



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Maestría en Economía

Instituto de Investigaciones Económicas

Economía Financiera

El mercado de trabajo en México: el objetivo de metas de inflación y su impacto  
en los niveles de desempleo, 2000-2012

TESIS

Que para optar por el grado de  
Maestra en Economía

Presenta

Mirosalba Lara Cancino

Tutora

Dra. Alicia Adelaida Girón González, Instituto de Investigaciones Económicas

Miembros del comité

Dra. Georgina Naufal Tuena, Instituto de Investigaciones Económicas

Dra. María Luisa González Marín, Instituto de Investigaciones Económicas

Mtra. Patricia Rodríguez López, Instituto de Investigaciones Económicas

Dra. Marcia Luz Solorza Luna, Facultad de Economía

Ciudad Universitaria, Ciudad de México, Octubre, 2018



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## Agradecimientos

A la Dra. Alicia Girón González, mi asesora, por su apoyo, estímulo y paciencia, durante todo el proceso de elaboración de esta tesis. Agradezco su tiempo y disposición para revisar y discutir los avances y borradores del documento, así como sus acertadas observaciones y recomendaciones. Como maestra e investigadora, por su ejemplo de trabajo, disciplina y profesionalismo.

A mis sinodales: Mtra. Patricia Rodríguez López, por su amistad, apoyo y estímulo durante la elaboración de la tesis, así como por su tiempo y dedicación para revisar los borradores del documento, hacer observaciones y correcciones. Como maestra e investigadora, por ser también un ejemplo de trabajo, disciplina y profesionalismo. A la Dra. María Luisa González Marín, por sus consejos y observaciones en torno a varias temáticas abordadas en este documento, así como por sus enseñanzas y ejemplo en el ámbito de la investigación académica.

A las doctoras, Marcia Luz Solorza Luna y Georgina Naufal Tuena, por todo lo que aprendí durante sus clases, así como por su lectura cuidadosa del documento.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por la oportunidad de formarme profesionalmente en esta institución y por todo lo aprendido durante mi estancia en ella.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACyT, por la beca recibida para la realización de mis estudios de posgrado.

Al Proyecto PAPIIT IN300614 “Empleo, género y migración: entre la austeridad y la incertidumbre”, por el apoyo otorgado para la conclusión de la tesis.

Con todo mi cariño, a mis padres Miguel Ángel Lara Vega y Mirosalba Cancino Reguera, mis primeros maestros, por su amor, su apoyo, por enseñarme a dar siempre mi mayor esfuerzo y por todo lo demás que me he aprendido de ustedes. Especialmente a mi mamá, por su cariño y su ejemplo, de fortaleza, honestidad, trabajo, y por el gusto de saber que estás aquí.

Con especial cariño y gratitud, a mi hermano Miguel Ángel Isaac Lara Cancino, por todo lo que me diste, por todo lo que vivimos y compartimos juntos; por ser un gran ser un gran ejemplo como ser humano, médico, amigo, hijo y sobre todo, por ser el mejor hermano que pude tener; y porque me faltarás siempre.

A mi familia, porque ha sido una parte importante de mi vida. A mis abuelos, María Luisa, Jorge, Leonila y Lugermilo. A mis tíos (Irma, Eduardo, Jorge, Dulce, Toño, Isaac, Guilla, José, Milo, Coco, Teté, Richard, Luis, Gustavo y Pilar) y primos. Especialmente a mis tíos Dulce, Toño, Teté, Jorge e Isaac y a mis primos Luz del Carmen y Mauricio, por su apoyo y por estar ahí en los momentos importantes.

Con cariño, a mis amigas y amigos, que han estado presentes en alguna etapa importante de mi vida: Lalo, Iris, Sandra, Roselia, Bety, Miriam, Francisco, José Luis, Antonieta, Dado, Alejandro, Vic, Su, Renata, Luis, Rebeca, Fer, Elena, Alma Delia, Gaby, Tania y Mariana.

A mis amigos y compañeros de la maestría: Jimena, Carolina, Oscar, Ever, Diana, Gabriel, Néstor, Venancio, Issaid, Rómulo, Rodrigo, Zaira y Carlos.

A mis maestros de toda la vida, quienes en diferentes momentos, han sido un ejemplo y me han inspirado y estimulado para seguir aprendiendo: María Luisa Reguera, Roberto Rodríguez Puga, Juan Camacho Cruz, Iris Gutiérrez Leduc, Saúl Fernández, Esperanza, Patricia Osante y Carrera, Víctor D. Castro Luna, Rodolfo Ríos Báez, Nashelly Ocampo, Marina Chávez y Yanick Betancourt. En especial, a Rodolfo Ríos, mi asesor de tesis en la licenciatura, porque sus enseñanzas y recomendaciones me ayudaron también en la elaboración de este documento.

## Contenido

Introducción.....	7
Capítulo 1 Las Teorías de los mercados de trabajo segmentados y el mercado de trabajo en México, 2000 – 2012.....	12
Introducción.....	12
1.1 Definición de Mercado de Trabajo.....	12
1.2 Las Teorías de la Segmentación del Mercado de Trabajo.....	16
1.2.1 El análisis del mercado de trabajo y las explicaciones de la segmentación desde diversos enfoques.....	20
La Economía Clásica y Neoclásica.....	20
La corriente keynesiana.....	22
La Corriente institucionalista o Economía Institucional.....	23
Institucionalistas-segmentacionistas de primera generación.....	24
Institucionalistas-segmentacionistas de segunda generación.....	25
Institucionalistas-segmentacionistas de tercera generación.....	27
Institucionalistas-segmentacionistas de cuarta generación.....	28
Nuevas líneas de investigación.....	28
Corrientes que plantean la existencia de mercados de trabajo locales.....	30
Enfoque sobre las redes sociales.....	30
La búsqueda de las instituciones estructurantes de la dinámica del empleo.....	30
Segmentacionistas de orientación marxista.....	31
Los distintos tipos de segmentación desde la perspectiva empírica.....	31
Diferentes propuestas de segmentos o estratos en el Mercado de Trabajo.....	31
La teoría dual.....	33
Las extensiones de la teoría dual.....	34
El modelo de flexibilidad segmentada o “segmentación flexible”.....	35
1.3 Características del mercado de trabajo en México.....	36
1.3.1 Acerca de las fuentes de información estadística empleadas.....	36
1.3.2 El mercado de trabajo en México a nivel agregado.....	40
1.3.3 Principales características de los ocupados.....	41
Conclusión.....	45
Capítulo 2 La Política Monetaria y el Objetivo de metas de inflación en México.....	49
Introducción.....	49
2.1 La Política Monetaria: definición, objetivos e instrumentos.....	50
2.1.1 Economía y política económica.....	50
2.2 Los mecanismos de Transmisión de la Política Monetaria.....	53

Efectos vía tipo de cambio .....	54
Efecto vía riqueza y efecto ingreso .....	54
Efectos vía disponibilidad de crédito .....	54
Efectos vía expectativas de inflación .....	55
Efectos vía tasa de interés.....	56
2.3 El Banco Central y la Política Monetaria.....	58
Funciones .....	59
Origen.....	59
El Banco de México .....	63
2.4 Las posturas teóricas en relación con la política monetaria .....	66
2.5 El objetivo de metas de inflación en México y sus resultados.....	69
2.5.1 Características de la estrategia de metas de inflación .....	70
2.5.3 Implementación.....	73
2.5.4 Resultados.....	73
Conclusión.....	74
Capítulo 3 La relación inflación – nivel de empleo para el caso de México.....	78
Introducción.....	78
3.1 La relación entre inflación y nivel de empleo a nivel agregado.....	79
La relación entre la tasa de crecimiento de los salarios reales y la tasa de desempleo .....	81
3.2 Inflación y desempleo en el segmento de trabajadores primarios independientes .....	82
Los trabajadores Primarios Independientes.....	83
La relación inflación - empleo.....	85
Características del segmento de los trabajadores primarios independientes .....	86
3.3 Inflación y desempleo en el segmento de trabajadores primarios dependientes .....	87
Los trabajadores Primarios Dependientes .....	87
La relación inflación - empleo.....	88
Características del segmento de los trabajadores primarios dependientes .....	89
3.4 Inflación y desempleo y su impacto en el segmento de trabajadores secundarios .....	89
Los trabajadores Secundarios.....	89
La relación inflación - empleo.....	92
Características de los trabajadores secundarios .....	93
Conclusión.....	93
Conclusiones generales .....	98

Bibliografía.....	101
Anexo 1: gráficas.....	106
Anexo 2: cuadros y esquemas.....	120

## **El Mercado de Trabajo en México: el objetivo de metas de inflación y su impacto en los niveles de desempleo, 2000-2012**

### Introducción

“Nosotros, los Responsables de la Organización Internacional del Trabajo y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, invitamos a los Ministros de Trabajo y Empleo de los países del G20 a otorgar una mayor, renovada prioridad a las políticas de empleo que ayudarán a las economías a acelerar y sostener la recuperación, alcanzar niveles más altos de trabajo decente y salir de la trampa de la deuda.

La creación de empleo sigue siendo débil en muchos países, y demasiado baja para reabsorber la gran cantidad de desempleados y subempleados”  
(OIT - OCDE, 2012)

Las recurrentes crisis económicas y financieras como la que estalló en 2008 y cuyos efectos y consecuencias se siguen expresando en prácticamente todo el mundo, han propiciado la discusión académica y política sobre los cambios que se están produciendo en la realidad laboral, sus implicaciones en la estructura social; los instrumentos y medidas de política económica implementados y sus resultados e impacto en variables económicas como la inflación, la producción y el empleo, entre otras.

Durante la década del 2000, por ejemplo, la tasa de desempleo abierto en México tuvo una tendencia creciente, que la llevó a duplicarse entre el periodo 2000 – 2010, pasando del 2.2% al 5.3%, en el segundo trimestre de esos años respectivamente (INEGI).

Las condiciones laborales del país son cada vez menos favorables: en 2012, casi la mitad de los ocupados (46%) ganaba menos de dos salarios mínimos; el 64% no tenía acceso a prestaciones de salud; un poco más de la mitad trabajaba en jornadas laborales diferentes de la normal<sup>1</sup>, cerca del 5% de la Población

---

<sup>1</sup> La definición de una “jornada de trabajo normal”, en términos de su duración, tiene como antecedentes el “Convenio sobre las horas de trabajo (industria), 1919 (núm. 1)” de la Organización Internacional del Trabajo, mediante el cual se estableció que “la duración del trabajo del personal no podrá exceder de ocho horas por día y de cuarenta y ocho por semana”, así como el “Convenio de 1930 (núm. 30)”, en el que se establecen normas similares y que continúa vigente. Otro referente importante, es la definición o caracterización de “las formas atípicas de empleo”. De acuerdo con lo anterior, aunque no existe una definición oficial de estas formas atípicas de empleo, se considera que son aquellas que quedan fuera de una relación de trabajo “típica”, y se suelen considerar 4 elementos fundamentales para distinguirla: 1) el empleo temporal, 2) los trabajadores que no son contratados directamente por la empresa, 3) las

Económicamente Activa estaba desocupada y del total de desocupados, el 40% eran jóvenes de entre 15 y 24 años (INEGI, 2014).

Al mismo tiempo, la inflación medida a partir del INPC (Índice Nacional de Precios al Consumidor) se mantuvo estable, en niveles de un dígito, con excepción del periodo 2008-2009; en tanto que la tasa de crecimiento de los salarios reales, presentó una tendencia decreciente, lo que indica el éxito de las medidas de política monetaria para controlar el crecimiento de los niveles de precios.

Según estas cifras, todo parecería indicar que, mientras la política económica instrumentada para controlar la inflación ha sido un éxito, las medidas adoptadas para generar empleos y disminuir así las tasas de desocupación, no han sido suficientes, o bien, que se podrían estar implementando algunas medidas, cuyo efecto es nocivo para la actividad laboral y sus principales componentes. ¿Cómo puede explicarse que mientras el país ha mantenido bajos niveles de inflación y ha logrado cumplir ciertas metas y compromisos a nivel internacional, coexistan condiciones de altas tasas de desempleo y precariedad laboral?

Los antecedentes de la implementación de estas políticas, pueden situarse a partir de las décadas de 1970 y 1980, cuando tuvieron lugar una serie de acontecimientos que incidieron en la economía real y transformaron su estructura en el ámbito mundial. Dentro de estos sucesos cabe mencionar el derrumbe del Sistema Bretton Woods, el alza y la caída de los precios del petróleo y de las materias primas (principales productos de exportación en los países en desarrollo), la emergencia de estanflación y crisis recurrentes en América Latina y lo que algunos autores denominan como procesos de mundialización financiera, entre otros.

Dichos eventos a nivel internacional hicieron necesario y sirvieron como justificación para llevar a cabo una modificación en la estructura económica mundial, en las leyes, las instituciones y los objetivos e instrumentos de la política

---

relaciones de trabajo ambiguas, y 4) el trabajo a tiempo parcial (que suele considerarse como aquél en el que se trabaja menos de 35 horas a la semana). De lo anterior se desprende que, aunque no hay un consenso establecido formalmente, la mayoría de los países que forman parte de la OIT, consideran que la duración "normal" de la jornada de trabajo es de 35 a 48 horas a la semana.

económica, todo esto fundado en un cambio de paradigma teórico: la nueva síntesis neoclásica.

Estas modificaciones se vieron expresadas, entre otras cosas, en la implementación de políticas de austeridad y reformas estructurales en países en desarrollo (que básicamente consistieron en la instrumentación de programas de liberalización económica progresiva, desregulación, privatización y reducción de barreras comerciales, recorte del gasto social, privatización de las empresas propiedad del Estado y disminución de su participación en la conducción y dirección de la actividad económica).

Más aún, “el modelo de la nueva síntesis neoclásica, que representaba el nuevo consenso, era reconocido como el fundamento teórico de la política de la banca central en los esquemas de metas de inflación”. Lo anterior propició, también, que los bancos centrales en varias regiones del mundo dieran un giro en sus objetivos a fin de preservar la confianza en sus monedas y evitar la inflación, devaluaciones recurrentes y la aparición de nuevas crisis, por lo que otros objetivos como el nivel de empleo y el desarrollo económico, pasaron a segundo término o simplemente no fueron considerados dentro de sus metas.

A raíz de la experiencia hiperinflacionaria ocurrida en el ámbito internacional durante la década de 1980, fue necesario reorientar la prioridad de la política económica en varios países (desarrollados y en economías emergentes como México), hacia el combate de la inflación, mediante la política monetaria, fiscal y cambiaria: “el control de la inflación se convirtió en el objetivo prioritario de los bancos centrales, con la intención de sostener la confianza en sus monedas y proporcionar un ancla nominal a sus economías, (...) [al tiempo que] los objetivos de empleo y crecimiento han pasado a un segundo plano en su agenda de política, (...) [bajo el argumento de] que una baja tasa de inflación contribuye a lograr los demás objetivos macroeconómicos, ya que desalienta la especulación y orienta las decisiones hacia una mejor asignación de los recursos productivos” (Mantey, 2012).

Sin embargo, luego de su implementación en varios países “comenzaron a señalarse graves fallas en la conducción de las políticas macroeconómicas con base en la nueva ortodoxia, particularmente en los países más desarrollados: el crecimiento económico declinó, el desempleo aumentó, la distribución del

ingreso se deterioró, y antes de que concluyera la primera década del siglo XXI, dichos países habían gestado una crisis financiera con repercusión global” (Mantey, La política de la banca central en la teoría y en la práctica, 2012). Véase también (Ampudia, 2009).

Ante esta situación, es necesario conocer cuáles han sido las repercusiones de la política monetaria implementada en los últimos años, en el mercado de trabajo. Sin embargo, aunque se han realizado diversos estudios acerca del mercado laboral en México, las tasas de empleo y desempleo y algunos de sus determinantes, o sobre la política monetaria y sus repercusiones en la demanda agregada:

*“hasta ahora no se ha realizado un análisis integral del efecto de esta política en el mercado laboral. Esto constituye una gran deficiencia de la agenda de investigación actual de México, dado que ello significa que se pasa por alto el costo de lograr la estabilidad de precios en términos del bienestar de los trabajadores. Incluso si se reconoce que la estabilidad de precios es una condición necesaria para el crecimiento económico a largo plazo, no se deben desconocer los costos de corto y mediano plazo para el bienestar de los trabajadores”* (Islas C. & Cortez, 2012, pág. 198).

Por lo tanto, el objetivo central de esta investigación es conocer cuál ha sido el impacto de la política monetaria de metas de inflación, en el mercado de trabajo en México, en términos de los niveles de empleo y desempleo.

Para responder a dicha interrogante, se plantean tres objetivos generales. El primero, consiste en caracterizar el mercado de trabajo en México durante 2000 – 2012, en el marco de las Teorías de los Mercados de Trabajo Segmentados. El segundo, en describir en qué consiste la política de “metas de inflación” e identificar los argumentos que la sustentan. El tercero, en analizar cada segmento del mercado de trabajo para observar si existe una relación entre el nivel de inflación (medida a partir de la tasa de crecimiento de los salarios reales) y los niveles de empleo y desempleo e identificar cuál ha sido el impacto de la política de metas de inflación en cada segmento.

Siguiendo con lo anterior, se plantean tres hipótesis generales. La primera, es que en los últimos años (2000-2012), el mercado de trabajo en México se ha caracterizado por el incremento del desempleo y la precariedad de las condiciones generales de trabajo.

En segundo lugar, que en términos globales se verifica la existencia de una relación inversa entre la tasa de crecimiento de los salarios reales y la tasa de desempleo y que el esquema de metas de inflación instrumentado desde el año 2000, ha tenido efectos negativos en el mercado de trabajo.

La tercera hipótesis es que, al analizar el mercado de trabajo por segmentos, la relación inversa entre la tasa de crecimiento de los salarios reales y la tasa de desempleo no siempre se cumple. Además, que el impacto de la instrumentación de estas medidas en el mercado de trabajo, no ha sido homogéneo, sino que puede diferenciarse según el segmento del que se trate.

Para alcanzar estos objetivos, la investigación se divide en tres capítulos. En el primero se analizan las características del mercado de trabajo en México de 2000 a 2012, mediante la Teoría de los Mercados de Trabajo Segmentados (TMTS). Para ello, primero se hace una breve revisión del concepto de mercado de trabajo y su relación con la segmentación; luego se revisan los antecedentes y desarrollo de las TMTS y finalmente, se analizan las características globales del mercado de trabajo en México, durante el periodo de estudio, teniendo como referente las TMTS.

En el segundo, se describe en qué consiste la política de metas de inflación, los antecedentes de su implementación y se abordan los principales argumentos teóricos que justifican su instrumentación para lograr en el largo plazo, el crecimiento de la producción y el nivel de empleo con control de la inflación.

En el tercero se describe la relación entre la inflación de los salarios reales y los niveles de empleo y desempleo a nivel general. A continuación, se describe esa misma relación pero para cada uno de los tres segmentos del mercado de trabajo, y además se analizan las características específicas de los trabajadores y su situación laboral al interior de cada segmento, para describir el impacto de la política de metas de inflación.

## **Capítulo 1 Las Teorías de los mercados de trabajo segmentados y el mercado de trabajo en México, 2000 – 2012**

### **Introducción**

El objetivo general de este capítulo consiste en caracterizar el mercado de trabajo en México, durante el periodo 2000 – 2012, en el marco de las Teorías de los Mercados de Trabajo Segmentados (TMTS). Para llevarlo a cabo, primero se hará una revisión acerca de qué se entiende por mercado de trabajo, cuáles han sido las principales objeciones a dicho concepto, algunas de las respuestas a tales críticas y su relación con la segmentación del mercado de trabajo.

A continuación, se abordará la parte referente a los antecedentes y desarrollo de las TMTS y se definirá la corriente o los elementos que se considerarán en esta investigación. Finalmente, se analizarán las características globales del mercado de trabajo en México, durante el periodo de estudio, teniendo como referente las TMTS. Como hipótesis general, se plantea que en los últimos años, el mercado de trabajo en México se ha caracterizado por el aumento del desempleo en el sector formal, el incremento del empleo informal y la precariedad de las condiciones generales de trabajo.

Al final del capítulo, se pretende tener un panorama general acerca de cuál es la situación del mercado laboral mexicano durante los años de estudio. En el siguiente capítulo, se abordará lo referente a las medidas de política monetaria (particularmente el instrumento de metas de inflación) llevadas a cabo durante el periodo 2000 – 2012; y para en el tercer capítulo, se analizará cuál es el impacto de la implementación del instrumento de metas de inflación, en cada uno de los segmentos del mercado laboral.

### **1.1 Definición de Mercado de Trabajo**

Partiendo de una definición general, se puede considerar que el mercado de trabajo o mercado laboral, es el entorno económico en el cual concurren la oferta (formada por el número de horas que quiere u ofrece trabajar la población, en actividades remuneradas) y la demanda (integrada por las oportunidades de empleo o los puestos de trabajo que las empresas o el gobierno ofrecen), y que tiene particularidades que lo diferencian de otro tipo de mercados, entre ellas, el hecho indiscutible de ser un mercado imperfecto (Prieto Rodríguez, 1989).

Sin embargo, y a pesar de que este concepto ha sido empleado desde los inicios de la Ciencia Económica hasta nuestros días (Adam Smith, David Ricardo, Marx, Gordon, Reich, Piore, entre muchos otros), sus particularidades o imperfecciones han llevado a varios investigadores y académicos a discutir y enmendar el concepto y a unos cuantos, más radicales, a cuestionar su existencia.

Entre los argumentos que se han empleado para discutir, retocar e incluso poner en duda el concepto, se encuentran los siguientes: éste no es perfecto, al contrario, está lleno de imperfecciones y mediatizado por una serie de interferencias que hacen difícil distinguir lo que subsiste del mecanismo de mercado<sup>2</sup>; la mercancía que se negocia en él (fuerza de trabajo), se aleja de las características de cualquier otra; y existe una diferencia conceptual entre fuerza de trabajo, trabajo o capacidad de trabajo y trabajador.

En relación con el primer argumento, el mercado de trabajo es imperfecto, pues un mercado perfecto implicaría una completa y permanente movilidad de los trabajadores, incluso en el ámbito del mercado de trabajo mundial; la existencia de una competencia e información perfectas (por el lado de la oferta y la demanda de trabajo); y la determinación del precio de la fuerza de trabajo (salario) en el punto de equilibrio entre oferta y demanda, todo lo cual, no se cumple en la realidad.

Acerca del segundo argumento, la mercancía que se ofrece y demanda en dicho mercado, hay dos implicaciones: la primera, es que como ya se mencionó, existe una distinción conceptual entre trabajo, fuerza de trabajo y trabajador; y la segunda, se refiere a que independientemente del concepto que se emplee para hacer referencia a ella (trabajo, fuerza de trabajo, trabajador, Población Económicamente Activa –PEA-, población ocupada, etc.), sus características, como se detallará más abajo, se alejan de las de cualquier otra mercancía (Prieto Rodríguez, 1989).

El trabajo, en un sentido reducido puede definirse como una actividad puramente instrumental que se aplica a la producción o creación de valores de uso, bienes o mercancías, el esfuerzo humano dirigido hacia la producción de riqueza, un

---

<sup>2</sup> Magaud, 1974, citado por (Prieto Rodríguez, 1989).

deber social, una disciplina coercitiva como uno de los factores de producción, junto con el capital y la tierra.

Mientras que el trabajo, en un sentido amplio, ha sido concebido no sólo como producción instrumental de valores de uso, sino también, y al mismo tiempo, como un medio de solidaridad social y de creación de vínculos sociales, o incluso un medio de autorrealización personal. O bien, como una actividad orientada a un fin, pero que también es interacción social y comunicación, así como autoexpresión práctica del ser humano, que desarrolla en él “el libre juego de las fuerzas vitales físicas y espirituales” (Noguera, 2002).

De acuerdo con Marx, la fuerza de trabajo es el conjunto de las condiciones físicas y espirituales que se dan en la corporeidad, en la personalidad viviente de un hombre y que éste pone en acción al producir valores de uso de cualquier clase. Ésta, sólo puede aparecer en el mercado, como una mercancía, siempre y cuando sea ofrecida y vendida como tal por su propio poseedor (quien debe ser libre propietario de su capacidad de trabajo). Para que la relación de compra – venta de la fuerza de trabajo se mantenga en el tiempo, es necesario que su poseedor sólo la venda por cierto tiempo, sin renunciar por tanto a su propiedad (aunque ceda a otro su disfrute). Su valor, lo determina el “tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción” (para producir sus medios de vida y asegurar la subsistencia de su poseedor) (Marx, 1991).

Por otra parte, esta mercancía nunca es producida expresamente como tal y sólo se convierte en un bien intercambiable en el momento mismo del intercambio, antes de él, no existe como mercancía y “no hay un solo momento en que la fuerza de trabajo tenga unas características que le asemejen a una mercancía normal” (Prieto Rodríguez, 1989, págs. 182-185).

El trabajador, es el sujeto, propietario de la fuerza de trabajo, que, tras la venta de ésta a cambio de un salario, la pone en acto. Este obrero, ni esclavo ni siervo menciona Marx, dispone de su capacidad de trabajo y nada le impide negociar con ella en el mercado (Marx, 1991) y (Prieto Rodríguez, 1989, pág. 184).

La Población Económicamente Activa (PEA) por otro lado, está conformada por la parte de la población que según la legislación de determinado lugar, tiene la capacidad de incorporarse al mercado de trabajo, es decir, de tener un empleo

o trabajo remunerado: “La PEA se refiere a todas las personas en edad de trabajar, [que] o contaban con una ocupación durante el período de referencia o no contaban con una, pero estaban buscando emplearse con acciones específicas. Al primer grupo se les denomina ocupados (...) y el segundo (...) corresponde a los abiertamente desempleados” (INEGI, 2002, pág. 3).

Como puede observarse, independientemente de las diferencias conceptuales, las definiciones anteriores coinciden o dejan ver que esta mercancía, que se negocia en el mercado, es distinta a las otras y que por lo tanto su mercado, también es distinto y lleno de imperfecciones, particularidades o interferencias.

A continuación, se describirá brevemente cómo se han abordado estas imperfecciones o interferencias y cuál es la relación de esto, con las TMTS.

Según Prieto, ante semejante cúmulo de anomalías, situaciones excepcionales, interferencias (como las instituciones, por ejemplo) e imperfecciones, muchos teóricos e investigadores se han visto obligados a retocar la teoría general del mercado, aplicada al caso de la mercancía fuerza de trabajo. De ahí que la heterodoxia del mercado de trabajo ha sido teorizada básicamente siguiendo tres caminos distintos: el del mercantilismo reformado o segmentarismo, el del multiregulacionismo de la actividad productiva y el de la teoría de la movilización.

