



ELASTICIDAD PRODUCTO DEL EMPLEO

EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA*

Enrique Leonardo Kato Vidal**

Fecha de recepción: 6 de mayo de 2004. Fecha de aceptación: 3 de septiembre de 2004.

Resumen

En este artículo se lleva a cabo la conceptualización teórica y la estimación de la elasticidad producto del empleo industrial para México en el periodo 1987-2001. Adicionalmente, se incorpora la variable de prestaciones sociales que contribuye a explicar los cambios en las magnitudes de la elasticidad producto del empleo. En el análisis también se incluyen coeficientes de correlación parcial. El resultado principal muestra que el crecimiento de la producción, en años recientes, tiende a generar menos empleos, lo cual se refleja en un menor valor de la elasticidad. Sin embargo, la alta correlación entre el empleo y las prestaciones sociales sugiere que éstas sirven como incentivo para incorporar a los trabajadores al empleo formal.

Palabras clave: empleo industrial, prestaciones sociales, elasticidad producto del empleo, correlación parcial.

Abstract

This article makes a theoretical conceptualization and estimate of the industrial productive employment elasticity for Mexico during the period 1987-2001. In addition, it incorporates the social benefits variable which helps to explain the changes in magnitudes of productive employment elasticity. The analysis also includes partial correlation coefficients. The main result shows that the growth of production in recent years tends to generate fewer jobs, which is reflected in a lower elasticity value. However, the high correlation between employment and social benefits suggests that these benefits serve as an incentive to incorporate workers into formal employment.

Key words: industrial employment, social benefits, productive employment elasticity, partial correlation.

* Deseo agradecer a José Adrián Cruz Pérez y a Ericka Judith Arias por los comentarios que realizaron a una versión preeliminar de este artículo. Los errores o imprecisiones que persistan son responsabilidad del autor.

** Profesor de la Facultad de Economía, UNAM. Correo electrónico: enrileo@hotmail.com

Résumé

Dans cet article, on élabore la conceptualization théorique et l'estimation de l'élasticité produit de l'emploi industriel pour le Mexique dans la période 1987-2001. En plus, la variable des prestations sociales y est incorporée ce qui contribue à expliquer les changements dans la grandeur de l'élasticité produit de l'emploi. Dans cette analyse, on trouve aussi des coefficients de corrélation partielle. Le résultat principal montre que la croissance de la production, des années récentes, tend à générer moins d'emplois, ce qui se reflète dans une valeur plus petite de l'élasticité. Cependant, la corrélation élevée entre l'emploi et les prestations sociales suggère que ces prestations servent comme un attrait pour incorporer les travailleurs à l'emploi formel.

Mots clés: emploi industriel, prestations sociales, élasticité produit de l'emploi, corrélation partielle.

Resumo

Este trabalho analisa o apoio do governo venezuelano às microempresas, a partir da reestruturação econômica e da descentralização durante os anos noventa. Os seguintes pontos de interesse foram destacados: 1) evidente tendência de subordinação das micros às empresas de maior tamanho; 2) apoio financeiro, técnico e comercial às microempresas, como parte de um Plano Nacional de Combate à Pobreza; 3) inserção dos governos neste Plano através da descentralização e de ações paralelas de apoio às microempresas, independentes do governo nacional. O estudo conclui que, apesar de terem sido promovidas formalmente para solucionar a pobreza, as políticas descentralizadoras favoreceram o papel das microempresas na acumulação de capital.

Palavras-chaves: reestruturação econômica, descentralização, microempresas.

Introducción

El problema nodal de este trabajo gira alrededor de la absorción de empleo generado por el crecimiento de la producción en el sector industrial. En teoría económica este concepto se conoce como *elasticidad producto del empleo*, el cual indica la tasa porcentual de crecimiento en el empleo debido a un aumento marginal en la producción.

En este artículo se realiza la conceptualización teórica y la estimación de la elasticidad producto del empleo industrial para México en el periodo 1987-2001. Adicionalmente, se incorpora la variable de prestaciones sociales que contribuye a explicar los cambios en la magnitud de esta elasticidad.

