio deben usarse con mucha cautela. El nivel de los precios relativos probablemente sea muy elevado en México y muy bajo en la Argentina. Sin embargo, la estructura de los precios o de los costos era, en general, análoga a la de los gastos de consumo privado. Es decir que los países sudamericanos (exceptuados Chile y Venezuela) acusaron en 1960 niveles más bajos que América Central o la zona del Caribe. Asimismo, en 1962 se registran variaciones de poca importancia en la situación relativa salvo en los países que acusaron marcadas alzas de precios sin una correspondiente devaluación de la moneda o viceversa (El Uruguay y el Paraguay por un lado, y Chile, el Ecuador y Venezuela, por el otro, ofrecen ejemplos notables.)

En resumen puede decirse sobre los gastos de consumo totales que, en junio de 1960, el nivel de precios registrados en México y todos los países sudamericanos, exceptuados Chile y Venezuela, fue de 15 a 30 por ciento inferior al promedio regional, en tanto que el nivel de precios de la mayoría de los países de América Central y de la zona del Caribe superaba ese promedio en 10 a 30 por ciento. En 1962 varió poco la posición del último grupo de países; sin embargo, el alza de los precios acompañada a veces de la correspondiente devaluación de la moneda modificó la posición relativa de muchos países sudamericanos. En el caso de Chile, por ejemplo, el nivel de los precios al tipo de cambio libre registrado a mediados de 1962 se aproximaba al de otros países sudamericanos (en lugar de ser mucho mayor). El nivel de los precios descendió también en Colombia, Ecuador y Venezuela; pero en Bolivia, el Brasil, el Paraguay, el Perú y, sobre todo en el Uruguay, fue de 7 a 10 por ciento superior con respecto a junio de 1960.

/En cuanto

En cuanto a la inversión la situación se invirtió, al parecer, en comparación con los gastos de consumo. En lugar de ser más elevados, a los tipos de cambio libre, los precios de América Central y la zona del Caribe son ahora iguales o inferiores a los que prevalecen en la mayoría de los países latinoamericanos. En general, los países con un bajo ingreso por habitante registraban los niveles de precios más bajos. Los países con un ingreso por habitante elevado como el Uruguay, la Argentina, Chile, Venezuela, el Brasil y Panamá acusaron los precios relativos más elevados. Las excepciones fueron el Paraguay, Nicaragua y la República Dominicana; en los dos últimos países los elevados costos de construcción contribuyeron al alza extraordinaria de los precios en el sector de inversión. La construcción también fue cara en Costa Rica y Honduras, sin embargo, por efecto de los bajos precios relativos de la maquinaria y el equipo, los índices de inversión de 1960 descendieron a niveles compatibles con los de otros países centroamericanos. (Obsérvese sin embargo que por la devaluación de 1961 aumentó el costo del equipo importado en Costa Rica elevándose apreciablemente su índice de costo-inversión.)

El equipo de producción fue, en junio de 1960, más caro en la Argentina, viniendo a continuación el Paraguay, Chile y el Brasil; (los elevados costos del Paraguay se atribuyeron al hecho de ser más elevados los fletes, derechos de aduanas y a un recargo del tipo de cambio de 25 por ciento aproximadamente). Los países más baratos fueron aquellos donde no se aplicaban aranceles aduaneros proteccionistas y cuyos fletes eran relativamente bajos. (Se clasificaron en esta categoría la mayor parte de los países centroamericanos.) En dos casos, Colombia y el Ecuador (lo mismo que Venezuela en 1962) el bajo nivel de los precios se debió en parte a los tipos de cambio preferenciales que rigieron para las importaciones de maquinaria; para la mayoría de las compras de ese tipo regía el tipo de cambio oficial y no el de cambio libre.

El equipo de transporte estuvo sujeto a elevados impuesto en la mayoría de los países latinoamericanos, sobre todo en la Argentina, el Brasil y Chile cuyos aranceles tenían también carácter proteccionista. (En el caso de muchos tipos de vehículos la producción local con costos comparativamente elevados reemplazó a las importaciones.) También esta vez los países más baratos fueron los de América Central y de la zona del Caribe, conjuntamente con el Ecuador y (contrastando con la situación de otros tipos de gastos) Venezuela.



### Capítulo III

#### ESTRUCTURA COMPARATIVA DE LOS PRECIOS (A LOS TIPOS PARITARIOS DE CAMBIO)

##### 1. Niveles de precios relativos de los principales sectores del gasto

Una vez que se han establecido los tipos de cambios paritarios para los distintos países, pueden emplearse para medir en forma más satisfactoria: a) la dispersión de los niveles de precios de distintos renglones en un país determinado; y b) la estructura de precios comparativa de renglones similares en todos los países en estudio. A fin de cumplir esta tarea y colocar los precios en niveles relativos a a) los precios medios de todos los renglones en el mismo país y b) el promedio de todos los precios del mismo renglón en otros países, se efectuó una tabulación más en que se emplearon los tipos de cambio de paridad para expresar todos los gastos en una moneda común.<sup>49/</sup> Los gastos medios correspondientes a cada grupo de renglones se calcularon entonces y los gastos por concepto de un renglón o grupo de renglones determinado en cada país se expresaron en relación con ese promedio a fin de elaborar una serie de relaciones de precios al tipo paritario de cambio.

Lógicamente, como se empleó una cesta común de productos para todos los países (siendo idénticas las cantidades, y convirtiéndose los precios a los tipos de cambio de paridad) se obtuvo un gasto total igual para todos los países.<sup>50/</sup>

---

<sup>49/</sup> Cualesquiera de las diecinueve monedas habría servido para este fin, pues los tipos de paridad son recíprocamente convertibles. En la práctica, se empleó el peso mexicano.

<sup>50/</sup> Por definición, el tipo paritario es aquél que iguala el costo de la cesta representativa de bienes y servicios en todos los países estudiados.

El gasto total debe considerarse como 100 en todos los países para expresarse las informaciones en forma de índice. El promedio de las relaciones de precios de cada grupo particular es, por definición, igual también a 100. Toda desviación del nivel promedio de precios para un renglón o grupo de renglones en cualquier país será indicado por un índice que es mayor o menor que 100 en relación con el renglón o grupo en cuestión. Los índices muestran a la vez a) la relación que tiene el precio de un renglón con el del mismo renglón en otros países; y b) la desviación de los precios del renglón con respecto al nivel general de los precios en un país determinado.

Estas informaciones se presentan en el cuadro 14a y b. (El sistema de ponderación empleado en ese cuadro refleja la participación de cada grupo en el gasto total, valuada de acuerdo al tipo de cambio de paridad. Aunque están implícitas en los cálculos anteriores, esas ponderaciones no pudieron cuantificarse explícitamente en porcentajes del valor hasta no haber determinado el tipo de cambio de paridad.)

Se presentan informaciones tanto para junio de 1960 como junio de 1962 pero se advierte que sólo en los casos de la Argentina, el Brasil, Chile el Paraguay, el Uruguay y (para los bienes de inversión) México se calcularon las dos series independientemente. En el caso de otros países, se reunieron las informaciones correspondientes a uno de los años <sup>51/</sup> y se estimaron las correspondientes al otro con arreglo a diversos índices de precios. Pese que en casi todos esos casos, los cambios en los precios internos fueron despreciables (con la excepción de Bolivia, en que se produjo un aumento de 16 por ciento <sup>52/</sup> entre 1960 y 1962; Colombia 16 por ciento, Perú y Costa Rica 7 por ciento, y la República Dominicana 5 por ciento), deberá procederse con cautela al establecer la relación entre las cifras correspondientes a un año y otro en el cuadro 14a y b.

---

<sup>51/</sup> Véase las Notas Técnicas, Sección 2.

<sup>52/</sup> Las cifras porcentuales se refieren a un índice compuesto en que se combinan los precios de los bienes de inversión con los de los bienes de consumo y de los servicios. Por ese motivo los niveles pueden diferir de los índices del costo de la vida o de precios de consumo de los países.

## Cuadro 14-a

## COMPARACION DE LAS ESTRUCTURAS DE LOS PRECIOS (A LOS TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD); a) JUNIO 1960

(Indices: promedio de los países = 100)

## 1) América del Sur

Sector de gasto	Ponderación % a/	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<b>86.8</b>	<b>91</b>	<b>98</b>	<b>97</b>	<b>101</b>	<b>100</b>	<b>101</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>93</b>	<b>104</b>
I. Alimentos	32.7	78	99	82	109	82	105	89	95	91	93
II. Bebidas	3.4	59	112	49	105	57	89	81	76	65	89
III. Tabaco	1.4	112	78	84	56	112	118	108	45	71	125
IV. Textiles, ropa	10.7	109	107	107	81	133	89	111	116	113	84
V. Vivienda	16.3	112	112	112	105	122	100	96	98	100	94
VI. Transporte y comunicaciones	3.5	115	79	120	105	71	120	98	100	86	90
VII. Cuidado personal	5.4	87	106	82	95	109	112	112	118	109	123
VIII. Recreación	3.1	105	91	90	104	112	111	114	137	85	117
IX. Gastos de gobierno	10.3	85	68	126	96	104	86	88	79	81	173
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<b>13.2</b>	<b>154</b>	<b>113</b>	<b>122</b>	<b>94</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>129</b>	<b>111</b>	<b>142</b>	<b>71</b>
X. Construcción	6.4	147	101	106	84	82	83	117	108	127	96
XI. Equipo de producción	4.6	158	122	140	100	107	113	153	115	135	48
XII. Equipo de transporte	2.2	168	128	134	113	116	101	115	111	202	48
<b>GASTO TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## 2) América Central y el Caribe

Sector de gasto	Ponderación % a/	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Promedio
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<b>86.8</b>	<b>101</b>	<b>104</b>	<b>104</b>	<b>103</b>	<b>104</b>	<b>99</b>	<b>101</b>	<b>102</b>	<b>102</b>	<b>100</b>
I. Alimentos	32.7	100	118	109	109	114	99	107	105	115	100
II. Bebidas	3.4	177	140	121	144	132	69	108	99	128	100
III. Tabaco	1.4	158	71	126	135	40	115	117	77	151	100
IV. Textiles, ropa	10.7	95	96	88	91	87	117	101	87	88	100
V. Vivienda	16.3	105	71	96	90	109	82	90	108	97	100
VI. Transporte y comunicaciones	3.5	90	129	112	125	93	79	79	110	101	100
VII. Cuidado personal	5.4	70	101	113	84	105	93	97	102	82	100
VIII. Recreación	3.1	89	91	114	87	107	94	90	90	72	100
IX. Gastos de gobierno	10.3	97	104	100	104	84	129	109	100	88	100
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<b>13.2</b>	<b>93</b>	<b>78</b>	<b>74</b>	<b>84</b>	<b>76</b>	<b>102</b>	<b>22</b>	<b>92</b>	<b>81</b>	<b>100</b>
X. Construcción	6.4	105	82	79	86	85	107	108	114	91	100
XI. Equipo de producción	4.6	78	74	70	84	74	103	76	76	77	100
XII. Equipo de transporte	2.2	92	76	66	76	59	88	80	60	65	100
<b>GASTO TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

a/ Los porcentajes se basan en el promedio del gasto por habitante de los diecinueve países (si se basaran en el valor global de esos países se obtendrían otros porcentajes).

Cuadro 14-b

COMPARACION DE LAS ESTRUCTURAS DE LOS PRECIOS (A LOS TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD) b) JUNIO 1962

(Índices: promedio de los países = 100)

1) América del Sur

Sector de gasto	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<u>92</u>	<u>104</u>	<u>95</u>	<u>101</u>	<u>100</u>	<u>98</u>	<u>95</u>	<u>97</u>	<u>100</u>	<u>102</u>
I. Alimentos	82	100	81	111	85	104	93	99	84	89
II. Bebidas	65	105	48	97	71	90	70	71	71	97
III. Tabaco	126	82	95	58	121	119	61	49	56	125
IV. Textiles, ropa	124	100	138	77	116	83	109	115	119	92
V. Vivienda	99	129	109	105	127	98	92	95	118	97
VI. Transporte y comunicaciones	106	82	82	107	71	119	122	107	79	88
VII. Cuidado personal	112	96	64	96	107	110	118	114	115	121
VIII. Recreación	119	81	80	104	112	111	122	132	91	119
IX. Gastos de gobierno	70	68	129	97	103	88	90	89	88	163
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<u>148</u>	<u>110</u>	<u>123</u>	<u>94</u>	<u>95</u>	<u>106</u>	<u>124</u>	<u>107</u>	<u>125</u>	<u>77</u>
X. Construcción	141	104	120	85	85	80	113	101	129	95
XI. Equipo de producción	155	114	132	96	102	135	140	113	107	55
XII. Equipo de transporte	152	121	114	118	113	123	120	111	153	68
<b>GASTO TOTAL</b>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

2) América Central y el Caribe

Sector de gasto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Promedio
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<u>102</u>	<u>103</u>	<u>102</u>	<u>102</u>	<u>103</u>	<u>97</u>	<u>99</u>	<u>100</u>	<u>103</u>	<u>100</u>
I. Alimentos	96	122	110	109	108	100	110	106	113	100
II. Bebidas	245	127	111	134	126	65	98	91	120	100
III. Tabaco	161	73	130	140	43	122	120	79	141	100
IV. Textiles, ropa	85	84	85	94	90	111	96	84	103	100
V. Vivienda	104	68	96	86	112	83	90	108	87	100
VI. Transporte y comunicaciones	87	131	114	128	99	83	80	112	104	100
VII. Cuidado personal	66	104	110	82	106	93	93	99	98	100
VIII. Recreación	85	93	110	85	108	93	86	87	85	100
IX. Gastos de gobierno	96	107	100	106	87	132	108	100	91	100
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<u>98</u>	<u>82</u>	<u>77</u>	<u>86</u>	<u>79</u>	<u>105</u>	<u>94</u>	<u>95</u>	<u>78</u>	<u>100</u>
X. Construcción	102	83	79	87	85	106	108	115	86	100
XI. Equipo de producción	90	79	76	88	78	109	79	80	77	100
XII. Equipo de transporte	102	83	72	82	63	95	85	65	66	100
<b>GASTO TOTAL</b>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

/En consecuencia

En consecuencia los comentarios formulados en este capítulo sólo se referirán a las informaciones correspondientes a junio de 1960, excepto en el caso de aquellos países en que las informaciones sobre los precios se recopilaban especialmente en ambos años.

## 2. Análisis por países

Al examinar cada país, se observa que en la Argentina en junio de 1960, el bajo costo de los Alimentos (que tenía una ponderación de 33 por ciento dentro del gasto total) influyó considerablemente sobre el nivel de precios. Los grupos menos importantes, Bebidas y Cuidado personal también fueron bastante baratos - asimismo los Gastos de Gobierno (aunque las cifras correspondientes a este sector podrían no ser fidedignas). En cambio fueron extremadamente onerosos todos los tipos de Inversión - los precios en la Argentina superaron el promedio correspondiente a América Latina en aproximadamente 50 por ciento para los tres grupos que lo componen. La situación en 1962 casi no varió - siendo algo más baratas la Construcción y otras Inversiones. En el caso de los Bienes y Servicios de Consumo, se observan cambios compensatorios dentro del sector - siendo más baratos la Vivienda y el Transporte, pero más caros el Tabaco y el Vestuario, y los Alimentos, aunque en menor grado.

En Bolivia la Inversión fue comparativamente más cara - en parte por el elevado flete que pagan la maquinaria y el equipo importado. Los Servicios de Gobiernos fueron baratos - y asimismo el Tabaco, el Transporte y la Recreación. Los precios de los alimentos variaron considerablemente; y en tanto que el nivel total correspondiente a este grupo era igual al promedio para la zona, en el caso de los subgrupos individuales, los precios eran a menudo superiores o inferiores en un 30 por ciento al promedio.

En el Brasil, en 1960, los Alimentos, las Bebidas, el Tabaco, el Cuidado personal y la Recreación fueron relativamente baratos, pero onerosos la Ropa, la Vivienda (especialmente el Alquiler), el Transporte, y los Gastos de Gobierno, y asimismo la inversión. El cambio principal observado en 1962 fue el marcado aumento de los niveles de precios relativos de la Ropa, los Textiles, el Calzado y los Enseres Domésticos duraderos, que fue contrarrestado por la disminución de los Alquileres, los precios de Transporte público,

el Cuidado Personal y la Recreación. El precio general de los bienes de Inversión permaneció invariable (siendo notablemente más elevados los costos de la Construcción, en tanto que los de la Maquinaria y Vehículos fueron más reducidos).

En el caso de Colombia, la estructura de precios correspondiente a 1960 no denotó características dignas de mención. Los precios de los Alimentos (especialmente la Carne, el Pescado, los Cereales, el Azúcar, las Grasas y los Aceites eran un poco más elevados que en la mayoría de los demás países; asimismo el Transporté Privado (con un índice de 200 por ciento) era el más caro de la zona). Otra partida de subido precio fue el alquiler de las viviendas no sometidas a control. Sin embargo, los precios del Tabaco, la Ropa, el Calzado y los Textiles fueron relativamente reducidos - asimismo el del transporte público (que en contraste con el transporte particular fue el rubro más barato en la zona - el precio sólo ascendía 53 por ciento del promedio para la zona). El costo de la Construcción y el Equipo Agrícola - pero no el de los vehículos - fue también relativamente bajo.

En Chile en 1960 los precios correspondientes al subgrupo de la Ropa fueron muy elevados (índice = 149) a los Textiles (119), a la Vivienda (122) y a los Servicios Médicos (152) - pero reducidos en el caso de las Bebidas (57), el Transporte (71), los Productos Farmacéuticos (61), la Construcción (82), y los Alimentos (82). El costo de los servicios de Transporte Público (54) fue muy inferior al de cualquier otro país de la zona con la excepción de Colombia. En total, los precios de los bienes de consumo y los servicios estuvieron a un nivel igual al promedio de la zona. Sin embargo el costo de las Inversiones fue ligeramente inferior al promedio (pese al elevado costo de los vehículos y del equipo industrial aunque en grado menor). La situación había variado notablemente en 1962 solamente en el caso de las Bebidas (índice para 1962 = 71 en lugar de 56); el Tabaco (121 en lugar de 112); la Ropa (124 en lugar de 149); el Calzado (84 en lugar de 114); los servicios de peluquería y doméstico. Se observa una disminución de algunos puntos en el sector de las Inversiones en los renglones de Maquinaria y otros Equipos de Producción.

En el Ecuador el precio de la mayoría de los alimentos fue elevado - y asimismo el del Tabaco, los Enseres Domésticos y Muebles, el Transporte Privado (índice 187), los Productos Farmacéuticos, los Artículos de Tocador, los Libros y Juguetes. Los precios de la Maquinaria y Equipo fueron moderadamente subidos con la excepción de los Vehículos cuyo costo se aproximaba al promedio de América Latina. Las partidas más baratas correspondieron al Pescado, la Fruta y las legumbres, las Bebidas, la Ropa, el Alquiler y los Servicios Médicos.

En el Paraguay, fueron extremadamente altos los costos de los equipos de producción - subidos costos de fletes, elevados derechos aduaneros y otros impuestos (que comprende un 25 por ciento de recargo al intercambio) y por ese motivo el nivel de precios en ese país asciende a 153 y es solamente inferior al de Argentina. Entre otras partidas onerosas se cuentan los Artículos de tocador, el Combustible y la Luz, el Transporte Privado y los Servicios Domésticos. Sin embargo, para los demás grupos la mayoría de los precios eran ligeramente inferiores al promedio correspondiente a América Latina.

En el Perú, eran caros los Productos Farmacéuticos, la Recreación, el Transporte Público (principalmente porque se usan mucho los taxis colectivos en lugar de los buses) los Textiles, la Ropa, y algunos alimentos como la Carne y la Fruta. En comparación también resultaron relativamente onerosos la maquinaria y equipo. Los renglones más baratos fueron el Tabaco, el Azúcar, las Grasas y los Aceites, el Pescado, las legumbres, el Combustible y la Luz, el Transporte Privado y los Gastos de Gobierno.

En el Uruguay, en junio de 1960 algunos alimentos eran baratos, correspondiendo el precio del Pescado y los Cereales al 41 y 61 por ciento respectivamente del promedio para la zona. También a las Bebidas le correspondía un índice inferior (65) y los precios del Transporte y la Recreación eran también inferiores al promedio de la zona. El nivel de precios de la Vivienda ascendía a 100, siendo contrarrestado el bajo índice correspondiente al Alquiler (70) por los elevados costos del Combustible, la Electricidad y los Artefactos Eléctricos. Los precios de las Drogas y Productos Farmacéuticos, los Servicios Médicos, Dentales y Domésticos eran ligeramente superiores al promedio. En cambio, los precios de los bienes

/de Inversión

de Inversión de todo tipo eran particularmente elevados - siendo el precio del Equipo de Transporte el doble del promedio para la zona si se aplican los tipos de cambio de paridad. En 1962 se observa un aumento en el índice correspondiente a la Vivienda (en especial el Alquiler, el combustible, la luz y el agua). El costo de los Servicios (comprendidos los de gobierno así como los médicos, personales y domésticos) también aumentó. Por otra parte, el costo del Transporte Público fue mucho más barato. En el caso de los bienes de capital, los precios de las maquinarias y equipos de toda clase (comprendido el equipo de transporte) alcanzaron un nivel muy inferior con relación a las demás partidas - en 1962 el tipo de cambio alteró los precios de los equipos importados porque era un poco más favorable a las importaciones que en 1960. Como durante ese período los precios de los otros artículos habían subido considerablemente, los precios de la maquinaria y equipo se encontraban en un nivel relativo bastante más bajo. (Si se consideran los niveles absolutos de los índices, cabría señalar que el nivel de precio del equipo de transporte (153) en Uruguay en 1962 estaba todavía muy por encima del promedio de la zona. Con todo, el índice llegó a 202 en 1960). Los niveles de precio de la Construcción permanecieron relativamente estables superando algunos en 27 - 29 por ciento el promedio correspondiente a los países latinoamericanos.

En Venezuela, los precios acusaban una estructura muy diferente cuando se convertían aplicando el tipo de cambio de paridad en lugar del tipo libre. La distorsión que era causada por la relación anormal del tipo de cambio que se observa en el cuadro 7a y b se elimina; y en el cuadro 14a y b puede estudiarse la estructura real de los precios. Las únicas partidas que siguen siendo excesivamente elevadas en relación con los precios en otros países, son los Gastos de Gobierno, las Comunicaciones, la Peluquería, los Servicios Médicos y las Bebidas no-alcohólicas. En cambio, se observa que el precio del Equipo Agrícola, Industrial y de Transporte es extraordinariamente barato y asciende sólo a la mitad del precio corriente de esos artículos en el resto de América Latina (la mayoría del equipo se importa libre de derechos y a un tipo de cambio favorable). Los alimentos también eran relativamente baratos exceptuadas la Carne y las legumbres (que en cierta medida se importan). La Ropa

/también era



también era relativamente barata en comparación con otros países - y asimismo los Jabones, los Artículos de Tocador, los Libros, los Juguetes y el Transporte Privado (cuyo índice 41 refleja el bajo precio de la gasolina, los lubricantes y los repuestos).

En Costa Rica como en la mayoría de los países de América Central, resultaron más baratos los bienes de Inversión (y especialmente la maquinaria que en 1960 se importó a un tipo de cambio preferencial). Los precios de los bienes de consumo alcanzaron un nivel sólo levemente superior al promedio correspondiente a América Latina - siendo moderadamente caros las Bebidas, el Tabaco, el Alquiler y los Enseres Domésticos en tanto que resultaban baratos el Combustible, la Luz, el Transporte y el Cuidado Personal.

En El Salvador la estructura de precios era similar a la de Costa Rica aunque los Alimentos eran muchísimo más caros (el nivel de precio de los Cereales era mucho más alto); el precio de las Bebidas era elevado, pero resultaban baratos el Calzado, la Vivienda y los Servicios Domésticos. Como las barreras aduaneras eran insignificantes El Salvador fue uno de los países donde más baratos eran los Bienes de Inversión - ocupando el cuarto lugar después de Venezuela, Guatemala y Honduras.

En Guatemala, (como en El Salvador, Haití y otros países de la zona) eran relativamente caros los Alimentos y las Bebidas. Los precios del Tabaco, el Transporte, el Cuidado Personal y la Recreación superaban ligeramente el promedio de la zona. Los bienes de Inversión (como ya se indicó) eran extraordinariamente baratos.

En Haití, la estructura de precios es análoga a la de Guatemala, pero son más baratos el Cuidado Personal y la Recreación. El equipo de producción es un poco más caro que en los países de América Central, pero su precio es 16 por ciento inferior al promedio correspondiente a América Latina.

En Honduras, el nivel de precios correspondiente a la mayoría de los grupos, ocupaba una posición intermedia entre aquéllos que prevalecen en El Salvador y en Guatemala - destacándose como excepción la Vivienda - que eran comparativamente onerosa - y el Transporte (y asimismo el equipo de transporte) que era barato.

/En México,

En México, la carne era extremadamente cara, pero en cambio los demás precios se aproximaban bastante al promedio de la zona. El Pescado, la Ropa y los Servicios Domésticos eran notablemente más caros que en los demás países - sin embargo, eran relativamente baratos las Bebidas, el Alquiler, los Enseres Domésticos, el Transporte Privado, los Artículos de Tocador y los Productos Farmacéuticos. Los vehículos, con un índice de 88 en 1960, tenían un precio moderado. En cambio, el costo de la Construcción y del Equipo de Producción era unos pocos puntos inferior al promedio de la zona. Por desgracia, no pudieron obtenerse cifras fidedignas para los Gastos de Gobierno y el índice de 119 que se calculó sobre la base de informaciones no oficiales colocaría a México en un nivel excesivamente elevado cuando se le compara con otros países de la zona.

En Nicaragua, la estructura de precios era muy similar a la de Honduras - aunque los productos Lácteos, la Fruta, las Bebidas, la Vivienda y el Transporte eran un poco más baratos, y más caros el Tabaco, la Ropa, los Gastos de Gobierno y la Construcción. Se observará que los precios no diferían mucho del promedio de la zona e incluso los índices correspondientes a los subgrupos se aproximaban bastante a 100 en la mayoría de los casos.

La estructura de precios de Panamá era también bastante compacta aunque se destacan los subgrupos correspondientes al Pescado, el Tabaco los Textiles, los Artefactos Eléctricos, el Transporte Privado, los Artículos de Tocador, la Maquinaria y los Vehículos cuyos precios son inferiores en aproximadamente 30 puntos al promedio de la zona (en cambio eran elevados los precios de la Leche, las Legumbres, el Azúcar, el Calzado, el Combustible, la Luz, los Muebles y el Transporte Público).

En la República Dominicana eran notablemente elevados los precios de los Alimentos, las Bebidas y el Tabaco y reducidos los de la Ropa, el Cuidado Personal y la Recreación. Con todo, los precios no se distribuían uniformemente y en casos como el del Pescado, los Cereales, el Tabaco, los Enseres Domésticos y las Comunicaciones eran superiores entre 40 y 100 por ciento al promedio de los países latinoamericanos. (En contraste, el Alquiler sólo ascendía al 64 por ciento del nivel correspondiente a la zona, y asimismo los Servicios Médicos que en gran medida recibían subsidio del gobierno.)

/En el

En el caso de la Guayana Británica no se han incluido en la comparación las estadísticas correspondientes, porque se carece de cifras fidedignas para algunos grupos.

### 3. Observaciones relacionadas con los grupos principales de gastos

El análisis efectuado por países no permite formarse una idea clara de los niveles de precios correspondientes a determinados renglones, clases de productos o grupos, vigentes en diversos lugares de América Latina. Aunque es evidentemente imposible formular comentarios sobre cada uno de los 500 rubros empleados por la CEPAL en la encuesta, las siguientes observaciones pueden servir para ilustrar la estructura de los precios y el nivel relativo de los precios correspondiente a los grupos importantes.

I. Alimentos (ponderación 32.7 por ciento) En conjunto los precios más bajos se registraron en América del Sur, y los más altos en América Central y el Caribe. Colombia y Ecuador, los dos países de América del Sur en que se obtuvo gran parte de las estadísticas de precios de la zona del altiplano - eran excepciones en Sud América, en tanto que México y Costa Rica constituían excepciones en la zona correspondiente, porque en esos países el precio de los alimentos era inferior al de cualquier otro país de esa zona.

La Carne (ponderación 5.1 por ciento) como es natural era barata en la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay - pero muy cara en México, Haití, y (en grado menor) en el Perú.

Los precios del Pescado se ajustaban también a una modalidad lógica -siendo más baratos en el Uruguay, el Ecuador, la Argentina, Chile y Panamá (donde es más fácil obtener ese producto) y más caro en Colombia, Bolivia, México y Honduras donde las informaciones sobre los precios se recopilaban en ciudades situadas en el interior del país. En la República Dominicana los precios eran extremadamente elevados, y ese producto también era caro en Nicaragua.

Los Productos Lácteos (ponderación 5.4 por ciento) y los Cereales (ponderación 8.5 por ciento) son dos grupos importantes cuya estructura de precios es bastante parecida - los países más baratos eran Chile, la Argentina y el Brasil (estaban muy por debajo del promedio de la zona)

Cuadro 15

ALIMENTOS: PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, JUNIO 1960

(Indices: promedio de los países = 100)

País	Renglón ponderación porcentual	Total	Carne, aves	Pes- cado	Productos lácteos, huevos	Cereas- les	Frutas	Vege- tales	Azúcar	Grasas, aceites	Otros Alimen- tos
		32.7	5.1	0.9	5.4	8.5	1.8	5.3	1.2	2.0	2.5
Argentina		78	75	57	70	76	113	67	109	78	99
Bolivia		99	72	135	136	87	84	97	134	120	86
Brasil		82	85	63	74	89	81	86	66	128	45
Colombia		109	116	179	103	120	84	106	116	126	50
Chile		82	113	84	62	52	125	63	98	98	159
Ecuador		105	106	51	107	121	73	85	111	112	116
Paraguay		89	56	85	113	81	69	105	96	74	117
Perú		95	127	84	108	90	138	66	59	70	89
Uruguay		91	88	41	91	61	150	115	123	108	85
Venezuela		93	104	72	86	97	96	105	81	75	76
Costa Rica		100	98	63	112	106	86	97	107	85	103
El Salvador		110	97	105	117	143	78	114	126	86	146
Guatemala		109	104	75	113	118	135	112	92	84	100
Haití		109	112	107	108	90	106	150	98	98	101
Honduras		114	96	135	101	128	108	128	100	94	112
México		99	160	125	91	84	91	75	79	94	105
Nicaragua		107	98	139	87	121	89	113	106	92	119
Panamá		105	99	65	132	88	109	125	117	89	93
República Dominicana		115	91	235	90	148	75	90	88	188	98
Promedio		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

y a continuación venían el Uruguay y México. En los países de América Central los precios alcanzaban el nivel más elevado - observándose algunas variaciones en el caso de los Cereales que eran caros en cuatro de los países de América Central, pero tenían un precio más moderado en el quinto. Se observará también que en el Caribe se produjo una manifiesta diferencia entre los niveles de precio de los cereales en Haití (90) y en la República Dominicana (148) - produciéndose una situación casi completamente inversa en el caso de los productos lácteos, y los huevos.

El nivel de precios de la Fruta (ponderación 1.8 por ciento) difiere notablemente del de las legumbres (ponderación 5.3 por ciento). En los países tropicales de América del Sur (el Brasil, Colombia, el Ecuador, el Paraguay) la fruta era barata, pero las legumbres un poco más caras. En América Central, los precios de las legumbres eran subidos en relación con los de la fruta. En los demás países (especialmente en la Argentina, Chile, el Perú y México) se observó la situación inversa - las legumbres eran muy baratas en esos cuatro países.

El Azúcar (ponderación 1.2 por ciento) tenía un precio relativamente bajo en el Perú (índice = 59, el Brasil (66), México (79), Venezuela (81), y la República Dominicana (82) - y era cara en Bolivia (134), El Salvador (126) y el Uruguay (123).

Los precios de las Grasas y Aceites (ponderación 2.0 por ciento) eran sumamente elevados en la República Dominicana y asimismo (aunque en grado menor) en el Brasil, Colombia y Bolivia. En la Argentina, el Paraguay, el Perú y Venezuela los niveles de precios eran bastante reducidos, en tanto que la mayoría de los países de América Central (incluido Panamá) estaban 10 o 15 puntos por debajo del promedio de la zona.

Sobre los índices de los Otros Alimentos (ponderación 2.5 por ciento) ejercía una influencia predominante el precio del café que como es de suponer era reducido en el Brasil y Colombia. En Chile (159) el índice alcanzó un nivel muy elevado, pero los índices correspondientes a los demás países se aproximaban al promedio para la zona.

II. Bebidas (ponderación 3.4 por ciento). Hay dos factores principales que parecen determinar los niveles de precios: a) el costo de producción (que confiere una ventaja natural a los países donde se cultiva la vid

Cuadro 16

BEBIDAS, TABACO, TEXTILES Y ROPA; PRECIOS RELATIVOS A TIPOS  
 DE CAMBIO DE PARIDAD, JUNIO DE 1960

(Índices: promedio de los países = 100)

País	Renglón ponderación porcentual	Bebidas			Tabaco total 1.4	Textiles, ropa			
		Total 2.4	Alcohólicas 2.4	Otras 9		Total 10.7	Ropa 5.4	Calzado 2.2	Texti- les 3.1
Argentina		59	51	82	112	109	110	100	113
Bolivia		112	106	128	78	107	107	91	119
Brasil		49	41	69	84	107	102	106	117
Colombia		105	121	61	56	81	88	75	73
Chile		57	50	75	112	133	149	114	119
Ecuador		89	91	86	118	89	75	94	109
Paraguay		81	70	110	108	111	111	92	123
Perú		76	67	98	45	116	110	108	132
Uruguay		65	67	59	71	113	107	104	130
Venezuela		89	71	140	125	84	86	80	83
Costa Rica		177	176	179	158	95	90	117	88
El Salvador		140	149	114	71	96	95	83	108
Guatemala		121	109	153	126	88	96	79	82
Haití		144	151	127	135	91	98	88	79
Honduras		132	153	73	40	87	83	108	81
México		69	72	61	115	117	126	125	95
Nicaragua		108	119	77	117	101	106	107	87
Panamá		99	100	98	77	87	80	131	69
República Domini- cana		128	136	109	151	88	82	96	92
Promedio		100	100	100	100	100	100	100	100

/como la

como la Argentina y Chile); y b) la política tributaria del gobierno. En los países de América del Sur se registraron los precios más bajos (con la excepción de Bolivia y Colombia). Costa Rica fue el país donde las bebidas alcohólicas y no alcohólicas alcanzaron el precio más alto, siendo el índice 76 y 79 por ciento superior respectivamente, al promedio de la zona. En otros países de América Central y la zona del Caribe (con la exclusión de Panamá y Nicaragua) y en México los precios de las bebidas eran elevados.

III. Tabaco (ponderación 1.4 por ciento). El nivel de los derechos aduaneros y de los impuestos a los consumos específicos fue el factor que más influyó sobre el precio de estos productos. Los precios eran muy bajos en Honduras, el Perú y Colombia (fluctuaban entre el 40 y el 60 por ciento del promedio de la zona); en cambio, los niveles eran muy elevados en Costa Rica (158), la República Dominicana (151), Haití (135), Guatemala (126) y Venezuela (125).

IV. Ropa, Calzado y Textiles (ponderación 10.7 por ciento). Como la calidad de los materiales empleados variaba entre los diversos países fue difícil establecer la comparación entre los precios de este grupo. Sin embargo, luego de efectuarse los ajustes, los índices de precios resultaron bastante uniformes - Chile (índice = 133) se destaca por sus costos elevados; Colombia (81), y Venezuela (84) por sus niveles de precios inferiores.

En este sector, la estructura de precios de los subgrupos era similar en general; los países cuyo índice de precios de vestuario era elevado, registraban también índices altos para el calzado y los textiles (que comprende cortinajes, ropa de casa, etc., además de telas). No obstante, si no se considera el nivel absoluto de los índices, en la Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, el Paraguay, El Salvador y Guatemala el calzado es barato en comparación con la ropa, pero en Costa Rica, Honduras, Panamá y la República Dominicana sucede lo contrario.

V. Vivienda (ponderación, 16.3 por ciento). Como este sector comprende el alquiler, el combustible, la luz y otros enseres domésticos, no es homogéneo y las estructuras de los índices que se aplican a los diversos grupos son diferentes.

Cuadro 17

VIVIENDA Y TRANSPORTE: PRECIOS RELATIVOS A TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD,  
 JUNIO DE 1960

(Indices: promedio de los países = 100)

País	Ranglón	Vivienda						Transporte y comunicaciones			
		Total	Vivien- da	Com- busti- bles, luz	Ense- res domés- ticos	Mue- bles	Arte- factos eléc- tricos	Total	Trans- porte pú- blico	Trans- porte priva- do	Comuni- cacio- nes
		16.3	7.3	3.4	2.6	1.4	1.5	3.5	2.0	1.2	.4
Argentina		112	137	102	69	85	122	115	114	123	91
Bolivia		112	122	93	109	128	93	79	67	86	116
Brasil		112	179	59	56	65	90	120	155	83	51
Colombia		105	135	57	74	108	128	105	53	200	68
Chile		122	126	108	92	159	159	71	54	90	100
Ecuador		100	75	104	129	134	132	120	77	187	133
Paraguay		96	67	137	99	97	145	98	86	126	65
Perú		98	111	64	106	94	108	100	121	67	90
Uruguay		100	70	148	96	88	157	86	91	91	44
Venezuela		94	117	99	74	59	41	90	109	41	145
Costa Rica		105	124	63	134	85	77	90	87	95	80
El Salvador		71	57	74	114	66	66	129	147	103	122
Guatemala		96	99	96	110	70	79	112	129	85	109
Haití		90	68	137	118	53	75	125	132	118	113
Honduras		109	107	124	100	131	77	93	103	74	104
México		82	78	88	71	100	95	79	81	77	73
Nicaragua		90	54	99	127	101	84	79	76	79	99
Panamá		108	108	118	82	182	60	110	133	71	113
República Dominicana		97	64	132	139	95	113	101	83	104	185
Promedio		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

/Alquiler



Alquiler (ponderación 7.3 por ciento). Este renglón se refiere a las viviendas cuyo alquiler no está sujeto a control oficial, y en el índice correspondiente a la Argentina (137) no se tiene en cuenta el elevado porcentaje de viviendas a las cuales se aplica solamente un alquiler nominal. En Colombia (135) la situación es ligeramente similar. En otros casos aunque los controles existían no se aplicaban eficazmente y por lo tanto no limitaron la comparabilidad de los datos. En junio de 1960 el alquiler era más barato en Nicaragua (54), El Salvador (57), la República Dominicana (64), el Paraguay (67), Haití (68), el Uruguay (70), Ecuador (75), y México (78). El país donde el alquiler era más elevado fue Brasil (179) y también se destacan Chile, Bolivia y Costa Rica por el subido alquiler. Sin embargo, las cifras están sujetas a un amplio margen de error; y aunque se efectuaron varios ajustes a fin de poder comparar la situación de la vivienda entre los diferentes países, como la calidad de la vivienda varía enormemente entre ellos los índices obtenidos no son absolutamente fidedignos.

El Combustible, la Luz y el Agua (ponderación 3.4 por ciento) resultaron muy fáciles de comparar aunque surgieron problemas, debido a que en algunos lugares no se disponía de gas por tubería, de fuel oil, de carbón de leña para cocinar y ni siquiera de agua potable (en Asunción), que tuvieron que resolverse antes de obtener índices comparables. El hecho de que existieran fuentes locales de energía - especialmente de derivados del petróleo así como energía hidroeléctrica - fue sin duda un factor importante para la determinación de los niveles relativos de precios - destacándose el Uruguay, el Paraguay, Haití y la República Dominicana por sus elevados precios.

Enseres domésticos (ponderación 2.6 por ciento) (principalmente utensilios de limpieza y lavado, cristalería, loza, baterías de cocina, cuchillería y herramientas de uso doméstico, etc.). Eran más caros en los países donde se importaban y más baratos en países como el Brasil, la Argentina y México donde son de fabricación nacional. Venezuela, Colombia y Panamá, donde los precios son muy bajos constituyen una excepción, y los índices reflejan sin duda la política de importaciones y de tipo de cambio de esos países.

/Los Muebles

Los Muebles (ponderación 1.4 por ciento) eran baratos en la Argentina y el Brasil en 1960 (no así en 1962). También los precios eran bajos en Venezuela, El Salvador, Guatemala y Haití - Panamá y Chile cuyo nivel de precios es superior en 82 y 59 por ciento respectivamente al promedio de América Latina eran los países más caros.

En cambio en Panamá eran baratos los Artefactos Eléctricos (refrigeradores, máquinas, lavadoras, radios, etc.) correspondiéndole a este subgrupo un índice inferior en 60 por ciento al promedio de la zona. Los precios también eran bajos en Venezuela cuyo índice era inferior en casi 41 por ciento al promedio de la zona. Se observará que los artefactos eléctricos eran generalmente más caros en aquellos países donde se habían establecido derechos elevados con fines tributarios o para proteger la industria nacional (constituyendo el Brasil una excepción con un bajo índice de 90).

VI. Transporte y comunicaciones (ponderación 3.5 por ciento). El Transporte acusó índices de precios muy diferentes para los vehículos de explotación pública y privada - siendo en muchos casos uno excepcionalmente barato y el otro caro (obsérvese, por ejemplo, el Brasil 155 y 83;<sup>52/</sup> Colombia 53 y 200; el Ecuador 77 y 187; el Paraguay 86 y 126; el Perú 121 y 67; Venezuela 109 y 41; Guatemala 129 y 85; Panamá 133 y 71, etc). Las cifras correspondientes al transporte privado reflejan en gran medida la política tributaria que se aplica a la gasolina, los vehículos importados y los repuestos, en tanto que en el caso del transporte público el factor que influye es el tamaño de la ciudad (por ejemplo en el caso de Buenos Aires y Rio de Janeiro donde el transporte es relativamente oneroso). En algunos países donde se registraban presiones inflacionistas se observará que los precios del transporte público variaron en menor proporción que los precios de los demás productos (por ejemplo en Chile y el Uruguay).

En el caso de las Comunicaciones (grupo que no ejerce gran influencia) el rezago similar de los precios (en relación con los demás precios del mismo país) explicaría en parte el reducido costo de los servicios en el Uruguay, el Brasil, el Paraguay y (en menor grado) el Perú y la Argentina.

