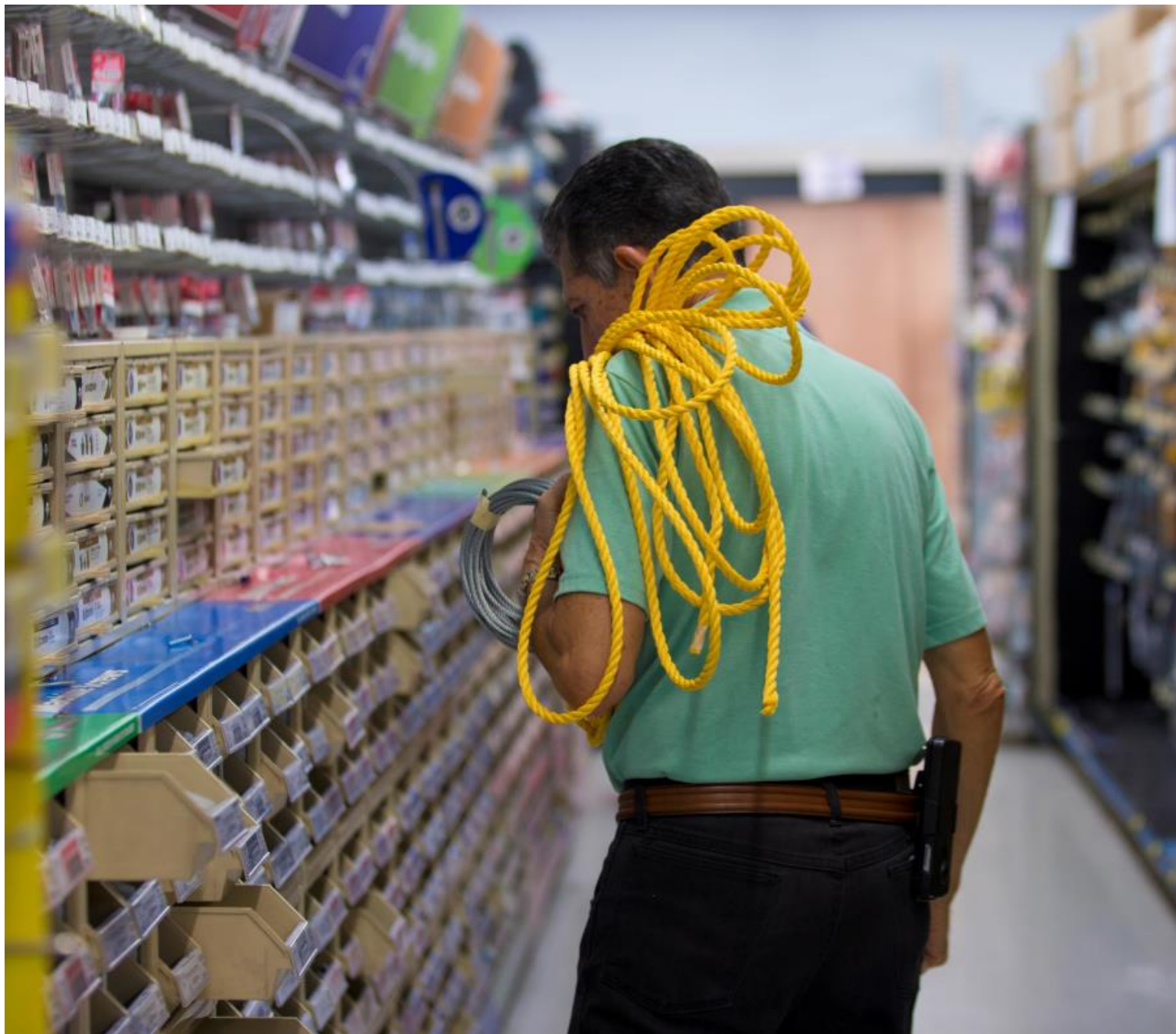


Las cadenas locales venden a precios más bajos

Las diferencias son significativas en farmacias y ferreterías, según estudio de la UPR en Cayey

miércoles, 19 de diciembre de 2018 - 12:00 AM

Por [Rut N. Tellado Domenech](#)



El estudio reveló que en la ferretería multinacional, las maquinarias, como taladros o sierras, estaban más baratos, pero los artículos de plomería y cerrajería estaban más baratos en la cadena local. (GFR Media)

Las cadenas locales de farmacias y ferreterías venden a precios más bajos que sus competidores multinacionales, arrojó un estudio realizado por el economista José Caraballo Cueto, profesor de estadísticas de la **Universidad de Puerto Rico (UPR), Recinto de Cayey**.