Con la finalidad de restringir un área específica de la economía y derivar conclusiones más verosímiles en los datos agregados, se utilizaron las series estadísticas de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). El beneficio de esta decisión reside en la abundancia de observaciones debido a la frecuencia mensual de la fuente utilizada.

No obstante, uno se enfrenta a un cambio en la muestra de la encuesta industrial en 1994, el cual consiste en una ampliación del número de empresas entrevistadas y un mayor número de clases industriales: de 129 a 205 clases de actividad. Se pueden establecer así, dos subperiodos, uno que cubre los años 1987-1993 y el segundo de 1994-2001. Esta dificultad se resolvió al trabajar únicamente los agregados industriales sin entrar en detalles de cómo se estructuran los cambios en las distintas actividades productivas. Además, se comparan los resultados antes y después de la modificación a la muestra. Esto es posible debido a que, de manera interna, la información de cada periodo de la encuesta es consistente. Hay coincidencia en la ampliación de la muestra y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La estructura del trabajo inicia al revisar el concepto *elasticidad producto del empleo*. Después, se analiza la evidencia al respecto para América Latina de 1950 a 1997. En tercer lugar, se introduce la importancia de las prestaciones laborales para la creación de empleo. Por último se presenta la evidencia para México con los indicadores de elasticidad y de correlación.

Elasticidad producto del empleo

De acuerdo con Noriega (2001) y Ortiz (2003), entre otros autores, se postula que el empleo es una función del nivel de producción y no necesariamente sólo una del nivel



de salario, como propone el esquema de mercado de trabajo.¹ Por ello, la relación empleo-producto se expresaría de la siguiente manera:

$$L = f(Q) \quad (1)$$

donde:

L es el nivel de empleo y

Q es el nivel de producción, $f' > 0$ y $f'' < 0$, lo cual indica que el empleo crece conforme aumenta la producción, aunque a tasas decrecientes.

La asociación antes descrita entre el empleo y el producto brinda una base de análisis para el presente artículo, mediante la elasticidad entre ambas variables. Sin embargo, debe precisarse que no se trata de la ley de Okun, en la cual se plantea que una disminución en la tasa de desempleo promueve un crecimiento de la producción, dado que el enfoque que proponemos aquí atiende directamente al número de personas ocupadas en la economía, lo cual es un indicador más confiable en su medición en comparación con el número de desempleados (Garibaldi y Mauro, 1999).

Ahora bien, para estimar la elasticidad producto del empleo, primero se definen las variaciones absoluta y relativa siguiendo a Sydsaeter y Hammond (1995). Formalmente se puede definir la variación absoluta del empleo así:

$$\Delta L = f(Q + \Delta Q) \quad (2)$$

en la cual, el cambio en el empleo ΔL es una función del cambio en la producción ΔQ y de su nivel actual Q , previo al cambio. Otra medida de sensibilidad del cambio en el empleo, adicional a la variación absoluta, puede ser la pendiente de la función (1), ésta es $\Delta L / \Delta Q$.

Sin embargo, tanto la variación absoluta como la pendiente tienen un problema de comparación, dadas las unidades de medida, puesto que si se quisiera comparar la industria automotriz con la producción artesanal, se tendría una alta dispersión de los valores que se contrastan, debido a la naturaleza inherente de las actividades; así mismo, sería alto el diferencial de productividad e intensidad en el uso del capital.

Esta dificultad de comparación se resuelve dividiendo, es decir, estandarizando el cambio absoluto entre el nivel de las variables. A esto se le conoce como variación relativa o tasa de crecimiento. En el caso de la variable de empleo se expresa como:

$$\frac{\Delta L}{L} = \frac{f(Q + \Delta Q) - f(Q)}{Q} \quad (3)$$

¹ En este artículo se reconoce que tanto el salario como la producción son determinantes del nivel de empleo, aunque el producto tiene mayor importancia en relación con el salario.

