

# ¿Comparar lo incomparable?

JOSU MEZO

Como ya he comentado otras veces en esta misma sección<sup>1</sup>, si las estadísticas en general tienen mala fama, las estadísticas comparativas (y por tanto, se supone, “odiosas”) la tienen aún peor; a pesar de que en el fondo toda estadística es, aunque solo sea implícitamente, comparativa. También decía entonces –claro– que, para no dar la razón a los dichos populares (sobre peras, manzanas y similares), cuando las comparaciones se hacen explícitas han de hacerse “bien”. Desgraciadamente, las formas de hacerlo “mal” son múltiples. En este artículo, quiero comentar algunas que han aparecido con cierta frecuencia durante estos años de crisis.

## **1. Gasto público total frente a gasto del Gobierno central**

Algunos errores tienen que ver con la comparación entre el dinero público gastado en diferentes cuestiones,

subrayando lo poco que se gasta en asuntos apreciados (sanidad, educación, dependencia) frente a lo mucho que se gasta en otros conceptos con peor reputación (como defensa, pago de intereses de la deuda o el rescate a los bancos).

La versión más torpe de esta equivocación consiste en confundir lo que se gasta en los Presupuestos Generales del Estado en cada concepto con lo que se gasta “en España”. Como la sanidad, la educación o la dependencia están transferidas a las comunidades autónomas, el gasto en esas partidas en los Presupuestos Generales del Estado es pequeño relativamente, y menor, por ejemplo, que el de defensa.

La mayoría de los periodistas que escriben sobre estos asuntos son conscientes del problema, y

---

Josu Mezo es profesor de la Universidad de Castilla-La Mancha y editor del blog Malaprensa.com.

1.- “Y usted qué cuenta”. *Cuadernos de Periodistas*, núm. 19, marzo de 2010, págs. 130-135

no suelen caer en la simpleza de decir, literalmente, cosas como que “España gasta más en defensa que en educación”, las cuales se pueden leer en las redes sociales. Ahora bien, cabe preguntarse de dónde sacan entonces ese dato las personas, menos informadas, que difunden esas comparaciones erróneas. Y lo cierto es que muchas veces lo pueden obtener, sí, de los medios de comunicación. No de sus textos, sino de tablas o gráficos titulados “¿En qué gasta España los impuestos?” o de manera similar en los que se informa, en realidad, de en qué gasta los impuestos el Gobierno central. En lo posible, se debería intentar evitar este error, añadiendo de forma bien visible una aclaración sobre el significado preciso de los datos, aun aceptando que siempre habrá lectores poco atentos que los malinterpreten.

## **2. Gastos realizados frente a avales, garantías...**

Otra equivocación común es comparar conceptos incomparables. Así, por ejemplo, al hablar del coste del rescate bancario, se suman –como si fueran la misma cosa– préstamos, avales, compra de acciones... para su posterior comparación con el gasto público en otros conceptos. Pero obviamente, incluso suponiendo que muchos de esos préstamos o avales puede que finalmente no se recuperen, no se pueden sumar como gasto, como lo hacemos con los de las partidas

ordinarias, que pagan sueldos, suministros u obras.

## **3. Gastos de un año frente a los de muchos años**

Son conceptualmente distintos, y son también distintos temporalmente, lo que introduce otro problema a muchas de estas comparaciones: los diferentes marcos temporales de los datos. De manera que, aun suponiendo que la mayor parte de los préstamos y avales a los bancos resultaran fallidos, y la factura total del rescate bancario acabara siendo de más de 200.000 millones de euros, como se ha afirmado en algunas ocasiones, este sería el saldo final que solo podríamos calcular al terminar un proceso de saneamiento que llevará ocho o diez años, o tal vez más. Por lo tanto, cualquier comparación entre esa cifra y “lo que nos gastamos” o “lo que nos cuesta” tal o cual cosa debería tener un marco temporal similar. Para hacernos una idea, según Eurostat, el gasto entre 2003 y 2012, en euros constantes de 2012, fue de unos 650.000 millones de euros en sanidad y de unos 500.000 millones en educación.

