

Los precios de los bienes de consumo habitual

Los casos de las ciudades de Boston y Barcelona

Mónica Martínez Blasco*
Santiago Niño Becerra**

En el artículo se procede a un análisis comparativo de los precios de una serie de bienes de uso absolutamente cotidiano en dos ciudades: Boston y Barcelona en un período determinado.

Palabras clave: bienes de consumo, precios, PIB, Barcelona, Boston.

Clasificación JEL: O57, P42, P52.

1. Introducción

Es habitual que cuando alguien, amigo o colega, tiene que residir durante un período de tiempo suficientemente prolongado en otro país, en alguna de las charlas telefónicas o en algún cruce de correo electrónico que con ella o él por alguna cuestión profesional o simplemente para pasar el rato se mantenga, surja el nivel de precios del lugar en el que ese alguien se halle, y no tanto pensando en el precio de los bienes raíces o de los artículos de elevado valor, como en el de los bienes de uso cotidiano que cada día deben consumirse y que son los que dan idea del nivel de precios real en un país o zona en un momento dado.

El traslado a una sede radicada en el extranjero de la compañía a la que se está vinculado profesionalmente, el destino, por diversos motivos, a otro país en el

caso de los funcionarios de carrera, y las estancias de estudio, son las tres situaciones más usuales en las que puede producirse una permanencia dilatada en otro país, circunstancia que se presta a la comparación de los precios vigentes en el lugar de estancia con los vigentes en el lugar de procedencia debido a que, tanto unos como otros, son reales al ser satisfechos al mismo tiempo por la persona desplazada y por el amigo o colega que permanece en el país de procedencia. Existe, sin embargo, un efecto oculto que la simple comparación enmascara.

La persona desplazada cuenta con información fidedigna sobre cuanto ha de pagar por los bienes que compra en función de sus ingresos del momento, ingresos que, de estar bien calculados, deben guardar relación con el poder adquisitivo del país en el que se encuentre, poder adquisitivo que vendrá determinado por el nivel de PIB per cápita del país en cuestión. Por otra parte, el colega o amigo que permanece en el país de origen del desplazado y que aporta la información



COLABORACIONES

* Profesora de Contabilidad de Costes. Facultad de Economía IQS. Universidad Ramón Llull.

** Catedrático de Estructura Económica. Facultad de Economía IQS. Universidad Ramón Llull.

sobre los precios en ese país, también juzgará esos precios con arreglo a su nivel de ingresos, nivel que deberá guardar relación con el PIB per cápita de este. Es decir, los precios vigentes en ambos países deberían guardar una relación bastante estrecha con los PIBs per cápita de los respectivos países.

2. Análisis comparativo de precios

En las páginas que siguen se ha procedido al análisis comparativo de los precios de una serie de bienes de uso absolutamente cotidiano en dos ciudades: Boston y Barcelona durante la segunda semana de Octubre del 2004. El análisis se ha efectuado atendiendo al precio de bienes adquiridos en superficies de tamaño medio muy implantadas en su zona de influencia e integradas en cadenas de venta *al detall*, es decir, no han sido considerados ni *hipermercados*, ni tiendas de descuento, ni pequeños locales comerciales. Además, en todos los casos salvo en los que se hace referencia a marcas en concreto, y en ambas ciudades, han sido escogidos productos de «marcas blancas» etiquetados con el logotipo de la cadena.

Los bienes analizados pertenecen a cuatro clases de artículos estándar: Alimentación —Verduras y Hortalizas, Cereales y Derivados, Lácteos, Salsas y Condimentos, Bebidas, y una especie de cajón de sastre denominado «Otros»—, Hogar y Limpieza, Transporte y un apartado de Varios. Evidentemente, podrían ser muchos más de los que son, pero son treinta y nueve bienes de consumo generalizado, y otro más —los cigarrillos elaborados— cuyo consumo se encuentra muy extendido.