De esta definición se construye, en la ecuación (4), el concepto *elasticidad producto del empleo*, el cual es el resultado de dividir el cambio relativo del empleo entre el cambio relativo de la producción,

$$\text{Elasticidad} \cdot \text{producto} \cdot \text{del} \cdot \text{empleo} = \frac{\text{cambio} \cdot \text{relativo} \cdot \text{del} \cdot \text{empleo}}{\text{cambio} \cdot \text{relativo} \cdot \text{del} \cdot \text{producto}}$$



Este cociente está libre de unidades de medida y sólo indica cómo responde el nivel de empleo a una variación del nivel de producción.

Así, un incremento de 10% en el empleo es la misma variación proporcional, independientemente si existen cien mil o un millón de empleos en la economía. Entonces, la variación para el empleo es:

$$\frac{\frac{\Delta L}{L}}{\frac{\Delta Q}{Q}} = \frac{Q \Delta L}{L \Delta Q} = \frac{Q}{f(Q)} \cdot \frac{f(Q + \Delta Q) - f(Q)}{\Delta Q} \quad (4)$$

ahora, sustituyendo $\frac{\Delta L}{L}$ de la ecuación (3) en la ecuación (4), se obtiene:

$$\varepsilon_{L,Q} = \frac{Q}{f(Q)} \cdot \frac{df(Q)}{dQ} \quad (5)$$

Entonces, $\varepsilon_{L,Q}$ se calcula como el resultado de la multiplicación de la productividad media del trabajo por la pendiente del empleo en relación con un cambio marginal de la producción. En este artículo se determinan las elasticidades, como se sugiere en la ecuación (4), mediante la división de los cambios relativos.

Evidencia para México y América Latina, 1950-1997

El profesor Hugo Contreras estimó este valor recientemente y muestra que la elasticidad para la economía mexicana es de 0.572, con lo cual el empleo crecería —según esta cifra— en 0.572% por cada punto porcentual que aumenta el producto nacional. Si bien este dato es árido, se puede volver a expresar en el número de personas que ingresan al mercado de trabajo. Este mismo autor elabora un balance, en esta materia, para el sexenio presidencial anterior, 1994-2000, y utiliza como referencia el periodo transcurrido de la actual administración, 2001-2003. A partir de las cifras de la Secretaría de Hacienda, concluye que por cada punto porcentual de crecimiento en el producto interno bruto (PIB), el empleo aumentaría en 100 mil puestos de trabajo, en tanto que ahora este número necesariamente debe ser menor, según las estadísticas disponibles en ese momento.

Entre las causas que pueden explicar los cambios en la elasticidad producto del empleo se encuentran la productividad del trabajo (Hernández, 1999) y la demanda efectiva de bienes (Noriega, 2003). A su vez, estos dos factores explicativos tienen sus propias determinantes. La noción básica consiste en que los cambios en las tecnologías de producción

pueden generar un mismo nivel de producto con una cantidad inferior de insumo-trabajo. En la medida en que la demanda de bienes no se incrementa, todo ello desencadena desempleo. Ahora bien, si se supone que no ha habido progreso tecnológico en los procesos de producción, la reducción en el empleo puede ocurrir debido a una caída de la demanda con duración de varios periodos. Esta descripción es simétrica si se asumen aumentos en la demanda u obsolescencia tecnológica.

Cuando en el párrafo anterior se hace referencia a incrementos en el desempleo, implícitamente se alude a una disminución en el valor de la elasticidad producto del empleo, dado que el crecimiento del producto conlleva una menor creación de puestos de trabajo. En particular, un trabajo que realiza la estimación de la elasticidad producto del empleo de México es el de Hernández Laos (1999) quien, mediante un procedimiento distinto, aísla el crecimiento del empleo en dos componentes, de la siguiente manera:

$$GL_i = \alpha \cdot GQ_i - \beta + e_i$$

donde:

GL_i es el crecimiento del empleo en la rama i de la economía mexicana,

GQ_i es el crecimiento de la producción,

α mide la elasticidad producto del empleo,

β mide “los desplazamientos del empleo no asociados a cambios en el producto que resultan de cambios autónomos de la productividad”, y

e_i es el error estocástico.