Conforme a la postura del mercantilismo reformado o segmentarismo, existen varias formas de mercado de trabajo y éste, es la única vía de regulación laboral productiva. Desde esta perspectiva, puede citarse a C. Kerr quien, entre 1940 y 1950, distinguió cinco tipos de mercado de trabajo (perfecto, neoclásico, natural, institucional y administrado); o los trabajos de Piore, Doeringer y Sabel, quienes hacia la década de 1970, elaboraron una teoría acerca de los mercados internos y externos y los mercados primarios y secundarios.

Sabel, por su parte, concluyó que “todos los tipos de mercado son el resultado de acontecimientos extraeconómicos”, mientras que para los teóricos más radicales (Gordon, Edwards y Reich), la segmentación del mercado de trabajo es el resultado de la lucha de clases en la esfera de la producción y éste, aparece como un mercado excepcional que unas veces es homogéneo y otras se segmenta, pero siempre articula una relación desigual entre capital y trabajo (Prieto Rodríguez, 1989, págs. 185-186).

Para los teóricos de la movilización, en realidad no existe un mercado de trabajo, sino procesos de movilización de la capacidad de trabajo, por lo que la discusión debe centrarse en discutir o poner en entredicho el concepto mismo de “mercado de trabajo”. Plantean además, que las decisiones para iniciar o no un trabajo y contratar o no a un trabajador, son el resultado de las “estrategias de movilización”.

Finalmente puede observarse que, aunque existen algunas variaciones en cuanto a su interpretación e implicaciones, todas estas teorías se reducen al hecho de que existe un mecanismo, institución, espacio físico o virtual y que es ahí (y bajo ese instrumento), donde se regula o negocia la movilidad y el precio de la fuerza de trabajo (salario).

## 1.2 Las Teorías de la Segmentación del Mercado de Trabajo

*“El comportamiento del mercado de trabajo ha sido objeto de un amplio debate dentro de la teoría económica, lo que ha dado origen a una serie de enfoques que sostienen hipótesis contrapuestas. No obstante, el carácter fragmentado de los mercados laborales es un planteamiento que se ha ido reconociendo cada vez más en las investigaciones sobre el tema, aunque bajo diferentes perspectivas”*

(Martínez Soria, 2008, pág. 5).

Como se ha mencionado, el estudio del mercado de trabajo ha dado lugar a diversos enfoques, hipótesis y planteamientos (en ocasiones opuestos), que tratan de analizar y explicar su funcionamiento. Sin embargo, en lo que parece haber cada vez más consenso a pesar de esta diversidad de enfoques, es en el hecho de que este mercado no es homogéneo, por el contrario, en su interior parece haber divisiones, partes o segmentos, con características específicas. En consecuencia, se puede entender la segmentación del mercado de trabajo como la división del mercado en diferentes segmentos separados (Leduc & Genevois, 2012, pág. 2).

Es importante aclarar que el estudio de las teorías de la segmentación del mercado de trabajo, se puede abordar desde distintos enfoques analíticos: a) en función de la escuela o corriente del pensamiento económico de la que se derive; b) según el tipo de elementos que consideren para explicarla -por el lado de la oferta (calificación, capital humano, género, edad, experiencia laboral, antigüedad en el empleo, salario, trayectorias laborales de los individuos, etc.), por el lado de la demanda (sector de actividad, tamaño de la empresa,

localización, características de la gestión de la mano de obra, etc.), por el lado de la oferta y demanda, a partir de otros elementos o de una mezcla de ellos-; c) de acuerdo con la época en la que se desarrollaron; d) según el número o características de los segmentos o mercados que lo integren (duales, primarios y secundarios, internos y externos, formales e informales o de segmentación triple); e) según el tipo de segmentación laboral de la que se trate (ocupacional, industrial o de la oferta laboral); o f) por la región en la que se desarrollan los trabajos empíricos y de investigación, entre otros.

En este apartado se hará un breve recuento de los antecedentes de la teoría de la segmentación del mercado de trabajo y de las diferentes vertientes que se fueron desarrollando a lo largo del tiempo, en función de las teorías o corrientes de las que se derivan o en las que se podrían insertar.

La Teoría de la Segmentación de los Mercados de Trabajo tiene su origen o antecedentes remotos en las críticas hacia la visión de los economistas clásicos, respecto al mercado de trabajo, en la que se consideraba que éste funcionaba como cualquier otro mercado competitivo (Adam Smith), homogéneo y regido bajo las leyes de la oferta y demanda. Las críticas tenían su origen en el hecho de que las explicaciones provenientes de la economía clásica, no se ajustaban con lo que sucedía en la realidad.

De ahí que hacia finales del siglo XIX y principios del XX, algunos economistas clásicos como John Elliott Cairnes (1823-1875), John Stuart Mill (1806-1873), Arthur Cecil Pigou (1877-1959), Alfred Marshall (1842-1924) y Lloyd G. Reynolds (1913-2007), entre otros, insatisfechos con los argumentos de la teoría clásica, presentaron una explicación más realista del funcionamiento del mercado de trabajo, reconociendo las diferencias entre los trabajadores y al interior de los mercados de trabajo, las cuales influían en aspectos como la determinación del nivel de empleo, la movilidad ocupacional y las diferencias salariales, entre otros (Martínez Soria, 2008, pág. 5), (Sánchez López, 2010, pág. 11) y (Fernández Huerga, 2012).

Stuart Mill, criticó fundamentalmente la concepción competitiva del mercado defendida por A. Smith y particularmente, su teoría de las “diferencias salariales compensadoras”, según la cual las diferencias salariales se debían a que éstas variaban para compensar diversas características de los puestos de trabajo (su

carácter desagradable, su dificultad de realización, la dificultad de aprendizaje o su seguridad, por ejemplo), y encontró que muchas ocasiones esta relación era inversa.

Mill también formuló por primera vez la hipótesis acerca de una posible estructuración de los mercados de trabajo, a partir de una división de los trabajadores en categorías sociales. Sostuvo que las barreras sociales, espaciales y ocupacionales dificultaban la posibilidad de que los trabajadores se movieran de un lado a otro dentro del mercado de trabajo y que los trabajadores menos calificados eran asignados hacia los segmentos menos recompensados dentro del mercado, a causa de su incapacidad para adquirir la calificación o habilidades requeridas.

John Elliott Cairnes (1874) formuló la idea de “distinción hereditaria de casta”, de acuerdo con la cual, “los trabajadores se enmarcaban dentro de una u otra categoría atendiendo a su estrato u origen social”. Lo anterior implicaba que al interior del mercado de trabajo, la población no competía indiscriminadamente por los diferentes empleos, sino que existían grupos laborales no competitivos. La competencia entre trabajadores por determinado puesto de trabajo, solo se generaba dentro de una determinada categoría social, lo que suponía la existencia de cierta inmovilidad entre los estratos (Sánchez López, 2010, pág. 11).

Marshall (1938), por su parte, aunque siguió defendiendo la idea de que el mercado seguía siendo el principal factor de determinación de los salarios, distinguió diferentes grupos de trabajadores dependiendo de su nivel de calificación.

Durante esos años, las explicaciones o causas de esas diferencias al interior de los mercados de trabajo (en términos de los propios mercados, los trabajadores y/o las industrias) se centraron en la teoría de los grupos no competitivos, derivada de las ideas de Cairnes.

Pigou atribuyó las causas de la segmentación del mercado de trabajo, a factores relacionados tanto con la oferta como con la demanda del mismo. Consideró, por un lado, factores como las diferencias de calificación, experiencia y aptitudes

personales por parte de los trabajadores, y por el otro, cuestiones como la restringida movilidad del trabajo entre y dentro de las industrias.

Estos planteamientos serían recuperados, hasta mediados del siglo XX, hacia las décadas de 1940 y 1950, cuando de acuerdo con (Martínez Soria, 2008), se sitúan los antecedentes más inmediatos de la TMTS, a cargo de varios economistas e investigadores que se ocuparon de temas relacionados con la economía laboral. Dentro de estos investigadores, se puede citar a Clark Kerr (1954), Lloyd Fisher (1951), John Dunlop (1966), Doeringer (1967), Arthur Cecil Pigou, Lloyd Reynolds, Charles Myers, Arthur Ross o Robert Livernash, cuyos planteamientos renovaron el debate sobre el origen y causas de la estructuración de los mercados de trabajo y propiciaron el surgimiento de diferentes teorías que, enmarcadas bajo el enfoque de la segmentación del mercado de trabajo, tenían como finalidad, conocer y analizar los factores que generan esta estructuración.

Así, desde los años sesenta del siglo XX, numerosos trabajos e investigaciones en varios países del mundo (Estados Unidos, algunos europeos y de América Latina, principalmente) desafiaron los supuestos de unicidad y homogeneidad del mercado de trabajo, buscando demostrar la coexistencia de numerosos segmentos paralelos y divididos y convirtiéndose en una respuesta a la persistencia de ciertas inequidades en términos de salarios o condiciones laborales por ejemplo, que la teoría neoclásica no había logrado explicar (Leduc & Genevois, 2012, págs. 2-3).

De ahí que, a pesar de tener su origen en la Economía Clásica y Neoclásica, a lo largo del tiempo se han desarrollado diferentes posturas, que plantean la existencia de dichas divisiones al interior de los mercados laborales, proporcionando una explicación alternativa y enmarcada en otras corrientes del pensamiento económico o de la sociología del trabajo.

Antes de presentar una breve descripción acerca de las principales vertientes de la Teoría de la Segmentación de los Mercados de Trabajo (TSMT), vinculadas con diferentes corrientes del pensamiento económico, hay que mencionar que en términos generales, puede hacerse una distinción entre las que centran el origen de la segmentación en factores relacionados con la oferta de trabajo, otras que la explican a partir de causas derivadas de la demanda laboral y otras más,

que incluyen en su interpretación otros elementos y/o una combinación de varios, vinculados con la oferta y la demanda.

### **1.2.1 El análisis del mercado de trabajo y las explicaciones de la segmentación desde diversos enfoques**

#### **La Economía Clásica y Neoclásica**

El pensamiento neoclásico parte del fundamento del equilibrio económico en competencia perfecta. En relación con el mercado laboral, éste es concebido como cualquier otro. Dentro de sus supuestos básicos considera la homogeneidad del factor trabajo, la existencia de movilidad perfecta tanto de los trabajadores en las distintas empresas como de las empresas entre las distintas técnicas de producción disponibles, y la libre y accesible circulación de la información. Propone que, bajo estos supuestos, siempre es posible llegar a un punto de equilibrio entre oferta y demanda de trabajo, y por tanto, al vaciado del mercado mediante el ajuste de las curvas de oferta y demanda del mismo a través de su precio (salario).

“Según este enfoque, el mercado de trabajo es uno de los mercados parciales en la sociedad de mercado capitalista (...) en primera instancia es el precio ofrecido y/o demandado de la “mercancía” de la mano de obra, el salario, el que define la atracción de trabajadores y puestos” (Pries, 1997).

Al igual que en otros mercados, el comportamiento y las decisiones de oferentes y demandantes (trabajadores y empresarios respectivamente), son racionales y se rigen bajo el criterio de la maximización de sus utilidades. Desde esta perspectiva, el desempleo sería solo friccional y/o voluntario. Existe un único mercado de trabajo competitivo, en el cual hay libre movilidad del trabajador (tanto entre diferentes ocupaciones dentro de la misma empresa como entre similares ocupaciones en distintas empresas) y sólo puede existir desempleo voluntario (en la medida en que estaría constituido por personas con un salario de reserva superior al salario de mercado que no desean trabajar al nivel salarial de equilibrio) o bien, un desempleo friccional (mientras se realiza el ajuste entre las curvas de oferta y demanda del mismo). De ahí que la oferta de trabajo estaría conformada por las personas que libre e individualmente deciden la cantidad de horas de trabajo que desean ofrecer en el mercado, bajo un “salario de equilibrio”; de las rentas (o ingresos) no salariales; y de sus preferencias

psicológicas, que bajo este modelo se consideran dadas e invariables en el corto plazo.

*“En este sentido, la decisión de participación en el mercado de trabajo se enmarca en el contexto de la teoría de la elección, de modo que se considera que los individuos elegirán la combinación de renta-ocio que maximice su utilidad —una elección que depende de las preferencias del propio individuo entre la renta que consigue trabajando y del ocio que le supone el no trabajar—. De aquí, que el número de horas ofrecidas en el mercado mantenga una relación directa con el nivel salarial”*

(Sánchez López, 2010, pág. 27).

Dentro del planteamiento neoclásico, la demanda de trabajo, tampoco posee alguna característica que la diferencie de la demanda de cualquier otro bien o servicio. Así, las empresas (que tienen como fin último la maximización de sus ganancias), toman la decisión de contratar un trabajador adicional, siempre y cuando el ingreso que esperan obtener por el aumento de la producción sea superior al salario del trabajador.

El pensamiento neoclásico, por tanto, explica los cambios en la oferta y demanda de trabajo, a partir de la productividad marginal y la maximización de la utilidad por parte de los trabajadores. De acuerdo con este marco de análisis, la estructura salarial refleja la heterogeneidad de los trabajadores y las diferencias en la inversión en capital humano. Aborda el estudio del mercado de trabajo por el lado de la oferta y considera que los trabajadores pueden elegir “libremente” su empleo dentro de un rango de opciones que ofrece el mercado de trabajo, de acuerdo con sus preferencias y capacidades personales, las cuales también determinarán su nivel de remuneración (Martínez Soria, 2008, pág. 5) y (Sánchez López, 2010, pág. 27).

A pesar de las diversas críticas a este enfoque, ha ejercido una importante influencia en la implementación de la política económica y en el discurso económico reciente. Prueba de ello es el otorgamiento del Premio Nobel de Economía 1992, al economista Gary S. Becker, por sus investigaciones sobre la relación entre el nivel de remuneración y la "inversión en la fuerza de trabajo". En sus trabajos, siempre ha defendido el enfoque neoclásico de los "recursos humanos" y explicado las diferencias salariales a partir de las variaciones en el

capital humano acumulado de los trabajadores, rechazando explícitamente otras explicaciones (Pries, 1997, pág. 75).

De esta corriente de pensamiento económico, se deriva la Teoría del Capital Humano<sup>3</sup>, que plantea que el origen de la estructuración del mercado de trabajo se centra en factores asociados con la oferta de trabajo (particularmente en las diferencias de *capital humano*<sup>4</sup> de la población activa) y sugiere la existencia de una relación positiva entre la formación, la productividad y los ingresos, y negativa entre la formación y el desempleo. De acuerdo con esta teoría, la formación de los trabajadores ocupa un papel central en la explicación del origen de la segmentación. Actualmente, este planteamiento sigue teniendo gran importancia y ha constituido un referente para el desarrollo de nuevas corrientes ya que “la mayor parte de las teorías segmentacionistas fundamentan sus postulados bajo una visión crítica de la teoría del capital humano” (Sánchez López, 2010, pág. 17).’

Entre sus representantes puede citarse a Marshall, quien distinguió diferentes grupos de trabajadores atendiendo a su nivel de cualificación; Cairnes (1874) quien consideró la existencia de grupos no competitivos como una característica básica de los mercados de trabajo; y Mill, quien encontró evidencias de que otras variables sociales podían actuar en contra del principio de equidad defendido por Adam Smith.

### La corriente keynesiana

Para la teoría keynesiana, el mercado no funciona en condiciones de competencia perfecta y en relación con el mercado de trabajo, los ajustes entre la Oferta Agregada y la Demanda Agregada se dan vía empleo y no salario (al contrario de lo planteado por la teoría neoclásica). Desde esta perspectiva, la

---

<sup>3</sup> El origen de la moderna Teoría del Capital Humano se sitúa según Toharia, en la década de los cincuenta, como resultado de las investigaciones destinadas a solventar los problemas de crecimiento económico (fundamentalmente en Estados Unidos). No obstante, fue en la década de los sesenta cuando cobró importancia a partir de trabajos de investigadores de la Escuela de Chicago y de una publicación de Gary Becker sobre el capital humano. En 1959, la teoría fue anunciada por Theodore Schultz y en octubre de 1962 se publicó en el *Journal Political Economy* un volumen dedicado a la “Inversión en seres humanos”, que incluía capítulos preliminares de la obra de Becker “Human Capital”, que sería publicada en 1964. Posteriormente y a partir de los años 70, crecieron los trabajos realizados en este campo. De cualquier manera, sus principales precursores fueron Becker, Schlutz y Mincer (Sánchez López, 2010, pág. 37).

<sup>4</sup> El *capital humano* ha sido definido por la Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico como: “... el conocimiento, las competencias y otros atributos que poseen los individuos y que resultan relevantes a la actividad económica...”, citado por [Díaz, Ana Mercedes, 2009: 51].

demanda agregada (DA) determina los niveles de producción y empleo y la demanda laboral fluctúa en función de la demanda global de producción y los salarios nominales son fijos a la baja (dependen de las gestiones y funcionamiento de los sindicatos y de la existencia de información imperfecta).

De acuerdo con esta postura, el nivel de empleo depende fundamentalmente de las fluctuaciones en la actividad económica, derivadas de las expectativas de demanda del producto o servicio en el mercado y se postula la posibilidad de que exista un “desempleo involuntario”. La situación de pleno empleo a la que se hace referencia en el análisis tradicional (clásico), en donde la única posibilidad de que exista desempleo es el friccional o el voluntario, no tiene cabida en este modelo. De ahí que se plantee la necesidad de la intervención estatal para llevar a la economía hacia el pleno empleo.

De acuerdo con esta Teoría, en la explicación de la segmentación del mercado de trabajo, intervienen varios elementos tales como los sindicatos, las normas sociales, las instituciones, la competencia entre los distintos productores, la incertidumbre respecto al largo plazo, la calidad de la mano de obra o fuerza de trabajo y los distintos salarios de reserva de los trabajadores, entre otros (Uribe, 1987).

### **La Corriente institucionalista o Economía Institucional**

Como se mencionó antes, a mediados del siglo XX, varios académicos e investigadores retomaron el interés por entender e investigar las diferencias encontradas al interior del mercado de trabajo y por conocer sus causas. Las aportaciones que en este sentido hicieron Fisher (1951), Kerr (1954), Dunlop (1966) y Doeringer y Piore (1971) propiciaron nuevos debates acerca de los fundamentos de la estructuración de los mercados de trabajo, dando lugar al surgimiento de diversas teorías, contenidas bajo el enfoque de la segmentación del mercado de trabajo y enfocadas en analizar los factores que provocan esta estructuración.

La Economía Institucional se caracteriza por la gran importancia que se concede al estudio de las instituciones sociales; la consideración de la sociedad como un organismo diferente a la suma de sus componentes y por considerar al individuo como un agente activo y no sólo como objeto de las relaciones económicas

(Sanz Serrano, 2006, pág. 57). Las teorías que se encuentran agrupadas dentro de la corriente institucionalista, de acuerdo con algunos investigadores (Sánchez López, 2010), (Fernández Huerga, 2012), (Uribe, 1987), pueden estudiarse a partir de su evolución a lo largo de generaciones.

### Institucionalistas-segmentacionistas de primera generación

También llamada Escuela de Wisconsin, esta corriente de pensamiento, se desarrolló aproximadamente de 1890 a 1930/1940. Entre sus características se encuentra la absoluta oposición al modelo del agente económico racional y maximizador de utilidades y el hecho de considerar que los requerimientos de la demanda (los imperativos del proceso productivo y el desarrollo de las nuevas tecnologías), las instituciones y el Estado, ejercen una influencia significativa en la estructura que presentan los mercados de trabajo.

Dentro de esta corriente, podemos ubicar autores como el sociólogo y economista Thorstein Veblen (1857-1929), quien rechazó la existencia de mercados competitivos y la idea del *Homo Economicus*<sup>5</sup>; a su discípulo, el economista Wesley Clair Mitchell (1874-1948), a Beatrice Potter Webb (1858-1943) y Sydney James Webb (1859-1947), a los economistas Richard Ely (1854-1943), John R. Commons (1862-1945), fundador de la escuela de Wisconsin y Summer Slichter (1892–1959) y al economista e historiador Selig Perlman (1888-1959).

Existen dos planteamientos que concentran las principales discusiones de esta corriente de pensamiento: el primero, se relaciona con el concepto de “valor razonable” desarrollado por John Commons, que implicaba que las transacciones llevadas a cabo en el mercado laboral, no estaban sujetas a precios competitivos (como dicta el enfoque tradicional), sino que dependían de un conjunto de reglas consuetudinarias que evolucionaban en el tiempo; y el segundo, tenía que ver con la hipótesis acerca de una posible relación de poder desigual entre trabajadores y empleadores, que impactaba tanto en la determinación de los salarios, como en el resto de las condiciones laborales.

---

<sup>5</sup> Es el concepto utilizado en la Escuela Neoclásica de Economía para modelar el comportamiento humano.

Los seguidores de esta corriente, proponían una visión dinámica, interdisciplinaria y compleja en la que intervenían múltiples factores de distinta naturaleza, que debían ser incorporados al análisis (Sánchez López, 2010).

### Institucionalistas-segmentacionistas de segunda generación

También conocida como corriente neoinstitucionalista o estructuralista de los años cincuenta, se desarrolló aproximadamente de 1940 a 1965. En general, los representantes de esta segunda generación coinciden en mantener una postura escéptica en relación con el modelo neoclásico de competencia perfecta, y plantean la existencia de una estructura segmentada de los mercados de trabajo, en cuya configuración influyen factores de muy distinta naturaleza: económicos, sociales, institucionales y tecnológicos; y que en ocasiones, la estructura de empleos y salarios que presenta cada segmento, está más presionada por fuerzas institucionales que por fuerzas competitivas.

Esta corriente influyó de manera importante en el desarrollo del enfoque de los mercados de trabajo segmentados y especialmente en el surgimiento de la Teoría de la Dualidad de Michael J. Piore (1940) y Peter B. Doeringer. Tuvo entre sus representantes a investigadores como John Thomas Dunlop (1914-2003), Clark Kerr (1911-2003), Richard Allen Lester (1908-1997), Lloyd G. Reynolds (1911-2005), A. Ross, R. Livernash y Joseph L. Fisher (1914-1992) [Sánchez López, 2010].

Dunlop, entendía el mercado de trabajo como un “sistema de relaciones industriales” (el cual formaba parte del sistema social), integrado por trabajadores y empresarios, sus respectivas organizaciones, y el Estado; los cuales se interrelacionan en un entorno específico determinado a su vez por tres elementos: las características tecnológicas del lugar de trabajo, los imperativos del mercado o presupuestarios y la distribución de poder generalmente desigual (muchas veces más favorable para los empresarios que para los trabajadores).

Lo anterior le llevó a plantear que el sistema de relaciones industriales está muy relacionado con los problemas de determinación salarial. Dentro de sus aportaciones está el hecho de que introdujo los conceptos de “agrupamiento de puestos” (job cluster) y “contornos salariales” (wages contours) como base de la

formulación de su teoría sobre la determinación de los salarios y desarrolló una teoría sobre los mercados de trabajo externos e internos (1958).

El economista y administrador Clark Kerr (1911-2003) retomó las aportaciones de Fisher sobre los mercados de trabajo no estructurados y propuso que no existía un único y gran mercado de trabajo, sino que éste estaba segmentado en varios estratos. Observó que, aunque había grupos de trabajadores que competían entre ellos, no todos lo hacían por los mismos puestos de trabajo.

A continuación, propuso un modelo dual de mercados de trabajo, basado en la distinción entre “mercados internos” y “externos” y denominó dicha segmentación como mercados estructurados y no estructurados (de manera similar a lo que identificaron Doeringer y Piore en su teoría de la dualidad). De acuerdo con ésta, en los mercados internos, los aspectos institucionales y consuetudinarios poseen un peso importante, y sus trabajadores tienen mejores condiciones de trabajo y están más protegidos; mientras tanto, en los mercados externos, las reglas de operación son más parecidas a las que operan en los mercados de trabajo competitivos (Sánchez López, 2010) (Pries, 1997, pág. 74).

Con su “teoría sobre la balcanización de los mercados de trabajo”, Kerr fue uno de los primeros autores en hablar acerca de la existencia de “mercados institucionales” de trabajo. De acuerdo con esta Teoría, para ciertos oficios y profesiones al igual que para ciertas empresas, existen “reglas institucionales” en vez de la simple lógica mercantil de oferta y demanda. Su argumento central era que “las formas y normas de capacitación, de reclutamiento, de asignación y de remuneración no se rigen por la simple lógica de competencia y de mercado”, sino que dependen de la forma en que las empresas (principalmente las grandes y medianas), definen sus propias reglas y prácticas de capacitación, asignación de puestos, políticas salariales y de ascenso.

Joseph L. Fisher (1914-1992), quien a partir de su estudio sobre el mercado laboral agrícola de California, concluyó que, por el contrario de lo que establecen los fundamentos teóricos tradicionales, los mercados de trabajo normalmente no funcionaban de forma competitiva. Dentro de esta corriente también puede ubicarse a Lloyd G. Reynolds, con trabajos acerca de la estructura de los mercados de trabajo.

## Institucionalistas-segmentacionistas de tercera generación

Los representantes de esta corriente desarrollada a partir de la década de los setenta, defendieron un enfoque multicausal de la segmentación del Mercado de Trabajo. Consideraron importantes los factores asociados a la demanda (incertidumbre, tecnología o estrategias empresariales) pero además, recuperaron la importancia de la oferta de trabajo en el análisis de los fundamentos de la segmentación. Bajo este enfoque multicausal, incorporaron elementos como los procesos de reproducción social, la intervención del Estado y las asociaciones colectivas de sindicatos.

Cabe destacar que al interior de este grupo de investigaciones consideradas como de tercera generación, es posible distinguir cuatro grandes corrientes de pensamiento que dan lugar a diferentes posturas respecto a la segmentación del mercado laboral: los que situaron el origen de la segmentación en la demanda de trabajo; quienes se centraron en las relaciones de poder desiguales entre trabajadores y empleadores; quienes la explicaron a partir de las prácticas de gestión de la mano de obra (demanda); y las que se derivan de trabajos empíricos a partir de la teoría del capital humano (Sánchez López, 2010, pág. 39).

### 1) Origen de la segmentación por el lado de la demanda de trabajo

Dentro de esta corriente, representada por Michael Piore, Peter Doeringer, Paul Osterman y Lester Thurow, adquieren especial importancia los factores tecnológicos e institucionales, como parte de la explicación de la segmentación laboral.

