

FICHA METODOLÓGICA

DEPARTAMENTO DE UNIDADES ECONÓMICAS



ENCUESTA ECONÓMICA MENSUAL DE ÍNDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR (EEM - IPP)

Versión 2. 2013

I. GENERALIDADES.

1.1 Introducción.

En el proceso de la toma de decisiones para el sector público y privado; se requieren indicadores que permitan cuantificar en forma sintetizada el desarrollo de los acontecimientos económicos.

Es así como la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) publica cifras que sirven de indicadores del estado de diferentes aspectos de la realidad económica y empresarial.

Para garantizar una adecuada interpretación y empleo de la información, DIGESTYC da a conocer el proceso con el cual se ha elaborado el Índice de Precios al Productor (IPP).

Por lo que se pone a disposición la metodología del Índice de Precios al Productor, donde se muestra información técnica de los procesos de selección de la canasta de bienes seleccionados así como los pasos que se siguen para calcular el indicador.

Con este documento queda plasmado el proceso científico que cuenta además con el respaldo de los principales organismos nacionales e internacionales.

1.2 ¿Qué es el Índice de Precios al Productor (IPP)?

Es un indicador estadístico que mide el cambio registrado en los precios a nivel de productor, para una canasta de bienes y servicios representativos de la producción en un período determinado.

1.3 Objetivo.

Compilar información estadística que muestre el comportamiento de los precios de productos industriales y de servicios generados en la República de El Salvador; incluyendo comentarios que expliquen las variaciones registradas.

1.4 Antecedentes.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) determina que los principales índices de precios de un sistema de estadísticas económicas son:

- Índice de Precios al Consumidor (IPC)
- Índice de Precios de Importación
- Índice de Precios de Exportación
- Índice de Precios al Productor (IPP)

Estos índices son fundamentales para observar de cerca el comportamiento macroeconómico del país.

Así mismo su relevancia se puede especificar por su aplicación en problemas concretos de impacto nacional tales como: ajustes de contratos, sueldos, pensiones, impuestos y otras transacciones que realizan los diferentes agentes económicos.

En El Salvador, los índices de precios que se calculan actualmente son:

- Índice de Precios al Consumidor (IPC)
- Índice de Precios al por Mayor (IPM)
- Índice de Precios Industriales (IPRI)

Es el IPRI el índice más cercano al IPP, ya que ambos toman en cuenta el precio de fábrica.

1.5 Importancia y usos.

- Estimar la evolución de los precios lo cual permite identificar las tendencias inflacionarias de corto plazo.
- Detectar los focos que originan el proceso inflacionario a lo largo de la cadena productiva.
- Medir la inflación por el lado de la oferta.
- Sirve de indicador de costo para el inversionista.
- Es útil para el ajuste de salarios y de proyectos.
- Es una herramienta estadística de planificación económica para el país, investigadores y empresas.
- Deflactar las cuentas nacionales.
- Como instrumento requerido por organizaciones internacionales para realizar comparaciones y monitoreo de la evolución de los precios del país.

II. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS.

II.1 Forma de recolección de los datos.

Encuesta a través de muestreo.

II.2 Diseño de muestreo.

Muestreo estratificado dirigido.

II.3 Universo de Estudio.

Marco muestral de la Encuesta Económica Anual SCN'93

II.4 Unidad de observación.

Son los precios al productor de los bienes o servicios sujetos de investigación.

II.5 Estratificación.

- Según actividad económica:
Por clase de CIIU Rev. 4.0, a 4 dígitos del CIIU.

- Según productos:
Por clase del CCP, a 5 dígitos del CCP

II.6 Método de selección de empresas y productos.

Selección dirigida de acuerdo a representatividad de las empresas y productos en la producción nacional.

Con los datos expandidos de la producción (de bienes y servicios), por clase de CIIU, se ordenan las empresas (según NUE) de mayor a menor y se selecciona las empresas que garanticen el 80% de representatividad de la producción Nacional.

La selección de productos y servicios de la canasta que conforma el IPP es a través de la producción expandida a nivel nacional por actividad económica, por grupo cuenta y por grupo CIIU a 4 dígitos de acuerdo a su mayor participación en los ingresos.

Con el ordenamiento de los productos y servicios más representativos por actividad económica, se procedió a determinar el nivel de representatividad mínimo de ingresos por la comercialización de productos fabricados o por la generación de servicios.

Con las actividades seleccionadas se extraen productos y servicios homogéneos; y productos y servicios específicos, clasificados según Nomenclatura de Productos de El Salvador y su correspondencia al Clasificador de Código de Productos de El Salvador.

II.7 Clasificadores utilizados.

- a) Por actividad económica:
- Clasificador de Actividades Económicas de El Salvador, CLAEES, rev. 4.0
- b) Por productos:
- Clasificador de Productos de El Salvador, CPES 2.0 y su correspondencia en la Nomenclatura de Productos de El Salvador (NPES)
- c) Por ubicación geográfica:
- Catálogo Geográfico de El Salvador.

II.8 Año base.

Diciembre 2009 = 100

II.9 Cobertura.

La cobertura es en el área Nacional de la República de El Salvador; en áreas urbanas y no urbanas con alta concentración de actividad económica. La selección se consideró por la representatividad de productos y empresas y no por ubicación geográfica.

II.10 Tamaño de la muestra.

√ Unidades económicas: 677

√ Productos:

- ▶ Genéricos: 1,447
- ▶ Específicos: 3,142

II.11 Método de recolección.

Entrevista personal a propietario, gerente, contador o delegado responsable.

II.12 Periodicidad de recolección y divulgación.

