

Saberse el más rico no es tan fácil

JOSU MEZO

Con bastante frecuencia en los medios vemos noticias que comparan la situación económica de diferentes países: cuál tiene el PIB mayor, cuál ha perdido más por la crisis económica, cuál tiene más renta per cápita, en cuál son los salarios más altos. A veces son comparaciones entre dos países (¿qué país tiene una economía mayor: China o Estados Unidos?, ¿quién tiene más renta per cápita: Italia o España?), a veces se trata de *rankings* (por ejemplo, de los salarios medios en los países de la Unión Europea).

Hacer estas comparaciones debería ser sencillo, ya que algunos organismos internacionales publican *online* ese tipo de estadísticas de todos o la mayoría de los países. Sin embargo, la comparación requiere (normalmente) una conversión de valores entre diferentes monedas. Si el PIB de Estados Unidos se mide en dólares y el PIB de China en yuanes, la comparación exige convertir los dos valores a una moneda común. Típicamente, dado que es la moneda de referencia internacional, convertiremos el PIB de

China en yuanes a su valor en dólares, y, en realidad, encontraremos a menudo la conversión hecha en la propia base de datos internacional consultada.

Pero aquí surge una primera duda: los tipos de cambio entre monedas tienen cierta fluctuación. Así, por ejemplo, según el Banco Mundial, el dólar pasó de valer (en promedio) 6,23 yuanes en 2015 a 6,64 yuanes en 2016, revalorizándose un 6,6%. Por lo tanto, independientemente de cuánto haya crecido el PIB de China en 2016, su valor en dólares será menor que si usáramos el tipo de cambio del año anterior. Por tanto, el PIB de los Estados Unidos parecería mayor en comparación con el de China, simplemente por la variación de los tipos de cambio, sin que eso refleje un cambio en la cantidad de bienes y servicios producida en cada uno.

Esto lleva a un segundo problema con los tipos de cambio de mercado: no reflejan el “valor real” de las monedas, que es realmente el valor de lo que podamos comprar con ellas. Como

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

explicaba hace años en esta misma revista¹, por una razón similar no debemos comparar alegremente cosas como las recaudaciones de películas, las ganancias de deportistas o los beneficios de empresas de distintos años, sin convertirlos a un valor en monedas de un mismo año. Para ello, a partir de la estimación de la inflación en cada país, se calcula un coeficiente de conversión entre las monedas de diferentes años. Por ejemplo, según el Gobierno de Estados Unidos, un dólar de septiembre de 2000 tendría el mismo poder de compra que 1,42 dólares en septiembre de 2017. Por lo tanto, con una simple regla de tres, multiplicaremos cualquier cifra en dólares de 2000 por 1,42 para calcular su valor en dólares actuales. Podríamos decir que 1,42 es el “tipo de cambio” entre aquella cosa que llamábamos dólar en 2000 y la que recibe ahora, engañosamente, el mismo nombre.

Del mismo modo, si a día de hoy el mercado de divisas nos dice que un dólar vale 6,64 yuanes, pero en China compramos muchas más cosas con esos 6,64 yuanes de las que compraríamos en Estados Unidos con un dólar, el tipo de cambio está distorsionando la comparación entre magnitudes económicas de ambos países. Realmente, un dólar “no vale” 6,64 yuanes, al igual que un dólar de 2017 “no vale” un dólar de 2000.

El remedio es similar al que se usa para corregir la distorsión de la inflación, y consiste en calcular un tipo de cambio ficticio entre las monedas, basado en el poder de compra en cada país, de manera que, si viajásemos de un país a otro y cambiáramos nuestras monedas, podríamos comprar la misma cantidad de bienes con la moneda que teníamos en el país de origen y con la que recibimos en el país de destino. Ese tipo de cambio ficticio, llamado *Purchasing Power Parity* (PPP) en inglés y Paridad de Poder de Compra (PPC) en español, lo calcula un consorcio internacional coordinado por el Banco Mundial, en el que participan también Eurostat y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Se trata de un cálculo enrevesado, porque requiere hacer una estimación de precios de una cesta de bienes y servicios similares entre economías muy diferentes, en las que la población tiene de hecho un patrón de consumo muy distinto. Además, se pueden calcular diferentes PPC para los precios de todos los productos que forman el PIB, o solo los de consumo familiar u otros grupos de bienes.

