



Visión Global

1 de junio de 2011
Año 4, n° 40

Boletín de análisis y opinión

Editorial

La captura y muerte de Bin Laden deja al mundo una serie de importantes lecciones sobre las que debemos de reflexionar en términos de la efectividad de las políticas de seguridad en el combate al terrorismo y el crimen organizado. También se registraron repercusiones económicas y sociales a raíz de los atentados de Septiembre 2001.

Respecto a las segundas, fueron los catalizadores de dos guerras que ocasionaron varias decenas de miles de personas muertas; Sobre las primeras, de acuerdo con el Instituto Cato el costo para los Estados Unidos fue superior al trillón de dólares.

Pero así como el terrorismo mundial ocasiona daños económicos, la seguridad o falta de ella incide también sobre el intercambio comercial y por ende en las decisiones empresariales, lo que sin duda ya lo padece México; decisiones de negocio que ocasionan la emigración de empresas, la indefinición de inversiones, la baja en productividad y la no generación de empleo.

Para México, en términos monetarios, se estima que la inseguridad cuesta a las empresas 170 mil millones de pesos anuales, es decir, 1.2 por ciento del Producto Interno Bruto, lo cual inhibe sin duda la posibilidad de una recuperación económica más rápida.

Carlos PALENCIA ESCALANTE

EN ESTE NÚMERO

Muerte de Osama Bin Laden y las guerras inútiles

Alberto Córdova Gutiérrez..... 2

Efectos de la inseguridad en la economía mexicana

Alejandro Angeles Sevilla..... 4

¿Una nueva organización mundial?

Carlos Palencia Escalante..... 6

Neutralidad del dinero

Arturo Díaz León..... 8

Haga click en ☒ para regresar a ésta página



Instituto de Investigación
Económica y Social Lucas
Alamán, A. C.

Leopoldo Solís
Director General

Eduardo Córdova
Director Administrativo

Carlos Palencia Escalante
Editor

Teléfono: 55-5219-9062
Fax: 55-5219-9064
Correo: ila@axtel.net

Muerte de Osama Bin Laden y las guerras inútiles.



Alberto Córdoba Gutiérrez

El presidente de los Estados Unidos de Norteamérica anunció recientemente una de las noticias más esperadas por el pueblo norteamericano y por muchos ciudadanos en el mundo: Osama Bin Laden el líder y símbolo de Al Qaeda está muerto. Con esto el presidente Obama se anota el triunfo más importante de su administración. El evento nos deja también una serie de importantes lecciones sobre las que debemos de reflexionar en términos de la efectividad de las políticas de seguridad y su efectividad en el combate al terrorismo y el crimen organizado.

Bin Laden fue el fundador de la red Al Qaeda, que ejecutó el devastador ataque del 11 de septiembre hace poco menos de una década. En dicho acontecimiento, miles de estadounidenses perdieron la vida debido a la destrucción ocasionada por los ataques. Pero no solamente fue la lamentable muerte de personas de diferentes nacionalidades lo que se perdió con la caída de las torres gemelas y el ataque al pentágono. En cierto sentido se profundizó en el

mundo el sentido de inseguridad, además de quedar bien claro que todos somos vulnerables y nadie está exento de la posibilidad de sufrir un atentado, ya sea en una gran ciudad de una nación desarrollada o en un pequeño pueblo de México.

Los ataques del 9/11 fueron los catalizadores de dos guerras que ocasionaron varias decenas de miles de personas muertas y de acuerdo con el Instituto Cato un costo económico y financiero para los EE.UU. superior al trillón de dólares (un millón de millones). Tan sólo un día después de la muerte de este personaje ya se contaban por miles los análisis de este suceso y las consecuencias que tendrá en la política de seguridad y lucha contra el terrorismo en muchas partes del mundo son impredecibles. Tales como el papel del servicio de seguridad de Pakistán, el papel lento pero brillante de los servicios de inteligencia, así como la amenaza a corto plazo que al filiales de Al Qaeda pudieran tratar realizar con motivo de vengar la muerte de Bin Laden.

Un hecho interesante y esperanzador resulta el hecho de que en Medio Oriente han comenzado derrocar dictadores con el objetivo (se espera) de establecer sociedades más democráticas y liberales. A casi un mes de la muerte de Bin Laden tal parece que los EE.UU. y sus aliados han ganado una batalla importante contra el terrorismo, dado que la respuesta del mundo árabe se ha visto marcada por un silencio alentador y que en algunos casos suena a aprobación. Prácticamente ha sido nula la respuesta de grupos extremistas y tal parece que las naciones

no están dispuestas a ser lideradas por fanáticos y asesinos.

Los terroristas tienen motivaciones, hay una lógica estratégica en sus acciones, y el examen de estos hechos puede revelar sus objetivos. Ante los hechos observados, resulta evidente que las acciones de inteligencia pueden llevar a tomar acciones adelantadas y establecer estrategias que frustren y disipen los esfuerzos de los grupos criminales. Habrá muchas oportunidades en los días y meses por delante para los políticos, los países, los medios de comunicación y los analistas para señalar a los terroristas y terroristas potenciales que la suya es una causa perdida. La muerte de Bin Laden, debe ser simplemente una muestra clara de este esfuerzo.