---

<sup>52/</sup> Las cifras correspondientes al Transporte Público se indican en primer lugar.

VII. Guidado personal (ponderación 5,4 por ciento). Este grupo comprende jabones, cosméticos, productos farmacéuticos, servicios médicos y dentales, peluquería, servicio doméstico, lavandería y limpiado en seco. En consecuencia es un grupo heterogéneo y los índices de precios relativos variaron conforme a ello.

Los Artículos de tocador eran especialmente caros en el Paraguay donde los precios de los cosméticos, la pasta dentrífica, la crema de afeitar y el jabón importado (pero no el de fabricación nacional) eran muy elevados. Los precios en el Ecuador, Chile y el Perú reflejaban los altos costos de producción y los elevados derechos aduaneros. En cambio en la Argentina y el Brasil la industria nacional parecía ocupar una posición competitiva más favorable - registrándose los niveles de precios más bajos de la zona (con exclusión de Venezuela y Panamá). Los niveles de precios de los países de América Central y el Caribe eran moderadamente reducidos - exceptuándose Guatemala y Nicaragua.

Las Drogas y Productos Farmacéuticos eran muy baratos en Costa Rica, el Brasil, Chile, Nicaragua y México pero caros en el Ecuador, el Perú, El Salvador, Honduras y Venezuela.

Por lo que toca a los Servicios médicos, existía el problema de que en ciertos países eran proporcionados en grado variable gratuitamente o a al costo nominal por el Estado. En la República Dominicana, por ejemplo, el bajo índice de 63 refleja en parte los servicios que reciben subsidios del gobierno. Además fue difícil - sino imposible - eliminar las diferencias de calidad; y es muy probable que los bajos índices correspondientes a muchos países reflejan no sólo diferencias de precios sino también normas algo inferiores. Se observará que estos servicios eran caros en Chile (índice = 152), Bolivia (145), Nicaragua (135), y Venezuela (130).

En el caso de los servicios de Peluquería también la calidad variaba y no se encontraron factores satisfactorios de corrección. Posiblemente el criterio subjetivo de los empadronadores influyó sobre los resultados. En general puede decirse que los precios más altos se registraron en Venezuela (donde todos los equipos eran caros), en Guatemala y en Colombia - siendo los países más baratos Bolivia, el Paraguay, la Argentina, el Ecuador, y Honduras.

Cuadro 18

CUIDADO PERSONAL: PRECIOS RELATIVOS A TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, JUNIO DE 1960

(Indices: promedio de los países = 100)

Pais	Renglón Ponderación porcentual	Total	Artículos de toador	Productos farmacéu- ticos	Servicios médicos	Pelu- quería	Servicios domésticos
	5.4		1.0	1.5	1.0	.6	1.2
Argentina		87	73	93	90	76	96
Bolivia		106	126	93	145	67	91
Brasil		82	61	61	80	96	119
Colombia		95	114	89	92	125	73
Chile		109	120	61	152	109	125
Ecuador		112	155	150	66	82	83
Paraguay		112	192	66	95	75	138
Perú		118	118	136	85	93	136
Uruguay		109	100	122	105	89	116
Venezuela		123	63	130	130	177	129
Costa Rica		70	77	49	92	84	63
El Salvador		101	91	140	105	85	68
Guatemala		113	107	122	118	155	80
Haití		84	81	107	89	104	43
Honduras		105	94	131	81	81	116
México		93	75	72	95	86	136
Nicaragua		97	101	71	135	116	81
Panamá		102	70	117	82	111	122
República Dominicana		82	81	90	63	89	84
Promedio		100	100	100	100	100	100

/Los Servicios

Los Servicios Domésticos alcanzaban el precio más bajo en Haití (43), Costa Rica (63), El Salvador (68), Colombia (73), Guatemala (80) y Nicaragua (81). Estos servicios eran caros en el Paraguay, el Perú, México, Venezuela, Panamá y Chile. Con todo, al igual que en el caso de los demás servicios, surgen dudas en cuanto a la precisión con que puede medirse la calidad. El grupo comprende lavado y limpiado en seco así como el servicio doméstico en el hogar; y es probable que sólo sean totalmente comparables los datos correspondientes a los dos primeros grupos de productos.

VIII. Recreación (ponderación 3.1 por ciento). Este sector comprende los entretenimientos públicos como cines, teatros y centros de deportes así como libros, juguetes y equipo para deporte.

Fue fácil obtener la información correspondiente al subgrupo de Entretenimientos Públicos pero difícil de comparar a causa de las grandes variaciones de calidad que existían. Se adoptó un sistema para clasificar los cines y sólo se compararon aquellos que cumplían con normas y condiciones comparables. El índice reveló que los precios eran relativamente elevados en Venezuela, el Perú, Guatemala y Honduras - en tanto que eran bajos en la República Dominicana, Haití y el Brasil. En los demás países los precios no diferían mucho del promedio de la zona.

Los libros, juguetes y equipo para deporte eran muy baratos en los países de América Central donde se aplican derechos de aduanas reducidos o insignificantes a las importaciones. En la Argentina donde la mayoría de los artículos clasificados en el subgrupo son de producción nacional el nivel de precios era relativamente bajo.

IX. Gastos de Gobierno (ponderación 10.3 por ciento). Por las razones ya indicadas fue difícil obtener las informaciones correspondientes a este sector. También surgieron problemas al efectuar la comparación ya que en general no fue posible evaluar la productividad de los empleados públicos o de los servicios públicos en los diversos países.

Cuadro 19

OTROS GASTOS DE CONSUMO: PRECIOS RELATIVOS A TIPOS DE CAMBIO  
 DE PARIDAD, JUNIO DE 1960

(Índices: promedio de los países = 100)

País	Renglón Ponderación porcentual	Recreación			Gastos de gobierno		
		Total 3.1	Entrete- nimientos públicos 2.0	Libros, juegos, etc. 1.1	Total 10.3	Salarios, sueldos 8.2	Compras 2.1
Argentina		105	113	89	85	81	101
Bolivia		91	88	96	68	58	104
Brasil		90	71	125	126	136	83
Colombia		104	98	114	96	89	125
Chile		112	110	117	104	104	105
Ecuador		111	104	122	86	75	132
Paraguay		114	106	129	88	84	104
Perú		137	142	128	79	75	92
Uruguay		85	86	81	81	77	95
Venezuela		117	146	64	173	198	74
Costa Rica		89	104	62	97	96	101
El Salvador		91	99	77	104	105	99
Guatemala		114	123	99	100	101	95
Haití		87	58	140	104	104	103
Honduras		107	120	84	84	81	97
México		94	92	98	129	139	86
Nicaragua		90	90	89	109	112	96
Panamá		90	98	76	100	101	97
República Dominicana		72	51	109	88	83	109
Promedio		100	100	100	100	100	100

/Los resultados

Los resultados obtenidos por la CEPAL, que son de carácter provisional, indican que los sueldos alcanzaban un nivel muy elevado (con relación a los demás precios) en Venezuela y en menor grado en México y en el Brasil.<sup>53/</sup> El nivel de los salarios era reducido en Bolivia, Ecuador, el Perú y Uruguay.

Se aplicaron las estadísticas de precios reunidas para los grupos de gasto de consumo privado para calcular índices de precios que se aplicaron a las compras del gobierno. Sin embargo, en el sector público se le asignó una ponderación diferente a cada grupo (los alimentos ejercen una influencia mucho menor). Los índices sugieren que los precios correspondientes a las compras efectuadas por el gobierno en el Ecuador y Colombia, son más elevados, pero que los precios relativos son reducidos en Venezuela, el Brasil y México.

X. Construcción (ponderación 6.4 por ciento). Los índices correspondientes a este grupo se elaboraron combinando los precios de los materiales y el trabajo por una parte y el costo de la construcción terminada por otra. Se calcularon índices independientes para los edificios y los caminos, puentes, presas, redes de comunicación, sistemas de alcantarillado y otras construcciones públicas o privadas.

Los costos eran marcadamente elevados en la Argentina y el Uruguay para ambos tipos de construcción - siendo especialmente cara la madera y el cemento en ambos países. El nivel de precios era bajo en Haití, Guatemala, Chile, El Salvador, el Ecuador, Colombia y Honduras - combinándose el alto costo del trabajo en la mayoría de los países con el bajo costo de los materiales (especialmente la madera) para rebajar los índices a una cifra inferior en 20 por ciento al promedio de la zona.

---

<sup>53/</sup> Las cifras correspondientes a México y el Brasil se basan en informaciones no oficiales - asimismo en el caso de la Argentina, Haití y la República Dominicana.

XI. Equipo de producción (ponderación 4.6 por ciento). El costo de producción y el nivel de derechos aduaneros en los países fueron los dos factores que ejercieron mayor influencia sobre los precios en América Latina. También se aplicaba en grado variable un complicado sistema de recargos aduaneros, derechos consulares, recargos cambiarios, y depósitos previos - variando conforme a ello el costo de descarga franca del equipo importado.

En la Argentina y en el Brasil se combinaron el elevado costo de los artículos producidos en el país y los subidos derechos de aduana (especialmente los recargos) para que el nivel de precios fuera superior en un 40 a 50 por ciento al promedio de la zona. En el Paraguay (donde no se fabrican estos artículos en el país) los precios eran también superiores en un 50 por ciento al promedio, en tanto que en el Uruguay, Bolivia y el Perú (países que también aplican derechos aduaneros) los precios eran moderadamente altos. Solamente en Venezuela se registra un nivel de precios muy reducido porque la mayoría de las importaciones están libres de derechos y se les aplica un tipo de cambio favorable. En los demás países - América Central por ejemplo - los precios eran uniformemente inferiores entre 15 a 30 por ciento al promedio de la zona. Cabe destacar, que incluso en el caso de los países de América Central y el Caribe donde sólo se aplican algunos derechos aduaneros, los elevadísimos derechos consulares y el flete contribuyen a que el equipo y maquinaria sea oneroso en América Latina en comparación con los Estados Unidos y Europa.

XII. Equipo de transporte (ponderación 2.2 por ciento). Como se aplican elevados derechos aduaneros (en algunos países con el objeto de proteger la industria nacional) los vehículos de toda clase son extremadamente caros en América del Sur. En el caso del Uruguay los precios convertidos a los tipos de cambio de paridad eran superiores en 202 por ciento al promedio latinoamericano; en la Argentina 168 por ciento; en el Brasil 134 por ciento y en Bolivia 128 por ciento. En Venezuela, al igual que en el caso del equipo de producción, el nivel de precios era extremadamente bajo; y los precios eran también muy reducidos en Honduras, Panamá, Guatemala, y otros países de América Central.



Cuadro 20

## INVERSION: PRECIOS RELATIVOS A TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, JUNIO DE 1960

(Índices: promedios de los países = 100)

País	Ranglón Pondera- ción por centual	Construcción			Equipo de producción				Equipo de transporte		
		Total 6.4	Edu- ca- ción 3.5	Otros 2.9	Total 4.6	Agrí- cola .4	Industrial 4.0	De ofi- cina .2	Total 2.2	Auto- moto- res 1.8	Otros .4
Argentina	147	156	136	158	150	161	106	168	169	165	
Bolivia	101	95	107	122	120	120	148	123	132	111	
Brasil	106	109	101	140	159	137	153	134	141	99	
Colombia	84	88	79	100	93	101	92	113	118	93	
Chile	82	84	79	107	95	108	96	116	119	100	
Ecuador	83	87	77	113	112	112	131	101	100	106	
Paraguay	117	114	119	153	137	155	137	115	108	151	
Perú	108	117	97	115	135	113	110	111	110	117	
Uruguay	127	128	125	135	143	133	129	202	202	200	
Venezuela	96	90	101	48	49	47	50	48	49	45	
Costa Rica	105	104	106	78	78	77	78	92	96	75	
El Salvador	82	76	88	74	75	74	69	76	76	77	
Guatemala	79	75	83	70	70	70	77	66	65	69	
Haití	86	83	89	84	84	83	80	76	74	86	
Honduras	85	79	91	74	70	72	100	59	56	75	
México	107	107	106	103	108	102	94	88	87	92	
Nicaragua	108	107	109	76	71	75	96	80	78	88	
Panamá	114	113	114	76	77	76	69	60	59	68	
República Dominicana	91	87	94	77	73	76	80	65	61	83	
Promedio	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

#### 4. Resumen

Podría decirse que en general la estructura de precios de América Latina se ajusta a un modalidad lógica siendo más baratos los productos en aquellos países que cuentan con ciertas ventajas naturales para su producción, por ejemplo suministro abundante de materias primas, trabajo barato o conocimientos técnicos. Es así como el pescado era barato en los países de fácil acceso al mar; el precio de la carne y los cereales reducido en los países de la zona templada; las grasas y los aceites más baratos en aquellos países que se dedican a la ganadería o producen semillas de oleaginosas; el precio de los jabones varía conforme al costo de las grasas y los aceites; las bebidas son baratas en los países en que se cultiva la vid, la cebada u otros elementos que entran en la producción de los alcoholes; los enseres domésticos tienen un precio moderado en los países cuya producción se encuentra organizada con eficiencia y etc.

Sin embargo, la disponibilidad de productos terminados o medios de producción no es el único factor importante que influye sobre la estructura de precios. La política fiscal (comprende los derechos aduaneros y los impuestos a los consumos específicos, los derechos consulares, y los recargos, etc.) así como los tipos de interés sobre los depósitos bancarios obligatorios contribuyeron en forma variable a aumentar el costo de los productos importados (y en el caso de las bebidas alcohólicas y el tabaco de aquellos fabricados en el país). Como los impuestos eran generalmente elevados, y en todo caso variaban enormemente entre un país y otro, a veces eran el factor principal que determinaba el valor de los precios relativos (compárese por ejemplo las importaciones de maquinaria a el Brasil y la Argentina donde los derechos se aplican casi exclusivamente con fines de protección y Venezuela donde aquéllos son ínfimos, y asimismo el costo de los automóviles en Panamá - donde los derechos son bajos y Uruguay y Chile donde se aplican elevadísimos derechos de aduana).

Por lo que toca a los servicios no pueden establecerse conclusiones definitivas. En general, la estructura de precios parece haber sido determinada por la demanda y la oferta (como por ejemplo el elevado costo de los servicios públicos y otros en Venezuela donde escasean los funcionarios

/profesionales). No

profesionales). No obstante surgen problemas de comparabilidad y, en cierta medida, diferencias en los niveles de precios que pueden atribuirse a las diferencias de productividad o eficiencia.

También los salarios eran factor muy importante en la construcción; y al parecer los precios de las materias primas (especialmente la madera, el cemento y los ladrillos) eran el factor principal que influyó sobre el nivel relativo de los costos.

Al pasar revista al gasto total, se observará que mientras la inversión era en general barata en América Central y el Caribe, no era un sector que ejercía gran influencia (sólo tenía una ponderación de 13.2 por ciento dentro del total). En cambio, los alimentos y las bebidas (que representaban en conjunto el 36 por ciento del gasto total) eran relativamente caros en la zona. El vestuario y la vivienda eran un poco inferiores al promedio de la zona pero los grupos menos importantes como transporte y cuidado personal acusan una estructura más bien desigual.

En Sudamérica los niveles de precios de los países cuya producción de alimentos es abundante (la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay) eran inferiores al promedio en el caso de los bienes de consumo privado. (En los demás países de América del Sur se observan pequeñas variaciones con respecto al promedio para la zona.) No obstante las inversiones resultaban sumamente caras en la Argentina y en el Brasil sin duda por efecto de los elevados derechos aduaneros que protegen la industria nacional a un costo que aparentemente resulta elevado para la comunidad. El equipo era también caro en otros lugares de América del Sur especialmente en el Uruguay y el Paraguay y ello parece deberse principalmente a los derechos aduaneros.

Cuadro 21

GASTOS DE CONSUMO PRIVADO: RELACION DE PRECIOS A LOS TIPOS DE CAMBIOS DE PARIDAD:  
 JUNIO 1960

(Indices: promedio de los países = 100)

País	Total	Alimentos	Bebidas	Tabaco	Textiles, ropa	Vivienda	Transporte	Cuidado personal	Entretencimientos
Argentina	93	78	59	112	109	112	115	87	105
Bolivia	102	99	112	78	107	112	79	106	91
Brasil	93	82	49	84	107	112	120	82	90
Colombia	102	109	105	56	81	105	105	95	104
Chile	100	82	57	112	133	122	71	109	112
Ecuador	103	105	89	118	89	100	120	112	111
Paraguay	97	89	81	108	111	96	98	112	114
Perú	100	95	76	45	116	98	100	118	137
Uruguay	95	91	65	71	113	100	86	109	85
Venezuela	95	93	89	125	84	94	90	123	117
Costa Rica	102	100	177	158	95	105	90	70	89
El Salvador	103	118	140	71	96	71	129	101	91
Guatemala	105	109	121	126	88	96	112	113	114
Haití	102	109	144	135	91	90	125	84	87
Honduras	106	114	132	40	87	109	93	105	107
México	95	99	69	115	117	82	79	93	94
Nicaragua	100	107	108	117	101	90	79	97	90
Panamá	102	105	99	77	87	108	110	102	90
República Dominicana	104	115	128	151	88	97	101	82	72
Promedio	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Cuadro 22

GASTO TOTAL: PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD, JUNIO 1960

(Indices: promedio de los países = 100)

País	a) Gastos de consumo			b) Inversión			
	Total	Privado	Público	Total	Construcción	Equipo	Total
Argentina	92	93	85	154	147	160	100
Bolivia	98	102	68	113	101	123	100
Brasil	97	93	126	122	106	137	100
Colombia	101	102	96	94	84	103	100
Chile	100	100	104	96	82	109	100
Ecuador	101	103	86	96	83	108	100
Paraguay	96	97	88	129	117	139	100
Perú	98	100	79	111	108	113	100
Uruguay	93	95	81	142	127	174	100
Venezuela	104	95	173	71	96	47	100
Costa Rica	101	102	97	93	105	81	100
El Salvador	104	103	104	78	82	74	100
Guatemala	104	105	100	74	79	68	100
Haití	103	102	104	84	86	80	100
Honduras	104	106	84	76	85	68	100
México	99	95	129	102	107	97	100
Nicaragua	101	100	109	92	108	76	100
Panamá	102	102	100	92	114	70	100
República Dominicana	102	104	88	81	91	72	100
Promedio	100	100	100	100	100	100	100

## Capítulo IV

### COMPARACION DE LOS NIVELES DE PRECIO DE ALGUNAS CIUDADES EN AMERICA LATINA Y LOS ESTADOS UNIDOS

#### 1. Problemas conceptuales

Para las investigaciones sobre ingreso, intercambio, producción o desarrollo económico de un grupo de países es indispensable contar con algún instrumento que permita expresar las distintas monedas en un denominador monetario común relacionado con alguna moneda extranjera (como el dólar, la libra esterlina, el franco o el marco). Aunque es de esperar que el trabajo realizado hasta ahora por la CEPAL sirva para determinar el poder adquisitivo de las monedas latinoamericanas comparadas entre sí, no responde de manera alguna a la pregunta de "¿cuánto valía cada moneda latinoamericana en función del dólar?".

La pregunta es difícil de contestar ya que plantea nuevos problemas de concepto y comparabilidad que, aunque importantes, pudieron resolverse satisfactoriamente en América Latina dado que no se presentaban situaciones demasiado extremas en cuanto a nivel de ingreso, condiciones de vida, hábitos de compra, estructura de precios, preferencia de los consumidores y calidad de los bienes y servicios disponibles. Aun en los casos en que existían diferencias marcadas, por ejemplo Haití y la Argentina que contrastan en cuanto a niveles de ingreso, factores climáticos, estructura de la producción y hábitos de compra (en los que influye en cierta medida la distinta composición étnica), la extensión del estudio de los precios de la CEPAL a toda América Latina simplificó el problema ya que cada país podía relacionarse con otro de la región donde prevalecieron condiciones intermediarias. Se estableció así un sistema de equivalencias en que países como el Perú, Colombia, Panamá y México sirvieron de "puentes" entre los extremos.

Sin embargo, la CEPAL no disponía de "puentes" apropiados para hacer una comparación entre los Estados Unidos y América Latina (aunque la inclusión de Puerto Rico en la encuesta habría ayudado indudablemente

en ese sentido).<sup>54/</sup> Además, había de tenerse en cuenta que un sistema de equivalencias sólo puede extenderse dentro de ciertos límites para que sea posible relacionar situaciones con características muy disímiles. Aunque es admisible comparar, por ejemplo, El Salvador con el Uruguay, relacionándolos a través de terceros países como el Perú, el Brasil o Colombia, a fin de obtener precios comparables de una cesta de mercado única, una comparación entre El Salvador y el Reino Unido (o el Japón) podría acrecentar las diferencias a tal extremo que los resultados fueran inexactos y hasta inservibles.

Del mismo modo, al comparar los niveles de precios de América Latina y los Estados Unidos, la transición de una serie de condiciones (como las de América Latina) a otras totalmente distintas (como es el caso de los Estados Unidos) introduce cambios tan grandes en la estructura de los precios, en las existencias, necesidades y preferencias, que la cesta de mercado deja de ser representativa de ambas zonas. Difícilmente se pensaría en comparar, por ejemplo, a) una comunidad que se alimenta de frejoles o maíz, cuyas viviendas no son adecuadas, que no cuenta con servicios médicos apropiados ni otros servicios, con b) una comunidad que disfruta de alimentos nutritivos, buenas viviendas, servicios médicos adecuados, y una gran variedad de servicios adicionales como medios de transporte privados, eficaces sistemas de comercialización, servicios colectivos organizados, medidas de protección o defensa dignas de confianza, etc. Sin embargo, es precisamente lo que se hace cuando se comparan los niveles de precios de muchas economías desarrolladas e insuficientemente desarrolladas. Por lo tanto, habría necesidad de modificar considerablemente el método de la "cesta de mercado" antes de aplicarlo a una comparación entre los precios de muchos países latinoamericanos y los Estados Unidos. Tendría que adoptarse un

---

<sup>54/</sup> También se habría contado con puntos intermedios de comparación si la encuesta se hubiera ampliado a países fuera del hemisferio, como Portugal, Grecia, Turquía e Italia.

método que considerase globalmente las necesidades de esas zonas y las comparara (usando los precios de diferentes cestas que en total dieron cantidades equivalentes de bienestar o satisfacción <sup>55/</sup>).

## 2. Trabajo sobre el terreno

Como el trabajo de la CEPAL sobre comparaciones de precios entre países no ha llegado todavía a una etapa que le permita considerar un método global para los países cuyas condiciones son distintas, se resolvió que el trabajo inicial para hacer una comparación entre los precios de América Latina y los Estados Unidos se limitara a ciudades individuales de las dos zonas - seleccionando dentro de América Latina solamente aquellas ciudades cuyo nivel de vida y condiciones fueran bastante análogas como para que la comparación fuera significativa. Las ciudades que más convenían a los objetivos de la CEPAL parecían ser Montevideo (cuyo ingreso por habitante al tipo de cambio de paridad parecía ser en 1960 más elevado que en el resto de América Latina), Buenos Aires, Sao Paulo, Caracas, Santiago, Ciudad de México y Lima. (Como los datos que la CEPAL había recopilado en Sao Paulo se referían solamente a los bienes de inversión se reemplazó esta ciudad por Rio de Janeiro para la cual se disponía de informaciones completas.)

Con respecto a los Estados Unidos se estimó que podrían obtenerse datos comparativos de unas veinte ciudades seleccionadas según el tamaño y ubicación lo que permitiría obtener precios medios que podrían considerarse típicos de todo el país. Los recursos de que disponía la CEPAL no bastaban para realizar esa tarea y es probable que sin la colaboración del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos hubiera tenido que abandonarse este aspecto del trabajo. Sin embargo, se recibió una oferta de asistencia por parte de ese Departamento y se tomaron las medidas necesarias para que la Oficina de Estadísticas del Trabajo (División de Precios y Costo de Vida) hiciera una

---

<sup>55/</sup> Ni aún así se resuelven todos los problemas, dado que en la práctica el bienestar de que gozan los habitantes de las zonas desarrolladas y de las insuficientemente desarrolladas no es idéntico.

recopilación especial de estadísticas sobre los precios en dos ciudades - Los Angeles y Houston - cuyas condiciones se consideró que eran las más parecidas a las reinantes en los países latinoamericanos seleccionados.<sup>56/</sup>

Al comparar las especificaciones usadas por la CEPAL y por la Oficina de Estadísticas del Trabajo en su estudio regular sobre los precios de consumo se encontraron muchos puntos de semejanza y en los casos en que las partidas eran prácticamente idénticas (como los refrigeradores, por ejemplo) dicha Oficina convino en proporcionar a la CEPAL las cifras medias reunidas en cada una de las dos ciudades (en algunos casos se hizo una selección de expendios a fin de eliminar todos aquellos cuyas condiciones de ventas diferían con respecto a las de América Latina). En el caso de las viviendas no amobladas se preparó una tabulación mecánica de los datos relativos a los alquileres a fin de que los resultados se ajustaran en lo posible a la clasificación de la CEPAL (la que tenía en cuenta tanto el tipo de vecindario como el tamaño de la casa o departamento de cada ciudad). En cuanto a los bienes de consumo y servicios restantes (incluido el alquiler de departamentos amoblados) las personas de la Oficina de Estadísticas del Trabajo encargadas de la recolección de precios hicieron una recopilación especial de datos conforme a las especificaciones de la CEPAL en aquellas localidades en que podría compararse mejor la calidad con la de las principales ciudades latinoamericanas, es decir, se dio preferencia a los expendios patrocinados por familias de ingresos más bajos; ignorándose así muchos precios que las clases de ingresos más elevados pagan en los Estados Unidos. Respecto de los materiales de construcción la Oficina de Estadísticas del Trabajo (Dirección de Precios Industriales) envió también un especialista a Los Angeles y Houston para que reuniera datos que pudieran compararse

---

<sup>56/</sup> Agradecemos por su interés y asesoramiento a los señores Ewan Clague (Comisionado del Trabajo), Robert J. Myers (comisionado Adjunto del Trabajo), Raymond T. Bowman (Subdirector de Normas estadísticas, Oficina del Presupuesto), Arnold E. Chase (Jefe de la División de Precios y Costo de Vida, Oficina de Estadísticas del Trabajo), y a los demás funcionarios de la Oficina de Estadísticas del Trabajo que ayudaron en la planificación y ejecución del trabajo. También se contó con la valiosa colaboración de la Dra. Dorothy Brady y el Dr. Irving Kravis de la Escuela de Economía Wharton de la Universidad de Pensylvania.



con los que había obtenido la CEPAL en las ciudades latinoamericanas. (En ese caso se modificó la encuesta a fin de tener en cuenta las diferentes escalas de producción, y por consiguiente, las distintas condiciones de venta, de los Estados Unidos.<sup>57/</sup>

Al mismo tiempo un funcionario de la CEPAL visitó dichas ciudades para resolver sobre el terreno las dudas que pudieran presentarse respecto a la comparabilidad de los datos de América Latina y los Estados Unidos. En el caso de la maquinaria y el equipo, todas las informaciones fueron reunidas por la CEPAL mediante la aplicación de dos métodos. Para el equipo de transporte y ciertos tipos de maquinaria, los precios se obtuvieron directamente de los distribuidores o representantes de Los Angeles y Houston (de quienes se obtuvo también información sobre el flete desde la fábrica hasta el punto de venta o distribución). En cuanto a otras maquinarias los precios finales de venta se solicitaron por correspondencia a los fabricantes; también se obtuvieron datos sobre el flete hasta Houston, Los Angeles y otras partes de los Estados Unidos. (Conviene señalar que se solicitaron simultáneamente los precios de exportación y que con la colaboración de los fabricantes, la CEPAL pudo reunir una cantidad considerable de datos sobre los precios de fábrica, flete terrestre, manejo y otros gastos de exportación, flete marítimo, seguro, derechos consulares y otros, a fin de obtener el valor c.i.f. en cada país latinoamericano. Estas cifras se compararon a su vez con las reunidas dentro de América Latina para verificar, y en ciertos casos ampliar, la información que la CEPAL había obtenido en otras partes de su estudio.)

No se reunieron datos sobre los servicios del gobierno ya que como las condiciones eran muy diferentes una comparación entre América Latina y los Estados Unidos resultaba ociosa. Aun en el caso de otros servicios (como servicios médicos, hospitalarios, dentales y de transporte) surgieron dudas sobre la comparabilidad de la partida correspondiente. Sin embargo, sólo en tres casos - servicios de gobierno, servicios domésticos y el costo de la mano de obra de la industria de la construcción - se consideró

---

<sup>57/</sup> Los precios de los Estados Unidos se basaron en las calidades del material que suele comprarse para la construcción de casa en serie y no para una casa única como en América Latina.

necesario eliminar los precios de la encuesta. En el caso de los servicios domésticos, se estimó que la existencia de servicios domésticos baratos en América Latina se compensaba con la calidad superior de las viviendas y los servicios de comercialización de los Estados Unidos y que el hecho de eliminar esta partida no influiría en los resultados de la encuesta. Por lo que se refiere a los costos de construcción, la imposibilidad de establecer una relación entre la productividad y las horas-hombre trabajadas planteó un problema más grave que pudo resolverse en parte concediendo menor importancia a los materiales y más a la construcción terminada (la que implícitamente incluía un factor de costo de la mano de obra).

### 3. Problemas de ponderación

Si bien el hecho de haberse ceñido a las especificaciones que se aplican en América Latina y de haberse recopilado los precios en negocios patrocinados por grupos de ingresos bajos garantizaban una medida aceptable de comparabilidad entre las dos ciudades estadounidenses y las siete seleccionadas en América Latina la combinación de las diversas partidas de manera que reflejaran la estructura del consumo de las dos zonas constituyó un problema que no pudo resolverse en forma satisfactoria por el método de la "cesta mercado" de la CEPAL. Es decir, ninguna cesta podía reflejar al mismo tiempo los hábitos de compra y las preferencias de consumo de dos zonas tan distintas como América Latina y los Estados Unidos.

Por consiguiente, se decidió limitar los cálculos del presente estudio a un grupo de datos que reflejaran el costo de una cesta típica latinoamericana de bienes y servicios, valorizándola primero en las siete ciudades latinoamericanas y después en las dos ciudades seleccionadas en los Estados Unidos. No se trataría en ningún momento de presentar los datos a la inversa, es decir, ofreciendo el costo de una cesta típica norteamericana tanto en los Estados Unidos como en América Latina, ya que ello supondría tener en cuenta la calidad superior de los bienes y servicios que normalmente se compran en el primero (así como un sistema de ponderación diferente). Por lo tanto deben considerarse los índices de los precios o las equivalencias del poder de compra resultantes de los cálculos de la CEPAL en el marco del presente estudio, sin olvidar en particular, que los

/precios de

precios de los Estados Unidos no son representativos, así como la distorsión que resulta presumiblemente del uso exclusivo de ponderaciones latinoamericanas y de la exclusión de ciertos grupos o clases de productos - como los servicios de gobierno - de la encuesta.

La influencia que ejerce el sistema de ponderación es particularmente perturbadora debido a la correlación inversa muy marcada que existe entre el nivel de los precios y las cantidades de cada partida que se consume en un país. Como las preferencias de consumo varían según la estructura de los precios, se consumen cantidades relativamente mayores de aquellas partidas que son más baratas en cada país (cada persona trata de satisfacer al máximo sus deseos en las distintas situaciones). A la inversa, los costos de producción tienden a aumentar y los precios a subir, con respecto a los artículos que la población no compra corrientemente. Por lo tanto, si se comparan dos situaciones A y B y el sistema de ponderación se basa en la composición de los gastos de la situación A, el índice de los precios de la situación B será, por regla general, más elevado en relación con A que si las ponderaciones se derivaran de la composición de los gastos de la situación B. (En una comparación experimental entre los costos de los alimentos y el transporte realizada en San Juan de Puerto Rico y Washington D.C. la Oficina de Estadísticas del Trabajo observó que si se usaban las ponderaciones del presupuesto de Washington el índice de los alimentos sería en San Juan de 132 y el de transporte de 113. Sin embargo, si se aplicaban las ponderaciones del presupuesto de San Juan el índice de alimentos era de 73 y el de transporte 77; en todos los casos Washington se mantenía en 100.<sup>58/</sup>)

Las ponderaciones que se usaron en el presente estudio para la comparación entre países detallada en los capítulos precedentes se basaron en el promedio de las cantidades consumidas por habitante en 19 países latinoamericanos. Para la comparación de las siete ciudades latinoamericanas

---

58/ Measuring Comparable Living Costos in Cities of Diverse Characteristics, Departamento del Trabajo de los Estados Unidos, Oficina de Estadísticas del Trabajo, (Sobretiro N° 2207 del Monthly Labor Review, octubre de 1956). Para mayores referencias sobre los distintos efectos que los sistemas de ponderación ejercen sobre la relación de precios véanse las Notas Técnicas, sección 1.

con Los Angeles y Houston se resolvió que en las ponderaciones no debía influir la estructura del consumo en zonas como América Central, el Caribe o los países menos industrializados de América Latina. Por consiguiente, ellas se basan en las cantidades medias consumidas por habitante en la Argentina, el Brasil, Chile, México, el Perú y Venezuela; se omitió el Uruguay por considerarse que las estimaciones del consumo no eran suficientemente fidedignas.<sup>59/</sup> Conviene señalar nuevamente que la ponderación difiere de la que se adoptaría en una comparación interregional (entre América Latina y Europa o Asia, por ejemplo) ya que un sistema ideado especialmente para este fin debe conceder al precio de cada partida de cada país una importancia proporcional al gasto total en esa partida en el país de que se trata (en oposición al concepto por habitante que se adoptó en las comparaciones presentes).

Teóricamente el método de la CEPAL supone una cesta de mercado única o una composición del gasto rígida en todos los países que se comparan. Si bien este sistema es apropiado para países con características análogas dentro de América Latina, se vio sin embargo que en algunos casos originaba incongruencias. Por lo tanto, se estimó necesario variar ligeramente el sistema de ponderación aun dentro de América Latina, a fin de obtener medidas exactas de equivalencia en las diversas situaciones (por ejemplo, la ropa liviana es más apropiada en las zonas tropicales que en las de clima templado). En la comparación de las ciudades latinoamericanas con Los Angeles y Houston se consideró conveniente permitir mayores variaciones en el sistema de ponderación a fin de compensar las diferencias de clima, medio, costumbres, gustos y preferencias; de ese modo el sistema se desvía ligeramente de una cesta de mercado única que en la práctica proporcionaría bienestar o satisfacción variables en situaciones disímiles. En el caso del pan, por ejemplo, se usó para la ponderación una cantidad fija por habitante permitiendo sin embargo que los componentes variarían según las proporciones de pan francés, pan inglés y otras variedades que se consumen en América Latina y los Estados Unidos respectivamente. Fue necesario

---

<sup>59/</sup> En la comparación de los precios de las 19 ciudades latinoamericanas la composición de los gastos del Uruguay se estimó a base de datos análogos de otros países, sobre todo la Argentina.

introducir ajustes análogos en el caso de la carne fresca, congelada y envasada; de los vinos, la cerveza y otras bebidas; la ropa confeccionada a la medida y hecha; combustibles; muebles y otros enseres domésticos; servicios de transporte público y privado; recreación; materiales de construcción; y el equipo necesario para la producción o distribución. En algunos casos, los ajustes afectaron la ordenación de los grupos de gasto de la CEPAL, por ejemplo, los televisores que en los Estados Unidos remplazan a los cines y teatros en mayor medida que en América Latina; asimismo, las aspiradoras, máquinas lavadoras, servicios de lavandería fuera del hogar, etc. que en los Estados Unidos sustituyen en cierta medida al servicio doméstico de América Latina. Con las pocas investigaciones que la CEPAL realizó en este campo fue evidentemente imposible hacer todos los ajustes necesarios para obtener equivalencia en las distintas situaciones. Sin embargo, se rectificaron las incongruencias más notorias y en esos casos se permitió que variara el sistema de ponderación para compensar las diferencias de calidad o de cantidades consumidas.

#### 4. Los resultados de la comparación

##### a) Equivalencias de poder de compra

Debido al alcance del estudio, el campo de aplicación de los datos, la metodología adoptada y las dificultades que entraña lograr equivalencias entre dos zonas tan disímiles como los Estados Unidos y América Latina, los cálculos preparados por la CEPAL a base de los precios de Los Angeles, Houston y las principales ciudades latinoamericanas no proporcionan de manera alguna una evaluación de los tipos de cambio de paridad aplicables a las monedas de los países de que se trata. En cambio, los resultados indican con bastante exactitud el costo de una colección determinada de bienes y servicios en algunas ciudades latinoamericanas, por una parte, y en Los Angeles y Houston por la otra (la colección o "cesta de mercado" se determina atendiendo únicamente a la estructura de los gastos de los países latinoamericanos).

/Así del

Así del cuadro 23 se desprende, por ejemplo, que en junio de 1962 (la fecha común que se seleccionó para la comparación) un peso argentino tenía el mismo poder adquisitivo en Buenos Aires que 2.85 cruceros en Rio de Janeiro, 0.0121 escudos en Santiago, 0.096 pesos mexicanos en la ciudad de México, 0.215 soles en Lima, 0.107 pesos uruguayos en Montevideo, 0.0546 bolívares en Caracas y 0.0128 dólares (1.28 centavos) en Los Angeles y Houston,<sup>60/</sup> - suponiendo siempre que dichas monedas se usaron para comprar una cesta especial de bienes y servicios determinados según la estructura de los gastos de los países latinoamericanos de que se trata. Expresado de otra manera, una cesta de bienes y servicios representativa del gasto de los países latinoamericanos seleccionados que hubiera costado un dólar en Los Angeles y Houston (se calculó el promedio de los precios de las dos ciudades) costaría 78 pesos argentinos en Buenos Aires, 231 cruceros en Rio de Janeiro, 0.95 escudos en Santiago, 7.50 pesos mexicanos en la Ciudad de México, 16.9 soles en Lima, 8.36 pesos uruguayos en Montevideo y 4.28 bolívares en Caracas.<sup>61/</sup>

---

<sup>60/</sup> En el caso de las dos ciudades estadounidenses mencionadas, los resultados se presentan como un promedio no ponderado para facilitar su interpretación. Las cifras correspondientes a cada ciudad estadounidense eran: Houston 0.0121 dólares y Los Angeles 0.134 dólares.

<sup>61/</sup> Conviene señalar que en el caso de los países latinoamericanos la estructura de los precios relativos difiere ligeramente en el cuadro 24 con respecto al cuadro 7; las variaciones obedecen a la ponderación adoptada (que en el cuadro 24 se basa en la estructura del gasto de un reducido número de países) y al campo de aplicación de los datos (que en este caso excluyen los servicios de gobierno y algunos otros).

## Cuadro 23

COMPARACION DE LOS TIPOS DE CAMBIO Y EQUIVALENTES DE PODER DE COMPRA ENTRE CIUDADES:  
JUNIO DE 1962 a/

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de moneda nacional)

Equivalencias	Moneda	Peso Argentino	Crucero	Escudo	Peso Mexicano	Sol	Peso Uruguayo	Bolivar	Dólar de Estados Unidos
<u>Buenos Aires</u>									
<u>Unidades equivalentes a un peso argentino</u>									
Equivalencia de poder de compra	x		2.85	.0121	.096	.215	.107	.0546	.0128
Tipo de cambio libre	x		2.66	.0121	.092	.199	.081	.0336	.0074
<u>Río de Janeiro</u>									
<u>Unidades equivalentes a un crucero</u>									
Equivalencia de poder de compra	.350	x		.0042	.0335	.0754	.0374	.0191	.0045
Tipo de cambio libre	.376	x		.0045	.0347	.0746	.0305	.0126	.0028
<u>Santiago de Chile</u>									
<u>Unidades equivalentes a un escudo</u>									
Equivalencias de poder de compra	82.6	236	x		7.90	17.8	8.81	4.51	1.053
Tipo de cambio libre	82.8	221	x		7.66	16.4	6.74	2.79 b/	.614
Tipo de cambio controlado (oficial)	128.6	342	x		11.90	25.5	10.46	3.19 b/	.952
<u>Ciudad de México</u>									
<u>Unidades equivalentes a un peso mexicano</u>									
Equivalencia de poder de compra	10.45	29.82	.127	x		2.25	1.116	.571	.133
Tipo de cambio libre	10.81	28.78	.130	x		2.15	.879	.364	.080
<u>Lima</u>									
<u>Unidades equivalentes a un sol</u>									
Equivalencia de poder de compra	4.64	13.2	.0563	.444	x		.496	.254	.0593
Tipo de cambio libre	5.04	13.4	.0608	.466	x		.410	.169	.0373
<u>Montevideo</u>									
<u>Unidades equivalentes a un peso uruguayo</u>									
Equivalencia de poder de compra	9.37	26.7	.114	.90	2.02	x		.512	.120
Tipo de cambio libre	12.30	32.7	.148	1.14	2.44	x		.414	.091
<u>Caracas</u>									
<u>Unidades equivalentes a un bolívar</u>									
Equivalencia de poder de compra	18.3	52.2	.222	1.75	3.94	1.95	x		.234
Tipo de cambio libre	29.7	79.1	.359 b/	2.75	5.91	2.42	x		.220
Tipo vendedor controlado	40.3	107.3	.313 b/	3.73	8.00	3.28	x		.299
<u>Houston - Los Angeles (promedio)</u>									
<u>Unidades equivalentes a un dólar de Estados Unidos</u>									
Equivalencia de poder de compra	78	231	.95	7.50	16.9	8.36	4.28	x	
Tipo de cambio libre	135	359	1.63 c/	12.49	26.8	10.98	4.54 d/	x	

a/ Como se explica en el texto, las equivalencias de poder de compra se refieren al costo de una cesta de mercado de bienes y servicios latinoamericanos en cada ciudad - combinándose los renglones con ponderaciones que reflejan solamente la estructura del gasto en los países de América Latina.

b/ Cuando existían tipos de cambio libre y controlado, se relacionaron los cambios libres por una parte y los controlados por otra, (cuando no fue posible esto último, se estableció la relación con el cambio libre).

c/ Tipo de cambio oficial (controlado); 1.05.

d/ Venta controlada.