Los resultados de esta ecuación indican, para los periodos 1981-1987 y 1988-1994, un valor de α de 0.361 y 0.649, mientras que para β los valores son 1.764 y -2.988, respectivamente. La metodología que utilizó este autor tiene la ventaja de identificar, de manera independiente, los cambios en el empleo que provengan o no del crecimiento de la producción. No obstante, el interés que a continuación se investiga se centra en la importancia de las prestaciones sociales en el empleo y soslaya los impactos de la productividad.

Enseguida se revisa la evidencia latinoamericana durante un periodo bastante amplio. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), institución dependiente de la ONU, publicó en 2000 las cifras por décadas de la elasticidad producto del empleo para 20 países de la región. Lo primero que se observa —en el Cuadro 1— es que el valor encontrado por el profesor Hugo Contreras, de 0.572, para la década de los noventa (0.60), es muy cercano al promedio latinoamericano, o igual, si se considera el redondeo.

El método que utilizó la CEPAL para determinar la elasticidad producto del empleo está expresado en la ecuación (4), esto es, se calculó la elasticidad dividiendo la tasa de creci-

Cuadro 1
Crecimiento del empleo y elasticidades en América Latina, 1950-1997
(promedio ponderado anual)

	<i>Crecimiento del PIB</i>	<i>Crecimiento del empleo</i>	<i>Elasticidad producto del empleo</i>
1950-1959	5.1	1.9	0.4
1960-1969	5.7	2.3	0.4
1970-1979	5.6	3.8	0.7
1980-1989	1.2	2.9	2.6
1990-1997	3.7	2.2	0.6
Promedio	4.3	2.6	0.9

Fuente: CEPAL, Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 2000.

Nota: de 1950 a 1980 se incluyen 20 países y de 1990 a 1997 sólo 17.

miento del empleo entre la tasa de crecimiento del producto. Esta estimación se basa en la idea intuitiva de cuánto crece, en promedio, el empleo al aumentar la producción.

Al interpretar estos resultados, se encuentra que, durante los años cincuenta y sesenta, el empleo habría aumentado en 4%, siempre y cuando la producción tuviera tasas de crecimiento de 10%. Esta cifra se elevó ligeramente a 7% en los setenta, y durante los ochenta tuvo un alza significativa mostrando una relación de 2.6 a 1%. El drástico incremento de la elasticidad producto del empleo puede estar reflejando la caída de la productividad media del trabajo, así como la contracción del mercado interno.

En el ámbito normativo no es fácil prescribir si se desea tener elasticidades producto del empleo con valores altos o bajos. Con los primeros, se estaría en una situación de métodos de producción intensivos en trabajo o, en otras palabras, de baja productividad. En la segunda situación podría existir alta productividad y posiblemente desempleo, en caso de no haber una expansión progresiva de la planta de producción. Al respecto, las siguientes secciones se encargan de analizar con un esquema, como el aquí presentado, la elasticidad del empleo manufacturero, al incorporar la dimensión de las prestaciones sociales.

Creación de empleos y prestaciones sociales

En un documento de investigación publicado por el Fondo Monetario Internacional se da a conocer un debate acerca de la recomposición del empleo, a partir de los puestos de trabajo que se están generando en Europa en años recientes (Garibaldi y Mauro, 1999). Se analiza el tipo de sectores en los cuales se creaba los empleos, el género de los nuevos trabajadores y el tipo de contratos que firmaba (de tiempo completo o parcial).

En este contexto, se propone analizar la elasticidad producto del empleo para México, dado que una de las principales conclusiones del documento antes citado fue que los nuevos empleos en Europa tienden a ser mayormente de tiempo parcial y con menores prestaciones laborales. Por lo tanto, se puede proponer, como hipótesis, que en México la



creación de empleos ha tenido poco aumento, no sólo por las bajas tasas de crecimiento de la producción, sino también por el encarecimiento del insumo trabajo, al tener que cubrir sus prestaciones sociales.