El terrorista más buscado del mundo, murió a manos de una élite de soldados estadounidenses que, en una operación ultra secreta, cercó e invadió la mansión que el saudí ocupaba en la ciudad de Abbottabad, en Pakistán. Culminaban así casi cuatro años de trabajo de las agencias de inteligencia, que comenzó cuando la CIA empezó a seguir la pista sobre una de las personas que formaban el círculo más íntimo de colaboradores de Bin Laden, en concreto uno de sus “correos” o asistentes. La revista Time indicó que la pista surgió de los interrogatorios a los que fue sometido Jalid Sheij Mohamed, considerado el cerebro de los ataques del 11 de septiembre, y uno de los más estrechos colaboradores de Bin Laden. La CIA obtuvo una información similar del sucesor de Mohamed, Abul Faraj al Libi. Ambos fueron objeto de las controvertidas técnicas de interrogatorio que aplicó el gobierno de Estados Unidos, bajo el mandato de George W. Bush, en prisiones ubicadas fuera del país, en concreto en Polonia y Rumanía.

Tras la masacre de los atentados de septiembre de 2001, el gobierno de Bush autorizó a la CIA a llevar a cabo los interrogatorios más agresivos de la historia del país, política que desautorizó y dismanteló posteriormente el ejecutivo de Barack Obama. Además la CIA logró coordinarse con otras agencias de inteligencia para averiguar el paradero desconocido de Osama Bin Laden y montar el operativo en torno a la residencia donde estaba escondido.

Vale la pena subrayar que a final de cuentas fue por trabajos de inteligencia y con una operación bien articulada como se logró capturar al terrorista más buscado del mundo. Las dos largas guerras que libró Estados Unidos llevaron a la muerte de una gran cantidad de inocentes, altos costos económicos y financieros, críticas a su política exterior y conflictos innecesarios con otros países del mundo. Aparentemente, mucho se podría aprender de esta experiencia para el manejo de otras amenazas, como es la respuesta que deberíamos de dar al crimen organizado en México.

Definitivamente el camino no debe ser dejar las puertas abiertas para el crecimiento de las actividades criminales y tampoco debe ser, por supuesto, pactar con ningún grupo. Pero lo que si se debería hacer el gobierno de México para buscar detener la ola de violencia que azota a nuestro país es realizar más y mejores labores de inteligencia. Lo que se debe buscar es cerrar las puertas y atacar los puntos más sensibles para estos grupos como lo es la confiscación de recursos financieros obtenidos de manera ilegal. La guerra no parece ser el camino más inteligente.

☑

Efectos de la inseguridad en la economía mexicana

Alejandro Angeles Sevilla

La inseguridad se ha vuelto una cuestión de competitividad. En México, la inseguridad que actualmente se registra, sobre todo en los estados del norte, desafía al libre comercio. México es para muchos posibles inversionistas una plataforma importante debido a su relación comercial con Estados Unidos. De manera que, si las fronteras mexicanas son inseguras y por ello Estados Unidos se rehúsa a dejar entrar con facilidad mercancías que provienen del país, a otras naciones les dejará de parecer atractivo México como plataforma comercial.

La seguridad o falta de ella incide así sobre el intercambio económico, pues al vender un producto hay que transportarlo, y si no hay seguridad en los caminos, se tienen que buscar medios alternativos que pueden llegar a ser más costosos. En nuestro país, el crimen organizado se ha vuelto el mayor obstáculo, sobre todo en la frontera norte donde se lleva a cabo un continuo intercambio de drogas, mercancías y personas. Estos elementos forman ciertamente una red difícil de combatir, más aún si se considera la

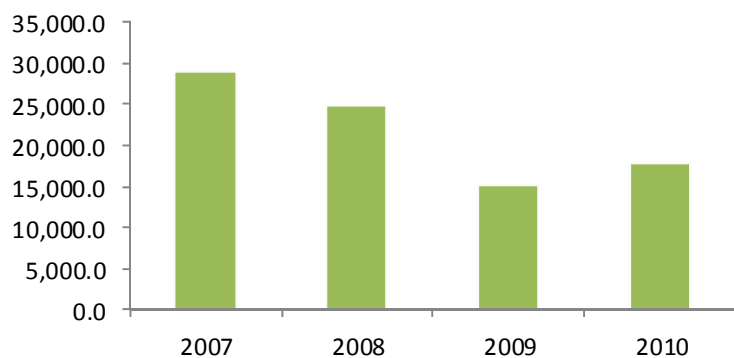
poca eficiencia de las autoridades para cumplir con sus funciones. El tráfico de drogas y la violencia que generan son un problema para la nación en muchos sentidos, pero se magnifica al afectar el desarrollo comercial.

