

ECONOMÍA

Lectura Nº 1

Política Monetaria

En el marco de la Constitución Política del Perú y de su Ley Orgánica, el Banco Central de Reserva del Perú cuenta con la autonomía e independencia que le permiten cumplir con la finalidad de preservar la estabilidad monetaria.

A partir de enero de 2002, la política monetaria del BCRP se conduce bajo un esquema de Metas Explícitas de Inflación (inflation targeting), con el cual se busca anclar las expectativas inflacionarias del público mediante el anuncio de una meta de inflación.

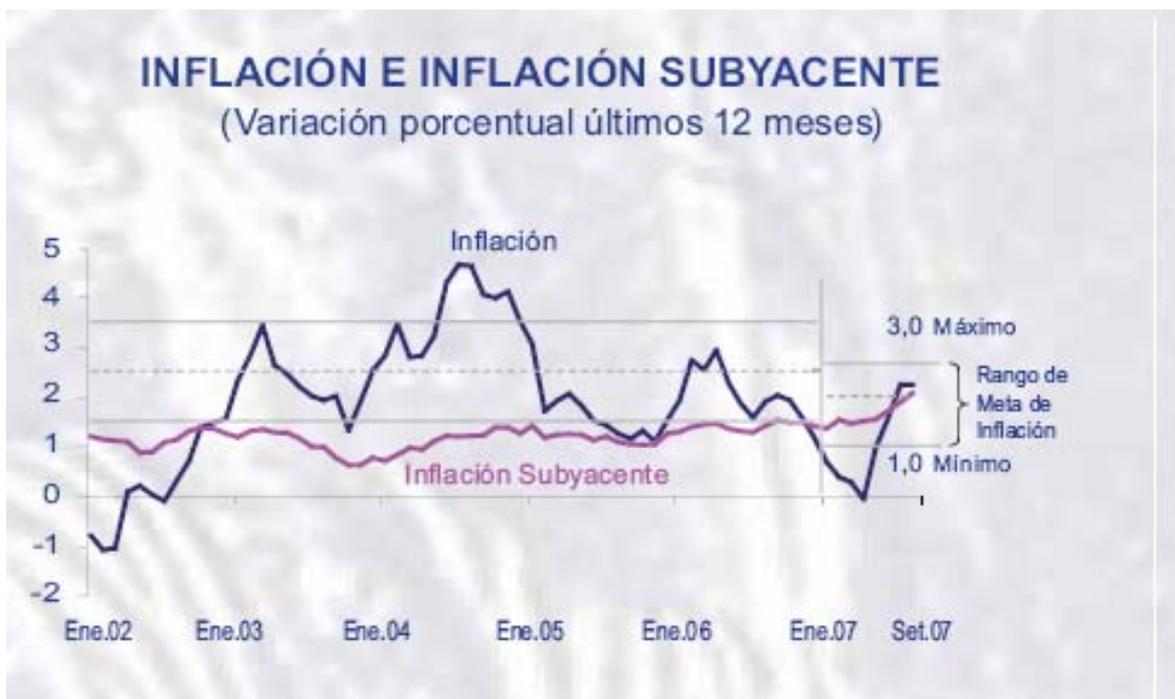
Hasta el año 2006, la meta de inflación era 2,5 por ciento anual, con una tolerancia máxima de desvío de un punto porcentual hacia arriba y hacia abajo. A partir de 2007, la meta de inflación se redujo a 2,0 por ciento, manteniéndose el margen de tolerancia, con lo que la meta de inflación se ubica entre 1,0 y 3,0 por ciento.

El BCRP evalúa el cumplimiento de su meta de inflación de manera continua desde 2006, revisándose mensualmente la evolución de la inflación de los últimos doce meses.

El Banco Central toma decisiones de política monetaria mediante el uso de un nivel de referencia para la tasa de interés del mercado interbancario. Dependiendo de las condiciones de la economía (presiones inflacionarias o deflacionarias), el Banco Central modifica la tasa de interés de referencia (hacia arriba o hacia abajo, respectivamente) de manera preventiva para mantener la inflación en el nivel meta. Ello se debe a que las medidas que toma el Banco Central afectan a la tasa de inflación con rezagos.

La transparencia de la política monetaria es una condición necesaria para fortalecer la credibilidad en el Banco Central, y de esa manera, mejorar su efectividad. Por ello, las decisiones de política monetaria son explicadas al público en general y especializado mediante la difusión de la nota informativa, el reporte de inflación y exposiciones llevadas a cabo por autoridades y funcionarios.

El control de la inflación ha contribuido a recuperar la confianza en la moneda nacional como medio de cambio y depósito de valor. El establecimiento de una meta operativa de tasa de interés interbancaria y el desarrollo del mercado local de deuda pública en soles nominales, han contribuido a la profundización financiera en moneda nacional. En los últimos años la economía peruana se ha desdolarizado reduciendo su vulnerabilidad ante la eventualidad de choques externos negativos.



BCRP, Tríptico institucional. <http://www.bcrp.gob.pe/sobre-el-bcrp/triptico-institucional.html>

Cuadro 5
DEMANDA Y OFERTA GLOBAL
(Porcentaje del PBI)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I. Demanda Global	122,4	126,8	119,2	118,7	119,1	119,4
1. Demanda interna	93,5	99,4	99,1	99,4	98,9	98,7
a. Consumo privado	61,5	63,7	64,4	63,3	62,5	61,7
b. Consumo público	9,1	8,9	9,7	9,7	9,4	9,2
c. Inversión bruta interna	22,9	26,9	25,0	26,4	26,9	27,8
Inversión bruta fija	21,2	25,6	25,7	26,4	26,7	27,5
i. Privada	18,2	21,4	19,8	20,0	20,4	21,2
ii. Pública	3,1	4,2	5,9	6,4	6,5	6,6
2. Exportaciones ^{1/}	28,9	27,4	20,2	19,3	20,2	20,7
II. Oferta Global	122,4	126,8	119,2	118,7	119,1	119,4
1. PBI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Importaciones ^{1/}	22,4	26,8	19,2	18,7	19,1	19,4

1/ De bienes y servicios no financieros

Fuente: BCRP, INEI. Proyecciones MEF.

FRIEDRICH VON HAYEK, EL PADRE DEL NEOLIBERALISMO

El economista austriaco Friedrich von Hayek se ha empeñado en desacreditar a toda costa la regulación económica alegando que es demasiado compleja para pretender organizarla. Su teoría del «Estado mínimo» se ha convertido en la religión del Partido Republicano de los Estados Unidos en oposición tanto al «New Deal» de los demócratas como al marxismo de los soviéticos. Su escuela, financiada por las fundaciones de las grandes transnacionales, se ha estructurado alrededor de la Sociedad del Monte Peregrino, ha obtenido siete veces el premio Nobel de Economía y ha inspirado a los gobiernos de Pinochet, Reagan y Thatcher.

El pensamiento económico y político de Friedrich A. von Hayek se ha impuesto como fundamento ideológico del orden liberal. Constituye al mismo tiempo el producto de una historia particular y de una red de relaciones desarrollada a la sombra de las grandes fundaciones norteamericanas.

Hayek nació en Viena en 1899...se inició en la filosofía de Ludwig Wittgenstein, principal «conductor» del Círculo de Viena. Hayek participa en los seminarios del economista Ludwig Von Mises...

Ludwig von Mises

En esa época Mises defiende ideas contrarias a las dominantes en la intelectualidad austriaca y Hayek lo califica de «liberal intransigente y aislado». Es iniciador de la crítica a la planificación que, según él, no puede constituir una solución económica adecuada debido a la complejidad de los cálculos económicos y a la falta de información. En su obra mayor, *Socialismo*, predice el fracaso de las experiencias socialistas: la planificación sólo puede conducir al caos o al estancamiento... Mises es el fundador de la corriente neoaustriaca que se desarrolla durante los años 70 y se encuentra cercano a las redes norteamericanas en Europa Occidental (la Fundación Rockefeller y el National Bureau of Economic Research...)

La teoría política neoliberal

Hayek, dando continuidad a la tradición liberal iniciada por Adam Smith, defiende una concepción mínima del Estado. Su especial aporte corresponde a la crítica radical de la idea de «justicia social», noción que disimula, según él, la protección de los intereses corporativos de la clase media. Preconiza la eliminación de las intervenciones sociales y económicas públicas.

El Estado mínimo es un medio para escapar al poder de la clase media que controla el proceso democrático a fin de obtener la redistribución de las riquezas mediante el fisco. Su programa es expuesto en .. *La Constitución de la Libertad*(1960): desreglamentar, privatizar, disminuir los programas contra el desempleo, eliminar las subvenciones a la vivienda y el control de los alquileres, reducir los gastos de la seguridad social y finalmente limitar el poder sindical. El Estado no puede asegurar la redistribución, sobre todo en función de un criterio de «justicia social»... En 1976 llega a proponer la desnacionalización de la moneda, es decir, la privatización de los bancos centrales nacionales para someter la creación monetaria a los mecanismos del mercado. ..