### 2) Origen de la segmentación a partir de la existencia de relaciones de poder desiguales entre trabajadores y empleadores

Esta se desprende de la corriente analítica marxista, y en ella destacan las aportaciones de investigadores laborales como Richard Edwards, David Gordon y Michael Reich, quienes explican la segmentación a partir de las relaciones de poder desiguales, entre trabajadores y empleadores.

### 3) Origen de la segmentación a partir de las prácticas de gestión de la mano de obra

Dentro de esta corriente se ubica la vertiente laboral feminista que defiende, contrariamente a los supuestos planteados por el modelo convencional, que las desigualdades en el acceso a los distintos segmentos, no son reflejo exclusivamente de las diferencias de productividad de los trabajadores — oferta— sino de las prácticas de gestión de la mano de obra —demanda— que a su vez, no son independientes de las características de la oferta de trabajo. En esta línea destacan los trabajos de Humphries y Rubery (1984) y Antonella Picchio, entre otros.

- 4) Las que se derivan de trabajos empíricos a partir de la teoría del capital humano

En esta corriente, la formación (capital humano) ocupa un papel central en el análisis del origen de la segmentación laboral.

#### [Institucionalistas-segmentacionistas de cuarta generación](#)

De acuerdo con Peck (1996), dentro de lo que podría constituir una cuarta generación, se incorporan nuevos planteamientos al análisis de la segmentación laboral que antes habían quedado relegados a la condición de factores externos, como son los factores socio-institucionales y culturales (entre ellos la familia) y los procesos históricos y evolutivos tanto de los sistemas productivos como de los reproductivos.

Dentro de esta corriente, se plantea tanto la necesidad de mantener una visión interdisciplinaria del mercado de trabajo y de considerar el ámbito local como unidad de análisis importante para el estudio de la segmentación de los mercados de trabajo. En este sentido, destacan los trabajos de Ball (1980), Coombes (1986), Casado (2000), Newell y Papps (2001), Newell y Perry (2001), Coombes (2002), Feria (1996 y 2004), y Orr (1997) entre otros, en relación con la delimitación de los mercados de trabajo locales y los trabajos de Banyuls y Cano (1996), Peck (1992 y 1996), Casado (2000), Hanson and Pratt (1992), que se centran en el estudio de la conceptualización y configuración de los mismos.

#### [Nuevas líneas de investigación](#)

A partir de la década de 1980, se abrieron nuevas líneas de investigación empírica y teórica que continuaron la tendencia por parte de las Ciencias Sociales, de buscar explicaciones de los distintos hechos y fenómenos ocurridos

en el mercado de trabajo, alternativas al modelo dominante desprendido de la teoría económica ortodoxa. Dentro de los más importantes se encuentran: las corrientes sobre la segregación del mercado de trabajo por género; la ampliación de las investigaciones sobre los mercados de trabajo locales; un campo que parte de la aplicación del enfoque sobre las redes sociales y otro, que de acuerdo con (Pries, 1997, pág. 82), podría llamarse “la búsqueda de las instituciones estructurantes de la dinámica del empleo”.

Las corrientes provenientes del pensamiento feminista y las investigaciones sobre la segregación del mercado de trabajo por género

Estas corrientes se comienzan a desarrollar principalmente a finales de la década de 1970, y a diferencia de las aportaciones de las distintas corrientes en años anteriores, recuperan la importancia de la oferta de trabajo en el análisis de los fundamentos analíticos de la segmentación.

Junto con las corrientes segmentacionistas de segunda y tercera generación, proponen un enfoque histórico para comprender los procesos laborales y la estructura de los mercados de trabajo e incorporan nuevos elementos que, tanto desde el enfoque convencional como desde las teorías segmentacionistas anteriores, se consideraban externos al modelo (posición competitiva de las empresas en el mercado, el contexto social e institucional, el reparto de trabajo dentro del hogar, los ciclos económicos del mercado y los ciclos de vida de las personas, por ejemplo). Dentro de sus representantes se encuentran Wilkinson (1981), Michael Reich (1984), Jane Humphries (1948- ) y Antonella Picchio (1941- ).

Estos investigadores plantean que no es posible entender el comportamiento de hombres y mujeres en los diferentes segmentos del mercado de trabajo, sin referirse a las pautas de la división del trabajo en la sociedad. Además, “Esta división del trabajo, funciones productivas y reproductivas siempre e ineludiblemente incluye elementos de poder y de dominación” en las sociedades patriarcales que se caracterizan por una asimetría de poder entre hombres y mujeres muy acentuada (Pries, 1997, pág. 80).

## Corrientes que plantean la existencia de mercados de trabajo locales

Este enfoque surgió hacia la década de 1980's y se desarrolló principalmente en Estados Unidos y, en general, se basa en los resultados y conclusiones a partir de estudios empíricos y estadísticos. Uno de los planteamientos centrales de los que parten, es que la mano de obra como mercancía, no tiene la misma movilidad espacial que el resto de mercancías, sino que, por el contrario, para la mayor parte de los oferentes de mano de obra, existen factores limitantes de la movilidad regional muy importantes, que tienen que ver con la vida social y familiar de los trabajadores. Así, bajo este enfoque, es posible explicar las diferencias en los niveles salariales, tasas de ocupación y empleo y la abundancia o escasez de ciertos tipos de trabajadores en diferentes regiones de un país, por ejemplo.

### Enfoque sobre las redes sociales

De acuerdo con esta postura y a partir de los resultados de diversos trabajos empíricos, se argumenta que existe una relación directa entre el peso de las redes sociales y los mecanismos de reclutamiento, asignación y remuneración de los trabajadores, por lo que frecuentemente, los actores del mercado de trabajo, obtienen información mediante relaciones sociales y directas de confianza. Por tanto, esta idea rompe con los supuestos derivados del pensamiento económico ortodoxo en relación con la información perfecta y el funcionamiento del mercado.

### La búsqueda de las instituciones estructurantes de la dinámica del empleo

Según Ludger Pries, esta corriente integra varios enfoques que tienen como meta lograr lo que él llama una "sociologización" de la teoría del mercado de trabajo. En general, tienen como objetivo común explicar y entender los mecanismos, normas y prácticas de cualificación, reclutamiento, movilidad horizontal y vertical, y remuneración de la mano de obra y su objeto de estudio son los procesos y, sobre todo, los movimientos de personas según la posición en el trabajo. Dentro de estas puede citarse una línea de investigaciones de trayectorias de vida y de trabajo, desarrolladas a partir de los años ochenta en Estados Unidos, Alemania y Francia. Entre los resultados obtenidos a partir de estudios empíricos recientes, enmarcados en estas líneas de investigación, al analizar comparativamente diferentes grupos ocupacionales, se encontraron por ejemplo, cuatro instituciones sociales que estructuran la dinámica en el empleo:

el mercado, la profesión, la organización y el clan o la red social - personal, lo cual, según Pries, se plasma en la regularidad de las trayectorias laborales, por ejemplo [Pries, 1997: 83].

### **Segmentacionistas de orientación marxista**

Al igual que la corriente institucionalista – segmentacionista de tercera generación, esta corriente se empezó a desarrollar hacia la década de 1970 y se caracteriza porque encuentra que, dentro de las causas de las diferencias en la estructura laboral, se encuentran las relaciones de poder desiguales entre trabajo y capital (fuerza de trabajo y empresas), inherentes al sistema capitalista. Considera que el principal factor de discriminación entre las distintas situaciones laborales, está dado por los diferentes sistemas de control de la fuerza de trabajo. Dentro de sus representantes puede citarse al economista Samuel Bowles (1939- ), Herbert Gintis (1939 -), Richard C. Edwards, Michael Reich y David M. Gordon (1973) [Sánchez López, 2010: 12].

### **Los distintos tipos de segmentación desde la perspectiva empírica**

Desde finales de la década de 1970 y principios de la de 1980 hasta el presente, han aparecido varios trabajos empíricos, que analizan y explican los factores que dan origen a la segmentación, así como la posibilidad o no de que exista movilidad entre los segmentos. En términos generales, estos trabajos han coincidido en considerar que los factores que intervienen en la configuración de las estructuras laborales en los distintos casos estudiados, son múltiples. Como resultado de estos trabajos, cada uno de los investigadores obtuvo un número de segmentos y una caracterización de los mismos, diferente. En ese sentido, tal vez una de las aportaciones más importantes desde esta perspectiva, ha sido mostrar que “la segmentación laboral lejos de ser universal, viene determinada por combinaciones particulares de factores de diferente naturaleza: sociales, económicos, institucionales, culturales e incluso familiares” (Sánchez López, 2010, pág. 14).

### **Diferentes propuestas de segmentos o estratos en el Mercado de Trabajo**

Desde la perspectiva de los sectores económicos o de las empresas, se desarrollaron dos tipos de teorías de la segmentación del mercado de trabajo: la teoría dual del mercado de trabajo, que defiende la existencia de dos mercados

(internos y externos), que propusieron Kerr (1954), Doernger y Piore (1971) y la teoría sobre la segmentación tripartita del mercado de trabajo, expuesta por Bluestone (1970).

La teoría dual fue desarrollada por Kerr, Doernger y Piore, quienes consideraron que se podía clasificar a las empresas en función de su forma de gestión del personal. De acuerdo con ésta, los mercados internos, eran definidos como una unidad administrativa o un establecimiento industrial, en donde los salarios y la asignación del trabajo, se regían por un conjunto de reglas y procedimientos administrativos, y las empresas tenían sus propias reglas en cuanto a la fijación de salarios, condiciones de trabajo o la promoción a otros cargos. Los mercados externos en cambio, estaban conformados por las empresas en donde los niveles salariales y la asignación de los puestos de trabajo, obedecían a las leyes de mercado (como proponía la teoría neoclásica) y donde los empleados eran perfectamente competitivos (Leduc & Genevois, 2012, pág. 4).

Desde esta perspectiva se fueron desarrollando a lo largo del tiempo varias propuestas que, aunque presentan ciertas variaciones, pueden inscribirse dentro de la teoría dual. De ahí que haya propuestas en las que se considera la existencia de un mercado primario y uno secundario; o la de un primario dividido en dos segmentos (superior e inferior) y un secundario; o un mercado primario conformado por 2 estratos (subordinado y otro independiente) y un mercado secundario; o la de un mercado primario conformado a su vez por mercados internos o estructurados) y uno secundario, integrado por mercados internos poco desarrollados.

La otra propuesta es la de la segmentación tripartita del mercado de trabajo, desarrollada por Bluestone, quien propuso una división tripartita de la economía y luego de observar el funcionamiento de las estructuras industriales, consideró que la segmentación del mercado de trabajo se podía explicar a partir de las características de la economía y de las empresas.

De esta forma distinguió la siguiente división tripartita de la economía: del centro, periférica e irregular. La primera, compuesta por las actividades de las empresas más grandes y generalmente de la industria automotriz, petrolera o aeroespacial; la segunda, integrada por las actividades de empresas pertenecientes a otros sectores (agricultura, comercio al por menor, servicios, entre otros); y la tercera,

donde se concentran con mayor frecuencia las actividades informales y clandestinas. Esta misma división, es la que, de acuerdo con esta propuesta, da lugar a la división o segmentación del mercado de trabajo en tres partes.

Finalmente, se pueden citar otros trabajos y propuestas, que coinciden en considerar que el mercado laboral sí está segmentado, pero que el número de segmentos o estratos puede ser mayor a dos o tres y que este número dependerá del tipo de mercado, región, país, entre otras características.

### Teorías de la segmentación explicadas a partir del nivel de empleo

Según estas teorías, los principales elementos considerados como causantes de la segmentación, son los niveles salariales y el grado de estabilidad en el empleo. Sin embargo, existen otros factores tomados en cuenta y que están ligados al empleo, como las condiciones de trabajo, la formación y las situaciones bajo las que se dan los ascensos. De acuerdo con (Leduc & Genevois, 2012), es posible identificar 3 teorías de la segmentación, explicadas a partir del nivel de empleo: la teoría dual, las extensiones de la teoría dual del mercado de trabajo y el modelo de flexibilidad segmentada o “segmentación flexible”.

#### La teoría dual

El origen de esta vertiente se remonta a finales de la década de 1960, cuando tuvieron lugar una serie de acontecimientos en el mercado de trabajo (persistencia de la pobreza, desigualdades salariales, discriminación, fracaso de algunos programas de educación y formación, entre otros), que no parecían encajar con los planteamientos teóricos predominantes (del análisis neoclásico y la teoría del capital humano, principalmente).

De acuerdo con esta teoría, es posible observar dos divisiones del mercado de trabajo o dicho de otra forma, la coexistencia de dos mercados de trabajo, en donde los elementos que definen a los segmentos están dados por las características del empleo, principalmente el nivel salarial y el grado de estabilidad en el empleo (aunque en segundo término, también se consideran cuestiones relacionadas con las condiciones generales de trabajo, la formación o capacitación y con las promociones). Sus principios se oponen a lo expuesto por la teoría de las diferencias salariales compensatorias (A. Smith), según la cual los malos empleos serían compensados por mejores remuneraciones, y

concluye que, por el contrario, los buenos empleos son mejor remunerados y viceversa.

Así, la primera división (mercado primario o de los buenos empleos), se caracteriza porque los empleos son estables, bien remunerados y los trabajadores son capacitados por las mismas empresas y tienen posibilidades reales de ascenso. La segunda (mercado secundario o de los malos empleos), se caracteriza porque los empleos son precarios, mal remunerados y en donde los empleados deben capacitarse ellos mismos y las posibilidades de ascenso, son casi inexistentes, mientras que las posibilidades de pasar de un empleo a otro (pero sin mejorar sus condiciones salariales y de trabajo) o de transitar del empleo al desempleo son numerosas, por lo que las tasas de desempleo también son más altas en este mercado.

Finalmente, aunque según esta teoría las características individuales de los trabajadores no definen la estructuración de los segmentos, numerosos estudios han puesto en evidencia que hay una fuerte concentración de cierto tipo de individuos en cada segmento. Las diferencias entre estos tipos de individuos tienen que ver en general con el nivel de calificación, la edad, el género y la pertenencia a una etnia (Leduc & Genevois, 2012).

#### Las extensiones de la teoría dual

Con el paso del tiempo y gracias a la aportación de varios teóricos e investigadores, la teoría dual ha sido completada o extendida, a partir de la desagregación del sector primario. Los antecedentes de estas divisiones, se encuentran en las aportaciones del mismo Piore (1972), quien distinguió al interior del mercado primario, un estrato superior y uno inferior. En el estrato superior, se ubican los trabajadores que cuentan con cierto grado de calificación, una cierta personalidad e iniciativa demostradas y corresponde a cargos de nivel gerencial, bien remunerados y con perspectivas de ascenso laboral. En el estrato inferior, las actividades son más estandarizadas y los empleados, menos independientes, pues deben cumplir con normas y establecimientos administrativos bien definidos (Leduc & Genevois, 2012).

En el mismo sentido, Reich, Gordon y Edwards (1973) propusieron una subdivisión del mercado primario, desagregándolo en primario independiente y

dependiente, con características muy similares a las de los estratos inferior y superior de Piore.

### **El modelo de flexibilidad segmentada o “segmentación flexible”**

El origen de este modelo es de data mucho más reciente y se remonta a la década de 1980, cuando tuvieron lugar una serie de cambios en la gestión de la mano de obra por parte de las empresas, como consecuencia de las crisis que estallaron en varias partes del mundo, del creciente desempleo y la disminución del ingreso. Este enfoque plantea la segmentación del empleo en función del estatus de los trabajadores, pero su novedad radica en el hecho de que esa segmentación se da al interior de la misma empresa, en la que coexisten los empleados del “núcleo” y los de la “periferia”.

Los primeros, se definen como aquellos que tienen acceso a mejores condiciones de trabajo, con empleos más estables, mejor remunerados, perspectivas de ascenso y permanencia y que trabajan generalmente a tiempo completo. Por el contrario, los de la periferia, están menos calificados, poseen generalmente contratos temporales, ocupan cargos que podrían ser subcontratados, tienen pocas perspectivas de ascenso y frecuentemente trabajan a tiempo parcial.

La segmentación del mercado de trabajo desde el nivel de los "Empleados" (teoría de los "insiders-outsiders")

Esta teoría se desarrolló inicialmente para explicar el aumento simultáneo del desempleo y los salarios, y parte de la premisa de que las personas no tienen acceso a las mismas oportunidades de empleo en el mercado laboral. En este marco, Lindbeck y Snower (1986; 2001; 2002) estudiaron el comportamiento de estos individuos y señalaron la existencia de un contraste entre los que están empleados (insiders) y los candidatos desempleados (Outsiders).

De acuerdo con esto, la hipótesis es que los trabajadores que están empleados, tienen cierto poder para influir en las decisiones sobre los salarios y el empleo, por ejemplo. El argumento es que para las empresas, resultaría mucho más costoso reemplazar a los empleados existentes, que ya han sido formados o capacitados en conocimientos específicos, por aquellos desempleados o sin formación (Leduc & Genevois, 2012).

En resumen, se puede observar que hay un número importante de enfoques y propuestas que pueden englobarse dentro del concepto de Teorías de la Segmentación del Mercado de Trabajo (TSMT).

### **1.3 Características del mercado de trabajo en México**

#### **1.3.1 Acerca de las fuentes de información estadística empleadas**

Para llevar a cabo el análisis de las características del mercado de trabajo en México, tanto a nivel agregado como en la desagregación por segmentos que se describirá en el capítulo 3, se utilizaron como fuente de información las encuestas de empleo levantadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Para abarcar el periodo de estudio (2000-2012), fue necesario emplear tanto las bases de datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), como las de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), que sustituyó a la primera desde el año 2005. Debido a lo anterior, hay que advertir que aunque se trata de dos instrumentos con características similares, muchos de los datos no son estrictamente comparables, pero sí permiten tener una idea acerca de la tendencia o el comportamiento de algunas variables o características de los trabajadores ocupados.

Aunque no es el propósito de esta investigación, se mencionarán brevemente algunos de los antecedentes de estas encuestas y las principales diferencias entre ambas, para presentar una idea más clara acerca de las posibilidades de comparar la información arrojada por cada una de ellas.

La Encuesta Nacional de Empleo (ENE) fue un proyecto estadístico que estuvo vigente desde 1988 hasta diciembre de 2004<sup>6</sup>, con la finalidad de obtener información sobre la estructura ocupacional del país a nivel nacional (incluyendo áreas más y menos urbanizadas) y que complementó la información proveniente de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

---

<sup>6</sup> El levantamiento de la ENE empezó en 1988 y volvió a realizarse hasta 1991, momento a partir del cual se hizo bianual (1991, 1993, y 1995), para luego llevarse a cabo cada año desde 1996 hasta 2004, fecha en la que se levantó por última vez bajo ese formato.

Hacia finales del 2000, mientras seguía vigente la ENE, tuvieron lugar una serie de revisiones internas en el esquema ENE-ENEU, que originalmente tenía como objetivo actualizar algunos instrumentos de captación y ciertos procesos de trabajo, pero que al ir avanzando, plantearon la posibilidad de sustituir ambas encuestas, por una sola, que tuviera cobertura a nivel nacional, con un levantamiento continuo, que estuviera integrada al sistema de encuestas de hogares y al mismo tiempo respondiera a las recomendaciones, características y necesidades, de las encuestas de empleo a nivel internacional (particularmente de la OCDE).

Luego de una serie de reuniones, el diseño, elaboración y prueba de nuevos instrumentos de captación, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), comenzó a levantarse formalmente en 2005, integrando la información que antes se captaba mediante la ENE y la ENEU.

Las diferencias entre la ENE y la ENOE se dan principalmente<sup>7</sup> en términos conceptuales, particularmente en relación con los criterios que se emplean para distinguir los límites entre el empleo y el desempleo, así como entre lo que es o no, una actividad económica (en donde han jugado un papel importante los criterios y estándares de la OCDE y la OIT) y cuyas diferencias pueden tener un impacto en las tasas de empleo y desempleo por ejemplo.

Al respecto, hay que destacar cuatro: el término de “iniciadores de un próximo trabajo”, el de “ausentes temporales”, la delimitación acerca de lo que constituye o no una actividad económica o bien, una transferencia de recursos entre hogares, y finalmente, el que tiene que ver con el rango de edad de la Población Económicamente Activa (PEA).

La expresión “iniciadores de un próximo trabajo”, se refiere a los individuos que declararon no haber estado ocupados en el periodo de referencia, ni haber estado buscando un empleo porque estaban próximos a tener uno. En la ENE, este sector de la población se consideraba como parte de los ocupados, mientras que, de acuerdo con los criterios de la ENOE, forman parte de la población desocupada, pues se considera que el hecho de “comenzar a trabajar

---

<sup>7</sup> Las otras diferencias entre la ENE-ENEU y la ENOE, se dan en términos de mejoras en los instrumentos de captación, que permiten hacer un análisis más fino y distinguir con mayor precisión, la desocupación y la subocupación, aunque esta distinción no resulta relevante para los fines de esta investigación.

próximamente” es algo que todavía no se concreta y más allá de la propia expectativa del declarante, no habría elementos que garanticen que ese hecho se concretará.

Los "ausentes temporales", incluyen a los individuos que dicen tener una ocupación, aunque no la realizaron en el periodo de referencia de la Encuesta, por distintos motivos. En este caso, existen dos posibilidades: la primera, es que el individuo efectivamente tenga un vínculo laboral y que el motivo por el que no haya trabajado en la semana de referencia sea a causa de estar enfermo o de vacaciones, por ejemplo. En ese caso, no hay ningún problema por considerarlos como parte de los ocupados.

La otra posibilidad, sin embargo, es que no exista un vínculo laboral como tal, sino que se trate, por ejemplo, de personas que trabajan por cuenta propia y que además durante su ausencia no perciban ningún ingreso. Bajo el esquema de la ENE, estas personas eran consideradas como ocupados, en virtud de la declaración del encuestado de retornar próximamente a desempeñar su oficio. De acuerdo con los criterios de la ENOE y las recomendaciones de la OCDE, estas personas serían consideradas como desocupados, pues se centra más la atención en la situación actual y no en la expectativa de incorporarse próximamente a su ocupación.

En cuanto a la delimitación acerca de lo que constituye o no una actividad económica, el esquema de la ENE presentaba problemas para ubicar casos de pseudoprestación de servicios y de mendicidad disfrazada, quedando más bien en el declarante, su clasificación como “ocupado” o “no ocupado”. Bajo los nuevos criterios (ENOE), la delimitación de la actividad económica está más relacionada con el hecho de definir si el bien o servicio que el individuo produce o presta es demandado por el mercado o si más bien estará destinado a ser una transferencia al interior del hogar.

En cuanto al elemento del rango de edad para definir a la PEA, bajo el esquema de la ENE, se consideraba como Económicamente Activas, a las personas de 12 años y más. Según el esquema de la ENOE, se consideraría como parte de la PEA a las personas de 14 años o más, debido a que esta era la edad “legal” a la que las personas podían incorporarse al mercado laboral, según la legislación mexicana, pero posteriormente este criterio sufriría una nueva modificación al

aprobarse en 2014, la reforma constitucional<sup>8</sup> que cambió la edad mínima para trabajar de 14 a 15 años.

En términos generales, el impacto de estas diferencias conceptuales entre la ENE y la ENOE se da principalmente en relación con el volumen de la PEA y de su distribución entre ocupados o desocupados. En el caso de los “iniciadores de un próximo trabajo” y los “ausentes temporales”, se podría presentar un incremento en el número de desocupados y una disminución en la cantidad de ocupados, manteniéndose constante la PEA y dando como resultado una mayor tasa de desempleo.

Los cambios derivados de la consideración de ciertas actividades como económicas o no económicas, podrían implicar, principalmente, una disminución tanto de la PEA como de la cantidad de ocupados, generando una menor tasa de desempleo.

Las modificaciones referentes al rango de edad para considerar a la PEA, podrían generar una disminución de la PEA y un aumento de los ocupados o de los desocupados. Sin embargo, de acuerdo con el INEGI:

*“los menores de 12 y 13 años difícilmente pueden manifestarse como buscadores de trabajo o tratando de insertarse en mercados laborales por la vía de una solicitud de empleo, cuando la ley establece como la edad mínima para ello los 14 años. Lo anterior significa que al enfrentar barreras de este tipo el grupo de 12 y 13 años tenía una presencia asimétrica en los componentes de la tasa [de desempleo abierto], formando parte del denominador pero teniendo muy pocas probabilidades de hacerlo en el numerador (buscadores de trabajo) por barreras de carácter legal”* (INEGI, 2005, pág. 17).

Esto implica que lo más probable sería que afectara la tasa de desempleo a la baja.

---

<sup>8</sup> Esta Reforma al artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 17 de junio de 2014. Luego de dicho decreto, el INEGI emitió un comunicado el 12 de febrero de 2015, mediante el cual informó que en cumplimiento de las recomendaciones de la OIT y obedeciendo a la reciente reforma constitucional, se modificaría la presentación de los resultados de la ENOE a partir del IV trimestre de 2014, considerando a la población de 15 años y más.

En consecuencia, las principales diferencias podrían darse en términos de las tasas y niveles de empleo o desempleo, pero no en relación con las características particulares que al interior de cada segmento pueda o no tener algún trabajador, o sobre las condiciones laborales bajo las cuales está ocupado (horas trabajadas, tipo de contrato, ocupación principal, nivel de ingreso).

De cualquier forma, cuando se trataba de datos globales, se utilizaron en la medida de lo posible, datos a partir de series de la ENE homologadas con criterios de la ENOE.

### 1.3.2 El mercado de trabajo en México a nivel agregado

Antes de analizar las características de la segmentación del mercado de trabajo en México, se presentará un panorama general su situación, durante el periodo de estudio, de manera que sirva como referente, al momento de abordar las particularidades de cada uno de los segmentos que lo integran. Específicamente se analizará lo referente a: nivel de instrucción, nivel de ingresos, grupos de ocupación principal, duración de la jornada de trabajo (horas trabajadas a la semana), ocupados según condición de acceso a algún tipo de contrato escrito o no y según tipo de prestaciones laborales percibidas, que son las características que más adelante, permitirán agrupar y distinguir a los trabajadores dentro de cada uno de los segmentos de este mercado.

Durante el período 2000-2012, la economía mexicana se distinguió por un incremento en la tasa de desempleo<sup>9</sup>, que pasó del 2.17% en el 2000 al 4.51% en 2012. Hay que destacar que este considerable aumento, se dio particularmente después de 2008 (que coincide con el periodo que siguió al estallido de la crisis de 2007-2008), llegando a niveles de 4.9% en 2011, y con una tasa en 2012 que representa el doble de la existente en el año 2000 (véase la gráfica 1).

