

## LA TEORIA DE LA PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO

Enrique Gracia Rodríguez

La **globalización económica**, como proceso de integración que tiende a crear un solo mercado mundial, se inició después de la Segunda Guerra Mundial, pero se aceleró en la década de los ochenta y sobre todo en los noventa debido a los siguientes factores:

1. Reducción de las barreras comerciales y el auge del comercio mundial.
2. Estandarización de los bienes y servicios, y la homogenización de los gustos a nivel mundial.
3. Reducción del espacio geográfico por la mejoras en las telecomunicaciones y transportes.
4. El colapso del mundo comunista y el fin de la guerra fría.
5. La disminución del papel del estado en la economía y la creciente privatización de la misma.

En estas condiciones los bienes y servicios deberían tener el mismo precio en cualquier parte del mundo en términos de cualquier moneda, ya sean Dólares, Yenes, Euros, Pesos, etc. La relación entre los niveles de precios en dos países y el tipo de cambio entre sus monedas se llama **paridad de poder adquisitivo, PPA**, o paridad del poder de compra, teoría creada por el economista británico David Ricardo, uno de los primeros exponentes de la economía política clásica. El postulado de esta teoría es que los productos idénticos deben tener el mismo precio, o un **precio único**, en diferentes países en términos de una misma moneda. Con este postulado, para determinar el tipo de cambio entre dos monedas, es suficiente dividir el precio de un producto en una moneda por su precio en otra moneda. Por ejemplo:

Si suponemos que un vestido cuesta 40 dólares en Estados Unidos y 94.000 pesos en Colombia. el tipo de cambio entre las dos monedas debería ser de \$2.350 por dólar, es decir:

$$\text{Tipo de Cambio} = \frac{\text{Precio en Colombia en pesos}}{\text{Precio en USA en dólares}} = \frac{94.000}{40} = 2.350 \text{ pesos}$$

Así mismo si el precio de un bien en Estados Unidos es de 100 dólares, ese mismo bien en Colombia debería costar 235.000 pesos, es decir (100 x 2.350 = 235.000).

Esto debería cumplirse si los mercados fueran competitivos en los dos países, no existieran barreras comerciales ni de ninguna otra clase entre los dos y además el costo de transporte fuera insignificante. Si se cumpliera la ley del precio único, la ecuación presentada arriba sería cierta para cada producto.

El incumplimiento de dicha ley genera oportunidades para el arbitraje: comprar en el mercado donde el precio es más bajo y vender en el mercado donde el precio es

<sup>1</sup>más alto, en términos de una misma moneda. En la práctica la ley del precio único no puede cumplirse, por las barreras arancelarias y los costos de transporte. Además, no todos los productos son objeto de comercio internacional y los precios en cada país dependen de las políticas de precios de las grandes empresas que tienen algún poder de mercado.

### El Ejemplo De La Hamburguesa Big Mac

Desde 1986 la revista inglesa The Economist utiliza la hamburguesa Big Mac de McDonald's para medir el grado de fortaleza o debilidad de una moneda frente a otras divisas. La Big Mac, es una hamburguesa de una libra sin aderezos que se vende en muchos países con sólo ligeras variaciones de receta. Es lo que en términos económicos se conoce como un bien homogéneo. De esto ha resultado el 'índice Big Mac' que ofrece una aproximación al grado de devaluación o revaluación de una moneda determinada: se basa en la noción de que un mismo producto debería costar lo mismo en todos los países. Es decir, un dólar debería tener el mismo poder adquisitivo en cualquier parte del mundo.

Al dividir el precio de la hamburguesa en moneda local por su valor en Estados Unidos, obtenemos la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA), que al compararla con los tipos de cambio, se tiene una medida de qué tan subvaluada o sobrevaluada está una moneda, en términos relativos frente al dólar. La PPA es la tasa de cambio que prevalecería si la **ley del precio único** se cumpliera en el caso de las hamburguesas, e indica cuál debería ser el nivel "adecuado" del tipo de cambio.