/Cuadro 24

Cuadro 24

PRECIOS RELATIVOS Y PODER DE COMPRA DE LAS MONEDAS EN ALGUNAS CIUDADES,  
 AL TIPO DE CAMBIO LIBRE, JUNIO 1962

(Indices: ciudad base = 100)

Ciudad y país	Buenos Aires	Santiago de Chile	Ciudad de México	Río de Janeiro	Lima	Montevideo	Caracas	Houston Los Angeles
Buenos Aires: Argentina	<u>100</u>	101	103	107	108	131	162	172
Santiago: Chile	99	<u>100</u>	102	106	107	130	160	171
Ciudad de México: México	97	98	<u>100</u>	104	105	127	157	167
Río de Janeiro: Brasil	93	94	96	<u>100</u>	101	122	151	161
Lima: Perú	92	93	96	99	<u>100</u>	121	150	159
Montevideo: Uruguay	76	77	79	82	82	<u>100</u>	124	131
Caracas: Venezuela	62	62	64	66	67	81	<u>100</u>	106
Houston-Los Angeles: Estados Unidos	58	58	60	62	63	76	94	<u>100</u>

Nota: Columnas horizontales = Indices de precios.

Columnas verticales = Indices de poder de compra.

/Por otra



Por otra parte, según los tipos de cambio del mercado libre, un dólar equivalía a 135 pesos argentinos, 359 cruceros, 1.63 escudos, 12.49 pesos mexicanos, 26.8 soles, 10.98 pesos uruguayos y 4.54 bolívares. Aunque los datos relativos a los precios de varias ciudades no son plenamente representativos y la adopción de una cesta latinoamericana distorsiona indudablemente los resultados de los Estados Unidos, es evidente que las monedas latinoamericanas están muy subvaluadas con respecto al dólar. La única excepción es el bolívar, cuya equivalencia de poder de compra (4.28 bolívares con respecto a un dólar en la cesta de bienes y servicios seleccionada) fue muy poco inferior al tipo de cambio del mercado libre o sea, de 4.54 bolívares por dólar, y excedió con creces al tipo de cambio vendedor controlado de 3.35 que se aplicaba todavía en junio de 1962 a las importaciones esenciales y otras transacciones preferenciales.

b) Relación de precios (a los tipos de cambio del mercado libre)

El grado de subvaluación de las monedas latinoamericanas lo indican (pero no lo miden) los índices de relación de precios que figuran en el cuadro 24; las cifras se determinaron comparando directamente las equivalencias de poder de compra con los tipos de cambio del mercado libre de cada ciudad que se indican en el cuadro 23.

Se observará que al usar el sistema de ponderación basado en la estructura del gasto en América Latina y considerar únicamente aquellas partidas de los Estados Unidos comparables cualitativamente con las partidas homólogas de América Latina, el nivel de precios de Buenos Aires y Santiago era sólo de 58 por ciento del nivel de Los Angeles y Houston; en la ciudad de México fue de 60 por ciento; 62 por ciento en Rio de Janeiro; 63 por ciento en Lima; 76 por ciento en Montevideo y 94 por ciento en Caracas.

/Como el

Como el valor recíproco de los índices de precios indica el poder de compra relativo de cada moneda, podría decirse que al convertir las monedas a los tipos de cambio del mercado libre que prevalecían en junio de 1962 el peso argentino tenía un poder adquisitivo 72 por ciento superior con respecto a los bienes y servicios seleccionados en Buenos Aires que una suma equivalente de dólares habría tenido en Los Angeles y Houston. Análogamente, el poder de compra del escudo era 71 por ciento superior, el peso mexicano 67 por ciento, el crucero 61 por ciento, el sol 59 por ciento, el peso uruguayo 31 por ciento y el bolívar 6 por ciento. Sin embargo, a los tipos de cambio controlados el bolívar tenía un poder de compra 22 por ciento inferior a una cantidad correspondiente de dólares gastada en las dos unidades en las circunstancias mencionadas.<sup>62/</sup>

Por lo que toca a los Estados Unidos convendría señalar en esta etapa que aunque los precios de las ciudades latinoamericanas se compararon con los precios medios de Houston y Los Angeles, existía una gran diferencia entre los niveles de esas dos ciudades; los precios de Los Angeles para la cesta latinoamericana (que se obtuvieron usando ponderaciones latinoamericanas) eran 10,5 por ciento superiores a los de Houston.

Si bien la CEPAL no hizo ningún intento de comparar el nivel de los precios de Houston y Los Angeles con el de otras ciudades norteamericanas quizá sea interesante citar los cálculos preparados por la Oficina de Estadística del Trabajo para dos presupuestos típicos que se valorizaron en diversas ciudades de los Estados Unidos en el último trimestre de 1959.

---

<sup>62/</sup> Obsérvese también que al tipo oficial de cambio de 1.05 escudos por dólar que prevalecía en junio de 1962, el índice de precios de Santiago sería de 95 y el índice de poder adquisitivo del escudo sería de 111 (Los Angeles y Houston permanecieron en 100 en ambos casos).

Cuadro 25

CALCULO DE LA OFICINA DE ESTADISTICAS DEL TRABAJO DE LOS ESTADOS UNIDOS SOBRE  
LAS DIFERENCIAS RELATIVAS ENTRE CIUDADES DEL COSTO DE LOS PRESUPUESTOS  
DE 20 CIUDADES Y SUBURBIOS ESTADOUNIDENSES, OTOÑO 1959 a/

(Indice: Washington D.C. = 100)

Ciudad	Presupuesto familiar de		Ciudad	Presupuesto familiar de	
	Trabajadores urbanos	Matrimonios jubilados		Trabajadores urbanos	Matrimonios jubilados
Atlanta	92	89	Minneapolis	101	103
Baltimore	93	93	New York	97	100
Boston	103	108	Philadelphia	96	95
Chicago	107	110	Pittsburgh	101	102
Cincinnati	99	96	Portland, Oregon	101	100
Cleveland	101	106	Saint Louis	102	102
Detroit	99	102	San Francisco	103	106
<u>Houston</u>	87	87	Scranton	93	88
Kansas City	97	100	Seattle	107	107
<u>Los Angeles</u>	102	102	Washington D.C.	100	100

a/ Fuente: The Interim City Worker's Family Budget; y el BLS Interim Budget for a Retired Couple, Departamento del Trabajo, Oficina de Estadísticas del Trabajo de los Estados Unidos (Reimpresiones 2346 y 2354 de Monthly Labor Review, agosto 1960 y noviembre 1960.

/Aunque no

Aunque no existen promedios ponderados, el índice de Los Angeles en el Presupuesto Familiar del Trabajador Urbano superó en tres puntos al promedio no ponderado de los niveles de las veinte ciudades, y en dos puntos al nivel medio en el caso del Presupuesto de Matrimonios Jubilados. En cambio, el índice correspondiente a Houston quedaba 12 y 13 puntos respectivamente por debajo de los niveles medios no ponderados de esos dos presupuestos. Como Houston y Los Angeles juntas tenían una base no ponderada cuyos índices estaban 4.5 y 5.5 puntos por debajo del promedio de las veinte ciudades en los dos presupuestos se deduce que los resultados que obtuvo la CEPAL para Houston y Los Angeles (combinados) también eran aproximadamente 5 por ciento inferiores al nivel medio de los precios de los Estados Unidos en su conjunto - sobre todo si se tiene en cuenta la densidad de población de cada ciudad o su contribución al gasto nacional (según lo cual los precios de Nueva York, Chicago y otras grandes ciudades eran proporcionalmente más importantes).<sup>62/</sup>

c) Análisis por grupos principales de gasto (a los tipos de cambio del mercado libre)

En el cuadro 26 se indican primero en función del peso mexicano y en seguida del dólar de los Estados Unidos, las equivalencias de poder adquisitivo de los principales componentes de la cesta de bienes y servicios latinoamericanos valorizados en cada ciudad.

Como ya se indicó los precios de todas las partidas se refieren a las calidades de bienes y servicios que se compran corrientemente en América Latina. Las partidas se combinaron atendiendo a la estructura del gasto de algunos países latinoamericanos sin tener en cuenta la estructura diferente de las compras de los residentes de los Estados Unidos.

---

<sup>63/</sup> Se ha desconocido tácitamente la importancia de un nivel "medio" de precios y el método empleado para calcularlo. Conviene señalar que existen criterios divergentes respecto de la validez o utilidad de tales promedios cuando dicen relación con una vasta extensión que posee una estructura de precios diversificada como es, por ejemplo, los Estados Unidos.

Cuadro 26

EQUIVALENCIAS DE PODER DE COMPRA ENTRE CIUDADES, CORRESPONDIENTES A UNA CESTA DE MERCADO DE PRODUCTOS LATINOAMERICANOS A PRECIOS DE ALGUNAS CIUDADES: JUNIO 1962 a/

a) Unidades de moneda equivalentes a un peso mexicano

Sector de gasto	Ciudad Moneda Tipo libre	Buenos Aires	Río de Janeiro	Santiago de Chile	Ciudad de México	Lima	Montevideo	Caracas	Los Angeles Houston
		M\$N 10.8	Cr. \$ 28.8	E° .130	\$ (Méx.) 1.00	S/o 2.15	\$(Uru.) .88	Bs. .36	\$ (US) .080
<b>GASTOS DE CONSUMO TOTAL b/</b>		<b>9.9</b>	<b>29.0</b>	<b>.128</b>	<b>1.00</b>	<b>2.27</b>	<b>1.10</b>	<b>.60</b>	<b>.137</b>
I. Alimentos		8.1	24.8	.098	1.00	2.10	.96	.55	.139
II. Bebidas		8.9	22.8	.130	1.00	2.23	1.15	.78	.139
III. Tabaco		10.1	23.3	.122	1.00	.89	.49	.53	.110
IV. Textiles, ropa		10.1	35.0	.127	1.00	2.09	1.05	.43	.089
V. Vivienda		11.6	38.4	.192	1.00	2.56	1.42	.63	.123
VI. Transportes y comunicaciones		12.4	29.0	.111	1.00	2.89	1.02	.60	.260
VII. Cuidado personal		15.6	26.9	.181	1.00	2.89	1.56	.87	.191
VIII. Recreación		12.7	26.9	.142	1.00	3.00	1.09	.63	.154
<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>14.0</b>	<b>35.0</b>	<b>.119</b>	<b>1.00</b>	<b>2.14</b>	<b>1.24</b>	<b>.37</b>	<b>.110</b>
X. Construcción		14.0	34.8	.109	1.00	1.96	1.30	.42	.159
XI. Equipo de producción		13.5	35.1	.118	1.00	2.23	.99	.29	.068
XII. Equipo de transporte		15.3	35.0	.152	1.00	2.51	1.70	.41	.060
<b>GASTO TOTAL b/</b>		<b>10.4</b>	<b>29.8</b>	<b>.127</b>	<b>1.00</b>	<b>2.25</b>	<b>1.12</b>	<b>.57</b>	<b>.133</b>

b) Unidades de moneda equivalentes a un dólar de los Estados Unidos

(Gastado en los Angeles y Houston)

Sector de gasto	Ciudad Moneda Tipo libre	Buenos Aires	Río de Janeiro	Santiago de Chile	Ciudad de México	Lima	Montevideo	Caracas	Los Angeles Houston
		M\$N 135.5	Cr. \$ 359.4	E° 1.630	\$ (Méx.) 12.49	S/o 26.81	\$(Uru.) 10.98	Bs. 4.54	\$ (US) 1.00
<b>GASTOS DE CONSUMO TOTAL b/</b>		<b>72.0</b>	<b>211.4</b>	<b>.933</b>	<b>7.29</b>	<b>16.54</b>	<b>7.99</b>	<b>4.40</b>	<b>1.00</b>
I. Alimentos		58.3	177.8	.702	7.18	15.03	6.86	3.92	1.00
II. Bebidas		64.0	163.7	.934	7.17	15.99	8.22	5.57	1.00
III. Tabaco		91.9	212.2	1.108	9.12	8.08	4.50	4.87	1.00
IV. Textiles, ropa		112.6	391.0	1.422	11.18	23.39	11.69	4.83	1.00
V. Vivienda		94.0	311.8	1.563	8.12	20.75	11.57	5.12	1.00
VI. Transportes y comunicaciones		47.7	111.5	.429	3.85	11.13	3.90	2.32	1.00
VII. Cuidado personal		81.5	140.8	.945	5.23	15.14	8.19	4.58	1.00
VIII. Recreación		82.6	174.5	.923	6.49	19.49	7.07	4.07	1.00
<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>127.0</b>	<b>317.2</b>	<b>1.076</b>	<b>9.07</b>	<b>19.40</b>	<b>11.23</b>	<b>3.36</b>	<b>1.00</b>
X. Construcción		88.0	219.3	.689	6.30	12.31	8.17	2.67	1.00
XI. Equipo de producción		199.2	516.7	1.733	14.71	32.83	14.64	4.23	1.00
XII. Equipo de transporte		255.2	583.4	2.538	16.68	41.78	28.27	6.80	1.00
<b>GASTO TOTAL b/</b>		<b>78.4</b>	<b>223.6</b>	<b>.949</b>	<b>7.50</b>	<b>16.87</b>	<b>8.36</b>	<b>4.28</b>	<b>1.00</b>

a/ Se combinaron los renglones con ponderaciones que reflejan solamente la estructura del gasto en los países de América Latina.

b/ Con exclusión de los gastos de gobierno correspondientes a bienes y servicios de consumo.

/Cabe observar

Cabe observar que una cantidad de alimentos que cuesta un peso en la Ciudad de México, 2.10 soles en Lima, 0.55 bolívares en Venezuela y 24.8 cruceros en el Brasil valdría 13.9 centavos (0.139 dólares) en Los Angeles-Houston.<sup>64/</sup> A la inversa, una cesta de alimentos latinoamericanos que hubiera costado un dólar de los Estados Unidos en Los Angeles y Houston correspondería a una cesta cuyo costo sería de 58.3 M\$N en Buenos Aires, 177.8 cruceros en Rio de Janeiro, 0.702 escudos en Santiago de Chile, 7.18 pesos en la Ciudad de México, y así sucesivamente.

Los datos para otros grupos se presentan de manera similar y para fines de comparación se muestra también en el cuadro el tipo de cambio libre. (En el Anexo Estadístico se dan mayores detalles.)

La división de la equivalencia del poder adquisitivo por el tipo de cambio vigente proporciona una idea del nivel de los precios relativos de cada partida (o grupo de partidas) de cada ciudad. Sin embargo, como se mencionara en un capítulo anterior, la selección de una ciudad determinada como punto de referencia o base coloca automáticamente los precios de esas partidas en el nivel igual a 100 con lo que se impide evaluar las relaciones que existen entre los precios de ese país. Solamente al comparar los precios de Houston y Los Angeles se consideró conveniente presentar un cuadro que se basara en los precios de un solo país (o parte de un país). Ello obedeció a que la relación de los niveles de precios latinoamericanos con los de los Estados Unidos es de considerable interés aún prescindiendo de la estructura interna de los precios de las ciudades estadounidenses de que se trate. Estos datos se ofrecen en la parte b) del cuadro 27. Con respecto a América Latina se resolvió aplicar la técnica empleada en el Capítulo II, cual es, calcular el promedio de los precios de las siete ciudades latinoamericanas y adoptar el nivel resultante como base de comparación. En la parte a) del cuadro 27 se presenta un resumen de esas cifras.

<sup>64/</sup> Se calculó el promedio aritmético de los resultados de Houston y Los Angeles obteniéndose la cifra de 13.1 centavos para la primera y de 14.8 para la segunda ciudad. Si bien las correspondientes cifras en centavos para otros sectores no se dan en el cuadro 25, se detallan a continuación indicándose primero las de Houston:

II: 13.9 y 14.0	VI: 24.2 y 27.7	XI: 6.7 y 6.9
III: 12.0 y 9.8	VII: 17.3 y 21.0	XII: 6.0 y 6.0
IV: 8.9 y 9.0	VIII: 15.0 y 15.8	TOTAL
V: 11.6 y 13.1	X: 15.3 y 16.5	I-XII: 12.7 y 14.0

/Cuadro 27

## Cuadro 27

## DIFERENCIAS EN EL NIVEL DE PRECIOS ENTRE CIUDADES A LOS TIPOS DE CAMBIO LIBRE

Para una Cesta de Mercado de productos latinoamericanos a precios de algunas ciudades:  
junio de 1962 a/

a) Indices: precios medios en siete ciudades latinoamericanas = 100

Sector de gasto	Buenos Aires	Río de Janeiro	Santiago de Chile	Ciudad de México	Lima	Montevideo	Caracas	Promedio (7 ciudades de América Latina)	Houston Los Angeles
GASTO DE CONSUMO TOTAL b/	<u>81</u>	<u>89</u>	<u>87</u>	<u>89</u>	<u>94</u>	<u>110</u>	<u>149</u>	<u>100</u>	<u>152</u>
I. Alimentos	76	87	76	101	98	109	153	100	175
II. Bebidas	71	68	86	86	90	112	186	100	150
III. Tabaco	106	92	107	114	47	64	169	100	157
IV. Textiles, ropa	87	114	91	93	91	111	112	100	104
V. Vivienda	79	99	109	74	88	120	130	100	114
VI. Transporte y comunicaciones	98	86	73	86	116	99	143	100	278
VII. Cuidado personal	98	63	94	68	92	120	165	100	162
VIII. Recreación	96	76	89	82	114	101	142	100	157
INVERSION TOTAL	<u>115</u>	<u>108</u>	<u>82</u>	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>125</u>	<u>92</u>	<u>100</u>	<u>123</u>
X. Construcción	114	107	74	88	81	130	104	100	176
XI. Equipo de producción	120	116	87	95	98	110	75	100	81
XII. Equipo de transporte	110	94	91	78	91	150	87	100	58
GASTO TOTAL b/	<u>86</u>	<u>92</u>	<u>87</u>	<u>89</u>	<u>93</u>	<u>113</u>	<u>140</u>	<u>100</u>	<u>148</u>

b) Indices: precios medios en Los Angeles y Houston = 100

Sector de gasto	Buenos Aires	Río de Janeiro	Santiago de Chile	Ciudad de México	Lima	Montevideo	Caracas	Houston Los Angeles
GASTO DE CONSUMO TOTAL b/	<u>53</u>	<u>52</u>	<u>52</u>	<u>58</u>	<u>62</u>	<u>73</u>	<u>97</u>	<u>100</u>
I. Alimentos	43	49	43	57	56	62	86	100
II. Bebidas	47	46	57	57	60	75	123	100
III. Tabaco	68	59	68	73	30	41	107	100
IV. Textiles, ropa	83	109	87	89	87	106	106	100
V. Vivienda	70	87	96	65	77	105	113	100
VI. Transporte y comunicaciones	35	31	26	31	42	36	51	100
VII. Cuidado personal	60	39	58	42	56	75	101	100
VIII. Recreación	61	49	57	52	73	64	90	100
INVERSION TOTAL	<u>94</u>	<u>88</u>	<u>66</u>	<u>73</u>	<u>72</u>	<u>102</u>	<u>74</u>	<u>100</u>
X. Construcción	65	61	42	50	46	74	59	100
XI. Equipo de producción	148	143	108	118	122	136	93	100
XII. Equipo de transporte	189	162	156	134	156	257	150	100
GASTO TOTAL b/	<u>58</u>	<u>62</u>	<u>58</u>	<u>60</u>	<u>63</u>	<u>76</u>	<u>94</u>	<u>100</u>

a/ Las ponderaciones reflejan solamente la estructura del gasto en los países de América Latina.

b/ Con exclusión de los gastos de gobierno correspondientes a bienes y servicios.

/En la

En la imposibilidad de comentar todos los puntos de interés que presentan los resultados, conviene señalar los precios relativamente bajos de la mayoría de los bienes de consumo de las ciudades latinoamericanas en comparación con Houston y Los Angeles. Sin embargo, en el caso de la maquinaria y el equipo (que representan aproximadamente la mitad de la inversión total de los países latinoamericanos) la situación es inversa.

En cuanto a los alimentos, los precios (a los tipos de cambio libre) de Buenos Aires, Rio de Janeiro y Santiago no llegaban a la mitad del nivel registrado en Los Angeles y Houston; en tanto que en Ciudad de México, Lima y Montevideo, representaban entre el 56 y el 62 por ciento del nivel de ambas ciudades norteamericanas. Solamente en Caracas, cuya cifra porcentual era 86, los precios de América Latina se aproximaron a los de las ciudades norteamericanas mencionadas. En los subgrupos (cuyas cifras se muestran en el Anexo Estadístico) las partidas mucho más baratas en las ciudades latinoamericanas eran: la carne (el índice correspondiente a Houston y Los Angeles - 175 si los precios medios de las ciudades latinoamericanas son igual a 100); el pescado (268); los productos lácteos y los huevos (164); los cereales (192); las frutas (191), las legumbres (184) y el azúcar (164). Siendo así, los únicos subgrupos cuyo nivel de precios era análogo en las ciudades latinoamericanas y estadounidenses, fueron las grasas y los aceites (119) y otros alimentos (partida principal el café con un índice de 112).

Por lo que toca a las bebidas los precios de Houston y Los Angeles eran 50 por ciento superiores a los niveles de las siete ciudades latinoamericanas; las bebidas alcohólicas acusaban un nivel 67 por ciento superior y las variedades no alcohólicas, 43 por ciento superior a dicho promedio.

Los precios del tabaco revelan casi las mismas diferencias de precio; en Los Angeles y Houston eran 57 por ciento superiores al promedio de las ciudades latinoamericanas. Como en el caso de las bebidas, se registraron considerables variaciones de los precios en cada ciudad latinoamericana. También había diferencias de precio en el caso del tabaco en Los Angeles y Houston (la diferencia alcanzaba a 24 por ciento).

Los precios de los textiles, confecciones y calzado de las dos ciudades norteamericanas diferían poco con respecto a América Latina. Para los textiles

/(que incluyen



(que incluyen tanto tejidos y artículos para el hogar, como sábanas y frazadas), el índice de precios (84) era en realidad más bajo en Houston y Los Angeles que en las ciudades latinoamericanas, con excepción de Buenos Aires (81) y Ciudad de México (69).<sup>65/</sup>

La vivienda era 14 por ciento más cara en Houston y en Los Angeles que en las ciudades de América Latina - el alquiler era 4 por ciento más elevado; el combustible, la luz y el agua 54 por ciento; los enseres domésticos (como baterías de cocina, cuchillería, artículos de limpieza, etc.), 34 por ciento; y los muebles, 29 por ciento. Sin embargo, el precio de los artefactos eléctricos (que comprenden radios receptores y televisores, refrigeradores, máquinas lavadoras, aspiradoras, etc.) sólo representaban en Los Angeles y Houston el 54 por ciento del nivel medio de precios en las siete ciudades latinoamericanas (sobre el promedio correspondiente a éstas ejercían gran influencia los elevados precios vigentes en Santiago y Montevideo, que son tres veces más elevados que los de las ciudades de Estados Unidos).

En el caso del alquiler, cabe notar que las cifras empleadas en esta encuesta se refieren a una vivienda en América Latina, de tipo y calidad inferior a la disponible corrientemente en Estados Unidos. La vivienda representativa que se eligió para la familia perteneciente a la clase trabajadora en las ciudades latinoamericanas corresponde a una vivienda que sólo se encuentra en algunos de los barrios más pobres de Houston y Los Angeles; y sólo en el caso de las viviendas ocupadas por las familias de mayores ingresos las normas se acercan a las de las ciudades norteamericanas. Como en los países de América Latina se le asignó en la estructura de ponderaciones mucha mayor importancia a la vivienda obrera, los resultados obtenidos para los Estados Unidos contienen una desviación importante.

El transporte y las comunicaciones presentaron graves problemas por los diferentes medios de transporte empleados y las distintas distancias recorridas. Aunque en la mayoría de las ciudades latinoamericanas se usan medios de transporte colectivo, como buses, trolebuses y trenes, en los

---

<sup>65/</sup> Por lo que se refiere a otras cifras citadas en esta parte del capítulo los índices se basan en los precios de siete ciudades latinoamericanas en su conjunto.

Estados Unidos, según una encuesta,<sup>66/</sup> el 67 por ciento de los trabajadores emplean el automóvil, el 14 por ciento se va a pie a su trabajo, y sólo el 19 por ciento usa buses, trolebuses, ferrocarriles o subterráneos. Además, mientras que en ciudades como Santiago, Lima, Montevideo y México, las distancias corrientes recorridas ascienden a cinco kilómetros (tres millas), en Los Angeles comúnmente se recorren hasta diez millas. En cambio, las distancias típicas recorridas en Houston son más cortas. En América Latina, la situación en Rio de Janeiro y Buenos Aires es parecida a la de Los Angeles (con excepción de los medios comunes de transporte empleados). Conforme a la solución de transacción elegida para las ponderaciones, los habitantes de Houston y Los Angeles pagan por el transporte casi tres veces más que los latinoamericanos en las ciudades estudiadas (en Houston-Los Angeles el transporte público es 3.5 y el particular 1.3 veces más caro que en América Latina). Se observarán las diferencias extremas que existen en América Latina - en Santiago el transporte público cuesta la séptima parte de lo que cuesta en Houston-Los Angeles, en tanto que en Lima y Caracas, cuesta aproximadamente la mitad. En cambio, el transporte privado era más barato en Lima y Caracas que en Santiago, Buenos Aires y otras ciudades latinoamericanas y mucho más barato que en Houston-Los Angeles.

El cuidado personal constituye un sector heterogéneo en que aquellos renglones que suponen servicios personales o costos de mano de obra elevados resultaban muy caros en Houston y Los Angeles en relación con América Latina. Por ejemplo, los servicios médicos, dentales y de hospital cuestan 77 por ciento más y los de peluquería 133 por ciento más. No se intentó incluir el servicio doméstico, por cuanto las condiciones de la vivienda, la productividad de la servidumbre, los sistemas de compras y comercialización, la existencia de enseres domésticos baratos, etc. eran tan distintos en ambas zonas. En este sector sólo se incluyeron los costos de lavandería y limpieza en seco, cuyos precios eran muy similares en las ciudades de América Latina y Estados Unidos. Los productos farmacéuticos y medicamentos eran caros en Houston y Los Angeles (índice 160) pero aún más caros en Venezuela (198) a los tipos de cambio libre. Los artículos de tocador, perfumes y cosméticos etc. eran 22 por ciento más caros en las dos ciudades

---

<sup>66/</sup> Fuente: The Economist, 9 de marzo de 1963, p. 897.

norteamericanas que en las siete ciudades de América Latina. Sin embargo, sobre el promedio latinoamericano ejercían considerable influencia los bajos niveles de precios de Rio de Janeiro, Buenos Aires y ciudad de México - los precios en Santiago y Lima eran superiores a los de las dos ciudades norteamericanas. (El índice correspondiente a Caracas alcanzaba aproximadamente el mismo nivel que en Estados Unidos, y en Montevideo era un poco inferior.) En conjunto, el sector cuidado personal registró un nivel de precios en Houston y Los Angeles superior en 62 por ciento al promedio correspondiente a las siete ciudades latinoamericanas.

La recreación era cara en Los Angeles y Houston - especialmente los cines que tenían la ponderación mayor. Sin embargo, resultó difícil asignar las ponderaciones porque se dispone de mayor número de televisores en los Estados Unidos (la importancia de los cines como medio de esparcimiento es mucho menor que en América Latina).

La inversión era 23 por ciento más cara en Houston y en Los Angeles que en las ciudades de América Latina. No obstante, sobre los índices influía considerablemente el costo de la construcción, que por efecto de los elevados costos de la mano de obra, era mucho más onerosa en las ciudades de Estados Unidos (índice = 176) que en las de América Latina (100). Los precios de los materiales de construcción eran más uniformes en las diversas ciudades - los índices (que no se indican por separado en el cuadro 27 o en el Anexo Estadístico) eran los siguientes: (base: precios medios en siete ciudades de América Latina = 100)

Buenos Aires	: 115;	Rio de Janeiro	: 105;	Montevideo	: 113
Ciudad de México	: 87;	Lima	: 96;	Dos ciudades	
Caracas	: 104;	Santiago	: 80;	norteamericanas:	122

La maquinaria y el equipo era mucho más cara en las ciudades de América Latina que en Los Angeles o Houston; y pese a que en algunos casos (por ejemplo, tractores) los importadores latinoamericanos podían adquirir modelos similares en los países de Europa a un precio de fábrica mucho menor que el de los Estados Unidos, al sumarse los fletes, seguros, derechos consulares, derechos de aduana, y (en algunos países) elevados recargos el precio del equipo agrícola e industrial resultaba 20 por ciento más caro en las ciudades de América Latina que en las de Estados Unidos. Caracas

/constituía la

constituía la excepción - porque las importaciones de equipo a Venezuela gozan de un tipo de cambio preferencial de 3.35 bolívares en lugar de 4.54 bolívares por dólar.<sup>67/</sup> (Además las importaciones de estos artículos prácticamente no pagan derechos, y sólo se aplica un reducido derecho consular). Se observará que en cuanto a otras ciudades latinoamericanas, el precio del equipo industrial alcanzaba el nivel más alto en Buenos Aires (124), seguido por Rio de Janeiro (116) y Montevideo (109). Con todo, en Lima (96), Ciudad de México (94) y Santiago (86) los precios eran inferiores al promedio de las siete ciudades latinoamericanas, pero más caros que en Houston y Los Angeles (80). El equipo agrícola alcanzaba el precio más alto en Rio de Janeiro (121), en Lima (115), Montevideo (114) y Buenos Aires (104). En cambio, como las importaciones de esos equipos a Chile y Venezuela se hacen con un tipo de cambio preferencial, las cifras correspondientes a Santiago (76) y Caracas (71) eran inferiores al nivel medio para las ciudades de América Latina y al de Houston y Los Angeles (82). El equipo de oficina era caro en Santiago y Montevideo, pero relativamente barato en Buenos Aires (71). El índice correspondiente a las dos ciudades norteamericanas alcanzaba un nivel intermedio, igual al de Ciudad de México y ligeramente inferior al de Lima (98) y Caracas (101).

El equipo de transporte era según el padrón latinoamericano, extremadamente barato en Houston y Los Angeles - el precio de los automóviles, camiones y otros vehículos motorizados era 56 por ciento inferior al precio medio de siete ciudades latinoamericanas. Lo contrario sucedía en Paraguay (150). Los índices de precios correspondientes a las demás ciudades diferían a lo sumo del promedio latinoamericano en 10 puntos - con la excepción de México, que le correspondía un índice de 77 que lo colocaba en una posición intermedia entre Houston-Los Angeles y el grupo latinoamericano compuesto por Buenos Aires, Rio de Janeiro, Santiago, Lima y Caracas. La estructura de los precios correspondientes a otros rubros de transporte (equipo rodante de ferrocarril, barcos, aviones, etc.) era similar.

---

<sup>67/</sup> Hay algunas excepciones importantes, por ejemplo el equipo de construcción no se importa al cambio preferencial.

d) Resumen

Pese a las diferencias de las informaciones por el hecho de que fueran incompletas y que los precios y ponderaciones no fueran representativos de las dos ciudades norteamericanas se obtuvieron resultados interesantes de la comparación entre ciudades. En especial, las monedas latinoamericanas, excepción hecha del bolívar, (y posiblemente del peso dominicano) parecen estar muy subvaluadas si se aplican los tipos de cambio libre para expresar esas monedas en dólares. Las ciudades latinoamericanas elegidas para esta parte del estudio están situadas en países donde los precios eran generalmente bajos en relación con los que regían en otros países latinoamericanos. Sin embargo, en los capítulos I-III, (de la parte III. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION), se observa que en Venezuela, los precios relativos alcanzaron un nivel extremadamente elevado (superado en 1962 solamente por la República Dominicana). Conforme a ello cabría suponer que los cinco países centroamericanos y asimismo Panamá y Haití ocuparían una posición intermedia entre Uruguay (Montevideo) y Venezuela (Caracas) de hacer una comparación entre todos los países latinoamericanos y los Estados Unidos. En cambio, el Ecuador aparecería en 1962 como el país de mayor subvaluación, si se aplicaran los tipos de cambio libre para expresar las relaciones monetarias. Las monedas de Bolivia, Colombia, el Paraguay, así como las de la Argentina, el Brasil, Chile y el Perú, habrían tenido el doble del poder adquisitivo del dólar en junio de 1962. No obstante, sólo puede estimarse aproximadamente el grado real en que difiere el poder de compra de esas monedas, por cuanto no se han obtenido datos completos y comparables para todas las partidas en todas las ciudades, y especialmente en los Estados Unidos.

Por último, conviene señalar que se han producido importantes modificaciones en el nivel de precios y el tipo de cambio libre en algunos países desde junio de 1962. Por ejemplo, el crucero ha sufrido una marcada devaluación (y en menor grado el peso argentino). Sin embargo, en el momento de redactarse este estudio (abril de 1963) el escudo de Chile es sin duda la moneda más subvaluada en comparación con el dólar, con un tipo de cambio libre de 3.0 escudos por dólar.

## ANEXO

## NOTAS TECNICAS

1. Investigaciones anteriores

Se han intentado pocos estudios de evaluación del poder adquisitivo de monedas nacionales y determinación de los niveles relativos de precios; de ellos, la mayoría ha colocado el acento en los salarios o ingresos reales, es decir en la cantidad de bienes y servicios que pueden adquirirse con un salario determinado o con un nivel determinado de ingresos. Ha interesado principalmente la relación entre los niveles de salarios y los precios en varios países y como al computar la relación salario/precio para cualquier país automáticamente desaparece el tipo de cambio (pues se aplica tanto al numerador como al denominador de la relación), se evita el problema de determinar una equivalencia de poder adquisitivo para cada país. Los cálculos mencionados se efectuaron con objeto de establecer paridades de poder adquisitivo de alcance limitado y en general sólo se aplicaban a un tipo particular de gastos - alimentos o vestuario, por ejemplo - en que los artículos comprados son bastante definidos y las diferencias de calidad - con o sin razón - se suponen de poca importancia.

El principal trabajo de relacionar los salarios o ingresos con los precios ha sido el efectuado por la Oficina Internacional del Trabajo. Aunque no ha sido la primera en este campo, la OIT sin duda ha realizado estudios más intensivos y durante más tiempo que cualquier otra organización. Comenzando con la Primera Conferencia Internacional de Estadística del Trabajo celebrada en Ginebra en 1923, la oficina ha reunido un valioso acopio de material, relativo al consumo de familias obreras y los niveles de precios de los alimentos, combustibles, electricidad y (hasta 1937) alquiler. En 1931 la OIT efectuó un estudio conocido con el nombre de encuesta Ford-Filene para determinar qué salarios debieran pagarse a los empleados de la Ford Motor Company a fin de que sus niveles de vida en cada uno de catorce países europeos fueran equiparables a aquellos que disfrutaba la misma clase de obreros en Detroit.<sup>68/</sup> Aunque el diseño

---

<sup>68/</sup> Oficina Internacional del Trabajo, A contribution to the study of international comparisons of costs of living, Studies and Reports, Series N. N° 17, Ginebra, 1932.

del estudio - sobre todo su aplicación a un solo tipo de trabajador - limita su utilidad, fue durante algún tiempo la única fuente de estadísticas internacionales amplias para la comparación directa entre distintos lugares.

En 1951 se inició otro estudio - limitado a los obreros de las industrias de los textiles de algodón y lana en determinados países - a fin de evaluar el poder adquisitivo de los salarios, por lo que toca a los alimentos.<sup>69/</sup>

Además en el Anuario de Estadísticas del Trabajo <sup>70/</sup> se publican regularmente muchas informaciones estadísticas sobre el precio de los productos en los grupos de alimentos, bebidas y tabaco, usándose el mismo material para calcular una serie de índices relativos a los precios comparados de los alimentos en determinados países. Más recientemente ha aparecido un documento muy informativo, en que se comentan los problemas de orden práctico y teórico implícitos en la medición y comparación de precios y salarios.

El antecesor de los estudios de la OIT fue uno efectuado por la Junta de Comercio del Reino Unido en los primeros años de este siglo. Nuevamente, el principal interés se centraba en los precios en relación con los salarios y la investigación se refiere a los alimentos y el alquiler (medido en función del número de habitaciones cualesquiera que fueran las diferencias de tamaño) y abarcaba cuatro países - Alemania, Francia, Bélgica y los Estados Unidos - en comparación con el Reino Unido.<sup>71/</sup>

Otro de los primeros estudios fue efectuado por la Unilever Corporation (Lever Bros. Ltd.) en 1930 a fin de establecer los salarios que darían un nivel de vida equivalente al que disfrutaban personas con ingresos entre 500 y 3 000 libras en Inglaterra.<sup>72/</sup>

El principal estudio empírico anterior a la segunda guerra mundial fue el que Colin Clark incorporó en diversas ediciones de su Conditions of Economic Progress; aunque el autor no es muy explícito en cuanto a sus

---

<sup>69/</sup> Oficina Internacioanl del Trabajo, Textile wages: an international study, Studies and Reports, New Series, N° 31, Ginebra 1952.

<sup>70/</sup> Oficina Internacional del Trabajo, International comparisons of real wages, Ginebra, 1956.

<sup>71/</sup> Véase Official British Publication Cd.3864 (1908); Cd.4032 (1908); Cd.4512 (1909); Cd.5565 (1910) y Cd.5609 (1911).

<sup>72/</sup> Resumido en The Economist, Londres, noviembre de 1930.

métodos y estadísticas, el libro ha tenido amplia utilización por las comparaciones de ingresos y precios entre países que contiene. Clark aprovechó las encuestas Ford-Filene y Unilever, los precios recopilados periódicamente por la OIT y variada colección de estadísticas nacionales. Es discutible hasta qué punto su material básico es comparable entre países y el lector con una mentalidad estadística se queda con la impresión de que se ha usado una colección de renglones, de especificaciones a menudo muy divergentes, en una aplicación para la cual ese material no fue nunca diseñado. Con todo, la obra sigue siendo de gran importancia en la determinación de las equivalencias de poder adquisitivo y medición del ingreso real.

En el período de postguerra, se dedicó creciente atención al problema de comparación de precios y se llevaron a cabo estudios muy informativos sobre los precios, salarios, ingresos y niveles de consumo. Principalmente entre ellos están los dos estudios de la OECE: An international comparison of national products and the purchasing power of ocurrencies <sup>73/</sup> y Comparative national products and price levels. <sup>74/</sup> A diferencia de investigaciones anteriores, el principal interés en la investigación de Gilbert, Kravis y sus asociados reside en los niveles del producto real. Se reunió gran cantidad de información sobre precios en países europeos seleccionados y los Estados Unidos, en parte de registros oficiales de las oficinas nacionales de estadística y en parte derivada de investigaciones directas y de las estadísticas disponibles sobre valores y cantidades (en esa medida, representativa de valores promedios o unitarios y no de precios en el sentido estricto del término). Como los estudios tenían por objeto principal medir los niveles relativos de producción, la determinación de los niveles de precios no constituía un fin en sí misma, sino una de tres variables interdependientes en la relación valor-precio-calidad. Por consiguiente, la metodología ahí empleada no podía considerarse apropiada para un estudio como el de la CEPAL, sobre todo si se tiene en cuenta el método de elegir los renglones, las especificaciones para cada producto,

---

<sup>73/</sup> M. Gilbert e I.B. Kravis: OECE, París, 1954.

<sup>74/</sup> M. Gilbert y asociados: OECE, París.



el sistema de ponderación y el tratamiento concedido a los inventarios y el balance de pagos. Por otro lado, la expresión de los resultados en una serie de alternativas podía limitar su utilidad en cuanto a la posibilidad de efectuar comparaciones intrarregionales o multinacionales. Con todo y dejando de lado las cuestiones técnicas de detalle, los dos estudios representan un valioso aporte al campo de la medición del producto real y comparación de niveles de precios de distintos países, sobre todo en vista de que mientras los trabajos anteriores se limitaban a los alimentos y en algunos casos a determinados grupos de gastos de consumo, las investigaciones de la OECE se extendieron hasta abarcar no sólo todos los aspectos de los gastos de consumo (privados y públicos) sino también la inversión.

Otro proyecto importante en la postguerra fue el estudio del costo de vida y salarios reales en algunos países de Europa septentrional, llevado a cabo conjuntamente por un comité de estadísticos de Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia.<sup>75/</sup> Los precios fueron los de los bienes de consumo registrados en Copenhague, Helsinki, Oslo y Estocolmo (se incluyó Reykjavik también, en una comparación Noruega-Islandia) convirtiéndose a un denominador monetario común de acuerdo con los tipos bancarios vendedor. Con la adopción de sistemas de ponderación basados (en tres países) en los estudios de gastos de consumo efectuados en relación con la elaboración de las series de índices de costo de la vida y en el caso de Noruega en un presupuesto especial para Oslo, se hicieron una serie de comparaciones binarias que ilustraban en forma notoria los resultados divergentes obtenidos según el sistema de ponderación empleado, aun en el caso de países con estructuras económicas análogas.

Otro estudio interesante es aquel llevado a cabo en 1954 por la Alta Autoridad de la Comunidad Europea del Hierro y del Carbón.<sup>76/</sup> Nuevamente el interés estaba en los precios en relación con los salarios, limitándose

---

<sup>75/</sup> Levnadskostnader och reallöner i de nordiska Huvudstäderna, Nordisk Statistik Skriftserie N° 1, Estocolmo, 1954.

<sup>76/</sup> Informations Statistiques, Vol. 2, N° 5, agosto-septiembre 1955, Luxemburgo.

el estudio a los obreros siderúrgicos y carboníferos de Bélgica, Francia, República Federal de Alemania, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y el Saar. Se reunieron datos especiales sobre los salarios de los países en estudio y se recogieron precios en 2 000 expendios de los principales centros de carbón y acero de los países estudiados, en relación con 220 bienes y servicios de consumo cuya importancia para las familias obreras se conocía.<sup>77/</sup> El sistema de ponderación se determinó aplicando la distribución porcentual de los gastos en distintos bienes y servicios, derivada de los estudios de vida familiar, a una estimación especial de las remuneraciones de los obreros en los respectivos países. Como en el caso del estudio de la OECE se efectuaron una serie de comparaciones binarias utilizando primero las ponderaciones de un país y luego las del otro de acuerdo con las fórmulas de Laspeyres y Paasche.