La teoría desarrollada por Hayek está basada en una creencia compartida por todos los liberales, desde los clásicos hasta los partidarios de las tesis austriacas. La metáfora de la «mano invisible», que asegura en el pensamiento de Adam Smith la adecuación de la oferta y la demanda en los diferentes mercados, ilustra perfectamente este presupuesto común que tratan todos de demostrar a partir de diferentes postulados: equilibrio general de Walras, desarrollado por Pareto; orden espontáneo del mercado o catalaxia para la escuela austriaca, lo que es el resultado de acciones no concertadas y no el fruto de un proyecto consciente. No se quiere, no se planifica el orden del mercado, es espontáneo.

Esta concepción de la economía sirve de justificación a la crítica del intervencionismo generador de desequilibrios y perturbaciones en la catalaxia. Hayek considera que los keynesianos hacen del Estado un «dictador económico».

La filosofía política de Hayek está finalmente muy próxima de las tesis desarrolladas por Locke. El Estado defiende el derecho natural de propiedad y está limitado por las cláusulas individualistas de un hipotético contrato fundador. El derecho se convierte entonces en el instrumento de protección del orden espontáneo del mercado. Lo que importa pues, principalmente, es la defensa del liberalismo económico. El liberalismo político es absorbido. Las ideas democráticas son relegadas a un plano secundario...la democracia...: «es esencialmente un medio, un procedimiento utilitario para salvaguardar la paz interna y la libertad individual»

Más vale un régimen no democrático que garantice el orden espontáneo del mercado que una democracia planificadora. Es el razonamiento que justificará la presencia de los «Chicago boys» en Chile. El pensamiento de Hayek es una mezcla de conservadurismo (crítica a la democracia inspirada en la denuncia de la Revolución Francesa de Edmund Burke) y de liberalismo (Adam Smith). Alerta contra la democracia ilimitada que conduce irremediamente al reino de la democracia totalitaria...

La elaboración de una nueva versión del liberalismo corresponde a una crítica total del keynesianismo triunfante. Hayek, inspirado en el pensamiento económico de Mises, rechaza tanto el colectivismo preconizado por el marxismo de Estado como la intervención económica en las sociedades capitalistas. Retomando las ideas de Mises critica la posibilidad de planificar la economía cuya complejidad se opone a todo cálculo racional.

Sus posiciones contra la «tercera vía democrática y social» simbolizada por el New Deal rooseveltiano y el laborismo inglés explican la marginación de los ultraliberales a principios de los años 50, especialmente en el seno de la más poderosa de las organizaciones de intelectuales anticomunistas, el Congreso para la Libertad de la Cultura.

Hayek al margen de la «guerra fría cultural»

Hayek es nombrado profesor en la London School of Economics en 1931 y luego en Chicago en 1950...Este recorrido universitario no es casual: la London School of Economics, financiada por la Fundación Rockefeller, y la universidad de Chicago son bastiones de la economía liberal...

La retórica del antitotalitarismo constituye una vez más el instrumento ideológico privilegiado de los intelectuales comprometidos con el Congreso para la Libertad de la Cultura, organización dirigida por la CIA desde 1950 hasta 1967...En París, Josselson, con el apoyo de la Fundación Rockefeller, recluta y financia a los participantes... Son los encargados de establecer las directrices de la ideología anticomunista del Congreso para la Libertad de la Cultura en la sesión inaugural...La conferencia de Milán concluye con la victoria ideológica de los «laboristas» y con la marginación de los ultraliberales que se repliegan en los think tanks, organizaciones encargadas de convertir a las élites económicas a la filosofía neoliberal.

Del coloquio Walter Lippman a la Sociedad del Monte Peregrino: el nacimiento de un think tank internacional

El coloquio Walter Lippman (1938), en el que participan Mises y Hayek, es la ocasión es la ocasión de reunir a profesores universitarios liberales hostiles al fascismo, al comunismo y a todas las formas de intervencionismo económico del Estado. ..

El razonamiento justifica la construcción de una vanguardia liberal capaz de luchar intelectualmente (en un primer tiempo) contra la hegemonía de las prácticas inspiradas en el pensamiento de Keynes. El coloquio Walter Lippman conduce a un proyecto internacional de promoción del liberalismo. ..

En 1947, en la lógica del plan Lippman, Hayek participa activamente en la fundación de la Sociedad del Monte Peregrino, que en cierta forma «constituye la casa matriz de los think tanks neoliberales» ... Hunold reúne ... a monetaristas como Milton Friedman, a miembros de la escuela del Public choice (James Buchanan), así como a personalidades asociadas a la corriente neoaustriaca. Las reuniones internacionales son financiadas, en un primer momento, por las fundaciones Relm y Earhart.

La Sociedad del Monte Peregrino recibe a continuación el apoyo de las siguientes ultra conservadoras instituciones: La Fundación John Olin, la Lilly endowment, la Fundación Roe, la Scaife Family Charitable Trust y la Fundación Garvey.

La Sociedad del Monte Peregrino ara en el mar durante veinticinco años. Los ideólogos neoliberales permanecen aislados en un contexto de consenso intervencionista. Será necesario esperar hasta la crisis del keynesianismo para que las ideas de Hayek se impongan entre las élites políticas. Gran Bretaña será el terreno de la implementación de las medidas preconizadas.

Fundado en 1955, el Institute of Economic Affairs (IEA) trabaja para difundir las tesis de Hayek y del monetarismo...Gran Bretaña entra en una etapa de «revolución conservadora». La victoria de Thatcher en 1979 consagra el éxito de los think tanks neoliberales...

La «revolución conservadora» británica

A finales de los años 60 se observan los primeros síntomas de la crisis social que provoca la «revolución conservadora» en Gran Bretaña, orquestada por Margaret Thachter. La stagflación, combinación inédita de desempleo e inflación, conduce al cuestionamiento del paradigma keynesiano (especialmente la ecuación de Philips como

mediadora entre inflación y desempleo). Con la crisis, las teorías de la Sociedad del Monte Peregrino y de la IEA se desarrollan y reciben una acogida cada vez más favorable en los medios patronales y políticos.

Ambas organizaciones difunden las ideas de la primacía de la lucha contra la inflación, del carácter utópico de las políticas de pleno empleo, de la superpotencia sindical y de las consecuencias nocivas de las políticas económicas. En 1970 la IEA publica la tesis cuantitativa de la moneda de Milton Friedman que constituye una condena radical de la política monetaria keynesiana. Friedman preconiza la reducción de los déficits del Estado a fin de controlar el aumento de la masa monetaria...

Esta rápida historia de los think tanks neoliberales resalta el peso político de las concepciones económicas de Hayek. A partir de la Sociedad del Monte Peregrino supo imponer su idea de Estado (mínimo, sin ningún poder de intervención económica) y del mercado («laissez-faire»). Como prueba de su hegemonía intelectual recibe el premio Nobel en 1974, que luego le es atribuido a seis de sus amigos ultraliberales: Milton Friedman (1976), George Stigler (1982), James Buchanan, Maurice Allais (1988), Ronald Coase (1991) y Gary Becker (1992). De cierta forma es el programa que había formulado en su obra *La constitution de la liberté* que se impuso como «pensamiento económico único» a finales del siglo XX.

(Boneau, Denis, <http://www.a-ipi.net/article123311.html>)

La elasticidad-renta de la demanda

Las variaciones del nivel de renta de los consumidores alteran la cantidad demandada de un bien o servicio a cada uno de los precios y, por tanto, desplazan la curva de demanda, como vimos en el Capítulo 3. La sensibilidad de la cantidad demandada a las variaciones de la renta —es decir, la medida en que una variación de la renta desplaza la curva de demanda— se mide por medio de la elasticidad-renta de la demanda.

● **La elasticidad-renta de la demanda es la variación porcentual que experimenta la cantidad demandada cuando aumenta la renta un 1%.**

La elasticidad-renta de la demanda se calcula de la forma siguiente:

$$\text{Elasticidad-renta de la demanda} = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual de la renta}} \quad (4)$$

En el Capítulo 3 vimos la diferencia entre los bienes *normales* y los *inferiores*. La cantidad demandada de un bien normal aumenta cuando aumenta la renta, mientras que la de un bien inferior disminuye. Estas clases de bienes se definen según sus elasticidades-renta de la demanda.

● **Un bien normal es aquel cuya elasticidad-renta de la demanda es positiva. Un bien inferior es aquel cuya elasticidad-renta de la demanda es negativa.**

¿Qué bienes son inferiores? Cuando aumenta la renta, los consumidores tienden a consumir

bienes de mayor calidad, zapatos más caros en lugar de baratos, bistecs en lugar de carne barata, abrigos de pieles en lugar de abrigos de paño. Por tanto, es probable que las variantes de mala calidad de los bienes sean inferiores en el sentido económico. Cuando aumenta la renta, disminuye de hecho la cantidad demandada de esos bienes.

