

# La Big Mac en Colombia

**Gabriela Calderón**

El Gobierno argumenta que es necesario imponerles aranceles a los productos colombianos porque el peso colombiano se ha devaluado y eso ha derivado en un déficit comercial con ese país que supuestamente va a ser resuelto con "salvaguardias cambiarias".

Desde hace varios años la revista The Economist compila un índice basado en la teoría del "poder de la paridad de compra" (PPP). Esta teoría sostiene que los mismos productos, en diferentes países, deben tener el mismo precio. El índice de The Economist considera el caso de la Big Mac. Este índice no es un indicador perfecto, pero tiende a ser un indicador confiable de las tendencias en el poder adquisitivo de la moneda en distintos países.

Según el último Índice Big Mac de principios de julio, la hamburguesa cuesta 12,5 yuanes en China, lo cual es 1,83 dólares si se usa el tipo de cambio oficial. Pero en Estados Unidos la Big Mac cuesta 3,57 dólares, lo que implica que el tipo de cambio para la Big Mac es 3,50 yuanes por dólar. Esto significa que el PPP del dólar en China es de 3,50 yuanes por dólar, mientras que el tipo de cambio nominal es de 6,83 yuanes por dólar. La diferencia entre el PPP y el tipo de cambio nominal nos revela que el yuan chino está subvaluado en relación con el dólar en un 49%. Afortunadamente, los gringos no han optado por colocar aranceles prohibitivos contra los productos chinos. Eso perjudicaría principalmente a los consumidores estadounidenses de más bajos ingresos.

Ahora, ¿cómo anda la Big Mac por Sudamérica? Usando el mismo método, la diferencia entre el PPP y el tipo de cambio nominal nos dice que el peso colombiano está subvaluado en relación con el dólar en un 6%.

Haciendo el mismo ejercicio, vemos que el nuevo sol peruano está subvaluado en relación con el dólar en un 25%. Eso es mucho más que el 6%, ¿o no?

Es decir, nuestra moneda, el dólar, compra mucho más en Perú que en Colombia. Si tener una moneda más barata hace más competitivas las exportaciones de un país, entonces, ¿por qué nuestro déficit comercial es con Colombia y no con Perú? Después de todo, un dólar compra más hamburguesa (y otras cosas) en Perú que en Colombia.

En nuestro país la Big Mac cuesta 3,20 dólares. En Estados Unidos la misma hamburguesa vale 3,57 dólares, lo que significa que aquí una Big Mac vale 10% menos que en Estados Unidos. En Colombia vale un 6% menos que en Estados Unidos. Es decir, a pesar de la devaluación del peso colombiano aquí, en general, un dólar compra más que en Colombia.

Lo interesante del Índice Big Mac es que intenta demostrar cuánto compra un dólar en distintos países. Nos han hecho creer que lo producido en Colombia está más barato debido a su soberana política monetaria de poder devaluar. El Índice Big Mac indica que para los consumidores colombianos las cosas están más caras. No se justifica, por lo tanto, que el Gobierno les imponga aranceles a los exportadores colombianos, golpeando principalmente el bolsillo de los ecuatorianos de bajos ingresos que están acostumbrados a consumir productos colombianos

© Copyright 2008. Todos los derechos reservados.