La inseguridad influye entonces en las decisiones empresariales. Así lo muestra, por ejemplo, el hecho de que la mayor incidencia de robos de mercancía y equipo está obligando a las empresas a gastar cada vez más en servicios de seguridad, o incluso las están forzando a mudarse a otro estado o país. De acuerdo con la Confederación Patronal de la República Mexicana, más de 6 mil 500 empresas emigraron a la ciudad de México durante el 2010 como consecuencia del alto índice de inseguridad que prevalece en varias partes del país, lo que generó una inversión adicional de 1 mil 500 millones de pesos para el Distrito Federal y redujo la inversión en ese mismo monto en otros estados. El material robado como tal es una pérdida económica para las empresas, pero adicionalmente inhibe la inversión, reduce la productividad y genera desempleo, pues de acuerdo con la empresa consultora Kroll el costo de asegurar mercancías, fabricas y personal puede llegar a representar hasta 3.0% de la facturación.

La inseguridad y la mala calidad de las instituciones generan para los inversionistas extranjeros incertidumbre acerca del futuro de México. Los altos índices de inseguridad demuestran que existe un grave

problema de ingobernabilidad, y la gobernabilidad es un elemento fundamental para el desarrollo económico, social y político de cualquier país, además de un bien público que sólo puede proveer el Estado. Si el Estado no lo hace eficazmente pierde fuerza y poder, y atenta así contra el orden jurídico. Todo lo cual produce una desconfianza no sólo nacional sino también internacional, lo que a su vez tiene como principal implicación que las empresas duden en invertir en el país, aunque más grave es

IED en México 2007-2010
(Millones de dólares)



que las que ya están en México busquen otros países donde no existan tantos problemas de ingobernabilidad y corrupción.

Por ejemplo, se estima que compañías con fuerte inversión en territorio nacional como Ford, Walmart, General Motors, HSBC, Intel, Bombardier, Nestlé, IBM, Siemens Mesoamérica, Volkswagen, Pepsico, Samsung Electronics, Iberdola, Nextel, BBVA Bancomer y Pfizer, entre otras, han reducido 45.8% las inversiones directas en el país, respecto del año 2010. Aunado a ello, según cifras del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado

(CEESP), la inseguridad en México cuesta a las empresas 170 mil millones de pesos anuales (1.2% del PIB) e inhibe la posibilidad de una recuperación económica más rápida.

No obstante, el impacto negativo de la inseguridad no sólo afecta a las grandes empresas, también lo hace con las medianas y pequeñas. Así, desde 2008 y hasta la fecha la inseguridad ha incrementado en 500.0% el gasto que destinan estas empresas a su protección. Incluso, muchas de ellas prefieren cerrar de manera temporal o trasladarse a otras regiones ante las amenazas del crimen organizado.

En suma, el impacto que tiene la inseguridad en la economía de México es negativo para los negocios, pues la incertidumbre desalienta la inversión y la generación de empleos, los cuales también se vieron afectados por la reciente crisis mundial. Además, genera costos adicionales de operación que restan competitividad a la planta productiva. Implica, asimismo, un menor capital humano, pues la delincuencia junto con la falta de oportunidades inducen a las personas a involucrarse en actos criminales en lugar de actividades socialmente productivas. Y su combate desvía recursos que podrían destinarse hacia áreas sociales como educación y salud. El monto de Inversión Extranjera Directa (IED) a México cayó de 29 mil 83 millones de dólares en 2007, a 24 mil 912 millones en 2008, a 15 mil 205 millones en 2009 y a 17 mil 725 millones en 2010. En cuanto a empleos, entre diciembre de 2006 y julio de 2010 sólo se crearon 865 mil, cuando debieron generarse 1 millón por año.

Algunas soluciones a este grave problema las abordaremos en el siguiente número de este boletín.

☑



¿Una nueva Organización mundial?



Carlos Palencia Escalante

Ante la actual incertidumbre internacional y la cuestionada estructura económica – financiera, es difícil emitir juicios definitivos sobre cuál será el nuevo mundo económico que nacerá de la Gran Recesión.

Ya hace años, cuando dieron inicio las negociaciones multilaterales de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y hace tan sólo un par de años las reuniones del llamado G-20, para revisar la estructura de la economía internacional, se pensaba habría pasos para ella. Los objetivos parecían ser claros y específicos: llevar a la práctica reformas en el sistema internacional, tratando con ello de debilitar las tendencias de distribución de mercados y arreglos la más de las veces arbitrarios en sectores claves como el agrícola, el acero, productos electrónicos, telecomunicaciones y, más recientemente, cuestiones en los mercados de dinero y sus flujos, los *commodities* y el petróleo.

Pese a esos largos años y esperanzadoras sesiones, siguen siendo débiles los acuerdos y, cuando menos el sistema comercial, ha probado ser insuficiente para el crecimiento y desarrollo concertado. No se ha dado, por consiguiente, sentar las bases para seguir adelante en la organización económica internacional.