Dos dificultades han venido a complicar el estudio. Por un lado, las unidades en que los precios están referidos; por

otro, el número de unidades que componen los lotes en que varios de estos bienes son ofertados. A pesar de que en Estados Unidos es conocido el Sistema Métrico Decimal (SMD), su uso en locales comerciales y entre el gran público es muy limitado; de hecho, en varias de las superficies comerciales investigadas en Boston, no se hacía la más mínima referencia al SMD. En cuanto a los bienes que en este tipo de locales de distribución comúnmente son vendidos en lotes, tanto en España como en Estados Unidos, no existe coincidencia en el número de unidades que los forman, de hecho, en todos los casos el número de unidades que forman los lotes es mayor en éstos que en aquella.

En el Cuadro 1 figuran los precios, todos ellos expresados en euros, de los bienes analizados una vez homogeneizadas las unidades a las que corresponden. La columna «Precio Boston» expresa el número de euros que, en la ciudad de Boston, hay que pagar en la caja de una de las superficies comerciales investigadas a fin de obtener una de las unidades en las que ese bien se expresa; idéntico significado para la columna «Precio Barcelona».

La columna «Boston / Barcelona» recoge la diferencia porcentual existente entre los precios de Boston y los de Barcelona; es esta una medición que aporta información sobre los precios en uno y otro lugar. Como muestran las cifras, excepto en el caso de las latas de cerveza Budweiser, de Coca-Cola light y de atún, en el del Champú Pantene, en los transportes y en la energía eléctrica, los precios en Boston son superiores a los de Barcelona. Destacan algunas diferencias.

En Verduras y Hortalizas, el precio en Boston de los pimientos rojos es más de un 620 por 100 superior al de Barcelona,



COLABORACIONES

CUADRO 1
BOSTON Y BARCELONA (OCTUBRE 2004): PRECIOS UNITARIOS, RELACIÓN ENTRE PRECIOS Y VINCULACIÓN AL PIB PC

	Unidades	Precio Boston	Precio Barcelona	Boston / Barcelona	Exceso
ALIMENTACIÓN					
Verduras y Hortalizas					
Berenjenas	t /Kg.	7,1	2,3	217,1	147,1
Calabacín	t /Kg.	5,3	0,9	500,2	430,2
Cebollas	t /Kg.	1,8	0,7	157,2	87,2
Guisantes (congelados)	t /Kg.	2,3	1,8	29,3	-40,7
Lechuga	Unidad	1,6	0,8	101,6	31,6
Patatas	t /Kg.	1,8	0,5	265,9	195,9
Pepino	t /Kg.	3,5	1,1	224,1	154,1
Pimiento verde	t /Kg.	2,7	1,7	61,9	-8,1
Pimiento rojo	t /Kg.	7,1	1,0	620,6	550,6
Plátanos	t /Kg.	2,92	1,98	47,6	-22,4
Tomate ensalada	t /Kg.	6,2	1,3	382,1	312,1
Zanahorias	t /Kg.	3,6	0,6	551,8	481,8
Cereales y derivados					
Arroz	t /Kg.	4,1	1,0	314,8	244,8
Galletas desayuno	t /Kg.	8,6	1,4	506,5	436,5
Pan de molde	t /Kg.	3,6	1,8	96,9	26,9
Pasta espaguetis	t /Kg.	3,4	1,1	219,6	149,6
Lácteos					
Leche	t /litro	0,9	0,8	24,2	-45,8
Queso Emmental	t /Kg.	14,3	9,0	59,3	-10,7
Yogurt sabores (pequeño) ..	unidad	0,7	0,2	346,2	276,2
Salsas y Condimentos					
Aceite oliva virgen	t /litro	5,2	3,7	39,8	-30,2
Mayonesa	t /litro	3,3	2,0	64,6	-5,4
Bebidas					
Café Colombia	t /Kg.	8,1	3,8	113,9	43,9
Café molido	t /Kg.	19,7	7,0	179,8	109,8
Cerveza Budweiser (lata) ...	unidad	0,5	0,6	-9,3	-79,3
Coca-Cola light (lata)	unidad	0,4	0,4	-4,0	-74,0
Otros					
Azúcar	t /Kg.	1,8	1,0	80,4	10,4
Huevos	unidad	0,3	0,2	30,3	-39,7
Lata de atún	unidad	4,7	10,4	-54,2	-124,2
Jamón de York	t /Kg.	16,2	7,4	119,7	49,7
HOGAR Y LIMPIEZA					
Champú Pantene	t /litro	8,1	11,6	-30,1	-100,1
Detergente lavaplatos	t /litro	3,3	1,8	83,1	13,1
Gel de baño	t /litro	5,7	2,0	188,2	118,2
Jabón de manos de glicerina ..	unidad	2,2	0,7	232,1	162,1
Papel de cocina	unidad	0,8	0,4	126,0	56,0
Papel sanitario	unidad	0,3	0,2	62,2	-7,8
Pañuelos de papel (Kleenex) ..	unidad	0,3	0,1	276,9	206,9
TRANSPORTE					
Billete sencillo	unidad	1,0	1,3	-18,5	-88,5
Abono mensual	unidad	35,8	38,8	-7,6	-77,6
VARIOS					
Energía eléctrica	t /Kw.	0,1	0,1	-3,9	-73,9
Paquete Marlboro	unidad	4,0	2,6	53,8	-16,2

