

Luchando contra la inflación

Algunos economistas dicen que la inflación es el peor enemigo de los pobres. No sé si será cierto, pero la frase me ha venido a la cabeza, al pensar en que, sin duda, la inflación sí es enemiga de los periodistas, y de cualquier otra persona que maneje información económica. Este artículo quiere ser una llamada de atención contra ese enemigo, y una ilustración de las sencillas defensas que tenemos contra él.

Veamos algunos ejemplos de periódicos y periodistas que caen en las trampas que les tiende la inflación. En un artículo sobre Estados Unidos un periódico español decía que el gasto en sanidad había aumentado, entre 1990 y 2002, de 2.730 a 5.440 dólares per cápita (casi exactamente el doble). Más recientemente se informaba, en titulares, de que el PIB español se había duplicado entre 1996 y 2006 (al pasar de 490 a 981 millo-

nes de euros), y se contaba también que la renta per cápita se había duplicado, al pasar entre 1995 y 2006 desde 11.354 a 22.260 euros. No uno sino muchos periódicos nos informan cotidianamente de la ruptura de récords económicos: que si tal película rompe el récord de recaudación en un fin de semana, que si por primera vez una empresa española va a tener 10.000 millones de euros de beneficios, que si la fusión de tal y cual empresas es la mayor de todos los tiempos por el valor combinado de sus capitales...

¿Qué tienen de malo todas esas noticias o titulares? ¿Por qué la inflación ha jugado una mala pasada a sus redactores? Podríamos decir que en cierto modo el perverso efecto de la inflación, para un periodista, o para cualquiera que produce o utiliza información económica, consiste en que cambia el significado de las palabras. En

Josu Mezo es profesor de la Universidad de Castilla-La Mancha y editor de *Malaprensa.com* (editor@malaprensa.com).

general estamos acostumbrados a que las palabras tengan un significado estable. Lo tienen, desde luego, las palabras técnicas que designan unidades de medida. Hace mucho tiempo lo que fuera un pie, una fanega o una arroba era algo muy variable, según la costumbre local. Pero desde hace algo más de dos siglos manejamos unidades de medida cuyo significado es unívoco y preciso: el metro, el litro, el kilogramo, y sus divisiones y múltiplos, tienen valores que son bien conocidos y que todo el mundo entiende por igual, desde que se fijaron tras la Revolución Francesa.

Un metro se definió como la diezmillonésima parte de la longitud del meridiano que pasa por París. Un litro, como el volumen de un cubo de lado 0,1 metros. Un grado Celsius, como la centésima parte de la diferencia de temperatura entre aquella a la que el agua se hiela, y aquella a la que hierve (en determinadas condiciones de presión atmosférica). Y así sucesivamente. Aunque la definición oficial se ha refinado posteriormente, los cambios introducidos son irrelevantes para la vida cotidiana, y en todo caso no cambian el hecho de que cuando se dice que una ciudad está a 20 kilómetros de otra, todos nosotros entendemos lo mismo. Algunas definiciones (como la del litro) dependen de otras, pero la cadena tiene un final en el que ciertas unidades de medida se describen en relación con una realidad física observable indepen-

Hay un tipo de unidades de medida que manejamos constantemente y cuyo valor no es unívoco ni estable.

dientemente de otras definiciones (como el metro o el grado Celsius).

Incluso las medidas que a veces se llaman imperiales, como la yarda, la milla, el galón o la libra, usadas tercaamente por los estadounidenses, y que pueden ocasionalmente causar errores que cuestan varios millones de dólares a la NASA, están bien definidas y no existe generalmente duda sobre su valor (curiosamente, la definición legal en los Estados Unidos se hace en relación al sistema métrico internacional).

Por el contrario, hay un tipo de unidades de medida que manejamos constantemente y cuyo valor no es unívoco ni estable. Se trata precisamente de las unidades monetarias. ¿Cuánto vale un dólar? La respuesta

convencional a esa pregunta suele darse en término del valor de otra moneda. Y así, podemos decir que un dólar vale tantos euros (en el momento en que escribo está en un mínimo histórico y vale sólo 0,6574 euros), o tantas libras (hoy justamente 0,5). Pero esto es como decir que un kilómetro son 1.000 metros o un centímetro 0,01 metros. Si no tuviéramos una definición del metro no referida a otra unidad de medida, estaríamos en un bucle infinito que no nos permitiría conocer la longitud real a la que se refiere ninguna de esas medidas.