Es importante ese consenso frente a la actual recuperación post-recesión mundial, el desempleo estructural y los desequilibrios no sólo en balanzas de pagos, sino además en finanzas públicas, elementos que por sí mismo aumentan la tentación de instrumentar acciones proteccionistas y tensiones en las relaciones económico-comerciales entre naciones e intra-bloques. Además, para más de un país, incluso desarrollado, persiste el problema del endeudamiento e incluso de estructuración interna de mercados.^[1]

Aquí cabe anotar algunos datos. De acuerdo a la Organización Mundial de Comercio, las exportaciones a nivel mundial sumaron 15.2 billones de dólares en el 2010 cuando un año antes representaron 12.5 billones de dólares, así como también las exportaciones de servicios se elevaron a 3.7 billones de dólares, cuando un año antes fueron por el equivalente a 3.4 billones de dólares. Para este año 2011 se espera aumente el comercio mundial a razón de 6 por ciento.

Sin embargo, las cifras distan mucho de ser una clara reactivación, pues son montos similares a los

registrados antes de la gran Recesión del 2008. Luego entonces, parece no tan fácil el crear un ambiente ordenado de comercio, porque los resultados no son significativos ni contienen algo relevante para todos. No obstante, la tirantez también brinda importantes lecciones de cooperación multilateral para establecer y mantener las reglas del comercio, de las finanzas internacionales y de la economía global.

No hay, por tanto, que engañarse. No serán la panacea las negociaciones de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio. Las metas deberán estar directamente relacionadas con las demandas concretas que los países desarrollados le están haciendo a la arquitectura internacional, el replanteamiento del sistema financiero, al reacomodo del mercado de valores y a la alineación de los precios de los *commodities*, entre ellos, el petróleo.

¿Habrá finalmente una reorganización de la economía mundial? Es difícil decirlo, pero lo que sí puede indicarse es que ahora más que nunca la disciplina que se guarde para los acuerdos y lineamientos “a priori” de la futura estructura, deberán permitir la competencia-cooperación abierta entre países desarrollados y naciones emergentes. Esto debe hacerse no sólo por si han o no de continuar las

medidas de estímulo a la demanda, sino además para sectores como la salud y el agroalimentario -y más ante desastres naturales y cambio climático- los servicios, la inversión productiva por encima de la especulativa y los derechos de propiedad.

Ello requerirá por empezar en desvanecer las diferencias que empiezan a surgir respecto a la intervención del estado y hasta donde el mercado debe actuar. Otro aspecto deberá ser el referido al mercado laboral y la movilidad de personas.

Lo que sin duda deberá revisarse sin mayor dilación de tiempo son las reglas para fortalecer las economías nacionales, considerando que el mercado nacional de alguien – persona o país- forma parte del mercado mundial de algún otro, pues estamos en un contexto de globalización.

De ahí la doble dificultad de impulsar e inhibir el comercio o alguna actividad económica.

☑

^[1] Por citar un ejemplo, Estados Unidos considera actualmente un límite de deuda por 14.29 billones de dólares, de los cuales se estima un 10% esté en posesión de China.



Neutralidad del dinero

Arturo Díaz León



La neutralidad del dinero significa que el dinero no tiene efectos sobre la economía real. Esta noción sigue en debate, y representa un objeto importante y permanente de estudio entre los tomadores de decisiones de política pública. Aún cuando se presenten argumentos en pro y/o en contra, este pequeño artículo demuestra, en forma simple, evidencia econométrica-estadística sobre la existencia de la neutralidad de dinero en México, explicada bajo las actuales condiciones estructurales de Banca Central Autónoma y tipo de cambio flexible, desde 1994.

En términos más amplios, desde el simple trueque entre dos mercancías, y de la introducción de una unidad monetaria que facilitara el comercio, primero local, luego global, también con el patrón oro, e incluso, desde los acuerdos de Bretton Woods (patrón oro-dólar), se pretendió que la unidad de cambio (el dinero) no distorsionara los precios relativos (y la paridad del poder de compra,

ppp), y se posibilitara un comercio justo entre las partes. Sin embargo, en 1971, había más tenedores de dólares en el mundo que las reservas internacionales en oro que lo respaldara (cuando el dinero dejó de ser neutral). Implícitamente, esto representó un impuesto inflacionario global por señoriaje, que llevó a la renuncia del patrón oro-dólar, como a la misma devaluación del dólar (que esencialmente representó un proceso de ajuste entre el mercado de dinero y el mercado real). Asimismo, de nuevo, evidentemente el dinero dejó de ser neutral con la crisis financiera más reciente (2007), en la cual también se combinaron factores exógenos (por ejemplo, por el cambio tecnológico), y endógenos (por los agregados monetarios inducidos, sobre todo de la tasa de interés, donde el crédito interbancario tuvo un costo, hasta de cero), y que desembocó en una burbuja especulativa de alcance global, y cuyo ajuste (entre la economía real y monetaria) posiblemente requiera, hasta más de una década.