Fuente: Elaboración propia.



COLABORACIONES

el de las zanahorias casi un 552 por 100 superior, el de los calabacines un 500 por 100 más elevado; la menor diferencia se da en el caso de los guisantes congelados: un 29 por 100. En el apartado de Cereales y sus derivados, en galletas para el desayuno, destaca el 500 por 100 en que el precio de Boston supera al de Barcelona. El pan de molde es el bien de

este grupo que presenta una diferencia más reducida: casi un 97 por 100.

Por lo que respecta a los Lácteos, la diferencia más acusada se da en los yogures de sabores: 346 por 100; en Salsas y Condimentos, en la mayonesa: casi un 65 por 100; en las Bebidas, en el café molido: casi un 180 por 100 y, para cerrar el apartado de Alimentación, en el apar-

tado de «Otros», destaca la que se da en el Jamón de York: más del 119 por 100.

En la sección de Hogar y Limpieza, las diferencias, con ser abultadas en todos los bienes excepto en la ya comentado caso del champú Pantene, muestran cotas de disparidad más reducidas que en Alimentación; en este apartado destacan las de los pañuelos de papel y del jabón de manos de glicerina: 276 por 100 y 232 por 100 respectivamente.

Es, no obstante, la columna «Exceso» la que brinda la información real sobre las verdaderas diferencias que se dan en los precios vigentes en las dos ciudades contempladas. Los datos de esta columna han sido elaborados comparando la diferencia existente entre el PIB pc de Estados Unidos y el de España y confrontando dicha diferencia con la diferencia que existe entre los precios en Boston y en Barcelona. Es decir, las cifras de la columna «Exceso» están mostrando la diferencia real que existe entre los precios de Boston y los de Barcelona considerando que el PIB pc de Estados Unidos es un 70 por 100 superior al de España.

Cierto es que los PIBs pc reales de Boston y Barcelona son más elevados que los de los países a los que pertenecen ambas ciudades, pero, por un lado, en los respectivos países las dos ciudades pueden ser encuadradas en el grupo de las ciudades económicamente más potentes y, por otro, el efecto producido al comparar un PIB pc más reducido con los precios de venta a un público que posé un PIB pc superior al nacional, se da tanto en el caso de Boston como en el de Barcelona por lo que, el efecto es homogéneo.