La elasticidad-renta de la demanda es útil para hacer otra importante distinción entre los bienes de lujo y los bienes necesarios.

● **Un bien de lujo tiene una elasticidad-renta de la demanda mayor que 1. Un bien necesario tiene una elasticidad-renta de la demanda menor que 1.**

Si la elasticidad-renta de la demanda es mayor que 1, un aumento de la renta de un 1% eleva la cantidad demandada más de un 1%, manteniéndose todo lo demás constante. Al estar fijos los precios, eso significa que el gasto total en el bien también aumenta más de un 1%. Por tanto, la *proporción* del gasto de consumo correspondiente a los bienes de lujo aumenta cuando aumenta la renta. La terminología utilizada en este caso refleja el hecho de que los ricos gastan en bienes de lujo una parte mayor de su renta que los pobres. Los abrigos de pieles y los solomillos son bienes de lujo. Por la misma razón, la proporción del gasto de consumo que se dedica a los bienes necesarios, como los calcetines y el pan, disminuye cuando aumenta la renta. Eso significa que los pobres gastan generalmente en bienes necesarios una parte mayor de su renta que los ricos. A medida que un país se enriquece, entran en declive las industrias que producen bienes inferiores, las que producen bienes necesarios crecen menos deprisa que la media y las que producen bienes de lujo crecen más deprisa que la media.

Los «bienes necesarios» y los «bienes de lujo» son ejemplos de palabras que se utilizan en el lenguaje diario para referirse a muchas cosas que tienen significados precisos en la jerga económica. Para evitar confusiones, re-

CUADRO 5-7. LA RESPUESTA DE LA DEMANDA A LAS VARIACIONES DE LA RENTA: RESUMEN

Tipos de bienes	Característica	Elasticidad-renta	Un aumento de la renta implica que la participación en el presupuesto	Ejemplo
Bienes normales	La cantidad demandada aumenta con la renta	Positiva	Puede aumentar o disminuir	Vestido
Bienes de lujo	La cantidad demandada aumenta proporcionalmente más que la renta	Mayor que 1	Aumenta	Prendas deportivas
Necesidades	La cantidad demandada aumenta proporcionalmente menos que la renta	Menor que 1	Disminuye	Alimentos
Bienes inferiores	La cantidad demandada disminuye cuando aumenta la renta	Negativa	Disminuye	Zapatos de baja calidad

cuérdese que en economía los significados de estos términos no van más allá de las definiciones que acabamos de dar. Así, la cerveza y el tabaco son bienes necesarios según los economistas, incluso aunque difícilmente puedan considerarse necesarios para la supervivencia física.

El Cuadro 5-7 resume las relaciones entre las variaciones de la cantidad demandada y las variaciones de la renta que hemos definido en este apartado.

El Cuadro 5-8 muestra unas estimaciones de las elasticidades-renta de diversos bienes y servicios. Obsérvese que el transporte aparece como un bien de lujo, debido, entre otras cosas, a la posibilidad de utilizar desde un autobús hasta un Rolls-Royce. Los alimentos y el alojamiento son bienes normales, que no son de lujo, ya que sus elasticidades-renta son positivas pero menores que 1^o. El cuadro muestra que hay una serie de bienes que

tienen elasticidades-renta bastante elevadas; entre ellos se encuentran algunos bienes de lujo evidentes como las joyas, los taxis y las prendas deportivas. Por ejemplo, la elasticidad-renta de 3,7 de las prendas deportivas quiere decir que por cada incremento de la renta en un 1%, la cantidad demandada de prendas deportivas aumenta un 3,7%. Como indica este resultado, la industria de prendas deportivas ha crecido rápidamente en los últimos años.

CUADRO 5-8. ELASTICIDADES-RENTA DE LA DEMANDA

Bien	Elasticidad-renta
Alimentos	0,77
Vestido	0,82
Transporte	1,10
Alojamiento	0,89
Asistencia sanitaria	1,90
Artículos de aseo	3,6
Prendas deportivas	3,7
Taxis	2,8

Fuentes: E. Lazear y R. Michael, «Family Size and the Distribution of Real Per Capita Income», *American Economic Review*, marzo, 1980, Cuadro 2, para las filas 1-4; y Houthakker y L. Taylor, *Consumer Demand in the United States*, Harvard University Press, 1970, Cuadro 3.2, para las filas 5-9.

¹ Los alimentos han dado en llamarse bienes necesarios desde el punto de vista económico, es decir, un bien que tiene una elasticidad-renta positiva pero menor que 1, desde los estudios realizados en el siglo XIX por Ernst Engel, estadístico y economista alemán. Los resultados de Engel continúan siendo válidos por lo que se refiere a las experiencias posteriores. Por ejemplo, en Estados Unidos el 27% del gasto de los consumidores se destinó a alimentos en 1954, en comparación con 1984, en que sólo se dedicó un 19%.

Lectura Nº 5

LOS MERCADOS DE FACTORES DE PRODUCCION

Los factores de producción... se utilizan para producir bienes y servicios. El trabajo, la tierra y el capital son los tres más importantes... la demanda de un factor de producción es una *demanda derivada*; Es decir, la demanda de un factor de producción por parte de una empresa se deriva de su decisión de ofrecer un bien en otro mercado. La demanda de programadores informáticos va inextricablemente unida a la oferta de programas informáticos...

LA DEMANDA DE TRABAJO

Para tomar su decisión de contratación, la empresa debe preguntarse... cómo afecta el número de recolectores de manzanas a la cantidad que puede recoger y vender. La Tabla 18-1 muestra un ejemplo numérico. En la primera columna figura el número de trabajadores y en la segunda la cantidad de manzanas que recogen éstos semanalmente.

Tabla 18-1. CÓMO DECIDE LA EMPRESA COMPETITIVA LA CANTIDAD DE TRABAJO QUE VA A CONTRATAR

Trabajo (número de trabajadores)	Producción (quintales a la semana)	Producto marginal del trabajo (quintales a la semana)	Valor del producto marginal del trabajo (\$)	Salario (\$)	Beneficio marginal (\$)
(L)	(Q)	(PML = $\Delta Q/\Delta L$)	(VPML = $P \times PML$)	(W)	(Δ Beneficios = $VPML - W$)
0	0				
1	100	100	1.000	500	500
2	180	80	800	500	300
3	240	60	600	500	100
4	280	40	400	500	-100
5	300	20	200	500	-300

Estas dos columnas de cifras describen la capacidad de la empresa para producir... los economistas utilizan el término función de producción para describir la relación entre la cantidad de factores utilizados en la producción y la cantidad de producción obtenida. Aquí el «factor» son los recolectores de manzanas y la «producción» son las manzanas. Los demás factores -los propios árboles, la tierra, los camiones y tractores de la empresa, etc.- se mantienen fijos de momento. La función de producción de esta empresa muestra que si contrata 1 trabajador, éste recogerá 100 quintales de manzanas a la semana. Si contrata 2, ... recogerán 180 quintales a la semana, etc. La Figura.18-2 representa gráficamente los datos sobre el trabajo y la producción...El número de trabajadores se encuentra en el eje de abscisas y la cantidad de producción en el de ordenadas. Esta figura muestra la función de producción.

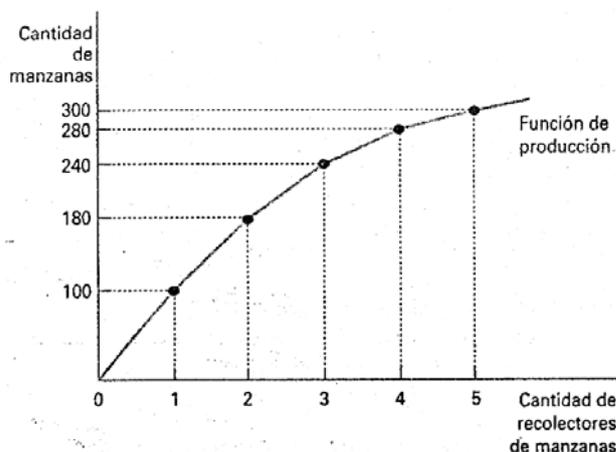


Figura 18-2. LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN. La función de producción es la relación entre los factores de producción (recolectores de manzanas) y la producción obtenida (manzanas). A medida que aumenta la cantidad del factor, la función de producción se vuelve más plana, debido a la propiedad del producto marginal decreciente.

Producto marginal del trabajo: es el aumento que experimenta la cantidad de producción cuando se emplea una unidad más de trabajo. Cuando la empresa aumenta, por ejemplo, el número de trabajadores de 1 a 2, la cantidad producida de manzanas aumenta de 100 a 180 quintales. Por lo tanto el producto marginal del segundo trabajador es igual a 80 quintales.