Para la investigación, que compara a los minoristas multinacionales con grupos de compras en Puerto Rico en los renglones de ferreterías, farmacias y supermercados, el profesor y 15 estudiantes de la UPR en Cayey recolectaron y compararon precios de productos idénticos con la misma marca, etiquetas y peso. Al elegir los productos, se dejaron llevar por los que utiliza el Departamento del Trabajo y Recursos Humanos para calcular el Índice de Precios al Consumidor.

En el renglón de las ferreterías, el estudio encontró que la cadena local (Ace) vende en general un 15% más barato que la multinacional (Home Depot), mientras que en el caso de las farmacias, en las locales (Farmacias Aliadas y Coopharma) el promedio general de precios es de un 4% menos que en la multinacional (Walgreens). El trabajo no encontró una diferencia estadísticamente significativa entre los precios de la cadena puertorriqueña de supermercados (Econo) y la multinacional (Walmart). Los establecimientos analizados ubican en Caguas y Cayey, indicó el economista.

“Para una empresa multinacional nueva, es rentable ofrecer precios bien bajos para desplazar a la competencia y hacer fama entre los consumidores, pero a largo plazo, ¿siguen ofreciendo los precios más bajos?”, detalló Caraballo sobre la hipótesis del trabajo, realizado en 2016 y publicado este mes en “Margin: The Journal of Applied Economic Research”.

“Vale la pena aclarar que ninguna cadena vendía el 100% de los artículos más barato que su competidor”, recalcó el profesor. A modo de ejemplo, explicó que “en el caso de los supermercados, la cadena local tenía mejores precios en frutas y vegetales, mientras la multinacional vendía más baratos los productos (no comestibles) de Procter & Gamble”.

“En la ferretería multinacional, las maquinarias, como taladros o sierras, estaban más baratos, pero los artículos de plomería y cerrajería estaban más baratos en la cadena local”, prosiguió Caraballo. “En la farmacia multinacional, los medicamentos ‘over the counter’ (sin receta) eran más económicos que en las locales; sin embargo, en el recetario las diferencias en precio de las medicinas eran abrumadoras”.

Enfatizó en que los resultados no se pueden extrapolar a negocios individuales que no participan de una cadena o grupo de compras, en que negocios con dueños independientes que se unen para comprar, anunciarse juntos y beneficiarse de economías de escala.

Aunque Caraballo reconoció que los resultados pueden generar interés en los consumidores, dijo que el objetivo de la investigación es provocar mejoras en la política pública. “Los responsables de crear política pública deben ser proactivos en fomentar la creación de grupos de compra y, cuando sea necesario, otorgar protección temporal a los minoristas nacionales antes de atraer masivas inversiones extranjeras en tiendas minoristas”, concluye el estudio.

Al respecto, Kenneth Rivera, presidente de la Cámara de Comercio de Puerto Rico, apuntó que “el gobierno incentiva mucho lo local, aunque quizás no tanto como a algunos les gustaría. Hay que recordar que poner restricciones a lo que venga de otro estado violaría la cláusula de comercio interestatal de la Constitución de Estados Unidos”.

Por su parte, Iván Báez, presidente de la Asociación de Comercio al Detal, expresó que “más allá de comparar a los de aquí con los de fuera, todos debemos unirnos para eliminar el impuesto al inventario, que eleva los costos de los productos a los de aquí y a los de fuera; todos generamos empleos, pagamos impuestos y aportamos al desarrollo económico de Puerto Rico”.