Lo primero que salta a la vista es el hecho de que en la mayoría de los bienes considerados los precios en Boston en relación al PIB pc estadounidense son muy superiores a los precios en Barcelo-

na en relación al PIB pc español; esta diferencia es, en algunos casos, exorbitante. En el apartado de Verduras y Hortalizas, salvo en los plátanos, los pimientos verdes y los guisantes congelados, cuyos precios en Boston son inferiores a los de Barcelona considerando la diferencia existente en los PIBs pc, en todos los demás la carestía de la ciudad estadounidense es exagerada. Otro tanto sucede con los Cereales.

En los Lácteos, la leche y el queso Emmental cuestan en Boston menos que en Barcelona (destaca la diferencia en la leche). En los dos productos contemplados en Salsas y Condimentos la diferencia juega a favor de Boston y, a este respecto, sorprende el 30 por 100 en que es inferior en Boston el precio del aceite de oliva virgen.

Contrariamente a lo que podría pensarse, la cerveza enlatada no es más cara en Boston, de hecho, una lata de Budweiser cuesta en esa ciudad más de un 79 por 100 menos de lo que cuesta en Barcelona, diferencia parecida a la que se da en el precio de una lata de Coca-Cola light. Sin embargo, y también contrariamente a lo que podría parecer, el café sí es más caro en Boston (a este respecto debería analizarse la calidad de sendas tazas de café preparadas con los cafés adquiridos en una y otra ciudad). Otro extremo que sorprende son las diferencias a favor de Boston en el atún enlatado y en los huevos.

En Hogar y Limpieza, también se producen contrastes. Mientras que un producto de una marca —el champú Pantene— es vendido en Boston un 100 por 100 más barato que en Barcelona, el producto de otra —los pañuelos de papel de Kleneex— lo son casi un 207 por 100 más caros. Viajar en transporte público de superficie es mucho más barato en Boston, como también lo es la energía