Entre 2000 y 2008, la tasa de desempleo fue mayor entre las mujeres que entre los hombres y luego de ese año, cuando en el ámbito mundial se comenzaban a manifestar las principales consecuencias de la crisis de 2007/2008, se dio un incremento del desempleo, especialmente entre los hombres (véase gráfica 14).

---

<sup>9</sup> Porcentaje de la población económicamente activa (PEA) que se encuentra sin trabajar, pero que está buscando trabajo (véase [www. Inegi.org.mx](http://www.Inegi.org.mx), Información Estadística, Encuestas en Hogares, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Glosario).

Esto podría deberse a que, aunque como consecuencia de la crisis se incrementó el desempleo a nivel nacional, las mujeres en general están más dispuestas que los hombres a aceptar empleos mal remunerados o con condiciones precarias.

### 1.3.3 Principales características de los ocupados

#### *Nivel de instrucción*

A nivel agregado, durante el periodo de estudio (2000-2012), el nivel de escolaridad de los ocupados era bajo, pues la mayor parte contaba solamente con estudios de primaria o secundaria. Sin embargo, también se ha podido observar que, con el paso del tiempo, este indicador ha venido mejorando considerablemente. En consecuencia, la proporción de trabajadores concentrados en los niveles de escolaridad más bajos (sin escolaridad, primaria y secundaria) ha venido disminuyendo paulatinamente, al tiempo que se ha dado un considerable crecimiento del porcentaje de quienes tienen mayores niveles de estudios (bachillerato, licenciatura y posgrado).

De 2000 a 2012, aunque más de la mitad de los trabajadores se concentró en los niveles de sin escolaridad, primaria o secundaria, esta proporción pasó del 76% en 2000 al 59.5% en 2012. Por su parte, los trabajadores con estudios de nivel “medio superior y superior”, casi se duplicó durante el mismo periodo, pasando del 23.3% en 2000 al 40.5% en 2012 (véase la gráfica 2).

Debido a que la información estadística disponible permite desagregar los datos referentes al nivel de estudios “medio superior y superior” a partir de 2005, es posible observar que, en esos años, la mayor parte de los ocupados se concentró en los que tenían bachillerato y licenciatura (en proporciones casi iguales) y que además han venido creciendo: del 13% y 13.5% en 2005 al 17% y 16.1% en 2012, respectivamente. De igual forma, los trabajadores con maestría o doctorado, aunque representan un porcentaje muy pequeño aún, también han crecido en el mismo periodo (pasando del 1.1% al 1.5%) (INEGI, 2016).

Al analizar los datos por sexo, la proporción de mujeres en los niveles de escolaridad bajos suele ser menor en comparación con la de hombres y en general ha presentado una tendencia decreciente en esos niveles. En contraste,

la proporción de mujeres en los niveles de escolaridad más altos, es mayor en comparación con el porcentaje de hombres (véanse gráficas 3 y 4).

En 2012 por ejemplo, los hombres ocupados con nivel de estudios de primaria eran casi el 33%, mientras que las mujeres representaban el 29%. En el nivel “medio superior y superior” en conjunto, al inicio del periodo (2000) el porcentaje de hombres y mujeres era de 23.1% y 23.8% respectivamente y para 2012, las proporciones fueron de 37.6% y 45.2%. En particular, los trabajadores con licenciatura representaban el 13% y 14.1% (hombres y mujeres, respectivamente) para 2005 y en 2012 el 15.1% y 17.8%. Con lo anterior no solo se observa que el porcentaje de ocupados en ese nivel de estudios ha crecido, sino que la diferencia entre hombres y mujeres se ha ampliado a favor de éstas últimas.

### *Nivel de ingreso*

En lo referente a los ingresos percibidos por los ocupados, la información disponible se presenta en términos del número de salarios mínimos (S. M.) percibidos por los trabajadores y de acuerdo con la siguiente desagregación: ocupados que no reciben ingresos, los que ganan hasta 1 S. M., más de 1 a 2, más de 2 a 3, más de 3 a 5 y más de 5 S. M.

Durante el periodo 2000-2012, cerca del 60% de los ocupados ganaba entre 1 y 5 salarios mínimos (S.M.) al mes. A nivel general se observó una disminución del número de trabajadores ocupados bajo las peores condiciones de ingreso (sin pago o con ingresos menores a 2 S.M.) y un aumento del número de ocupados bajo condiciones de ingreso un poco menos precarias (que ganan entre 2 y 5 S. M.). Sin embargo, también se observó una disminución del porcentaje de ocupados con mejores condiciones de ingreso (con 5 o más S. M.).

Mientras que, en el 2000, casi el 30% de los ocupados ganaba entre 1 y 2 S.M., para 2012 el porcentaje disminuyó a 23%. En consecuencia, aumentó la proporción de los ocupados que ganaban de 2 a 3 y de 3 a 5 S. M. La proporción de ocupados que ganan menos de 1 S. M., se mantuvo casi estable en alrededor del 14%, lo cual, sin embargo, sigue siendo un porcentaje muy elevado. Los ocupados que no reciben ingresos, aunque disminuyeron a lo largo del periodo, siguen siendo alrededor del 10% del total de esta población.

Analizando los datos por sexo, hay más mujeres agrupadas en los menores niveles de ingreso. En 2012, el 45% de las mujeres ganaba menos de 1 S. M. y hasta 2 S. M., mientras el 45% de los hombres recibía más de 1 S. M. y hasta 3. En contraste, el porcentaje de hombres que ganan 5 o más S. M., es casi 3% más que el de mujeres (8.8% y 6.2% respectivamente).

### *Ocupación principal*

El mercado de trabajo en México se ha caracterizado a lo largo del periodo 2000-2012, porque más de la mitad de los ocupados son trabajadores industriales, artesanos, ayudantes, trabajadores agropecuarios o comerciantes. Sin embargo, esta proporción ha disminuido casi 5% entre 2000 y 2012, pasando del 60.9% al 56.2%. Dentro de estos tipos de ocupaciones, los comerciantes son quienes tienen una presencia creciente, mientras que el resto ha disminuido.

Los trabajadores en servicios personales, oficinistas, profesionales, técnicos y trabajadores del arte, han registrado una tasa de crecimiento de entre 1 y 2 puntos porcentuales por encima del promedio nacional y agrupan en conjunto, alrededor del 30% de los ocupados.

Por sexo, las ocupaciones en las que se concentra una mayor cantidad de hombres, (62%) siguen siendo las mismas que a nivel nacional y mantienen tendencias de crecimiento semejantes. Un poco más del 65% de las mujeres, son comerciantes, trabajadoras en servicios personales o trabajadoras industriales, artesanas y ayudantes. Las ocupaciones más feminizadas son las de servicios personales, comerciantes, oficinistas, profesionales, técnicos, trabajadores del arte y trabajadores de la educación. Las masculinizadas son las de operadores de transporte, trabajadores agropecuarios e industriales.

Entre los hombres, las ocupaciones que más han crecido (aun cuando en proporción no siempre ocupen el mayor volumen) son las de profesionistas, trabajadores de la educación y en servicios personales. Entre las mujeres, las ocupaciones que han registrado mayores tasas de crecimiento son las de operadores de transporte, trabajadores en protección y vigilancia y profesionales. Es decir, en estas ocupaciones los porcentajes de hombres o mujeres en cada caso, son poco significativos, sin embargo, lo que hay que destacar es que han venido creciendo a un ritmo importante a lo largo del tiempo.

### *Duración de la jornada de trabajo*

La información acerca de la duración de la jornada de trabajo (número de horas trabajadas a la semana), se presenta de acuerdo con la siguiente desagregación: ocupados que laboran menos de 15 horas, de 15 a 34, de 35 a 48 (considerada como la “jornada de trabajo normal”) y más de 48. En 2012, un poco más del 40% de los ocupados trabajaba en jornadas normales. Sin embargo, esta proporción ha venido disminuyendo a lo largo del periodo, pasando del 51.6% en 2000 al 41.2% en 2012 y con una Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) de 0.5%.

En contraste, los trabajadores que laboran en jornadas diferentes a la normal, han aumentado de manera importante, pasando de representar el 45.7% de los ocupados en 2000, a un poco más de la mitad (54.4%) en 2012. Cabe destacar que, aunque han crecido de manera importante tanto los trabajadores que laboran en jornadas mayores a la normal como los que lo hacen en jornadas menores, son éstos últimos los que llevan un ritmo más acelerado. Las TMCA durante 2000-2012, fueron de 3.4% para las jornadas mayores y 4.1% para las menores a la normal.

También se observó un cambio en las proporciones y ritmos de crecimiento de estas dos jornadas atípicas: hasta 2007, era mayor la proporción de trabajadores en jornadas mayores a la normal y después de esa fecha, crecieron más los ocupados en jornadas menores. Esto podría estar relacionado con el estallamiento de la reciente crisis de 2007-2008, cuyos efectos aún se aprecian en el mercado de trabajo y que propicia que muchos trabajadores estén “subocupados” y laboren por menos horas de las que estarían dispuestos a ofrecer, a causa de menores fuentes de empleo.

Por sexo, son los hombres quienes más han dejado de trabajar en jornadas normales (registrando incluso una tasa negativa de -0.1%) y aunque han crecido de manera importante tanto en las jornadas mayores como en las menores, es en esta última en la que han registrado una mayor TMCA. Las mujeres por su parte, han presentado la mayor tasa de crecimiento en las jornadas mayores a la normal.

### *Contrato escrito y otras prestaciones*

En el año 2000, un poco más de la mitad de los ocupados (52%) laboraba sin percibir alguna prestación por parte de su trabajo; en 2012, esta proporción llegó a casi el 60% (58.3%). Además, cabe mencionar que dentro de los que sí reciben prestaciones, no todos tienen acceso a todos los tipos de prestaciones. Únicamente el 32% de los ocupados tiene acceso a prestaciones de salud y otro tipo de prestaciones. Asimismo, solo la tercera parte de los ocupados (34%) tenía algún tipo de contrato escrito durante este periodo.

En cuanto a las diferencias por sexo, cabe destacar que la proporción de hombres sin prestaciones y sin algún tipo de contrato escrito es más alta que la de mujeres, aunque en ambos casos el porcentaje de mujeres ha venido disminuyendo.

### *Edades*

Además de los puntos antes abordados, se consideró pertinente analizar a la población ocupada según su edad. Durante el periodo de estudio, se pudo observar que la población ocupada está envejeciendo. Aunque en términos globales en todo el periodo el 70% de los ocupados se encontraba entre los 20 y los 49 años, el porcentaje de trabajadores entre los 20 y los 29 años ha disminuido paulatinamente, mientras la proporción de ocupados de 20 a 39 y de 40 a 49 ha venido creciendo. Lo mismo ha sucedido con los ocupados de 50 años y más, quienes en el año 2000 representaban el 17% de los ocupados y para el 2012 ya constituían el 23%. Los jóvenes de 15 a 29 años, han pasado de representar el 40% en 2000 al 31% en 2012.

En el caso de las mujeres, la disminución del porcentaje de jóvenes (de 15 a 29 años) es más marcada que entre los hombres, así como la tasa de crecimiento de las ocupadas de 50 años y más.

### **Conclusión**

Acontecimientos como las recurrentes crisis económicas y financieras, las bajas tasas de crecimiento económico, los cambios en la realidad laboral y las consecuencias de todos estos sucesos en la estructura social y en variables como la inflación, la producción y el empleo, han generado una discusión permanente en términos académicos y políticos, acerca de los instrumentos y medidas de política económica instrumentados y sus resultados e impacto en la

economía. De ahí la importancia de abordar el estudio del mercado de trabajo y del impacto que algunos instrumentos y medidas de política económica, tienen sobre su estructura y funcionamiento.

Sin embargo, esta inquietud no es reciente, pues prácticamente desde los inicios de la Ciencia Económica, los representantes de las diversas escuelas o corrientes del pensamiento y bajo perspectivas distintas (incluso opuestas), han abordado el estudio del mercado de trabajo, o del mecanismo, mediante el cual se regula o negocia la movilidad y el precio de la fuerza de trabajo. Estas distintas posturas, van desde la de la economía clásica y neoclásica, la de los institucionalistas, keynesianos y marxistas, hasta llegar a las posiciones más radicales, que ponen en duda la existencia misma del mercado de trabajo.

Sin profundizar en esa discusión (debido a que no es parte de los objetivos de esta investigación), se puede concluir que efectivamente existe un mercado de trabajo, el cual es distinto a los demás, y que dentro de las características que lo distinguen, se encuentra el hecho de que no es perfecto, está mediatizado por una serie de interferencias, la mercancía que se negocia en él se aleja de las características de cualquier otra, no siempre se rige bajo las leyes de la oferta y la demanda, y es heterogéneo.

Estas características también fueron observadas por varios de los representantes de las distintas escuelas y corrientes del pensamiento económico desde el siglo XIX, quienes a lo largo del tiempo y desde diversas posiciones teóricas, coincidieron en el hecho de considerar que el mercado de trabajo era heterogéneo y que estaba conformado por dos o más partes o segmentos, con características particulares, dando origen al surgimiento de un conjunto de teorías y posturas enmarcadas bajo el nombre de Teorías de los Mercados de Trabajo Segmentados (TMTS).

También se puede concluir que, debido a que el conjunto de teorías de la segmentación del mercado de trabajo es muy amplio y con matices importantes en su interior, se les puede abordar de diversas formas: desde una perspectiva histórica, en función de la escuela o corriente del pensamiento que le dio origen, según el tipo de elementos que consideran para explicar la segmentación del mercado de trabajo, el tipo de segmentación laboral, el número y características de los segmentos propuestos o el tipo de investigación de que se trate (teórica o empírica) y la región geográfica en la que se lleve a cabo.

Dentro de todas estas posturas, destacan aquéllas que han tratado de considerar dentro de los elementos que explican la segmentación, tanto características de los trabajadores (oferta) como de las empresas o puestos de trabajo (demanda). De ahí que en esta investigación se ha tratado de recuperar ese tipo de propuestas, considerando factores relacionados con la oferta, como nivel de escolaridad, sexo y edad, así como características de los puestos de trabajo, como ocupación principal, nivel de ingreso y acceso a prestaciones laborales. Posteriormente, en este capítulo, se analizaron las principales características del mercado de trabajo en México a nivel global, considerando los elementos del lado de la oferta y de la demanda arriba citados, de forma que sirvan como referente para en el capítulo 3, analizar esas mismas características en cada uno de los segmentos del mercado de trabajo.

Durante 2000-2012, el mercado de trabajo en México, se distinguió por el incremento en la tasa de desempleo, el cual se acentuó a partir de 2008. También se observó que entre 2000 y 2008, éste afectó en mayor medida a las mujeres en comparación con los hombres, pero que luego de la crisis de 2007/2008, aunque aumentó el desempleo a nivel general, éste afectó más a los hombres.

Por el lado de la oferta, el mercado de trabajo se distinguió porque más del 60% de la población ocupada son hombres (66% en 2000 y 62% en 2012) aunque la proporción de mujeres ha venido aumentando. Cerca del 70% de los ocupados tienen entre 29 y 49 años y hay una tendencia hacia el envejecimiento de los trabajadores, la cual se acentúa para el caso de las mujeres.

En cuanto al nivel de escolaridad, más de la mitad de los trabajadores se concentró en los niveles de primaria o secundaria (76% en 2000 y 55% en 2012); sin embargo, a lo largo del periodo se observó una disminución de la cantidad de trabajadores con bajos niveles de instrucción y un aumento en la cantidad de trabajadores con mayores niveles de escolaridad. Esta tendencia también se acentúa en el caso de las mujeres.

Por el lado de la demanda, las ocupaciones que concentran una mayor cantidad de trabajadores son las de trabajadores industriales, artesanos, ayudantes, trabajadores agropecuarios o comerciantes. Debido a la flexibilización laboral, cada vez es más frecuente que los centros de trabajo ocupen a los trabajadores en jornadas con una duración distinta a la normal y sin otorgarles prestaciones laborales.

En 2000, la mayor parte de los ocupados tenían como nivel máximo de estudios la secundaria (75%); ingresos inferiores a tres salarios mínimos (60%); realizaban actividades como trabajadores industriales, artesanos, ayudantes, trabajadores agropecuarios o comerciantes (60%); con una duración normal (35 a 48 horas) de su jornada de trabajo (51%); no contaban con contrato (cerca del 66%), ni percibían alguna prestación a cambio de su trabajo (52%).

Para 2012, las proporciones siguen siendo semejantes, pero con cierto grado de mejoría en términos de la escolaridad de los ocupados, de la proporción de los que ganan los menores niveles de ingreso (sin pago o menos de 2 S. M.) y el tipo de ocupaciones en las que se concentran. Asimismo, en cuestiones como la duración de la jornada laboral, la proporción de ocupados sin prestaciones y sin contrato y de aquellos que reciben los mayores ingresos, la situación resultó más precaria al final del periodo.

Hasta este punto, se ha podido observar cómo hay ciertas características generales que han distinguido a los trabajadores durante el periodo de estudio. Sin embargo, como se observará en el capítulo 3, al estudiar el mercado de trabajo en segmentos, cada una de estas partes presenta características muy particulares.

## Capítulo 2 La Política Monetaria y el Objetivo de metas de inflación en México

### Introducción

Para alcanzar el objetivo general de esta investigación, que consiste en conocer el impacto de la política monetaria de metas de inflación en el mercado de trabajo en México, en el marco de las TSMT, en el capítulo anterior se caracterizó dicho mercado y se concluyó que es un mercado especial, distinto a los demás y heterogéneo, y que durante el periodo de estudio, se distinguió por el incremento en la tasa de desempleo y por el hecho de que la mayor parte de sus trabajadores tenía bajos niveles de instrucción, se concentraba en ocupaciones que requerían poca capacitación, con bajos niveles de ingreso y sin prestaciones laborales.

Para continuar con los objetivos de este estudio, en este capítulo se describirá en qué consiste la política de “metas de inflación”, cuáles son los antecedentes que le dieron origen, se señalarán los argumentos que justificaron su instrumentación y se revisará brevemente su resultado en términos de sus propios objetivos. Las hipótesis son que en términos globales, se verifica la existencia de una relación inversa entre la tasa de crecimiento de los salarios reales y la tasa de desempleo pero que al mismo tiempo, este esquema ha tenido efectos negativos en el mercado de trabajo.

El capítulo está conformado por cinco apartados: en el primero se definirá brevemente el concepto de Política Monetaria y se describirán sus principales objetivos e instrumentos; en el segundo se abordarán los principales mecanismos de transmisión de la política monetaria, lo cual permitirá entender de qué manera influyen o impactan en las distintas variables económicas, entre ellas la producción y el empleo.

En el tercer apartado, se hará una breve reseña histórica del Banco Central, sus objetivos e instrumentos; en el cuatro se trazarán algunas de las principales posturas o corrientes teóricas en relación con la inflación y el empleo; y finalmente, en el cinco se describirá en qué consiste la política de metas de inflación, sus antecedentes y resultados, en términos de los objetivos que persigue.

De esta forma, al concluir este capítulo se contará con los elementos necesarios para en el tercero, analizar cada segmento del mercado, observar si existe una relación entre el nivel de inflación y los niveles de empleo y desempleo, e identificar cuál ha sido el impacto de dicha política en cada uno.

## 2.1 La Política Monetaria: definición, objetivos e instrumentos

### 2.1.1 Economía y política económica

A lo largo del tiempo la **política económica** ha tenido diversas definiciones, en parte por las distintas orientaciones de los autores que la han definido y de los diferentes aspectos acentuados por cada uno de ellos. “Tinbergen (1952) estableció que ‘La política económica consiste en la variación deliberada de los medios para alcanzar determinados objetivos’; Meynaud (1961) amplió la definición anterior a través de la consideración de cuáles son las entidades que la formulan: ‘La política económica la forman el conjunto de decisiones gubernamentales en materia económica, tomando la expresión gobierno en su sentido lato para que comprenda las diversas autoridades públicas de un país dado’ (Cuadrado Roura, 1995). También se le ha definido como un proceso mediante el cual el gobierno, decide sobre la importancia relativa de ciertos objetivos, y en cuanto lo considera necesario utiliza instrumentos o cambios institucionales con la intención de lograr tales objetivos (Kirschen, 1974) [Scarone, 2004: 10].

En términos muy generales, se le puede definir como el conjunto de acciones emprendidas por los gobiernos, para inducir o conducir la economía hacia determinados objetivos y metas. Entre sus objetivos se encuentran el crecimiento económico, la estabilidad de precios, el equilibrio fiscal y externo y la distribución del ingreso. En este contexto, las actividades y gestiones llevadas a cabo por los gobiernos, dependerán del grado de intervención que el Estado asuma tener sobre la economía. Está integrada por dos partes esenciales: la **Política Monetaria** (conformada por la política financiera, bancaria y cambiaria) y la Política Fiscal (integrada por las políticas de ingreso y gasto) y para alcanzar sus fines emplea una serie de componentes e instrumentos.

La **Política Monetaria** puede definirse como una rama de la Política Económica, que tiene (o debería tener) como objetivo final, controlar y mantener la estabilidad económica y lograr el desarrollo económico de un país. Para cumplir su objetivo

final, utiliza diversas herramientas, que tienen un efecto sobre la actividad económica de un país. Sus instrumentos se dirigen a la regulación y al control de la oferta de dinero de la economía, a determinar los niveles de la tasa de interés en moneda nacional y el monto del crédito. En general, el manejo de este tipo de instrumentos y la fijación de los objetivos en materia monetaria y crediticia de un país lo realiza la autoridad monetaria, es decir, el Banco Central [Scarone, 2004: 16].

Los principales instrumentos de la Política Monetaria (con algunas diferencias o adecuaciones dependiendo del país y la región) con los que cuentan los Bancos Centrales para alcanzar sus objetivos son: las Operaciones de Mercado Abierto (OMA), la Política de Descuento y los Cambios en los requerimientos de reserva de los bancos.

Las **Operaciones de Mercado Abierto (OMA)**, consisten en la compra y venta de títulos de deuda que expanden o contraen la Base Monetaria. En el caso de México, existen como instrumento de Política Monetaria desde 1925 y a partir de 1980, se convirtieron en el instrumento más importante para administrar la liquidez de corto plazo, ya sea proveyendo fondos o retirando recursos. Cuando se pretende inyectar recursos se hace a través de subastas de crédito o compra de valores y cuando se requiere retirar liquidez, se hace mediante subastas de depósitos o venta de valores, en directo o en reporto<sup>10</sup>.

Este instrumento permite equilibrar los excedentes o faltantes de liquidez para que éstos no tengan un impacto sobre las tasas de interés del mercado de dinero (costo del dinero) y eventualmente sobre la inflación.

La **Política de Descuento**, es un instrumento que consiste en la adquisición por parte del Banco Central, de valores antes descontados por la banca comercial. Es una forma mediante la cual los bancos centrales le prestan a los bancos comerciales, cobrando a cambio un interés (tasa de descuento). El instrumento consiste en la elevación o disminución de los “préstamos de descuento” que permite expandir o contraer la Base Monetaria y elevar o disminuir la Oferta

---

<sup>10</sup> El “reporto” es un contrato por medio del cual el participante con recursos disponibles para invertir adquiere por una suma de dinero la propiedad de títulos de crédito y se obliga a transferir al tenedor de los títulos la propiedad de estos en el plazo convenido y contra reembolso del mismo precio más un premio (véase [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx), glosario).

Monetaria. Su objetivo es aumentar o reducir las reservas de los Bancos Comerciales.

La Tasa de Descuento, forma parte del instrumento de la Política de Descuento, y tiene como objetivo regular el volumen y costo para obtener esos recursos (préstamos de descuento). En México, la variación en la tasa de descuento es poco usada por el lento desarrollo del Mercado Financiero, aunque en general la Política de Descuento ha sido usada en épocas de crisis, permitiendo crear la función de “prestamista de última instancia” (para bancos y el Sistema Financiero en general) evitando pánicos financieros. Dentro de sus ventajas están el volumen de recursos que se pueden manejar y la canalización inmediata y directa a los bancos que la necesitan (función de prestamista de última instancia).

Como se puede observar, esta política influye en el volumen de créditos a mediano y largo plazos, y su eficacia dependerá la medida en que los empresarios quieran endeudarse a corto plazo.

Los **cambios en los requerimientos de reserva**, son un instrumento que puede usarse para suministrar más o menos liquidez a los bancos. Tienen varias modalidades: depósito obligatorio, encaje legal, coeficiente de liquidez (obligatorio y técnico). Dentro de sus ventajas se encuentra el hecho de que afectan a todos los bancos por igual y tienen un efecto poderoso sobre la Oferta Monetaria. Una desventaja es que pueden causar problemas de liquidez, por lo que no son muy recomendables y se usan poco.

Existen otros instrumentos que constituyen variantes o versiones adaptadas de los anteriores, los cuales difieren, como ya se mencionó, en función del tiempo y el espacio en los que se apliquen. Eso explica que un instrumento utilizado en un país desarrollado, pueda tener un efecto distinto si se le aplica en una economía emergente o en desarrollo, por ejemplo. A esto hay que agregar, como ya se mencionó, que existen diferencias “en el tiempo” en cuanto a su aplicación, por lo que un instrumento útil en determinado espacio y tiempo, puede no serlo en otro momento. Su instrumentación se realiza por parte de los bancos centrales de cada país, pero la forma en que esta se lleva a cabo, ha sido motivo de debate en diversos momentos, sobre todo por el objetivo al que se decida (el Estado) dar prioridad en relación con los otros y por la postura teórica que está detrás de dicha elección.

De ahí que “La definición de los objetivos que debe perseguir la política monetaria ha sido un tema que ha ocupado a los economistas y a la opinión pública desde que los bancos centrales se consolidaron como las entidades responsables de proveer a las economías de moneda nacional y de instrumentar la política monetaria.” (Mantey, 2012).

Por otro lado, y como menciona Blinder [1998], existen muchas complicaciones en el manejo de la Política Monetaria y los responsables de llevarla a cabo, frecuentemente se enfrentan a una serie de disyuntivas entre la elección de objetivos e instrumentos para alcanzarlos. Los responsables de esta, tienen ciertos objetivos (por ejemplo mantener una baja inflación, lograr la estabilidad de la producción o el equilibrio exterior) e instrumentos (como la utilización de las reservas bancarias, los tipos de interés a corto plazo, entre otros) para hacer frente a sus responsabilidades. Sin embargo y a menos que se tenga un único objetivo, los Bancos Centrales deben encontrar un equilibrio entre los distintos objetivos y hacer frente a varias disyuntivas, lo cual en la práctica resulta mucho más complejo.