Producto marginal decreciente: propiedad por la que el producto marginal de un factor disminuye conforme se incrementa su cantidad.

Valor del producto marginal: producto marginal de un factor multiplicado por el precio del producto.

...el precio de las manzanas es de 10 dólares por quintal.

Veamos ahora cuántos trabajadores contratará la empresa. Supongamos que el salario de mercado de los recolectores de manzanas es de 500 dólares a la semana. En este caso...el primer trabajador que contrata la empresa es rentable: genera un ingreso de 1.000 dólares,... beneficios de 500. Asimismo, el segundo genera un ingreso adicional de 800 dólares,... beneficios de 300. El tercero produce un ingreso adicional de 600 dólares,...beneficios de 100 dólares. Sin embargo, a partir del tercer trabajador, la contratación no es rentable, El cuarto sólo genera un ingreso adicional de 400 dólares. Como su salario es de 500 dólares, su contratación significaría una reducción de los beneficios de 100 dólares. Por lo tanto, la empresa sólo contrata tres trabajadores.

Por lo tanto, una empresa competitiva y maximizadora de los beneficios contrata trabajadores hasta el punto en el que el valor del producto marginal del trabajo es igual al salario.

LA OFERTA DE TRABAJO

...examinemos la oferta de trabajo... Cuantas más horas dedicamos a trabajar, menos tenemos para ver televisión, cenar con los amigos o dedicamos a nuestra afición favorita. La disyuntiva entre el trabajo y el ocio se encuentra tras la curva de oferta de trabajo...el coste de una cosa es aquello a lo que se renuncia para conseguirla... ¿A qué renunciamos, para conseguir una hora de ocio? Renunciamos a una hora de trabajo, lo cual significa, a su vez, a una hora de salarios. Así, por ejemplo; si nuestro salario es de 15\$ por hora, el coste de oportunidad de una hora de ocio es de 15\$. Y cuando conseguimos una subida a 20\$ por hora, el coste de oportunidad de disfrutar de ocio aumenta.

EL EQUILIBRIO DEL MERCADO DE TRABAJO

La Figura 18-4 muestra el mercado de trabajo en equilibrio. El salario y la cantidad de trabajo se han ajustado para equilibrar la oferta y la demanda. Cuando el mercado está en este equilibrio, cada empresa ha comprado tanto trabajo como considera rentable al salario de equilibrio. Es decir, cada empresa ha seguido la regla para maximizar los beneficios: ha contratado trabajadores hasta que el valor del producto marginal es igual al salario. Por lo tanto el salario debe ser igual al valor del producto marginal del trabajo una vez que ha equilibrado la oferta y la demanda.

LOS DEMÁS FACTORES DE LA PRODUCCION: LA TIERRA Y EL CAPITAL

El significado de los términos trabajo y tierra: está claro; pero la definición de capital es algo difícil. Los economistas utilizan el término capital para referirse al stock de equipo y estructuras que se emplean para producir.

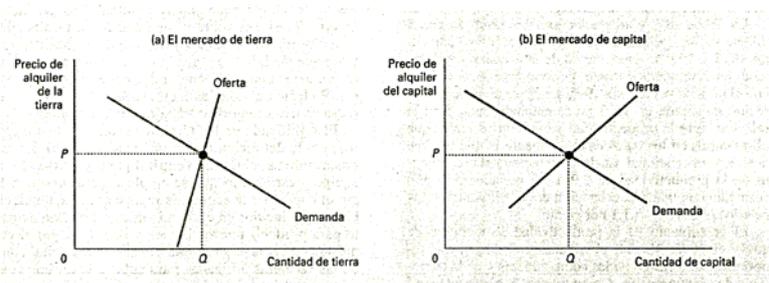
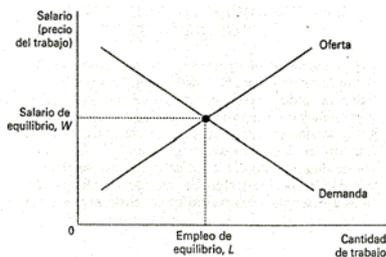
¿De qué depende lo que ganan los propietarios de tierra y de capital por su contribución al proceso de producción? Antes de responder a esta pregunta, es necesario distinguir entre dos precios: el precio de compra y el de alquiler. El precio de compra de la tierra o del capital es el precio que 'paga una persona por poseer ese factor de producción indefinidamente. El precio de alquiler es el precio que paga por utilizar ese factor de producción durante un periodo de tiempo limitado.

Es importante tener presente esta distinción porque, como veremos, estos precios dependen de fuerzas económicas algo diferentes.

Una vez definido estos términos, podemos aplicar a los mercados de tierra y de capital la teoría de la demanda de factores que hemos presentado en el caso del mercado de trabajo, pues al fin y al cabo el salario no es más que el precio de alquiler del trabajo. Por lo tanto, una gran parte de lo que hemos aprendido sobre la determinación de los salarios también es válido en el caso de los precios de alquiler de la tierra y del capital. Como muestra la Figura 18-7 el precio de alquiler de la tierra mostrado en el panel (a) y el precio de alquiler del capital, mostrado en el (b), son determinados por la oferta y la demanda. Por otra parte, la demanda, de tierra y de capital es determinada exactamente igual que la de trabajo. Es decir, cuando nuestra empresa productora de manzanas decide la cantidad de tierra y de escaleras que va a alquilar, sigue la misma lógica que cuando decide la cantidad de trabajadores que va a contratar. Tanto en el caso de la tierra como en el del capital, la empresa aumenta la cantidad contratada hasta que el valor del producto marginal del factor es igual a su precio. Por lo tanto, la curva de demanda de cada factor refleja su productividad marginal.

El trabajo, la tierra y el capital obtienen cada uno el valor de su contribución marginal al proceso de producción.

Examinemos ahora el precio de compra de la tierra y del capital. Evidentemente, el precio de alquiler y el precio de compra están relacionados: los compradores están dispuestos a pagar más por una parcela de tierra o por una máquina si produce una corriente valiosa de renta procedente de alquileres. Y, como acabamos de ver, en cualquier momento del tiempo la renta de equilibrio procedente de alquileres es igual al valor del producto marginal de ese factor. Por lo tanto, el precio de compra de equilibrio de una parcela de tierra o de una máquina depende tanto del valor actual del producto marginal como del valor del producto marginal que se espera en el futuro.



Mankiw, Principios de Economía, McGraw-Hill, 2004, Madrid.

Tabla 26.1 Índices de concentración e índices de Herfindahl para industrias manufactureras de alta concentración

(1) Industria	(2) Porcentaje de la producción* de la industria, elaborado por las cuatro empresas más grandes	(3) Índice de Herfindahl	(1) Industria	(2) Porcentaje de la producción* de la industria, elaborado por las cuatro empresas más grandes	(3) Índice de Herfindahl
Goma de mascar	96	ND	Vidrio plano	82	1,968
Lavadoras para el hogar	93	2,855	Turbinas y generadores	80	2,162
Cigarrillos	92	ND	Productos de yeso	75	1,887
Lámparas eléctricas (bombillos)	91	ND	Aluminio primario	74	1,934
Vehículos de motor	90	ND	Aviación	72	1,686
Munición para armas pequeñas	88	ND	Llantas y neumáticos	69	1,897
Cobre primario	87	ND	Aspiradoras domésticas	69	1,508
Cereales para el desayuno	87	2,207	Bicicletas y motocicletas	66	1,453
Cerveza y bebidas de malta	87	ND	Jabón y detergentes	65	1,698
Neveras y congeladores domésticos	85	2,256	Cintas y discos musicales	63	1,505
Tarjetas de felicitación	85	2,830	Teléfonos	63	1,933

*Medido por el valor de los embarques. Los datos corresponden a 1987, excepto para el cobre primario, que corresponden a 1977. ND: no disponible.

Fuentes: Bureau of the Census, 1987; Census of Manufacturers (1992).

Índices de concentración. Los economistas utilizan los **índices de concentración** como una medida aproximada de la estructura de una industria. Los datos de la columna 2 de la tabla 26.1 muestran los índices de concentración de cuatro empresas —el porcentaje de ventas totales de la industria asociado a las cuatro empresas más grandes— para varias industrias oligopólicas. Por ejemplo, 92% de los cigarrillos y 87% de todos los cereales para el desayuno que se producen en EE.UU. son elaborados por las cuatro empresas más grandes de cada industria.

Cuando las cuatro empresas más grandes controlan 40% o más del mercado total, esa industria se considera oligopólica. Ese punto de referencia indica que cerca de la mitad de las industrias manufactureras de EE.UU. son oligopolios.