#### Precio de la Big Mac en abril 19 de 2001 en algunas partes del mundo:

País	Precio local de la Big Mac	Precio en dólares	PPA (Precio local/precio en USA)	Tipo de cambio a la fecha	Devaluación (-) o revaluación (+) (PPA/Tipo de Cambio). %
EE.UU	USD 2.55				
Colombia	\$5.400	2.32	2.118	2.327	-9
Brasil	Real 3.60	1.64	1.42	2.19	-35
China	Yuan 9.90	1.20	3.90	8.28	-53
Alemania	DM 5.10	2.30	2.01	2.22	-9
España	Pta 3.95	2.09	156	189	-18
Japón	Yen 294	2.38	116	124	-6
México	Peso 21.9	2.36	8.62	9.29	-7
Rusia	Rublo 35.00	1.21	13.8	28.9	-52

Tomando como ejemplo los datos colombianos, el precio en Colombia equivalente en dólares de la hamburguesa es de  $5.400/2.327 = \text{USD } 2.41$ , es decir, más barata que en Estados Unidos en donde su precio es de USD 2.55; la PPA, o tipo de cambio

<sup>1</sup> Administrador de Empresas, Profesor de Finanzas. De la facultad de ciencias empresariales de la Universidad de San Buenaventura.

que debería prevalecer, es de  $5.400/2.55 = 2.118$ , inferior al tipo de cambio que realmente existía en esa fecha que era de  $\$2.327$ . Esto nos muestra que nuestra moneda estaba devaluada en un 9% con respecto a la PPA, que es la tasa de cambio que prevalecería si la **ley del precio único** se cumpliera en el caso de las hamburguesas.

Como observamos, no se cumple la ley del precio único y algunas de las razones las podremos encontrar en el contexto de los temas que vienen a continuación:

### Paridad Absoluta del Poder Adquisitivo

Mientras la ley del precio único se refiere a productos individuales, la paridad absoluta del poder adquisitivo considera el **nivel general de precios** que en Colombia se mide por Índice de Precios al Consumidor IPC, compuesto por los precios de la canasta familiar. Según la teoría de la paridad absoluta del poder adquisitivo, el tipo de cambio entre dos monedas debe ser igual al cociente entre los niveles de precios en los dos países:

$$\text{Tipo de Cambio} = \frac{\text{Costo de una canasta representativa en Colombia}}{\text{Costo de una canasta representativa en USA}}$$

La paridad del poder adquisitivo absoluta establece que los niveles de precios en todos los países deben ser iguales cuando se expresan en términos de la misma moneda. El nivel de precios en Colombia, por ejemplo, debe ser igual al nivel de precios en Estados Unidos multiplicado por el tipo de cambio. Por ejemplo:

Si una familia de cuatro personas necesita 1.200 dólares para vivir un mes en Estados Unidos y la misma familia necesita 2.400.000 pesos para vivir un periodo igual y al mismo nivel en Colombia, el tipo de cambio pesos por dólar debería ser  $2.400.000 / 1.200 = \$2.000$

La principal debilidad de la paridad del poder adquisitivo absoluta es que, para que tenga sentido, los precios en los dos países deben ser medidos por la misma canasta. Esto es posible sólo en países con el mismo nivel de desarrollo, y con las mismas condiciones climáticas y culturales. En países con condiciones diferentes, las canastas representativas también son diferentes, por lo que la paridad del poder adquisitivo absoluta no es aplicable. Por ejemplo, muchos productos que en Estados Unidos son considerados como típicos (como los zapatos deportivos Nike o los cereales Kellogs) y entran en la canasta representativa, en Colombia pasan por lujos y no son comprados por la mayoría de las familias.

Tal vez una familia puede vivir mejor con  $\$2.400.000$  en Colombia que con mil doscientos dólares en Estados Unidos, entre otras razones debido al elevado costo de la vivienda y los servicios en USA. Es más bajo el costo de vida en los países pobres, si se mide en dólares.