COLABORACIONES

CUADRO 2
BOSTON Y BARCELONA (OCTUBRE 2004): PRECIOS TEÓRICOS Y REALES

	Unidades	Boston			Barcelona		
		Precio Teórico	Pr. Teórico – Pr. Real	Diferencia	Precio Teórico	Pr. Teórico – Pr. Real	Diferencia
ALIMENTACION							
Verduras y Hortalizas							
Berenjenas	t /Kg.	3,8	3,3	86,5	4,2	-1,9	-46,4
Calabacín	t /Kg.	1,5	3,8	253,0	3,1	-2,3	-71,7
Cebollas	t /Kg.	1,2	0,6	51,3	1,0	-0,4	-33,9
Guisantes (congelados)	t /Kg.	3,0	-0,7	-23,9	1,4	0,4	31,4
Lechuga	unidad	1,4	0,3	18,6	0,9	-0,1	-15,7
Patatas	t /Kg.	0,8	0,9	115,3	1,0	-0,6	-53,5
Pepino	t /Kg.	1,9	1,7	90,7	2,1	-1,0	-47,5
Pimentoverde	t /Kg.	2,8	-0,1	-4,8	1,6	0,1	5,0
Pimiento rojo	t /Kg.	1,7	5,5	323,9	4,2	-3,2	-76,4
Plátanos	t /Kg.	3,4	-0,4	-13,2	1,7	0,3	15,2
Tomate ensalada	t /Kg.	2,2	4,0	183,6	3,7	-2,4	-64,7
Zanahorias	t /Kg.	0,9	2,6	283,4	2,1	-1,6	-73,9
Cereales y derivados							
Arroz	t /Kg.	1,7	2,4	144,0	2,4	-1,4	-59,0
Galletas desayuno	t /Kg.	2,4	6,2	256,8	5,1	-3,7	-72,0
Pan de molde	t /Kg.	3,1	0,5	15,9	2,1	-0,3	-13,7
Pasta espaguetis	t /Kg.	1,8	1,6	88,0	2,0	-0,9	-46,8
Lácteos							
Leche	t /litro	1,3	-0,3	-26,9	0,6	0,2	36,9
Queso Emmental	t /Kg.	15,3	-1,0	-6,3	8,4	0,6	6,7
Yogurt sabores (pequeño) ..	unidad	0,3	0,4	162,5	0,4	-0,3	-61,9
Salsas y Condimentos							
Aceite oliva virgen	t /litro	6,3	-1,1	-17,8	3,0	0,7	21,6
Mayonesa	t /litro	3,4	-0,1	-3,2	1,9	0,1	3,3
Bebidas							
Café Colombia	t /Kg.	6,5	1,7	25,8	4,8	-1,0	-20,5
Café molido	t /Kg.	12,0	7,7	64,6	11,6	-4,5	-39,2
Cerveza Budweiser (lata) ...	unidad	1,0	-0,5	-46,7	0,3	0,3	87,5
Coca-Cola light (lata)	unidad	0,7	-0,3	-43,5	0,2	0,2	77,0
Otros							
Azúcar	t /Kg.	1,7	0,1	6,1	1,1	-0,1	-5,8
Huevos	unidad	0,4	-0,1	-23,3	0,2	0,1	30,4
Lata de atún	unidad	17,6	-12,9	-73,1	2,8	7,6	271,2
Jamón de York	t /Kg.	12,5	3,7	29,2	9,5	-2,2	-22,6
HOGAR Y LIMPIEZA							
Champú Pantene	t /litro	19,8	-11,6	-58,9	4,8	6,8	143,1
Detergente lavaplatos	t /litro	3,1	0,2	7,7	1,9	-0,1	-7,2
Gel de baño	t /litro	3,4	2,3	69,5	3,4	-1,4	-41,0
Jabón de manos de glicerina	unidad	1,1	1,1	95,3	1,3	-0,6	-48,8
Papel de cocina	unidad	0,6	0,2	32,9	0,5	-0,1	-24,8
Papel sanitario	unidad	0,3	0,0	-4,6	0,2	0,0	4,8
Pañuelos de papel (Kleenex)	unidad	0,1	0,2	121,7	0,2	-0,1	-54,9
TRANSPORTE							
Billete sencillo	unidad	2,1	-1,1	-52,1	0,6	0,7	108,7
Abono mensual	unidad	66,0	-30,1	-45,7	21,1	17,7	84,0
VARIOS							
Energía eléctrica	t /Kw.	0,2	-0,1	-43,4	0,1	0,1	76,8
Paquete Marlboro	unidad	4,4	-0,4	-9,5	2,4	0,2	10,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los precios de venta al público.

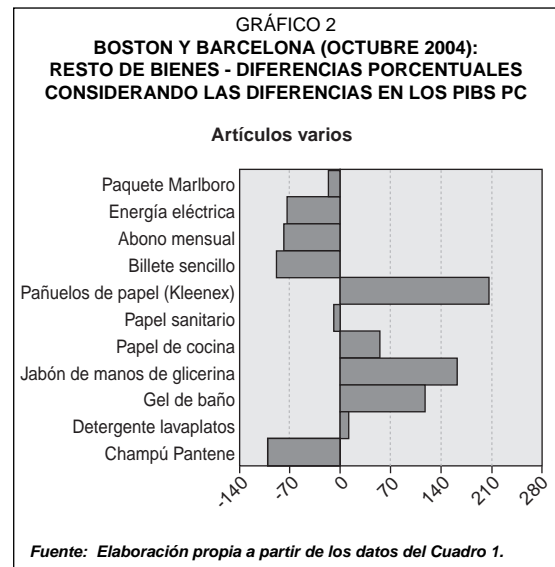
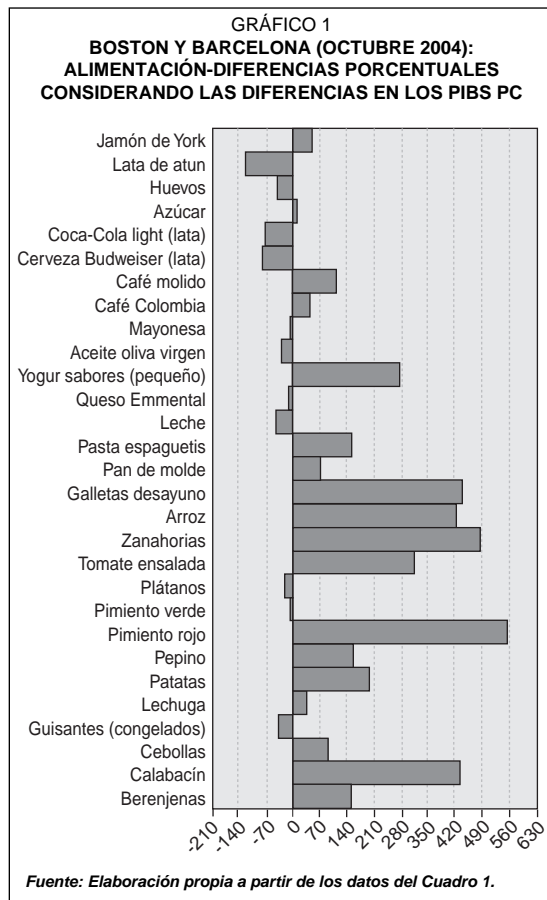