Aunque los índices de concentración ofrecen una visión aproximada de la competitividad o la monopolización de las diversas industrias, tienen varias insuficiencias.

índice de concentración de cuatro empresas para el concreto premezclado es apenas de 8%, lo que sugiere una industria altamente competitiva. Pero el alto volumen de este producto limita el mercado relevante a una ciudad o a un área metropolitana dadas y en esos mercados localizados suele haber proveedores oligopolistas. A nivel local, algunos aspectos del comercio al por menor —particularmente en ciudades pequeñas y medianas— se caracterizan por ser oligopolios.

2. Competencia interindustrial: Las definiciones de las industrias son algo arbitrarias y debe tenerse en cuenta la **competencia interindustrial**, es decir, la competencia entre dos productos asociados a industrias diferentes. Los altos índices de concentración de la tabla 26.1 para las industrias de aluminio y de cobre subvaloran el grado de competencia ya que el aluminio y el cobre compiten en muchas aplicaciones; por ejemplo, en el mercado de líneas de transmisión eléctricas.

COMPORTAMIENTO OLIGOPÓLICO: UNA VISIÓN GENERAL DE LA TEORÍA DE JUEGOS

El comportamiento de la fijación de precios en oligopolio tiene las características de un juego de estrategia tal como el póquer, el ajedrez o el bridge. La mejor manera de jugar una mano en un juego de póquer depende de la forma como los rivales juegan las suyas. Los jugadores deben realizar sus acciones de acuerdo con las acciones y las reacciones esperadas de los rivales. Para abordar los fundamentos del comportamiento de la fijación de precios oligopólica se utilizará un

Figura 26.1. Beneficios pagos en un oligopolio de dos empresas

Ambas empresas obtienen el beneficio más alto, \$12 millones, si las dos se adhieren a una política de precios altos (celda A). Pero si actúan en forma independiente o competitiva, una de ellas puede obtener un beneficio mayor, \$15 millones, si adopta una política de precios bajos frente a la política de precios altos de su rival (celdas B y C). Esa fijación de precios independiente lleva a que el resultado gravite sobre la celda D, donde los beneficios son de sólo \$8 millones. La colusión puede ser utilizada para establecer precios altos y aumentar los beneficios de ambas empresas, de \$8 millones (celda D) a \$12 millones (celda A). Pero las celdas B y C indican que en un acuerdo colusivo existe la tentación de hacer trampa.

		Estrategia de precios de los Leapers	
		Altos	Bajos
Estrategia de precios de los Jumpers	Altos	A \$12	B \$15
	Bajos	C \$6	D \$8

modelo de la teoría de juegos simple. Se supone específicamente que existe un **duopolio**: un oligopolio con dos empresas.

La figura 26.1 representa la matriz de precios-beneficios o beneficios-pagos de dos empresas que producen calzado para atletismo. Las políticas o estrategias de precios de las hipotéticas empresas Leapers y Jumpers se indican en los márgenes superior e izquierdo, respectivamente. Las celdas de la matriz muestran los beneficios pagos para las dos empresas asociados a cada combinación de estrategias de fijación de precios. El beneficio de los Leapers (en millones) se indica en la parte nororiental de cada celda y el beneficio de los Jumpers en la parte suroccidental. Por ejemplo, si ambas empresas adoptan una estrategia de precios altos (celda A) cada una obtendrá un beneficio de \$12 millones. En cambio, si los Jumpers siguieran una política de precios altos y los Leapers una política de precios bajos (celda B), el beneficio de los Jumpers sería tan sólo de \$6 millones y el de los Leapers de \$15 millones.

Aunque los datos de la figura 26.1 son hipotéticos, las cifras de beneficios no se han escogido en forma arbitraria. En realidad, si los Jumpers se comprometieran con un precios elevado y no se apartaran de él, los Leapers podrían aumentar sus beneficios fijando un precio bajo y ganando participación de mercado a expensas de los Jumpers. Este mismo razonamiento se utiliza cuando los Leapers eligen un precio alto y los Jumpers optan por uno bajo.

McConnell, Economía, Ed. McGraw-Hill ,
Bogotá, 1997, ps. 549,551

Tabla 26.1 Índices de concentración e índices de Herfindahl para industrias manufactureras de alta concentración

(1) Industria	(2) Porcentaje de la producción* de la industria, elaborado por las cuatro empresas más grandes	(3) Índice de Herfindahl	(1) Industria	(2) Porcentaje de la producción* de la industria, elaborado por las cuatro empresas más grandes	(3) Índice de Herfindahl
Goma de mascar	96	ND	Vidrio plano	82	1,968
Lavadoras para el hogar	93	2,855	Turbinas y generadores	80	2,162
Cigarrillos	92	ND	Productos de yeso	75	1,887
Lámparas eléctricas (bombillos)	91	ND	Aluminio primario	74	1,934
Vehículos de motor	90	ND	Aviación	72	1,686
Munición para armas pequeñas	88	ND	Llantas y neumáticos	69	1,897
Cobre primario	87	ND	Aspiradoras domésticas	69	1,508
Cereales para el desayuno	87	2,207	Bicicletas y motocicletas	66	1,453
Cerveza y bebidas de malta	87	ND	Jabón y detergentes	65	1,698
Neveras y congeladores domésticos	85	2,256	Cintas y discos musicales	63	1,505
Tarjetas de felicitación	85	2,830	Teléfonos	63	1,933

*Medido por el valor de los embarques. Los datos corresponden a 1987, excepto para el cobre primario, que corresponden a 1977. ND: no disponible.

Fuentes: Bureau of the Census, 1987; Census of Manufacturers (1992).

Índices de concentración. Los economistas utilizan los **índices de concentración** como una medida aproximada de la estructura de una industria. Los datos de la columna 2 de la tabla 26.1 muestran los índices de concentración de cuatro empresas —el porcentaje de ventas totales de la industria asociado a las cuatro empresas más grandes— para varias industrias oligopólicas. Por ejemplo, 92% de los cigarrillos y 87% de todos los cereales para el desayuno que se producen en EE.UU. son elaborados por las cuatro empresas más grandes de cada industria.

Cuando las cuatro empresas más grandes controlan 40% o más del mercado total, esa industria se considera oligopólica. Ese punto de referencia indica que cerca de la mitad de las industrias manufactureras de EE.UU. son oligopolios.

Aunque los índices de concentración ofrecen una visión aproximada de la competitividad o la monopolización de las diversas industrias, tienen varias insuficiencias.

índice de concentración de cuatro empresas para el concreto premezclado es apenas de 8%, lo que sugiere una industria altamente competitiva. Pero el alto volumen de este producto limita el mercado relevante a una ciudad o a un área metropolitana dadas y en esos mercados localizados suele haber proveedores oligopolistas. A nivel local, algunos aspectos del comercio al por menor —particularmente en ciudades pequeñas y medianas— se caracterizan por ser oligopolios.

2. Competencia interindustrial: Las definiciones de las industrias son algo arbitrarias y debe tenerse en cuenta la **competencia interindustrial**, es decir, la competencia entre dos productos asociados a industrias diferentes. Los altos índices de concentración de la tabla 26.1 para las industrias de aluminio y de cobre subvaloran el grado de competencia ya que el aluminio y el cobre compiten en muchas aplicaciones; por ejemplo, en el mercado de líneas de transmisión eléctricas.

Lectura Nº 6.2
El petróleo a US\$143 desata una guerra de productores, bancos y petroleras
30-06-2008 IAR Noticias

La imparable escalada del petróleo, que esta semana tocó la línea de los US\$140 y produjo un derrumbe de Wall Street y del sector bancario estadounidense, con un efecto de arrastre de las bolsas de todo el mundo, ya precipitó una guerra de productores, bancos y petroleras que se culpan entre sí de las causas que originan la suba desproporcionada de los precios del oro negro y su impacto sobre la economía global.

De acuerdo con opiniones de especialistas citados por Reuters, la escalada récord de los precios del crudo ya desató un enfrentamiento entre las gigantes petroleras, los bancos de inversión y las naciones productoras que polemizan sobre sus causas, en un momento en que la industria se prepara para su mayor encuentro en tres años.

Miles de delegados coincidirán en Madrid la semana próxima para el Congreso Mundial del Petróleo (WPC por sus siglas en inglés) donde se analizarán las causas de los precios récord del crudo.

El petróleo marcó el viernes un récord cercano a los US\$ 143 el barril, porque una caída de las bolsas a nivel mundial alentó la entrada de inversores al sector de las materias primas.

Las acciones mundiales volvieron a caer a un mínimo de tres meses, ante las preocupaciones por el panorama de los beneficios corporativos y la inflación, mientras que los papeles estadounidenses bajaban después de que Moody's Investors Service dijo que podría recortar la calificación de Morgan Stanley.

"La renovada atracción de las materias primas como un vehículo de inversión contrasta con el poco atractivo del mercado bursátil", dijeron los analistas Ritterbusch and Associates en una nota de investigación.