Una comparación completamente distinta fue la realizada por la Oficina de Estadística del Trabajo de los Estados Unidos para ajustar los sueldos de los empleados civiles a fin de tener en cuenta las diferencias entre Washington y San Juan de Puerto Rico por una parte y Washington D.C. y Honolulu por la otra.<sup>78/</sup> El trabajo fue principalmente de tipo experimental y se basó no en los precios de idénticos bienes y servicios sino en el costo de obtener un nivel equivalente de consumo, es decir, se trató de evaluar la cantidad que tendría que pagar una persona en cada una de las dos situaciones para obtener un grado equivalente de satisfacción. Se adoptó el siguiente método: a) los gastos por concepto de distintos renglones de consumo en San Juan (u Honolulu) y en Washington se computaron como porcentaje del ingreso familiar (usando los estudios sobre ingresos y gastos familiares realizados en esas ciudades en 1950); b) los renglones se clasificaron según la relación de los gastos al ingreso (dividiéndolos en las llamadas "necesidades" que serían las compradas en la misma o decreciente proporción por las familias a medida que subiera el ingreso monetario y las partidas "suntuarias" cuyas compras aumentarían a medida

---

<sup>77/</sup> El alquiler se basó en parte sobre estadísticas oficiales y en parte sobre informaciones privadas.

<sup>78/</sup> Oficina de Estadística del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos, Measuring comparable living costs in cities with differing characteristics, op.cit.

que subiera el ingreso monetario; c) se preparó un gráfico en que se trazó para cada ciudad la relación entre el ingreso y los gastos correspondiente a las partidas del grupo de necesidades y se ajustaron curvas a las observaciones; d) se calculó en qué medida habría que ajustar la curva de San Juan (u Honolulu) a fin de obtener una equivalencia con Washington. Los resultados revelaron que la curva correspondiente a San Juan se encontraba a un nivel de 118 por ciento con respecto a la de Washington - lo que se interpretaba en el sentido de que el costo de la vida era 18 por ciento más alto para las familias consideradas en aquella ciudad. En cuanto hay una solución diferente para cada nivel de ingreso, el método presenta muchos inconvenientes, tanto de orden práctico como teórico, sobre todo porque las "medidas equivalentes de satisfacción" están sujetas a numerosas interpretaciones y son difíciles de definir estadísticamente.

Los estudios empíricos efectuados por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas para determinar los niveles de sueldos apropiados para los funcionarios internacionales en distintas partes del mundo se cifien a normas más ortodoxas <sup>79/</sup> Se determina la composición de los gastos de los funcionarios destacados en distintas ciudades y se recopilan directamente los precios de bienes y servicios (incluido el alquiler). Estos últimos datos se convierten a los tipos vigentes de cambio y se comparan con los precios de rubros equivalentes en Nueva York. Las relaciones de precios entonces se ponderan, primero según la modalidad de los gastos de Nueva York y después según la estructura que presentan en la ciudad investigada, promediándose en forma geométrica ambos resultados para obtener una medida de las diferencias de precios entre ambas ciudades y una evaluación del poder adquisitivo de los sueldos de los funcionarios respectivos. Las comparaciones son esencialmente binarias, siendo la ciudad base de comparación Nueva York en todos los casos. <sup>80/</sup> De acuerdo con los objetivos del estudio, sólo se consideran los gastos de consumo; la composición de los gastos se refiere a un tipo de funcionario no

---

<sup>79/</sup> Naciones Unidas, Comparación de los precios al por menor para determinar los sueldos de los funcionarios internacionales, Informes Estadísticos, Serie M, N° 14, y M. N° 14 Add.1 y Add.2, Nueva York.

<sup>80/</sup> Recientemente se ha tomado Ginebra como ciudad base.

representativo del país en que está destacado; la calidad de muchos renglones valorados es superior a la de consumo general; en tanto que los expendios y tiendas de los cuales se obtienen los precios se encuentran generalmente en los barrios frecuentados por los funcionarios internacionales y no son típicos de todos los residentes de la ciudad. Sin embargo, los resultados constituyen la serie más completa de comparaciones entre países hasta ahora elaboradas; y aunque deben interpretarse con reservas por su campo de aplicación y representatividad, el trabajo reviste considerable interés desde un punto de vista teórico y práctico.

## 2. Sincronización de la encuesta

Se obtuvieron datos sobre precios en las ciudades comprendidas en la encuesta en los meses y años indicados a continuación:

### En 1960

Argentina	: Buenos Aires	- junio
Brasil	: Rio de Janeiro	- julio
	Sao Paulo	- agosto (solamente bienes de capital)
Colombia	: Bogotá	- noviembre
Chile	: Santiago	- mayo
Ecuador	: Quito	- noviembre y diciembre
	Guayaquil	- diciembre
México	: Ciudad de México	- octubre
Paraguay	: Asunción	- mayo
Perú	: Lima	- noviembre
Uruguay	: Montevideo	- abril y mayo

### En 1961

Argentina	: Córdoba	- marzo
Bolivia	: La Paz	- octubre
Chile	: Santiago	- enero
Haití	: Port-au-Prince	- agosto
Panamá	: Ciudad de Panamá	- junio y agosto
Perú	: Arequipa	- abril
	Huancayo	- abril
República Dominicana	: Santo Domingo	- agosto
Venezuela	: Caracas	- mayo y julio

/En 1962

En 1962

Argentina	: Buenos Aires	- agosto
Brasil	: Rio de Janeiro	- agosto
	Sao Paulo	- septiembre (solamente bienes de capital)
Costa Rica	: San José	- junio
Chile	: Santiago	- agosto
El Salvador	: San Salvador	- julio
Guatemala	: Ciudad de Guatemala	- mayo
Honduras	: Tegucigalpa	- julio
México	: Ciudad de México	- octubre (solamente bienes de capital)
Nicaragua	: Managua	- julio
Paraguay	: Asunción	- octubre
Uruguay	: Montevideo	- septiembre
Estados Unidos		
de América	: Houston	- mayo
	Los Angeles	- mayo

3. Clasificación por grupos de gastos

Las partidas se ordenaron en grupos principales de gasto como sigue:

Gastos de consumo

- I. Alimentos
- II. Bebidas
- III. Tabaco
- IV. Textiles, ropa
- V. Vivienda
- VI. Transporte y comunicaciones
- VII. Cuidado personal, servicios médicos y domésticos
- VIII. Recreación y Entretenimientos
- IX. Gastos de gobierno

Inversión

- X. Construcción
- XI. Equipo de producción
- XII. Equipo de transporte

/Cabe señalar

Cabe señalar las siguientes cuestiones de detalle:

I-III. Alimentos, bebidas y tabaco

El consumo fuera del hogar (en hoteles, restaurantes, etc.) se excluyó de estas clasificaciones por considerarse parte de los gastos de recreación. Las frutas y legumbres comprendían productos secos y envasados así como frescos.

IV. Textiles, ropa, comprende ropa de casa y cortinaje y asimismo telas para uso personal o en el hogar. La "ropa" abarca ropa hecha así como el costo de confección con material del cliente. Se subentiende que además incluye uniformes para el colegio, empleadas, etc. El calzado se indica en subgrupo aparte.

V. Vivienda, comprende los subgrupos siguientes:

- a) Alquiler (incluso el imputable a las casas ocupadas por el propietario);
- b) Combustible, luz, agua y servicios municipales;
- c) Enseres y utensilios domésticos;
- d) Muebles y
- e) Artefactos eléctricos.

Combustible, incluye carbón de leña, coque, leña, carbón vegetal, fuel oil, y artículos como gas, electricidad y kerosene que también se usa para el alumbrado.

Enseres domésticos, comprende todos los artículos para el hogar fungibles o semifungibles - como utensilios de cocina, vajilla de mesa y loza, cristalería, servicio de mesa, y además jabón de lavar, detergentes, escobas, lustramuebles y otros materiales para la limpieza.

Muebles, no incluye el de oficina pero comprende cocinas a gas y a kerosene y otros bienes duraderos que no funcionan con electricidad y que son adquiridos normalmente por los arrendatarios y no por el propietario o el constructor (en consecuencia, un calentador de agua a gas se incluye en materiales de construcción).

Artefactos y accesorios eléctricos, incluye todos los artículos eléctricos para el hogar - como refrigeradores, lavadoras, planchas eléctricas y radios.

VI. Transporte y comunicaciones, se refiere al transporte público y la explotación de vehículos de propiedad privada. La compra de vehículos automotores, camiones, jeeps, etc., se trata como "Inversión".

Comunicaciones, abarca tanto los servicios postales telefónicos, como cables.

/VII. El

VII. El cuidado personal se divide en:

- a) Artículos de tocador;
- b) Productos farmacéuticos;
- c) Servicios médicos y dentales (comprende el costo de las consultas médicas, rayos X, gastos de hospital, operaciones y partos, extracciones y obturaciones dentales);
- d) Peluquería;
- e) Servicios domésticos (comprende los salarios - pero no la alimentación - pagados a criadas de mano, cocineras, jardineros, personal de limpieza al seco incluso si se efectúa fuera del hogar.)

VIII. Recreación y entretenimientos, se divide en dos subgrupos:

- a) Entretenimientos públicos, como cines, teatros, conciertos, y partidos de beisbol y fútbol.
- b) Libros, juguetes y equipos para deportes; y este subgrupo comprende todo el material de lectura y para escribir (incluso revistas y diarios) y asimismo el costo de discos, fotografías y películas, etc.

"Otros gastos de consumo" (que comprende todos los rubros no clasificados en otra parte - en especial honorarios jurídicos, servicios bancarios, gastos de funerales, servicios religiosos, donaciones, pagos de seguros y otros servicios comerciales personales) se han imputado solamente ya que los rubros por regla general no tienen precio o costo que pueda compararse internacionalmente (los gastos dependen no tanto de la magnitud del servicio de que se trate sino de la capacidad o buena voluntad de la persona interesada para pagar). En consecuencia, se ha supuesto que los precios de estos rubros son proporcionales al nivel medio de precios de todos los bienes de consumo.

Por lo que toca a la Educación, como era difícil separar los pagos efectuados por los individuos y el gobierno a las escuelas públicas y particulares, no se la incluyó en este sector y se la consideró un gasto homogéneo dentro del grupo "gobierno" (ajustándose debidamente la ponderación a fin de considerar los costos sufragados directamente por individuos y que normalmente formarían parte de los gastos de consumo).

IX. Gastos de gobierno. Como no se contaba con informaciones adecuadas sobre el tipo de gasto no pudo efectuarse una clasificación muy pormenorizada de este sector. Además, en el caso de algunos sectores (por ejemplo, defensa), fue prácticamente imposible obtener costos comparables en cada país. La subdivisión adoptada por la CEPAL se obtuvo de las cuentas de gobierno y sólo comprende:

- a) Sueldos;
- b) Compras.

Estas partidas se subdividieron a su vez conforme a las cuentas de gobierno de los siguientes ministerios:

- i) Obras públicas;
- ii) Salud;
- iii) Educación;
- iv) Justicia;
- v) Administración general.

Este sector no incluye la maquinaria y el equipo adquiridos por el gobierno (y asimismo la construcción), porque se clasifican entre las "Inversiones".

La Inversión se divide en tres grupos principales:

- X. Construcción;
- XI. Equipo de producción;
- XII. Equipo de transporte.

X. La Construcción abarca edificios públicos y privados, sean o no para uso residencial. Para cada una de estas clases se han combinado los costos de los materiales y los de la construcción terminada, a fin de obtener una relación global de los precios. Como subgrupos aparte se presentan otros tipos de construcción (principalmente carreteras, puentes, represas, líneas férreas, teléfonos y sistemas de electricidad, red de gas y alcantarillado, etc.), y también en este caso el cálculo de los precios se basó en la combinación de los costos por unidad de construcción terminada así como el de los materiales y el trabajo.

XI. El Equipo de producción se ha dispuesto en forma comparable a la que figura en las estadísticas del comercio y la industria, a saber:

/a) Maquinaria



- a) Maquinaria y equipo agrícola, que comprende principalmente tractores para uso agrícola (se trate de tractores de ruedas o de oruga), así como arados, máquinas combinadas, rastrillos, bombas para riego y otros equipos usados en las fincas.
- b) Maquinaria y equipo industrial. Se basa en los siguientes subgrupos (que no se indican por separado en el estudio):
  - i) Maquinaria y equipo eléctrico
  - ii) Máquinas, motores y calderas industriales;
  - iii) Máquinas para la elaboración de metales y máquinas-herramientas;
  - iv) Equipo de construcción y para la minería (comprende tractores de oruga y una proporción de tractores de ruedas);
  - v) Otros equipos industriales (por ejemplo para la industria textil, la fabricación de papel, aserraderos, imprentas, etc.).
- c) Equipo de oficina. Incluye máquinas de escribir, de calcular y sumar, así como muebles de oficina.

XII. El equipo de transporte se subdivide en dos clases:

- a) Equipos automotores: comprende camiones y buses, station wagons, vehículos automotrices, motocicletas y jeeps - sean de uso particular, comercial o agrícola. Los repuestos para vehículos particulares no se incluyen en esta clase por quedar comprendidos en la "explotación del transporte privado". En cambio, las baterías, neumáticos, etc., de los vehículos comerciales se han incluido en este grupo junto con los repuestos (por imputación).
- b) Otros vehículos: comprende los vehículos de transporte carretero sin motor, equipo rodante de ferrocarril, barcos y aviones. Sin embargo, por dificultades de orden práctico, tuvo que asignársele precios teóricos a cada clase de producto que se basaron principalmente en el costo original, fletes, costos de acarreo, derechos y otros cargos.

#### 4. Problemas de recolección de precios

##### a) Gastos de consumo

En el grupo de los alimentos, fue fácil identificar la mayoría de las partidas y no fueron de gran importancia las variaciones de calidad en los países ubicados en la misma zona climática. La carne, el pescado, la fruta y las legumbres, por ejemplo, presentaban una calidad semejante en los distintos países centroamericanos, y lo propio sucedía en los países sudamericanos de la zona templada. Sin embargo, se plantearon algunos problemas al comparar países de distintas zonas climáticas, optándose en esos casos por determinar las equivalencias en un país en que existieran los productos típicos tanto de la zona templada como del trópico. (El Perú fue el país más adecuado para estos fines.) En otros casos, como el del té y el mate, papas y mandioca - las equivalencias se determinaron de acuerdo con las relaciones medias de precios de los productos en varios países en que existían ambos (o todos ellos).

Los alimentos envasados (sobre todo conservas) presentaban problemas por el hecho de haber relación lineal entre el contenido neto y el precio. Aunque esta dificultad se subsanó en gran parte con el empleo de especificaciones precisas por tamaño y calidad, en algunos casos fue necesario determinar una escala de equivalencias de valor que podía emplearse para reajustar el precio de los artículos según las diferencias de tamaño.

En cuanto a la carne, el método de trozar al animal difería considerablemente de uno a otro país, y no fue posible identificar ningún corte que fuera común a todos. Por lo tanto, hubo que recurrir a una clasificación arbitraria de la carne en primera, segunda y tercera clase, siguiendo los consejos de los comerciantes. Se introdujo también cierto grado de reajuste por las distintas calidades en venta (sobre todo cuando se incluyeron las ciudades norteamericanas en la comparación).

En lo que a pescado se refiere, se observa considerable variación, sobre todo entre las costas del Atlántico y el Pacífico, y entre las regiones que abastecen de especies de agua dulce y salada (por ejemplo, Paraguay y Uruguay). Nuevamente hubo que adoptar un sistema de clasificación. La existencia de pescado fresco y congelado - así como de pescado entero y trozado - hubo de considerarse a fin de obtener informaciones comparables sobre los precios.

/La fruta

La fruta fresca, las legumbres y los huevos plantearon el problema mencionado ya de las variaciones estacionales; aunque se pudo introducir una corrección aplicando un sistema de coeficientes destinado a relacionar los precios de cada artículo con el mes de mayor abundancia en cada uno de los países, habría que proseguir los trabajos en esta materia a fin de eliminar por completo las influencias estacionales. Otro tipo de problema derivó de la existencia de algunos productos sólo en determinados países, como mangos, piñas, chirimoyas, cocos y, en cierta medida, manzanas, peras, albaricoques (damascos), duraznos, etc., que por estar disponibles en cantidad limitada, no podían considerarse renglones representativos del consumo popular. Dificultades análogas se encontraron con algunas legumbres como la mandioca por un lado y las papas por el otro. Sin embargo, sólo hubo que omitir de la comparación artículos como el "maíz tupí", del Paraguay, que no tienen su homólogo en otros países (aunque se incluyeron por imputación con otros renglones de tipo similar). También se presentó un inconveniente de menor importancia por el hecho de que muchos artículos se venden por número o volumen y no por peso. Esto supuso pesar las cantidades representativas a fin de relacionar los precios con una base común. Desafortunadamente, en algunos casos no se registró una correlación muy marcada entre la cantidad y el precio, y en algunos países se daba el caso extremo - en los aguacates y las peras - de que los precios eran inversamente proporcionales al tamaño de la fruta (pues el sabor constituía el factor determinante).

Los cereales no presentaron grandes dificultades por estar generalizado el uso de los derivados del trigo en algunos países (pan, harina, etc.) que se comparan con los productos del maíz en otros. En este caso también se emplearon equivalencias para permitir la comparabilidad.

Los vinos presentan una calidad muy variable en toda América Latina, y en muchos han sido remplazados por la cerveza o el agua mineral como acompañante de las comidas. El sistema de ponderación hubo de alterarse para tener en cuenta dicho factor.

En cuanto a los textiles y confecciones, las diferencias climáticas se tradujeron en una serie de incompatibilidades. En algunos casos, había corrientemente en algunos lugares del país tanto ropa de verano como

/de invierno

de invierno (por ejemplo en Bogotá y Quito), donde se usa ropa más gruesa, pese a la proximidad del Ecuador. En otros casos, la existencia de ropa de todo tipo pudo aprovecharse para determinar las equivalencias que habrían de emplearse para fines de sustitución cuando no había en plaza uno u otro tipo de confección, como era frecuente en Centroamérica.<sup>81/</sup> Un problema más grave fue el de asegurar la identidad de los géneros descritos en distintos países con el mismo nombre. El sistema de recuento de hilos no se emplea comúnmente en América Latina y no fue posible preparar las especificaciones empleando ese criterio. Además, aunque el recuento fuera idéntico, las diferencias en cuanto a duración, encogimiento, retención de colores, etc., invalidarían en gran parte la posibilidad de comparación. Este problema fue particularmente difícil en América Latina, donde en general existen tres tipos de textiles: a) géneros importados de los Estados Unidos, generalmente de alta calidad y precios relativamente elevados; b) géneros japoneses de menor peso y duración, a precios mucho más bajos; y c) en países en que se ha desarrollado una industria nacional, materiales de precios bastante altos, de calidad intermedia entre las dos variedades importadas a que se ha hecho referencia. Como los tres tipos no suelen encontrarse en ningún país determinado (pues los aranceles protegen a la industria nacional con suma eficacia), se trató en lo posible de conseguir muestras de los géneros a fin de pedir asesoramiento técnico. También se recogieron informaciones en cuanto a duración y otras características de los consumidores de los diversos países familiarizados con el artículo en cuestión, a fin de establecer una base satisfactoria de comparación.

La vivienda fue el rubro que mayores dificultades presentó en toda la encuesta, pues fue casi imposible obtener informaciones adecuadas sobre alquileres. En algunos países, como Chile, la situación no presentaba mayor problema, pues las casas pueden clasificarse precisamente y obtenerse cifras representativas del alquiler. En otros - especialmente la Argentina - la aplicación de controles mantiene el alquiler de muchas casas a niveles

---

<sup>81/</sup> En todos los países se recolectaron datos sobre el costo de la sastrería. Por lo tanto, fue posible calcular con bastante seguridad el costo de las confecciones a medida, cuando no había a la venta artículos terminados.

sumamente bajos (aunque, en el caso de las nuevas construcciones, rige la ley de la oferta y la demanda para determinar el canon de arrendamiento y para los edificios afectos al control de alquileres es preciso tener en cuenta gastos encubiertos, como el derecho de llaves o el recargo que se cobra al nuevo inquilino al obligarle a adquirir los enseres que contenga la vivienda). Entre ambos extremos se sitúan países como el Uruguay y el Perú, en que existen los controles de alquiler, pero no en el mismo grado. Otra fuente de dificultad se presentó en Paraguay y Centroamérica, donde la calidad y tipo de viviendas diferían marcadamente de los encontrados en otras partes de América Latina. La provisión de agua caliente y otros servicios hubo también de tenerse en cuenta, sobre todo porque la calefacción era innecesaria en algunas partes; el servicio de agua por cañería no existía en unas pocas ciudades (como Asunción); los impuestos municipales por concepto de recolección de basura, etc., eran elevados en un país (Perú) pero insignificantes en otros, etc.

Por consiguiente, las casa se clasificaron conforme a su tamaño, ubicación y servicios disponibles - introduciendo reajustes siempre que se estimaban necesarios para colocar los alquileres en la medida de lo posible sobre una base común. Los alquileres empleados en esta encuesta, por consiguiente, reflejan en cierta medida la apreciación subjetiva de los empadronadores de la CEPAL, que están familiarizados con la vivienda en varios países. Se estima necesario proseguir los trabajos en este campo, sobre todo para tener en cuenta las cifras de alquiler controlado (que han sido excluidas) y para evaluar en mejor forma las diferencias de precios atribuibles a las variaciones en cuanto a tamaño y calidad.

En lo que toca al subgrupo de combustibles, luz y agua, algunos renglones, como el gas de cañería, el fuel oil para calefacción y el carbón vegetal para cocinar existían en plaza sólo en algunos países de la región. Se empleó, por consiguiente, un sistema de equivalencias en que se relacionaban los productos disponibles con los no disponibles, de acuerdo con las relaciones de precios en otros países. El agua planteó un problema especial, pues no hay servicio instalado en algunas ciudades; en otros casos el costo se sufraga con impuestos pagados por el dueño (y no el ocupante) de la vivienda.

/En cuanto

En cuanto a los enseres domésticos, en que se incluyen los artefactos duraderos, no se presentaron problemas importantes de recolección de precios, salvo en la medida en que las especificaciones de los muebles variaban considerablemente entre los países. Aunque se recolectaron los precios de todos los tipos de muebles (juegos de comedor, salón y dormitorio, de tipos especificados), no se estimó que las relaciones de precios resultantes fueran fidedignas, y hubo que rechazar muchas informaciones, conservando los datos relativos y artículos más sencillos y fáciles de identificar.

Otros bienes duraderos (cocinas, radios, refrigeradores, etc.) suelen llevar marcas bien conocidas y sus precios pueden determinarse con relativa facilidad en todas partes. Bastó, pues, con establecer especificaciones correctas de esos productos. Hubo mayor dificultad en identificar correctamente los enseres domésticos menores, como utensilios de cocina, cuchillería, cristalería, loza de mesa, etc., pues frecuentemente eran de fabricación nacional y de una calidad que difería notoriamente de uno a otro lugar. Nuevamente hubo que recurrir en gran parte a la apreciación subjetiva del encuestador de la CEPAL, quien tuvo en cuenta los modelos comparables en otros países.

Para el transporte, la calidad de los servicios prestados y las distancias correspondientes impidieron al principio una identificación precisa de renglones en los distintos países. En gran medida, ello se subsanó especificando una distancia específica. La existencia de una variedad de tarifas reducidas - por ejemplo, tarifas para obreros vigentes antes de las 8 horas; o boletos semanales de 12 viajes - hizo necesaria una preselección del tipo de locomoción típico de los países en cuestión. El uso de sistemas de taxis colectivos en algunas ciudades, pero no en otras, constituyó otro elemento que hubo que considerar, así como la existencia de transporte suburbano ferroviario, parte de los buses, en determinadas zonas.

En cambio, las comunicaciones presentan un carácter bastante uniforme. Aunque algunos servicios telefónicos no existían en determinadas ciudades (como los teléfonos públicos en Asunción) no fue difícil recolectar precios representativos.

/Por contraste,

Por contraste, los servicios de salud y recreación suscitaron dudas frecuentes acerca de la comparabilidad de los precios. Por ejemplo, un hospital de un país presta una atención muy distinta que la de otro; la calidad de los servicios de peluquería varían en distintas parte de América Latina; una empleada doméstica de una ciudad es más (o menos) eficiente que la de otra; en algunas ciudades los cines son modernos y muestran películas recientes, mientras que en otras partes son incómodos, usan equipo deficiente y presentan programas anticuados. Por consiguiente, los precios se limitaron a aquellos renglones susceptibles de definición precisa y que presentaban una uniformidad suficiente en todos los países. Sin embargo, fue necesario aceptar la hipótesis de que muchos servicios profesionales (como los médicos) satisfacían las necesidades en forma equivalente y que la calidad, por ejemplo, de la dentística era idéntica, a pesar de las diferencias de opinión expresadas por los residentes o no residentes de diversos países.

Los gastos del gobierno plantearon problemas de distinta naturaleza pues en algunos países es difícil obtener esas informaciones en tanto que para otros había graves defectos de comparación por la calidad de los servicios proporcionados. Conceptualmente, este sector plantea el problema de selección de un método adecuado para la comparación intrarregional de los precios. Según su criterio, ella podría hacerse en función de la productividad por hora-hombre; sin embargo, surgen dificultades evidentes cuando se aplica ese concepto a la administración pública. Conforme a otro criterio, debería emplearse el costo por habitante (o costo por beneficiario). Si bien este criterio podría ser válido en algunos casos (por ejemplo, justicia y educación), acusa deficiencias marcadas cuando se aplica al grueso de los gastos públicos. Por ejemplo, suponer que los servicios de administración, salud o jubilación son de igual calidad en todos los países sería un error fundamental y el método considerado sólo sería adecuado para los dos casos citados.

La solución para el resto, entonces, parece estar en una clasificación de los gastos públicos en servicios, por una parte, y en adquisiciones, por la otra, subdividiéndolos de acuerdo con la composición de gastos del sector en los diversos países de la región para luego obtener informaciones adecuadas sobre los precios de partidas representativas.

Para la adquisición de otros bienes que los de inversión, no se hizo una recolección especial de precios. Se estableció la distribución porcentual por grupos de gastos en la región sobre la base de las informaciones publicadas  
/en las

en las cuentas nacionales, y las equivalencias de poder adquisitivo que se habían calculado ya para los gastos de consumo privado se aplicaron a los distintos grupos a fin de obtener una serie de valores expresados en monedas nacionales.<sup>82/</sup>

En el caso de los servicios, se enviaron cuestionarios a los gobiernos a fin de obtener informaciones sobre los salarios pagados (incluyendo las prestaciones recibidas) en cargos profesionales, administrativos y no calificados de nivel determinado (es decir, al ocupar el cargo y después de cinco años de servicio en él). A continuación se introdujeron correcciones para tener en consideración las horas trabajadas y otros factores que se estimaron pertinentes a fin de obtener datos comparativos.

En cuanto a la educación, se amplió el alcance de la comparación a fin de abarcar los gastos tanto privados como públicos, pues en muchos países ambos están relacionados entre sí. Los gastos militares, en cambio, se consideraron inadecuados para una comparación directa de precios y se incluyeron sólo por imputación.

b) Bienes de inversión

Para la maquinaria y equipo, fue difícil conseguir cotizaciones de artículos tales como material rodante, telares, prensa tipográficas, etc. que fueron importados "a pedido", directamente por el usuario. Sin embargo, para gran número de productos relacionados con la agricultura, la industria y el comercio, había existencias y pudieron obtenerse las cotizaciones correspondientes. Inicialmente la CEPAL especificaba cada artículo con bastante detalle y se trataba entonces de encontrarlo en la ciudad. Pero el método no era práctico, y se usó entonces otro enfoque: el renglón se describía en términos generales y se reunía suficiente información técnica como para hacer posible un reajuste posterior de precios por diferencias de calidad. En el caso de algunos renglones, las cotizaciones eran teóricas, pues no correspondían a artículos en plaza, sino que se calcularon sobre la base de los precios en el país de exportación sumándoles el flete y seguro, honorarios consulares, derechos aduaneros, cargos bancarios, intereses, gastos de acarreo y transporte, y utilidad de los distribuidores o agentes. En la medida en

---

<sup>82/</sup> En la práctica, se necesita otro reajuste para que los valores calculados representaran la proporción correcta de gastos de consumo y de inversión como promedio para toda América Latina.



que este sistema permitía una comparación más directa entre países (pues el mismo procedimiento, con pocas excepciones, podía aplicarse al mismo renglón en todos los países), los resultados eran en muchos casos superiores a las cotizaciones directas de artículos en plaza. Por otro lado, como la mayor parte de los bienes de inversión de importados por América Latina - con excepción de los vehículos armados, en algunos países, los equipos de construcción y algunos industriales - el procedimiento presenta muchas ventajas, sobre todo en lo que toca a bienes como los telares que sólo se importan ocasionalmente en cada país. Las principales dificultades de comparación se encontraron entre los equipos producidos localmente en la Argentina, Brasil y México, por un lado, y los importados por los países restantes de Europa y los Estados Unidos, por el otro. En la medida en que los equipos de producción nacional se fabrican con licencia de una compañía matriz de Europa o los Estados Unidos (por ejemplo, tractores agrícolas en la Argentina o el Brasil), la tarea de asegurar la comparabilidad se simplificó. Sin embargo, subsistieron algunos problemas, sobre todo en el caso de las industrias mecánicas y de máquinas-herramientas.

En cuanto al equipo de transporte la posibilidad de especificar con precisión el tipo de camión, automóvil u otros vehículos simplificó también el trabajo, incluso si el equipo en algunos casos se importaba y en otros se fabricaba y armaba en el país. De todos modos subsistió un problema en relación con los modelos que continúan fabricándose en los países pese a que en Estados Unidos y Europa habían dejado de fabricarse desde hacía varios años.

El material rodante, los barcos y los aeroplanos no pudieron valorizarse satisfactoriamente pero se estimaron sobre la base de los fletes y derechos u otros cargos aplicados.

Los materiales de construcción en general no ofrecieron ninguna dificultad, aunque se apreciaron diferencias de calidad en los casos de la madera, los ladrillos, y aun el cemento. Los costos de la mano de obra plantearon algún problema por cuanto en cada país se registra un nivel de eficiencia y, por ende, de productividad, distinto. Por otro lado, se obtuvieron informaciones sobre el costo terminado de edificación de departamentos, fábricas, caminos y aceras, con lo cual se obtuvo una medición alternativa del costo de construcción. Se combinaron ambos métodos y se llegó a una cifra compuesta que representaba el costo de los materiales, mano de obra y construcción terminada en cada país.

10/10/2020

Dear Sir,

I am writing to you regarding the matter of the late Mr. [Name] who was a member of the [Organization]. I am sorry to hear of his passing and I hope you are all well.

I have been thinking about the [Organization] and how much it has meant to me over the years. It has been a great privilege to be part of such a [Organization] and I am grateful for the support and guidance I have received from you and the other members.

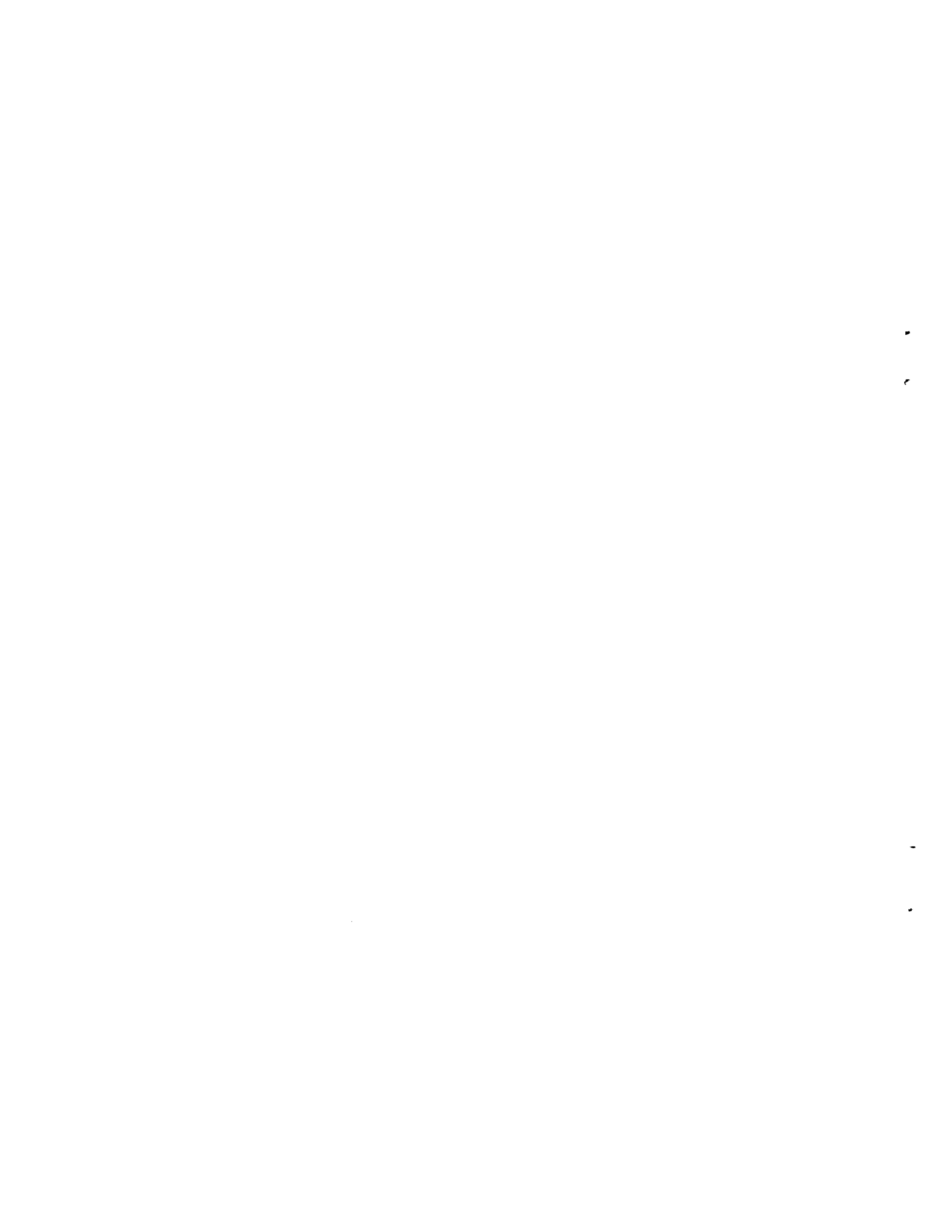
I am sure that the [Organization] will continue to thrive and I am confident that you will continue to lead it with the same dedication and passion that you have shown in the past.

I am sure that the [Organization] will continue to be a source of pride and inspiration for all of its members and I am sure that you will continue to be a great asset to the [Organization].

I am sure that the [Organization] will continue to be a source of pride and inspiration for all of its members and I am sure that you will continue to be a great asset to the [Organization].

I am sure that the [Organization] will continue to be a source of pride and inspiration for all of its members and I am sure that you will continue to be a great asset to the [Organization].

**ANEXO ESTADISTICO**



## Cuadro I-a

## TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD

a) JUNIO DE 1960

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de la moneda nacional)

## 1. América del Sur

País	Moneda nacional	m\$n Argentina	\$B Bolivia	Cr.\$ Brasil	\$(Col.) Colombia	E° Chile	S/- Ecuador	Gs. Paraguay	S/o Perú	\$(Ur.) Uruguay	Bs. Venezuela
Argentina	m\$n	x	.144	2.31	.0949	.018	.221	1.47	.325	.130	.0927
Bolivia	\$B	6.95	x	16.02	.659	.125	1.53	10.23	2.26	.901	.644
Brasil	Cr.\$	.434	.0624	x	.0412	.0078	.0957	.539	.141	.0562	.0402
Colombia	\$(Col.)	10.5	1.52	24.3	x	.189	2.23	35.52	3.42	1.366	.977
Chile	E°	55.7	8.02	128.4	5.29	x	12.29	82.0	18.0	7.22	5.16
Ecuador	S/-	4.53	.652	10.45	.430	.0814	x	6.66	1.471	.587	.420
Paraguay	Gs.	.679	.0977	1.56	.0644	.0122	.149	x	.220	.0880	.0629
Perú	S/o	3.08	.443	7.10	.292	.0553	.680	4.54	x	.399	.286
Uruguay	\$(Urug.)	7.71	1.11	17.79	.732	.138	1.70	11.36	2.504	x	.715
Venezuela	Bs.	10.79	1.55	24.9	1.024	.194	23.8	15.9	3.28	1.40	x
Costa Rica	¢ (CR)	10.12	1.46	23.3	.960	.182	2.23	14.9	32.8	1.312	.938
El Salvador	¢ (ES)	23.9	3.44	55.2	2.27	.430	5.28	35.3	7.77	3.104	2.22
Guatemala	Q	54.47	7.84	125.6	5.17	.978	2.02	80.2	17.7	7.06	5.05
Haití	G	13.2	1.90	30.4	1.25	.237	2.91	19.4	4.28	1.71	1.222
Honduras	L	25.9	3.73	59.7	2.46	.465	5.72	38.2	8.41	3.36	2.40
México	\$(Mex.)	6.10	.878	14.06	.578	.109	1.345	8.98	1.98	.790	.565
Nicaragua	C\$	7.82	1.12	18.03	.742	.240	1.73	11.52	2.54	1.014	.725
Panamá	B/-	55.8	8.04	128.7	5.30	1.00	12.32	31.3	18.2	7.24	5.18
Rep. Dominicana	RD\$	50.7	7.30	117.0	4.82	.911	11.2	74.8	16.5	6.58	4.70
Guayana Británica	\$ BWI	41.1	5.91	94.7	3.90	.738	9.06	50.5	13.3	5.32	3.81

## 2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Moneda nacional	¢(CR) Costa Rica	¢(ES) El Salvador	Q Guatemala	G Haití	L Honduras	\$(Mex) México	C\$ Nicaragua	B/- Panamá	RD\$ Rep. Dominicana	BWI\$ Guayana Británica
Argentina	m\$n	.0988	.0418	.0184	.0758	.0386	.164	.123	.0179	.0197	.0243
Bolivia	\$B	.686	.290	.1275	.527	.263	1.139	.888	.1244	.369	.169
Brasil	Cr.\$	.0429	.0181	.0080	.0329	.0167	.0711	.0554	.0073	.0086	.0106
Colombia	\$(Col.)	1.041	.440	.193	.799	.407	1.73	1.347	.189	.208	.256
Chile	E°	5.50	2.33	1.023	4.22	21.5	9.14	7.12	.998	1.098	1.356
Ecuador	S/-	.448	.189	.0832	.344	.175	.743	.579	.0832	.0893	.110
Paraguay	Gs.	.0671	.0283	.0125	.0515	.0262	.111	.0868	.0122	.134	.0165
Perú	S/o	.304	.129	.0566	.234	.1189	.505	.384	.0572	.0607	.0750
Uruguay	\$(Urug.)	.762	.322	.142	.585	.298	1.26	.986	.1381	.1520	.128
Venezuela	Bs.	1.066	4.50	.198	.818	.416	1.77	1.38	.193	.213	.263
Costa Rica	¢ (CR)	x	.422	.186	.767	.391	1.66	.181	.181	.193	.246
El Salvador	¢ (ES)	2.37	x	.440	1.82	.924	3.93	3.06	.429	.472	.583
Guatemala	Q	5.33	2.27	x	4.13	2.10	8.94	6.96	.975	1.049	1.326
Haití	G	1.303	.551	.242	x	.509	2.16	1.686	.236	.260	.321
Honduras	L	2.56	1.082	.475	1.96	x	4.25	3.21	.464	.510	.630
México	\$(Mex.)	.602	.254	.112	.462	.235	x	.779	.110	.120	.148
Nicaragua	C\$	.773	.327	.144	.593	.302	.128	x	.140	.154	.190
Panamá	B/-	5.52	2.33	1.02	4.23	2.16	9.14	7.14	x	1.10	1.36
Rep. Dominicana	RD\$	5.01	2.12	.932	3.85	1.96	8.32	6.49	.909	x	1.24
Guayana Británica	BWI\$	4.06	1.72	.754	3.11	1.58	6.74	5.25	.736	.810	x

## Cuadro I-b

## TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD

b) JUNIO DE 1962

(Unidades de otras monedas equivalentes a una unidad de la moneda nacional)

## 1. América del Sur

País	Moneda nacional	m\$ n Argen- tina	\$B Boli- via	CR.\$ Brasil	\$(Col.) Colom- bia	Eo Chile	S/- Ecu- dor	Gs. Para- guay	S/o Perú	\$(Ur.) Uru- guay	Bs. Vene- zuela
Argentina	m\$ n	x	.104	3.04	.0670	.0133	.152	1.14	.223	.108	.0597
Bolivia	\$B	9.58	x	29.1	.642	.128	1.45	10.9	2.14	1.044	.572
Brasil	Cr.\$	.329	.0343	x	.0220	.0044	.0498	.373	.0734	.0359	.0196
Colombia	\$(Col.)	14.9	1.56	45.4	x	.199	2.26	17.0	3.33	1.63	.891
Chile	Eo	75.0	7.83	228	5.02	x	11.37	82.5	16.8	8.18	4.48
Ecuador	S/-	6.59	.688	20.1	.442	.0880	x	7.49	1.473	.720	.394
Paraguay	Gs.	.880	.0919	2.68	.0590	.0117	.133	x	.157	.0960	.0525
Perú	S/o	4.48	.467	13.62	.300	.0597	.679	5.09	x	.489	.267
Uruguay	\$(Urug.)	9.16	.956	27.9	.614	.122	1.39	10.4	2.05	x	.547
Venezuela	Bs.	16.8	1.75	51.0	1.12	.223	2.54	19.04	3.74	1.83	x
Costa Rica	¢ (CR)	14.7	1.53	44.7	.985	.196	2.23	16.7	3.28	1.60	.878
El Salvador	¢ (ES)	37.7	3.94	115	2.53	.503	5.72	42.9	8.43	4.12	2.25
Guatemala	Q	87.0	9.08	265	5.83	1.16	13.19	98.8	19.4	9.50	5.19
Haití	G	20.5	2.14	62.5	1.38	.274	3.11	23.3	4.59	2.24	1.236
Honduras	L	40.4	4.21	123	2.70	.538	6.12	45.9	9.02	4.40	2.41
México	\$(Mex.)	9.57	.999	29.1	.641	.128	1.45	10.87	2.14	1.044	.571
Nicaragua	¢ C	12.1	1.26	36.8	.811	.161	1.83	13.7	2.70	1.32	.722
Panamá	B/-	87.2	9.11	265	5.84	1.16	13.23	99.1	19.5	9.52	5.21
Rep. Dominicana	RD\$	75.0	7.83	228	5.02	1.00	11.37	85.2	16.8	8.18	4.48
Guayana Británica	BWI\$	64.2	6.70	195	4.30	.856	9.73	72.9	14.3	7.00	3.83