Para una mayor comprensión, veamos algunos aspectos teóricos esenciales de contraste entre Maynard Keynes versus Milton Friedman:

- a) Bajo el enfoque de la escuela Austriaca, eminentemente el dinero es no-neutral, pues afecta al producto cuando se contrae y/o se expande (M1 y el crédito,

entre otras variables monetarias), creando deflación y/o inflación, respectivamente, así como también una nueva redistribución del ingreso durante todo el proceso. De acuerdo con Keynes (que también considera la existencia de no-neutralidad del dinero), cuando la política fiscal subordina a la política monetaria y, a través del estímulo de la demanda agregada, el dinero incide sobre el crecimiento económico; particular-

sa; esto es, expectativas de expansiones futuras del producto llevan a incrementos corrientes de la oferta de dinero, pero no a la inversa. En términos econométricos, la prueba de causalidad de Granger aquí realizada, también así lo confirma. Es decir, se crea una especie de “espejo”, que refleja perfectamente el crecimiento de la economía real en términos monetarios. Es este escenario, cuando es consistente la políti-

La teoría cuantitativa del dinero

En forma simple, mientras la oferta de dinero (M_s) está en función de la política del Banco Central, la demanda de dinero (M_d) está en función del producto (Y), los precios (p) y la tasa de interés (i): $M_d = f(+Y, -i, -p)$. También tenemos que $M_d = L \cdot P \cdot Y$, donde M_d =demanda de dinero; L =constante; P =precios y Y =ingreso. Otra forma de expresión es $M \cdot v = p \cdot Q$, en donde M =dinero; v =velocidad del dinero; p =precios y Q =cantidad del producto. En equilibrio, la igualdad entre la oferta y demanda de dinero ($M_s = M_d$) determinan la cantidad (Q^*) y la tasa de interés en equilibrio (i^*) y/o el costo del dinero. En resumen, estas representaciones son identidades entre la economía real y monetaria (curvas IS-LM). Utilizándolas, se desprende que el Banco Central es capaz, hasta de incrementar el stock de dinero (M_s) por encima de la igualdad del mercado real, y finalmente crear inflación, sin efectos sobre el producto en el largo plazo. Ello explica porque la inflación es un fenómeno eminentemente monetario. La tarea del Banco Central es encontrar la cantidad óptima de dinero que no distorsione los precios relativos y no obstaculice el justo intercambio y el crecimiento potencial de la economía real. Posterior a las reformas financieras estructurales más recientes, cabe destacar que la velocidad del dinero ha estado decreciendo desde 1995, de acuerdo con el potencial real de la economía en cumplimiento con la neutralidad del dinero. En resumen, la neutralidad del dinero significa

Los agregados monetarios son los elementos que integran la masa monetaria, los principales agregados monetarios son: M_1 = disponibilidad más líquida (moneda fraccionaria y billete de banco). $M_2 = M_1 +$ disponibilidades cuasi monetarias (depósitos a la vista, cuentas bancarias y libretas de ahorro). $M_3 = M_2 +$ depósitos a corto plazo y en divisas, imposiciones a plazo, certificados de depósitos bancarios, bonos a corto plazo. $M_4 = M_3 +$ Bonos, Letras del Tesoro y Pagares. Fuente: Friedman, Milton.

mente a través del mayor gasto público, incluso hasta los límites del déficit público (por ejemplo, con sobre-endeudamiento). Todo ello, aún cuando este tipo de política explica, en gran medida, el esplendor del capitalismo de posguerra entre 1950 y 1971, hasta sus límites: pérdida de productividad, estancamiento e inflación –con efectos de hiperinflación por comportamiento autónomo.

ca monetaria, y es exitoso el desempeño del Banco Central, o sea, cuando se mantiene la variable más importante bajo control: el crecimiento de los precios (por ejemplo, baja inflación por metas). En el largo plazo, se genera estabilidad y confianza en los mercados.

- b) Por el lado de Friedman, que afirma la existencia de neutralidad del dinero, requiere del equilibrio constante entre la expresión nominal y real, sin efectos sobre el producto. En tal situación las correlaciones de dinero a producto registran una causalidad inver-

Finalmente, el siguiente modelo aquí presentado registra el comportamiento de neutralidad monetaria en México, desde 1994 a la fecha (cuadro 1). Desde entonces, se tiene una baja inflación, estabilidad y confianza en los mercados, factores que son considerados la base del crecimiento de largo plazo. El crecimiento del producto (PROD: pro-