COLABORACIONES

eléctrica —casi un 74 por 100—. El tabaco manufacturado en cigarrillos, y teniendo en cuenta las medidas contra el consumo de tabaco desarrolladas por las instituciones estadounidenses, muestra un precio claramente a favor de Boston: un 16 por 100 inferior en el caso de uno

de los elaborados más consumidos en ambas ciudades.

En este punto puede concluirse que, para el hombre de la calle, el coste de muchos de los bienes más usualmente consumidos en Boston es netamente superior al de esos mismos bienes tam-



los bienes contemplados, el precio teórico al que debería ser vendido ese bien en función del PIB pc de cada país, la diferencia entre ese precio teórico y el precio al que efectivamente es vendido y la diferencia porcentual entre uno y otro precio. Nuevamente surge la sorpresa.

En términos generales, en la ciudad de Boston, las diferencias entre el precio de venta «que es» y el «que debería ser» según el PIB pc estadounidense son muy abultadas en contra de los consumidores, pero, posiblemente, lo más sorprendente sea que las mayores diferencias se dan en el apartado de Alimentación, aunque, dentro de éste, los precios de la cerveza Budweiser y de la Coca-Cola light se sitúan bajo los que normativos según el PIB pc.

En el caso de Barcelona sucede justo lo contrario. En la mayoría de los bienes analizados el precio que los barceloneses deben satisfacer en la compra de estos productos es muy inferior al que debería ser atendiendo al PIB pc de España. Es el caso de la práctica totalidad de las Verduras y Hortalizas, en el extremo opuesto destacan la leche, el aceite de oliva, la cerveza Budweiser, la Coca-Cola light y, sobre todo, la lata de atún, bienes en los

bién habitualmente consumidos en Barcelona; en otras palabras, en relación al ingreso medio individual, vivir en Boston es más caro que vivir en Barcelona; no obstante, puede darse un paso más en el análisis.

Con la información manejada se ha llegado a determinar las diferencias existentes en los precios de una serie de bienes en Boston y en Barcelona en relación a los PIBs pc, pero, ¿qué precios deberían tener en cada una de esas ciudades esos bienes en función de los PIBs pc de Estados Unidos y de España?, es decir, ¿cuánto debería pagar un residente en Boston y un residente en Barcelona por una unidad de venta de cada uno de esos productos en función de su PIB pc?.

El Cuadro 2 muestra, tanto en Boston como en Barcelona y para cada uno de



COLABORACIONES

que debe pagarse un precio superior al que correspondería según el nivel de PIB pc español.