De forma mensual

II.13 Criterio de sustitución.

Por representatividad de la empresa a sustituir y de los productos que la empresa genera.

II.14 Fórmulas a utilizar para el cálculo del IPP.

• A nivel elemental.

Se utiliza el índice Jevons, que es el promedio geométrico de los relativos de precios de corto plazo, que mide las variaciones de los precios del mes actual con respecto al mes inmediato anterior.

La fórmula se expresa así:

$$I_j^{0:t} = \prod_{i \in j} \left[\frac{P_i^t}{P_i^0} \right]^{1/n_j} = \frac{\prod_{i \in j} (P_i^t)^{1/n_j}}{\prod_{i \in j} (P_i^0)^{1/n_j}}$$

Donde:

P_i^t , precio del producto observado i en el período t

P_i^0 , precio del producto observado i en el período 0

$I_j^{0:t}$, es el promedio geométrico de "n" relativos de precios para los períodos "t" y "0" respectivamente; donde los "n" productos observados i pertenecen a j equivaliendo j a una línea de productos CPES.

• A nivel superior.

Se utiliza el índice de Laspeyres modificada, la cual se define como el promedio aritmético ponderado .

La fórmula se expresa así:

$$IPP = IL_{t-1/0} * \frac{\sum_{i=1}^n S_i^{t-1} \frac{P_i^t}{P_i^{t-1}}}{\sum_{i=1}^n S_i^{t-1}}$$

Según la cual, el índice es calculado multiplicando el índice del período anterior ($IL_{t-1/0}$) por el cociente de la ponderación anterior (S_i^{t-1}) actualizada por precios (p) entre la ponderación anterior.

III. DEFINICIONES DE VARIABLES Y CARACTERÍSTICAS DE RECOLECCIÓN.

III.1 Unidad estadística.

Son unidades económicas dedicadas a la producción de bienes o servicios, bajo un sólo propietario o control, es decir bajo una sola condición jurídica, radicadas en El Salvador.

III.2 Productos.

Existen dos tipos de productos:

- **Los bienes.**

Son objetos físicos para los que existe una demanda, sobre los que se pueden establecer derechos de propiedad y cuya titularidad puede transferirse mediante transacciones realizadas en los mercados.

- **Los servicios.**

Los servicios no son entidades independientes sobre las que se puedan establecer derechos de propiedad; no pueden intercambiarse por separado de su producción.

III.3 Producto genérico.

Es un conjunto de productos que son homogéneos entre sí, por el proceso de producción, por sus materias primas o por la modalidad de ventas, entre otras características.

III.4 Producto específico.

Es el nivel más desagregado en que se puede describir el producto de manera que no exista la posibilidad de ambigüedades o indefiniciones; debido a que en este nivel es que se localiza el precio.

Acá es donde se establecen los detalles que le distinguen e individualizan de otros. Por ejemplo: Tipo de producto, presentación, mercado hacia donde va dirigido, unidad de medida, estilo o modelo, marca, tamaño, número de inventario, u otra característica que permita identificarlo.

III.5 Producto específico líder.

Es el bien o producto específico que representa un alto porcentaje de las ventas del producto genérico y que además cumple con las siguientes características:

- Estabilidad o permanencia en el mercado.
- Evolución de precio similar a la del resto de específicos del genérico que representa.
- Claramente definido en términos físicos, de diseño, de presentación, de envase u otra característica.
- Estar claramente definido en términos de canales de venta, tipo de transacción, tipo de cliente y cualquier otro elemento que pueda influir en el precio.

III.6 Precio al productor.

El monto en dólares a cobrar por el productor, o prestador de servicios, al comprador por una unidad del bien o servicio vendido, menos Impuesto al Valor Agregado (IVA) u otro impuesto deducible análogo. No incluye flete facturado por el productor ni intereses al crédito.

III.7 Precio a recolectar.

Es el precio efectivo vigente al día **9 de cada mes** sucesivamente, asignado a un determinado producto según especificaciones de marca, tamaño, materia prima entre otros, y no a un promedio de precios o valores unitarios en el caso de volúmenes, ni tampoco precios de lista.

Si en el día de referencia no se produjo el bien o servicio se debe realizar una cotización; es decir conocer cual hubiese sido el precio si la producción o el servicio se hubieran efectuado.

III.8 Precio cero.

Motivos por lo cual el precio puede ser 0:

- Estacionalidad del producto.
- Sustitución de producción o por comercialización.
- Desaparición del producto específico.
- Desaparición del producto genérico.

IV. PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE EL IPP Y EL IPC

ÍNDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR (IPP)	ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC)
<p>Es un indicador de la evolución de los precios de los bienes y servicios que forman la producción de la economía.</p> <p>Además del consumo familiar, incluye los bienes y servicios intermedios, de consumo del gobierno, de inversión y de exportación.</p> <p>Las ponderaciones se estiman con base al Cuadro de Oferta y Utilización (COU) el cual se basa en el SCN'93 de El Salvador</p> <p>No considera las importaciones.</p> <p>Los precios se recaban directamente de las empresas productoras de bienes o suministradoras de servicios, por eso el IPP es considerado como medida de inflación del lado de la oferta.</p>	<p>Es un indicador del comportamiento de los precios de los bienes y servicios que consumen las familias.</p> <p>Incluye únicamente los bienes y servicios que adquieren las familias para su consumo.</p> <p>Las ponderaciones están basadas en los reportes de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares</p> <p>Incluye a las importaciones como una fracción de los bienes que consumen las familias.</p> <p>Los precios son recabados en los establecimientos o fuentes de información donde las familias acuden a realizar las compras de los bienes y servicios que consumen.</p>