Si se procede a estudiar la importancia relativa de los salarios y las prestaciones sociales, y, al mismo tiempo, considerar constante el nivel de producción, entonces se puede utilizar el modelo base propuesto por Heijdra *et al.*, (2002), quienes proponen que la demanda y la oferta de trabajo no dependerá exclusivamente del salario prevaleciente en el mercado, sino también de las prestaciones sociales. De tal manera que:

$$L^d = f\left(\overset{-}{w}, \overset{-}{PS}\right) \quad \text{y} \quad L^s = f\left(\overset{+}{w}, \overset{+}{PS}\right)$$

donde:

L^d es la demanda de trabajo,

L^s es la oferta de trabajo,

w es el salario y

PS son las prestaciones sociales.

La serie estadística que se utiliza como prestaciones sociales es la que publica el INEGI en la Encuesta Industrial Mensual: *Índice de Prestaciones Sociales Medias del Personal Ocupado en Términos Reales*. La metodología usada consiste en medir, en términos monetarios, las prestaciones sociales —independientemente de los sueldos o salarios percibidos—, según sean para alimentación, guardería, atención médica, de vivienda, seguros de vida, gratificaciones, entre otras. Además, los trabajadores pueden recibir estos beneficios en dinero, servicios o en especie.

Por otra parte, las prestaciones sociales, la producción, el salario² y el empleo se analizaron mediante la técnica de correlación estadística, simple y parcial,³ y también con los indicadores de elasticidades producto del empleo y producto de las prestaciones sociales. Por medio de la correlación simple lo que se mide es el grado de asociación estadística lineal entre dos variables. Se puede descontar el efecto de una tercera variable, en el caso de la correlación parcial. Cuanto más cercano esté el coeficiente de correlación a uno, en valor absoluto, habrá mayor grado de asociación estadística.

Posteriormente, las elasticidades producto del empleo y producto de las prestaciones sociales ayudarán a identificar el grado de absorción del empleo de acuerdo con el crecimiento registrado de la producción, así como el grado en que contribuyen las prestaciones

² Índice de remuneraciones medias por persona ocupada, en términos reales.

³ Los coeficientes de correlación parcial se estiman según Gujarati (2003:221) y reflejan el verdadero grado de asociación entre dos variables en presencia de una tercera que puede estar vinculada con ellas.

sociales a la creación de nuevos puestos de trabajo. Los periodos que se compararon son 1987-1993 y 1994-2001; alternativamente se utiliza el periodo 1995-2001 y se procura aislar los efectos de la crisis registrada en 1995.

Resultados para México, 1987-2001

La elasticidad producto del empleo aumentó de 1.17 a 1.86, es decir, hoy, por cada punto porcentual que crece el producto, la cantidad de personas que ingresan a trabajar en la industria es superior que en el pasado.⁴ Enseguida, se observarán las diferencias que registran los coeficientes de correlación simple y parcial de los salarios y de las prestaciones para saber el grado de importancia que tienen como determinantes del nivel de empleo en México, (véanse cuadros 2 y 3).

Así, cuando se mantiene constante el efecto de las prestaciones sociales, la correlación producto empleo disminuye en magnitud pero conserva su signo positivo tanto en 1987-1993 como en 1995-2001. Esto muestra que las prestaciones son importantes para aumentar el número de trabajadores cuando se expande la producción. Mientras que, al estar constante el salario, se observa un comportamiento similar al de las prestaciones sociales para 1987-1993. Aunque para 1995-2001, la correlación parcial producto empleo incrementa el grado de asociación lineal de 0.59 a 0.62, indicando una menor contribución a la apertura de nuevos empleos.