La factura del rescate bancario, si se confirma que supera los 200.000 millones de euros, sigue siendo aún muy grande comparativamente; pero, en todo caso, debería compararse con cifras como esas, y no con el gasto de sanidad y educación de un solo año.

Por la misma razón, es un disparate comparar, como hizo alguna cadena televisiva, el total estimado posible del coste del rescate bancario –que se calculaba en aquella noticia en 250.000 millones– con el producto interior bruto (PIB) de un solo año –que ronda el billón de euros–, y decir que España había dedicado al rescate de la banca “un cuarto de su riqueza” (confundiendo además, supongamos que por torpeza, la producción anual con la “riqueza” del país).

#### **4. Flujos y existencias (*stocks*)**

Y precisamente, esta confusión entre la riqueza de un país y el PIB enlaza con otro gran bloque de comparaciones dudosas. Se trata de comparaciones entre magnitudes económicas que representan dos tipos de cosas completamente distintas, que los economistas suelen llamar variables de *stock* (o existencias) y variables de flujo. Una variable de existencias se refiere al valor de algún tipo de bien, producto o conjunto de ellos, medido en un punto concreto en el tiempo. Una variable de flujo se refiere a los bienes o productos que se producen o se consumen en un cierto lapso.

En la economía familiar, lo que una persona o una familia gana, su renta, es una variable de flujo, que se puede expresar en diferentes periodos. También son flujos el ahorro o el consumo, que puede ser total o de

determinadas partidas (alimentación, electricidad). En cambio, son variables de existencias o de *stock* el patrimonio de la familia y de cada uno de sus componentes, activos (casa, coche, acciones...) y pasivos (deudas bancarias o de otro tipo). Las variables de existencias se refieren no a un periodo (un mes o un año), sino a un momento preciso (por ejemplo, el 1 de enero de 2015). También sobre las empresas manejamos variables de tipo existencias (valor de sus propiedades inmobiliarias o de sus equipamientos, de las mercancías o el valor de la compañía en su conjunto) y variables de tipo flujo (ventas, gastos de personal, gastos energéticos, beneficios, dividendos...).

Y lo mismo sucede con los países. Usamos variables de flujo como el PIB –que es, con matices, el valor de todo lo producido a lo largo de un periodo–, sus componentes (consumo, inversión, gasto público, importaciones, exportaciones) y otras, referidas en realidad a los Gobiernos, como el nivel del gasto público o el tamaño del déficit público. Son variables de *stock* las que miden, por ejemplo, el endeudamiento del país, tanto público como privado. Pero no manejamos tanto ni hay estadísticas oficiales en la mayoría de los países sobre una variable de tipo *stock* que mida “la riqueza” de un país, es decir, el equivalente a escala nacional del

patrimonio de las familias o el valor de los bienes de una empresa.

### 5. ¿Comparar riqueza con renta?

En todo caso, la cuestión que nos interesa aquí es en qué casos es posible y sensato hacer comparaciones entre variables de flujo y variables de existencias. Por ejemplo, la rentabilidad de las empresas se suele medir con indicadores que ponen en relación los beneficios o los dividendos (variables de flujo) y el valor de la empresa (variable de *stock*). El endeudamiento de países o Gobiernos (variable de *stock*) se suele expresar, para captar su trascendencia, como un porcentaje del PIB del país (variable de flujo). Cuando un banco evalúa si dar un préstamo a una persona suele comparar su renta (un flujo) con la cantidad de dinero que quiere pedir prestada (un *stock*). Se trata en todos los casos de comparaciones entre variables de flujo y *stock* relacionadas con el mismo ente (una empresa, un país, una persona) o a dos entes muy vinculados entre sí (un país y su Gobierno), y que por ello aportan información valiosa, ya que unas y otras están interrelacionadas. Los flujos provienen de los *stocks* y, a la vez, afectan a los *stocks* futuros.