## 2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Moneda nacional	¢(CR) Costa Rica	¢(ES) El Sal- vador	Q Guate- mala	G Haití	L Hondur- as	\$(Mex.) México	¢\$ Nica- ragua	P/- Panamá	RD\$ Rep. Domi- nicana	BWI\$ Guayana Britá- nica
Argentina	m\$ n	.0680	.0265	.0115	.0487	.0248	.1045	.0826	.01146	.0133	.0156
Bolivia	\$B	.651	.254	.110	.466	.237	1.001	.792	.110	.128	.149
Brasil	Cr.\$	.0224	.0087	.0038	.0160	.0081	.0344	.0272	.0038	.0044	.0051
Colombia	\$(Col.)	1.02	.396	.172	.726	.370	1.56	1.23	.171	.199	.232
Chile	Eo	5.10	1.99	.862	3.65	1.86	7.84	6.20	.860	1.00	1.17
Ecuador	S/-	.448	.175	.0758	.321	.163	.689	.545	.0756	.0880	.103
Paraguay	Gs.	.0598	.0233	.01011	.0428	.0218	.0920	.0727	.0101	.0117	.0137
Perú	S/o	.304	.1186	.0514	.238	.111	.468	.370	.0513	.0597	.0698
Uruguay	\$(Urug.)	.623	.243	.105	.446	.227	.958	.757	.105	.122	.143
Venezuela	Bs.	1.14	.444	.192	.816	.415	1.75	1.38	1.92	.223	.261
Costa Rica	¢ (CR)	x	.390	.169	.716	.364	1.54	1.22	.168	.196	.229
El Salvador	¢ (ES)	2.57	x	.434	1.84	.935	3.34	3.12	.423	.503	.588
Guatemala	Q	5.91	2.30	x	4.24	2.16	9.20	7.19	.998	1.16	1.36
Haití	G	1.40	.544	.236	x	.509	2.147	1.70	.234	.274	.320
Honduras	L	2.74	1.07	.464	1.97	x	4.22	3.34	.463	.538	.629
México	\$(Mex.)	.650	.254	.110	.465	.237	x	.791	.110	.128	.149
Nicaragua	¢\$	.823	.321	.139	.589	.300	1.26	x	.139	.161	.188
Panamá	B/-	5.93	2.31	1.00	4.25	2.16	9.14	7.21	x	1.16	1.36
Rep. Dominicana	RD\$	5.10	1.99	.862	3.65	1.86	7.84	6.20	.860	x	1.17
Guayana Británica	BWI\$	4.36	1.70	.738	3.12	1.59	6.71	5.50	.736	.856	x

## Cuadro II-a

## PRECIOS RELATIVOS Y PODER ADQUISITIVO DE LAS MONEDAS A LOS TIPOS DE CAMBIO LIBRE

a) JUNIO DE 1960

(Índices: país base = 100)

## 1. América del Sur

País	Argen- tina	Bolivia	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecuador	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
Argentina	100	119	114	104	111	89	122	113	134	179
Bolivia	84	100	96	87	94	75	102	95	113	151
Brasil	88	104	100	91	97	78	106	99	117	157
Colombia	97	115	110	100	108	86	118	109	130	173
Chile	90	107	103	93	100	80	109	101	120	161
Ecuador	112	134	128	116	125	100	127	127	150	201
Paraguay	82	98	94	85	92	73	100	93	110	147
Perú	89	105	101	92	99	79	100	100	119	159
Uruguay	75	89	85	77	83	66	90	84	100	134
Venezuela	56	66	64	58	62	50	68	63	75	100
Costa Rica	72	86	82	75	80	64	88	82	97	129
El Salvador	70	83	80	72	78	62	85	79	93	125
Guatemala	64	76	74	67	72	57	78	73	86	115
Haití	76	90	87	79	85	68	93	86	102	136
Honduras	60	71	68	62	66	53	73	68	80	107
México	88	105	101	92	98	79	108	100	119	159
Nicaragua	67	80	77	70	75	60	82	76	90	120
Panamá	64	76	74	67	72	57	78	73	86	115
República Dominicana	55	66	63	57	62	49	67	52	74	99
Guayana Británica	83	99	95	86	93	74	101	94	111	149

## 2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domini- cana	Guaya- na Britá- nica
Argentina	138	144	155	141	167	113	149	155	181	120
Bolivia	116	121	131	110	141	95	125	131	152	101
Brasil	121	126	136	115	146	99	130	136	158	105
Colombia	134	139	150	127	162	109	144	150	175	116
Chile	124	129	140	118	150	102	134	140	162	108
Ecuador	156	161	174	147	188	127	167	174	203	135
Paraguay	114	118	128	108	138	93	122	128	149	99
Perú	123	127	138	116	148	100	132	138	160	106
Uruguay	103	107	116	98	125	84	111	116	135	90
Venezuela	77	80	87	73	93	63	83	87	101	67
Costa Rica	100	104	112	95	121	82	108	112	130	87
El Salvador	96	100	108	91	117	78	104	108	126	84
Guatemala	89	92	100	84	108	73	96	100	116	77
Haití	106	109	118	100	127	86	113	118	138	92
Honduras	83	86	93	78	100	68	89	93	108	72
México	123	127	137	116	147	100	132	137	160	106
Nicaragua	93	96	104	88	112	76	100	104	121	81
Panamá	89	92	100	84	108	73	96	100	116	77
República Dominicana	77	79	86	73	93	62	82	85	100	66
Guayana Británica	115	119	129	109	139	94	124	129	150	100

Cuadro II-b

PRECIOS RELATIVOS Y PODER ADQUISITIVO DE LAS MONEDAS A LOS TIPOS DE CAMBIO LIBRE

b) JUNIO DE 1962

(Indice: país base = 100)

1. América del Sur

País	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Argentina	100	100	102	114	148	101	100	98	94	228
Bolivia	100	100	102	114	147	100	100	97	93	226
Brasil	98	98	100	112	145	99	98	96	92	223
Colombia	87	88	89	100	130	88	87	86	82	199
Chile	68	68	69	77	100	68	68	66	63	154
Ecuador	99	99	101	113	147	100	99	97	92	226
Paraguay	100	100	102	114	148	101	100	98	93	228
Perú	102	103	104	117	151	103	102	100	95	233
Uruguay	107	108	109	122	158	108	107	105	100	244
Venezuela	44	44	45	50	65	44	44	44	43	100
Costa Rica	81	81	82	92	120	82	81	79	76	184
El Salvador	72	72	74	82	107	73	72	71	67	164
Guatemala	66	66	67	75	97	66	66	64	62	150
Haití	80	80	81	91	118	81	80	78	75	182
Honduras	62	63	64	71	93	63	62	61	58	142
México	92	92	94	105	136	93	92	90	86	209
Nicaragua	68	69	70	78	101	69	68	67	64	156
Panamá	68	68	69	77	100	68	68	66	63	154
República Dominicana	61	62	62	71	91	62	61	60	57	140
Guayana Británica	87	87	89	99	129	88	87	85	81	198

2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
Argentina	124	138	152	125	160	109	146	148	163	115
Bolivia	123	137	152	125	159	108	145	147	162	114
Brasil	121	136	149	123	157	107	143	145	160	113
Colombia	108	121	133	110	140	95	128	129	143	101
Chile	83	93	103	85	108	73	99	100	110	78
Ecuador	122	137	150	124	158	108	145	147	162	114
Paraguay	124	139	152	125	160	109	146	148	163	115
Perú	126	142	155	128	163	111	149	151	167	118
Uruguay	132	148	163	134	171	116	156	158	175	123
Venezuela	54	61	67	55	70	48	64	65	72	50
Costa Rica	100	112	123	101	129	88	118	120	132	93
El Salvador	89	100	110	90	115	79	106	107	118	83
Guatemala	81	91	100	82	105	71	96	97	107	76
Haití	98	111	121	100	128	87	117	113	130	92
Honduras	77	87	95	78	100	68	91	92	102	72
México	114	127	140	116	147	100	134	137	150	106
Nicaragua	85	95	104	86	109	74	100	101	112	79
Panamá	84	94	103	85	108	73	99	100	110	78
República Dominicana	76	85	93	77	98	67	90	91	100	70
Guayana Británica	108	120	132	109	139	95	127	129	142	100



## Cuadro III

## EQUIVALENCIA DEL PODER ADQUISITIVO PARA LOS PRINCIPALES SECTORES DE GASTO

a) Unidades monetarias por peso mexicano

País	Moneda nacional	Junio de 1960					Junio de 1962				
		Total	Consumo		Inversión		Total	Consumo		Inversión	
			Privado	Público	Construcción	Equipo		Privado	Público	Construcción	Equipo
Argentina	Peso (Arg.)	6.10	5.94	4.05	8.39	10.05	9.57	9.70	5.06	12.63	14.12
Bolivia	Peso (Bol.)	.878	.942	.463	.830	1.110	.999	1.081	.514	.974	1.110
Brasil	Crucero	14.1	13.7	13.7	13.9	19.9	29.1	28.3	28.5	32.8	35.1
Colombia	Peso (Col.)	.578	.617	.432	.455	.619	.641	.586	.469	.513	.632
Chile	Escudo	.109	.115	.083	.084	.122	.128	.135	.100	.102	.128
Ecuador	Sucre	1.34	1.45	.90	1.04	1.50	1.45	1.54	.97	1.09	1.82
Paraguay	Guaraní	9.0	9.1	6.2	9.8	12.9	10.9	11.2	7.4	11.6	13.9
Perú	Sol	1.98	2.10	1.21	2.00	2.30	2.14	2.29	1.30	2.04	2.30
Uruguay	Peso (Urug.)	.790	.792	.497	.940	1.265	1.044	1.072	.592	1.280	1.214
Venezuela	Bolívar	.565	.566	.762	.504	.276	.572	.575	.703	.513	.323
Costa Rica	Colón (CR)	.602	.643	.454	.593	.506	.650	6.92	.472	.622	.584
El Salvador	Colón (ES)	.254	.276	.205	.195	.194	.254	.273	.205	.198	.194
Guatemala	Quetzal	.112	.123	.087	.083	.078	.110	.120	.083	.082	.078
Haití	Gourde	.462	.500	.375	.375	.385	.465	.500	.375	.380	.077
Honduras	Lempira	.235	.263	.154	.187	.166	.237	.263	.156	.190	.166
México	Peso (Mex.)	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Nicaragua	Córdoba	.779	.821	.661	.790	.614	.791	.832	.650	.804	.614
Panamá	Balboa	.110	.117	.085	.116	.079	.110	.117	.083	.118	.079
República Dominicana	Peso (RD)	.120	.132	.083	.102	.089	.128	.141	.088	.103	.089
Guayana Británica	Dólar (BWI)	.148	.150	.155	.143	.132	.149	.150	.153	.146	.132

b) Unidades monetarias por Balboa

Argentina	Peso (Arg.)	55.8	51.0	47.6	72.1	127.2	87.2	83.2	60.6	107.2	178.0
Bolivia	Peso (Bol.)	8.04	8.09	5.45	7.14	14.06	9.11	9.27	6.16	8.23	14.06
Brasil	Crucero	128.8	117.5	161.7	119.9	251.6	265.4	243.0	341.1	267.8	444.4
Colombia	Peso (Col.)	5.30	5.30	5.08	3.92	7.84	5.84	5.88	5.62	4.34	8.00
Chile	Escudo	1.00	0.99	1.04	.72	1.55	1.16	1.16	1.20	.87	1.62
Ecuador	Sucre	12.32	12.44	10.64	8.94	19.05	13.23	13.20	11.62	9.18	23.05
Paraguay	Guaraní	81.3	78.2	72.4	84.7	163.8	99.1	95.8	88.3	97.8	176.0
Perú	Sol	18.1	18.0	14.2	17.2	29.2	19.5	19.6	15.6	17.2	29.2
Uruguay	Peso (Urug.)	7.24	6.80	5.85	8.1	16.0	9.5	9.2	8.3	10.8	15.4
Venezuela	Bolívar	5.18	4.85	8.96	4.34	3.50	5.21	4.93	8.42	4.33	4.09
Costa Rica	Colón (CR)	5.52	5.52	5.34	5.10	6.41	5.93	5.94	5.66	5.26	7.39
El Salvador	Colón (ES)	2.33	2.37	2.42	1.68	2.46	2.31	2.34	2.46	1.68	2.46
Guatemala	Quetzal	1.02	1.06	1.02	.71	1.00	1.00	1.03	1.00	.69	1.00
Haití	Gourde	4.24	4.25	4.41	3.20	4.85	4.25	4.25	4.48	3.21	4.85
Honduras	Lempira	2.16	2.26	1.81	1.60	2.10	2.16	2.26	1.87	1.60	2.10
México	Peso (Mex.)	9.14	8.58	11.76	8.60	12.66	9.14	8.58	11.97	8.45	12.66
Nicaragua	Córdoba	7.14	7.04	7.77	6.80	7.77	7.21	7.13	7.78	6.80	7.77
Panamá	Balboa	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
República Dominicana	Peso (RD)	1.10	1.14	0.97	.88	1.13	1.16	1.21	1.05	.88	1.13
Guayana Británica	Dólar (BWI)	1.36	1.29	1.83	1.23	1.67	1.36	1.29	1.83	1.23	1.67

## Cuadro IV

## PRECIOS RELATIVOS PARA LOS PRINCIPALES SECTORES DE GASTO A LOS TIPOS DE CAMBIO LIBRE

1. Índices México = 100

País	Junio de 1960					Junio de 1962				
	Total	Consumo		Inversión		Total	Consumo		Inversión	
		Priva- do	Públi- co	Cons- truc- ción	Equi- po		Priva- do	Públi- co	Cons- truc- ción	Equi- po
Argentina	92	90	61	126	151	89	90	47	117	131
Bolivia	92	99	49	87	117	105	114	54	102	117
Brasil	94	91	92	93	132	101	98	99	114	122
Colombia	105	112	78	83	113	92	98	67	73	90
Chile	136	144	104	100	145	98	104	77	78	99
Ecuador	93	100	62	72	104	79	84	53	59	99
Paraguay	92	93	63	101	132	108	111	73	115	138
Perú	90	96	55	91	105	100	107	61	95	107
Uruguay	86	86	54	103	138	119	122	79	146	138
Venezuela	209	210	282	188	103	159	160	195	141	89
Costa Rica	114	121	86	113	96	123	131	89	118	111
El Salvador	127	138	102	98	97	127	136	102	99	97
Guatemala	140	154	109	94	96	137	150	104	95	96
Haití	116	125	94	94	96	116	124	94	96	96
Honduras	147	164	96	117	104	147	164	98	119	104
México	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Nicaragua	134	142	114	135	105	132	139	108	135	103
Panamá	137	146	106	145	99	137	146	104	148	99
República Dominicana	150	165	104	128	111	160	176	110	129	111
Guayana Británica	106	107	111	104	96	106	107	109	107	96

2. Índices: Promedio de 19 países latinoamericanos = 100

Argentina	77	72	64	116	134	75	72	52	107	121
Bolivia	78	79	51	80	103	90	92	60	94	109
Brasil	79	73	96	85	117	86	79	110	104	113
Colombia	87	90	82	77	100	78	79	74	67	84
Chile	115	115	109	92	129	84	84	85	72	92
Ecuador	78	80	65	66	92	67	67	59	54	92
Paraguay	77	75	66	93	117	92	89	81	105	128
Perú	76	76	58	84	93	85	86	67	87	100
Uruguay	72	69	57	94	122	101	98	87	133	128
Venezuela	176	168	296	173	91	135	129	217	129	83
Costa Rica	96	97	90	104	85	104	105	99	108	103
El Salvador	107	110	108	90	86	108	110	114	90	90
Guatemala	118	123	114	86	85	117	121	115	87	89
Haití	97	100	98	86	85	99	101	104	88	89
Honduras	124	132	101	107	92	126	133	108	108	96
México	84	80	105	92	89	85	81	111	91	93
Nicaragua	113	113	120	124	93	112	112	120	123	96
Panamá	116	117	112	133	87	116	118	115	135	92
República Dominicana	126	132	109	117	99	136	142	122	118	103
Guayana Británica	89	86	116	96	85	91	86	121	97	90

Cuadro V-a

PRECIOS RELATIVOS DE LOS SECTORES DE GASTO A LOS TIPOS DE CAMBIO LIBRE: a) JUNIO DE 1960

(Indices: Panamá = 100)

## 1. América del Sur

Sector	País	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
GASTOS DE CONSUMO: TOTAL		<u>61</u>	<u>66</u>	<u>66</u>	<u>77</u>	<u>95</u>	<u>68</u>	<u>64</u>	<u>64</u>	<u>58</u>	<u>159</u>
I. Alimentos		50	64	54	81	75	68	57	60	55	137
II. Bebidas		40	76	34	82	54	61	55	50	41	138
III. Tabaco		99	69	75	57	140	105	95	39	59	252
IV. Ropa, textiles		84	83	85	72	146	70	86	83	83	149
V. Vivienda		70	70	72	76	109	64	61	60	59	135
VI. Transporte y comunicaciones		70	48	75	74	62	75	60	60	50	126
VII. Cuidado personal		58	70	55	72	102	75	75	76	68	186
VIII. Recreación		78	68	69	90	119	84	86	101	60	201
IX. Servicios de gobierno		58	46	89	74	99	59	59	52	51	267
INVERSION FIJA: TOTAL		<u>114</u>	<u>83</u>	<u>92</u>	<u>80</u>	<u>100</u>	<u>72</u>	<u>95</u>	<u>80</u>	<u>98</u>	<u>120</u>
X. Construcción		87	60	64	57	68	43	69	63	71	130
XI. Equipo de producción		140	108	127	102	134	102	136	100	112	98
XII. Equipo de transporte		180	144	153	146	183	114	129	122	213	124
GASTO TOTAL		<u>67</u>	<u>68</u>	<u>69</u>	<u>73</u>	<u>100</u>	<u>68</u>	<u>67</u>	<u>66</u>	<u>63</u>	<u>155</u>

## 2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

Sector	País	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondur- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domi- nicana	Guaya- na Britá- nica
GASTOS DE CONSUMO: TOTAL		<u>86</u>	<u>95</u>	<u>105</u>	<u>86</u>	<u>110</u>	<u>72</u>	<u>98</u>	<u>100</u>	<u>112</u>	<u>82</u>
I. Alimentos		79	105	107	83	117	69	101	100	120	70
II. Bebidas		148	131	125	123	143	51	106	100	142	123
III. Tabaco		171	87	168	149	56	110	150	100	216	152
IV. Ropa, textiles		90	103	104	88	108	98	113	100	111	86
V. Vivienda		81	62	91	71	109	56	82	100	100	68
VI. Transporte y comunicaciones		67	110	104	96	91	53	71	100	101	70
VII. Cuidado personal		57	93	114	70	111	67	93	100	88	59
VIII. Recreación		82	95	130	82	128	76	98	100	88	107
IX. Servicios de gobierno		80	97	102	88	90	94	106	100	97	107
INVERSION FIJA: TOTAL		<u>84</u>	<u>79</u>	<u>82</u>	<u>77</u>	<u>90</u>	<u>82</u>	<u>98</u>	<u>100</u>	<u>98</u>	<u>82</u>
X. Construcción		77	67	71	64	80	69	93	100	87	72
XI. Equipo de producción		85	90	94	93	104	99	93	100	111	96
XII. Equipo de transporte		127	118	112	107	105	107	130	100	118	107
GASTO TOTAL		<u>83</u>	<u>93</u>	<u>102</u>	<u>85</u>	<u>108</u>	<u>73</u>	<u>98</u>	<u>100</u>	<u>110</u>	<u>79</u>

## Cuadro V-b

PRECIOS RELATIVOS DE LOS SECTORES DE GASTO A LOS TIPOS DE CAMBIO LIBRE: b) JUNIO DE 1962

(Indices: Panamá = 100)

## 1. América del Sur

Sector	País	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
GASTOS DE CONSUMO: TOTAL		<u>60</u>	<u>75</u>	<u>71</u>	<u>67</u>	<u>72</u>	<u>57</u>	<u>78</u>	<u>71</u>	<u>83</u>	<u>118</u>
I. Alimentos		50	70	57	70	57	57	69	68	69	96
II. Bebidas		46	88	39	71	56	57	60	56	68	122
III. Tabaco		103	79	88	49	109	87	61	45	62	181
IV. Ropa, textiles		95	91	120	61	98	57	102	99	123	126
V. Vivienda		59	92	75	65	84	53	67	64	95	104
VI. Transporte y comunicaciones		61	56	54	64	45	61	86	69	62	90
VII. Cuidado personal		73	74	48	65	76	64	94	83	101	140
VIII. Recreación		88	71	68	80	91	73	110	110	90	156
IX. Servicios de gobierno		45	52	95	64	73	51	70	58	76	186
INVERSION FIJA: TOTAL		<u>100</u>	<u>89</u>	<u>95</u>	<u>66</u>	<u>72</u>	<u>64</u>	<u>102</u>	<u>82</u>	<u>115</u>	<u>93</u>
X. Construcción		79	69	77	50	53	40	78	64	98	95
XI. Equipo de producción		125	108	121	77	90	96	137	102	115	78
XII. Equipo de transporte		151	144	130	122	125	110	146	125	206	120
GASTO TOTAL		<u>65</u>	<u>77</u>	<u>74</u>	<u>67</u>	<u>71</u>	<u>58</u>	<u>72</u>	<u>73</u>	<u>87</u>	<u>115</u>

## 2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

Sector	País	Costa Rica	El Sal- vador	Guata- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domi- nicana	Guaya- na Britá- nica
GASTOS DE CONSUMO: TOTAL		<u>89</u>	<u>94</u>	<u>103</u>	<u>86</u>	<u>110</u>	<u>72</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>119</u>	<u>79</u>
I. Alimentos		81	107	104	88	110	69	101	100	124	70
II. Bebidas		238	128	121	124	148	52	104	100	153	123
III. Tabaco		180	85	164	150	58	112	147	100	207	152
IV. Ropa, textiles		90	93	101	95	115	96	111	100	142	86
V. Vivienda		86	59	89	68	113	56	81	100	94	68
VI. Transporte y comunicaciones		69	108	102	97	95	54	69	100	108	70
VII. Cuidado personal		59	96	111	71	115	68	91	100	114	59
VIII. Recreación		87	98	126	89	134	78	96	100	113	107
IX. Servicios de gobierno		85	98	100	90	94	96	104	100	105	107
INVERSION FIJA: TOTAL		<u>92</u>	<u>72</u>	<u>81</u>	<u>77</u>	<u>90</u>	<u>81</u>	<u>96</u>	<u>100</u>	<u>98</u>	<u>82</u>
X. Construcción		79	67	69	64	80	68	91	100	87	72
XI. Equipo de producción		100	90	94	93	104	99	96	100	111	96
XII. Equipo de transporte		141	118	112	107	106	107	127	100	118	107
GASTO TOTAL		<u>89</u>	<u>92</u>	<u>100</u>	<u>85</u>	<u>108</u>	<u>73</u>	<u>98</u>	<u>100</u>	<u>116</u>	<u>79</u>

Cuadro VI-a

EQUIVALENCIAS DE PODER ADQUISITIVO DE LAS MONEDAS NACIONALES POR GRUPOS DE GASTO

a) JUNIO DE 1960

(Unidades monetarias nacionales por peso mexicano)

Grupo	País Moneda Tipo de cambio a/	Argen- tina m\$ 6.63	Boli- via SB 0.951	Bra- sil Cr.\$ 15.0	Colom- bia \$ 0.546	Chile P° 0.084	Ecu- dor S/- 1.45	Para- guay Gs. 9.8	Perú S/o 2.20	Uru- guay \$ 0.915	Vene- zuela Bs. 0.268
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>5.65</u>	<u>0.868</u>	<u>13.7</u>	<u>0.589</u>	<u>0.111</u>	<u>1.36</u>	<u>8.7</u>	<u>1.96</u>	<u>0.742</u>	<u>0.596</u>
<b>I. Alimentos</b>		<u>4.79</u>	<u>0.878</u>	<u>11.7</u>	<u>0.635</u>	<u>0.90</u>	<u>1.42</u>	<u>8.0</u>	<u>1.89</u>	<u>0.726</u>	<u>0.532</u>
a) Carne, aves		2.87	0.397	7.4	0.417	0.077	0.89	3.1	1.56	0.436	0.366
b) Pescado		2.79	0.949	7.1	0.830	0.073	0.55	6.1	1.34	0.262	0.324
c) Productos lácteos, huevos		4.67	1.314	11.4	0.654	0.074	1.59	11.2	2.34	0.758	0.536
d) Cereales		5.51	0.912	14.9	0.830	0.068	1.95	8.7	2.32	0.577	0.652
e) Frutas		7.58	0.810	12.5	0.535	0.150	1.09	6.8	3.01	1.401	0.598
f) Hortalizas		5.48	1.139	16.3	0.822	0.092	1.53	12.6	1.75	1.221	0.796
g) Azúcar		8.44	1.494	11.8	0.853	0.136	1.90	11.0	1.47	1.240	0.580
h) Grasas, aceites		5.05	1.116	19.0	0.775	0.114	1.60	7.0	1.43	0.906	0.448
i) Otros alimentos		5.73	0.715	6.0	0.276	0.165	1.49	10.0	1.63	0.637	0.410
<b>II. Bebidas</b>		<u>5.23</u>	<u>1.422</u>	<u>9.9</u>	<u>0.876</u>	<u>0.090</u>	<u>1.74</u>	<u>10.5</u>	<u>2.16</u>	<u>0.742</u>	<u>0.730</u>
a) No alcohólicas		8.22	1.855	16.0	0.585	0.135	1.90	16.2	3.20	0.769	1.300
b) Alcohólicas		4.30	1.287	8.0	0.967	0.075	1.69	8.8	1.34	0.733	0.552
<b>III. Tabaco</b>		<u>5.95</u>	<u>0.594</u>	<u>10.3</u>	<u>0.284</u>	<u>0.107</u>	<u>1.39</u>	<u>8.5</u>	<u>0.78</u>	<u>0.490</u>	<u>0.615</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<u>5.68</u>	<u>0.806</u>	<u>12.9</u>	<u>0.401</u>	<u>0.125</u>	<u>1.02</u>	<u>8.5</u>	<u>1.97</u>	<u>0.769</u>	<u>0.406</u>
a) Ropa		5.30	0.746	11.4	0.404	0.129	0.80	7.9	1.73	0.674	0.385
b) Calzado		4.89	0.637	11.9	0.346	0.100	1.01	6.6	1.71	0.663	0.362
c) Textiles		7.26	1.099	17.4	0.446	0.137	1.55	11.7	2.75	1.087	0.494
<b>V. Vivienda</b>		<u>8.36</u>	<u>1.195</u>	<u>19.3</u>	<u>0.743</u>	<u>0.163</u>	<u>1.54</u>	<u>10.6</u>	<u>2.38</u>	<u>0.966</u>	<u>0.649</u>
a) Alquiler		10.80	1.385	31.2	1.004	0.178	1.31	7.8	2.84	0.717	0.854
b) Combustible, electricidad, agua		7.06	0.933	9.4	0.379	0.134	1.59	14.0	1.44	1.336	0.639
c) Enseres domésticos		5.88	1.344	11.0	0.600	0.151	2.05	12.5	2.94	1.066	0.587
d) Muebles		5.20	1.124	9.1	0.626	0.174	1.81	8.7	1.86	0.702	0.335
e) Artefactos eléctricos		7.86	0.858	13.3	0.779	0.184	1.87	13.7	2.25	1.317	0.246
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<u>8.83</u>	<u>0.874</u>	<u>21.3</u>	<u>0.763</u>	<u>0.098</u>	<u>2.04</u>	<u>11.1</u>	<u>2.49</u>	<u>0.863</u>	<u>0.640</u>
a) Transporte público		8.52	0.725	26.8	0.374	0.073	1.28	9.5	2.95	0.887	0.752
b) Transporte privado (funcionamiento)		9.74	0.983	15.1	1.500	0.127	3.26	14.8	1.73	0.932	0.301
c) Comunicaciones		7.54	1.392	9.8	0.537	0.149	2.43	8.0	2.43	0.472	1.117
<b>VII. Cuidado personal</b>		<u>5.75</u>	<u>1.000</u>	<u>12.4</u>	<u>0.593</u>	<u>0.129</u>	<u>1.63</u>	<u>10.9</u>	<u>2.52</u>	<u>0.937</u>	<u>0.747</u>
a) Artículos de tocador		5.96	1.486	11.5	0.888	0.176	2.81	23.2	3.14	1.065	0.476
b) Drogas, medicinas		7.89	1.136	12.0	0.712	0.092	2.81	8.2	3.73	1.349	1.024
c) Servicios médicos, dentales		5.76	1.337	11.8	0.558	0.174	0.94	9.0	1.76	0.874	0.769
d) Peluquería		5.44	0.688	15.8	0.846	0.140	1.29	7.9	2.15	0.828	1.171
e) Servicios domésticos		4.32	0.588	12.3	0.310	0.100	0.82	9.1	1.98	0.678	0.533
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<u>6.79</u>	<u>0.847</u>	<u>13.5</u>	<u>0.633</u>	<u>0.131</u>	<u>1.58</u>	<u>11.0</u>	<u>2.90</u>	<u>0.715</u>	<u>0.704</u>
a) Diversiones públicas		7.52	0.839	10.9	0.616	0.131	1.53	10.4	3.07	0.747	0.901
b) Libros, juguetes, etc.		5.55	0.661	18.0	0.675	0.131	1.66	11.9	2.60	0.660	0.371
<b>IX. Servicios de gobierno b/</b>		<u>4.05</u>	<u>0.463</u>	<u>13.7</u>	<u>0.432</u>	<u>0.083</u>	<u>0.90</u>	<u>6.2</u>	<u>1.21</u>	<u>0.497</u>	<u>0.762</u>
a) Sueldos, salarios		3.56	0.368	13.7	0.368	0.080	0.72	5.4	1.07	0.438	0.803
b) Compras		7.21	1.073	13.7	0.843	0.134	2.08	10.9	2.13	0.879	0.488
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<u>9.21</u>	<u>0.969</u>	<u>16.9</u>	<u>0.536</u>	<u>0.103</u>	<u>1.27</u>	<u>11.4</u>	<u>2.15</u>	<u>1.101</u>	<u>0.391</u>
<b>X. Construcción</b>		<u>8.39</u>	<u>0.830</u>	<u>13.9</u>	<u>0.455</u>	<u>0.084</u>	<u>1.04</u>	<u>9.8</u>	<u>2.00</u>	<u>0.940</u>	<u>0.504</u>
a) Edificios		8.85	0.780	14.3	0.476	0.085	1.09	9.6	2.15	0.944	0.476
b) Otras construcciones		7.83	0.889	13.5	0.430	0.081	0.98	10.2	1.82	0.935	0.538
<b>XI. Equipo de producción</b>		<u>9.39</u>	<u>1.043</u>	<u>19.2</u>	<u>0.563</u>	<u>0.114</u>	<u>1.49</u>	<u>13.4</u>	<u>2.22</u>	<u>1.040</u>	<u>0.263</u>
a) Agrícola		8.51	0.982	20.8	0.500	0.097	1.40	11.5	2.48	1.054	0.258
b) Industrial		9.63	1.032	18.8	0.570	0.116	1.48	13.6	2.18	1.036	0.362
c) Oficina		6.86	1.376	23.6	0.566	0.111	1.87	13.1	2.30	1.090	0.297
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<u>11.66</u>	<u>1.277</u>	<u>21.4</u>	<u>0.745</u>	<u>0.144</u>	<u>1.54</u>	<u>11.8</u>	<u>2.50</u>	<u>1.822</u>	<u>0.309</u>
a) Vehículos automotores		11.81	1.325	22.8	0.780	0.149	1.54	11.1	2.50	1.842	0.316
b) Otros equipos		10.94	1.054	15.0	0.581	0.119	1.55	14.8	2.50	1.725	0.276
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>6.10</u>	<u>0.878</u>	<u>14.1</u>	<u>0.573</u>	<u>0.109</u>	<u>1.34</u>	<u>9.0</u>	<u>1.98</u>	<u>0.790</u>	<u>0.565</u>

a/ Tipos de cambio libre.

b/ Incluye los gastos en la educación privada. Los gastos de defensa se incluyeron solamente por imputación.

Cuadro VI-a (conclusión)

EQUIVALENCIAS DE PODER ADQUISITIVO DE LAS MONEDAS NACIONALES POR GRUPOS DE GASTO

a) JUNIO DE 1960

(Unidades monetarias nacionales por peso mexicano)

Grupo	País Moneda Tipo de cambio a/	Costa	El Sal-	Guate-	Haití	Hondur-	México	Nicar-	Panamá	Repú-	Guaya-
		Rica	vador	mala		ras		ragua		blica	na
		¢	¢	¢	G	L	\$	C\$	B/-	RD\$	Brítá- nica BWI\$
		0.532	0.200	0.080	0.400	0.160	1.00	0.584	0.080	0.080	0.137
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<b>0.614</b>	<b>0.265</b>	<b>0.117</b>	<b>0.480</b>	<b>0.246</b>	<b>1.00</b>	<b>0.796</b>	<b>0.112</b>	<b>0.125</b>	<b>0.151</b>
<b>I. Alimentos</b>		<b>0.610</b>	<b>0.303</b>	<b>0.123</b>	<b>0.505</b>	<b>0.269</b>	<b>1.00</b>	<b>0.844</b>	<b>0.125</b>	<b>0.139</b>	<b>0.138</b>
a)	Carne, aves	0.368	0.154	0.072	0.325	0.141	1.00	0.486	0.067	0.068	0.098
b)	Pescado	0.302	0.214	0.067	0.400	0.253	1.00	0.871	0.057	0.226	0.142
c)	Productos lácteos, huevos	0.741	0.327	0.139	0.550	0.263	1.00	0.747	0.158	0.119	0.165
d)	Cereales	0.761	0.433	0.158	0.495	0.360	1.00	1.123	0.134	0.212	0.160
e)	Frutas	0.573	0.217	0.166	0.540	0.281	1.00	0.737	0.131	0.099	...
f)	Hortalizas	0.779	0.389	0.168	0.910	0.404	1.00	1.136	0.132	0.145	...
g)	Azúcar	0.818	0.409	0.131	0.575	0.300	1.00	1.054	0.137	0.126	0.142
h)	Grasas, aceites	0.541	0.231	0.099	0.480	0.235	1.00	0.765	0.103	0.239	0.126
i)	Otros alimentos	0.590	0.353	0.106	0.445	0.251	1.00	0.853	0.097	0.112	0.105
<b>II. Bebidas</b>		<b>1.542</b>	<b>0.514</b>	<b>0.195</b>	<b>0.965</b>	<b>0.448</b>	<b>1.00</b>	<b>1.216</b>	<b>0.157</b>	<b>0.223</b>	<b>0.330</b>
a)	No alcohólicas	1.779	0.475	0.282	0.970	0.284	1.00	0.990	0.176	0.215	0.209
b)	Alcohólicas	1.468	0.526	0.168	0.965	0.499	1.00	1.287	0.151	0.226	0.369
<b>III. Tabaco</b>		<b>0.827</b>	<b>0.158</b>	<b>0.122</b>	<b>0.545</b>	<b>0.081</b>	<b>1.00</b>	<b>0.797</b>	<b>0.073</b>	<b>0.158</b>	<b>0.190</b>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<b>0.489</b>	<b>0.210</b>	<b>0.085</b>	<b>0.360</b>	<b>0.176</b>	<b>1.00</b>	<b>0.672</b>	<b>0.081</b>	<b>0.090</b>	<b>0.120</b>
a)	Ropa	0.428	0.191	0.085	0.360	0.154	1.00	0.657	0.069	0.078	0.119
b)	Calzado	0.565	0.169	0.070	0.325	0.204	1.00	0.636	0.115	0.093	0.101
c)	Textiles	0.557	0.288	0.096	0.385	0.201	1.00	0.713	0.079	0.116	0.141
<b>V. Vivienda</b>		<b>0.771</b>	<b>0.221</b>	<b>0.130</b>	<b>0.505</b>	<b>0.312</b>	<b>1.00</b>	<b>0.863</b>	<b>0.143</b>	<b>0.142</b>	<b>0.167</b>
a)	Alquiler	0.962	0.186	0.143	0.405	0.325	1.00	0.736	0.151	0.099	0.074
b)	Combustible, electri- cidad, agua	0.434	0.215	0.122	0.720	0.332	1.00	0.881	0.147	0.181	...
c)	Enseres domésticos	1.137	0.409	0.172	0.770	0.332	1.00	1.395	0.126	0.234	0.315
d)	Muebles	0.513	0.169	0.169	0.245	0.309	1.00	0.791	0.139	0.114	0.304
e)	Artefactos eléctricos	0.478	0.177	0.093	0.365	0.190	1.00	0.695	0.069	0.143	...
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<b>0.677</b>	<b>0.416</b>	<b>0.158</b>	<b>0.730</b>	<b>0.277</b>	<b>1.00</b>	<b>0.782</b>	<b>0.152</b>	<b>0.153</b>	<b>0.182</b>
a)	Transporte público	0.643	0.458	0.178	0.750	0.297	1.00	0.727	0.179	0.123	0.174
b)	Transporte privado (funcionamiento)	0.743	0.342	0.123	0.710	0.225	1.00	0.799	0.101	0.162	0.195
c)	Comunicaciones	0.654	0.424	0.165	0.710	0.333	1.00	1.056	0.168	0.302	0.189
<b>VII. Cuidado personal</b>		<b>0.454</b>	<b>0.278</b>	<b>0.136</b>	<b>0.420</b>	<b>0.266</b>	<b>1.00</b>	<b>0.825</b>	<b>0.120</b>	<b>0.106</b>	<b>0.121</b>
a)	Artículos de tocador	0.625	0.311	0.161	0.505	0.295	1.00	1.058	0.103	0.131	0.154
b)	Drogas, medicinas	0.413	0.496	0.190	0.690	0.427	1.00	0.768	0.178	0.151	0.113
c)	Servicios médicos, dentales	0.580	0.279	0.138	0.430	0.199	1.00	1.102	0.094	0.079	0.082
d)	Peluquería	0.590	0.252	0.203	0.565	0.223	1.00	1.059	0.142	0.125	0.195
e)	Servicios domésticos	0.277	0.127	0.065	0.145	0.200	1.00	0.467	0.098	0.075	...
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<b>0.573</b>	<b>0.247</b>	<b>0.136</b>	<b>0.430</b>	<b>0.269</b>	<b>1.00</b>	<b>0.747</b>	<b>0.105</b>	<b>0.092</b>	<b>0.191</b>
a)	Diversiones públicas	0.685	0.275	0.149	0.295	0.338	1.00	0.768	0.116	0.066	0.193
b)	Libros, juguetes, etc.	0.383	0.200	0.113	0.660	0.272	1.00	0.711	0.085	0.134	0.187
<b>IX. Servicios de gobierno b/</b>		<b>0.454</b>	<b>0.205</b>	<b>0.087</b>	<b>0.375</b>	<b>0.154</b>	<b>1.00</b>	<b>0.651</b>	<b>0.085</b>	<b>0.083</b>	<b>0.155</b>
a)	Sueldos, salarios	0.414	0.192	0.080	0.345	0.136	1.00	0.625	0.079	0.073	...
b)	Compras	0.712	0.295	0.124	0.555	0.267	1.00	0.860	0.124	0.153	0.198
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<b>0.550</b>	<b>0.194</b>	<b>0.081</b>	<b>0.380</b>	<b>0.176</b>	<b>1.00</b>	<b>0.703</b>	<b>0.098</b>	<b>0.096</b>	<b>0.137</b>
<b>X. Construcción</b>		<b>0.593</b>	<b>0.195</b>	<b>0.083</b>	<b>0.375</b>	<b>0.187</b>	<b>1.00</b>	<b>0.790</b>	<b>0.116</b>	<b>0.102</b>	<b>0.143</b>
a)	Edificios	0.584	0.180	0.078	0.360	0.174	1.00	0.777	0.113	0.097	0.143
b)	Otras edificaciones	0.603	0.212	0.088	0.390	0.202	1.00	0.806	0.117	0.107	0.142
<b>XI. Equipos de producción</b>		<b>0.456</b>	<b>0.183</b>	<b>0.077</b>	<b>0.375</b>	<b>0.169</b>	<b>1.00</b>	<b>0.580</b>	<b>0.081</b>	<b>0.090</b>	<b>0.130</b>
a)	Agrícola	0.437	0.178	0.073	0.365	0.153	1.00	0.556	0.078	0.081	0.119
b)	Industrial	0.456	0.183	0.076	0.380	0.166	1.00	0.570	0.081	0.090	0.132
c)	Callejón	0.501	0.187	0.091	0.390	0.249	1.00	0.796	0.080	0.102	0.124
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<b>0.632</b>	<b>0.221</b>	<b>0.084</b>	<b>0.400</b>	<b>0.158</b>	<b>1.00</b>	<b>0.710</b>	<b>0.075</b>	<b>0.088</b>	<b>0.136</b>
a)	Vehículos automotores	0.662	0.223	0.084	0.395	0.151	1.00	0.703	0.073	0.084	0.133
b)	Otros equipos	0.493	0.212	0.083	0.435	0.191	1.00	0.714	0.081	0.108	0.152
<b>GASTO TOTAL</b>		<b>0.602</b>	<b>0.254</b>	<b>0.112</b>	<b>0.462</b>	<b>0.235</b>	<b>1.00</b>	<b>0.772</b>	<b>0.110</b>	<b>0.120</b>	<b>0.148</b>

a/ Tipos de cambio libre.

b/ Incluye los gastos en la educación privada. Los gastos de defensa se incluyeron solamente por imputación.