## **2.2 Los mecanismos de Transmisión de la Política Monetaria**

Los mecanismos de transmisión de la Política Monetaria, son el conjunto de encadenamientos que se producen entre las variables económicas como respuesta a las medidas de política monetaria, y que finalmente determinan el efecto de tales acciones sobre las variables objetivo. Además, hay que considerar que la incidencia de la política monetaria no se reduce a las variables objetivo y su influencia se manifiesta sólo después de transitar por diversos canales, a lo largo de los cuales otro grupo de variables resulta afectado.

De acuerdo con algunos autores la abundante literatura sobre el tema ha reconocido, al menos, cinco grandes canales de transmisión, varios de los cuales no son mecanismos independientes, sino más bien procesos simultáneos y algunas veces complementarios. Dentro de los mecanismos existentes se encuentran: los efectos vía tipo de cambio, vía riqueza y efecto ingreso, vía disponibilidad de crédito, vía expectativas de inflación y efectos vía tasa de interés [Mies, 2002; Gil, 1997; Chuecos, 2005; Schwartz].

### **Efectos vía tipo de cambio**

Cuando el tipo de cambio (TC) es flexible es afectado por cambios en las tasas de interés, ya que modifican la rentabilidad de los activos financieros denominados en moneda doméstica en comparación con la de aquellos denominados en moneda extranjera, y alteran los incentivos a consumir e invertir. Tales variaciones del TC incidirán sobre los precios a través del costo de los bienes importados o de la variación de la Demanda Agregada (DA) por el cambio de la competitividad internacional de los bienes domésticos. Además, las variaciones en el TC pueden producir significativos efectos renta y riqueza en la economía.

### **Efecto vía riqueza y efecto ingreso**

Los cambios en la disponibilidad de crédito y en las tasas de interés pueden llevar a variaciones en el valor de mercado del saldo neto de activos reales y financieros de los agentes, lo que influye en su nivel de riqueza y, por consiguiente, en sus patrones de gasto, así como la posibilidad de endeudarse y el deseo de prestar.

Al mismo tiempo, las variaciones en las tasas de interés originarán cambios en las remuneraciones de los activos financieros y en los costos de los pasivos financieros, lo cual producirá un efecto ingreso en los agentes económicos, que dependerá de su posición financiera neta e influirá en sus decisiones de gasto.

### **Efectos vía disponibilidad de crédito**

La imposición de controles al crédito bancario, constituye un instrumento de política monetaria, por medio del cual se intenta controlar la expansión de los agregados monetarios y la actividad económica (sin embargo, este mecanismo ha perdido relevancia debido a los procesos de liberalización financiera que muchos países han llevado a cabo). A pesar de lo anterior, su importancia radica en el hecho de que los bancos pueden influir sobre la oferta de crédito mediante vías distintas al interés que cobran por los fondos, es decir, pueden racionar el crédito vía cantidad y no sólo vía precios. El efecto que esto tendrá en la economía dependerá de que ésta sea más dependiente o no del crédito bancario, y de que los agentes económicos posean o no, fuentes de financiamiento alternativas a la bancaria.

Ahora bien, el racionamiento de crédito que la banca ejerza por sí misma se ubicaría en el mismo eslabón del mecanismo de transmisión que la restricción del banco central. Sin embargo, una diferencia sustancial es que en la decisión de racionamiento de la banca influye en forma determinante la posición financiera de los agentes que, como ya se apuntó, es afectada también por la política monetaria.

### **Efectos vía expectativas de inflación**

Este mecanismo de transmisión de la Política Monetaria, se explica debido a que las medidas del BC impactan en las expectativas sobre la inflación que se forman los agentes económicos, lo que a su vez influirá en el proceso de formación de precios y salarios, en las tasas de interés de largo plazo, y en el valor del tipo de cambio. El canal asociado al proceso de formación de precios y salarios tiene que ver, por una parte, con las negociaciones entre empresarios y trabajadores acerca de los contratos salariales, y, por otra, con las decisiones de precios que toman los empresarios con la finalidad de que la inflación esperada no los descapitalice. Debe advertirse que las percepciones que tengan los agentes sobre la inflación futura, influirá de forma indiscutible en la estabilidad de la economía, por las pugnas que se generan a partir de las negociaciones entre el capital y el trabajo y que tienden a dificultar la estabilidad de precios y el desenvolvimiento normal de la actividad económica.

Adicionalmente, la inflación esperada tendrá un efecto importante sobre las tasas de interés de largo plazo, ya que los agentes considerarán que las pérdidas de capital (consecuencia de la inflación) que experimentará el principal de la deuda, se deben a dichas tasas). La inflación esperada cobrará de esta forma un papel muy importante en el mecanismo de transmisión de la política monetaria, el cual se manifiesta a través de la variación en el precio de los activos, lo que produce efectos riqueza y altera el acceso al crédito bancario, y a través de la modificación de las tasas reales de interés esperadas, que serán relevantes en las decisiones de consumo e inversión de los agentes. Por tanto, el BC deberá asegurarse de dar señales a los agentes sobre sus intenciones de lograr la estabilidad de precios.

Finalmente, la inflación esperada tendrá incidencia sobre el tipo de cambio, ya que al afectar las expectativas de devaluación altera la rentabilidad esperada de

los activos financieros denominados en moneda doméstica y produce un reacomodo del portafolio de los agentes económicos. Dicho reacomodo propiciará que el ajuste de la paridad cambiaria se produzca más rápidamente. Tal como se señaló en el apartado relativo al canal de transmisión vía tipo de cambio, la modificación de éste afectará la competitividad internacional de los bienes domésticos y desencadenará efectos renta y riqueza, afectándose así las decisiones de gasto de los agentes y su posibilidad de acceso al crédito bancario [Rojas et. al. 1997: 8-14].

### **Efectos vía tasa de interés**

Mediante este canal, el Banco Central (BC) emplea los instrumentos de Política Monetaria (Operaciones de Mercado Abierto, tasa de descuento y encaje legal) para afectar las tasas de interés de los activos y pasivos bancarios, que son relevantes en las decisiones de consumo e inversión de los agentes económicos (porque tienen que ver con el costo marginal del capital, el rendimiento marginal de los préstamos, y el costo promedio de los contratos existentes) y de esta manera, termina por incidir en la Demanda Agregada.

Si se utilizan como instrumento las modificaciones del coeficiente de encaje legal, éstas afectarán la capacidad de los bancos para convertir depósitos en préstamos y, por lo tanto, aumentará también el costo que tiene para ellos el tomar depósitos. Esto hará que los bancos disminuyan su demanda de fondos (toma de depósitos) y su oferta de préstamos, lo cual producirá un aumento en la tasa activa y un descenso en la pasiva.

El resultado final de un aumento del coeficiente de encaje legal o de la tasa de descuento es una mayor tasa de interés activa, una menor tasa pasiva, un aumento del margen financiero, y una menor intermediación de recursos en el sistema bancario. A nivel agregado el resultado anterior se traduce en una menor inversión (por el mayor costo de financiamiento), y en una variación incierta del consumo. Si domina el efecto restrictivo sobre el consumo y la inversión, el BC logrará una contracción de la DA y con ello una desaceleración del crecimiento de la actividad económica y de la inflación.

Mediante los cambios en la tasa de descuento el BC afecta el costo marginal que deben pagar los bancos para financiarse con él en caso de escasez de liquidez. Dicho cambio se transmite al mercado interbancario de fondos debido a que, en

ese momento, el bien sustituto (préstamos del BC) es más o menos, costoso. Cuando hay un incremento del costo de sufrir una escasez de liquidez (que se produce por el aumento de la tasa de descuento y de la de los préstamos interbancarios) los bancos desearán mantener una proporción mayor de su portafolio en forma de reservas excedentes, lo que implica un mayor costo de transformación del dinero captado a préstamos e inversiones que deberá ser imputado al margen financiero. Bajo este esquema, el alza en la tasa de descuento produce un resultado cualitativo similar al de un aumento del encaje legal (es decir, un aumento de la tasa activa y un descenso en la pasiva).

Cuando utiliza las Operaciones de Mercado Abierto (OMA) el BC afecta la disponibilidad de reservas bancarias excedentes, lo cual, producirá un reacomodo del portafolio de la banca y afectará las tasas de interés de sus instrumentos. Como ejemplo, en el caso de una política monetaria contractiva pueden diferenciarse dos situaciones:

Si el público disminuye su oferta de fondos al sistema bancario para adquirir los títulos ofertados por el BC, se producirá un alza en la tasa de interés pasiva y una caída del coeficiente reservas-depósitos de la banca. Ante esta situación, los bancos disminuirán su oferta de créditos y dejarán de renovar los préstamos que se estén venciendo. Todo esto propicia un alza en la tasa de interés de los préstamos y, por tanto, un menor nivel de estos y una mayor demanda de fondos en el mercado de «bonos». Hay que aclarar que esta situación se presentará en la medida que exista un mercado distinto al bancario a través del cual el público pueda canalizar su ahorro y los prestatarios desplazados del mercado bancario puedan demandar recursos.

Un segundo caso se presenta cuando la banca utiliza directamente sus reservas para adquirir los papeles ofertados por el BC, con lo que de nuevo se produce una disminución del coeficiente reservas-depósitos. Ante este desajuste los bancos seleccionarán (en función de la rentabilidad) una combinación entre reducir su oferta de crédito, y demandar más depósitos para dirigirlos hacia la formación de reservas. Como resultado, se reacomodarán los activos bancarios. Adicionalmente, se producirá un alza en la tasa de interés activa (por la caída en la oferta de préstamos), mientras la pasiva aumentará también conforme los bancos demanden más recursos.

A nivel agregado, el resultado final de la intervención del BC a través de la venta de títulos en el mercado, será un desestímulo al consumo y a la inversión, debido a las mayores tasas de interés que se producen en cada caso. Específicamente, un aumento de la tasa de interés activa desestimulará la inversión y el consumo en bienes durables al hacer más costoso su financiamiento; un aumento de la tasa pagada en el mercado de bonos afectará a aquellos agentes que recurrentemente se financien por esta vía; y un aumento de la tasa pasiva desestimulará el consumo al hacer más rentable el ahorro. La diferencia entre las dos situaciones posibles es que en el primer caso el sistema bancario ve disminuir su activo, su pasivo y su participación en la intermediación de recursos de la economía; mientras que, en el segundo, se verifica un reacomodo del activo a favor de las inversiones en bonos (los de las operaciones de mercado abierto), un aumento de los ingresos de la banca por este concepto, y un mayor volumen de depósitos.

### **2.3 El Banco Central y la Política Monetaria**

Un Banco Central es una institución que constituye el centro del Sistema Financiero de un país, originariamente controlada (parcial o totalmente) por el gobierno. Son órganos que poseen la facultad exclusiva de emitir la moneda (el principal medio de cambio de las sociedades) y son responsables de diseñar y ejecutar la política monetaria del país al que pertenecen. Además juegan el papel de intermediarios en el ámbito financiero, entre el sector público y el privado, influyendo sobre la formación y disponibilidad del ahorro (mediante la aplicación de medidas para mantener la estabilidad monetaria y afirmar la confianza en la moneda nacional), impactando en la regulación del crédito y en la supervisión de las instituciones financieras, por lo que están ligados al sistema político, financiero y económico de su país.

Entre sus metas se encuentran la estabilidad de precios, el crecimiento económico (a largo plazo) y la estabilidad del sistema financiero. Suelen ser entidades de carácter público y en la historia reciente de un gran número de países, se han comenzado a constituir como entidades autónomas e independientes del Gobierno del país (o grupo de países) al que pertenecen (Carrera Pedroza, 2013, págs. 64-65) (Ramírez Solano, 2001) (Zebadúa Soto, 2009) (Capie, Fischer, Goodhart, & Schnadt, 2012).

## Funciones

Aunque las funciones que se atribuyen a los bancos centrales pueden variar dependiendo del país (o grupo de países) y de la época de que se trate, tradicionalmente se les suele atribuir seis funciones principales, cuya importancia también ha cambiado a lo largo del tiempo: a) monopolio de la emisión de dinero; b) banco de bancos; c) prestamista en última instancia del sistema financiero; d) contralor del sistema financiero y de los términos de financiamiento; e) agente financiero del Gobierno Central; y f) encargado de la administración y custodia de las reservas de oro y divisas extranjeras del Gobierno y protector de los valores de cambio (Ramírez Marín, 2006, págs. 199-200) (Minsky, 1991).

## Origen

En términos generales, los orígenes remotos de los Bancos Centrales en el mundo, se sitúan en Europa a finales del siglo XVII y se relacionan con dos de las funciones antes mencionadas: la emisión monetaria y la de constituirse como el banco de otros bancos.

Los primeros bancos de este tipo, fueron fundados como bancos comerciales especiales, y paulatinamente fueron adoptando funciones de banco central a lo largo del tiempo. Su carácter especial radicaba en el hecho de que se constituyeron como el banquero principal del gobierno y en varios casos recibieron ciertos privilegios, especialmente con respecto al monopolio de la emisión de billetes (entre ellos se puede citar Bank of England, Banque de France, Reichsbank, Banque Nationale de Belgique y el Banco de España).

En un inicio, el principal interés de los gobiernos respecto a estos bancos, se centraba en los recursos financieros que podían obtener de ellos. De esta manera, a cambio del apoyo financiero al gobierno, estos bancos recibían el privilegio del monopolio de la emisión de billetes convertibles en oro o plata. Esto llevó a estos incipientes bancos centrales, a aglutinar las reservas de dichos metales y a comenzar a actuar como banco de los otros bancos.

El antecedente más remoto, aunque poco exitoso, es el Banco de Estocolmo (1656), fundado como el primer banco privado de occidente que puso en circulación billetes (papeles) que prometían al portador, el pago futuro en metálico por el monto asignado en los mismos. Hacia 1664, esta primera experiencia fracasó y el banco terminó quebrando cuando las personas

acudieron al el para demandar los pagos correspondientes en metal y éste no pudo cumplir sus compromisos, pues la impresión de billetes estaba por encima del nivel de respaldo que tenía en metálico.

En 1668 fue creado el Banco Central de Suecia (Sveriges Riksbank) considerado como el más viejo del mundo, al cual, sin embargo, desde su creación y hasta 1701, se le prohibió imprimir billetes (dada la experiencia de la quiebra del Banco de Estocolmo).

Hacia 1694 fue fundado el Banco de Inglaterra (Bank of England), cuya creación representa un punto de partida en la institucionalización de los bancos emisores, pues fue el primero en emitir billetes de banco de modo organizado y estable. El modelo inglés sirvió de inspiración a la mayoría de los bancos centrales modernos que surgieron como bancos del Estado, ante la necesidad de tener un emisor único de moneda y reducir el caos bancario de la época. Más adelante, la proliferación de este tipo de instituciones se generalizó de finales del siglo XIX hasta principios del XX.

Al inicio, el Banco de Inglaterra funcionó como banco privado, cuyas funciones, además de la emisión de billetes, consistían en las operaciones típicas de los bancos comerciales de la época (como la de financiar la deuda gubernamental), aunque cabe mencionar que, hasta ese momento, la emisión de billetes no estaba centralizada en dicho banco.

Algunos autores consideran que tal vez el antecedente más cercano al concepto de lo que desde el siglo XX se conoce como Banco Central, se debe situar en Inglaterra, pero hacia 1844, cuando la legislación reforzó los privilegios monopólicos del Banco de Inglaterra en cuanto a la emisión de billetes, colocándolo como el único que podía realizar estas funciones. Otros autores, por su parte, opinan que la fecha incluso tendría que ubicarse en la década de 1870, cuando dicho banco aceptó su función como prestamista de última instancia.

De cualquier forma, queda claro que los primeros Bancos Centrales europeos, surgieron a partir de la evolución de algún banco comercial, que gradualmente fue desempeñando las funciones que hoy corresponden exclusivamente a los Bancos Centrales. Inicialmente se constituyeron como bancos emisores, que además realizaban operaciones comerciales, le prestaban dinero al gobierno y

se fueron convirtiendo en banco de bancos (como consecuencia de la posesión de los depósitos de los demás bancos), consolidando cada vez más su importancia, proporcionando servicios comerciales y constituyéndose como prestamistas de última instancia en momentos de crisis<sup>11</sup> (véase el cuadro 1).

Por el contrario, la mayoría de los bancos centrales que se establecieron fuera de Europa (entre fines del siglo XIX y principios del XX), lo hicieron desde sus orígenes como instituciones que no compitieron con los otros bancos, ni tenían como objetivo la maximización de utilidades.

Al iniciar el siglo XX, la fundación y la difusión de bancos centrales llegó hasta la India, China, y el continente americano, que en términos rigurosos habían carecido de una instancia con monopolio virtual en la emisión de billetes y monedas nacionales, durante el siglo XIX. Para el caso de América, el país pionero en la construcción de una banca central fue Estados Unidos.

En ese país, la conformación del Banco Central (Sistema de la Reserva Federal) tuvo además, características particulares. A comienzos del siglo XIX, tuvo dos Bancos Centrales, el primero se fundó en 1791 y funcionó hasta 1811, bajo el nombre de Banco de los Estados Unidos (Bank of United States); y el segundo, fundado en 1816 bajo el mismo nombre que su antecesor, y que estuvo vigente hasta 1836.

Luego siguió un periodo de inestabilidad financiera, durante el cual ocurrieron algunas crisis económicas, quiebras de muchos bancos y además la Guerra Civil Norteamericana (1861-1866), así como la disputa entre los partidarios de la centralización de un banco central y los partidarios de un banco federal, que culminaron en la Ley de la Reserva Federal de 1913, mediante la cual se creó el Sistema de la Reserva Federal<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Cabe mencionar que en un inicio, se presentaron algunos conflictos entre los incipientes bancos centrales y el resto de bancos comerciales, por la competencia y rivalidad que suponían sus funciones, sin embargo, a lo largo del tiempo esto fue cambiando a medida que el objetivo de obtención de utilidades fue perdiendo importancia para los bancos centrales, quienes se centraron en mantener la convertibilidad y la estabilidad de los otros bancos.

<sup>12</sup> Antes de la creación del Banco Central, algunas de sus funciones eran ejercidas por las cámaras de compensación (las cuales se crearon inicialmente para compensar los cheques de los bancos miembros, pero también actuaron como prestamistas de última instancia y ejercieron control sobre los bancos participantes, a través de tasas de encaje mínimas, requisitos de capital, auditorías, etc.).

En Canadá, el antecedente del Banco Central fue el Banco de Montreal, fundado en 1817 y que junto con la Asociación de Banqueros Canadienses y en colaboración con el gobierno, cumplió con las tareas de un banco central, hasta la “Gran Depresión” de 1929, pues muchos acusaron al sistema bancario de ser responsable de agravar la depresión durante ese periodo. Así, hacia 1934 y luego de la Gran Depresión, el Banco de Canadá inició sus operaciones como Banco Central que ese país.

De acuerdo con algunos autores, la creación de la banca central en América Latina y México, es una respuesta institucional a un contexto de crisis que exigía actitudes nuevas en concordancia con la fractura del mercado mundial, motor de la economía del siglo XIX.

Aunque algunos países del área (Brasil, Argentina, Chile y México) iniciaron la constitución de sus sistemas financieros desde el siglo XIX, carecían de un banco central como instancia reguladora de la oferta monetaria. En esta región, el origen de los Bancos Centrales fue bastante similar en la mayoría de los países, los cuales, luego de obtener su independencia y organizarse como Estados Nacionales, intentaron crear bancos de emisión principalmente estatales (aunque muchas veces sin éxito).

Fue hasta 1920, cuando en la Conferencia Financiera Internacional de Bruselas, se comenzó a recomendar activamente la creación de bancos centrales, marcando una etapa importante dentro de la evolución de estas instituciones, al aprobarse la resolución de que todos los países que hasta esa fecha no habían fundado un Banco Central, procedieran a hacerlo, con el propósito de facilitar la restauración y el mantenimiento de la estabilidad de sus sistemas bancarios.

Como consecuencia, la mayoría de los países latinoamericanos comenzaron a crear sus bancos centrales, aunque basándose más en conceptos teóricos importados, antes que en su propia experiencia (a diferencia de lo que pasó en Europa y Estados Unidos).

El Banco Central de Chile, se creó en agosto de 1925 con el objetivo de estabilizar el valor de la moneda y establecer el patrón oro como base de la unidad monetaria del país, con el fin de estar en condiciones de proveer el circulante necesario para apoyar el desarrollo económico y terminar con los altos

niveles de inflación. Aunque no tuvo ningún precursor, desde 1845 comenzaron a surgir propuestas para estudiar la posibilidad de crear un banco estatal, las cuales sin embargo, no tuvieron éxito. Entre 1918 y 1924, se sometieron al gobierno varias propuestas concretas para crear un banco central, pero también fueron rechazadas debido a los desacuerdos acerca de sus funciones y objetivos.

Hasta antes de 1925, la economía chilena venía registrando una persistente depreciación de la moneda desde el siglo XIX y hasta las primeras décadas del siglo XX, por lo que, en ese momento, las metas del Banco Central apuntaron hacia la estabilidad de ésta. Fue hasta 1953, cuando se reformó su Ley orgánica, se establecieron explícitamente sus objetivos, y su propósito se dirigió a contribuir al desarrollo ordenado y progresivo de la economía (mediante las políticas monetaria, crediticia, de mercado de capitales, de comercio exterior, cambios internacionales, y de ahorro) (Ossa, 2003) (Ramírez Marín, 2006, pág. 200) (Capie, Fischer, Goodhart, & Schnadt, 2012) (Zebadúa Soto, 2009) (Rodríguez Garza & Ávila Sandoval, 2001) (Schmidt-Hebbel, 2011) (Turrent, 2012).

En cualquier caso, la idea “moderna” de un Banco Central como instrumento fundamental de un gobierno, surgió a mitad del siglo XX, cuando el keynesianismo era la ortodoxia, y prevalecía la desconfianza en los mecanismos automáticos del mercado para lograr el adecuado funcionamiento de la economía. El sistema de Reserva Federal, el Banco de Inglaterra, el Bundesbank alemán, el Banco de Japón debían encargarse de que las políticas económicas de sus respectivos países se llevaran a la práctica (Ramírez Marín, 2006).

## **El Banco de México**

### *Antecedentes*

Los antecedentes del Banco de México se remontan al año 1822, durante el reinado de Agustín de Iturbide, cuando se presentó, sin éxito, un proyecto para crear una institución con la facultad para emitir billetes, que se denominaría “Gran Banco del Imperio Mexicano”.

Sin embargo, la actividad bancaria inició hasta 1864 bajo un régimen de libre emisión, en el cual los bancos comerciales estaban autorizados para emitir billetes. Hacia 1884, en un célebre juicio, celebrado en la capital del país, triunfó

la postura que favorecía la libre concurrencia de los bancos comerciales en cuanto a la emisión de billetes, es decir, que cada banco emitiera su propia moneda, eliminándose la posibilidad de que algún banco comercial fuera adquiriendo gradualmente las funciones de los bancos centrales, tal como ocurrió en Europa.

En la época del Porfiriato, lo más cercano a un Banco Central fue el Banco Nacional de México, que además de emitir moneda actuó como agente financiero del gobierno en el manejo de la deuda, principalmente externa.

Durante la Revolución, con la destrucción del sistema bancario porfirista, la polémica ya no se centró en la conveniencia del monopolio o la libre concurrencia en la emisión de moneda, sino en las características que debería tener el Banco Único de Emisión, puesto que uno de los propósitos de la Revolución fue terminar con la pluralidad de instituciones privadas emisoras de billetes, reservando la facultad de emisión a un banco estatal, en beneficio y protección de los intereses nacionales.

El inicio de la guerra civil significó anarquía y crisis para el sistema monetario y bancario mexicano. En 1916 circulaban simultáneamente en México monedas de oro y plata, así como 21 diferentes tipos de billetes cuyo valor dependía de los triunfos o derrotas de las distintas facciones revolucionarias. En 1917 Venustiano Carranza decidió decretar la inconvertibilidad de los billetes y se decidió proponer la constitución de un banco gubernamental de emisión, por lo que el régimen de libre emisión se modificó al incluir en el artículo 28 constitucional que la emisión de moneda fuera monopolio de un banco controlado por el gobierno, con lo que la Revolución Mexicana dio paso a una reconstrucción que permitió al país llevar a cabo una reconfiguración institucional (CEFP, 2009).

Sin embargo, a pesar de la propuesta consagrada en la Constitución, la fundación del entonces llamado Banco Único de Emisión demoró siete años, a causa principalmente de la escasez de fondos públicos. Mientras tanto, en el mundo se fue consolidando la tesis sobre la necesidad de que todos los países contaran con un banco central, la cual se concretó en el comunicado emitido en 1920 por la Sociedad de Naciones, durante la Conferencia Financiera Internacional (Bruselas).

### *Fundación y primeros años*

El Banco de México fue fundado el 25 de agosto de 1925 e inaugurado el primero de septiembre del mismo año, bajo el gobierno del Presidente Plutarco Elías Calles. Al momento de su creación, apareció su primera Ley Orgánica, misma que le otorgó la facultad exclusiva de crear moneda (acuñación de piezas metálicas y emisión de billetes); le encargó la regulación de la circulación monetaria, de los tipos de interés y del cambio sobre el exterior; y facultades para operar como institución ordinaria de crédito y descuento. Asimismo, se convirtió en agente y asesor financiero y banquero del Gobierno Federal, aunque se dejó en libertad a los bancos comerciales para asociarse o no con él<sup>13</sup>.

Desde su creación, enfrentó varios retos, como propiciar el surgimiento de un nuevo sistema bancario, reactivar el crédito en el país y reconciliar a la población con el uso del papel moneda.

Durante sus primeros años, logró algunos avances en relación con la promoción del crédito en el país, pero enfrentó dificultades para consolidarse como Banco Central. Sus primeros años de funcionamiento estuvieron rodeados de desconfianza hacia los billetes que la institución emitía (entre 1925 y 1931 éstos representaron sólo 0.3% del dinero total en circulación) y pocos bancos comerciales aceptaron asociarse con él mediante la compra de sus acciones).

### *Historia*

En 1926 se promulgó una nueva ley de bancos en la que, de acuerdo con el esquema de especialización, se afinó la clasificación de las instituciones de crédito del país. Esto favoreció que, a partir de 1931, el Banco de México efectivamente funcionó como el único banco de emisión de billetes, controló el circulante y comenzó a operar como Banco Central.