En el caso de las monedas, efectivamente, estamos metidos en un bucle infinito. Hace tiempo que se abandonó el patrón oro, por el cual algunas unidades monetarias venían respaldadas por la garantía de que se cambiarían por determinada cantidad de oro. Incluso cuando esto funcionaba, sería discutible si no seguiríamos dentro de un bucle, porque el oro tiene un valor limitado por sí mismo (como materia prima para joyas u otros elementos ornamentales) y su valor primordial, por el que se utilizaría como referencia para las monedas, sería su aceptación como un medio de pago universal, como una moneda más. Porque el valor real de un dólar, una peseta o un euro (o una barra de oro, en realidad) está en las cosas con algún valor propio que se pueden conseguir con ellos. En lo que obtienes a cambio de ellos.

Y aquí es donde entra en juego la

inflación. Uno de mis primeros recuerdos sobre el valor de las cosas es un billete de autobús que costaba en Bilbao, cuando yo era niño, 3 pesetas. El mismo billete costaría hoy 1,15, sin descuento, y 0,55 con un abono. Convertido a pesetas, serían entre 191 y 92. Es decir, entre 30 y 63 veces más. De manera que puede decirse que, si todos los precios hubieran variado así (no ha sido el caso), la peseta (o su equivalente fijo en euros, que son 0,601 céntimos) hoy valdría entre 30 y 60 veces menos que la de los primeros setenta. O al revés, una peseta de entonces valdría entre 30 y 60 veces más que la de hoy.

Aunque la desaparición de las pesetas y su sustitución por euros complica un poco la narración, la historia es bien simple, y podría contarse igualmente respecto a los dólares, las libras esterlinas o los francos suizos: por efecto de la inflación su valor va cambiando, de manera que las cosas son cada vez más caras, o dicho de otra forma las monedas cada vez valen menos. Sería el equivalente a que un kilómetro midiese cada año un poco menos, y la misma distancia que hoy consideramos que mide 20 kilómetros fuera el año que viene de 22 kilómetros, y unos pocos años después 28 kilómetros.

Como no hay ni puede haber una autoridad que fije para siempre el valor de las monedas, como se fijó el de los metros o los kilos, este es un problema con el que tenemos que convi-

vir. Y de hecho, todo el mundo entiende que cuando un abuelo nos cuenta que en un trabajo ganaba dos pesetas al día, o que un balde de sardinas costaba una perra gorda, no quiere decir que su sueldo fuera un miseria, o que las sardinas tuvieran un precio ridículo, porque reconocemos fácilmente que, a lo largo de las décadas, el valor de las monedas ha descendido espectacularmente. Y así el propio narrador de la historia, o sus oyentes, comentará que, claro, esos precios o salarios hay que entenderlos en “pesetas de las de entonces” o que “entonces una peseta valía mucho más”, y precisamente puede que use para explicarlo que el “sueldo de un obrero” era entonces de tantas pesetas (el “sueldo de un obrero” sería ese meridiano terrestre al que necesitamos agarrarnos para definir el valor absoluto de la moneda en cada momento).

Curiosamente, sin embargo, este efecto de depreciación que todos parecemos conocer tan bien cuando se refiere a décadas remotas, y a diferencias espectaculares, lo olvidamos o menospreciamos a menudo cuando se trata de periodos de tiempo cortos, de unos pocos años, sin darnos cuenta de que año a año, gota a gota, la inflación va cambiando el valor real de las monedas, y por tanto va haciendo que pierdan sentido las comparaciones entre precios, salarios, presupuestos públicos, o beneficios empresariales expresados en eu-

El efecto de depreciación que todos parecemos conocer tan bien cuando se refiere a décadas remotas, y a diferencias espectaculares, lo olvidamos o menospreciamos a menudo cuando se trata de periodos de tiempo cortos.

ros cuyo valor es cada vez menor. Incluso con un inflación históricamente baja como la que disfrutamos ahora en España, su efecto acumulado va cambiando de manera sustantiva el valor de cualquier cifra económica. Así, por ejemplo, desde 2002, cuando comenzó a circular físicamente el euro, hasta 2007, los precios al consumo (IPC) han subido en España un 16,8% (como media anual), de forma que cualquier comparación sobre magnitudes referidas a 2002 y 2007 y expresada en euros puede ser engañosa, ya que el valor de la magnitud que manejamos ha cambiado de manera considerable.

Por poner un ejemplo muy simple, si un gobierno presumiera de que en ese periodo el gasto público en una

determinada política ha aumentado un 30%, habría que darse cuenta de que la mayor parte de ese aumento de gasto es ficticio, ya que los precios de los bienes y servicios que se pagan con él han aumentado. Por eso se suele decir que el aumento del 30% se ha producido “en términos nominales”, mientras que “en términos reales” el aumento sería más bien (aproximadamente) del 11,3%, utilizando un modo de cálculo muy simple que explicaré enseguida.