Cuadro VI-b

EQUIVALENCIAS DE PODER ADQUISITIVO DE LAS MONEDAS NACIONALES POR GRUPOS DE GASTO

b) JUNIO DE 1962

(Unidades monetarias nacionales por peso mexicano)

Grupo	País Moneda Tipo de cambio a/	Argen-	Boli-	Bra-	Colom-	Chile	Ecu-	Para-	Perú	Uru-	Vene-
		tina m\$ñ	via \$B	sil Cr.\$	bia \$	E°	dor S/-	guay Gs.	S/o	guay \$	zuela Bs.
		10.81	0.951	28.8	0.700	0.130	1.84	10.1	2.15	0.879	0.364
<b>GASTO DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>8.97</u>	<u>0.992</u>	<u>28.4</u>	<u>0.652</u>	<u>0.130</u>	<u>1.45</u>	<u>10.6</u>	<u>2.13</u>	<u>1.013</u>	<u>0.595</u>
<b>I. Alimentos</b>		<u>7.86</u>	<u>0.967</u>	<u>23.6</u>	<u>0.710</u>	<u>0.108</u>	<u>1.57</u>	<u>10.1</u>	<u>2.11</u>	<u>0.874</u>	<u>0.508</u>
a) Carne, aves		4.35	0.470	13.6	0.460	0.100	0.95	4.5	1.92	0.389	0.347
b) Pescado		5.26	0.958	16.4	0.914	0.068	0.59	7.3	1.18	0.563	0.308
c) Productos lácteos, huevos		7.35	1.54	22.7	0.721	0.144	1.70	13.8	2.47	1.000	0.511
d) Cereales		8.67	0.999	29.9	0.971	0.090	2.08	9.5	2.34	0.864	0.621
e) Frutas		8.89	0.919	26.5	0.579	0.126	1.11	9.3	3.33	1.235	0.570
f) Hortalizas		12.80	1.293	41.1	0.890	0.157	1.57	15.5	1.94	1.592	0.758
g) Azúcar		19.19	1.810	22.1	0.992	0.130	2.02	13.7	1.65	1.508	0.553
h) Grasas, aceites		5.40	1.261	34.6	0.852	0.131	1.71	15.2	1.56	0.834	0.427
i) Otros alimentos		8.37	0.780	6.2	0.284	0.128	1.59	12.1	1.06	0.787	0.390
<b>II. Bebidas</b>		<u>9.47</u>	<u>1.614</u>	<u>21.6</u>	<u>0.948</u>	<u>0.139</u>	<u>2.00</u>	<u>11.7</u>	<u>2.32</u>	<u>1.147</u>	<u>0.852</u>
a) No alcohólicas		22.487	2.104	30.9	0.633	0.206	1.94	13.2	3.43	1.282	1.239
b) Alcohólicas		5.389	1.460	18.7	1.047	0.118	2.02	11.2	1.98	1.105	0.731
<b>III. Tabaco</b>		<u>9.90</u>	<u>0.674</u>	<u>22.6</u>	<u>0.307</u>	<u>1.127</u>	<u>1.42</u>	<u>5.5</u>	<u>0.86</u>	<u>0.483</u>	<u>0.587</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<u>10.65</u>	<u>0.900</u>	<u>36.0</u>	<u>0.446</u>	<u>0.133</u>	<u>1.09</u>	<u>10.7</u>	<u>2.20</u>	<u>1.126</u>	<u>0.474</u>
a) Ropa		10.31	0.834	30.5	0.449	0.131	0.86	9.7	1.94	0.949	0.476
b) Calzado		8.144	0.712	32.7	0.385	0.089	1.07	9.5	1.92	0.946	0.397
c) Textiles		13.44	1.227	51.8	0.496	0.176	1.65	14.04	3.08	1.702	0.542
<b>V. Vivienda</b>		<u>11.15</u>	<u>1.556</u>	<u>38.4</u>	<u>0.815</u>	<u>0.195</u>	<u>1.72</u>	<u>12.1</u>	<u>2.46</u>	<u>1.493</u>	<u>0.671</u>
a) Alquiler		12.50	1.721	56.5	1.118	0.214	1.30	9.2	2.98	1.134	0.854
b) Combustible, electricidad, agua		8.26	0.966	14.8	0.413	0.159	1.58	16.6	1.55	2.099	0.608
c) Enseres domésticos		12.85	2.066	27.3	0.654	0.170	2.59	13.8	2.97	1.769	0.665
d) Muebles		15.03	1.727	38.4	0.682	0.193	2.10	9.9	1.88	1.237	0.445
e) Artefactos eléctricos		9.44	1.318	32.9	0.850	0.233	2.17	13.9	2.27	1.486	0.326
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<u>12.30</u>	<u>0.991</u>	<u>28.8</u>	<u>0.827</u>	<u>0.109</u>	<u>2.09</u>	<u>16.0</u>	<u>2.76</u>	<u>1.004</u>	<u>0.610</u>
a) Transporte público		10.87	0.823	29.4	0.405	0.077	1.31	15.5	3.26	0.955	0.723
b) Transporte privado (funcionamiento)		13.33	1.116	30.0	1.624	0.147	3.24	17.8	1.92	1.124	0.287
c) Comunicaciones		17.34	1.580	21.3	0.583	0.173	2.49	12.7	2.69	0.875	1.064
<b>VII. Cuidado personal</b>		<u>11.53</u>	<u>1.029</u>	<u>20.2</u>	<u>0.665</u>	<u>0.146</u>	<u>1.73</u>	<u>13.2</u>	<u>2.53</u>	<u>1.304</u>	<u>0.745</u>
a) Artículos de tocador		10.24	1.527	20.3	0.996	0.217	3.34	29.5	3.28	1.251	0.632
b) Drogas, medicinas		14.24	1.167	20.4	0.799	0.100	2.86	8.8	3.92	1.597	0.986
c) Servicios médicos, dentales		14.69	1.373	28.4	0.626	0.138	0.95	13.0	1.84	1.309	0.740
d) Peluquería		10.94	0.707	20.0	0.949	0.174	1.31	8.9	2.25	1.110	1.128
e) Servicios domésticos		8.64	0.604	15.0	0.347	0.104	0.84	12.2	2.07	1.199	0.513
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<u>12.21</u>	<u>0.870</u>	<u>25.0</u>	<u>0.716</u>	<u>0.153</u>	<u>1.72</u>	<u>14.3</u>	<u>3.02</u>	<u>1.017</u>	<u>0.728</u>
a) Diversiones públicas		12.50	0.862	24.9	0.691	0.151	1.55	12.0	3.20	1.062	0.867
b) Libros, juguetes, etc.		11.72	0.884	25.2	0.758	0.156	1.99	18.2	2.72	0.940	0.493
<b>IX. Servicios de gobierno b/</b>		<u>5.06</u>	<u>0.514</u>	<u>28.5</u>	<u>0.469</u>	<u>0.100</u>	<u>0.97</u>	<u>7.4</u>	<u>1.30</u>	<u>0.692</u>	<u>0.703</u>
a) Sueldos, salarios		3.98	0.387	20.1	0.390	0.092	0.79	6.5	1.15	0.605	0.733
b) Compras		12.16	1.343	31.4	0.926	0.155	2.19	13.0	2.27	1.260	0.515
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<u>13.40</u>	<u>1.042</u>	<u>33.9</u>	<u>0.572</u>	<u>0.115</u>	<u>1.45</u>	<u>12.7</u>	<u>2.17</u>	<u>1.247</u>	<u>0.418</u>
<b>X. Construcción</b>		<u>12.69</u>	<u>0.974</u>	<u>32.8</u>	<u>0.513</u>	<u>0.102</u>	<u>1.09</u>	<u>11.6</u>	<u>2.04</u>	<u>1.280</u>	<u>0.513</u>
a) Edificios		12.86	0.925	33.0	0.536	0.106	1.14	11.3	2.19	1.256	0.484
b) Otras construcciones		12.47	1.043	32.5	0.485	0.098	1.03	11.9	1.85	1.309	0.547
<b>XI. Equipo de producción</b>		<u>13.64</u>	<u>1.043</u>	<u>35.1</u>	<u>0.563</u>	<u>0.119</u>	<u>1.79</u>	<u>13.2</u>	<u>2.22</u>	<u>1.020</u>	<u>0.288</u>
a) Agrícola		11.34	0.982	34.9	0.500	0.098	1.68	11.9	2.48	1.005	0.258
b) Industrial		14.18	1.032	35.2	0.570	0.118	1.77	14.2	2.18	1.018	0.286
c) Oficina		8.41	1.376	33.2	0.566	0.167	2.38	14.2	2.30	1.100	0.403
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<u>15.31</u>	<u>1.277</u>	<u>35.0</u>	<u>0.801</u>	<u>0.152</u>	<u>1.89</u>	<u>13.8</u>	<u>2.50</u>	<u>1.695</u>	<u>0.408</u>
a) Vehículos automotores		15.02	1.325	34.2	0.849	0.159	1.30	13.5	2.50	1.703	0.428
b) Otros equipos		16.67	1.054	38.7	0.581	0.121	1.86	15.2	2.50	1.657	0.313
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>25.57</u>	<u>0.999</u>	<u>29.1</u>	<u>0.641</u>	<u>0.128</u>	<u>1.45</u>	<u>10.9</u>	<u>2.14</u>	<u>1.044</u>	<u>0.571</u>

a/ Tipos de cambio libre.

b/ Incluye los gastos en la educación privada.

## Cuadro VI-b (conclusión)

## EQUIVALENCIAS DEL PODER ADQUISITIVO DE LAS MONEDAS NACIONALES POR GRUPOS DE GASTO

b) JUNIO DE 1962

(Unidades monetarias nacionales por peso mexicano)

Grupo	Pais	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
	Moneda Tipo de cambio a/	₡ 0.532	₡ 0.200	Q. 0.080	G 0.400	L 0.160	\$ 1.00	C\$ 0.596	B/- 0.080	RD\$ 0.080	BWI\$ 0.137
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<b>0.658</b>	<b>0.263</b>	<b>0.115</b>	<b>0.480</b>	<b>0.246</b>	<b>1.00</b>	<b>0.803</b>	<b>0.111</b>	<b>0.132</b>	<b>0.151</b>
<b>I. Alimentos</b>		<b>0.625</b>	<b>0.309</b>	<b>0.121</b>	<b>0.505</b>	<b>0.256</b>	<b>1.00</b>	<b>0.871</b>	<b>0.116</b>	<b>0.144</b>	<b>0.139</b>
a)	Carne, aves	0.377	0.160	0.071	0.325	0.130	1.00	0.495	0.068	0.071	0.099
b)	Pescado	0.344	0.220	0.066	0.400	0.234	1.00	0.868	0.057	0.233	0.143
c)	Productos lácteos, huevos	0.720	0.338	0.137	0.550	0.243	1.00	0.761	0.160	0.122	0.167
d)	Cereales	0.775	0.447	0.155	0.495	0.333	1.00	1.150	0.115	0.219	0.161
e)	Frutas	0.594	0.208	0.159	0.535	0.286	1.00	0.752	0.128	0.104	...
f)	Hortalizas	0.807	0.372	0.161	0.900	0.412	1.00	0.152	0.179	0.152	...
g)	Azúcar	0.826	0.423	0.128	0.575	0.277	1.00	0.075	0.154	0.130	0.144
h)	Grasas, aceites	0.618	0.238	0.098	0.480	0.218	1.00	0.780	0.064	0.247	0.127
i)	Otros alimentos	0.611	0.365	0.104	0.445	0.233	1.00	0.901	0.098	0.115	0.106
<b>II. Bebidas</b>		<b>2.438</b>	<b>0.494</b>	<b>0.187</b>	<b>0.955</b>	<b>0.457</b>	<b>1.00</b>	<b>1.192</b>	<b>0.154</b>	<b>0.235</b>	<b>0.324</b>
a)	No alcohólicas	1.743	0.457	0.269	0.955	0.290	1.00	0.970	0.172	0.225	0.205
b)	Alcohólicas	2.655	0.505	0.161	0.950	0.509	1.00	1.262	0.148	0.238	0.361
<b>III. Tabaco</b>		<b>0.857</b>	<b>0.152</b>	<b>0.117</b>	<b>0.535</b>	<b>0.083</b>	<b>1.00</b>	<b>0.782</b>	<b>0.071</b>	<b>0.148</b>	<b>0.186</b>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<b>0.497</b>	<b>0.193</b>	<b>0.084</b>	<b>0.395</b>	<b>0.192</b>	<b>1.00</b>	<b>0.687</b>	<b>0.083</b>	<b>0.118</b>	<b>0.123</b>
a)	Ropa	0.436	0.176	0.085	0.395	0.164	1.00	0.671	0.071	0.102	0.121
b)	Calzado	0.575	0.155	0.070	0.355	0.216	1.00	0.681	0.117	0.121	0.103
c)	Textiles	0.566	0.267	0.096	0.425	0.233	1.00	0.728	0.081	0.151	0.144
<b>V. Vivienda</b>		<b>0.816</b>	<b>0.210</b>	<b>0.127</b>	<b>0.485</b>	<b>0.522</b>	<b>1.00</b>	<b>0.859</b>	<b>0.143</b>	<b>0.134</b>	<b>0.166</b>
a)	Alquiler	0.980	0.152	0.144	0.380	0.340	1.00	0.750	0.154	0.120	0.075
b)	Combustible, electricidad, agua	0.453	0.219	0.117	0.695	0.339	1.00	0.863	0.144	0.149	...
c)	Enseres domésticos	1.264	0.414	0.164	0.740	0.339	1.00	1.368	0.124	0.193	0.309
d)	Muebles	0.601	0.171	0.075	0.235	0.315	1.00	0.776	0.195	0.094	0.298
e)	Artefactos eléctricos	0.574	0.179	0.089	0.355	0.194	1.00	0.682	0.068	0.117	...
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<b>0.684</b>	<b>0.400</b>	<b>0.151</b>	<b>0.725</b>	<b>0.282</b>	<b>1.00</b>	<b>0.767</b>	<b>0.149</b>	<b>0.161</b>	<b>0.179</b>
a)	Transporte público	0.630	0.441	0.170	0.740	0.303	1.00	0.713	0.174	0.129	0.171
b)	Transporte privado (funcionamiento)	0.779	0.329	0.118	0.700	0.230	1.00	0.784	0.099	0.171	0.191
c)	Comunicaciones	0.683	0.408	0.158	0.700	0.339	1.00	1.035	0.164	0.317	0.185
<b>VII. Cuidado personal</b>		<b>0.465</b>	<b>0.284</b>	<b>0.130</b>	<b>0.415</b>	<b>0.271</b>	<b>1.00</b>	<b>0.796</b>	<b>0.118</b>	<b>0.134</b>	<b>0.119</b>
a)	Artículos de tocador	0.727	0.317	0.153	0.500	0.301	1.00	1.037	0.100	0.166	0.151
b)	Drogas, medicinas	0.408	0.505	0.182	0.680	0.436	1.00	0.753	0.174	0.191	0.111
c)	Servicios médicos, dentales	0.572	0.285	0.132	0.425	0.203	1.00	1.080	0.092	0.100	0.081
d)	Peluquería	0.583	0.258	0.195	0.555	0.228	1.00	1.038	0.139	0.158	0.191
e)	Servicios domésticos	0.274	0.129	0.062	0.145	0.204	1.00	0.458	0.096	0.094	...
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<b>0.591</b>	<b>0.252</b>	<b>0.130</b>	<b>0.460</b>	<b>0.274</b>	<b>1.00</b>	<b>0.733</b>	<b>0.103</b>	<b>0.116</b>	<b>0.187</b>
a)	Diversiones públicas	0.677	0.281	0.143	0.290	0.314	1.00	0.753	0.114	0.084	0.190
b)	Libros, juguetes, etc.	0.445	0.204	0.108	0.655	0.206	1.00	0.633	0.084	0.170	0.183
<b>IX. Servicios de gobierno b/</b>		<b>0.472</b>	<b>0.205</b>	<b>0.083</b>	<b>0.375</b>	<b>0.156</b>	<b>1.00</b>	<b>0.610</b>	<b>0.083</b>	<b>0.088</b>	<b>0.153</b>
a)	Sueldos, salarios	0.427	0.192	0.077	0.340	0.139	1.00	0.615	0.077	0.077	...
b)	Compras	0.768	0.290	0.120	0.600	0.273	1.00	0.876	0.123	0.154	0.199
<b>INVERSION FIJA: TOTAL</b>		<b>0.603</b>	<b>0.196</b>	<b>0.080</b>	<b>0.380</b>	<b>0.178</b>	<b>1.00</b>	<b>0.709</b>	<b>0.099</b>	<b>0.096</b>	<b>0.139</b>
<b>X. Construcción</b>		<b>0.622</b>	<b>0.198</b>	<b>0.082</b>	<b>0.380</b>	<b>0.190</b>	<b>1.00</b>	<b>0.804</b>	<b>0.118</b>	<b>0.103</b>	<b>0.146</b>
a)	Edificios	0.613	0.183	0.077	0.365	0.177	1.00	0.791	0.117	0.099	0.146
b)	Otras construcciones	0.633	0.216	0.087	0.395	0.205	1.00	0.820	0.120	0.109	0.145
<b>XI. Equipo de producción</b>		<b>0.536</b>	<b>0.183</b>	<b>0.077</b>	<b>0.375</b>	<b>0.169</b>	<b>1.00</b>	<b>0.580</b>	<b>0.081</b>	<b>0.090</b>	<b>0.130</b>
a)	Agrícola	0.514	0.178	0.073	0.365	0.153	1.00	0.566	0.078	0.081	0.119
b)	Industrial	0.536	0.183	0.076	0.380	0.166	1.00	0.570	0.081	0.090	0.132
c)	Oficina	0.589	0.187	0.091	0.390	0.249	1.00	0.798	0.080	0.102	0.124
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<b>0.701</b>	<b>0.221</b>	<b>0.084</b>	<b>0.400</b>	<b>0.158</b>	<b>1.00</b>	<b>0.710</b>	<b>0.075</b>	<b>0.088</b>	<b>0.136</b>
a)	Vehículos automotores	0.727	0.223	0.084	0.395	0.151	1.00	0.703	0.073	0.084	0.133
b)	Otros equipos	0.580	0.212	0.083	0.435	0.191	1.00	0.744	0.081	0.108	0.152
<b>GASTO TOTAL</b>		<b>0.650</b>	<b>0.254</b>	<b>0.110</b>	<b>0.465</b>	<b>0.237</b>	<b>1.00</b>	<b>0.791</b>	<b>0.110</b>	<b>0.128</b>	<b>0.139</b>

a/ Tipos de cambio libre.

b/ Incluye los gastos en la educación privada.



Cuadro VII-a

PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO LIBRE: a) JUNIO DE 1960

(Índices: México = 100)

Grupo de gasto	País	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>85</u>	<u>91</u>	<u>91</u>	<u>107</u>	<u>139</u>	<u>94</u>	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>81</u>	<u>221</u>
<b>I. Alimentos</b>		<u>72</u>	<u>92</u>	<u>78</u>	<u>116</u>	<u>112</u>	<u>98</u>	<u>82</u>	<u>86</u>	<u>79</u>	<u>197</u>
a) Carne, aves		43	42	50	76	96	61	32	71	47	136
b) Pescado		42	100	47	151	91	38	63	61	28	120
c) Productos lácteos, huevos		70	138	76	119	92	110	115	106	87	198
d) Cereales		83	96	99	151	85	134	89	96	63	242
e) Frutas		114	85	83	97	188	75	70	137	152	222
f) Hortalizas		83	120	109	150	115	106	129	80	133	295
g) Azúcar		127	157	79	155	170	131	113	68	135	215
h) Grasas, aceites		76	118	127	141	142	110	72	67	98	166
i) Otros alimentos		86	75	40	50	206	103	103	76	69	152
<b>II. Bebidas</b>		<u>79</u>	<u>150</u>	<u>66</u>	<u>159</u>	<u>112</u>	<u>120</u>	<u>103</u>	<u>98</u>	<u>81</u>	<u>270</u>
a) No alcohólicas		124	195	106	106	169	131	166	145	84	285
b) Alcohólicas		65	136	53	176	94	116	90	84	80	204
<b>III. Tabaco</b>		<u>90</u>	<u>62</u>	<u>69</u>	<u>52</u>	<u>134</u>	<u>96</u>	<u>87</u>	<u>25</u>	<u>53</u>	<u>182</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<u>86</u>	<u>85</u>	<u>86</u>	<u>73</u>	<u>156</u>	<u>71</u>	<u>87</u>	<u>90</u>	<u>84</u>	<u>150</u>
a) Ropa		80	78	76	73	161	55	81	79	73	250
b) Calzado		74	67	80	63	125	69	68	78	72	246
c) Textiles		110	116	116	81	171	107	120	125	118	183
<b>V. Vivienda</b>		<u>126</u>	<u>126</u>	<u>129</u>	<u>135</u>	<u>204</u>	<u>113</u>	<u>108</u>	<u>108</u>	<u>105</u>	<u>240</u>
a) Alquiler		163	146	208	183	223	90	80	129	78	316
b) Combustible, electricidad, agua		107	98	63	69	158	110	144	66	145	237
c) Enseres domésticos		89	141	74	109	176	169	128	134	116	217
d) Muebles		78	113	61	114	218	125	89	85	76	124
e) Artefactos eléctricos		119	90	89	142	250	129	140	102	143	91
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<u>133</u>	<u>22</u>	<u>142</u>	<u>139</u>	<u>122</u>	<u>141</u>	<u>114</u>	<u>113</u>	<u>24</u>	<u>237</u>
a) Transporte público		129	76	179	68	91	88	97	134	96	281
b) Transporte privado (funcionamiento)		147	104	101	273	159	225	151	79	101	112
c) Comunicaciones		114	147	65	98	186	168	81	110	51	414
<b>VII. Cuidado personal</b>		<u>88</u>	<u>105</u>	<u>83</u>	<u>108</u>	<u>161</u>	<u>112</u>	<u>112</u>	<u>114</u>	<u>102</u>	<u>277</u>
a) Artículos de tocador		90	156	77	162	220	194	238	143	116	176
b) Drogas, medicinas		119	120	80	130	115	194	84	171	147	379
c) Servicios médicos, dentales		87	141	78	102	218	64	92	80	95	285
d) Peluquería		82	72	105	154	175	89	81	98	90	434
e) Servicios domésticos		65	62	82	56	125	57	93	90	74	197
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<u>102</u>	<u>89</u>	<u>90</u>	<u>116</u>	<u>164</u>	<u>109</u>	<u>112</u>	<u>132</u>	<u>78</u>	<u>261</u>
a) Diversiones públicas		113	88	73	112	164	106	106	140	81	334
b) Libros, juguetes, etc.		84	91	120	123	164	116	122	118	72	137
<b>IX. Servicios de gobierno a/</b>		<u>61</u>	<u>49</u>	<u>22</u>	<u>78</u>	<u>204</u>	<u>62</u>	<u>63</u>	<u>55</u>	<u>54</u>	<u>282</u>
a) Sueldos, salarios		54	39	92	67	301	50	55	48	48	297
b) Compras		109	113	91	153	168	143	112	97	96	181
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<u>139</u>	<u>102</u>	<u>112</u>	<u>98</u>	<u>123</u>	<u>88</u>	<u>116</u>	<u>98</u>	<u>120</u>	<u>146</u>
<b>X. Construcción</b>		<u>125</u>	<u>87</u>	<u>93</u>	<u>83</u>	<u>100</u>	<u>72</u>	<u>101</u>	<u>91</u>	<u>103</u>	<u>138</u>
a) Edificios		134	82	95	87	101	75	98	98	103	178
b) Otras construcciones		118	93	90	79	96	68	104	83	102	201
<b>XI. Equipo de producción</b>		<u>142</u>	<u>110</u>	<u>128</u>	<u>103</u>	<u>136</u>	<u>103</u>	<u>137</u>	<u>101</u>	<u>114</u>	<u>98</u>
a) Agrícola		128	103	139	92	115	97	117	113	115	96
b) Industrial		145	109	126	104	138	102	140	99	113	135
c) Oficina		103	145	158	105	132	129	134	105	119	111
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<u>176</u>	<u>134</u>	<u>143</u>	<u>136</u>	<u>171</u>	<u>107</u>	<u>121</u>	<u>114</u>	<u>199</u>	<u>115</u>
a) Vehículos automotores		178	139	152	143	177	107	114	114	201	118
b) Otros equipos		165	111	100	106	142	107	151	114	188	103
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>22</u>	<u>22</u>	<u>94</u>	<u>105</u>	<u>136</u>	<u>23</u>	<u>22</u>	<u>20</u>	<u>86</u>	<u>209</u>

a/ Incluye los gastos en la educación privada.

## Cuadro VII-a (conclusión)

PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE: a) JUNIO DE 1962

(Indices: México = 100)

Grupo de gasto	País	Argen- tina	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domini- cana	Guaya- na Britá- nica
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<b>116</b>	<b>132</b>	<b>146</b>	<b>120</b>	<b>154</b>	<b>100</b>	<b>137</b>	<b>140</b>	<b>156</b>	<b>108</b>
<b>I. Alimentos</b>		<b>115</b>	<b>152</b>	<b>154</b>	<b>126</b>	<b>168</b>	<b>100</b>	<b>146</b>	<b>144</b>	<b>174</b>	<b>98</b>
a) Carne, aves		69	77	72	81	88	100	84	84	85	70
b) Pescado		57	107	84	100	158	100	150	71	282	101
c) Productos lácteos, huevos		140	164	174	138	164	100	129	198	148	118
d) Cereales		144	216	198	110	225	100	194	142	265	114
e) Frutas		108	108	208	135	176	100	132	164	124	...
f) Hortalizas		147	194	210	228	252	100	204	203	181	...
g) Azúcar		154	204	164	144	188	100	182	204	158	91
h) Grasas, aceites		102	116	124	120	147	100	132	129	299	90
i) Otros alimentos		111	176	132	111	157	100	152	121	140	75
<b>II. Bebidas</b>		<b>291</b>	<b>257</b>	<b>244</b>	<b>241</b>	<b>280</b>	<b>100</b>	<b>210</b>	<b>196</b>	<b>272</b>	<b>236</b>
a) No alcohólicas		336	238	352	242	178	100	171	220	269	149
b) Alcohólicas		277	263	210	241	312	100	222	189	282	264
<b>III. Tabaco</b>		<b>156</b>	<b>72</b>	<b>152</b>	<b>136</b>	<b>51</b>	<b>100</b>	<b>137</b>	<b>91</b>	<b>198</b>	<b>136</b>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<b>92</b>	<b>105</b>	<b>106</b>	<b>90</b>	<b>110</b>	<b>100</b>	<b>116</b>	<b>101</b>	<b>112</b>	<b>86</b>
a) Ropa		81	96	106	90	96	100	113	86	98	85
b) Calzado		107	84	88	81	128	100	115	144	116	72
c) Textiles		105	144	120	96	126	100	123	99	145	100
<b>V. Vivienda</b>		<b>146</b>	<b>110</b>	<b>162</b>	<b>126</b>	<b>195</b>	<b>100</b>	<b>149</b>	<b>179</b>	<b>178</b>	<b>119</b>
a) Alquiler		182	93	179	101	203	100	127	189	124	53
b) Combustible, electri- cidad, agua		82	108	152	180	208	100	152	184	226	...
c) Enseres domésticos		214	204	215	192	208	100	245	158	292	225
b) Muebles		97	84	99	61	193	100	136	249	142	217
e) Artefactos eléctricos		90	88	116	91	119	100	120	86	179	...
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<b>128</b>	<b>208</b>	<b>198</b>	<b>182</b>	<b>173</b>	<b>100</b>	<b>135</b>	<b>190</b>	<b>191</b>	<b>130</b>
a) Transporte público		121	229	222	188	186	100	125	224	154	124
b) Transporte privado (funcionamiento)		140	171	154	178	141	100	138	126	202	139
c) Comunicaciones		123	212	206	178	208	100	182	210	378	135
<b>VII. Cuidado personal</b>		<b>86</b>	<b>132</b>	<b>170</b>	<b>105</b>	<b>166</b>	<b>100</b>	<b>140</b>	<b>150</b>	<b>132</b>	<b>86</b>
a) Artículos de tocador		118	156	201	126	184	100	182	129	164	110
b) Drogas, medicina		78	248	238	172	267	100	132	222	189	81
c) Servicios médicos, dentales		109	140	172	108	124	100	190	118	99	59
d) Peluquería		113	126	254	141	139	100	183	178	156	139
e) Servicios domésticos		52	64	81	36	125	100	80	122	94	...
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<b>108</b>	<b>124</b>	<b>170</b>	<b>108</b>	<b>168</b>	<b>100</b>	<b>129</b>	<b>131</b>	<b>115</b>	<b>136</b>
a) Diversiones públicas		129	138	186	74	192	100	132	145	82	138
b) Libros, juguetes, etc.		72	100	141	165	126	100	123	106	167	134
<b>IX. Servicios de gobierno a/</b>		<b>86</b>	<b>102</b>	<b>109</b>	<b>94</b>	<b>96</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>106</b>	<b>104</b>	<b>111</b>
a) Sueldos, salarios		78	96	101	86	85	100	108	99	90	...
b) Compras		134	148	155	139	167	100	152	155	191	141
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<b>104</b>	<b>97</b>	<b>95</b>	<b>95</b>	<b>110</b>	<b>100</b>	<b>120</b>	<b>122</b>	<b>119</b>	<b>100</b>
<b>X. Construcción</b>		<b>113</b>	<b>97</b>	<b>94</b>	<b>94</b>	<b>117</b>	<b>100</b>	<b>135</b>	<b>145</b>	<b>127</b>	<b>104</b>
a) Edificios		110	90	97	90	109	100	133	141	121	104
b) Otras construcciones		113	106	110	97	126	100	138	146	134	104
<b>XI. Equipo de producción</b>		<b>86</b>	<b>91</b>	<b>96</b>	<b>94</b>	<b>106</b>	<b>100</b>	<b>99</b>	<b>101</b>	<b>112</b>	<b>95</b>
a) Agrícola		83	89	91	91	96	100	97	98	102	87
b) Industrial		86	91	95	94	104	100	98	101	112	96
c) Oficina		94	93	114	97	156	100	137	100	127	90
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<b>120</b>	<b>110</b>	<b>101</b>	<b>101</b>	<b>92</b>	<b>100</b>	<b>121</b>	<b>92</b>	<b>110</b>	<b>92</b>
a) Vehículos automotores		126	111	105	99	94	100	120	91	105	97
b) Otros equipos		94	106	104	109	119	100	127	101	135	111
<b>GASTO TOTAL</b>		<b>114</b>	<b>127</b>	<b>140</b>	<b>116</b>	<b>147</b>	<b>100</b>	<b>134</b>	<b>137</b>	<b>150</b>	<b>105</b>

a/ Incluye los gastos en la educación privada.

## Cuadro VII-b

PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE: b) JUNIO DE 1962

(Indices: México = 100)

Grupo de gasto	País	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>83</u>	<u>104</u>	<u>98</u>	<u>93</u>	<u>100</u>	<u>79</u>	<u>105</u>	<u>100</u>	<u>115</u>	<u>165</u>
<b>I. Alimentos</b>		<u>73</u>	<u>102</u>	<u>82</u>	<u>101</u>	<u>83</u>	<u>82</u>	<u>100</u>	<u>92</u>	<u>92</u>	<u>141</u>
a) Carne, aves		40	50	47	66	77	52	45	90	44	97
b) Pescado		49	101	57	131	52	32	72	55	64	86
c) Productos lácteos, huevos		68	162	79	103	111	92	137	116	114	142
d) Cereales		80	105	104	139	69	113	94	110	98	172
e) Frutas		82	97	92	83	97	60	92	156	140	158
f) Hortalizas		118	136	143	127	121	85	154	91	181	211
g) Azúcar		178	190	77	142	100	110	136	77	171	154
h) Grasas, aceites		50	133	120	122	101	93	150	73	95	119
i) Otros alimentos		77	82	22	41	98	86	100	87	89	108
<b>II. Bebidas</b>		<u>88</u>	<u>170</u>	<u>95</u>	<u>135</u>	<u>107</u>	<u>109</u>	<u>116</u>	<u>109</u>	<u>130</u>	<u>237</u>
a) No alcohólicas		208	222	107	90	158	106	131	160	146	344
b) Alcohólicas		50	154	65	149	91	110	111	92	126	203
<b>III. Tabaco</b>		<u>92</u>	<u>71</u>	<u>78</u>	<u>44</u>	<u>93</u>	<u>77</u>	<u>54</u>	<u>40</u>	<u>55</u>	<u>163</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<u>98</u>	<u>95</u>	<u>125</u>	<u>64</u>	<u>102</u>	<u>59</u>	<u>106</u>	<u>103</u>	<u>128</u>	<u>132</u>
a) Ropa		95	88	106	64	101	46	96	91	108	132
b) Calzado		78	75	114	55	68	58	94	90	108	110
c) Textiles		124	129	180	71	135	90	139	144	193	151
<b>V. Vivienda</b>		<u>106</u>	<u>164</u>	<u>133</u>	<u>116</u>	<u>150</u>	<u>94</u>	<u>120</u>	<u>115</u>	<u>170</u>	<u>186</u>
a) Alquiler		114	181	196	160	165	70	91	139	129	237
b) Combustible, electricidad, agua		76	102	51	59	122	86	164	72	238	169
c) Enseres domésticos		119	218	95	93	212	141	136	139	201	185
d) Muebles		139	182	133	97	148	114	98	88	141	124
e) Artefactos eléctricos		87	139	114	121	179	118	138	106	169	91
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<u>114</u>	<u>104</u>	<u>100</u>	<u>118</u>	<u>84</u>	<u>114</u>	<u>152</u>	<u>129</u>	<u>114</u>	<u>169</u>
a) Transporte público		101	87	102	58	59	71	154	152	108	201
b) Transporte privado (funcionamiento)		123	118	104	232	113	182	177	90	128	80
c) Comunicaciones		160	166	74	83	133	135	123	126	99	296
<b>VII. Cuidado personal</b>		<u>113</u>	<u>108</u>	<u>70</u>	<u>95</u>	<u>112</u>	<u>94</u>	<u>138</u>	<u>123</u>	<u>148</u>	<u>207</u>
a) Artículos de tocador		95	161	71	142	167	181	292	153	142	176
b) Drogas, medicinas		132	123	71	114	77	155	87	183	182	274
c) Servicios médicos, dentales		136	144	99	89	152	52	129	86	149	206
d) Peluquería		108	74	70	136	134	71	88	105	126	313
e) Servicios domésticos		80	64	52	50	80	45	120	97	136	142
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<u>113</u>	<u>92</u>	<u>87</u>	<u>102</u>	<u>118</u>	<u>94</u>	<u>141</u>	<u>141</u>	<u>116</u>	<u>202</u>
a) Diversiones públicas		116	91	87	99	116	85	119	150	121	241
b) Libros, juguetes, etc.		108	93	88	108	120	108	180	127	107	137
<b>IX. Servicios de gobierno a/</b>		<u>47</u>	<u>54</u>	<u>92</u>	<u>67</u>	<u>77</u>	<u>53</u>	<u>73</u>	<u>61</u>	<u>72</u>	<u>195</u>
a) Sueldos, salarios		37	41	98	57	71	43	65	54	69	204
b) Compras		112	141	109	132	119	119	129	106	143	143
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<u>124</u>	<u>110</u>	<u>118</u>	<u>82</u>	<u>88</u>	<u>79</u>	<u>136</u>	<u>101</u>	<u>142</u>	<u>115</u>
<b>X. Construcción</b>		<u>117</u>	<u>102</u>	<u>114</u>	<u>73</u>	<u>78</u>	<u>59</u>	<u>115</u>	<u>95</u>	<u>146</u>	<u>141</u>
a) Edificios		119	96	114	77	62	62	112	102	143	133
b) Otras construcciones		115	110	113	69	75	60	118	86	149	150
<b>XI. Equipo de producción</b>		<u>126</u>	<u>110</u>	<u>122</u>	<u>80</u>	<u>91</u>	<u>97</u>	<u>138</u>	<u>103</u>	<u>116</u>	<u>79</u>
a) Agrícola		105	103	121	72	76	92	118	116	114	71
b) Industrial		131	109	122	104	91	97	104	102	116	79
c) Oficina		78	145	115	104	128	129	141	107	125	111
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<u>142</u>	<u>110</u>	<u>122</u>	<u>114</u>	<u>117</u>	<u>103</u>	<u>136</u>	<u>117</u>	<u>193</u>	<u>112</u>
a) Vehículos automotores		139	139	119	121	122	103	134	117	194	113
b) Otros equipos		155	111	134	83	93	101	150	117	189	86
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>89</u>	<u>105</u>	<u>101</u>	<u>92</u>	<u>98</u>	<u>79</u>	<u>103</u>	<u>100</u>	<u>119</u>	<u>159</u>

a/ Incluye los gastos en la educación privada.

Cuadro VII-b (conclusión)

PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE: b) JUNIO DE 1962

(Indíces: México = 100)

Grupo de gasto	País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>124</u>	<u>132</u>	<u>144</u>	<u>120</u>	<u>154</u>	<u>100</u>	<u>134</u>	<u>139</u>	<u>165</u>	<u>108</u>
<b>I. Alimentos</b>		<u>118</u>	<u>154</u>	<u>151</u>	<u>126</u>	<u>160</u>	<u>100</u>	<u>145</u>	<u>145</u>	<u>180</u>	<u>99</u>
a) Carne, aves		71	80	89	81	81	100	82	85	89	71
b) Pescado		65	110	82	100	146	100	148	71	291	102
c) Productos lácteos, huevos		136	169	171	138	152	100	127	200	152	119
d) Cereales		146	224	194	124	208	100	192	144	274	115
e) Frutas		112	104	199	194	175	100	125	160	130	...
f) Hortalizas		152	186	201	225	258	100	194	224	190	...
g) Azúcar		156	212	160	144	173	100	179	205	162	103
h) Grasas, aceites		117	119	122	120	136	100	130	130	309	91
i) Otros alimentos		115	182	130	111	146	100	150	122	144	76
<b>II. Bebidas</b>		<u>460</u>	<u>247</u>	<u>234</u>	<u>239</u>	<u>286</u>	<u>100</u>	<u>192</u>	<u>192</u>	<u>293</u>	<u>231</u>
a) No alcohólicas		329	228	336	239	181	100	162	215	281	146
b) Alcohólicas		501	252	201	298	318	100	210	185	298	258
<b>III. Tabaco</b>		<u>162</u>	<u>76</u>	<u>146</u>	<u>134</u>	<u>52</u>	<u>100</u>	<u>130</u>	<u>89</u>	<u>185</u>	<u>133</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<u>94</u>	<u>96</u>	<u>105</u>	<u>99</u>	<u>120</u>	<u>100</u>	<u>114</u>	<u>104</u>	<u>148</u>	<u>68</u>
a) Ropa		82	88	106	99	102	100	112	89	128	86
b) Calzado		108	78	88	89	135	100	114	146	151	74
c) Textiles		107	134	120	118	146	100	121	101	189	103
<b>V. Vivienda</b>		<u>154</u>	<u>105</u>	<u>159</u>	<u>121</u>	<u>201</u>	<u>100</u>	<u>143</u>	<u>179</u>	<u>168</u>	<u>119</u>
a) Alquiler		185	76	180	95	212	100	125	192	150	54
b) Combustible, electricidad, agua		86	110	146	174	212	100	144	180	186	...
c) Enseres domésticos		238	207	205	185	212	100	228	155	241	221
d) Muebles		113	86	94	59	197	100	129	244	118	213
e) Artefactos eléctricos		108	90	111	89	121	100	112	85	146	...
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<u>129</u>	<u>200</u>	<u>189</u>	<u>181</u>	<u>176</u>	<u>100</u>	<u>128</u>	<u>186</u>	<u>201</u>	<u>128</u>
a) Transporte público		119	220	212	185	189	100	119	219	161	122
b) Transporte privado (funcionamiento)		147	164	148	175	144	100	131	124	214	136
c) Comunicaciones		129	204	198	175	212	100	172	205	396	132
<b>VII. Cuidado personal</b>		<u>88</u>	<u>142</u>	<u>162</u>	<u>104</u>	<u>169</u>	<u>100</u>	<u>133</u>	<u>148</u>	<u>168</u>	<u>85</u>
a) Artículos de tocador		137	158	191	125	188	100	173	125	208	108
b) Drogas, medicinas		77	252	228	170	272	100	126	218	239	79
c) Servicios médicos, dentales		108	142	165	106	127	100	180	115	125	58
d) Peluquería		110	129	244	139	142	100	173	174	198	136
e) Servicios domésticos		52	64	78	36	128	100	76	120	118	...
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<u>112</u>	<u>126</u>	<u>162</u>	<u>115</u>	<u>171</u>	<u>100</u>	<u>122</u>	<u>129</u>	<u>145</u>	<u>134</u>
a) Diversiones públicas		128	140	179	72	196	100	126	142	105	136
b) Libros, juguetes, etc.		84	102	135	164	129	100	116	105	212	131
<b>IX. Servicios de gobierno a/</b>		<u>89</u>	<u>102</u>	<u>104</u>	<u>94</u>	<u>98</u>	<u>100</u>	<u>108</u>	<u>104</u>	<u>110</u>	<u>109</u>
a) Sueldos, salarios		81	96	96	85	87	100	102	96	96	...
b) Compras		145	145	150	150	171	100	146	154	192	142
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<u>115</u>	<u>98</u>	<u>95</u>	<u>95</u>	<u>111</u>	<u>100</u>	<u>119</u>	<u>123</u>	<u>120</u>	<u>101</u>
<b>X. Construcción</b>		<u>118</u>	<u>99</u>	<u>95</u>	<u>96</u>	<u>119</u>	<u>100</u>	<u>135</u>	<u>147</u>	<u>129</u>	<u>107</u>
a) Edificios		110	90	97	90	109	100	133	141	121	104
b) Otras construcciones		113	106	110	97	126	100	133	146	134	104
<b>XI. Equipo de producción</b>		<u>101</u>	<u>91</u>	<u>96</u>	<u>94</u>	<u>106</u>	<u>100</u>	<u>97</u>	<u>101</u>	<u>112</u>	<u>95</u>
a) Agrícola		98	89	91	91	96	100	95	95	102	87
b) Industrial		101	91	95	94	104	100	96	101	112	96
c) Oficina		111	93	114	97	156	100	134	100	127	90
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<u>133</u>	<u>110</u>	<u>101</u>	<u>101</u>	<u>99</u>	<u>100</u>	<u>119</u>	<u>93</u>	<u>110</u>	<u>99</u>
a) Vehículos automotores		138	111	105	99	94	100	118	91	105	97
b) Otros equipos		110	106	104	109	120	100	125	101	135	111
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>123</u>	<u>127</u>	<u>137</u>	<u>116</u>	<u>147</u>	<u>100</u>	<u>132</u>	<u>137</u>	<u>160</u>	<u>106</u>

a/ Incluye los gastos en la educación privada.