Cuadro 2
Crecimiento del empleo y elasticidades en México, 1987-2001
(tasas de crecimiento promedio anual)

	<i>Crecimiento del PIB industrial</i> (1)	<i>Crecimiento del empleo industrial</i> (2)	<i>Crecimiento del salario medio</i> (3)	<i>Crecimiento de las prestaciones sociales</i> (4)
1987-1993	-1.49	-1.75	5.85	5.21
1994-2001	2.37	0.33	-0.80	-1.59
1995-2001	1.21	2.25	-0.04	-2.43
	<i>Elasticidad producto del empleo</i> (5)=(2)/(1)	<i>Elasticidad salario del empleo</i> (6)=(2)/(3)	<i>Elasticidad prestaciones sociales del empleo</i> (7)=(2)/(4)	
1987-1993	1.17	-0.30	-0.34	
1994-2001	0.14	-0.41	-0.21	
1995-2001	1.86	-56.25	-0.93	

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta industrial mensual.

⁴ Las cifras que aquí se estiman son mayores en comparación con las reportadas por los autores antes citados debido —probablemente— a que en este caso sólo se analiza la industria manufacturera y no el total de la economía como ellos lo realizan.

Cuadro 3
Empleo, producto y correlaciones, 1987-2001
(correlación simple y parcial)

	1987-1993		1994-2001		1995-2001	
	Correlación simple	Correlación parcial	Correlación simple	Correlación parcial	Correlación simple	Correlación parcial
A	0.60	0.42	0.43	0.48	0.59	0.62
B		0.47		0.34		0.51
C	-0.62	-0.50	-0.28	0.02	-0.38	-0.17
D		-0.19		-0.52		-0.66
E	-0.61	-0.43	0.01	0.25	0.04	0.23
F		-0.10		0.46		0.59

Coefficiente de correlación entre producto y empleo

A. manteniendo el salario constante

B. manteniendo las prestaciones sociales constante

Coefficiente de correlación parcial entre prestaciones sociales y empleo

C. manteniendo la producción constante

D. manteniendo el salario constante

Coefficiente de correlación parcial entre salario y empleo

E. manteniendo la producción constante

F. manteniendo las prestaciones sociales constante

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta industrial mensual.

Analicemos ahora las elasticidades del salario y las prestaciones sociales en relación con el empleo. En ambos casos, se obtiene un valor negativo. De esta forma, la interpretación refleja la perspectiva teórica de los empresarios, quienes deciden mantener menores niveles de empleo conforme aumenta el costo salarial o las prestaciones laborales.

Si se considera constante el nivel de producción, principal determinante del empleo, se observa en la correlación parcial que el grado de asociación prestaciones-empleo disminuyó sensiblemente de -0.50 a -0.17. Estos resultados se deben a los cada vez menores beneficios sociales, en promedio, por trabajador.

Por el lado del salario, se observa que la relación negativa con el empleo, cuando la producción es constante, se modifica a una asociación positiva de importante magnitud (0.23), lo cual indica que el nulo crecimiento de las remuneraciones ha hecho al empleo más sensible al salario que a los beneficios sociales (Cuadro 3, renglón E).

Esta última afirmación se estudia mediante la correlación parcial del empleo con el salario y las prestaciones, alternadamente, manteniendo constante una de estas variables.⁵ Ambos coeficientes parten de pequeños valores negativos, y en años recientes presentan altas magnitudes absolutas. De esta manera, las prestaciones sociales han mostrado, con

⁵ Cuadro 3, renglones D y F.

mayor frecuencia (-0.66), disminuciones al aumentar el empleo, si se descuenta el efecto del salario. Sin embargo, el salario medio ha mostrado incrementos acompañados de mayores niveles de empleo (0.59), si se controla el gasto en prestaciones sociales.

Conclusiones

El objetivo de este documento fue analizar el indicador de elasticidad producto del empleo, con la finalidad de realizar una cuantificación sobre la absorción de fuerza de trabajo en la actividad económica conforme existan variaciones en el crecimiento de la producción. Para ello, se revisó el concepto tradicional de elasticidad producto del empleo, el cual coincide con las posturas que afirman que el nivel de ocupación en la economía se determina en mayor medida por el nivel de producción y en menor medida, por el salario.