"Mientras más operadores abandonan los mercados accionarios, el atractivo de las materias primas como un vehículo de inversión se ha reforzado", agregó citado por Reuters.

En ese escenario-coinciden los especialistas- las petroleras responsabilizarán a las naciones productoras de la falta de suministro, y los ministros de energía de los Estados petroleros culparán a la maniobra especulativa en los mercados energéticos con las acciones de las grandes petroleras.

"Las opiniones están motivadas por la forma en que experimenta el mercado", dijo Andy Brogan, un socio de la unidad de energía de Ernst & Young, que asistirá al WPC.

Se espera que en la cumbre el ministro de Petróleo saudí, Ali al-Naimi, quien recibirá un prestigioso premio de la industria en el WPC, repita su opinión de que el mercado está bien abastecido y que hay que culpar a los especuladores de los altos precios.

Naciones productoras como Arabia Saudí están recibiendo presiones de grandes consumidores como Estados Unidos y Europa para hacer más por aumentar el suministro.

La decreciente capacidad adicional entre las naciones de la OPEP y la renuencia de los poseedores más grandes de recursos, incluyendo a Arabia Saudí y a Kuwait, a permitir a compañías petroleras de Occidente invertir en sus industrias de petróleo ha llevado a reclamaciones de que no están haciendo lo suficiente por garantizar que la oferta continuará siendo adecuada.

Está programado que los consejeros delegados de las cuatro petroleras más grandes por capitalización de mercado, no controladas por gobiernos, Exxon Mobil, Royal Dutch Shell Plc, BP Plc y Total hablen en el WPC defendiendo la tesis de la baja de producción (y no la especulación) como causal de la escalada de los precios del crudo.

En la percepción de la industria petrolera (las corporaciones que hegemonizan el mercado) el problema es que los precios del petróleo han escalado más de un 45 por ciento este año, ampliando su carrera alcista de los pasado seis años, porque al suministro se le ha dificultado mantener el ritmo de la creciente demanda de economías emergentes, como China y la India.

En cambio los productores, las naciones exportadoras de crudo, sostienen que la escalada alcista está apuntalada por los especuladores que optan por comprar acciones de materias primas para protegerse de la inflación y del debilitamiento del dólar estadounidense.

Entre los primeros pulpos que controlan los mercados energéticos (y consecuentemente fijan los precios del petróleo) a escala global , se encuentran los gigantes British Petroleum (BP), Exxon Mobil, Chevron-Texaco, y Royal Dutch Shell.

Detrás de este fabuloso negocio con la energía, se encuentran los principales bancos y grupos financieros de Wall Street, que juegan un rol determinante en la especulación en los mercados energéticos y de materias primas que impulsan la actual escalada de los precios del petróleo.

<http://lists.indymedia.org/pipermail/cmi-pr/2008-July/0701-kg.html>

Lectura 7.1

La Distribución: El salario

1. La teoría "productiva" del salario

John Bates Clark, apoyándose en la llamada ley de la productividad decreciente, trataba de demostrar que si uno de los factores de la producción aumenta y los demás permanecen inalterables, la productividad desciende. Si, por ejemplo, en una empresa crece el número de obreros y los medios de producción siguen siendo los mismos, la productividad de los nuevos obreros incorporados deberá disminuir consecuentemente. La productividad del último obrero contratado será la menor, ésta debe ser considerada marginal, y al obrero, obrero marginal. O sea, que el salario, en su opinión, constituye el pago pleno del producto del trabajo, pero se establece de acuerdo con la productividad marginal del obrero en las peores condiciones de producción: Si el nivel de salarios se estableciera en función del "obrero marginal" precedente, entonces, en el salario del obrero se gastaría la parte del producto que se crea con el capital y el capitalista no recibiría la ganancia que le corresponde por ley. En este sentido Clark consideraba que el medio fundamental de regulación "justa" de las partes correspondientes de los participantes de la producción (el salario y la ganancia) en el producto son la libre competencia y el mercado.

P. Wonnacott y R. Wonnacott analizan en su manual el salario como producto marginal del trabajo, bajo el cual se sobreentiende la producción adicional obtenida del último obrero contratado. El producto marginal expresado en valor es la productividad marginal de trabajo del obrero. Según los autores, la firma que aspira a obtener el máximo de ganancia contratará obreros hasta el momento en que la productividad marginal del trabajo del obrero sea igual a la tarifa salarial" 1. H. Landreth,...señala que "el salario equivale al valor del producto marginal del obrero en las condiciones de la competencia de mercado" 2. Este estima que si el precio del trabajo aumenta, la firma debe contratar menos obreros hasta que el valor del producto marginal no sea igual al mayor precio del trabajo.

Así pues, los economistas burgueses contemporáneos, al igual que sus antecesores, se apoyan en la ley de la "productividad decreciente", la cual es utilizada por ellos para demostrar que la incorporación de obreros complementarios es supuestamente desventajosa tanto para los obreros como para los capitalistas. La inconsistencia de la teoría de la "productividad marginal" reside en lo siguiente.

En primer lugar, como toda teoría burguesa del salario ésta parte de que se paga no la fuerza de trabajo, sino todo el trabajo del obrero asalariado. De aquí se desprende la aparente dependencia directa entre el salario y el crecimiento de la productividad del trabajo. En realidad, como lo demostrara Marx, se paga no el trabajo del obrero, sino su fuerza de trabajo. Por eso, el nivel del salario es determinado no por el crecimiento de la productividad del trabajo, sino por la magnitud del valor de la fuerza de trabajo. Es más, con la elevación de la productividad del trabajo en las ramas que producen artículos de consumo, el valor de la fuerza de trabajo disminuye, lo cual crea a los capitalistas posibilidades reales de reducir o congelar los salarios a un nivel determinado. Con particular claridad se manifiesta esta tendencia en el salario real.

En segundo lugar, los adeptos a la teoría de la "productividad marginal" consideran que existen como mínimo dos factores de producción homogéneos por su carácter: el trabajo y el capital, los cuales crean el producto y su valor.

Aquí al capital (bajo el cual se entienden los medios de producción) se le atribuye la capacidad de producir valor y, por consiguiente, plusvalía. Sin embargo, de la teoría del valor-trabajo de Marx se sabe que el nuevo valor y, por ende, la plusvalía, son creados por el trabajo de los obreros, y que los medios de producción no crean valor, sino que sirven de condición a la producción y apropiación del valor y la plusvalía.

En tercer lugar, como quiera que se modernice la 'teoría de la "productividad marginal", en su base está la ley de la "productividad decreciente", la cual se contradice con los hechos reales: el crecimiento del capital, la revolución científico-técnica contemporánea, las diferencias en la calificación de los obreros, etc. Negar esta realidad es absurdo, y al mismo tiempo no se puede explicar por qué en las condiciones de la revolución científico-técnica la productividad de cada nuevo obrero que se contrata es menor que la del anterior. Además, ¿cómo se puede establecer en la práctica dónde termina el anterior y dónde comienza el siguiente obrero?

En cuarto lugar, al afirmar que el obrero recibe el equivalente pleno de su trabajo, los economistas burgueses niegan la existencia de explotación del proletariado en el capitalismo, sostienen que las relaciones entre el trabajo y el capital son de carácter "no explotador", ya que en el proceso de distribución de los ingresos cada cual recibe la parte correspondiente del producto social que se merece.

Por último, la teoría de la "productividad marginal" tiene un carácter marcadamente clasista, por cuanto de ella se deriva que los obreros pueden lograr el aumento de su salario no mediante la lucha de clases, sino como resultado del crecimiento de la productividad del trabajo y del producto social, en lo cual supuestamente están no menos interesados que los capitalistas.

Golósov y otros, Crítica de las concepciones no marxistas en la enseñanza de la economía política, Ed. Progreso, Moscú, 1981, ps.88-90.

Lectura 7.2

Ahorro, Inversión y consumo en el Perú

Años 2006-2008

Ahorro e inversión. La inversión interna aumentó en 3,7 puntos del producto en el año 2008, pasando de 22,9 por ciento del PBI a 26,6 por ciento del PBI, lo que se explicó tanto por el mayor avance de la inversión privada, especialmente durante los primeros trimestres del año, así como por la positiva evolución que registró la inversión pública. Por su parte, el ahorro interno se redujo de 24,0 por ciento a 23,3 por ciento del producto en 2008, influido por la evolución del consumo privado durante los primeros trimestres del año.

Como resultado, la cuenta corriente de la balanza de pagos presentó un déficit equivalente a 3,3 por ciento del PBI en 2008, que contrasta con el superávit de 1,1 por ciento que se obtuvo en el año 2007.