Cuadro VIII-a

PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE

a) JUNIO DE 1960

(Indices: promedio de 19 países latinoamericanos = 100)

Grupo de gasto	País	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>71</u>	<u>76</u>	<u>76</u>	<u>89</u>	<u>115</u>	<u>78</u>	<u>74</u>	<u>74</u>	<u>67</u>	<u>183</u>
<b>I. Alimentos</b>		<u>61</u>	<u>76</u>	<u>64</u>	<u>95</u>	<u>96</u>	<u>81</u>	<u>73</u>	<u>71</u>	<u>66</u>	<u>163</u>
a) Carne, aves		59	57	68	103	131	84	44	97	65	185
b) Pescado		43	103	48	155	94	39	64	63	29	123
c) Productos lácteos, huevos		54	107	59	92	71	85	88	82	67	153
d) Cereales		58	67	69	105	59	93	62	67	44	168
e) Frutas		88	65	64	75	144	57	53	105	117	170
f) Hortalizas		58	73	66	91	82	64	79	48	86	179
g) Azúcar		90	111	55	109	120	92	79	48	95	151
h) Grasas, aceites		61	94	101	112	112	88	57	53	78	132
i) Otros alimentos		76	66	35	44	181	90	90	67	61	133
<b>II. Bebidas</b>		<u>45</u>	<u>85</u>	<u>38</u>	<u>91</u>	<u>64</u>	<u>66</u>	<u>61</u>	<u>56</u>	<u>46</u>	<u>154</u>
a) No alcohólicas		65	103	56	56	89	69	87	75	44	150
b) Alcohólicas		39	81	32	105	56	69	53	50	47	122
<b>III. Tabaco</b>		<u>87</u>	<u>61</u>	<u>67</u>	<u>50</u>	<u>130</u>	<u>23</u>	<u>84</u>	<u>34</u>	<u>52</u>	<u>176</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<u>80</u>	<u>72</u>	<u>80</u>	<u>68</u>	<u>146</u>	<u>66</u>	<u>81</u>	<u>83</u>	<u>78</u>	<u>266</u>
a) Ropa		81	80	77	74	164	56	82	80	74	253
b) Calzado		74	67	79	63	125	69	68	78	72	245
c) Textiles		91	96	96	67	142	88	99	103	98	152
<b>V. Vivienda</b>		<u>87</u>	<u>87</u>	<u>89</u>	<u>23</u>	<u>141</u>	<u>78</u>	<u>75</u>	<u>75</u>	<u>73</u>	<u>166</u>
a) Alquiler		106	95	136	119	145	59	52	84	51	206
b) Comodidad, electricidad, agua		78	72	46	50	123	80	105	48	106	173
c) Enseres domésticos		53	85	44	65	105	101	76	80	69	130
d) Muebles		66	100	51	96	184	105	75	72	64	105
e) Artefactos eléctricos		104	79	78	124	202	113	122	90	126	80
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<u>89</u>	<u>62</u>	<u>96</u>	<u>23</u>	<u>82</u>	<u>25</u>	<u>76</u>	<u>76</u>	<u>63</u>	<u>159</u>
a) Transporte público		88	52	122	46	62	60	66	91	66	191
b) Transporte privado (funcionamiento)		100	70	69	185	108	153	102	53	69	76
c) Comunicaciones		67	86	38	57	110	99	48	65	30	243
<b>VII. Cuidado personal</b>		<u>67</u>	<u>82</u>	<u>64</u>	<u>84</u>	<u>125</u>	<u>87</u>	<u>87</u>	<u>89</u>	<u>72</u>	<u>215</u>
a) Artículos de tocador		58	101	50	105	143	125	154	92	75	114
b) Drogas, medicinas		71	71	48	77	69	116	50	102	87	226
c) Servicios médicos, dentales		70	113	63	81	174	52	73	64	76	228
d) Peluquería		56	50	72	106	120	61	56	67	62	298
e) Servicios domésticos		73	71	94	65	143	65	107	103	85	226
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<u>81</u>	<u>70</u>	<u>71</u>	<u>23</u>	<u>129</u>	<u>86</u>	<u>88</u>	<u>104</u>	<u>61</u>	<u>206</u>
a) Diversiones públicas		86	67	55	85	125	81	81	105	62	254
b) Libros, juguetes, etc.		71	77	102	104	139	98	104	100	61	117
<b>IX. Servicios de gobierno a/</b>		<u>64</u>	<u>51</u>	<u>96</u>	<u>82</u>	<u>102</u>	<u>65</u>	<u>66</u>	<u>53</u>	<u>57</u>	<u>296</u>
a) Sueldos, salarios		60	43	103	75	114	56	62	54	53	333
b) Compras		79	82	67	112	122	105	82	71	70	132
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<u>125</u>	<u>22</u>	<u>101</u>	<u>89</u>	<u>111</u>	<u>72</u>	<u>125</u>	<u>88</u>	<u>103</u>	<u>192</u>
<b>X. Construcción</b>		<u>116</u>	<u>80</u>	<u>85</u>	<u>77</u>	<u>22</u>	<u>66</u>	<u>23</u>	<u>84</u>	<u>24</u>	<u>173</u>
a) Edificios		124	76	89	81	94	70	91	91	96	165
b) Otras construcciones		107	84	81	71	87	61	94	75	92	181
<b>XI. Equipo de producción</b>		<u>131</u>	<u>102</u>	<u>118</u>	<u>25</u>	<u>125</u>	<u>25</u>	<u>127</u>	<u>23</u>	<u>105</u>	<u>21</u>
a) Agrícola		124	100	134	89	112	94	114	109	112	93
b) Industrial		132	99	114	95	125	93	127	90	103	122
c) Oficina		87	122	133	88	111	103	112	88	100	93
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<u>140</u>	<u>107</u>	<u>114</u>	<u>109</u>	<u>137</u>	<u>85</u>	<u>26</u>	<u>21</u>	<u>159</u>	<u>22</u>
a) Vehículos automotores		141	110	120	113	140	85	90	90	160	93
b) Otros equipos		137	92	83	88	118	89	126	95	157	86
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>77</u>	<u>78</u>	<u>72</u>	<u>87</u>	<u>115</u>	<u>78</u>	<u>77</u>	<u>76</u>	<u>72</u>	<u>176</u>

a/ Incluye los gastos en la educación privada.

Quadro VIII-a (conclusión)

PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE

a) JUNIO DE 1960

(Indices: promedio de 19 países latinoamericanos = 100)

Grupo de gasto	País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>96</u>	<u>110</u>	<u>121</u>	<u>100</u>	<u>128</u>	<u>83</u>	<u>114</u>	<u>116</u>	<u>130</u>	<u>89</u>
<b>I. Alimentos</b>		<u>95</u>	<u>125</u>	<u>127</u>	<u>106</u>	<u>139</u>	<u>83</u>	<u>120</u>	<u>119</u>	<u>144</u>	<u>65</u>
a) Carne, aves		95	105	98	111	120	136	114	114	126	95
b) Pescado		59	110	86	103	162	103	154	73	290	104
c) Productos lácteos, huevos		108	126	134	106	127	77	59	152	114	91
d) Cereales		100	150	137	76	156	69	135	99	164	79
e) Frutas		83	83	159	104	134	77	101	126	95	...
f) Hortalizas		89	118	128	151	153	61	124	138	110	...
g) Azúcar		108	144	115	101	132	70	123	143	111	71
h) Grasas, aceites		81	92	99	96	117	80	105	103	238	72
i) Otros alimentos		98	155	116	98	138	88	134	107	123	66
<b>II. Bebidas</b>		<u>165</u>	<u>146</u>	<u>139</u>	<u>137</u>	<u>159</u>	<u>57</u>	<u>132</u>	<u>112</u>	<u>153</u>	<u>134</u>
a) No alcohólicas		176	125	185	127	93	53	90	116	141	78
b) Alcohólicas		165	156	125	143	186	59	132	112	168	157
<b>III. Tabaco</b>		<u>151</u>	<u>77</u>	<u>148</u>	<u>132</u>	<u>49</u>	<u>27</u>	<u>133</u>	<u>89</u>	<u>192</u>	<u>132</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<u>86</u>	<u>98</u>	<u>99</u>	<u>86</u>	<u>103</u>	<u>23</u>	<u>108</u>	<u>24</u>	<u>105</u>	<u>80</u>
a) Ropa		82	97	108	91	98	101	115	88	99	86
b) Calzado		106	84	87	81	127	100	115	144	116	72
c) Textiles		87	119	99	79	104	82	101	82	120	83
<b>V. Vivienda</b>		<u>101</u>	<u>76</u>	<u>112</u>	<u>87</u>	<u>125</u>	<u>69</u>	<u>103</u>	<u>124</u>	<u>123</u>	<u>82</u>
a) Alquiler		118	61	117	66	132	65	83	123	81	34
b) Combustible, electricidad, agua		60	79	112	132	152	73	111	135	166	...
c) Enseres domésticos		128	122	129	115	124	60	144	94	175	134
d) Muebles		82	71	83	52	153	84	115	210	120	230
e) Artefactos eléctricos		79	78	102	80	104	88	105	76	157	...
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<u>86</u>	<u>140</u>	<u>133</u>	<u>122</u>	<u>116</u>	<u>67</u>	<u>90</u>	<u>128</u>	<u>128</u>	<u>85</u>
a) Transporte público		83	156	152	128	126	68	85	152	105	85
b) Transporte privado (funcionamiento)		95	116	104	120	95	68	93	86	137	94
c) Comunicaciones		73	125	121	104	122	59	107	124	222	79
<b>VII. Cuidado personal</b>		<u>66</u>	<u>108</u>	<u>132</u>	<u>81</u>	<u>129</u>	<u>78</u>	<u>109</u>	<u>116</u>	<u>103</u>	<u>67</u>
a) Artículos de tocador		76	101	130	82	119	65	118	83	106	71
b) Drogas, medicinas		46	148	142	103	159	60	79	133	113	48
c) Servicios médicos, dentales		88	112	138	86	100	80	152	94	79	48
d) Peluquería		76	86	174	97	96	69	125	122	107	96
e) Servicios domésticos		60	73	93	42	143	115	92	140	107	...
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<u>85</u>	<u>98</u>	<u>134</u>	<u>85</u>	<u>133</u>	<u>72</u>	<u>102</u>	<u>105</u>	<u>91</u>	<u>108</u>
a) Diversiones públicas		98	105	142	56	147	76	100	110	63	105
b) Libros, juguetes, etc.		61	85	120	140	107	85	104	90	142	113
<b>IX. Servicios de gobierno a/</b>		<u>20</u>	<u>108</u>	<u>114</u>	<u>98</u>	<u>101</u>	<u>105</u>	<u>120</u>	<u>112</u>	<u>109</u>	<u>116</u>
a) Sueldos, salarios		88	108	114	97	95	112	121	111	101	...
b) Compras		98	108	113	101	122	73	111	113	140	103
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<u>24</u>	<u>87</u>	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>99</u>	<u>20</u>	<u>108</u>	<u>110</u>	<u>108</u>	<u>20</u>
<b>X. Construcción</b>		<u>104</u>	<u>20</u>	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>107</u>	<u>22</u>	<u>124</u>	<u>133</u>	<u>117</u>	<u>26</u>
a) Edificios		102	84	91	84	101	93	124	131	113	97
b) Otras construcciones		102	96	99	88	114	90	124	132	121	94
<b>XI. Equipo de producción</b>		<u>72</u>	<u>84</u>	<u>88</u>	<u>87</u>	<u>98</u>	<u>22</u>	<u>22</u>	<u>23</u>	<u>103</u>	<u>88</u>
a) Agrícola		80	86	88	88	93	97	94	95	99	84
b) Industrial		78	83	86	86	94	91	89	92	102	87
c) Oficina		79	79	96	82	131	84	115	84	107	76
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<u>26</u>	<u>38</u>	<u>80</u>	<u>80</u>	<u>72</u>	<u>80</u>	<u>27</u>	<u>75</u>	<u>88</u>	<u>72</u>
a) Vehículos automotores		100	88	83	78	75	79	95	72	83	77
b) Otros equipos		78	88	86	90	99	83	106	84	112	92
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>96</u>	<u>107</u>	<u>118</u>	<u>97</u>	<u>124</u>	<u>84</u>	<u>113</u>	<u>116</u>	<u>126</u>	<u>82</u>

a/ Incluye los gastos de la educación privada.

## Cuadro VIII-b

## PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE

b) JUNIO DE 1962

(Indices: promedio de 19 países latinoamericanos = 100)

Grupo de gastos	País	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<u>70</u>	<u>88</u>	<u>83</u>	<u>78</u>	<u>84</u>	<u>66</u>	<u>88</u>	<u>84</u>	<u>97</u>	<u>132</u>
<b>I. Alimentos</b>		<u>62</u>	<u>86</u>	<u>69</u>	<u>85</u>	<u>70</u>	<u>69</u>	<u>84</u>	<u>83</u>	<u>84</u>	<u>119</u>
a) Carne, aves		56	69	65	91	107	71	62	125	61	134
b) Pescado		51	106	60	137	54	94	75	58	67	90
c) Productos lácteos, huevos		52	124	61	79	85	71	105	89	87	109
d) Cereales		57	74	73	98	49	80	67	77	69	122
e) Frutas		68	80	76	68	80	50	76	128	115	130
f) Hortalizas		70	81	85	76	72	51	92	54	108	125
g) Azúcar		118	128	51	95	67	74	91	52	115	103
h) Grasas, aceites		41	107	97	99	82	75	122	59	77	96
i) Otros alimentos		74	78	21	39	94	82	96	82	85	103
<b>II. Bebidas</b>		<u>47</u>	<u>21</u>	<u>40</u>	<u>73</u>	<u>57</u>	<u>58</u>	<u>62</u>	<u>58</u>	<u>70</u>	<u>127</u>
a) No alcohólicas		105	112	54	46	80	53	66	81	74	174
b) Alcohólicas		27	84	36	82	50	60	61	50	69	111
<b>III. Tabaco</b>		<u>94</u>	<u>73</u>	<u>80</u>	<u>45</u>	<u>100</u>	<u>79</u>	<u>56</u>	<u>41</u>	<u>56</u>	<u>167</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<u>93</u>	<u>89</u>	<u>118</u>	<u>60</u>	<u>26</u>	<u>56</u>	<u>29</u>	<u>27</u>	<u>120</u>	<u>124</u>
a) Ropa		98	90	109	66	104	48	99	93	111	136
b) Calzado		79	76	116	56	70	59	96	91	109	112
c) Textiles		95	99	138	54	104	69	107	110	148	115
<b>V. Vivienda</b>		<u>75</u>	<u>115</u>	<u>94</u>	<u>82</u>	<u>106</u>	<u>66</u>	<u>85</u>	<u>81</u>	<u>120</u>	<u>131</u>
a) Alquiler		77	123	133	108	111	48	62	94	87	160
b) Combustible, electricidad, agua		58	77	39	45	93	65	125	55	181	129
c) Enseres domésticos		68	124	54	53	121	80	78	79	115	105
d) Muebles		110	143	105	77	117	90	77	69	111	97
e) Artefactos eléctricos		74	118	97	103	152	100	117	90	144	77
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<u>60</u>	<u>73</u>	<u>70</u>	<u>83</u>	<u>59</u>	<u>80</u>	<u>111</u>	<u>90</u>	<u>80</u>	<u>119</u>
a) Transporte público		73	62	74	42	43	51	111	110	78	145
b) Transporte privado (funcionamiento)		87	83	73	163	79	127	124	69	90	56
c) Comunicaciones		93	99	44	49	79	80	75	75	59	175
<b>VII. Cuidado personal</b>		<u>89</u>	<u>85</u>	<u>55</u>	<u>75</u>	<u>88</u>	<u>74</u>	<u>108</u>	<u>27</u>	<u>117</u>	<u>163</u>
a) Artículos de tocador		60	102	45	90	106	115	185	97	90	111
b) Drogas, medicinas		81	75	43	70	47	95	54	113	111	168
c) Servicios médicos, dentales		107	114	78	70	120	41	102	67	117	161
d) Peluquería		78	54	50	98	96	51	64	76	91	226
e) Servicios domésticos		93	74	60	57	93	53	140	112	158	165
<b>VIII. Recreación, diversión</b>		<u>89</u>	<u>72</u>	<u>69</u>	<u>81</u>	<u>108</u>	<u>74</u>	<u>112</u>	<u>111</u>	<u>21</u>	<u>160</u>
a) Diversiones públicas		91	71	68	78	91	67	93	118	95	189
b) Libros, juguetes, etc.		89	76	72	88	98	89	147	104	87	112
<b>IX. Servicios de gobierno a/</b>		<u>52</u>	<u>60</u>	<u>110</u>	<u>74</u>	<u>85</u>	<u>59</u>	<u>81</u>	<u>67</u>	<u>87</u>	<u>217</u>
a) Sueldos, salarios		44	49	118	69	85	51	79	65	83	245
b) Compras		82	103	79	96	87	87	94	77	104	104
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>		<u>114</u>	<u>101</u>	<u>109</u>	<u>75</u>	<u>81</u>	<u>73</u>	<u>116</u>	<u>23</u>	<u>131</u>	<u>106</u>
<b>X. Construcción</b>		<u>107</u>	<u>24</u>	<u>104</u>	<u>67</u>	<u>72</u>	<u>54</u>	<u>105</u>	<u>87</u>	<u>133</u>	<u>129</u>
a) Edificios		110	89	106	71	76	57	104	95	133	123
b) Otras construcciones		103	98	101	62	67	53	105	77	133	134
<b>XI. Equipos de producción</b>		<u>122</u>	<u>106</u>	<u>118</u>	<u>78</u>	<u>88</u>	<u>24</u>	<u>134</u>	<u>100</u>	<u>112</u>	<u>76</u>
a) Agrícola		108	106	125	74	78	94	122	119	118	73
b) Industrial		125	104	117	100	87	92	134	97	111	75
c) Oficina		67	124	99	89	110	111	121	92	107	95
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<u>120</u>	<u>24</u>	<u>103</u>	<u>27</u>	<u>29</u>	<u>88</u>	<u>116</u>	<u>29</u>	<u>164</u>	<u>25</u>
a) Vehículos automotores		116	117	99	102	102	86	112	98	162	98
b) Otros equipos		132	94	115	71	79	86	128	99	161	73
<b>GASTO TOTAL</b>		<u>75</u>	<u>90</u>	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>84</u>	<u>67</u>	<u>92</u>	<u>85</u>	<u>101</u>	<u>135</u>

a/ Incluye los gastos en la educación privada.

Cuadro VIII-b (conclusión)

PRECIOS RELATIVOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE

b) JUNIO DE 1962

(Indices: promedio de 19 países latinoamericanos = 100)

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
<b>Grupo de gasto</b>										
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<u>105</u>	<u>111</u>	<u>121</u>	<u>101</u>	<u>130</u>	<u>84</u>	<u>113</u>	<u>117</u>	<u>139</u>	<u>91</u>
<b>I. Alimentos</b>	<u>99</u>	<u>130</u>	<u>127</u>	<u>107</u>	<u>135</u>	<u>84</u>	<u>122</u>	<u>122</u>	<u>151</u>	<u>84</u>
a) Carne, aves	99	111	123	113	113	139	114	118	123	98
b) Pescado	68	115	86	105	153	105	155	74	305	107
c) Productos lácteos, huevos	104	130	131	106	117	77	97	153	117	92
d) Cereales	103	157	136	87	147	70	135	101	193	81
e) Frutas	92	86	163	110	147	82	103	132	107	...
f) Hortalizas	91	111	120	137	153	60	115	133	113	...
g) Azúcar	104	142	107	96	116	67	120	137	109	69
h) Grasas, aceites	94	96	99	97	110	81	105	105	250	73
i) Otros alimentos	110	173	124	106	138	95	143	116	137	72
<b>II. Bebidas</b>	<u>247</u>	<u>132</u>	<u>125</u>	<u>128</u>	<u>153</u>	<u>54</u>	<u>107</u>	<u>103</u>	<u>157</u>	<u>124</u>
a) No alcohólicas	166	115	170	120	91	50	82	109	142	74
b) Alcohólicas	274	138	110	130	174	55	115	101	163	141
<b>III. Tabaco</b>	<u>165</u>	<u>78</u>	<u>150</u>	<u>137</u>	<u>53</u>	<u>102</u>	<u>133</u>	<u>91</u>	<u>189</u>	<u>136</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>	<u>88</u>	<u>91</u>	<u>99</u>	<u>93</u>	<u>113</u>	<u>94</u>	<u>108</u>	<u>97</u>	<u>139</u>	<u>83</u>
a) Ropa	85	91	109	102	106	103	115	91	131	89
b) Calzado	110	79	89	90	137	102	115	149	154	75
c) Textiles	82	102	92	90	112	76	93	77	145	79
<b>V. Vivienda</b>	<u>108</u>	<u>74</u>	<u>112</u>	<u>85</u>	<u>142</u>	<u>70</u>	<u>101</u>	<u>126</u>	<u>118</u>	<u>84</u>
a) Alquiler	125	51	122	64	144	68	85	130	101	64
b) Combustible, electricidad, agua	65	83	111	132	161	76	109	137	142	...
c) Enseres domésticos	136	118	117	106	121	57	130	88	138	126
d) Muebles	89	67	74	46	155	79	102	192	93	168
e) Artefactos eléctricos	92	76	95	75	103	85	97	72	124	...
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>	<u>91</u>	<u>140</u>	<u>132</u>	<u>127</u>	<u>124</u>	<u>70</u>	<u>90</u>	<u>131</u>	<u>141</u>	<u>90</u>
a) Transporte público	86	159	153	133	137	72	86	158	116	88
b) Transporte privado (funcionamiento)	103	116	104	123	101	70	92	87	150	96
c) Comunicaciones	76	121	117	104	126	59	102	122	235	78
<b>VII. Cuidado personal</b>	<u>69</u>	<u>112</u>	<u>128</u>	<u>81</u>	<u>133</u>	<u>79</u>	<u>104</u>	<u>116</u>	<u>132</u>	<u>67</u>
a) Artículos de tocador	87	101	121	79	119	63	110	79	132	68
b) Drogas, medicinas	47	155	140	104	167	61	77	134	147	49
c) Servicios médicos, dentales	85	112	130	83	100	79	141	90	98	45
d) Peluquería	79	93	176	100	103	72	125	125	142	98
e) Servicios domésticos	60	75	90	42	148	116	88	139	136	...
<b>VIII. Recreación, diversión</b>	<u>88</u>	<u>100</u>	<u>128</u>	<u>91</u>	<u>135</u>	<u>79</u>	<u>97</u>	<u>102</u>	<u>115</u>	<u>106</u>
a) Diversiones públicas	100	110	140	57	154	79	99	112	83	107
b) Libros, juguetes, etc.	69	83	110	134	105	82	95	86	174	107
<b>IX. Servicios de gobierno a/</b>	<u>99</u>	<u>114</u>	<u>115</u>	<u>104</u>	<u>108</u>	<u>111</u>	<u>120</u>	<u>115</u>	<u>122</u>	<u>121</u>
a) Sueldos, salarios	97	116	116	102	105	120	123	116	116	...
b) Compras	106	106	109	109	124	73	106	112	140	104
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>	<u>105</u>	<u>90</u>	<u>88</u>	<u>88</u>	<u>102</u>	<u>92</u>	<u>110</u>	<u>114</u>	<u>111</u>	<u>93</u>
<b>X. Construcción</b>	<u>108</u>	<u>90</u>	<u>87</u>	<u>88</u>	<u>108</u>	<u>91</u>	<u>123</u>	<u>135</u>	<u>118</u>	<u>97</u>
a) Edificios	107	85	89	84	102	93	123	136	115	99
b) Otras construcciones	106	96	97	88	114	89	123	134	121	94
<b>XI. Equipo de producción</b>	<u>97</u>	<u>88</u>	<u>93</u>	<u>91</u>	<u>102</u>	<u>97</u>	<u>94</u>	<u>98</u>	<u>108</u>	<u>92</u>
a) Agrícola	101	92	94	93	98	103	98	101	105	89
b) Industrial	96	87	91	90	99	96	92	97	107	92
c) Oficina	95	80	97	83	133	86	115	86	109	77
<b>XII. Equipo de transporte</b>	<u>113</u>	<u>94</u>	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>84</u>	<u>85</u>	<u>101</u>	<u>79</u>	<u>94</u>	<u>84</u>
a) Vehículos automotores	116	93	88	83	79	84	99	76	88	81
b) Otros equipos	94	90	88	93	102	85	106	86	115	95
<b>GASTO TOTAL</b>	<u>104</u>	<u>108</u>	<u>117</u>	<u>99</u>	<u>126</u>	<u>85</u>	<u>112</u>	<u>116</u>	<u>136</u>	<u>91</u>

a/ Incluye los gastos en la educación privada.



## Cuadro IX-a

PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indices: país base = 100)

a) GASTOS DE CONSUMO: TOTAL

## 1. América del Sur

País	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
Argentina	100	107	107	126	163	110	104	105	95	260
Bolivia	93	100	100	117	152	103	97	98	89	243
Brasil	93	100	100	117	152	103	97	98	89	243
Colombia	80	85	85	100	130	88	83	83	76	207
Chile	61	66	66	77	100	68	64	64	58	159
Ecuador	90	97	97	114	148	100	94	95	86	236
Paraguay	96	103	103	121	157	106	100	101	92	249
Perú	95	102	102	120	155	105	99	100	91	248
Uruguay	105	113	113	132	171	116	109	110	100	272
Venezuela	39	41	41	48	63	43	40	40	37	100
Costa Rica	74	79	79	92	120	81	76	77	70	190
El Salvador	64	69	69	81	105	71	67	67	61	167
Guatemala	53	62	62	73	95	64	61	61	55	151
Haití	71	76	76	89	116	78	74	74	68	184
Honduras	55	59	59	70	90	61	58	58	53	149
México	85	91	91	107	139	94	89	89	81	221
Nicaragua	62	67	67	78	101	68	65	65	59	161
Panamá	61	65	65	76	99	67	63	64	58	158
República Dominicana	54	58	58	68	89	60	57	57	52	141
Guayana Británica	79	85	85	99	129	87	82	83	75	205

## 2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domi- nicana	Guaya- na Britá- nica
Argentina	136	156	172	141	180	117	161	164	183	126
Bolivia	127	145	160	131	168	109	150	153	171	118
Brasil	127	145	160	131	168	109	150	153	171	118
Colombia	108	124	136	112	144	93	128	131	146	101
Chile	83	95	105	86	111	72	99	101	112	78
Ecuador	123	141	155	128	163	106	146	149	166	114
Paraguay	131	150	165	135	174	113	155	158	176	122
Perú	130	148	164	134	172	112	154	157	175	121
Uruguay	143	163	180	148	190	123	169	173	193	133
Venezuela	52	60	66	54	70	45	62	63	71	49
Costa Rica	100	114	126	104	133	86	118	121	135	93
El Salvador	87	100	110	91	116	76	104	106	118	81
Guatemala	79	91	100	82	105	68	94	96	107	74
Haití	96	110	122	100	128	83	114	117	130	90
Honduras	75	86	95	78	100	65	89	91	102	70
México	116	132	146	120	154	100	137	140	156	108
Nicaragua	84	97	106	87	112	73	100	102	114	78
Panamá	83	95	104	86	110	71	98	100	112	77
República Dominicana	74	85	94	77	98	64	88	90	100	69
Guayana Británica	107	123	136	111	143	93	127	130	145	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.

Cuadro IX-b

PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indices: país base = 100)

b) ALIMENTOS

1. América del Sur

Perú	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecuador	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
Argentina	100	128	108	160	156	136	114	119	110	273
Bolivia	78	100	84	125	122	106	89	93	85	213
Brasil	92	118	100	148	144	126	106	110	101	252
Colombia	62	80	68	100	97	85	71	74	68	171
Chile	64	82	69	103	100	87	73	76	70	175
Ecuador	74	94	79	118	114	100	84	88	80	201
Paraguay	88	112	95	140	136	119	100	104	96	239
Perú	84	107	91	134	131	114	96	100	92	229
Uruguay	92	117	99	146	142	124	104	109	100	250
Venezuela	37	47	40	59	57	50	42	44	40	100
Costa Rica	63	80	68	100	98	85	72	75	69	171
El Salvador	48	61	51	76	74	65	54	57	52	130
Guatemala	47	60	51	75	73	64	54	56	51	128
Haití	57	73	62	92	89	78	65	68	62	156
Honduras	43	55	46	69	67	58	49	51	47	117
México	72	92	78	116	112	98	82	86	79	197
Nicaragua	50	64	54	79	77	67	57	59	54	135
Panamá	50	64	54	80	78	68	57	60	55	137
República Dominicana	42	53	45	66	65	56	47	49	45	113
Guayana Británica	73	94	79	117	114	99	84	87	80	200

2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domini- cana	Guaya- na Britá- nica
Argentina	159	210	213	175	233	139	202	199	241	136
Bolivia	124	164	166	136	182	108	157	156	188	107
Brasil	148	194	197	162	216	129	186	184	223	126
Colombia	100	131	133	109	146	87	126	124	150	85
Chile	102	135	137	112	150	89	129	128	155	88
Ecuador	117	154	157	128	171	102	148	146	177	100
Paraguay	140	184	187	153	204	121	176	174	211	120
Perú	134	176	179	147	195	116	169	167	202	115
Uruguay	146	192	195	160	213	127	184	182	220	125
Venezuela	58	77	78	64	85	51	74	73	88	50
Costa Rica	100	132	134	110	146	87	126	125	151	86
El Salvador	76	100	102	83	111	66	96	95	115	65
Guatemala	75	98	100	82	109	65	95	93	113	64
Haití	91	120	122	100	133	79	115	114	138	78
Honduras	68	90	92	75	100	60	86	86	103	59
México	115	152	154	126	168	100	146	144	174	99
Nicaragua	79	104	106	87	116	69	100	99	119	68
Panamá	80	105	107	88	117	70	101	100	121	69
República Dominicana	66	87	88	73	97	58	84	83	100	57
Guayana Británica	117	154	156	128	170	101	148	146	176	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.

Cuadro IX-c

PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indices: país base = 100)

c) ROPA Y TEXTILES

1. América del Sur

País	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Argentina	100	99	101	85	182	82	102	104	98	177
Bolivia	101	100	102	86	184	83	103	106	99	179
Brasil	99	98	100	84	181	82	101	104	97	176
Colombia	117	116	118	100	214	97	120	123	115	208
Chile	55	54	55	47	100	45	56	57	54	97
Ecuador	121	120	122	103	221	100	124	127	118	214
Paraguay	98	97	99	84	179	81	100	102	96	173
Perú	96	95	96	81	174	79	98	100	93	169
Uruguay	103	102	103	87	187	85	105	107	100	182
Venezuela	56	56	57	48	103	47	58	59	55	100
Costa Rica	93	92	93	79	169	76	94	97	90	164
El Salvador	82	81	82	69	149	67	83	85	80	144
Guatemala	80	80	81	68	147	66	82	84	79	142
Haití	95	94	96	81	174	78	97	99	93	168
Honduras	78	77	78	66	142	64	79	81	76	138
México	85	85	86	73	156	71	87	90	84	151
Nicaragua	74	73	74	63	135	61	75	77	72	131
Panamá	84	84	85	72	154	70	86	88	82	149
República Dominicana	76	75	77	65	139	63	78	80	74	134
Guayana Británica	100	99	101	85	182	82	102	104	98	177

2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
Argentina	108	123	124	105	128	117	135	118	131	100
Bolivia	109	124	125	106	130	118	137	120	133	101
Brasil	107	122	123	104	128	116	134	118	130	99
Colombia	127	144	146	123	151	137	159	139	154	118
Chile	59	67	68	58	70	64	74	65	72	55
Ecuador	131	149	150	127	156	142	164	143	159	121
Paraguay	106	120	122	103	126	114	133	116	129	98
Perú	103	117	119	100	123	112	129	113	126	96
Uruguay	111	126	128	108	132	120	139	122	135	103
Venezuela	61	69	70	59	73	66	76	67	74	57
Costa Rica	100	114	115	98	119	108	126	110	122	93
El Salvador	88	100	101	86	105	95	110	96	107	82
Guatemala	87	99	100	85	104	94	109	95	106	81
Haití	102	117	118	100	122	111	129	112	125	95
Honduras	84	95	97	82	100	91	105	92	102	78
México	92	105	106	90	110	100	116	101	112	86
Nicaragua	80	91	92	78	95	86	100	87	97	74
Panamá	91	104	105	89	108	99	114	100	111	84
República Dominicana	82	93	94	80	98	89	103	90	100	76
Guayana Británica	108	123	124	105	128	117	135	118	131	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.

Quadro IX-d

PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indices: país base = 100)

d) VIVIENDA

1. América del Sur

País	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Argentina	100	100	102	107	161	90	86	86	83	190
Bolivia	100	100	102	107	162	90	86	86	83	191
Brasil	98	98	100	105	159	88	84	84	82	187
Colombia	93	93	95	100	151	84	80	80	78	178
Chile	62	62	63	66	100	56	53	53	52	118
Ecuador	111	111	113	119	180	100	96	95	93	212
Paraguay	116	116	118	125	188	104	100	100	97	222
Perú	117	116	119	125	189	105	100	100	97	223
Uruguay	120	120	122	129	194	108	103	103	100	229
Venezuela	52	52	53	56	85	47	45	45	44	100
Costa Rica	87	86	88	93	140	78	74	74	72	165
El Salvador	114	114	116	122	184	102	98	98	95	218
Guatemala	78	77	79	83	125	70	67	66	65	148
Haití	100	100	102	107	161	90	86	86	83	190
Honduras	65	64	66	69	104	58	56	55	54	123
México	126	126	128	135	204	113	108	108	105	240
Nicaragua	85	84	86	91	137	76	73	72	70	161
Panamá	71	70	72	76	114	63	61	60	59	135
República Dominicana	71	71	72	76	115	64	61	61	59	135
Guayana Británica	106	106	108	113	171	95	91	91	88	202

2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
Argentina	115	88	129	100	154	79	118	142	141	94
Bolivia	116	88	129	100	155	80	118	142	141	95
Brasil	113	86	126	98	152	78	116	139	138	93
Colombia	108	82	120	93	144	74	110	132	131	88
Chile	71	54	80	62	96	49	73	88	87	58
Ecuador	128	98	143	111	172	88	131	158	157	105
Paraguay	134	102	150	116	180	92	137	165	164	110
Perú	135	102	150	117	180	93	138	166	164	110
Uruguay	138	105	155	120	186	95	142	170	169	114
Venezuela	60	46	68	52	81	42	62	74	74	50
Costa Rica	100	76	112	87	134	69	102	123	122	82
El Salvador	132	100	147	114	176	90	135	162	161	108
Guatemala	90	68	100	78	120	62	92	110	109	73
Haití	115	88	129	100	154	79	118	142	141	94
Honduras	75	57	83	65	100	51	76	92	91	61
México	146	110	162	126	195	100	149	179	178	119
Nicaragua	98	74	109	85	131	67	100	120	119	80
Panamá	81	62	91	71	109	56	83	100	99	67
República Dominicana	82	62	92	71	110	56	84	101	100	67
Guayana Británica	122	93	136	106	164	84	125	150	149	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.

Cuadro IX-e

PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indices: país base = 100)

e) TRANSPORTE Y COMUNICACIONES

1. América del Sur

País	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Argentina	100	69	107	104	92	106	85	85	70	178
Bolivia	145	100	155	151	133	153	124	123	102	258
Brasil	94	65	100	97	86	99	80	80	66	166
Colombia	96	66	102	100	88	102	82	82	68	171
Chile	109	95	116	113	100	115	93	92	76	193
Ecuador	94	65	101	98	87	100	81	80	66	168
Paraguay	117	81	125	122	108	124	100	100	82	208
Perú	117	81	126	122	108	124	100	100	83	209
Uruguay	142	98	152	148	130	150	121	121	100	253
Venezuela	56	39	60	58	52	60	48	48	40	100
Costa Rica	104	72	111	109	96	110	89	89	73	168
El Salvador	64	44	68	67	59	68	55	54	45	114
Guatemala	67	46	72	70	62	71	58	57	47	120
Haití	73	50	78	76	67	77	62	62	51	130
Honduras	77	53	82	80	71	81	66	66	54	137
México	133	92	142	139	122	141	114	113	94	237
Nicaragua	99	68	106	103	91	105	84	84	70	176
Panamá	70	48	75	73	64	74	60	60	49	125
República Dominicana	70	48	74	72	64	74	59	59	49	124
Guayana Británica	102	71	110	107	94	109	88	87	72	182

2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
Argentina	96	156	148	137	130	75	101	143	144	98
Bolivia	139	226	215	198	188	109	146	206	208	141
Brasil	90	146	139	128	122	70	95	134	134	91
Colombia	92	150	142	132	125	72	97	137	138	94
Chile	104	170	161	149	141	82	110	155	156	106
Ecuador	90	148	140	129	123	71	96	135	136	92
Paraguay	112	183	174	161	152	88	119	167	168	114
Perú	113	183	174	161	153	88	119	168	169	115
Uruguay	136	222	210	194	184	107	144	202	204	138
Venezuela	54	88	83	77	73	42	57	80	81	55
Costa Rica	100	163	155	143	136	78	106	149	150	102
El Salvador	61	100	95	88	83	48	65	91	92	62
Guatemala	65	105	100	92	87	51	68	96	97	66
Haití	70	114	108	100	95	55	74	104	105	71
Honduras	74	120	114	105	100	58	78	110	110	75
México	128	208	198	182	173	100	135	190	191	130
Nicaragua	95	154	146	135	128	74	100	141	142	96
Panamá	67	109	104	96	92	53	71	100	101	68
República Dominicana	67	109	103	95	90	52	70	99	100	68
Guayana Británica	98	160	152	140	133	77	104	146	147	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.

Cuadro IX-f

PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indicest: país base = 100)

f) SERVICIOS DE GOBIERNO

1. América del Sur

País	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
Argentina	100	80	150	128	170	102	103	90	88	462
Bolivia	125	100	188	161	213	128	129	113	111	579
Brasil	67	53	100	86	113	68	69	60	59	308
Colombia	78	62	117	100	132	79	80	70	69	360
Chile	59	47	88	76	100	60	61	53	52	272
Ecuador	98	78	147	126	167	100	101	88	87	453
Paraguay	97	77	146	125	165	99	100	87	86	448
Perú	111	89	167	143	189	113	115	100	98	514
Uruguay	113	90	170	145	192	115	117	102	100	523
Venezuela	22	17	32	28	37	22	22	20	19	100
Costa Rica	71	57	107	92	121	73	74	64	63	329
El Salvador	60	48	89	76	101	61	61	54	53	275
Guatemala	56	45	84	72	95	57	58	51	50	260
Haití	65	52	98	84	111	66	67	59	58	301
Honduras	63	50	95	82	108	65	65	57	56	293
México	61	49	92	78	104	62	63	55	54	282
Nicaragua	54	43	80	69	91	55	55	48	47	248
Panamá	57	46	86	74	98	59	59	52	51	266
República Dominicana	59	47	88	76	100	60	61	53	52	272
Guayana Británica	55	44	83	71	94	56	57	50	49	255

2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domini- cana	Guaya- na Britá- nica
Argentina	340	168	178	154	158	164	186	174	170	181
Bolivia	175	210	223	193	198	205	234	218	213	227
Brasil	93	112	119	102	105	109	124	116	113	121
Colombia	109	130	139	120	123	127	145	135	132	141
Chile	82	99	105	90	93	96	110	102	100	107
Ecuador	138	164	175	150	154	160	183	171	167	178
Paraguay	136	163	173	149	153	159	181	169	165	176
Perú	156	186	198	171	175	182	207	193	189	201
Uruguay	159	190	201	174	178	185	211	197	192	205
Venezuela	30	36	38	33	34	35	40	38	37	39
Costa Rica	100	120	127	109	112	117	133	124	121	129
El Salvador	84	100	106	92	94	98	111	104	101	108
Guatemala	79	94	100	86	88	92	105	98	95	102
Haití	91	109	116	100	103	66	122	113	111	118
Honduras	89	106	113	97	100	104	118	110	108	115
México	86	102	109	94	96	100	114	106	104	111
Nicaragua	75	90	95	82	84	88	100	93	91	97
Panamá	81	96	102	88	91	94	107	100	98	104
República Dominicana	82	99	105	90	93	96	110	102	100	107
Guayana Británica	77	92	98	85	87	90	103	96	94	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.

## Cuadro IX-g

PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indices: país base = 100)

## g) INVERSION

## 1. América del Sur

País	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
Argentina	100	73	81	71	88	63	84	70	87	105
Bolivia	130	100	110	96	120	86	114	96	118	143
Brasil	123	91	100	87	109	78	103	87	107	130
Colombia	141	104	115	100	125	89	119	100	123	149
Chile	113	83	92	80	100	72	95	80	98	119
Ecuador	158	116	128	112	140	100	133	111	137	166
Paraguay	119	88	97	84	105	76	100	84	103	125
Perú	142	104	115	100	125	90	119	100	123	149
Uruguay	115	85	94	82	102	73	97	81	100	121
Venezuela	96	70	78	68	84	61	80	67	83	100
Costa Rica	133	98	108	94	117	84	111	94	115	140
El Salvador	143	105	116	101	126	90	120	101	124	150
Guatemala	146	107	118	103	129	92	122	103	127	154
Haití	146	107	118	103	129	92	122	103	127	154
Honduras	126	93	102	89	111	80	106	89	109	133
México	139	102	112	98	123	88	116	98	120	146
Nicaragua	115	85	94	82	102	73	97	81	100	121
Panamá	113	83	92	80	100	72	95	80	98	119
República Dominicana	116	85	94	82	103	74	98	82	101	122
Guayana Británica	139	102	112	98	123	88	116	98	120	146

## 2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domi- nicana	Guaya- na Britá- nica
Argentina	75	70	68	68	79	72	87	88	86	72
Bolivia	102	95	93	93	108	98	118	120	117	98
Brasil	93	86	84	84	98	89	107	109	106	89
Colombia	106	99	97	97	112	102	123	125	122	102
Chile	85	79	77	77	90	82	98	100	97	82
Ecuador	119	110	108	108	125	114	137	140	136	114
Paraguay	90	83	82	82	95	86	103	105	103	86
Perú	107	99	97	97	112	102	123	125	122	102
Uruguay	87	81	79	79	91	83	100	102	99	83
Venezuela	71	67	66	66	76	69	83	84	82	69
Costa Rica	100	93	91	91	105	96	115	117	114	96
El Salvador	100	100	98	98	113	103	124	126	123	103
Guatemala	110	102	100	100	116	105	127	129	126	105
Haití	110	102	100	100	116	105	127	129	126	105
Honduras	95	88	86	86	100	91	109	111	109	91
México	104	97	95	95	110	100	120	122	119	100
Nicaragua	87	81	79	79	91	83	100	102	99	83
Panamá	85	79	77	77	90	82	98	100	97	82
República Dominicana	88	81	80	80	92	84	101	102	100	84
Guayana Británica	104	97	95	95	110	100	120	122	119	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.