CUADRO 1 MÉXICO 1995-2010				
Dependent Variable: PRODUCCIÓN (PROD)				
Method: Least Squares (regresión por mínimos cuadrados)				
Date: 05/07/11 Time: 14:26; Sample(adjusted): 1995:02 2010:11				
Included observations: 190 after adjusting endpoints				
Convergence achieved after 8 iterations				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-218.4641	54.98831	-3.972918	0.0001
LM1(1)	6.912482	4.477295	1.543897	0.1244
LM1(-1)	3.968766	2.222645	1.785605	0.0759
LM1(-2)	-0.133327	2.214412	-0.060209	0.9521
LM1(-3)	2.333490	2.194520	1.063326	0.2891
LM1(-4)	0.270678	2.209189	0.122524	0.9026
LM1(-5)	1.095658	2.212749	0.495157	0.6211
LM1(-6)	1.267517	2.207590	0.574163	0.5666
LM1(-7)	0.267524	2.213076	0.120883	0.9039
LM1(-8)	1.318190	2.204974	0.597826	0.5507
LM1(-9)	1.248062	2.208627	0.565085	0.5727
LM1(-10)	-1.482317	2.180226	-0.679891	0.4975
LM1(-11)	-4.135720	4.327867	-0.955602	0.3406
LM1(-12)	2.837143	2.191318	1.294720	0.1971
AR(1)	0.952352	0.023378	40.73684	0.0000
R-squared	0.990283	Mean dependent var		100.5216
Adjusted R-squared	0.989506	S.D. dependent var		11.57412
S.E. of regression	1.185669	Akaike info criterion		3.254148
Sum squared resid	246.0170	Schwarz criterion		3.510492
Log likelihood	-294.1441	F-statistic		1273.921
Durbin-Watson stat	2.050574	Prob(F-statistic)		0.000000
Inverted AR Roots	.95			
*Producción Industrial (serie desestacionalizada), datos mensuales, base 2003=100; M1 (1): dinero liquido (billetes y monedas en circulación) en el tiempo t; M1(-1): primer rezago y/o M1 en el tiempo t-1; M1(-2): segundo rezago y/o M1 en el tiempo t-2 y así sucesivamente, hasta 12 rezagos computados; AR(1): auto-regresivo de PROD (y/o, primera diferencia), datos mensuales nominales. Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.				

ducción industrial) es la variable dependiente, y la variable independiente es M1 (crecimiento de billetes y monedas –logaritmo de M1–), en el tiempo $t=1$, y rezagos $t=-1$, $t=-2$,... $t=-12$. El coeficiente de correlación entre estas dos variables es muy alta, de 95%, y de signo positivo. Esto significa que son casi idénticas, pero recuérdese que no implica causalidad.

En la regresión, todos los coeficientes son no significativos (prueba de rechazo si probabilidad p mayor a 0.05); ni siquiera M1($t=1$) lo fue, lo que confirma la neutralidad de M1 con respecto al crecimiento de la economía real (PROD). La prueba F de especificación del modelo es ampliamente aceptable, como también el coeficiente de determinación de 99%, sin problemas de autocorrelación de errores (prueba Durbin-Watson)=+/-2.0. El auto-regresivo AR(1) es significativo (equivalente a la primera diferencia de PROD), y de signo positivo (cuadro 1). Este último (AR1), sirvió para corregir la auto-correlación serial de M1^[1] Por otro lado, se realizó la prueba de causalidad de Granger, que confirma que primero crece la economía real, luego M1 (el dinero), en cumplimiento con la noción de neutralidad del dinero (cuadro 2).

Como conclusión general tenemos que aunque existe la no-neutralidad del dinero, por su enorme importancia para establecer las condiciones elementales de estabilidad, crecimiento de largo plazo y confianza plena en el sistema, tenemos que garantizar que sea neutral (con respecto al producto). Cabe agregar que esta condición requiere necesariamente de la autonomía (del factor político) de la Banca Central, como de un tipo de cambio flexible (determinado por el mercado). Como se desprende, confirmar la teoría con la evidencia no es

fácil, hasta que no se entiende claramente cuáles son los supuestos que la fundamentan. Para ello, se requiere dar un paso atrás (yo diría, no uno, sino dos, tres, cuatro y/o, lo que se necesiten) para re-percibir el complejo fenómeno en su esencia holística. Por ejemplo, habrá que ver cómo la neutralidad del dinero (con respecto al producto) se relaciona con la trampa de la liquidez (neutralidad del dinero con respecto a la tasa de interés), que es otro gran tema, en el cual está atrapado todavía Japón, como previsiblemente podría llegar a estarlo, hasta Estados Unidos, y donde se expresa el fenómeno deflacionario en las economías, sobre todo desarrolladas como una amenaza posible de depresión permanente.

☑

^[1] Si se corre la regresión sin el auto-regresivo AR(1), todos los coeficientes de M(1) y sus rezagos son no significativos.

CUADRO 2			
MEXICO: PRUEBA DE CAUSALIDAD DE GRANGER			
Sample: 1994:01 2010:12			
Lags: 1			
Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
PROD does not Granger Cause LM1	203	0.32122	0.57151
LM1 does not Granger Cause PROD		3.90908	0.04940
*Rechazo si probabilidad (p) mayor a 0.05. Se concluye que PROD causa a LM1. Es decir, los cambios en las variables reales generan cambios en las nominales, y no a la inversa. En este sentido, la serie M1 dejaría de ser estacionaria –cuando es tomada individualmente–, para convertirse en un camino aleatorio (ruido blanco), determinada ahora por el comportamiento del producto. Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.			