En 1932, al promulgarse una nueva Ley Orgánica se estableció como obligatoria la asociación de los bancos comerciales con el Banco de México, y se creó una Ley Bancaria que restringía las operaciones de la banca extranjera a las propias de los bancos de depósito y descuento, por lo que muchas de estas instituciones se retiraron del país. Esta nueva ley bancaria afinó aún más la clasificación y

---

<sup>13</sup> Para 1925, en el Sistema Financiero Mexicano existían 25 bancos de emisión, tres hipotecarios, siete refaccionarios y la bolsa de valores.

especialización de las instituciones de crédito del país y creó la figura de la institución nacional de crédito (origen legal de la banca de desarrollo).

La Ley Orgánica del Banco de México de 1936, sustituyó a la primera, y favoreció su consolidación. En ella se estableció el objetivo de controlar la inflación, se instauraron los límites del crédito que el Banco Central podía otorgar al gobierno, y se modificó el candado de emisión al estipular que la reserva de divisas debía ser de por lo menos 25.0% de los billetes emitidos. Sin embargo, en ese momento, el Banco Central también asumió tareas de fomento económico que, de acuerdo con algunos autores, sobrepasaron su función ortodoxa de regulación monetaria.

La Ley Orgánica de 1941, lo alejó también de su papel ortodoxo, al permitirle hacer diferencias en las tasas de encaje por tipo de depósito y región, lo convirtieron en un banco de desarrollo y generaron una asignación de los recursos ajena a los mecanismos de mercado.

Uno de los eventos con mayor impacto en la política monetaria fue la Segunda Guerra Mundial, pues la entrada de gran cantidad de capitales de corta permanencia a México incrementó las reservas internacionales en más de 300 millones de dólares en los cinco años que van de 1940 a 1945. Dado que el Banco Central no efectuó las medidas necesarias para evitar que esta entrada se convirtiera en un incremento de la oferta monetaria, ni la política fiscal se ajustó para alcanzar un superávit, la inflación llegó a 33.3% en 1944, y cuando los capitales dejaron México la situación cambiaria se volvió insostenible en 1949. El mismo fenómeno antes descrito se vivió con la guerra de Corea en 1951, sólo que esta vez el Banco Central adoptó una política de tipo de cambio fijo que perduró hasta 1976.

#### **2.4 Las posturas teóricas en relación con la política monetaria**

Como institución pública, los bancos centrales deben tener como fin último fomentar y contribuir al bienestar y promoción del desarrollo económico de un país. En el caso de México, desde su creación el 1º de septiembre de 1925, el Banco Central (BC) recibió la facultad exclusiva de emitir moneda nacional, destacando además dentro de sus funciones, la regulación de la circulación monetaria, de los tipos de interés y del tipo de cambio.

Según el Banco de México “La política monetaria es el conjunto de acciones que el Banco de México lleva a cabo para influir sobre las tasas de interés y las expectativas inflacionarias del público, a fin de que la evolución de los precios sea congruente con el objetivo de mantener un entorno de inflación baja y estable. Al procurar el objetivo de mantener un entorno de inflación baja y estable, el Banco de México contribuye a establecer condiciones propicias para el crecimiento económico sostenido y, por lo tanto, para la creación de empleos permanentes” [BANXICO, 2013].

De acuerdo con el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados “Debido a las necesidades de desarrollo de las distintas naciones, la Banca Central apareció como la instancia encargada de actuar como único emisor de moneda, prestamista de última instancia, cámara de compensación, custodio de reservas, generador de políticas anticíclicas, y encargado de los tipos de cambio” [CEFP, 2009].

Sin embargo, las funciones del Banco Central también están relacionadas con el desarrollo económico de un país, pues como es sabido, son los encargados de conducir y ejecutar la política monetaria, además de jugar el papel de intermediarios en el ámbito financiero entre el sector público y el privado, influyendo sobre la formación y disponibilidad del ahorro (mediante la aplicación de medidas para mantener la estabilidad monetaria y afirmar la confianza en la moneda nacional), impactando en la regulación del crédito y en la supervisión de las instituciones financieras.

La estabilidad de precios no es el fin único, pues también se busca contribuir a la estabilidad financiera y al desarrollo de los mercados de capitales; gestionar eficientemente las reservas internacionales para afrontar turbulencias financieras y cambiarias; y fomentar el crecimiento sostenido de la economía [Coates, 2007:54] (Citado por el CEFP, 2009: 3).

Dentro de la teoría Keynesiana, existen varios planteamientos que permiten observar la relación entre Política Monetaria, tasa de interés, crédito, nivel de producción y mercado de trabajo.

Como es sabido, el punto de partida del análisis keynesiano y que ha sido retomado por los teóricos poskeynesianos, es el análisis desde la demanda, en

contraposición a las posturas neoclásicas, que toman como punto de partida, la oferta. Al igual que Keynes, “los poskeynesianos adoptan un enfoque esencialmente macroeconómico: el análisis de los comportamientos individuales no les resulta un punto de partida obligatorio” [Piégay y Rochon, 2005: 38].

Otro punto central en el desarrollo de la teoría keynesiana, está dado por la moneda y su importancia en la determinación de los volúmenes globales de producción y empleo. Así, el principio de la demanda efectiva, constituye la explicación del establecimiento de los niveles de producción y de empleo en unidades monetarias (y no de precios relativos). En esta misma línea de discusión, el análisis de la producción constituye un elemento central debido a que es en esta esfera, en la que se crean los ingresos monetarios (o donde se crea el valor, como diría Marx), los cuales se integran al proceso económico mediante o bajo la figura de la moneda.

Dentro de las distintas posturas “heterodoxas” que pueden considerarse como poskeynesianas, destacan los “circuitistas”, quienes estudian el funcionamiento del sistema económico a partir de los flujos monetarios (circuitos), que ligan los diferentes polos funcionales (bancos, empresas, hogares y Estado). De acuerdo con esta postura la producción es la operación primaria, y la moneda tiene tanta importancia como los bienes, ya que se encuentra ligada a la economía por el sistema bancario, el cual financia la producción (a través de la emisión monetaria y el otorgamiento de créditos).

Estos planteamientos han sido retomados en general por el análisis poskeynesiano, del cual se desprenden dos características fundamentales (en cuanto al análisis del papel del sistema bancario y la formación de la tasa de interés):

- a) Que la determinación de la tasa de interés no se lleva a cabo en el mercado, sino que se trata de una variable exógena fijada por el banco Central, en función de sus objetivos de Política Monetaria; y
- b) Que la oferta es endógena y está determinada por el sistema bancario en función de las necesidades de producción.

## 2.5 El objetivo de metas de inflación en México y sus resultados

Con lo anterior queda claro cuáles han sido, al menos en sus orígenes, las metas que en términos generales han perseguido los Bancos Centrales desde su creación.

Los antecedentes del periodo de estudio, se pueden ubicar cuando “a partir de la década de los setenta se empieza a generar un consenso entre los economistas insertos en distintas corrientes de la macroeconomía ortodoxa, de que el objetivo central de la política monetaria debe ser el logro de la estabilidad de precios” [León, 2007: 31]. Junto con este hecho, hay que citar los diversos periodos de crisis (1970’s, 1982, 1994) que “hicieron evidente” para la teoría dominante, la necesidad de hacer cambios en los objetivos y la conducción de la Política Económica.

De manera paralela:

“Tras la ruptura de los convenios de Bretton Woods, muchos bancos centrales centraron su objetivo en estabilizar los precios a fin de preservar la confianza en sus monedas, mientras que otros objetivos macroeconómicos, como el nivel de empleo y el crecimiento del ingreso pasaron a segundo término o desaparecieron de su agenda. El modelo teórico de la nueva síntesis neoclásica justificó tal omisión, luego de argumentar que bajo ciertos supuestos, la estabilidad de precios implicaba eficiencia en el uso de los recursos productivos” (Mantey, La política de la banca central en la teoría y en la práctica, 2012, pág. 5).

Sin embargo, por lo menos en el caso de México esto no necesariamente se confirma y “la evidencia empírica del impacto negativo de la inflación en el crecimiento es de alguna manera mixta” (Islas C. & Cortez, 2012, pág. 198).

De acuerdo con estos autores, la Política Monetaria de México ha logrado alcanzar en los últimos 25 años, la estabilidad de precios. Entre 1980 y los primeros años del siglo XXI, la inflación disminuyó a una tasa media mensual del 4.3% al 0.4%. Para el logro de estos resultados, las autoridades monetarias mexicanas han utilizado varios instrumentos, como controles cambiarios, control de la base monetaria y políticas de metas inflacionarias.

En años recientes, “en la mayor parte de países, aunque la inflación ha declinado, el crecimiento se ha reducido, el desempleo ha aumentado, y ha habido un marcado deterioro en la distribución del ingreso”. Es así como “el modelo de la nueva síntesis neoclásica que representaba el nuevo consenso era reconocido como el fundamento teórico de la política de la banca central en los esquemas de metas de inflación” (Mantey, La política de la banca central en la teoría y en la práctica, 2012, págs. 5-7).

### 2.5.1 Características de la estrategia de metas de inflación

“La política monetaria denominada como de “metas de inflación” (IT, *Inflation Targeting* por sus siglas en inglés) se ha convertido, durante la última década, en el eje de la estrategia monetaria de una importante cantidad de bancos centrales de diversas partes del mundo” (Galindo & Ros, 2006).

Todo Banco Central cuenta con tres alternativas para estabilizar los precios (esquemas o regímenes monetarios): ancla cambiaria (donde el tipo de cambio es el ancla nominal), ancla de agregados monetarios o meta monetaria (donde el agregado monetario actúa como ancla nominal) y metas de inflación (donde el ancla nominal es el anuncio público de la propia meta de inflación) (Chuecos, 2008).

La “Inflación objetivo”, “metas de inflación” o “*Inflation Targeting*” es un instrumento de política monetaria en donde el Banco Central anuncia una tasa de inflación proyectada u objetivo (“target”), y luego orienta su política monetaria con el fin de alcanzar ese objetivo preestablecido. Si la inflación proyectada se desvía del objetivo, el Banco Central aplica una política monetaria de tal manera que la inflación retorne a ese objetivo, mediante el uso de variaciones del tipo de interés y otros instrumentos monetarios.

Además, existe normalmente el compromiso explícito de mantener el equilibrio macroeconómico a través de una disciplina fiscal importante (mediante una política fiscal restrictiva basada principalmente en la contracción del gasto).

En general, el objetivo de metas de inflación, se integra por cinco elementos: a) el anuncio público por parte de las autoridades monetarias, del objetivo de inflación en el mediano plazo; b) el compromiso institucional de mantener la estabilidad de precios como objetivo principal de la política monetaria, quedando

subordinados otros objetivos; c) la utilización de una amplia gama de variables (no sólo los agregados monetarios o el tipo de cambio nominal), que permitan la adecuada determinación de los instrumentos, postura de la política y ejecución de la política monetaria; d) la mayor transparencia con el público y los mercados en la comunicación de los planes, objetivos y resoluciones de las autoridades monetarias; y e) una mayor atribución de responsabilidad e independencia al Banco Central, en el cumplimiento de sus objetivos de inflación (Chuecos, 2008) (Galindo & Ros, 2006).

De acuerdo con Galindo y Ros (2006), el esquema de metas de inflación implica el compromiso del Banco Central para alcanzar una meta u objetivo de tasa de inflación propuesto al principio del año, utilizando para ello el conjunto de instrumentos a su disposición. Este esquema normalmente implica que el ancla nominal de la propia política, normalmente es la inflación, lo que se acompaña de la independencia del Banco Central y del uso de la tasa de interés como su instrumento fundamental. Hay que considerar, además, que dicho esquema implica también el “compromiso explícito” de mantener el equilibrio macroeconómico a través de una política fiscal contractiva.

Actualmente, “el régimen de metas de inflación y el modelo teórico en que se sustenta (i. e. la nueva síntesis neoclásica) constituyen la ortodoxia en la política de los bancos centrales.” En términos de su aplicación “práctica”, [Mateos y Schwartz, 1997: 1] mencionan que “existen dos opciones fundamentales sobre el tipo de metas sujetas a ser utilizadas: metas directas sobre el nivel de precios, u objetivos intermedios definidos ya sea sobre algún agregado monetario, el tipo de cambio o las tasas de interés, que guarden alguna relación estrecha con el crecimiento de los precios” (Mantey, 2012, pág. 9).

Dentro de los supuestos teóricos detrás de este instrumento se encuentran: la necesidad de contar con un Banco Central autónomo, el manejo de la tasa de interés como único instrumento de la política monetaria para alcanzar la estabilidad monetaria, la aceptación implícita de la hipótesis de la endogeneidad del dinero (la demanda de dinero determina a la oferta y no al revés) y la neutralidad del dinero (las decisiones de oferta y demanda solo dependen de los precios relativos y no tienen relación con los precios absolutos, en el largo plazo).

En el modelo teórico se describe el comportamiento, en el corto y largo plazos, de una economía que opera bajo condiciones de libre competencia, con sustitución de factores y rendimientos marginales decrecientes. El ajuste en los precios no es instantáneo, por lo que en el corto plazo hay algunos recursos desempleados, y el nivel del producto real depende de la demanda efectiva, que puede ser influida por la Política Monetaria.

La oferta de factores determina el producto potencial (y se utiliza el modelo de crecimiento de Solow para definir el producto de largo plazo); la inversión y el ahorro dependen de la tasa de interés real; en el corto plazo hay un *trade-off* entre desempleo e inflación, debido a la rigidez de precios (que mantiene algunos recursos desempleados).

En el largo plazo, las diferencias entre la tasa monetaria y la tasa natural sólo producen inflación o deflación acumulativas y la política monetaria se vuelve neutral; si la tasa real del mercado monetario se iguala con la tasa natural, la inflación es estable y conduce al pleno empleo (Mantey, 2012).

Entre las ventajas del objetivo de metas de inflación, que suelen argumentar algunos autores<sup>14</sup> se encuentran los éxitos en la reducción y el control de la inflación; la promoción de una mayor transparencia institucional en el largo plazo; la reducción de los efectos negativos de retroalimentación entre la inflación y el producto; y la disminución de la incertidumbre generada por una inflación elevada y variable, que a su vez incrementa “el efecto credibilidad” entre los agentes económicos, quienes estarán más dispuestos a destinar recursos hacia la inversión y el consumo, favoreciendo el crecimiento económico y el aumento del empleo en el mediano y largo plazo.

Por el contrario, algunos autores (Fraga, Goldfajn y Minella, 2003; Calvo y Mishkin, 2003; Svensson, 1998; Goldfajn y Gupta, 2003; Ball y Sheridan, 2003; y Newman y Von Hagen, 2002) argumentan que a pesar de su creciente éxito, persisten dudas fundadas sobre su efectividad, alcances y efectos colaterales.

Dentro de las desventajas en un régimen de metas de inflación, puede citarse las reducidas posibilidades de un Banco Central para cumplir la meta de inflación bajo la presencia de shocks fiscales o externos (especialmente en el caso de

---

<sup>14</sup> Sheridan, 2001; Clifton, Leon y Wong, 2001; y Svensson, 1997 y 1998 (Galindo & Ros, 2006, pág. 83).

economías emergentes con movimientos bruscos del tipo de cambio y cambios importantes en los flujos de capitales). En este contexto, las consecuencias del régimen de metas de inflación pueden ser incluso negativas o generar algunos ciclos perversos en la economía.

Existe además la preocupación acerca de que los resultados positivos de control de la inflación sean más la consecuencia natural de una reducción generalizada de la inflación en el mundo y no de la instrumentación de los regímenes de objetivos de inflación (Galindo & Ros, 2006) (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú).

### **2.5.3 Implementación**

De acuerdo con varios autores, hacia la década de 1990, los bancos centrales de un número importante de países comenzaron a adoptar dicho esquema, ante los problemas que habían venido enfrentado hacia las décadas de 1970 y 1980 con el esquema de metas monetarias.

El caso pionero fue el de Nueva Zelanda (1990), seguido de Canadá, Israel (1991), Reino Unido (1992), Suecia y Finlandia (1993), Australia y España (1994). En el caso de América Latina destacan Chile (1990), Perú (1994), Brasil, Colombia y México (1999) (Galindo & Ros, 2006) (Mateos Hanel & Schwartz Rosenthal, 1997) (Mishkin, 2000).

En el caso de México, la adopción del esquema de “objetivos de inflación” por parte del Banco Central como uno de los principales instrumentos de Política Monetaria, se dio de manera gradual, entre 1999 y 2002.

Oficialmente, la utilización de dicho esquema se llevó a cabo hasta el año 2001 cuando “En enero de 2001 el Banco de México anunció por fin oficialmente la adopción del esquema de OI [Objetivos de Inflación]. Un año después se confirmó que el objetivo inflacionario de largo plazo sería de 3% del INPC y se agregó un margen de variabilidad de más-menos 1% alrededor de esa meta” [Turrent, 2007a: 75].

### **2.5.4 Resultados**

La experiencia internacional respecto a la aplicación del instrumento de metas de inflación, ha sido diversa tanto en términos de su definición como de su

desempeño. De acuerdo con Rochon y Rossi, 2006 y Perrotini, 2008 “La evidencia empírica indica que la inflación ha descendido y se ha vuelto menos persistente y volátil en los países que han adoptado el régimen de metas de inflación, aunque esto se ha logrado con ratios de sacrificio mayores a los observados con otros regímenes de control monetario” (Mateos Hanel & Schwartz Rosenthal, 1997) (Mantey, 2012).

En México, desde su implementación en 2001, se ha observado una reducción gradual de la inflación y un proceso de convergencia importante entre la meta y el valor real (pasando de cifras cercanas al 30% en 1995, antes de su implementación, a un contexto de descenso de la tasa y en donde se busca mantener un rango de 3% de inflación más o menos un punto porcentual en el largo plazo).

Sin embargo, junto con el éxito en la reducción de la tasa de inflación se ha observado también un desempeño económico poco satisfactorio. Por ejemplo, entre 2001 y 2003, el crecimiento económico se desaceleró rápidamente registrándose tasas de crecimiento muy por debajo de las tasas promedio históricas (Galindo & Ros, 2006).

## **Conclusión**

La Política Económica, puede definirse como el conjunto de acciones llevadas a cabo por los gobiernos, para dirigir la economía de un país hacia determinados objetivos y metas (crecimiento económico, estabilidad de precios, equilibrio fiscal y externo y distribución del ingreso, principalmente) y está integrada por las políticas monetaria y fiscal, cada una de las cuales emplea diversos instrumentos para alcanzar los objetivos y metas planteados.

La Política Monetaria es una rama de la Política Económica, cuyo objetivo final es controlar y mantener la estabilidad económica y lograr el desarrollo económico de un país, mediante instrumentos que se orientan a la regulación y control de la oferta de dinero, la determinación de los niveles de la tasa de interés y el monto del crédito.

Su instrumentación es llevada a cabo por parte de los bancos centrales de cada país, y la forma en que esta se realiza, ha sido motivo de debate en diversos momentos, sobre todo por el objetivo al que se decida (el Estado) dar prioridad

en relación con los otros, así como por la postura teórica que esté detrás de dicha elección, por lo que a menos que se tenga un único objetivo, los Bancos Centrales deben encontrar un equilibrio entre los distintos objetivos y hacer frente a varias disyuntivas.

Como respuesta a las medidas de Política Monetaria, se produce una serie de encadenamientos entre las variables económicas (mecanismos de transmisión de la Política Monetaria) que determinan el efecto final de tales acciones sobre las variables objetivo, la cual no se reduce a éstas últimas pues su influencia se manifiesta después de transitar por diversos “canales”, a lo largo de los cuales se incide sobre otro grupo de variables.

Los encargados de conducir y ejecutar la Política Monetaria son los Bancos Centrales, cuyas funciones también están relacionadas con el desarrollo económico de un país. Juegan el papel de intermediarios en el ámbito financiero entre el sector público y el privado, influyendo sobre la formación y disponibilidad del ahorro e intervienen en la regulación del crédito y en la supervisión de las instituciones financieras.

Su origen se sitúa en Europa a finales del siglo XVII y se relaciona con dos de sus funciones: la emisión monetaria y la de constituirse como el banco de otros bancos. Fuera de Europa, la mayoría de los bancos centrales que se establecieron (S. XIX-XX), lo hicieron desde el principio como instituciones distintas que no compitieron con los otros bancos, ni tenían como objetivo la maximización de utilidades.

En el caso de México, el Banco Central fue fundado el 25 de agosto de 1925 e inaugurado el 1º de septiembre del mismo año y desde su creación hasta fechas recientes, ha sufrido una serie de cambios en términos de sus objetivos y el uso de instrumentos.

Como resultado de diversos periodos de crisis (1970's, 1982, 1994), a finales del siglo pasado, se hizo evidente la necesidad de hacer cambios en los objetivos y la conducción de la Política Económica en el ámbito mundial. De ahí que a partir de la década de los setenta, se empezó a generar un consenso entre los economistas insertos en distintas corrientes de la macroeconomía ortodoxa,

acerca de que el objetivo central de la política monetaria debería ser “el logro de la estabilidad de precios”.

Hacia la década de 1990, los bancos centrales de un número importante de países comenzaron a utilizar un instrumento de política monetaria denominado “esquema de metas de inflación”, como respuesta a los problemas que habían venido enfrentado hacia las décadas de 1970 y 1980 con el esquema de metas monetarias.

La “Inflación objetivo” o “metas de inflación” es un instrumento de política monetaria caracterizado porque el Banco Central anuncia una tasa de inflación objetivo y luego orienta su política monetaria con el fin de alcanzarlo. Dentro de sus supuestos, se considera que el ajuste en los precios no es instantáneo, por lo que en el corto plazo hay algunos recursos desempleados y un intercambio entre desempleo e inflación, debido a la rigidez de precios y en el largo plazo, la política monetaria se vuelve neutral y se transita hacia el pleno empleo y el crecimiento económico.

Diversos autores han expuesto las ventajas y desventajas de dicho instrumento. Dentro de los argumentos a favor, se encuentran los éxitos en la reducción y el control de la inflación; la promoción de una mayor transparencia institucional en el largo plazo; la reducción de los efectos negativos de retroalimentación entre la inflación y el producto; y la disminución de la incertidumbre generada por una inflación elevada y variable, que a su vez incrementa “el efecto credibilidad” entre los agentes económicos, quienes estarán más dispuestos a destinar recursos hacia la inversión y el consumo, favoreciendo el crecimiento económico y el aumento del empleo en el mediano y largo plazos. De acuerdo con sus defensores, la reducción de la inflación provoca tasas de crecimiento de la producción por debajo de su nivel “normal”, pero una vez alcanzados bajos niveles de inflación, la producción y el empleo regresan a los niveles anteriores.

No obstante su aceptación, subsisten dudas en relación con su efectividad, alcances y efectos adversos<sup>15</sup>. Dentro de los argumentos en contra, pueden citarse las reducidas posibilidades de un Banco Central para cumplir la meta de

---

<sup>15</sup> Fraga, Goldfajn y Minella, 2003; Calvo y Mishkin, 2003; Svensson, 1998; Goldfajn y Gupta, 2003; Ball y Sheridan, 2003; y Newman y Von Hagen, 2002, entre otros.

inflación bajo la presencia de shocks fiscales o externos; la persistencia de un desempeño económico poco satisfactorio, con tasas de crecimiento por debajo de los promedios históricos; y evidentes costos en términos de la disminución de la producción y del empleo, que por lo menos en algunos casos, no han mejorado en el mediano o largo plazos.

## Capítulo 3 La relación inflación – nivel de empleo para el caso de México

### Introducción

Hasta este punto, se ha hecho una revisión acerca del concepto de mercado de trabajo y de las principales teorías enmarcadas dentro de la TMTS, que proponen que éste se estructura en segmentos o partes, diferenciados entre sí. También se han analizado las características del mercado de trabajo en México, considerando algunos elementos que tienen que ver tanto con la oferta como con la demanda de trabajo.

En el capítulo 2 se hizo una breve exploración acerca de los antecedentes de la política de metas de inflación implementada en México desde el año 2000. También se destacaron algunos de los elementos teóricos que han servido como argumento para implementar dicha política. Finalmente se ha hecho una breve descripción de la evolución de la inflación en México a partir de la implementación de las metas de inflación.

Para continuar con el objetivo general de esta investigación, en este capítulo se pretende analizar la relación entre el nivel de inflación y los niveles de empleo y desempleo en México, primero a nivel nacional y posteriormente para cada segmento del mercado de trabajo. Esto permitirá por un lado, observar si existe una relación entre los niveles de inflación y empleo/desempleo y por otro lado, identificar cuál ha sido el impacto de la política de metas de inflación en cada segmento del mercado laboral en México y distinguir si dicho impacto ha sido diferenciado o no.

Para alcanzar este objetivo, primero se describirá la relación entre la tasa de crecimiento de los salarios reales y los niveles de empleo y desempleo para el total de ocupados en México. A continuación se describirá esa misma relación, pero para cada uno de los tres segmentos y además se analizan las características específicas de los trabajadores y su situación laboral al interior de cada segmento, para identificar y describir las repercusiones de la política de metas de inflación en cada uno.

Hay que mencionar que la selección de los segmentos que conforman el mercado laboral en México se hizo de manera apriorística, es decir, que considerando las propuestas de división hechas por varias de las TMTS, se procedió a dividir a la población ocupada que cumpliera con ciertas criterios, para ubicarlos en cada uno de dichos segmentos y después analizaron las características particulares de estos grupos de trabajadores.

Se retomó la propuesta que distingue dos grandes segmentos de trabajadores: primarios y secundarios y en la que los primarios, se dividen a su vez en independientes y dependientes.

A continuación se hará una revisión acerca de la relación entre la inflación y el nivel de empleo a nivel agregado, para tener un referente al momento de analizar lo que sucede con esta misma relación en cada uno de los tres segmentos que se estudiarán.

### 3.1 La relación entre inflación y nivel de empleo a nivel agregado

En el capítulo anterior, se discutió ya acerca de los antecedentes y los principales argumentos teóricos que justificaron la puesta en marcha de una serie de reformas en la estructura económica mundial, entre las que destacan los cambios en el funcionamiento, objetivos e instrumentos de los Bancos Centrales. En esta sección se abordará específicamente la **relación entre inflación y nivel de empleo/desempleo** a nivel agregado para el total de la población ocupada en México.