En Barcelona, los bienes que forman el grupo de Hogar y Limpieza y salvo en el caso del champú Pantene, muestran un precio inferior al que sería aconsejable según el PIB pc; no sucede así en el transporte público ya que su precio se encuentra muy por encima del PIB pc español, al igual que en el caso de la energía eléctrica.

Los Gráficos 1 y 2 recogen el resumen de las diferencias porcentuales existentes en los precios tomando como referencia los precios en Barcelona e incorporando las diferencias en los PIBs pc de Estados Unidos y España; es decir, lo que muestra cada barra es en que porcentaje un bien es más caro, o más barato, en Barcelona que en Boston, teniendo en cuenta las diferencias en los PIBs pc estadounidense y español. Como puede apreciarse, en la mayoría de los artículos el precio beneficia a Barcelona.

3. Conclusiones

Muchas de las conclusiones que pueden derivarse de este estudio ya han sido expuestas a lo largo del texto, sin embargo, pueden resaltarse las siguientes:

1. A pesar de haberse considerando superficies de tamaño medio y marcas blancas, la homogeneidad entre superficies de venta y tipo de producto pueden no ser completa. En el precio de venta de un artículo, y más en el caso de una superficie comercial mediana o grande, intervienen una gran variedad de factores. En todo momento se ha supuesto que las superficies consideradas no venden «a pérdida», pero, en cualquier caso, elementos como la rotación de sus existencias, *rápels* ofrecidos por sus proveedores, ofertas puntuales y otros, pueden

afectar, en un momento en concreto, al precio de un determinado bien. En cualquier caso y generalizando, las diferencias de precios en superficies de dimensión equivalente en Boston y en Barcelona es muy elevada.

2. Las diferencias de precios más abultadas se dan en el segmento de Alimentación. En ello, en parte, puede afectar el hecho de que en las superficies comerciales de Boston la mayoría de los productos frescos procedía de otros países, no así en el caso de Barcelona. De todos modos, si en la oferta de las superficies de Boston predominan los productos foráneos, puede suponerse que ello es debido a que en la política económica de esas compañías es más ventajoso el suministro exterior que el nacional.

3. La «fría realidad los números» muestra que en Barcelona el coste de los productos contemplados es menor en relación al PIB pc español; más aún, en Barcelona el precio de venta al público de la mayoría de esos bienes es inferior al que debería ser en consideración al PIB pc del español medio. Sin embargo, entre la mayoría de los residentes en Barcelona es palpable la sensación de que el «coste de la vida» es muy elevado y que la «compra diaria» consume gran parte de los ingresos personales. La conclusión de este hecho es obvia: en la cesta de consumo del barcelonés medio, además de los bienes considerados y aunque el peso de estos en dicha cesta es elevado, entran otros aquí no contemplados que crecientemente están absorbiendo una mayor parte de los ingresos personales, lo que viene en parte corroborado por estudios que demuestran que el porcentaje de los gastos en alimentación doméstica están decreciendo en nuestro país.

4. El estadounidense medio también encuentra elevados los precios de los bienes de alimentación ofertados por las



COLABORACIONES

superficies comerciales de Estados Unidos y, en parte, ello explica la costumbre estadounidense de recurrir a restaurantes económicos y a lugares de comida rápida. Ciertamente es que el estilo de vida de Estados Unidos favorece este hecho, pero el elevado precio de los productos frescos influye, de alguna manera, en este estilo de vida.

5. Mención especial merecen los precios de la energía eléctrica. Teniendo en cuenta que tanto en Estados Unidos como en España la tecnología utilizada

para generar electricidad es idéntica, es difícil la justificación de la diferencia existente en los precios de venta del fluido eléctrico: un 73,9 por 100 a favor de Boston. A mayor abundamiento, el hecho de que el residente en Boston pague por la electricidad que consume un 43,4 por 100 menos de lo que debería pagarla en relación al PIB per capita estadounidense y que el usuario de Barcelona pague un 76,8 por 100 más del precio al que debería pagarla según el PIB español, debería invitar a la reflexión.



COLABORACIONES