Todo esto es bien conocido hace mucho tiempo por los economistas y por eso también hace ya mucho que buscaron la manera de resolver el problema. Si el valor de lo que llamamos euro o dólar va cambiando, para poder hacer comparaciones de cifras económicas de distintos años lo que hay que hacer es expresar todas ellas en la misma unidad de medida, en un euro que valga en todos los casos lo mismo, al que llamamos ‘euro constante’. Un euro constante es el euro de un año, escogido arbitrariamente, que tomamos como referencia, de forma que recalculamos todas las cifras de otros años a la cuantía que hubieran tenido con el nivel de precios del año de referencia.

Volvamos a un ejemplo anterior. Si entre 2002 y 2007 la inflación media fue de 16,8%, querría decir que lo que en 2002 costaba un euro, ahora costaría 1,168. Luego si yo quisiera convertir cualquier cifra de 2002 a euros constantes de 2007 tendría que

multiplicarla por 1,168. Así, un sueldo de 800€ en 2002 serían $(800 \cdot 1,168 =)$ 934,5€ en euros constantes de 2007. Si la persona que ganaba 800€ en 2002 gana en 2007 1.030€, diríamos que en términos nominales su sueldo ha aumentado $[(1.030 - 800)/800] = 28,8\%$. Pero en términos reales su sueldo ha aumentado $[(1030 - 934,5)/934,5] = 10,2\%$.

También podemos hacer la conversión al revés, transformando las cifras de 2007 en euros constantes de 2002, para lo cual tendríamos que dividir las cifras originales por 1,168. Por ejemplo, una empresa cuyos beneficios aumentasen entre 2002 y 2007 de 2 a 3,4 millones de euros, podría presumir de que sus resultados habrían mejorado $(3,4 - 2)/2 = 70\%$. Pero eso sería en términos nominales. En euros constantes de 2002 sus beneficios de 2007 serían equivalentes a $(3,4/1,168 =)$ 2,91 millones. Y por tanto, veríamos que la mejoría en términos reales, sin ser pequeña, sería algo más modesta: $(2,91 - 2)/2 = 46\%$.

La solución es, entonces, sencilla, y los economistas y algunas estadísticas oficiales la utilizan con regularidad. De forma que no será raro que encontremos en notas de prensa o publicaciones gubernamentales la referencia a “euros constantes” de tal o cual año, o la mención de que un determinado crecimiento o disminución está expresado “en términos reales” (así es, por ejemplo, cómo se informa todos los años del crecimiento

de los Presupuestos Generales del Estado). En ese caso nos dan el trabajo ya hecho y, suponiendo que no haya otras razones para desconfiar de los datos, podemos trasladarlos al público sin mayor dificultad.

Pero ¿qué hacer cuando la fuente que manejamos no se ha molestado (o deliberadamente no ha querido hacer) la conversión de cifras a euros constantes de un mismo año? ¿Tenemos que conformarnos y transcribir esas cifras no comparables en las noticias, a sabiendas de que crearemos impresiones engañosas en nuestro público? Afortunadamente no es así. Hay varias herramientas a nuestra disposición para hacer nosotros mismos la conversión de valores entre euros de un año y euros de cualquier otro. En este artículo vamos a ver sólo la forma más sencilla de hacerlo. Hay otras más complicadas y precisas, pero para un trabajo periodístico nos servirá seguramente casi siempre con una aproximación.

La medida más común de la inflación, que suele utilizarse para estos propósitos es el Índice de Precios al Consumo (IPC) en el que el INE mide, a través de una muestra muy amplia de precios de una gran variedad de productos de consumo (escogidos a su vez, a través de una amplia encuesta, por su relevancia para la economía de las familias). Su mayor inconveniente es que no incluye precios de bienes que no son de consumo (maquinarias industriales, materias pri-

Para un trabajo periodístico, basta y sobra con utilizar el IPC para medir la inflación; es la medida que tiene más difusión y la de más fácil acceso.

mas, productos intermedios), ni precios de la vivienda, por lo que si, por ejemplo, la empresa cuyas cifras analizamos produce fundamentalmente bienes que no son de consumo, tal vez el IPC no sea la mejor medida de la variación de precios en su sector.

La otra medida de la inflación que se utiliza en ocasiones es el llamado deflactor del PIB, que estima las variaciones de precios de todos los productos y servicios producidos en el país, sean para consumo o para otros procesos de producción, sean para la venta interna o para la exportación. No incluye, en cambio, las variaciones de precios de los productos importados.

Ninguna de las dos medidas es perfecta ni captura, como se ve, toda la

complejidad del proceso de pérdida de valor adquisitivo de las monedas, de forma que ambas son aproximaciones. Por lo tanto, para un trabajo periodístico, nos basta y sobra con utilizar una de ellas, el IPC, que es la que tiene más difusión y es de más fácil acceso, aún sabiendo que lo que estamos haciendo no es totalmente perfecto y podría ser puesto en cuestión por un especialista. Pero en todo caso será siempre mejor calcular las variaciones reales usando una medida imperfecta de la inflación que quedarnos con las variaciones en términos nominales, que la ignoran completamente.