Antes de iniciar con el análisis, hay que mencionar que los antecedentes del estudio de la relación entre inflación y desempleo, datan de los inicios del siglo XX. Este tema por ejemplo, constituyó una preocupación, tanto por parte del sector académico como entre los encargados de proponer e instrumentar la política económica, desde la época de la posguerra en Inglaterra; y un poco más tarde, propició la generación de varios trabajos en Estados Unidos y otros países (Guerrero de Lizardi, Osorio P., & Tiol C., 2006), (Vela, 2004) y (Rodríguez Arana, 2004).

Tal vez el referente más conocido es el trabajo realizado por el economista Alban William Housego Phillips, titulado "La relación entre el desempleo y la tasa de

variación de los salarios monetarios en el Reino Unido, 1861-1957", publicado en la revista *Economica* en 1958. En su artículo, la tesis central era que "Existía una correlación inversa entre la tasa de desempleo y la tasa de crecimiento de los salarios nominales", la cual se verificó mediante un estudio empírico para el caso del Reino Unido, entre los años de 1861 y 1957.

Existen, sin embargo, otros trabajos sobre el tema, que fueron desarrollados con anterioridad, aunque tal vez son menos citados que el de Phillips. El primero, es "A statistical relation between unemployment and price changes", publicado por Irving Fisher en 1926 y reimpresso en 1973 por *The Journal of Political Economy* en la sección de "lost and found" bajo el título "I discovered the Phillips curve".

Cabe mencionar que, en el estudio de Fisher, la relación inflación-nivel de empleo es directa y no inversa como lo sugería Phillips, y temporal o de corto plazo. Él planteaba que la inflación generaba un mayor nivel de empleo porque al aumentar el nivel de precios, las empresas descubrían que sus ingresos crecían (en promedio) al mismo ritmo que el nivel general de precios, pero no así sus gastos, pues éstos obedecían a contratos fijos establecidos con anterioridad por lo que el empleo era estimulado, al menos en el corto plazo. Fisher encontró que la evidencia empírica confirmaba su hipótesis, utilizando información mensual para los Estados Unidos entre los años de 1915 y 1926.

El segundo trabajo sobre el tema, es el libro titulado *Labor Economics*, escrito por el economista canadiense Paul Sultan, publicado un año antes del trabajo de Phillips (1957). Bajo un planteamiento muy similar al expuesto después por Phillips, presentó la asociación entre inflación y tasa de desempleo (a partir de una gráfica en donde el eje vertical medía la inflación y el horizontal la tasa de desempleo) y concluyó que correspondía a la sociedad en su conjunto decidir si estaba dispuesta a reducir el desempleo pagando con inflación.

Dentro de los trabajos pioneros, destaca también el realizado por Paul A. Samuelson y Robert M. Solow, quienes hacia 1960 reprodujeron el ejercicio hecho por Phillips, bajo el título de "Problem of achieving and maintaining a stable price level: analytical aspects of anti-inflation policy", y en el que, si bien discuten las causas generales de la inflación, concluyen con un análisis empírico utilizando a Phillips. Como dato adicional, hay que citar que Samuelson y Solow

realizaron este trabajo, pero para el caso de la economía estadounidense y que sustituyeron la tasa de variación de los salarios nominales por la inflación, acuñando el nombre de “Curva de Phillips” (Guerrero de Lizardi, Osorio P., & Tiol C., 2006).

“Desde entonces, la formulación original de Phillips ha evolucionado hasta representar, según George A. Akerlof [2001, p. 375], <<la relación bivalente macroeconómica más relevante>>” (Guerrero de Lizardi, Osorio P., & Tiol C., 2006, pág. 2).

En el caso de México, los estudios relativos a la curva de Phillips son limitados. Destacan, no obstante, tres trabajos recientes: “Dinámica macroeconómica y la curva de Phillips bajo diversos supuestos sobre el mecanismo de ajuste salarial”, realizado por Rodríguez y “Sobre el resurgimiento de la curva de Phillips y la historia inflacionaria en México”, escrito por Vela, ambos en 2004 y “Un siglo de la curva de Phillips en México”, realizado por Guerrero, Osorio y Tiol en 2006.

Los dos primeros, estudiaron la relación entre la inflación y el producto, el primero mediante algunas simulaciones, y el segundo empíricamente. El tercero, replicó los estudios de Phillips (1958) y Samuelson - Solow (1960); revisó los de Fisher (1926) y Sultan (1957) y estimó la curva de Phillips para México a lo largo del siglo XX. Cabe mencionar que el resultado de este último, sugiere la existencia de una asociación negativa entre la tasa de crecimiento de los salarios reales y la tasa de desempleo para nuestro país entre los años de 1895 y 2004.

### **La relación entre la tasa de crecimiento de los salarios reales y la tasa de desempleo**

Para analizar esta relación en el caso de la economía mexicana, se empleó una serie (unificada con criterios de la ENOE), de la tasa de desempleo abierto en México, de 2000 a 2012. Estos datos se graficaron junto con la tasa de crecimiento anual de los salarios mínimos reales a precios de 2010, calculada a partir de los datos reportados por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI) y se graficó también su línea de tendencia.

El primer hallazgo es que, durante el periodo de estudio, la tasa de crecimiento anual de los salarios reales, fue menor a 1%, y que hubo años en los que incluso

fue negativa, es decir, que la inflación medida a partir de este indicador, se mantuvo estable. Asimismo, si se observa la línea de tendencia de esta variable, se puede ver que es decreciente, aunque con una pendiente bastante cercana a cero. Por otro lado, la tasa de desempleo ha oscilado entre el 2% y el 6%, con una tendencia creciente y una pendiente mucho más pronunciada.

En términos de la tendencia de ambas variables, puede afirmarse que efectivamente tienen comportamientos opuestos, y que mientras la inflación en términos del crecimiento de los salarios reales se ha mantenido a la baja, la tasa de desempleo ha aumentado considerablemente (véase gráfica 16). Sin embargo, por la forma de los ciclos que se pueden apreciar en la gráfica, tal vez podría plantearse la hipótesis de que, aunque tienen una tendencia inversa, al mismo tiempo parecería que sus ciclos se comportan de manera semejante (los periodos de auge o recesión ocurren casi al mismo tiempo o con un desfase de un año).

Si se observa esta misma relación graficando en el eje de las abscisas la tasa de desempleo y en el de las ordenadas la inflación (crecimiento de los salarios reales), tal como lo hizo Phillips, se puede observar que, para cierto nivel de desempleo, con una tasa de 4% o menos, la línea de tendencia sí parecería indicar una relación inversa entre inflación y desempleo. No obstante, luego de cierto nivel de desempleo, con tasas cercanas al 5% o más, la relación parecería ser directa (véase la gráfica 16). No obstante, hay que considerar que el periodo de análisis en esta investigación es más breve que en el caso de la mayoría de los trabajos a los que ya se ha hecho referencia<sup>16</sup>.

### **3.2 Inflación y desempleo en el segmento de trabajadores primarios independientes**

Una vez observada la relación entre inflación y desempleo a nivel general, en esta sección se analizará esa misma correspondencia, pero para el caso específico de los trabajadores primarios independientes y se describirán brevemente las características de este segmento del mercado.

---

<sup>16</sup> Fisher utilizó información mensual de la economía estadounidense, para el periodo 1915-1926; Phillips empleó datos del Reino Unido, entre los años de 1861 y 1957 (96 años) aunque dividió la muestra en tres partes: de 1861 a 1913, de 1913 a 1948, y de 1948 a 1957; Samuelson y Solow al parecer de 1933 a 1958 (25 años) para la economía estadounidense; y Guerrero, Osorio y Tiol de 1895 a 2005 (109 años).

## Los trabajadores Primarios Independientes

De acuerdo con la mayoría de los teóricos de las TMTS, los trabajadores primarios independientes (o internos, según otros autores), se caracterizan por lo siguiente: son profesionales o técnicos, con mayor calificación, tienen sueldos y estatus más elevados, estabilidad ocupacional, más posibilidades de promoción y están menos protegidos por normas laborales (ya que son sustituidas por códigos internalizados de conducta).

Para el caso de la economía mexicana, se propone como una forma de aproximarse al estudio y análisis de este grupo de trabajadores, tomar dentro de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), a los trabajadores que reúnen al mismo tiempo, determinadas características (algunas que responden a las causas de la segmentación por el lado de la oferta, y otras por el lado de la demanda).

En términos de esta investigación, se consideraron los siguientes elementos: sexo, nivel de instrucción, nivel de ingreso, ocupación principal y acceso a prestaciones laborales.

Según los grupos de ocupación<sup>17</sup> se incluyó a aquéllos trabajadores que se desempeñaban como profesionistas, técnicos, trabajadores del arte, trabajadores de la educación, funcionarios y directivos, de acuerdo con la Clasificación Mexicana de Ocupaciones (CMO), que es el documento que contiene la sistematización y codificación de todos los grupos de ocupación que emplea el INEGI para el levantamiento de las encuestas de empleo.

De acuerdo con la CMO, los trabajadores que se desempeñan como profesionistas se caracterizan por haber recibido instrucción y formación profesional en el nivel de escolaridad superior (licenciatura, maestría, doctorado, posgrado o equivalente), y desempeñar funciones directamente relacionadas

---

<sup>17</sup> En la ENOE, los grupos de ocupación principal, se dividen de la siguiente manera: profesionistas; técnicos; trabajadores del arte, espectáculos y deportes; trabajadores de la educación; funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social; trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y de caza y pesca; trabajadores industriales, artesanos y ayudantes; conductores y ayudantes de conductores de maquinaria móvil y medios de transporte; oficinistas; comerciantes; trabajadores en servicios personales; trabajadores en servicios de protección y vigilancia y fuerzas armadas; y otros trabajadores con ocupaciones insuficientemente especificadas (véase "Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, consulta interactiva de datos, disponible en: [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)).

con el tipo de formación recibida. También se clasifica en este grupo a los profesionistas que realizan tareas auxiliares o de apoyo, siempre y cuando tengan estudios de nivel superior o equivalente y desempeñen funciones directamente relacionadas con el tipo de instrucción que recibieron, así como a los asesores y asistentes que, como resultado de su preparación y experiencia como profesionistas, apoyan a otros trabajadores en el desempeño de sus funciones.

Los trabajadores que se desempeñan como técnicos, se caracterizan por haber realizado estudios de nivel medio superior o profesional técnico y ejecutar actividades auxiliares a las de un profesionista, asesorando en trabajos de investigación y en la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos en su campo de especialización. Se distinguen porque actúan, generalmente, bajo la dirección y asesoramiento de especialistas o profesionistas que desempeñan funciones de coordinación y supervisión.

Los trabajadores de la educación, se dedican a impartir clases, instrucción y capacitación en escuelas, institutos, casas de cultura y otros establecimientos del ramo dentro del Sistema Educativo Nacional (educación formal y no formal), en los niveles básico, medio superior y superior.

Los trabajadores del arte, se caracterizan porque realizan labores de carácter creativo y artístico (culturales, informativas, de diversión o entretenimiento y deportivas), cuya finalidad es la exhibición, publicación, difusión y presentación, a través de los diferentes medios de comunicación, incluyendo a los trabajadores que desempeñan actividades de diversión o entretenimiento a partir de un contrato o de acuerdo a lo preestablecido con el cliente.

Finalmente, los ocupados como funcionarios y directivos, realizan actividades directivas, administrativas, normativas, de planeación y coordinación, en dependencias y organismos gubernamentales a nivel nacional, estatal o municipal. Este grupo incluye a los presidentes, directores y administradores generales o de área en instituciones, empresas, comercios o industrias.

Para poder identificar la característica referente al nivel de calificación se tomó el dato del nivel de instrucción y se incluyó sólo a aquéllos trabajadores que, además de pertenecer a alguna de las ocupaciones arriba citadas, contaran con

un nivel de instrucción superior (normal, licenciatura o posgrado). Esta consideración es importante puesto que, aunque la mayoría de los trabajadores clasificados en las ocupaciones descritas arriba tienen un grado de escolaridad de nivel superior, hay algunos casos en los que los trabajadores con estas ocupaciones, tienen grados de escolaridad menores (por ejemplo, en el caso de algunos trabajadores de la educación o del arte).

En la parte relativa a los sueldos más elevados y de acuerdo con la disponibilidad de información de las encuestas de empleo, se tomó en cuenta solo a quienes ganaban más de 5 salarios mínimos. Una vez hecha esta selección se analizó dentro de este grupo de trabajadores, lo referente a las horas trabajadas y el acceso a prestaciones laborales por sexo.

### **La relación inflación - empleo**

Una aclaración importante es que, para el análisis por segmentos, se utilizó a la población ocupada en lugar de la desocupada, debido a que, como se ha mencionado, se pretende analizar segmentos de la población que reúne ciertas características al mismo tiempo, y en el caso de la población desocupada, aun cuando se usaran datos referentes a su empleo anterior, la información disponible no es tan amplia como lo es para el caso de los ocupados. De cualquier manera, el objetivo sigue siendo analizar la relación entre inflación y empleo/desempleo. En este caso, de cumplirse lo que indica la teoría tradicional, se esperaría una relación directa entre inflación y empleo.

En la gráfica 17 se puede observar que mientras la inflación (tasa de crecimiento de los salarios reales) se mantuvo estable, con oscilaciones entre -1% y 1%, el nivel de empleo en este segmento de trabajadores presentó una tendencia decreciente. También puede observarse que aunque la tendencia general fue decreciente, entre el 2000 y 2005 el nivel de empleo en este segmento venía creciendo y justo en los años cercanos al estallido de la crisis de 2007-2008 comenzó a decrecer.

Al graficar en el eje "x" el nivel de empleo y en el "y" la tasa de crecimiento de los salarios y trazar la línea de tendencia, se puede observar que ocurre lo contrario de lo que sucede a nivel nacional: hasta cierto nivel de empleo, a mayor inflación, menor nivel de empleo y a menor inflación mayor empleo, pero se llega a un

punto, con mayores niveles de empleo, en donde a mayor nivel de empleo, mayor inflación (hay que tener presente que aunque la forma de las curvas de las gráficas 16 y 18 es semejante, en la primera se representa la relación inflación-desempleo, mientras que la segunda, se refiere a la relación inflación-empleo).

### Características del segmento de los trabajadores primarios independientes

Se encontró que **este grupo** de trabajadores **representa** apenas el **3%** o **4%** de los ocupados y que en términos generales, han tenido una **tendencia decreciente**. Según el sexo de los ocupados en este segmento, se observó que la proporción de hombres es mayor que la de mujeres, pero que mientras los primeros han venido disminuyendo, la proporción de mujeres ha aumentado a lo largo del periodo (véase gráfica 19).

Alrededor del **50%** de estos trabajadores labora en jornadas de entre 35 y 48 horas a la semana (**jornada normal**), pero poco a poco ha venido aumentando el porcentaje de quienes trabajan en jornadas diferentes a la normal (mayores o menores). Por sexo, hay que notar que desde 2003, el porcentaje de mujeres en jornadas normales ha aumentado respecto al porcentaje de hombres.

La **mayoría recibe algún tipo de prestación** en su empleo y este porcentaje ha crecido (de 73% en 2000 al 81% en 2012). Hay que notar, sin embargo, que mientras en el año 2000, casi el total de las mujeres (93%) dentro de este segmento tenía acceso a algún tipo de prestación, para 2012 este porcentaje había bajado al 65%. Mientras tanto, la cantidad de **hombres con algún tipo de prestación**, ha **crecido** del 70% al 76%.

En síntesis, este primer segmento del mercado está conformado por una **proporción muy pequeña** de trabajadores, que además ha venido **disminuyendo**. Esta parte de la población ocupada se caracteriza porque los trabajadores tienen estudios de nivel superior o equivalente, realizan actividades directamente relacionadas con el tipo de instrucción que recibieron y desempeñan funciones directivas, administrativas, normativas, de planeación, coordinación o asesoría, o apoyan a otros trabajadores en el desempeño de sus funciones mediante tareas auxiliares o de apoyo.

La mayor parte de sus integrantes labora bajo condiciones de relativa estabilidad laboral (en jornadas con duración normal y con acceso a algún tipo de prestación). Las mujeres ocupadas en este segmento, son pocas en comparación con la cantidad de hombres, pero han estado creciendo; cada vez una mayor proporción trabaja en jornadas normales, pero la proporción de las que tienen acceso a algún tipo de prestación ha disminuido notablemente.

En cuanto a la relación nivel de empleo – inflación, se encontró que para ciertos niveles de empleo (menores), hay una relación inversa entre inflación – empleo (a mayor inflación, menor nivel de empleo y a menor inflación mayor empleo), pero se llega a un punto, con mayores niveles de empleo, en donde la relación se vuelve directa (por lo que a mayor nivel de empleo, mayor inflación y viceversa). Podría pensarse entonces que la **relación directa entre inflación y empleo**, para el caso de los trabajadores **primarios independientes**, solo se cumple cuando el **nivel de empleo es alto**.

### 3.3 Inflación y desempleo en el segmento de trabajadores primarios dependientes

#### Los trabajadores Primarios Dependientes

Los trabajadores **primarios dependientes** tienen una relativamente elevada seguridad en el empleo, se benefician de las actividades de los sindicatos, cuentan con una regulación laboral legal, limitada autonomía en el trabajo y escasa formación recibida de la empresa.

Partiendo de esta definición y para distinguir a este tipo de trabajadores, en esta investigación se consideró lo siguiente: del total de la población ocupada, únicamente aquellos que estuvieran ocupados como **profesionales, técnicos, trabajadores del arte, trabajadores de la educación, funcionarios, directivos, oficinistas o comerciantes**, que ganaran entre 3 y 5 S. M. y al mismo tiempo, con un nivel de estudios de preparatoria o más.

En el apartado anterior ya se definieron las características de los ocupados como profesionales, técnicos, trabajadores del arte, trabajadores de la educación, funcionarios o directivos. En este segmento se incluyó a una parte de estos ocupados, pero solo en los casos en que ganan entre 3 y 5 S. M. y con niveles de escolaridad desde el bachillerato, para considerar por ejemplo a aquellos

trabajadores de la educación que se dedican a impartir cursos de capacitación o talleres que no necesariamente se imparten en alguna institución perteneciente al Sistema Educativo Nacional.

Los trabajadores clasificados como **oficinistas**, desempeñan tareas de apoyo administrativo en oficinas, fábricas, establecimientos comerciales y de servicios. Una característica importante de estos trabajadores es que no coordinan las actividades de otros empleados, no tienen la responsabilidad de planear las actividades, sino que deben seguir instrucciones precisas y rutinarias.

Los empleados clasificados como **comerciantes**, realizan actividades de compra-venta de bienes y servicios. Pueden ser los dueños de estos establecimientos o bien empleados (familiares o no familiares) que atienden a los clientes, entregan la mercancía comprada, supervisan la calidad de los productos ofrecidos y los precios de las mercancías, y organizan, coordinan y atienden los establecimientos en representación del propietario.

Se puede observar que en general, estos trabajadores tienen **menores niveles de instrucción, menores ingresos** y en gran parte de los casos realizan **labores** mucho más **rutinarias, siguiendo instrucciones de otros** trabajadores y tienen menos posibilidades de tomar decisiones, planear u organizar las actividades.

### La relación inflación - empleo

En este grupo de trabajadores se puede observar que mientras la inflación se mantuvo estable o con una leve disminución, el nivel de empleo tuvo una **tendencia creciente** (no habría entonces una relación inversa o intercambio entre inflación y desempleo) (véase gráfica 20).

Al graficar el nivel de empleo en el eje de las abscisas y el de inflación (tasa de crecimiento de los salarios reales), en el eje de las ordenadas, se observa que, al igual que en el caso de los trabajadores primarios independientes, hasta cierto nivel de empleo, hay una relación inversa entre inflación-empleo (a mayor inflación, menor nivel de empleo y a menor inflación mayor empleo), pero que se llega a un punto, con mayores niveles de empleo, en donde la relación se vuelve directa, por lo que la **relación directa entre inflación y empleo**, para el caso de

los trabajadores **primarios dependientes**, solo **se cumple** cuando el **nivel de empleo es alto** (ver gráfica 21).

Por sexo, ambos grupos de trabajadores presentaron una tendencia creciente, con un leve descenso justo después de 2009, lo cual coincide con el periodo que siguió al estallido de la crisis de 2007-2008 (véase gráfica 22).

### **Características del segmento de los trabajadores primarios dependientes**

Este segmento de trabajadores representa entre el 4% y el 7% del total de los ocupados y durante casi todo el periodo ha presentado una **tendencia creciente**, con una TMCA del 5.5%. Entre 2000 y 2005, tenía una mayor proporción de hombres que de mujeres, pero después de ese año, los porcentajes son casi iguales.

Más de la mitad (82%) de los trabajadores de este segmento tiene acceso a algún tipo de prestación laboral y esta proporción también ha venido creciendo (pasó del 77% en 2000 al 82% en 2012). Durante los años de estudio, la proporción de mujeres con alguna prestación ha sido mayor en comparación con la de hombres.

Al igual que en el caso de los trabajadores primarios independientes, cerca de la mitad se ocupa en jornadas laborales normales, aunque también se observa que entre quienes laboran más de 48 horas a la semana, la proporción de hombres y mujeres ha crecido, y en el caso de los hombres, ésta es cercana al 25%. Los ocupados en jornadas menores a 35 a la semana han disminuido ligeramente en este segmento, sin embargo, la proporción de mujeres sigue siendo importante (alrededor del 30%).

### **3.4 Inflación y desempleo y su impacto en el segmento de trabajadores secundarios**

#### **Los trabajadores Secundarios**

Por su parte, los trabajadores secundarios se distinguen por tener elevada inestabilidad y rotación laboral, bajos salarios, precarias condiciones de empleo, limitadas o inexistentes posibilidades de promoción y una disciplina laboral más dura y arbitraria.

De acuerdo con la definición anterior, para esta investigación se consideró a los ocupados que reunían al mismo tiempo las siguientes características: que ganaran menos de tres salarios mínimos (incluyendo a los que no reciben ingresos), cuyo nivel máximo de escolaridad fuera hasta secundaria (sin instrucción, preescolar, primaria o secundaria); que estuvieran ocupados como oficinistas, trabajadores industriales, artesanos o ayudantes; comerciantes, operadores de transportes, trabajadores en servicios personales, protección y vigilancia o agropecuarios; que recibieran o no prestaciones de algún tipo y en cualquier tipo de jornada laboral, pues hay que recordar que en este segmento se ubican los trabajadores con condiciones laborales más inestables y precarias.

Los trabajadores industriales, planean, organizan, coordinan, supervisan y controlan de manera directa los procesos de producción artesanal e industrial, así como las actividades de construcción, instalación, reparación mantenimiento de un área o departamento, siguiendo las instrucciones o especificaciones que les proporcionan sus superiores. Otra parte de estos trabajadores clasificados en este grupo participan en los procesos de producción industrial, mediante actividades de control, operación o vigilancia del funcionamiento de una instalación industrial o maquinaria fija con movimiento continuo. Realizan sus actividades bajo un plan establecido, al ritmo que impone el proceso de trabajo, con normas y procedimientos estrictos y bajo un proceso de supervisión y control de calidad continuo.

Los artesanos o ayudantes, realizan actividades directamente relacionadas con la producción artesanal o fabril, para lo cual extraen y tratan materias primas con el fin de elaborar y reparar productos industriales y artesanales, incluso la construcción, mantenimiento y reparación de obras para uso habitacional o industrial. Los trabajadores aquí clasificados siguen, en ocasiones, instrucciones generales de un supervisor o un maestro en el oficio más experimentado y/o ejecutan las tareas con normas conocidas. Realizan su trabajo accionando herramientas manuales, mecánicas o eléctricas, con el fin de reducir el tiempo necesario para ejecutarlas o mejorar la calidad del trabajo.

Los operadores de transportes, controlan, atienden y operan maquinaria móvil durante el proceso de producción agropecuario, industrial, de la construcción,

así como para la carga y descarga portuaria y movimiento de mercancías en comercios.

Los trabajadores en servicios personales, llevan a cabo actividades de atención a clientes en restaurantes, cafeterías o establecimientos dedicados al hospedaje, entre otros, y realizan labores de limpieza, preparación de alimentos o lavado y planchado de ropa en casas particulares.

Los ocupados en servicios de protección y vigilancia realizan actividades para promover la protección y seguridad de las personas y sus bienes, ya sea contra incendios, actos delictuosos y otros peligros. También se dedican a mantener el orden público, hacer respetar la ley y los reglamentos.

Los trabajadores agropecuarios, realizan las actividades propias de la agricultura, ganadería, silvicultura, caza, pesca y la inspección supervisión y vigilancia del proceso de producción agropecuario, incluyendo aquellos que realizan las tareas directas de producción agrícola (preparación de la tierra, siembra, poda, deshierbe y cosecha o corte de productos agrícolas), así como a los trabajadores que realizan actividades para la cría, cuidado y alimentación del ganado bovino, caprino, porcino y avícola.

En términos generales, los ocupados clasificados en este segmento desempeñan actividades de apoyo sencillas y rutinarias, deben seguir instrucciones precisas, bajo un plan establecido, al ritmo que impone el proceso de trabajo; realizan su trabajo accionando herramientas o manejando algún tipo de maquinaria o instrumento; y llevan a cabo tareas que implican fundamentalmente esfuerzo físico, destreza y conocimientos básicos que se aprenden en la práctica en sólo unas jornadas de trabajo, además de tener menores niveles de ingreso e instrucción.

Hay que aclarar que dentro de algunas de estas clasificaciones podría existir cierto grupo de ocupados cuyas actividades y características no coincidan con la descripción general anterior, sin embargo, este sesgo se logra sortear en gran parte, gracias a la utilización de los otros criterios (niveles de instrucción e ingreso) que deben cumplirse al mismo tiempo para seleccionar a esta parte de la población ocupada.

## La relación inflación - empleo

En términos de la relación inflación y nivel de empleo, se puede observar que mientras la primera se mantuvo estable y tuvo una tasa de crecimiento que osciló entre -1% y 1%, el nivel de empleo registró una tendencia creciente a lo largo del periodo. Sin embargo, también se pudo observar que entre 2000 y 2005, el nivel de empleo en este segmento venía disminuyendo, y que precisamente en los años cercanos al estallido de la crisis de 2007-2008, el número de ocupados en este segmento comenzó a crecer considerablemente (al contrario de lo que sucedió en el segmento de trabajadores primarios independientes) (véase la gráfica 21).

Lo anterior podría deberse a que una vez que estalló la crisis y se dio un incremento de la tasa de desempleo a nivel nacional, los pocos empleos generados o disponibles eran precisamente aquellos en los que las condiciones laborales eran menos favorables (bajos niveles de remuneración, sin seguridad en el empleo, en ocupaciones que requerían bajos niveles de capacitación) y en donde el tipo de trabajadores requeridos eran aquellos con menores niveles de escolaridad, es decir, el tipo de trabajos en los que puede agruparse a los ocupados en el segmento de trabajadores secundarios.