CUADRO 4 AHORRO E INVERSIÓN (Porcentaje del PBI)			
	2006	2007	2008
I. Inversión (=II+III)	20,0	22,9	26,6
Inversión pública	2,8	3,1	4,2
Inversión privada fija	16,4	18,2	21,4
Variación de inventarios	0,8	1,7	1,0
II. Ahorro interno	23,1	24,0	23,3
Sector público	5,0	6,2	6,3
Sector privado	18,1	17,8	17,0
III. Ahorro externo	- 3,1	- 1,1	3,3
Memo:			
Inversión bruta fija	19,2	21,2	25,6

Fuente: BCRP.

Año 2009

Demanda Interna. Para 2009 se proyecta que la demanda interna disminuya 0,4 por ciento como resultado del ajuste a la baja de los inventarios, lo que también se ve reflejado en las menores importaciones. Por componentes de gasto, se espera un menor incremento del consumo privado (2,5 por ciento) y una caída de la inversión privada (10,3 por ciento), lo que sería compensado parcialmente por un alto dinamismo de la inversión pública (40,0 por ciento).

CUADRO 5 DEMANDA INTERNA Y PBI (Variaciones porcentuales reales)									
	2008		2009*			2010*		2011*	
	I Sem.	Año	I Sem.	RI Jun. 09	RI Set. 09	RI Jun. 09	RI Set. 09	RI Jun. 09	RI Set. 09
1. Demanda interna	13,3	12,3	-3,2	2,4	-0,4	5,7	5,9	5,8	5,7
a. Consumo privado	8,8	8,7	3,0	2,5	2,5	3,6	3,3	4,2	4,2
b. Consumo público	3,3	1,8	6,4	6,8	9,5	3,4	4,0	3,6	3,0
c. Inversión privada	27,0	25,6	-10,4	2,5	-10,3	6,1	4,2	6,2	9,2
d. Inversión pública	63,5	42,8	16,7	49,4	40,0	14,7	15,6	11,4	7,2
2. Exportaciones	12,7	8,2	-2,8	-1,3	-2,7	5,5	4,7	9,6	6,1
3. Importaciones	23,9	19,9	-18,6	-4,7	-11,6	6,2	9,2	9,2	8,3
4. Producto Bruto Interno	11,1	9,8	0,3	3,3	1,8	5,5	5,0	5,7	5,2

RI: Reporte de Inflación.

* Proyección.

Inversión Privada. Para 2009 se espera una caída de 10 por ciento de la inversión privada explicada principalmente por la contracción registrada en el primer semestre debido al reperfilamiento que se ha venido dando en el horizonte de varios proyectos de inversión, como resultado de la desaceleración económica y la incertidumbre asociada a la crisis económica internacional. Sin embargo, tomando en consideración la recuperación prevista tanto de la

economía mundial cuanto de la economía doméstica a partir del segundo semestre, se prevé que durante el periodo 2010-2011 la inversión privada crezca a tasas de 4 y 9 por ciento.



CUADRO 9
PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSIÓN
(Millones de US\$)

Sector	Total Inversiones			Total
	2009	2010	2011	
Minería e Hidrocarburos	3 079	5 243	7 082	15 404
Electricidad	837	741	684	2 262
Transporte y Telecomunicaciones	691	466	209	1 366
Industrial	846	1 332	999	3 177
Otros Sectores	2 309	1 793	681	4 783
Total	7 762	9 575	9 655	26 992



Inversión Pública. Para 2009 se proyecta que la inversión pública crecería 40 por ciento de acuerdo a lo previsto en el Marco Macroeconómico Multianual Revisado (MMM) publicado recientemente. En 2010 el crecimiento sería de 16 por ciento mientras que para 2011 sería de 7%.

Lectura 8.1

LOS TIPOS DE DINERO

Dinero-mercantil

Cuando el dinero adopta la forma de una mercancía que tiene un valor intrínseco, se llama dinero-mercancía. El término valor intrínseco significa que el artículo tendría valor incluso aunque no se utilizara como dinero. Un ejemplo de dinero-mercancía es el oro. El oro tiene un valor intrínseco porque se utiliza en la industria y en la fabricación de joyas. Aunque hoy ya no lo empleemos como dinero, históricamente ha sido una forma común de dinero porque es relativamente fácil de transportar, de medir y de verificar para ver si tiene impurezas. Cuando una economía utiliza oro como dinero (o dinero-papel que es convertible en oro a la vista), se dice que se rige por un patrón oro.

Otro ejemplo de dinero-mercancía son los cigarrillos, Durante la Segunda Guerra Mundial, los prisioneros de los campos de concentración intercambiaban bienes y servicios utilizando cigarrillos como depósito de valor, unidad de cuenta y medio de cambio. Asimismo, cuando la Unión Soviética se desintegró a finales de los años ochenta, los cigarrillos comenzaron a sustituir al rubio y a ser la moneda preferida en Moscú. En ambos casos, incluso las personas que no fumaban aceptaban gustosamente cigarrillos a cambio, sabiendo que podían utilizarlos para comprar otros bienes y servicios.

Dinero fiduciario

El dinero que carece de valor intrínseco se llama dinero fiduciario, lo cual significa simplemente que se establece como dinero por decreto gubernamental. Comparemos, por ejemplo, los billetes de papel que llevamos en el monedero (impresos por el gobierno de nuestro país) con los billetes de papel del juego del Monopoly (impresos por la compañía juguetera Parker Brothers), ¿Por qué podemos utilizar los primeros para pagar una factura en un restaurante pero no los segundos? Porque el gobierno de nuestro país ha decretado que sus billetes son dinero válido. Sabemos que se trata de dinero de curso legal que sirve para pagar todas las deudas públicas y privadas y, en algunos casos, así se dice expresamente en ellos.

Aunque el gobierno es fundamental para establecer y regular un sistema de dinero fiduciario (por ejemplo, procesando a los falsificadores), también son necesarios otros factores para que tenga éxito un sistema monetario de ese tipo. La aceptación del dinero fiduciario depende en gran medida tanto de las expectativas y de las convenciones sociales como del decreto gubernamental. En la década de 1980, el gobierno soviético nunca abandonó el rublo como moneda oficial. Sin embargo, los moscovitas preferían aceptar cigarrillos (o incluso dólares americanos) a cambio de los bienes y servicios, porque confiaban más en que estos dineros alternativos serían aceptados por otros en el futuro.

El dinero en las economías modernas

Como veremos, la cantidad de dinero que circula en la economía ejerce una poderosa influencia en muchas variables económicas. Pero antes de ver por qué, es necesario hacerse una pregunta previa: ¿qué es la cantidad de dinero? Supongamos, en concreto, que se nos encomendara la tarea de calcular la cantidad de dinero que hay en nuestra economía. ¿Qué incluiríamos en nuestra medida?

Efectivo

El activo más evidente que habría que incluir es el efectivo, es decir, los billetes y las monedas que están en manos del público. El efectivo es claramente el medio de cambio más aceptado en nuestra economía. No cabe duda de que forma parte de la cantidad de dinero.

Depósitos a la vista

Sin embargo, el efectivo no es el único activo que podemos utilizar para comprar bienes y servicios. Muchas tiendas también aceptan cheques personales. La riqueza que tenemos en nuestra cuenta corriente es casi tan cómoda para comprar cosas como la que llevamos en el monedero. Por lo tanto, para medir la cantidad de dinero, podemos incluir los depósitos a la vista, que son los saldos de las cuentas bancarias a los que pueden acceder los depositantes a la vista extendiendo simplemente un cheque.

Una vez que comenzamos a considerar que los saldos de las cuentas corrientes forman parte de la cantidad de dinero, tenemos que considerar los otros muchos tipos de cuentas que tienen los individuos en los bancos y en otras instituciones financieras. Los depositantes normalmente no pueden extender cheques contra los saldos de sus cuentas de ahorro, pero pueden transferir fácilmente fondos de estas cuentas a las cuentas corrientes. Además, los depositantes de los fondos de inversión a menudo pueden extender cheques contra sus saldos. Por tanto, es razonable pensar que estas otras cuentas deberían formar parte de la cantidad de dinero de nuestra economía.

En una compleja economía como las economías modernas. No es fácil trazar una línea divisoria entre los activos que pueden llamarse "dinero" y los demás. Las monedas que llevamos en el bolsillo forman parte claramente de la cantidad de dinero y un rascacielos claramente no, pero hay muchos activos que se encuentran entre estos extremos en los que la decisión es menos clara. Por tanto, en nuestra economía existen varias medidas de la cantidad de dinero. La Figura 29-1 muestra las dos más importantes utilizadas en Estados Unidos y llamadas M1 y M2. Cada una de ellas se basa en un criterio algo diferente para distinguir los activos monetarios de los que no lo son.

Dos medidas de la cantidad de dinero de la economía de Estados Unidos

Las dos medidas más seguidas de la cantidad de dinero son M1 y M2.