Por otro lado, la gran ventaja que tiene utilizar el IPC es que sus datos están disponibles de manera muy sencilla en la página web del INE, donde podemos consultar su valor entre cualquier par de fechas queelijamos, desde enero de 1961 hasta el último dato disponible (el del último mes). Si tenemos que comparar sólo dos cifras, y estas son de dos momentos precisos en el tiempo (como por ejemplo dos sueldos, o dos precios tomados en fechas conocidas), podemos introducir las fechas correspondientes en la página del INE y obtener la inflación para el periodo correspondiente (por ejemplo, entre enero de 2002 y enero de 2008 fue de 21,7%). Convirtiendo la cifra en tanto por cien a tanto por uno (en el ejemplo, de 21,7 a 0,217) y sumándoselo a 1 (en este caso da 1,217), obtenemos la cifra por

la que debemos multiplicar los euros de la primera fecha, para convertirlos a euros de la segunda fecha; o al revés, por la que debemos dividir los euros de la segunda para convertirlos a la primera.

Si las cifras que manejamos son de un año conocido, pero no de un mes en particular (por ejemplo, sueldos anuales, presupuestos o gastos públicos, ventas o beneficios de una empresa), podemos utilizar los datos de inflación media anual, que el INE nos ofrece en varias páginas, tomando como base diferentes años. O más simplemente, puesto que lo que buscamos es una aproximación, podemos introducir, en la página citada más arriba, como meses de inicio y final, los meses de diciembre de ambos años, o los de junio o julio (mediado el año), y tomar como inflación aproximada entre ambos años la cifra así obtenida. Según que mes escojamos habrá pequeñas diferencias, pero no tienen mayor importancia para nuestro propósito. Así, por ejemplo, si tengo dos cifras de 1995 y 2007, y quiero compararlas, la página del INE me dice que la inflación entre junio de 1995 y junio de 2007 fue de 42,7%, y entre diciembre de 1995 y diciembre de 2007 fue de 43,4%. Cualquiera de las cifras nos vale.

Imaginemos así una entidad pública que explica que su presupuesto, en esos doce años, habría crecido de 100 millones de pesetas a 1 millón de euros. Nominalmente, el creci-

miento sería de un 66,4% (convirtiendo los 100 millones en euros al tipo de cambio oficial serían 601.012). Pero transformando las pesetas de 1995 en euros constantes de 2007 tendríamos que su presupuesto de 1995 equivaldría a $(601.012 * 1,434 =) 861.851$ euros, y por tanto, el crecimiento real sería más bien de $[(1.000.000 - 861.851) / 861.851] = 16\%$ (nos hubiera salido el 16,6% si hubiéramos medido la inflación con los datos de los meses de junio, en lugar de los de diciembre: la diferencia no tiene ninguna relevancia, en comparación con el error que cometeríamos si nos creyéramos que realmente el presupuesto ha aumentado un 66,4%).

Similar procedimiento puede usarse con valores expresados en otras monedas. En cada caso habrá que tener en cuenta, sin embargo, la inflación del país en cuestión. Para los dólares y las libras esterlinas existe una página web muy práctica, Measuring-Worth.com, donde se puede calcular el valor actualizado de una cifra antigua, usando hasta seis estimadores diferentes de la inflación. Para diferentes países de la Unión Europea, o para la zona euro en su conjunto, pueden tomarse los índices de las páginas de Eurostat, al menos desde mediados de los ochenta.

En definitiva, que con muy poco trabajo, los autores de las noticias con las que abríamos este artículo podrían haber mejorado sustancialmente la calidad de la información que

Un buen punto de referencia: los índices de las páginas de Eurostat, al menos desde mediados de los ochenta.

suministraron a sus lectores. El gasto sanitario per cápita en Estados Unidos de 1990, expresado en dólares de 2002, vendría a ser de 3.757 dólares, y por tanto el crecimiento hasta 5.440 sería más bien el 45%. El PIB español de 2006, expresado en euros de 1996, sería de 681 millones de euros, y su aumento real, por tanto, sería de un 46%. Igualmente, la renta per cápita de 1995, en euros de 2006 valdría 15.623 euros, y por tanto su aumento habría sido aproximadamente del 42%. En los tres ejemplos, casualmente, hemos pasado de aumentos del entorno del 100% a aumentos entre el 40 y el 45%. No es, desde luego, una diferencia baladí, ni que pueda ser alegremente ignorada, sobre todo cuando evitarlo es tan sencillo. ❖