Por estas limitaciones y dificultades, los resultados de utilizar la PPC son siempre imprecisos y aproximados, si bien se acepta normalmente que es mejor que utilizar el cambio de mer-

1 “Luchando contra la inflación”, *Cuadernos de Periodistas*, n.º 13, 2008, pp. 141-148.

cado si queremos comparar el tamaño de las economías o el bienestar de los habitantes de diferentes países. Recordemos que, si usáramos los tipos de cambio de mercado, podríamos decir que una persona o una familia es más pobre que otra, aunque las dos puedan comprar una cesta de bienes similar. O dos países que produjeran exactamente los mismos bienes parecerían tener unos niveles diferentes de riqueza, simplemente porque con el tipo de cambio de mercado la cantidad de dinero que sirviera para comprar un kilo de trigo en un lugar serviría para comprar 1,2 kilos en otro lugar.

Por ello, se recomienda comparar ciertas magnitudes económicas en términos de PPC. Por ejemplo, el Banco Mundial estima que el PIB de Estados Unidos en 2016 era un 66% mayor que el de China, a tipos de cambio de mercado. Pero usando la PPC, el PIB de China en 2016 sería en torno a un 15% mayor. No hay que dar demasiada importancia a ese valor exacto del 15%, por ser, como se ha indicado, el resultado de un cálculo aproximado. No obstante, sin duda, está más cerca de comparar en términos homogéneos el valor de todo lo producido en ambos países que la estimación basada en el (fluctuante) tipo de cambio de mercado.

La PPC no tiene sentido solo para comparar países que usan distintas monedas. También puede pasar que países

que usan la misma moneda (como los de la Eurozona) tengan diferentes niveles de precios. Si viajamos a Finlandia, descubriremos que los euros nos cunden mucho menos que en España; y al contrario, en la vecina Estonia, los precios son más bajos que los nuestros. De modo que el PIB de España, Finlandia y Estonia, expresados todos ellos en la moneda local (el euro), usan en realidad una unidad de medida que tiene diferente valor. Dicho de otra forma, la misma cantidad de productos y servicios que cuentan como un millón de euros de PIB de Finlandia contarán como un valor menor en España y menos aún en Estonia. Todos son “euros”, pero cada uno tiene un valor diferente.

Debido a ello, en la página web de Eurostat podemos encontrar la estimación de la PPC entre todos los países de la Unión Europea, aunque muchos de ellos usen la misma moneda. Para 2016, el cálculo es que lo que costaba un euro en los 28 países de la Unión, en promedio, costaba 1,228 euros en Finlandia, 0,923 euros en España y 0,723 euros en Estonia (PPC para consumo individual). Podríamos entender esos coeficientes como una especie de tipos de cambio entre el euro de los diferentes países; y al usarlos, conseguiríamos que, también dentro de la Unión Europea o la Eurozona, las comparaciones fueran mucho más realistas.

Y así se hace en algunas ocasiones. Por

ejemplo, el año pasado se volvió a hablar (ya había sucedido justo antes de la crisis) de que España podría superar en renta per cápita a Italia en 2017, según la estimación del Fondo Monetario Internacional (FMI) expresada en dólares en PPC, que tenía en cuenta, por tanto, el diferente nivel de precios en ambos países. Aunque los dos usan el euro, la conversión de euros a dólares en PPC es distinta, porque la cantidad de producto que vale un millón de euros en Italia es menor que la que vale un millón de euros en España.

En otros casos, sin embargo, los países se comparan sin tener en cuenta el nivel de precios. Un caso recurrente es el de las estadísticas sobre salarios de los distintos países de la UE, que suelen publicarse en euros, tomados directamente de las estadísticas nacionales en los países de la Eurozona o convertidos a tipos de cambio de mercado para los países que están fuera de ella. Lo habitual es que los medios no realicen ninguna transformación de esos datos y que los reproduzcan tal y como les llegan. Por ejemplo, según un *ranking* publicado en un medio español, el sueldo medio en 2016 fue de 43.816 euros en Finlandia, de 26.710 en España y de 13.640 en Estonia. El sueldo medio finlandés sería un 64% mayor que el español y 3,2 veces el sueldo medio de Estonia, mientras que el sueldo medio español sería un 96% mayor que el de los estonios.