CUADRO-ANEXO

	M1	PROD	MEXICO	M1	PROD		M1	PROD
Ene 1994	151,806,822.00	78.7	Jul 1996	188,996,330.00	80.6	Ene 1999	367,925,605.00	96.6
Feb 1994	150,928,567.00	78.8	Ago 1996	189,094,573.00	80.8	Feb 1999	365,724,168.00	95.8
Mar 1994	149,959,703.00	80.2	Sep 1996	197,632,138.00	81.3	Mar 1999	366,584,451.00	96.7
Abr 1994	143,411,158.00	80.8	Oct 1996	200,322,278.00	82.3	Abr 1999	365,155,013.00	96.3
May 1994	144,663,410.00	80.4	Nov 1996	212,751,512.00	82.8	May 1999	383,052,814.00	96.5
Jun 1994	145,862,730.00	80.9	Dic 1996	245,258,434.00	85.2	Jun 1999	384,307,827.00	96.7
Jul 1994	146,132,380.00	81.1	Ene 1997	233,515,995.19	84.4	Jul 1999	390,229,271.00	97.6
Ago 1994	143,984,532.00	81.3	Feb 1997	235,908,144.83	85.4	Ago 1999	394,185,781.00	97.1
Sep 1994	144,230,158.00	81.6	Mar 1997	246,606,118.53	85.8	Sep 1999	399,178,250.00	97.5
Oct 1994	146,117,260.00	81.5	Abr 1997	246,028,630.81	86.6	Oct 1999	412,390,991.00	96.9
Nov 1994	152,511,658.00	80.8	May 1997	254,957,664.74	88.2	Nov 1999	426,010,844.00	98.8
Dic 1994	163,815,904.00	79.8	Jun 1997	264,830,281.22	89.2	Dic 1999	489,943,401.00	99.8
Ene 1995	144,685,439.00	79.0	Jul 1997	270,704,148.85	89.5	Ene 2000	451,515,995.00	101.8
Feb 1995	138,093,959.00	74.5	Ago 1997	275,554,335.75	90.3	Feb 2000	446,193,162.00	99.7
Mar 1995	128,832,393.00	72.9	Sep 1997	274,378,173.65	90.8	Mar 2000	454,976,708.00	101.5
Abr 1995	125,808,463.00	72.6	Oct 1997	282,528,332.53	91.5	Abr 2000	457,850,684.00	102.1
May 1995	126,314,945.00	71.2	Nov 1997	298,437,880.92	91.6	Jun 2000	486,757,934.97	103.7
Jun 1995	128,234,014.00	71.8	Dic 1997	325,760,011.33	91.2	Jul 2000	487,734,713.00	103.0
Jul 1995	133,102,217.00	71.9	Ene 1998	308,388,142.95	91.9	Ago 2000	477,009,880.00	103.6
Ago 1995	132,852,879.00	72.7	Feb 1998	309,189,982.16	93.4	Sep 2000	483,268,293.00	103.5
Sep 1995	135,263,950.00	73.3	Mar 1998	312,466,113.05	94.5	Oct 2000	484,286,856.00	102.7
Oct 1995	142,980,663.00	70.6	Abr 1998	310,436,789.33	94.0	Nov 2000	510,799,609.00	101.9
Nov 1995	149,977,213.00	73.8	May 1998	322,027,714.00	94.5	Dic 2000	565,014,443.00	100.8
Dic 1995	171,641,773.00	77.8	Jun 1998	326,365,527.00	93.6	Ene 2001	525,060,432.00	100.7
Ene 1996	164,646,328.00	78.9	Jul 1998	328,580,344.00	94.2	Feb 2001	517,397,662.00	100.2
Feb 1996	166,415,710.00	77.4	Ago 1998	334,701,274.00	94.4	Mar 2001	509,872,620.00	99.5
Mar 1996	172,326,184.00	78.3	Sep 1998	326,752,443.00	94.3	Abr 2001	512,197,441.00	98.0
Abr 1996	174,278,059.00	79.1	Oct 1998	334,024,703.00	94.2	May 2001	515,112,570.00	99.2
May 1996	179,958,385.00	79.5	Nov 1998	349,236,679.00	95.1	Jun 2001	531,278,594.00	99.7
Jun 1996	186,763,642.00	80.3	Dic 1998	388,240,292.57	95.8	Jul 2001	535,855,643.00	100.2
Ago 2001	546,840,316.00	100.0	Nov 2004	866,237,462.04	105.1	Ene 2008	1,268,094,654.14	116.6
Sep 2001	578,985,938.00	100.2	Dic 2004	946,566,626.78	105.0	Feb 2008	1,253,500,411.71	116.3
Oct 2001	577,592,445.00	97.7	Ene 2005	908,335,160.89	105.4	Mar 2008	1,231,460,956.53	116.1
Nov 2001	610,435,066.00	100.5	Feb 2005	904,248,368.87	106.0	Abr 2008	1,231,816,026.15	115.6