En cambio, hay otras comparaciones que pululan por los medios de comunicación que no tienen ninguna tradición en la literatura económica y

cuya utilidad, y hasta significado, son más que dudosos. Se publican con cierta asiduidad noticias que comparan el valor en bolsa de empresas (*stock*) con el PIB de países (flujo), afirmando que el valor conjunto en bolsa de Apple, Google y ExxonMobil es similar al PIB de España, que Apple vale más que el PIB de Grecia o Google más que el PIB de Argentina. Es muy difícil interpretar el significado de esas comparaciones, más allá de decir “¡oh, qué grande es esta empresa!”, porque no se refieren a variables que tengan entre sí relaciones de causa y efecto y porque no hay ningún estándar, ningún referente claro sobre valores de empresas comparados con PIB de países. Es además una comparación confusa y mal entendida probablemente por muchos lectores u oyentes, como queda de manifiesto cuando incluso algunos periodistas la entienden mal y la deforman, olvidando lo que significa el PIB y diciendo cosas absurdas como que “el valor de Apple, Google y Microsoft equivale al de España” o que “el fabricante del iPhone vale más que la mayoría de los países”. La comparación que sí tendría algún sentido sería la realizada entre dos flujos como las ventas de Apple y el PIB de los países.

En la misma línea, también se comparan a veces las fortunas personales de grandes magnates con el PIB de países o con otras variables

de flujo. Así, diferentes medios nos han contado que la fortuna de Bill Gates es mayor que el PIB de Paraguay, que la de los 100 más ricos de España equivale al 15 % del PIB de nuestro país. De nuevo, es difícil encontrar alguna significación valiosa en esas comparaciones, al darse entre valores de naturaleza tan diferente: lo que una persona “tiene” frente a lo que un país produce, *stocks* vs. flujos, personas frente a países.

¿Y si comparamos fortunas personales con los ingresos también de personas individuales? Por ejemplo, hace unos meses un informe de una ONG aseguraba, y la mayoría de los medios repitieron, que la fortuna de las 20 personas más ricas de España (variable de existencias) era mayor que la renta (variable de flujo) del 20 % más pobre de la población (unos nueve millones de personas). La comparación –suponiendo que sea cierta– es muy llamativa, pero también poco informativa realmente, ya que vuelve a faltar un referente claro, una expectativa, sobre de qué tipo deberían ser las relaciones entre las fortunas de las personas y sus rentas. De hecho, la mayoría de las personas va acumulando a lo largo de su vida una fortuna que acaba normalmente siendo mucho mayor que su renta anual, de manera que, según la edad de los individuos, casi cualquier ratio entre fortuna acumulada y renta,

desde 0,1 (patrimonio acumulado igual a un décimo de su renta anual) a 20 (patrimonio 20 veces superior a su renta), puede ser compatible con una situación económica normal y saneada. Comparar entonces patrimonios con rentas, aunque sean ambas relativas a personas, a nivel de agregado, resulta poco esclarecedor (y de nuevo, conducente a errores, puesto que muchos medios acabaron diciendo que la renta de esas 20 personas más ricas equivalía a la de los nueve millones más pobres).

Siempre será mucho más informativa la comparación de patrimonios o de rentas entre sí sobre la que existe información clara y comprensible, compilada por fuentes oficiales y suficientemente reveladora. Por ejemplo, según Eurostat, en España, el 20 % de la población con mayor renta gana 7,2 veces más que el 20 % con menor renta, y esa diferencia es la más alta de los 28 países de la UE. Otra medida similar es la del índice Palma, que calcula cuánto más gana el 10 % con más ingresos que el 40 % con menos ingresos. En España, de nuevo con uno de los valores más altos de la UE, esa ratio era de 1,34 en 2011, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), lo cual significa una desigualdad muy importante, si bien mucho menor a la evocada por las comparaciones citadas antes entre

riqueza de 20 personas y renta de nueve millones.

En definitiva, una vez más, los números y las estadísticas pueden

servir tanto para informar como para confundir. La vieja advertencia sobre la necesidad de comparar cosas realmente comparables sigue vigente también en estos tiempos de crisis. ■