



Koopkracht pariteit \$/€

Al eeuwen lang worstelen internationaal opererende handelaren met wisselkoersfluctuaties. Een handelsroute die het ene jaar winstgevend was, kan het in het volgende jaar niet meer zijn. Om meer grip te krijgen op het voorspellen van wisselkoersen werd daarom reeds in de zestiende eeuw op de *Escuela de Salamanca* het begrip koopkracht pariteit ontwikkeld. In het Engels *Purchasing Power Parity* (PPP).

Deze theorie gaat er van uit, dat twee wisselkoersen een evenwicht bereiken op dat punt waar men met dezelfde hoeveelheid geld in beide landen dezelfde hoeveelheid goederen kan kopen. Uiteraard zijn er allerlei praktische bezwaren (een TV in Indonesië is niet te vergelijken met een TV in de VS) maar de theorie heeft een aantrekkelijke logica. Zou men €100 wisselen in US\$'s en met dat geld aanzienlijk meer goederen in de VS kunnen kopen dan in Europa, dan zouden er net zo lang US\$'s worden gekocht om die goederen aan te schaffen (de US\$ wordt dan duurder) totdat het wisselkoersvoordeel is verdwenen.

De onderstaande grafiek toont hoe de praktijk zich tot de theorie verhiel in de afgelopen 22 jaar. Er vallen twee zaken op. Ten eerste kan de \$ ten opzichte van de € langere tijd ondergewaardeerd zijn of overgewaardeerd, maar kruist altijd op termijn weer de PPP lijn. Dat maakt de PPP theorie dus niet erg bruikbaar op korte termijn, maar wel op langere termijn.



Ten tweede is de PPP zelf geen constante. In het hier getoonde OECD model verzwakte de PPP van de \$ in 22 jaar tijd van 1,12 naar 1,34. En dat blijkt precies coherent te zijn met het inflatieverschil tussen de VS en de Eurozone in de afgelopen 22 jaar.

Op termijn moet er dus volgens het PPP model een verzwakking van de US\$ verwacht worden. Maar het is duidelijk dat dit nog jaren kan duren.

Cijfers ontleend aan OECD en Bloomberg