## Cuadro IX-h

## PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indices: país base = 100)

## h) CONSTRUCCION

## 1. América del Sur

País	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Argentina	100	69	74	66	79	57	80	72	81	149
Bolivia	145	100	107	96	115	83	116	105	118	216
Brasil	136	94	100	90	108	77	108	98	110	202
Colombia	152	105	112	100	120	86	121	109	123	226
Chile	126	87	93	83	100	72	101	91	103	188
Ecuador	177	122	130	117	140	100	141	127	144	263
Paraguay	125	87	92	83	99	71	100	90	102	186
Perú	139	96	102	92	110	79	111	100	113	207
Uruguay	123	85	90	81	97	70	98	89	100	183
Venezuela	67	46	49	44	53	38	54	48	55	100
Costa Rica	112	77	82	74	88	64	89	81	91	167
El Salvador	130	90	95	86	103	74	103	93	105	193
Guatemala	135	93	99	89	107	77	108	97	110	201
Haití	135	93	99	89	107	77	108	97	110	201
Honduras	108	75	80	71	85	62	86	78	88	161
México	126	88	93	83	100	72	101	91	103	188
Nicaragua	94	65	69	62	74	53	75	67	76	139
Panamá	87	60	64	58	69	50	70	63	71	130
República Dominicana	39	68	73	65	78	56	79	71	80	147
Guayana Británica	121	84	89	80	96	69	97	87	98	180

## 2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Guayana Británica
Argentina	89	77	74	74	92	79	107	115	101	82
Bolivia	130	112	108	108	134	115	155	167	147	120
Brasil	121	105	101	101	126	108	145	156	137	112
Colombia	135	117	112	112	140	120	162	174	153	125
Chile	113	98	94	94	117	100	135	145	128	104
Ecuador	158	136	131	131	164	140	189	203	178	146
Paraguay	112	97	93	93	116	99	134	144	126	104
Perú	124	107	103	103	128	110	149	159	140	115
Uruguay	110	95	91	91	114	97	132	141	124	102
Venezuela	60	52	50	50	62	53	72	77	68	56
Costa Rica	100	86	83	83	104	89	120	129	113	93
El Salvador	116	100	96	96	120	103	139	149	131	107
Guatemala	120	104	100	100	125	107	144	155	136	111
Haití	120	104	100	100	125	107	144	155	136	111
Honduras	96	83	80	80	100	86	116	124	109	89
México	113	98	94	94	117	100	135	145	128	104
Nicaragua	83	72	69	69	86	74	100	107	94	77
Panamá	78	67	65	65	81	69	93	100	88	72
República Dominicana	88	76	74	74	92	78	106	113	100	82
Guayana Británica	108	93	90	90	112	96	130	139	122	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.



## Cuadro IX-1

## PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indices: país base = 100)

## 1) EQUIPO DE PRODUCCION

## 1. América del Sur

País	Argen- tina	Bolli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecuua- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
Argentina	100	77	88	75	96	69	88	69	91	68
Bolivia	129	100	113	97	124	89	113	90	118	88
Brasil	114	88	100	86	110	79	100	79	105	78
Colombia	133	103	117	100	128	92	117	93	122	91
Chile	104	80	91	78	100	72	91	72	95	71
Ecuador	145	112	127	109	140	100	127	101	133	99
Paraguay	114	88	100	86	110	79	100	79	105	78
Perú	144	111	126	108	138	99	126	100	132	98
Uruguay	109	84	96	82	105	75	96	79	100	74
Venezuela	147	114	129	110	141	101	129	102	134	100
Costa Rica	157	122	138	118	151	108	138	109	144	107
El Salvador	156	120	137	117	150	107	136	108	142	106
Guatemala	157	121	138	118	151	108	138	109	144	107
Haití	157	121	138	118	151	108	138	109	144	107
Honduras	146	112	128	109	140	100	128	101	133	99
México	151	117	132	113	145	104	132	105	138	103
Nicaragua	144	111	126	108	138	99	126	100	132	98
Panamá	153	118	134	115	147	105	134	106	140	104
República Dominicana	136	105	119	102	131	94	119	94	124	93
Guayana Británica	157	121	137	118	151	108	137	109	143	107

## 2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domi- nicana	Guaya- na Britá- nica
Argentina	64	64	64	64	69	66	69	65	74	64
Bolivia	82	83	82	82	89	86	90	84	95	82
Brasil	73	73	73	73	78	76	79	75	84	73
Colombia	85	85	85	85	92	88	93	87	98	85
Chile	66	67	66	66	72	69	72	68	77	66
Ecuador	92	93	92	93	100	96	101	95	107	93
Paraguay	73	73	73	73	78	76	79	75	84	73
Perú	91	92	92	92	99	95	100	94	106	92
Uruguay	69	70	69	70	75	72	76	71	80	70
Venezuela	93	94	94	94	101	97	102	96	108	94
Costa Rica	100	101	100	100	108	104	109	103	116	100
El Salvador	99	100	99	99	107	103	108	102	115	99
Guatemala	100	101	100	100	108	104	109	103	116	100
Haití	100	101	100	100	108	104	109	103	116	100
Honduras	92	93	93	93	100	96	101	95	107	93
México	96	97	96	96	104	100	105	99	111	96
Nicaragua	91	92	92	92	99	95	100	94	106	92
Panamá	97	98	97	97	105	101	106	100	113	98
República Dominicana	86	87	86	87	93	90	94	89	100	87
Guayana Británica	100	101	100	100	108	104	109	102	115	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.

Cuadro IX-j

PRECIOS RELATIVOS POR SECTOR Y PAIS A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE, JUNIO 1960

(Indices: país base = 100)

j) EQUIPO DE TRANSPORTE

1. América del Sur

País	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
Argentina	100	76	81	78	97	61	69	65	113	66
Bolivia	131	100	106	102	128	79	90	85	148	86
Brasil	123	94	100	96	120	75	84	80	139	81
Colombia	129	98	105	100	126	78	88	84	146	84
Chile	102	78	83	80	100	62	70	66	116	67
Ecuador	165	126	134	128	161	100	113	107	186	108
Paraguay	146	111	118	113	142	88	100	94	165	96
Perú	154	118	125	120	150	94	106	100	175	101
Uruguay	88	67	72	68	86	54	60	57	100	68
Venezuela	152	116	124	118	149	92	104	99	173	100
Costa Rica	146	112	119	114	143	89	100	95	166	96
El Salvador	159	122	129	124	155	96	109	103	180	104
Guatemala	175	133	142	136	170	106	120	113	198	115
Haití	175	133	142	136	170	106	120	113	198	115
Honduras	178	136	145	138	174	108	122	116	202	117
México	176	134	143	136	171	107	121	114	199	115
Nicaragua	145	110	118	112	141	88	99	94	164	95
Panamá	188	144	153	146	183	114	129	122	213	123
República Dominicana	159	122	130	124	155	97	109	103	180	104
Guayana Británica	177	135	144	137	173	107	121	115	200	116

2. América Central, Zona del Caribe y Guayana Británica

País	Costa Rica	El Sal- vador	Guate- mala	Haití	Hondu- ras	México	Nica- ragua	Panamá	Repú- blica Domini- cana	Guaya- na Britá- nica
Argentina	68	63	57	57	56	57	69	53	63	56
Bolivia	89	82	75	75	73	74	90	70	82	74
Brasil	84	77	70	70	69	70	85	65	77	70
Colombia	88	81	74	74	72	73	89	68	81	73
Chile	70	64	59	59	58	58	71	54	64	58
Ecuador	112	104	94	94	92	94	114	88	103	93
Paraguay	100	92	83	83	82	83	101	78	92	82
Perú	105	97	88	88	86	88	106	82	97	87
Uruguay	60	55	50	50	50	50	61	47	55	50
Venezuela	104	96	87	87	86	87	105	81	96	86
Costa Rica	100	92	84	84	82	83	101	78	92	83
El Salvador	109	100	91	91	89	90	110	85	100	90
Guatemala	119	110	100	100	98	99	121	94	110	99
Haití	119	110	100	100	98	99	121	94	110	99
Honduras	122	112	102	102	100	101	123	95	112	101
México	120	110	101	101	99	100	121	94	110	99
Nicaragua	99	91	83	83	81	82	100	77	91	82
Panamá	128	118	108	108	106	107	130	100	118	106
República Dominicana	109	100	91	91	89	90	110	85	100	90
Guayana Británica	121	111	101	101	99	101	122	94	111	100

Nota: Columnas horizontales = precios.

Columnas verticales = poder adquisitivo.

## Cuadro X-a

## ESTRUCTURA COMPARADA DE LOS PRECIOS A LOS TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD

a.) JUNIO DE 1960

(Indices: promedio de los países = 100)

Sector	Ponde- ración % a/	Argen- tina	Boli- via	Bra- sil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<b>86.8</b>	<b>22</b>	<b>98</b>	<b>27</b>	<b>101</b>	<b>100</b>	<b>101</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>23</b>	<b>104</b>
<b>I. Alimentos</b>	<b>32.7</b>	<b>78</b>	<b>22</b>	<b>82</b>	<b>102</b>	<b>82</b>	<b>105</b>	<b>89</b>	<b>25</b>	<b>21</b>	<b>23</b>
a) Carne, aves	5.1	75	72	85	116	113	106	56	127	88	104
b) Pescado	.9	57	135	63	179	84	51	85	84	41	72
c) Productos lácteos, huevos	5.4	70	136	74	103	62	107	113	108	91	86
d) Cereales	8.5	76	87	89	120	52	121	81	90	61	97
e) Frutas	1.8	113	84	81	84	125	73	69	138	160	96
f) Hortalizas	5.3	67	97	86	106	63	85	105	66	115	105
g) Azúcar	1.2	109	134	66	116	98	111	96	59	123	81
h) Grasas, aceites	2.0	78	120	128	126	98	112	74	70	108	75
i) Otros alimentos	2.5	99	86	45	50	159	116	117	89	85	76
<b>II. Bebidas</b>	<b>3.4</b>	<b>59</b>	<b>112</b>	<b>49</b>	<b>105</b>	<b>57</b>	<b>89</b>	<b>81</b>	<b>76</b>	<b>65</b>	<b>89</b>
a) No alcohólicas	.9	82	128	69	61	75	86	110	98	59	140
b) Alcohólicas	2.4	51	106	41	121	50	91	70	67	87	71
<b>III. Tabaco</b>	<b>1.4</b>	<b>112</b>	<b>78</b>	<b>84</b>	<b>56</b>	<b>112</b>	<b>118</b>	<b>108</b>	<b>45</b>	<b>71</b>	<b>125</b>
<b>IV. Ropa, textiles</b>	<b>10.7</b>	<b>109</b>	<b>107</b>	<b>107</b>	<b>81</b>	<b>133</b>	<b>89</b>	<b>111</b>	<b>116</b>	<b>113</b>	<b>84</b>
a) Ropa	5.4	110	107	102	88	149	75	111	110	107	86
b) Calzado	2.2	100	91	106	75	114	94	92	108	104	80
c) Textiles	3.1	113	119	117	73	119	109	123	132	130	83
<b>V. Vivienda</b>	<b>16.3</b>	<b>112</b>	<b>112</b>	<b>112</b>	<b>105</b>	<b>122</b>	<b>100</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>100</b>	<b>24</b>
a) Alquiler	7.3	137	122	179	135	126	75	67	111	70	117
b) Combustible, electricidad, agua	3.4	102	93	59	57	108	104	137	64	148	99
c) Enseres domésticos	2.6	69	109	56	74	92	129	99	106	96	74
d) Muebles	1.4	85	128	65	108	159	134	97	94	88	59
e) Artefactos eléctricos	1.5	122	93	90	128	159	132	145	108	157	41
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>	<b>3.5</b>	<b>115</b>	<b>79</b>	<b>120</b>	<b>105</b>	<b>71</b>	<b>120</b>	<b>98</b>	<b>100</b>	<b>86</b>	<b>20</b>
a) Transporte público	2.0	114	67	155	53	54	77	86	121	91	109
b) Transporte privado (funcionamiento)	1.2	123	86	83	200	90	187	126	67	91	41
c) Comunicaciones	.4	91	116	51	68	100	133	65	90	44	145
<b>VII. Cuidado personal</b>	<b>5.4</b>	<b>87</b>	<b>106</b>	<b>82</b>	<b>25</b>	<b>109</b>	<b>112</b>	<b>112</b>	<b>118</b>	<b>109</b>	<b>123</b>
a) Artículos de tocador	1.0	73	126	61	114	120	155	192	118	100	63
b) Drogas, medicinas	1.5	93	93	61	89	61	150	66	136	122	130
c) Servicios médicos, dentales	1.0	90	145	80	92	152	66	95	85	105	130
d) Peluquería	.6	76	67	96	125	109	82	75	93	89	177
e) Servicios domésticos	1.2	96	91	119	73	125	83	138	136	116	129
<b>VIII. Recreación, diversión</b>	<b>3.1</b>	<b>105</b>	<b>91</b>	<b>20</b>	<b>104</b>	<b>112</b>	<b>111</b>	<b>114</b>	<b>137</b>	<b>85</b>	<b>117</b>
a) Diversiones públicas	2.0	113	88	71	98	110	104	106	142	86	146
b) Libros, juguetes, etc.	1.1	89	96	125	114	117	122	129	128	81	64
<b>IX. Servicios de gobierno</b>	<b>10.3</b>	<b>85</b>	<b>68</b>	<b>126</b>	<b>26</b>	<b>104</b>	<b>86</b>	<b>88</b>	<b>79</b>	<b>81</b>	<b>173</b>
a) Sueldos, salarios	8.2	81	58	136	89	104	75	84	75	77	198
b) Compras	2.1	101	104	83	125	105	132	104	92	95	74
<b>INVERSIONES FIJAS: TOTAL</b>	<b>13.2</b>	<b>154</b>	<b>113</b>	<b>122</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>129</b>	<b>111</b>	<b>142</b>	<b>71</b>
<b>X. Construcción</b>	<b>6.4</b>	<b>147</b>	<b>101</b>	<b>106</b>	<b>84</b>	<b>82</b>	<b>83</b>	<b>117</b>	<b>108</b>	<b>127</b>	<b>26</b>
a) Edificios	3.5	156	95	109	88	84	87	114	117	128	90
b) Otras construcciones	2.9	136	107	101	79	79	77	119	97	125	101
<b>XI. Equipo de producción</b>	<b>4.6</b>	<b>158</b>	<b>122</b>	<b>140</b>	<b>100</b>	<b>107</b>	<b>113</b>	<b>153</b>	<b>115</b>	<b>135</b>	<b>48</b>
a) Agrícola	.4	150	120	159	93	95	112	137	135	143	49
b) Industrial	4.0	161	120	137	101	108	112	155	113	133	47
c) Oficina	.2	106	148	158	92	96	131	137	110	129	50
<b>XII. Equipo de transporte</b>	<b>2.2</b>	<b>168</b>	<b>128</b>	<b>134</b>	<b>113</b>	<b>116</b>	<b>101</b>	<b>115</b>	<b>111</b>	<b>202</b>	<b>48</b>
a) Vehículos automotores	1.8	169	132	141	118	119	100	108	110	202	49
b) Otros equipos	.4	165	111	99	93	100	106	151	117	200	45
<b>GASTO TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

a/ Los porcentajes se basan en el promedio del gasto por habitante de los diecinueve países (si se usara como base en el gasto global de esos países se obtendrían otros porcentajes).







Cuadro XI-a

COMPARACION DE LAS EQUIVALENCIAS DEL PODER DE COMPRA DE UNA CESTA DE MERCADO LATINOAMERICANA a/  
BASADA EN LOS PRECIOS DE ALGUNAS CIUDADES, JUNIO DE 1962

a) Unidades monetarias equivalentes a un peso mexicano

Grupo de gastos	Ciudad Moneda Tipo de cambio	Buenos Aires m\$ 10.8	Río de Janeiro Cr\$ 28.8	Santiago de Chile E\$ .130	Ciudad de México \$ (Mex.) 1.00	Lima S/o 2.15	Montevideo \$ (Ur.) .88	Caracas Bs. .36	Los Angeles Houston \$ (U.S.) .080
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>		<b>2.9</b>	<b>29.0</b>	<b>.128</b>	<b>1.00</b>	<b>2.27</b>	<b>1.10</b>	<b>.60</b>	<b>.127</b>
<b>I. Alimentos</b>		<b>8.1</b>	<b>24.8</b>	<b>.098</b>	<b>1.00</b>	<b>2.10</b>	<b>.96</b>	<b>.55</b>	<b>.132</b>
a) Carne, aves		4.4	13.3	.105	1.00	1.99	.36	.32	.093
b) Pescado		4.9	15.0	.063	1.00	1.08	.55	.28	.134
c) Productos lácteos, huevos		7.3	22.8	.090	1.00	2.48	1.01	.50	.129
d) Cereales		9.5	31.9	.098	1.00	2.64	1.05	.72	.179
e) Frutas		9.2	28.6	.116	1.00	2.78	1.22	.46	.168
f) Hortalizas		12.0	42.4	.142	1.00	1.88	1.69	.92	.211
g) Azúcar		19.2	22.1	.130	1.00	1.65	1.51	.55	.161
h) Grasas, aceites		5.8	40.9	.131	1.00	1.62	.84	.47	.095
i) Otros alimentos		7.5	5.4	.114	1.00	1.64	.72	.35	.068
<b>II. Bebidas</b>		<b>8.9</b>	<b>22.8</b>	<b>.130</b>	<b>1.00</b>	<b>2.23</b>	<b>1.15</b>	<b>.78</b>	<b>.132</b>
a) No alcohólicas		21.6	30.1	.196	1.00	3.16	1.23	1.18	.223
b) Alcohólicas		5.7	21.0	.114	1.00	1.99	1.12	.67	.118
<b>III. Tabaco</b>		<b>10.1</b>	<b>23.3</b>	<b>.122</b>	<b>1.00</b>	<b>.89</b>	<b>.49</b>	<b>.53</b>	<b>.110</b>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<b>10.1</b>	<b>35.0</b>	<b>.127</b>	<b>1.00</b>	<b>2.09</b>	<b>1.05</b>	<b>.43</b>	<b>.089</b>
a) Ropa		10.1	29.4	.133	1.00	1.89	.92	.42	.086
b) Calzado		8.2	32.9	.087	1.00	1.90	.92	.38	.090
c) Textiles		12.7	56.1	.166	1.00	3.01	1.63	.54	.098
<b>V. Vivienda</b>		<b>11.6</b>	<b>38.4</b>	<b>.192</b>	<b>1.00</b>	<b>2.56</b>	<b>1.42</b>	<b>.63</b>	<b>.123</b>
a) Alquiler		11.9	54.5	.206	1.00	3.18	1.09	.82	.126
b) Combustible, electricidad, agua		10.4	20.6	.177	1.00	1.40	1.90	.62	.150
c) Enseres domésticos		11.4	24.7	.145	1.00	2.72	1.57	.52	.131
d) Muebles		16.9	36.3	.184	1.00	1.77	1.52	.52	.136
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<b>12.4</b>	<b>29.0</b>	<b>.111</b>	<b>1.00</b>	<b>2.89</b>	<b>1.02</b>	<b>.60</b>	<b>.260</b>
a) Transporte público		12.2	30.7	.085	1.00	3.81	1.00	.74	.351
b) Transporte privado (funcionamiento)		10.9	28.6	.133	1.00	1.56	1.06	.25	.100
c) Comunicaciones		18.4	21.3	.174	1.00	2.79	.90	1.11	.346
<b>VII. Cuidado personal</b>		<b>15.6</b>	<b>26.9</b>	<b>.181</b>	<b>1.00</b>	<b>2.89</b>	<b>1.56</b>	<b>.87</b>	<b>.191</b>
a) Artículos de tocador		10.2	20.6	.211	1.00	3.31	1.24	.54	.122
b) Drogas, medicinas		15.5	20.4	.102	1.00	3.79	1.59	1.07	.192
c) Servicios médicos, dentales		21.7	36.9	.216	1.00	1.93	1.60	.91	.227
d) Peluquería		13.4	26.8	.214	1.00	3.07	1.61	1.40	.319
e) Lavandería, limpiados en seco		11.1	24.9	.141	1.00	2.70	2.15	.55	.099
<b>VIII. Recreación</b>		<b>12.7</b>	<b>26.2</b>	<b>.142</b>	<b>1.00</b>	<b>3.00</b>	<b>1.09</b>	<b>.63</b>	<b>.154</b>
a) Diversiones públicas		14.5	29.5	.149	1.00	3.74	1.20	.99	.208
b) Libros, juguetes, etc.		11.8	25.4	.139	1.00	2.60	1.03	.43	.123
<b>INVERSION: TOTAL</b>		<b>14.0</b>	<b>35.0</b>	<b>.119</b>	<b>1.00</b>	<b>2.14</b>	<b>1.24</b>	<b>.37</b>	<b>.110</b>
<b>X. Construcción</b>		<b>14.0</b>	<b>34.8</b>	<b>.109</b>	<b>1.00</b>	<b>1.96</b>	<b>1.30</b>	<b>.42</b>	<b>.159</b>
a) Edificios		12.7	33.3	.108	1.00	1.96	1.34	.42	.157
b) Otras construcciones		17.5	39.3	.111	1.00	1.95	1.77	.45	.162
<b>XI. Equipos de producción</b>		<b>13.5</b>	<b>35.1</b>	<b>.118</b>	<b>1.00</b>	<b>2.23</b>	<b>.99</b>	<b>.23</b>	<b>.068</b>
a) Agrícola		11.3	34.9	.098	1.00	2.48	1.00	.26	.066
b) Industrial		14.2	35.2	.118	1.00	2.18	1.02	.27	.068
c) Oficina		8.4	33.2	.167	1.00	2.30	1.10	.40	.081
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<b>15.3</b>	<b>35.0</b>	<b>.152</b>	<b>1.00</b>	<b>2.50</b>	<b>1.70</b>	<b>.41</b>	<b>.060</b>
a) Vehículos automotores		15.0	34.2	.159	1.00	2.50	1.70	.43	.058
b) Otros equipos		16.7	38.7	.119	1.00	2.50	1.66	.31	.071
<b>GASTOS: TOTAL b/</b>		<b>10.4</b>	<b>29.8</b>	<b>.127</b>	<b>1.00</b>	<b>2.25</b>	<b>1.12</b>	<b>.57</b>	<b>.133</b>

a/ Se combinaron los rubros cuyas ponderaciones denotan únicamente la composición de los gastos en los países latinoamericanos.

b/ Excluidos los gastos de gobierno en servicios y bienes de consumo. (Sector IX.)

Cuadro XI-b

COMPARACION DE LAS EQUIVALENCIAS DEL PODER DE COMPRA DE UNA CESTA DE MERCADO LATINOAMERICANA a/  
BASADA EN LOS PRECIOS DE ALGUNAS CIUDADES, JUNIO DE 1962

b) Unidades monetarias equivalentes a un dólar de los Estados Unidos gastado en Los Angeles y Houston, EE.UU.

Grupo de gasto	Ciudad Moneda Tipo de cambio	Buenos Aires m\$ 135.0	Río de Janeiro Cr.\$ 359.4	Santiago de Chile E° 1.630	Ciudad de México \$ (Mex.) 12.49	Lima S/o 26.81	Montevideo \$ (Ur.) 10.98	Caracas Bs. 4.54	Los Angeles-Houston \$ (U.S.) 1.00
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL b/</b>		<u>72.0</u>	<u>211.4</u>	<u>.933</u>	<u>7.29</u>	<u>16.54</u>	<u>7.99</u>	<u>4.40</u>	<u>1.00</u>
<b>I. Alimentos</b>		<u>58.3</u>	<u>177.8</u>	<u>.702</u>	<u>7.18</u>	<u>15.03</u>	<u>6.86</u>	<u>3.92</u>	<u>1.00</u>
a) Carne, aves		44.8	135.6	1.076	10.22	20.35	3.69	3.25	1.00
b) Pescado		36.3	112.2	.468	7.48	8.11	4.10	2.91	1.00
c) Productos lácteos, huevos		56.6	176.3	.694	7.75	19.23	7.79	3.90	1.00
d) Cereales		53.4	178.4	.546	5.60	14.75	5.88	4.00	1.00
e) Frutas		54.7	170.4	.693	5.95	16.54	7.26	2.75	1.00
f) Hortalizas		56.7	201.0	.675	4.75	8.94	8.04	4.39	1.00
g) Azúcar		119.2	137.0	.809	6.21	10.27	9.37	3.43	1.00
h) Grasas, aceites		60.5	429.6	1.373	10.49	17.00	8.84	4.95	1.00
i) Otros alimentos		111.4	80.4	1.680	14.77	24.26	10.70	5.15	1.00
<b>II. Bebidas</b>		<u>64.0</u>	<u>163.7</u>	<u>.934</u>	<u>7.17</u>	<u>15.99</u>	<u>8.22</u>	<u>5.57</u>	<u>1.00</u>
a) No alcohólicas		96.8	135.0	.878	4.48	14.18	5.52	5.30	1.00
b) Alcohólicas		48.2	178.0	.961	8.46	16.87	9.52	5.70	1.00
<b>III. Tabaco</b>		<u>91.2</u>	<u>212.2</u>	<u>1.108</u>	<u>9.12</u>	<u>8.08</u>	<u>4.50</u>	<u>4.87</u>	<u>1.00</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>		<u>112.6</u>	<u>391.0</u>	<u>1.422</u>	<u>11.18</u>	<u>23.39</u>	<u>11.69</u>	<u>4.83</u>	<u>1.00</u>
a) Ropa		116.6	340.3	1.536	11.59	21.90	10.63	4.85	1.00
b) Calzado		90.8	363.7	.962	11.06	21.06	10.23	4.22	1.00
c) Textiles		128.7	569.3	1.682	10.16	30.60	16.55	5.22	1.00
<b>V. Vivienda</b>		<u>94.0</u>	<u>311.8</u>	<u>1.563</u>	<u>8.12</u>	<u>20.75</u>	<u>11.57</u>	<u>5.12</u>	<u>1.00</u>
a) Alquiler		94.4	433.6	1.643	7.96	25.34	8.70	6.50	1.00
b) Combustible, electricidad, agua		69.2	137.5	1.180	6.67	9.31	12.67	4.12	1.00
c) Enseres domésticos		86.9	189.2	1.110	7.64	20.81	12.02	3.94	1.00
d) Muebles		124.0	266.8	1.349	7.35	13.02	11.20	3.80	1.00
e) Artefactos eléctricos		182.3	638.6	4.971	19.60	45.75	30.89	5.01	1.00
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>		<u>47.7</u>	<u>111.5</u>	<u>.429</u>	<u>3.85</u>	<u>11.13</u>	<u>3.90</u>	<u>2.32</u>	<u>1.00</u>
a) Transporte público		34.8	87.4	.241	2.85	10.85	2.86	2.12	1.00
b) Transporte privado (funcionamiento)		109.4	286.5	1.328	10.01	15.63	10.62	2.47	1.00
c) Comunicaciones		53.1	61.5	.503	2.89	8.04	2.60	3.21	1.00
<b>VII. Cuidado personal</b>		<u>81.5</u>	<u>140.8</u>	<u>.945</u>	<u>5.23</u>	<u>15.14</u>	<u>8.19</u>	<u>4.58</u>	<u>1.00</u>
a) Artículos de tocador		83.5	168.8	1.728	8.19	27.13	10.20	4.41	1.00
b) Drogas, medicinas		80.7	106.3	.531	5.22	19.78	8.29	5.57	1.00
c) Servicios médicos, dentales		95.3	162.3	.948	4.40	8.48	7.01	4.00	1.00
d) Peluquería		42.1	84.1	.673	3.14	9.63	5.05	4.40	1.00
e) Lavandería, limpiados en seco		111.6	250.8	1.418	10.06	27.18	21.65	5.49	1.00
<b>VIII. Recreación</b>		<u>82.6</u>	<u>174.5</u>	<u>.923</u>	<u>6.49</u>	<u>19.49</u>	<u>7.07</u>	<u>4.07</u>	<u>1.00</u>
a) Diversiones públicas		69.6	142.0	.715	4.81	17.99	5.79	4.78	1.00
b) Libros, juguetes, etc.		95.5	206.8	1.125	8.12	21.12	8.33	3.46	1.00
<b>INVERSION: TOTAL</b>		<u>127.0</u>	<u>317.2</u>	<u>1.076</u>	<u>9.07</u>	<u>19.40</u>	<u>11.23</u>	<u>3.36</u>	<u>1.00</u>
<b>X. Construcción</b>		<u>88.0</u>	<u>219.3</u>	<u>.689</u>	<u>6.30</u>	<u>12.31</u>	<u>8.17</u>	<u>2.67</u>	<u>1.00</u>
a) Edificios		80.8	211.3	.689	6.35	12.43	8.52	2.64	1.00
b) Otras construcciones		107.9	241.4	.682	6.15	11.97	7.21	2.76	1.00
<b>XI. Equipo de producción</b>		<u>199.2</u>	<u>516.7</u>	<u>1.733</u>	<u>14.71</u>	<u>32.83</u>	<u>14.64</u>	<u>4.23</u>	<u>1.00</u>
a) Agrícola		173.1	533.3	1.503	15.26	37.84	12.57	3.94	1.00
b) Industrial		209.5	520.7	1.750	14.77	32.99	15.04	4.23	1.00
c) Oficina		103.3	408.4	2.058	12.28	28.31	13.51	4.95	1.00
<b>XII. Equipo de transporte</b>		<u>255.2</u>	<u>583.4</u>	<u>2.538</u>	<u>16.68</u>	<u>41.78</u>	<u>28.27</u>	<u>6.80</u>	<u>1.00</u>
a) Vehículos automotores		260.2	592.4	2.757	17.33	43.41	29.51	7.42	1.00
b) Otros equipos		235.9	547.9	1.689	14.15	35.44	23.45	4.43	1.00
<b>GASTO: TOTAL b/</b>		<u>78.4</u>	<u>223.6</u>	<u>.942</u>	<u>7.50</u>	<u>16.87</u>	<u>8.36</u>	<u>4.28</u>	<u>1.00</u>

a/ Se combinaron los rubros cuyas ponderaciones denotan únicamente la composición de los gastos en los países latinoamericanos.

b/ Excluidos los gastos de gobierno en servicios y bienes de consumo. (Sector IX.)



## Cuadro XII-a

DIFERENCIAS ENTRE LOS NIVELES DE PRECIO A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE DE UNA  
CESTA DE MERCADO LATINOAMERICANA a/ VALORIZADA EN ALGUNAS CIUDADES, JUNIO DE 1962a) Indices: promedio de los precios en siete ciudades latinoamericanas = 100

Grupo de gasto	Buenos Aires	Río de Janeiro	Santiago de Chile	Ciudad de México	Lima	Montevideo	Caraacas	Promedio 7 ciudades latinoamericanas	Houston y Los Angeles
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<u>81</u>	<u>82</u>	<u>87</u>	<u>82</u>	<u>94</u>	<u>110</u>	<u>149</u>	<u>100</u>	<u>152</u>
<b>I. Alimentos</b>	<u>76</u>	<u>87</u>	<u>76</u>	<u>101</u>	<u>98</u>	<u>109</u>	<u>153</u>	<u>100</u>	<u>175</u>
a) Carne, aves	58	66	115	143	133	59	126	100	175
b) Pescado	72	84	78	160	81	100	125	100	268
c) Productos lácteos, huevos	69	81	71	102	118	117	143	100	164
d) Cereales	76	95	65	86	106	102	170	100	192
e) Frutas	77	90	81	91	118	126	117	100	191
f) Hortalizas	77	102	76	70	61	134	179	100	154
g) Azúcar	145	63	82	82	63	140	126	100	164
h) Grasas, aceites	53	142	101	100	76	96	131	100	119
i) Otros alimentos	92	25	115	132	101	108	127	100	112
<b>II. Bebidas</b>	<u>71</u>	<u>68</u>	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>90</u>	<u>112</u>	<u>186</u>	<u>100</u>	<u>150</u>
a) No alcohólicas	119	62	90	60	88	84	196	100	167
b) Alcohólicas	51	71	85	97	90	124	182	100	143
<b>III. Tabaco</b>	<u>106</u>	<u>92</u>	<u>107</u>	<u>114</u>	<u>47</u>	<u>64</u>	<u>169</u>	<u>100</u>	<u>157</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>	<u>87</u>	<u>114</u>	<u>91</u>	<u>93</u>	<u>91</u>	<u>111</u>	<u>112</u>	<u>100</u>	<u>104</u>
a) Ropa	92	101	101	99	87	103	115	100	106
b) Calzado	81	122	71	106	95	112	113	100	120
c) Textiles	81	134	88	69	97	128	104	100	84
<b>V. Vivienda</b>	<u>72</u>	<u>92</u>	<u>109</u>	<u>74</u>	<u>88</u>	<u>120</u>	<u>130</u>	<u>100</u>	<u>114</u>
a) Alquiler	73	125	105	66	98	82	150	100	104
b) Combustible, electricidad, agua	78	58	111	82	53	176	140	100	153
c) Enseres domésticos	86	71	92	82	104	147	118	100	134
d) Muebles	118	96	107	76	63	131	109	100	129
e) Artefactos eléctricos	70	93	160	82	89	147	58	100	52
<b>VI. Transporte y comunicaciones</b>	<u>98</u>	<u>86</u>	<u>73</u>	<u>86</u>	<u>116</u>	<u>92</u>	<u>143</u>	<u>100</u>	<u>278</u>
a) Transporte público	89	84	52	79	141	90	164	100	347
b) Transporte privado (funcionamiento)	106	105	108	105	77	127	72	100	132
c) Comunicaciones	117	51	92	69	89	70	212	100	297
<b>VII. Cuidado personal</b>	<u>90</u>	<u>63</u>	<u>94</u>	<u>68</u>	<u>92</u>	<u>120</u>	<u>165</u>	<u>100</u>	<u>162</u>
a) Artículos de tocador	76	57	130	80	124	113	120	100	122
b) Drogas, medicinas	96	47	52	67	118	121	198	100	160
c) Servicios médicos, dentales	72	80	104	62	56	113	158	100	177
d) Peluquería	72	54	96	58	84	69	228	100	233
e) Lavandería, limpiados en seco	78	66	82	76	96	186	115	100	94
<b>VIII. Recreación, diversión</b>	<u>96</u>	<u>76</u>	<u>89</u>	<u>82</u>	<u>114</u>	<u>101</u>	<u>142</u>	<u>100</u>	<u>157</u>
a) Diversiones públicas	90	69	77	67	118	92	186	100	175
b) Libros, juguetes, etc.	100	81	98	92	112	107	109	100	141
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<u>115</u>	<u>108</u>	<u>82</u>	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>125</u>	<u>92</u>	<u>100</u>	<u>123</u>
<b>X. Construcción</b>	<u>114</u>	<u>107</u>	<u>74</u>	<u>88</u>	<u>81</u>	<u>130</u>	<u>104</u>	<u>100</u>	<u>176</u>
a) Edificios	106	104	75	90	82	138	104	100	177
b) Otras construcciones	136	115	72	84	76	112	107	100	170
<b>XI. Equipos de producción</b>	<u>120</u>	<u>116</u>	<u>87</u>	<u>95</u>	<u>98</u>	<u>110</u>	<u>75</u>	<u>100</u>	<u>81</u>
a) Agrícola	104	121	76	100	115	114	71	100	82
b) Industrial	124	116	86	94	96	109	74	100	80
c) Oficina	71	106	118	92	98	115	101	100	93
<b>XII. Equipo de transporte</b>	<u>110</u>	<u>94</u>	<u>91</u>	<u>78</u>	<u>91</u>	<u>150</u>	<u>87</u>	<u>100</u>	<u>58</u>
a) Vehículos automotores	107	92	94	77	90	150	91	100	56
b) Otros equipos	124	108	75	80	93	151	69	100	71
<b>GASTOS: TOTAL b/</b>	<u>86</u>	<u>92</u>	<u>87</u>	<u>89</u>	<u>93</u>	<u>113</u>	<u>140</u>	<u>100</u>	<u>148</u>

a/ Las ponderaciones denotan únicamente la composición de los gastos de los países latinoamericanos.

b/ Excluidos los gastos de gobierno en servicios y bienes de consumo. (Sector IX.)

Cuadro XII-b

DIFERENCIAS ENTRE LOS NIVELES DE PRECIO A LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE DE UNA CESTA DE MERCADO LATINOAMERICANA a/ VALORIZADA EN ALGUNAS CIUDADES, JUNIO DE 1962

b) Promedios de los precios de Houston y Los Angeles = 100

Grupo de gasto	Buenos Aires	Río de Janeiro	Santia- go de Chile	Ciudad de México	Lima	Monte- video	Cara- cas	Houston y Los Angeles
<b>GASTOS DE CONSUMO: TOTAL</b>	<u>52</u>	<u>52</u>	<u>52</u>	<u>58</u>	<u>62</u>	<u>72</u>	<u>97</u>	<u>100</u>
<b>I. Alimentos</b>	<u>43</u>	<u>49</u>	<u>43</u>	<u>57</u>	<u>56</u>	<u>62</u>	<u>86</u>	<u>100</u>
a) Carne, aves	33	38	66	82	76	34	72	100
b) Pescado	27	31	29	60	30	37	64	100
c) Productos lácteos, huevos	42	49	43	62	72	71	86	100
d) Cereales	40	50	34	45	55	54	38	100
e) Frutas	40	47	42	48	62	66	61	100
f) Hortalizas	42	56	41	38	33	73	97	100
g) Azúcar	88	38	50	50	38	85	76	100
h) Grasas, aceites	45	120	84	84	63	80	109	100
i) Otros alimentos	83	22	103	118	90	97	113	100
<b>II. Bebidas</b>	<u>47</u>	<u>46</u>	<u>57</u>	<u>57</u>	<u>60</u>	<u>75</u>	<u>123</u>	<u>100</u>
a) No alcohólicas	72	38	54	36	53	50	117	100
b) Alcohólicas	36	49	59	68	63	87	126	100
<b>III. Tabaco</b>	<u>68</u>	<u>52</u>	<u>68</u>	<u>72</u>	<u>30</u>	<u>41</u>	<u>107</u>	<u>100</u>
<b>IV. Ropa, textiles</b>	<u>83</u>	<u>109</u>	<u>87</u>	<u>89</u>	<u>87</u>	<u>106</u>	<u>106</u>	<u>100</u>
a) Ropa	86	95	94	93	82	97	107	100
b) Calzado	67	101	59	88	79	93	93	100
c) Textiles	95	158	103	81	114	151	115	100
<b>V. Vivienda</b>	<u>70</u>	<u>87</u>	<u>96</u>	<u>65</u>	<u>77</u>	<u>105</u>	<u>113</u>	<u>100</u>
a) Alquiler	70	121	101	64	94	79	143	100
b) Combustible, electricidad, agua	51	38	72	53	35	115	91	100
c) Enseres domésticos	64	53	68	61	78	109	87	100
d) Muebles	92	74	83	59	49	102	84	100
e) Artefactos eléctricos	135	198	305	157	171	281	110	100
<b>VI. Transporte, comunicaciones</b>	<u>35</u>	<u>31</u>	<u>26</u>	<u>31</u>	<u>42</u>	<u>36</u>	<u>51</u>	<u>100</u>
a) Transporte público	26	24	15	23	40	26	46	100
b) Transporte privado (funcionamiento)	81	80	81	80	58	97	54	100
c) Comunicaciones	39	17	31	23	30	24	71	100
<b>VII. Cuidado personal</b>	<u>60</u>	<u>39</u>	<u>58</u>	<u>42</u>	<u>56</u>	<u>74</u>	<u>101</u>	<u>100</u>
a) Artículos de tocador	62	47	106	66	101	93	97	100
b) Drogas, medicinas	60	30	32	42	74	76	123	100
c) Servicios médicos, dentales	71	45	58	35	32	64	88	100
d) Peluquería	31	23	41	25	36	46	97	100
e) Lavandería, limpiados en seco	83	70	87	80	101	197	121	100
<b>VIII. Recreación, diversión</b>	<u>61</u>	<u>48</u>	<u>57</u>	<u>52</u>	<u>73</u>	<u>64</u>	<u>90</u>	<u>100</u>
a) Diversiones públicas	52	39	44	33	67	53	105	100
b) Libros, juguetes, etc.	71	58	69	65	79	76	76	100
<b>INVERSION: TOTAL</b>	<u>94</u>	<u>88</u>	<u>66</u>	<u>73</u>	<u>72</u>	<u>102</u>	<u>74</u>	<u>100</u>
<b>X. Construcción</b>	<u>65</u>	<u>61</u>	<u>42</u>	<u>50</u>	<u>46</u>	<u>74</u>	<u>52</u>	<u>100</u>
a) Edificios	60	59	42	51	46	78	58	100
b) Otras construcciones	80	67	42	49	45	66	61	100
<b>XI. Equipos de producción</b>	<u>148</u>	<u>143</u>	<u>108</u>	<u>118</u>	<u>122</u>	<u>136</u>	<u>93</u>	<u>100</u>
a) Agrícola	131	148	92	122	141	115	87	100
b) Industrial	155	145	107	118	120	137	93	100
c) Oficina	76	114	126	98	106	123	109	100
<b>XII. Equipo de transporte</b>	<u>189</u>	<u>162</u>	<u>156</u>	<u>134</u>	<u>156</u>	<u>257</u>	<u>150</u>	<u>103</u>
a) Vehículos automotores	193	165	169	139	162	269	163	100
b) Otros equipos	175	152	104	113	132	214	98	100
<b>GASTOS: TOTAL b/</b>	<u>58</u>	<u>62</u>	<u>58</u>	<u>60</u>	<u>63</u>	<u>76</u>	<u>94</u>	<u>100</u>

a/ Las ponderaciones denotan únicamente la composición de los gastos de los países latinoamericanos.

b/ Excluidos los gastos de gobierno en servicios y bienes de consumo. (Sector IX.)

1

2

3