### Paridad relativa del poder adquisitivo

La paridad relativa del poder adquisitivo no se refiere a los niveles de precios, sino a la relación existente entre los índices de inflación y sus tasas de cambio. Según este

enfoque, el tipo de cambio debe ajustarse a la diferencia de las tasas de inflación entre dos países. Si la inflación en Colombia es más alta que la inflación en Estados Unidos, el tipo de cambio pesos/dólar debe crecer en un porcentaje igual a la diferencia entre las tasas de inflación de los dos países. Así derivamos la ecuación de la paridad relativa del poder adquisitivo:

$$\frac{TC1}{TC0} = \frac{1+I.Col}{1+I.Usa}$$

Tc1 = Tipo de cambio en periodo 1.

Tc0 = Tipo de cambio inicial

I.Col = Inflación en Colombia

I.Usa = Inflación en Estados Unidos

Esta ecuación puede leerse como sigue: El tipo de cambio tiene que crecer lo suficiente para compensar la diferencia de tasas de inflación entre las dos monedas. Si tratamos de proyectar el tipo de cambio futuro con base en las proyecciones de las inflaciones en los dos países, la ecuación de la paridad relativa del poder adquisitivo toma la siguiente forma:

$$\frac{TCf}{TC0} = \frac{1+I.Col}{1+I.Usa}$$

Ejemplo:

Cuál debería ser el tipo de cambio en Colombia en abril de 2002 conociendo el tipo de cambio en abril de 2001 y las índices de inflación de los dos países?

TC0 = 2.320                      Tipo de cambio promedio en abril del 2001

I.Col = 7.65%                    Inflación anual en Colombia en 2001

I.Usa = 2.1%                     Inflación anual en USA en 2001

Tcf. = ¿?                         Tipo de cambio futuro (abril de 2.002)

Despejamos Tcf. de la ecuación de la paridad relativa del poder adquisitivo y efectuamos los cálculos correspondientes.

$$TC_{futuro} = TCs \times \frac{1+I.Col}{1+I.Usa} = 2.320 \times \frac{1.0765}{1.021} = 2.446.11 \text{ pesos}$$

En abril de 2002 el promedio del tipo de cambio en Colombia se ubicó en \$2.280, bastante distante de lo proyecta la anterior ecuación. En la práctica la paridad relativa del poder adquisitivo se cumple raras veces. En primer lugar porque los tipos de cambio son más volátiles (menos estables) que los precios. Los países buscarán que el tipo de cambio crezca a un mayor ritmo que la inflación para hacer más competitivos los precios de sus productos. Si el tipo de cambio crece a menor ritmo que la inflación, el país pierde competitividad internacional.

Por otra parte, a pesar de una clara tendencia hacia la globalización económica, las estructuras nacionales de precios difieren entre sí de manera considerable. Todavía no existe una estructura internacional de precios estrechamente integrada.

En términos generales las desviaciones de la paridad del poder adquisitivo pueden ser explicadas por una parte, por las barreras al comercio y los costos de transporte, y por otra, por la poca confiabilidad de los cálculos de inflación en diferentes países. La metodología para calcular la inflación no está perfectamente estandarizada a nivel internacional. Según muchos economistas, los métodos oficiales utilizados en Estados Unidos exageran la inflación, es decir, la inflación real es menor que la reportada. En otros países, como en Colombia, se afirma que las cifras oficiales subestiman la inflación real, y no por causa de errores sino por una manipulación deliberada de los cálculos con fines políticos y electorales.

Así mismo, las canastas representativas son diferentes en cada país, y la proporción de los productos comerciables de cada canasta cambia con el tiempo. Generalmente, la canasta de cada país está sesgada hacia los productos que se producen y consumen mucho en el mismo. Sin embargo, dada la tendencia mundial hacia la liberalización del comercio, lo que provocará un reajuste de los tipos de cambio, se dará una mayor exactitud en la teoría de la paridad del poder adquisitivo.

#### Bibliografía:

- Kozikowski, Zbigniew. "Finanzas Internacionales" Mc Graw Hill
- Madura, Jeff. "Administración Financiera Internacional"
- The Economist.com. Abril 09 de 2002 ". The Big Mac Index"
- El tiempo. Abril 20 de 2001