



 Economía

Hamburguesas y Monedas

Leandro Fisanotti

Tal vez resulte extraño hallar en un semanario enfocado principalmente a los mercados granarios y financieros un artículo que verse sobre la hamburguesa más famosa (aunque tal vez no debería serlo, atendiendo que la conversión de commodities agrícolas a proteínas animales es uno de los estadios más relevantes de la cadena de incorporación de valor a cereales y oleaginosas). Sin embargo, esta nota nada tiene que ver con la gastronomía.

Desde el año 1986, la revista The Economist elabora un índice – simpático, mas sin pretensiones académicas – que compara el precio de la hamburguesa más famosa de McDonald's en distintos países del mundo. Este indicador, que genera amores y odios entre economistas, se fundamenta en lo que se conoce como la «Paridad del Poder Adquisitivo» (PPA). Apelando a una síntesis extrema, la PPA postula que en el largo plazo el precio de una canasta de bienes – como sería en este caso un sándwich de hamburguesa – deberían converger al mismo valor, considerando lógicamente los tipos de cambio vigentes.

A modo de ejemplo, los autores del índice trazan una comparación entre los valores registrados en los Estados Unidos y China. Si un sándwich Big Mac puede comprarse a razón de 4,37 dólares en un local de la cadena ubicado en New York, al tiempo que un habitante chino deberá desembolsar el equivalente en yuanes a – solamente – 2,57 dólares para engullir igual tentempié en Shanghai, la relación arroja que el yuan se encuentra subvaluado en un 41% respecto al dólar. De esta manera, el índice arroja un valor relativo de una moneda respecto a otra.

El índice Big Mac no resulta entonces una medición apropiada para cuantificar cuál debería ser el tipo de cambio. Tampoco es una medida de equilibrio entre monedas. Dicho esto, sí permite analizar tendencias y realizar comparaciones entre países y períodos.

La publicación más reciente arroja algunos datos pintorescos, como el hecho de que el Big Mac más barato del mundo – en dólares – es el que puede comprarse en India (aunque en realidad no contenga carne vacuna en este caso) o que por igual cantidad de billetes verdes pueden comerse en Lima el doble de hamburguesas que en Oslo.

Pero yendo a lo que nos interesa analizar. De acuerdo a los datos «crudos», un Big Mac en la Argentina tiene un valor de \$19, lo que al tipo de cambio oficial de enero de 2013 de \$4,98 / US\$ representa US\$3,82. Podríamos decir entonces que el precio de la hamburguesa resulta un 13% menor que en los Estados Unidos. Esto posicionaría al país en un nivel de subvaluación de la moneda, según PPA, comparable a Perú y países periféricos de Europa como Hungría o la República Checa.

Si miramos la evolución a lo largo de los últimos años, al tipo de cambio oficial, estaríamos hablando de un poder adquisitivo de la divisa norteamericana menos competitivo que el observado entre la salida del régimen de convertibilidad y 2006; aunque aproximadamente en línea con la situación de 2007. Sin embargo esto esconde una ficción.





¿Dónde está el truco? En 2008, el índice arrojó un valor cercano a la paridad. La competitividad cambiaria había quedado atrás para pasar a ser un mercado tan caro (o tan barato) como los Estados Unidos. A partir de entonces, existieron presiones oficiales para que el precio de este plato se mantuviera congelado o incluso se reduzca (se aclara que es sólo el sándwich, no el menú que agrega papas fritas y bebida). A modo de referencia, un Big Mac hoy es más barato que en julio de 2011 (\$19 contra \$20 respectivamente).

El ejercicio de tomar como cotización del dólar la que surge del mercado paralelo tampoco resuelve las cosas. Esto se debe a que la distorsión proviene también del techo impuesto al precio del menú. No obstante, resulta ilustrativo de lo lejos que quedó el cambio hipercompetitivo para nuestras exportaciones. La relación registrada una década atrás implicaría precios de 2008 y dólar al nivel «blue» actual (línea roja del gráfico).

Si salvamos esta intromisión en los precios tomando el valor de un plato comparable como el sándwich «Cuarto de Libra», que histórica e internacionalmente vale prácticamente lo mismo que el considerado en el índice, los resultados varían. La brecha entre éstos es del 47% en los precios locales, lo que posiciona al peso como una moneda tan sobrevaluada respecto al dólar, en términos de PPA, como el real, el peso uruguayo o el dólar canadiense.

Ahora bien, si tomamos la hamburguesa «libre» (el Cuarto de Libra, a \$28) y el dólar «libre» (informal, que cerró \$7,92 en enero), la subvaluación pasa al orden del 19%. Más allá de lo peculiar de este indicador y las críticas que pueden hacerse del mismo, la conclusión más evidente es una señal de alerta, que deja entrever el creciente atraso cambiario que experimenta nuestra economía.

De más está decir que el tipo de cambio es una más de las variables que entran en juego al momento de analizar la política económica. Un fortalecimiento de la moneda puede ser – en la coyuntura apropiada – positivo y es una consecuencia lógica del desarrollo de un país, tal como lo demuestra la historia. Es así que, lejos de ser recomendable la dependencia de la debilidad del signo monetario como fuente absoluta de competitividad, en la situación presente esto no deja de ser un llamado de atención.