De manera alternativa, se expusieron las estimaciones de la elasticidad producto del empleo publicadas por la CEPAL para el periodo 1950-1997. Este mismo método se utilizó y fundamentó en el presente artículo. Así, de los resultados aquí obtenidos, se concluye que la elasticidad producto del empleo industrial tiende a ser mayor que la elasticidad calculada para el total de la economía.

Una propuesta analítica a este enfoque tradicional del producto y el empleo fue la introducción del término *prestaciones sociales*, el cual incluye beneficios adicionales a los sueldos y salarios por concepto de alimentación, servicios médicos, vivienda, gratificaciones, guarderías, entre otros. La hipótesis que se planteó propone que las bajas tasas de crecimiento de la producción y el encarecimiento del insumo trabajo debido a las prestaciones laborales han impedido una creciente absorción de la fuerza de trabajo en las actividades económicas.

Al contrastar la hipótesis con la evidencia empírica se observa que las prestaciones sociales se redujeron en promedio por trabajador y permiten una expansión del nivel de empleo en la economía. A la vez que el salario medio no ha registrado incrementos reales en los últimos años. Estos dos efectos permitieron una mayor elasticidad producto del empleo si se comparan los periodos 1987-1993 *vis à vis* 1995-2001, de 1.17 y 1.86, respectivamente.

Finalmente, mediante el análisis de correlación parcial, se determinó que las prestaciones sociales han sido de mayor importancia relativa que el salario para la absorción de empleo ante movimientos de la producción. Esto puede estar ocasionado porque las remuneraciones medias a los trabajadores, como ya se señaló, no han aumentando en términos reales, en tanto que los beneficios sociales han mantenido una relación negativa con el empleo, con lo cual, al reducir el costo laboral por este concepto, se ha promovido una mayor creación de puestos de trabajo, en sacrificio de las prestaciones.



Bibliografía

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Economic survey of Latin America and the Caribbean 1999-2000*, Santiago de Chile, 2000.
- Contreras S., Hugo, “Calculando el nuevo desempleo”, en *Carta de Políticas Públicas*, México, Facultad de Economía, UNAM, núm. 34, 2003.
- Garibaldi, Pietro y Paolo Mauro, “Deconstructing job creation”, en IMF, working paper, Fondo Monetario Internacional, 1999.
- Gujarati, Damodar, *Econometría*, México, Mc Graw Hill, 2003.
- Heijdra, Ben y Frederick Van Der Ploeg, *Foundations on modern macroeconomics*, Oxford, Oxford University Press, 2002.
- Hernández Laos, Enrique, “Apertura comercial, productividad, empleo y contratos de trabajo en México”, en Víctor Torkman y Daniel Martínez (coordinadores), *Productividad y empleo en la apertura comercial*, Lima, Organización Internacional del Trabajo, 1999.
- López Gallo, Julio (compilador), *Macroeconomía del pleno empleo*, México, UNAM, 1999.
- Noriega, Ureña, F. A., “Inflación, tipo de cambio y salarios. Breve reflexión sobre política monetaria”, en Ortiz (coordinador), *Hacia una política monetaria y financiera para el cambio estructural y el crecimiento*, México, UAM-X y Plaza y Valdés, 2003.
- , *Macroeconomía para el desarrollo. Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo*, México, Mc Graw Hill-UNAM, 2001.
- Ortiz, Eitelberto, “Fundamentos para la estabilidad macroeconómica y monetaria. Una visión alternativa” en Ortiz (coordinador), *Hacia una política monetaria y financiera para el cambio estructural y el crecimiento*, México, UAM-X y Plaza y Valdés, 2003.
- (coordinador), *Hacia una política monetaria y financiera para el cambio estructural y el crecimiento*, México, UAM-X y Plaza y Valdés, 2003.
- Sachs, J. y F. Larraín, *Macroeconomía en la economía global*, México, Prentice Hall, 1994.
- Sydsaeter K. y P. J. Hammond, *Matemáticas para el análisis económico*, Prentice Hall, Madrid, 1995.