Dic 2001	680,706,015.00	99.5	Mar 2005	890,667,366.57	105.0	May 2008	1,235,747,560.99	115.7
Ene 2002	633,980,759.00	98.5	Abr 2005	891,122,360.62	105.4	Jun 2008	1,242,761,298.11	116.2
Feb 2002	627,630,561.00	98.3	May 2005	892,296,625.81	107.0	Jul 2008	1,232,998,918.94	114.5
Mar 2002	642,843,092.00	98.5	Jun 2005	930,283,367.32	105.7	Ago 2008	1,236,123,876.93	115.1
Abr 2002	630,090,285.00	98.9	Jul 2005	925,113,444.58	104.0	Sep 2008	1,240,290,167.45	113.4
May 2002	633,139,015.00	99.6	Ago 2005	916,677,833.88	107.2	Oct 2008	1,280,948,857.28	114.7
Jun 2002	653,871,974.00	99.4	Sep 2005	924,895,451.63	108.0	Nov 2008	1,337,244,945.28	111.8
Jul 2002	650,614,617.00	99.5	Oct 2005	935,039,564.79	107.3	Dic 2008	1,482,920,435.49	109.3
Oct 2002	652,211,522.00	100.0	Nov 2005	962,560,377.06	109.2	Ene 2009	1,416,439,480.40	105.1
Nov 2002	679,872,215.00	99.8	Dic 2005	1,068,499,869.04	110.9	Feb 2009	1,420,938,477.31	106.2
Dic 2002	766,485,735.00	99.6	Ene 2006	1,020,366,195.93	112.8	Mar 2009	1,403,470,358.50	104.8
Ene 2003	719,992,882.00	99.9	Feb 2006	1,013,126,036.23	111.5	Abr 2009	1,394,994,936.80	106.3
Feb 2003	707,634,157.00	101.1	Mar 2006	1,033,420,954.32	112.0	May 2009	1,405,694,665.78	103.9
Mar 2003	714,637,571.00	100.7	Abr 2006	1,042,813,099.98	112.5	Jun 2009	1,412,353,033.47	104.3
Abr 2003	703,141,582.70	100.3	May 2006	1,048,272,946.32	113.7	Jul 2009	1,416,230,384.22	107.4
May 2003	712,153,994.48	99.8	Jun 2006	1,097,214,562.48	114.5	Ago 2009	1,406,801,163.33	105.9
Jun 2003	727,772,914.28	99.9	Jul 2006	1,091,794,651.91	112.9	Sep 2009	1,410,037,415.64	106.8
Ago 2003	720,469,170.85	99.0	Ago 2006	1,061,057,313.18	112.7	Oct 2009	1,457,878,802.62	108.6
Sep 2003	723,613,070.80	98.9	Sep 2006	1,074,476,124.41	113.1	Nov 2009	1,482,722,518.00	109.1
Oct 2003	731,543,411.82	100.0	Dic 2006	1,218,519,504.73	113.0	Dic 2009	1,614,642,459.84	110.1
Nov 2003	765,938,831.56	100.3	Ene 2007	1,145,655,089.24	113.7	Ene 2010	1,548,933,412.32	109.9
Dic 2003	857,691,506.77	101.3	Feb 2007	1,131,119,910.98	113.9	Feb 2010	1,519,060,357.54	111.0
Ene 2004	812,256,167.51	101.4	Mar 2007	1,144,955,529.33	116.1	Mar 2010	1,525,859,308.57	112.5
Feb 2004	804,702,418.60	101.4	Abr 2007	1,126,655,227.29	115.1	Abr 2010	1,505,159,482.69	112.7
Mar 2004	797,111,650.94	104.2	May 2007	1,132,587,189.49	115.6	May 2010	1,528,704,023.44	113.2
Abr 2004	800,018,044.62	103.4	Jun 2007	1,173,870,943.39	115.5	Jun 2010	1,558,638,115.41	112.7
May 2004	817,000,338.32	102.8	Jul 2007	1,162,951,128.90	116.1	Jul 2010	1,564,222,522.83	113.2
Jun 2004	849,826,761.37	102.8	Ago 2007	1,172,977,862.89	115.1	Ago 2010	1,563,246,556.34	113.8
Jul 2004	830,903,673.45	103.3	Sep 2007	1,199,113,268.03	115.7	Sep 2010	1,577,534,364.65	113.8
Ago 2004	824,782,510.54	104.0	Oct 2007	1,178,915,663.34	115.1	Oct 2010	1,583,621,894.30	113.5
Sep 2004	832,754,978.23	104.4	Nov 2007	1,213,218,552.52	114.0	Nov 2010	1,629,212,293.28	114.3
Oct 2004	845,138,825.71	104.3	Dic 2007	1,350,053,427.59	115.2	Dic 2010	1,833,316,402.92	115.2