Estos valores exageran la diferencia salarial entre los tres países, teniendo en cuenta lo que se puede comprar en cada país con una misma cantidad de euros. Por eso, aunque la fuente original no incluya la conversión en PPC, los medios deberían atreverse a realizarla, con las estimaciones de nivel de precios de la Unión Europea. Una fórmula consistiría en expresar las tres cifras salariales en euros con el poder de compra medio de la UE (dividiéndolos, respectivamente, entre 1,228, 0,923 y 0,723). O bien, en un medio dirigido a una audiencia española, podríamos dejar el valor español sin modificar y transformar los otros dos valores al poder de compra español. Haciendo una simple regla de tres, el sueldo finlandés habría que multiplicarlo por $(0,923/1,228)$ y el sueldo estonio por $(0,923/0,723)$. De modo que en paridad de poder de compra del euro español, el sueldo medio finlandés sería de 32.933 euros y el sueldo estonio de 17.413 euros. Las diferencias se acortan, ya que el sueldo medio de un finlandés superaría al español en un 23% (en lugar de un 64%) y al estonio en un 89% (en lugar de ser 3,2 veces más). El sueldo español sería un 53% (y no un 96%) mayor que el de un estonio.

El mismo ejercicio se puede hacer, obviamente, con países de otras partes del mundo. No es raro que en noticias o reportajes sobre países en desarrollo aparezca algún dato sobre el salario tí-

pico, medio o el que gana una persona concreta. Y lo habitual es que se nos traduzcan a dólares o a euros a los tipos de cambio de mercado. Casi siempre el resultado será una exageración del (ya normalmente bajo) nivel de los sueldos. Por mostrar algún caso, el tipo medio de cambio del dirham de Marruecos fue en 2016 de 10,84 dirhams/euro. Pero la PPC derivada de las estimaciones del Banco Mundial sería de 5,75 dirhams/euro (de España)². Por lo tanto, un salario (relativamente común) de 3.000 dirhams equivaldría, usando el tipo de cambio de mercado, a 277 euros, pero su valor en PPC sería de 521 euros. Ambas son cifras muy bajas comparadas con un sueldo español típico; y, efectivamente, un salario de 3.000 dirhams permite disfrutar de un nivel de vida más bajo que el de un español típico, si bien la segunda conversión nos da una idea más realista de lo que realmente se puede comprar con ese dinero en Marruecos.

Por el contrario, la PPC no es útil para convertir precios de bienes (una comida en un restaurante, un viaje en taxi, una casa). Por definición, si está bien calculada, lo que nos diría es que una cesta de productos que en España cuesta 100 euros, en Marruecos o en China costaría... también 100 euros. Como la PPC corrige por el nivel de precios de cada

país, no nos sirve para hacernos una idea precisamente de eso, de cómo de caro o barato es un bien o una cesta de bienes para los habitantes del país o para los que lo visitamos desde fuera. Para lo primero, sería necesario comparar el precio de tal o cual bien con el sueldo típico local, aunque esa comparación la podemos hacer también en la moneda local. Si la idea, en cambio, es que un potencial viajero español sepa cuánto le costaría ese bien, lo lógico es hacer la conversión en tipos de cambio de mercado, puesto que el viajero comprará la moneda local a ese precio.

En definitiva, cuando sea posible, el uso de la paridad de poder de compra mejora claramente el valor de las comparaciones internacionales de algunas magnitudes económicas, facilitando una comprensión realista de las diferencias entre países. La parte matemática del asunto es bien sencilla, como se ha visto (una regla de tres). La única dificultad puede residir en dar con la estadística correcta en las páginas webs, a veces un poco intrincadas, del Banco Mundial o de Eurostat. Puede que la primera vez necesitemos la ayuda de una persona más familiarizada con estas bases de datos, pero una vez localizada la estadística correcta, no habrá problema en repetir el ejercicio. Anímense. Su comprensión del mundo (y la de sus lectores o espectadores) mejorará.

² Para calcularlo, hay que hacer, de nuevo, una regla de tres, entre el valor del dólar internacional PPP en dirhams (4,2) y en euros con nivel de precios de España (0,74).