Esta figura muestra la magnitud de cada una en 2001

	M1	
Efectivo		581
Depósitos a la vista		336
Cheques de viaje		8

Otras cuentas corrientes	257
Total	1182

M2

M1	1182
Depósitos de ahorro	2309
Depósitos a plazo de pequeñas cuantías	974
Fondos de inversión en el mercado de dinero	965
Total	5431

Fuente: Reserva Federal. <http://www.federalreserve.gov/releases/h6/HIST/>
 [Nota: los datos se han ajustado a la información actual de la Reserva Federal]

Para los fines que perseguimos en este libro, no necesitamos extendernos sobre las diferencias entre las distintas medidas del dinero. Lo importante es que la cantidad de dinero de la economía comprende no sólo el efectivo, sino también los depósitos que se encuentran en los bancos y en otras instituciones financieras a los que puede accederse fácilmente y que pueden utilizarse para comprar bienes y servicios.

Las tarjetas de crédito, las tarjetas de débito y el dinero

Quizá parezca lógico incluir las tarjetas de crédito en la cantidad de dinero de la economía, pues, al fin y al cabo, los individuos las utilizan para realizar muchas de sus compras. ¿Son, pues, las tarjetas de crédito un medio de cambio?

Aunque este argumento parezca convincente a primera vista, las tarjetas de crédito se excluyen de todas las medidas de la cantidad de dinero, porque no son realmente un método de pago, sino un método de pago diferido. Cuando pagamos un almuerzo con una tarjeta de crédito, el banco que la emite paga al restaurante la cantidad debida. Más tarde, tenemos que devolver la deuda al banco (quizá con intereses). Cuando llega el momento de pagar la factura de la tarjeta de crédito, probablemente la pagamos extendiendo un cheque contra nuestra cuenta corriente. El saldo de esta cuenta corriente forma parte de la cantidad de dinero de la economía.

Obsérvese que las tarjetas de crédito son muy diferentes de las tarjetas de débito, que retiran fondos automáticamente de una cuenta bancaria para pagar los artículos comprados. En lugar de permitir al usuario posponer el pago de una compra, le permiten acceder inmediatamente a los depósitos de una cuenta bancaria. En este sentido, se parecen más a un cheque que a una tarjeta de crédito. Los saldos de las cuentas que respaldan las tarjetas de débito se incluyen en las medidas de la cantidad de dinero.

Aunque no se considere que las tarjetas de crédito son una clase de dinero, son importantes para analizar el sistema monetario; Las personas que tienen tarjetas de crédito pueden pagar muchas de sus facturas de una vez a final de mes en lugar de pagarlas cada vez que realizan sus compras. Por lo tanto, las personas que tienen tarjetas de crédito probablemente llevan menos dinero en promedio que las que no tienen tarjetas. Por consiguiente, la introducción y el aumento de la popularidad de las tarjetas de crédito pueden reducir la cantidad de dinero que deciden llevar los individuos.

Mankiw, Principios de Economía, Ed. McGraw-Hill, Madrid, 2004.

M1 y M2 en Estados Unidos al 28 setiembre de 2009
 (en miles de millones de dólares)

M1		
Efectivo	863	
Depósitos a la vista	415	
Cheques de viaje	5	
Otras cuentas corrientes	371	
Total	1654	
M2		
M1	1654	
Depósitos de ahorro	4675	
Depósitos a plazo de pequeñas cuantías	1167	
Fondos de inversión en el mercado de dinero	861	
Total	8357	

Fuente: Reserva Federal. <http://www.federalreserve.gov/releases/h6/HIST/>

Dinero y cuasi dinero en el Perú
 (millones de nuevos soles)

	2007	2008	15 set. 2009
Circulante	14985	17508	16650
Depósitos a la vista	10538	12233	12305
Dinero	25523	29741	28955
Cuasi dinero	23118	30125	30275
Liquidez MN	48641	59866	59230

BCRP, Nota Semanal N° 37-2009 (2.10.09)

Lectura N° 8.2 Inflación

79. La inflación retornó al rango meta en julio en un entorno de ciclo económico débil, menores expectativas de inflación, menor inflación importada y reversión de los choques de oferta en los precios de alimentos. Esta dinámica decreciente en la inflación continuará hasta comienzos del próximo año principalmente por factores transitorios de oferta, y se prevé que ésta se ubique transitoriamente debajo del límite inferior del rango meta entre fines de 2009 y primeros meses de 2010.

80. Al mes de agosto de 2009 la tasa de inflación acumulada en los últimos doce meses fue 1,9 por ciento, retornando al rango meta. A diciembre 2008 se registró una inflación de 6,65 por ciento. La fuerte desaceleración ha sido resultado de la reversión de las alzas en los precios de los commodities en un contexto de crisis internacional.

A pesar de la recuperación registrada en los últimos meses, el precio del petróleo en agosto fue 45 por ciento menor al precio promedio 2008. Ello repercutió en los precios de los combustibles, los que pasaron de una variación últimos doce meses de -0,04 por ciento en diciembre 2008 a -18,4 por ciento en julio 2009.



81. La reducción de las cotizaciones en el caso de los principales insumos alimenticios (trigo, maíz y soya) contribuyeron al menor precio de los alimentos, aunque no se reflejaron en toda su magnitud en los precios de los productos finales. Este rubro también estuvo afectado por factores climatológicos en las zonas productoras así como por posiciones especulativas. En conjunto, la variación de los últimos doce meses en los precios de los alimentos pasó de 9,7 por ciento en diciembre 2008 a 2,3 por ciento en agosto 2009.

82. Considerando la evolución de los precios de los últimos tres meses (junio-agosto) la inflación disminuyó 0,36 por ciento siendo los alimentos los rubros que contribuyeron en mayor medida con esta caída durante este periodo. El pollo, la papa y la zanahoria explican alrededor de 0,7 puntos en este resultado.

Al mes de agosto de 2009 se observa una tendencia decreciente en las variaciones de los últimos doce meses de los precios de los alimentos y bebidas, así como de combustibles. El grupo "otros bienes y servicios" muestra una tendencia creciente hasta el mes de marzo, la misma que se revierte a partir de abril.

CUADRO 25 INFLACIÓN						
	Ponderación	2006	2007	2008	2009	
					Ene.-Ago.	12 meses
Inflación	100,0	1,14	3,93	6,65	0,01	1,87
1. Alimentos y bebidas	47,5	1,76	6,02	9,70	0,51	2,34
2. Resto de componentes	52,5	0,61	2,02	3,86	-0,49	1,39
a. Combustibles y electricidad	6,2	-3,16	5,21	1,65	-11,00	-11,37
Combustibles	3,9	-1,50	6,45	-0,04	-14,91	-18,85
Electricidad	2,2	-7,30	1,92	6,31	-0,86	11,50
b. Transporte	8,4	1,12	0,82	5,86	-0,94	3,95
c. Servicios públicos	2,4	1,22	-1,44	8,68	0,01	5,82
d. Otros bienes y servicios	35,5	1,28	1,89	3,51	1,98	3,45
Nota						
Subyacente	60,6	1,37	3,11	5,56	1,97	3,93
Subyacente sin alimentos y bebidas	35,5	1,28	1,89	3,51	1,98	3,45

83. Consistente con la reducción de la demanda interna y de las expectativas de inflación de los agentes económicos, la inflación subyacente ha disminuido de tasas anualizadas por encima de 5 por ciento en el primer trimestre a 1,2 por ciento en el periodo julio-agosto.

Inflación importada

84. La inflación importada registró a agosto una variación acumulada de -6,9 por ciento. Esta caída se explica por la evolución del componente de combustibles (-14,9 por ciento) y alimentos importados (-2,7 por ciento).

CUADRO 26 INFLACIÓN DE ORIGEN INTERNO E IMPORTADO (Variación porcentual acumulada)						
	Peso	2006	2007	2008	2009	
					Ene.-Ago.	12 meses
I. IPC IMPORTADO	12,1	0,27	10,46	2,20	-6,87	-8,49
Alimentos	5,4	2,08	18,83	4,75	-2,71	-3,14
Combustibles	3,9	-1,50	6,45	-0,04	-14,91	-18,85
Aparatos electrodomésticos	1,0	-1,29	-1,50	-0,06	-1,99	-1,51
Otros	1,8	0,64	0,47	0,46	-0,17	1,60
II. IPC INTERNO	87,9	1,28	2,84	7,44	1,17	3,70
III. IPC	100,0	1,14	3,93	6,65	0,01	1,87
Tipo de cambio		-6,40	-7,00	4,47	-5,25	2,00
Importado no alimentos	6,7	-1,02	4,31	0,06	-10,52	-13,07
Doméstico alimentos y bebidas	42,1	1,72	4,14	10,53	1,03	3,23
Doméstico no alimentos	45,8	0,89	1,64	4,53	1,32	4,18

BCRP, Reporte de Inflación, setiembre 2009.