Al graficar en el eje de las "x" el nivel de empleo y en el de las "y" la inflación (tasa de crecimiento de los salarios), se observa que, hasta ciertos niveles de empleo, la relación entre inflación y empleo es inversa, es decir que a mayor nivel de empleo, menor inflación (al contrario de lo que proponía Phillips). Sin embargo, también se puede apreciar que después de cierto nivel de empleo (mayor), la relación empleo – inflación se vuelve directa, es decir, que ante un mayor nivel de empleo, la inflación también crece (véase la gráfica 22).

Al analizar la relación nivel de empleo-inflación según sexo (gráfica 23), se observa que mientras el nivel de empleo de las mujeres ha presentado una leve tendencia creciente, el empleo de los hombres venía disminuyendo desde el año 2000 hasta 2007 y a partir de ese último año comenzó a crecer.

## Características de los trabajadores secundarios

Este segmento del mercado laboral reúne la mayor proporción de trabajadores (entre el 50% y el 60%), y han tenido una tendencia creciente que se acentuó en 2009. Por sexo, aunque es mayor el número de hombres que de mujeres, la cantidad de ocupadas ha crecido a un mayor ritmo que la de los ocupados.

La mayor parte de estos trabajadores no recibe prestaciones por parte de su trabajo y esta proporción ha aumentado notablemente a lo largo del periodo, pasando del 60% en el año 2000 al 75% en 2012. Por sexo, las proporciones de hombres y mujeres sin prestaciones son iguales; sin embargo, del total de mujeres sin prestaciones en este segmento, solo la cuarta parte tiene jornadas laborales normales, mientras que, del total de hombres sin prestaciones, cerca del 40% labora en jornadas normales.

En cuanto a la duración de la jornada de trabajo, el porcentaje de ocupados en jornadas normales (de 35 a 48 horas a la semana) pasó del 50% al 39%, de 2000 a 2012, y según el sexo de los ocupados, es mayor el porcentaje de hombres en jornadas normales que el de mujeres.

Es decir, que precisamente este segmento del mercado laboral, en donde se concentran los trabajadores con menores ingresos, bajos niveles de instrucción y en donde la mayor parte (75%) no recibe prestaciones laborales y trabaja en jornadas distintas a la normal, ha tenido una tendencia creciente, la cual se acentuó luego del estallido de la crisis de 2007-2008.

También llama la atención que, dentro de este segmento, en el que predominan las condiciones laborales menos favorables, el empleo femenino ha crecido y que al comparar ciertas condiciones poco convenientes, como las horas trabajadas por los ocupados sin prestaciones, en general la cantidad de mujeres es mayor en donde la situación laboral es menos favorable.

## Conclusión

La preocupación por investigar y conocer la relación entre inflación y desempleo, data de los inicios del siglo XX y tal vez la postura más conocida y citada, aunque no la única, es la del economista A. William Housego Phillips (1958), quien propuso la existencia de una relación inversa entre inflación y desempleo, la cual

verificó mediante un estudio empírico para el caso de la economía del Reino Unido, de mediados del siglo XIX a mediados del XX.

Sin embargo, Phillips no fue el primero en interesarse por el estudio de este tema, y además, quienes lo llegaron a investigar no siempre plantearon que la relación entre inflación y desempleo fuera inversa. Irving Fisher, por ejemplo, encontró que existía una relación directa y de corto plazo entre ambas variables y lo probó empíricamente utilizando datos de la economía estadounidense para el periodo 1915-1926.

Para el caso de México, recientemente se han realizado algunos estudios acerca de esta relación, llevados a cabo mediante simulaciones, de manera empírica o como resultado de la reproducción de los trabajos clásicos de Phillips y Samuelson – Solow.

En este capítulo, se observó esta misma relación primero a nivel agregado, para el mercado laboral en conjunto durante 2000-2012 y se encontró que mientras la inflación (tasa de crecimiento anual de los salarios reales) fue menor a 1%, e incluso negativa en algunos años y con tendencia decreciente, la tasa de desempleo fue en aumento, lo que confirmaría el planteamiento de Phillips acerca de la relación inversa entre inflación y desempleo.

Sin embargo, también se advirtió que al graficar en el eje de las abscisas la tasa de desempleo y en el de las ordenadas la inflación, tal como lo hizo Phillips, efectivamente parecería haber una relación inversa entre inflación y desocupación, pero solo con niveles bajos de desempleo, ya que luego de cierto nivel (tasas mayores a 5%), la relación parecería ser directa.

Para el análisis por segmentos, en esta investigación se utilizó a la población ocupada en lugar de la desocupada, pues se requería examinar segmentos o partes de la población que cumpliera con determinados criterios al mismo tiempo, en relación con algunas características y condiciones bajo las cuales estuvieran ocupados. De ahí que, de cumplirse los postulados de la teoría ortodoxa de metas de inflación, se podría esperar hallar una relación directa entre inflación y empleo, es decir, que al disminuir la inflación, lo hiciera también el nivel de empleo (o aumentara el desempleo) en ese segmento del mercado.

En el segmento de los trabajadores primarios independientes, mientras el nivel de inflación se mantuvo estable, el de empleo tuvo en general una tendencia decreciente. Sin embargo, este comportamiento del nivel de empleo no fue constante durante todo el periodo, sino que puede dividirse en dos fases. En la primera, durante el periodo 2000 – 2005, estuvo aumentando, pero en la segunda fase, justo en los años cercanos al estallido de la crisis de 2007-2008, comenzó a caer.

Por otro lado, al graficar en el eje “x” el nivel de empleo y en él “y” la tasa de crecimiento de los salarios y trazar la línea de tendencia, se pudo ver que ocurrió lo contrario de lo que sucedió a nivel nacional: hasta cierto nivel de empleo, los mayores niveles de inflación correspondieron a menores niveles de empleo y viceversa, los menores niveles de inflación a mayor empleo, pero se llegó a un punto, con mayores niveles de empleo, en donde se cumplió que a mayor nivel de empleo, se registraba una mayor inflación.

Lo anterior significa que por una parte, a raíz de la crisis de 2007-2008, la cantidad de trabajadores que tienen mayores niveles de escolaridad, con ocupaciones mejor remuneradas y condiciones laborales más estables, ha disminuido. Y por otro lado, que la relación entre nivel de empleo e inflación no parece ser la misma para cualquier nivel de empleo. De acuerdo con los datos analizados, la relación directa entre inflación y empleo, solo se cumple cuando el nivel de empleo es alto.

El nivel de empleo en el segmento de trabajadores primarios dependientes tuvo una tendencia creciente, mientras la inflación –como ya se ha mencionado- se mantuvo constante o con una leve disminución, por lo que no podría hablarse de una relación inversa o intercambio entre inflación y desempleo (por el contrario, el empleo en este segmento se mantuvo en aumento).

Luego de graficar en los ejes “x” y “y” los niveles de empleo e inflación respectivamente, se notó un comportamiento similar al de los trabajadores primarios independientes: cuando el nivel de empleo es bajo hay una relación inversa entre inflación-empleo; por el contrario, cuando aumenta la cantidad de ocupados, la relación se vuelve positiva, con lo que la relación directa entre inflación y empleo, solo se cumple cuando el nivel de empleo es alto.

La mayor parte de estos trabajadores cuenta con jornadas laborales normales y tiene acceso a algún tipo de prestación laboral. Aunque las proporciones de hombres y mujeres son casi iguales, estas últimas han registrado un mayor crecimiento durante el periodo, y las que trabajan en jornadas laborales con una duración diferente de la normal siguen representando una proporción importante (cerca del 25%).

En el segmento conformado por los trabajadores secundarios, el nivel de empleo a lo largo del periodo tuvo una tendencia creciente, aunque hay que advertir que el incremento en el nivel de empleo comenzó realmente a partir de 2007 (como se ha mencionado, coincide con el estallido de la crisis de 2007-2008).

Al igual que en el caso de los segmentos anteriores, cuando se grafica en los ejes "x" y "y" los niveles de empleo e inflación, el resultado es semejante. Si el nivel de empleo es bajo hay una relación inversa entre inflación-empleo; por el contrario, ante un aumento en la cantidad de ocupados, la relación se vuelve directa, por lo que la relación positiva entre inflación y empleo, solo se cumple cuando el nivel de empleo es alto.

En términos del nivel de empleo, a nivel nacional éste disminuyó a lo largo del periodo (tasas de desempleo de entre 3% y 6%). En el segmento de trabajadores primarios independientes, aunque a nivel global la tendencia fue decreciente, al inicio del periodo y hasta antes del estallido de la crisis, la cantidad de ocupados venía aumentando. En el segmento de trabajadores primarios dependientes, el nivel de empleo se mantuvo en aumento a lo largo de todo el periodo. Finalmente, en el segmento de trabajadores secundarios, aunque la tendencia fue creciente, hasta antes de 2005, la cantidad de trabajadores en este segmento venía disminuyendo y a partir de ese año comenzó a crecer notablemente.

En términos de la tendencia de ambas variables (inflación – empleo), a nivel nacional y en el segmento de trabajadores primarios independientes, la relación fue directa. Por el contrario, para los segmentos de trabajadores primarios dependientes y secundarios, la relación fue inversa.

Se pudo observar también que, en algunos segmentos, especialmente en los de trabajadores primarios independientes y secundarios, hubo cambios en los comportamientos del nivel de empleo, que coincidieron con la crisis de 2007-2008.

Por sexo, mientras los hombres ocupados bajo las mejores condiciones han venido disminuyendo, aquéllos que se encuentran en condiciones menos favorables y con mayor inestabilidad, han mantenido una tendencia creciente o bien comenzaron a crecer luego de la crisis (gráfica 24). En el caso de las mujeres, en todos los casos el nivel de empleo ha aumentado, especialmente el de las ubicadas en los segmentos de trabajadores primarios dependientes y secundarios (gráfica 25), aunque también hay que subrayar que en cuanto se analizan sus características al interior de los segmentos, las mujeres tienden a concentrarse y a crecer a un mayor ritmo, precisamente en los sitios en los que hay condiciones de empleo menos favorables.

## Conclusiones generales

Diversos hechos y fenómenos económicos ocurridos a lo largo del tiempo, como el estallido de crisis económicas y financieras, la persistencia de bajas tasas de crecimiento económico, los cambios en las condiciones de trabajo y su impacto en variables como la inflación, la producción y el empleo, así como las consecuencias de todos estos sucesos en la estructura social han generado una discusión permanente en términos académicos y políticos, y han puesto en evidencia, en algunos momentos, la incapacidad de la teoría para explicar la realidad, propiciando la búsqueda de otras explicaciones y el surgimiento de nuevos paradigmas.

Lo anterior justifica el interés y la necesidad de estudiar el mercado de trabajo, así como el impacto que algunos instrumentos y medidas de política económica, tienen sobre su estructura y funcionamiento.

El estudio del mercado de trabajo, o de la manera en que se negocia la movilidad y precio de la fuerza de trabajo, es prácticamente tan antiguo como la Ciencia Económica misma. A lo largo del tiempo ha sido posible observar diversas teorías o corrientes del pensamiento que han tratado de explicar la realidad económica y han servido como sustento para diseñar, implementar y justificar las medidas de Política Económica ejecutadas en distintas regiones del mundo por parte de los gobiernos.

Un ejemplo de esto es lo ocurrido hacia la década de 1970, cuando como resultado de diversos periodos de crisis (1970's, 1982, 1994), se hizo evidente la necesidad de hacer cambios en los objetivos y la conducción de la Política Económica en el ámbito mundial. A partir de la década de los setenta, se empezó a generar un consenso entre los economistas insertos en distintas corrientes ortodoxas, acerca de que el objetivo central de la política monetaria debería ser "el logro de la estabilidad de precios" para acabar con los periodos de crisis.

Hacia la década de 1990, los bancos centrales de varios países comenzaron a utilizar un instrumento de política monetaria denominado "esquema de metas de inflación", como respuesta a los problemas que habían venido enfrentado hacia las décadas de 1970 y 1980 con el esquema de metas monetarias, cuya implementación continúa siendo tema de debate.

De acuerdo con sus defensores mediante este instrumento era posible lograr el control de la inflación; disminuir la incertidumbre que suele acompañar a los periodos de inflación elevada y variable; incrementar la credibilidad entre los agentes económicos, y generar en el mediano y largo plazos, una vez alcanzados bajos niveles de inflación, que la producción y el empleo regresaran a los niveles anteriores.

Actualmente y luego de casi veinte años de implementación, los resultados en varios países de América Latina, entre ellos México, no han sido del todo satisfactorios. Si bien es cierto que desde su implementación en México se ha logrado mantener tasas de inflación de menos de dos dígitos, el costo ha sido la persistencia de un desempeño económico poco satisfactorio, con tasas de crecimiento por debajo de los promedios históricos; evidentes costos en términos de la disminución de la producción y del empleo y cambios al interior del mercado de trabajo.

A lo largo de esta investigación se pudo comprobar que la implementación del instrumento de Política Monetaria de metas de inflación ha tenido un impacto negativo en el nivel de empleo y las condiciones al interior del mercado de trabajo, y que este impacto ha sido diferente entre ciertos grupos o segmentos de trabajadores.

Se partió de considerar que existe un mercado de trabajo, distinto a los demás mercados, y que es heterogéneo.

Para abordar su estudio y analizar el impacto de la implementación de las políticas de metas de inflación en él, se utilizó como marco de análisis la teoría de la segmentación de los mercados de trabajo, que propone una tipología o clasificación de los trabajadores, en función de determinadas características por el lado de la oferta y la demanda de trabajo.

El mercado de trabajo en México a nivel global, se distinguió por el incremento en la tasa de desempleo, el cual se acentuó a partir de 2008; porque cerca del 70% de los ocupados tiene entre 29 y 49 años y hay una tendencia hacia el envejecimiento de los trabajadores, que se acentúa para el caso de las mujeres.

Aunque por un lado el nivel de instrucción de los ocupados ha venido aumentando, y ha crecido la participación de las mujeres y los jóvenes en el mercado laboral; por otro lado, ha disminuido la proporción de trabajadores con mayores niveles de ingreso, que trabajan en jornadas de duración normal y perciben algún tipo de prestación.

Al analizar esta tendencia para cada uno de los segmentos de ocupados, se observó que el desempleo afectó principalmente a los trabajadores primarios independientes y en menor medida a los primarios dependientes, que son los dos segmentos ocupados bajo condiciones menos precarias.

Por el contrario, en el segmento de trabajadores secundarios (los ocupados bajo condiciones menos favorables), el desempleo, lejos de aumentar, disminuyó. Es decir, a lo largo del periodo en estudio y particularmente en los años que siguieron al estallido de la crisis de 2007-2008, ha aumentado la proporción de ocupados en condiciones más precarias.

Por sexo, se puede observar que el desempleo ha afectado más a los hombres. En contraste, ha aumentado la cantidad de mujeres que se incorporan al mercado de trabajo (especialmente en los segmentos de trabajadores primarios dependientes y secundarios).

Según los grupos de edad, hay segmentos (primarios dependientes y secundarios), en los que se ha concentrado una mayor proporción de jóvenes como de personas de más de 49 años. En términos generales, se ha observado una tendencia hacia el envejecimiento de la población ocupada, la cual se acentúa en el caso de las mujeres y tiende a concentrarse en los segmentos de trabajadores primarios dependientes y secundarios.

Por el lado de la oferta de trabajo, se pudo observar que es cada vez mayor la proporción de trabajadores con mayor grado de escolaridad y una mayor participación de mujeres y jóvenes y que desempeñan actividades más relacionadas con sus estudios. Al mismo tiempo, por el lado de la demanda de trabajo, los sectores público y privado, ofrecen menores salarios, cada vez menos prestaciones, jornadas más intensas y cada vez menos garantías en el empleo.

## Bibliografía

- Alós Moner, R. (2008). Segmentación de los mercados de trabajo y relaciones laborales. El sindicalismo ante la acción colectiva. *Cuaderno de Relaciones Laborales*, 26(1), 123-148.
- Ampudia, N. (2009). Traspaso del Tipo de Cambio en el Proceso de Formación de Precios y Distribución del Ingreso. En G. Mantey, & T. López, *Política Monetaria con Elevado Traspaso del Tipo de Cambio. La Experiencia Mexicana con Metas de Inflación*. México: Ed. Plaza y Valdez - UNAM.
- Banco de México. (2013). *Consulta en línea acerca del término "Política Monetaria"*. Obtenido de <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion>
- Banco de México. (2013). *Informe sobre la inflación*. México.
- Banco de México. (s.f.). *Efectos de la Política Monetaria sobre la Economía*. Obtenido de <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/intermedio/politica-monetaria/%7BC6564A4C-E7F7-50E8-6056-C9062C9D05CC%7D.pdf>
- Blinder, A. S. (1998). *El Banco Central: teoría y práctica (Conferencias Lionel Robbins)*. Barcelona, España: Antoni Bosch.
- Cámara de Diputados. (2009). *La Banca Central y su papel en la Economía*. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP), México. Obtenido de <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2009/cefp0462009.pdf>
- Cámara de Diputados. (2015). *Ley Federal del Trabajo*. México: H. Congreso de la Unión.
- Capie, F., Fischer, S., Goodhart, C., & Schnadt, N. (Edits.). (2012). *The future of central banking: the tercentenary symposium of the Bank of England* (LSE Research Online ed.). Cambridge, UK: Cambridge University Press. Obtenido de <http://eprints.lse.ac.uk/39606/>
- Carrera Pedroza, R. E. (2013). ¿La responsabilidad social se considera una función de la banca central latinoamericana? (F. Unamuno, Ed.) *Orbis. Revista Electrónica de Ciencias Humanas*(25), 64-90. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/709/70928419005.pdf>
- Chuecos, A. (diciembre de 2008). La meta de inflación como esquema monetario. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(3), 479-495. Obtenido de [http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1315-95182008000300005&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000300005&lng=es&nrm=iso)
- Enciclopedia de Economía*. (s.f.). Recuperado el noviembre de 2014, de Economía 48: <http://www.economia48.com/spa/d/trabajo/trabajo.htm>
- Fernández Huerga, E. C. (2012). *La teoría de la segmentación del mercado de trabajo. Una reconsideración desde la perspectiva institucionalista y poskeynesiana*. Tesis doctoral, Universidad de León, Economía y Estadística, León. Obtenido de <https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/3179/2012FERN%C3%81NDEZ%20HUERGA,%20EDUARDO%20C..pdf?sequence=1>

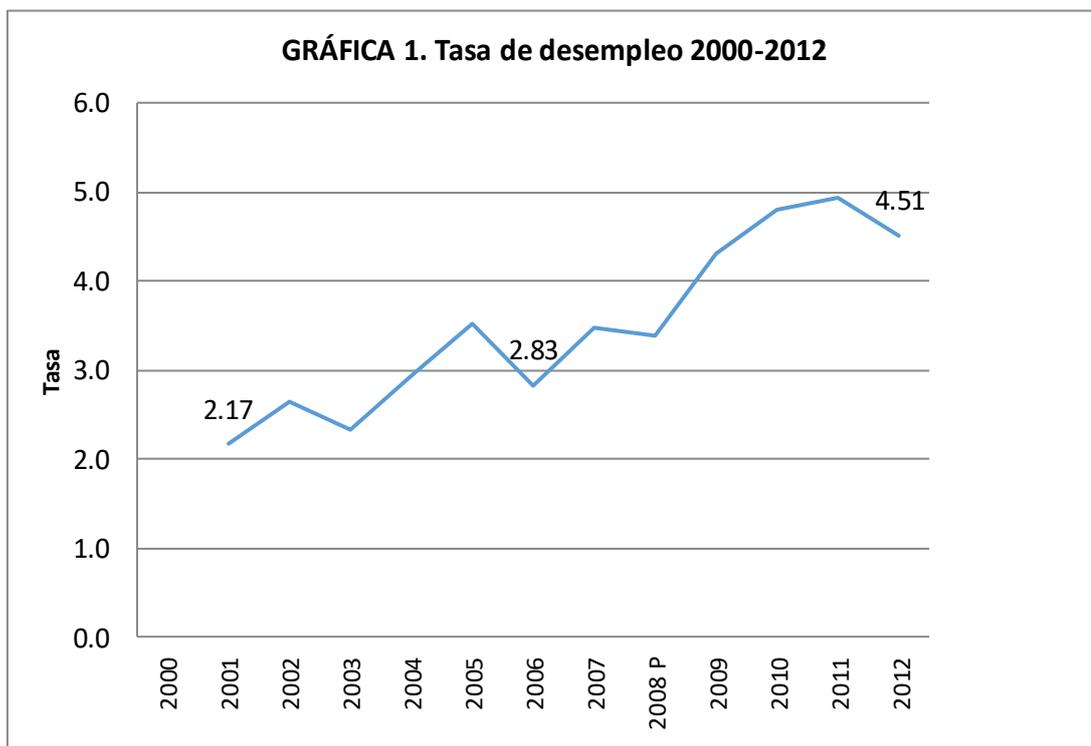
- Fernández-Huerta, E. (2010). La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro. *Revista Investigación Económica*, LXIX(273), 115-150.
- Ferreira Valentini, M. (2008). *Mecanismos de transmisión de la política monetaria en Uruguay: una aproximación al canal de tasas de interés y del crédito*. Tesis de Maestría en Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, Santiago de Chile. Obtenido de <http://economia.uc.cl/publicacion/mecanismos-de-transmision-de-la-politica-monetaria-en-uruguay-una-aproximacion-al-canal-de-tasas-de-interes-y-del-credito/>
- Galindo, L. M., & Ros, J. (2006). Banco de México: política monetaria de metas de inflación. *EconomíaUNAM*, 3(9), 82-88. Recuperado el 2017
- Guerrero de Lizardi, C., Osorio P., P., & Tiol C., A. (2006). *Un siglo de la curva de Phillips en México*. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. México: EGAP, ITESM.
- INEGI. (2002). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Recuperado el septiembre de 2014, de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/otras/guia.pdf>
- INEGI. (2005). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2005. Una nueva encuesta para México*. Aguascalientes, México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).
- INEGI. (2014). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Recuperado el 2014, de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/infoenoe/default.aspx?s=est&c=26227&p=>
- INEGI. (2016). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Obtenido de [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)
- Islas C., A., & Cortez, W. W. (agosto de 2012). México: ¿Cómo inciden las políticas monetarias en las tasas de desempleo? (C. E. (CEPAL), Ed.) *Revista de la CEPAL*(107), 197-217.
- Jiménez Jiménez, J. A. (2007). *Eumed*. Obtenido de Contribuciones a la Economía: El mercado de trabajo en la escuela neoclásica y su concepto de capital humano. Una implicación para el desarrollo: <http://www.eumed.net/ce>
- Leduc, K., & Genevois, A.-S. (2012). *Luxembourg Institute of Socio-Economic Research*. Obtenido de <http://www.statistiques.public.lu/catalogue-publications/working-papers-CEPS/2012/35-2012.pdf>
- León León, J. (2007). La estabilidad macroeconómica en México y el papel del mecanismo de transmisión de la política monetaria. *Revista Análisis Económico*, XXII(51), 29-58.
- Mantey, G. (2012). *La política de la banca central en la teoría y en la práctica*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Mantey, G. (2012). *La política de la banca central en la teoría y en la práctica*. Naciones Unidas-CEPAL. México: CEPAL.

- Martínez Soria, J. W. (2008). *Empleo informal y segmentación del mercado de trabajo urbano en México*. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Economía Aplicada, Barcelona.
- Marx, K. (1991). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. México: Siglo XXI.
- Mateos Hanel, C., & Schwartz Rosenthal, M. J. (1997). *Metas de inflación como instrumento de Política Monetaria*. Documento de investigación 9702, Banco de México, Dirección Genral de Investigación Económica, México.
- Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. (s.f.). *Informe. Metas de inflación explícitas*. Informe especial. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe>
- Minsky, H. P. (1991). La banca central y el comportamiento de una economía. En L. (. Bendesky (Ed.), *El papel de la banca central en la actualidad* (Primera ed., págs. 173-199). México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA)-Banco de España.
- Mishkin, F. S. (2000). *De metas monetarias a metas de inflación: leccionesw de los países industrializados*. Banco de México, México.
- Noguera, J. A. (2002). El concepto de trabajo y la teoría social crítica. (U. A. Barcelona, Ed.) *Papers 68*, 141-168.
- OIT - OCDE. (17 de mayo de 2012). *Declaración conjunta del Director General de la OIT, Juan Somavia, y el Secretario General de la OCDE, Angel Gurría en ocasión de la Reunión de Ministros de Trabajo y Empleo del G20*. Obtenido de Sitio web de la Organización Internacional del Trabajo (México): [http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/media-centre/statements-and-speeches/WCMS\\_180927/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/media-centre/statements-and-speeches/WCMS_180927/lang--es/index.htm)
- Ossa, F. (agosto de 2003). Los bancos centrales como prestamistas de última instancia. *Cuadernos de Economía*, 40(120), 323-335. Obtenido de [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=s0717-68212003012000007&script=sci\\_arttext#n1](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=s0717-68212003012000007&script=sci_arttext#n1)
- Piégay, P., & Rochon, L.-P. (2005). Teorías monetarias poskeynesianas: una aproximación de la escuela francesa. *Revista Problemas del Desarrollo*, 36(143), 33-57.
- Pries, L. (1997). Teoría sociológica del mercado de trabajo. *Iztapalapa*(42), 71-98. Obtenido de <http://148.206.53.234/revistasuam/iztapalapa/include/getdoc.php?id=574&article=586&mode=pdf>
- Prieto Rodríguez, C. (1989). ¿Mercado de trabajo? *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*(47), 177-192.
- Ramírez Marín, J. (octubre-diciembre de 2006). Banco de México (BANXICO). (C. d. Diputados, Ed.) *Quorum Legislativo*(87), 195-301.
- Ramírez Solano, E. (2001). *Moneda, banca y mercados financieros*. México: Pearson Educación.

- Rochon, L.-P. (2009). Multiplicador Keynesiano, crédito bancario y producto. (U. N. México, Ed.) *Revista Ola Financiera*(4), 44-67. Obtenido de [http://www.olafinanciera.unam.mx/new\\_web/04/pdfs/Rochon-OlaFin-4.pdf](http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/04/pdfs/Rochon-OlaFin-4.pdf)
- Rodríguez Arana, A. (julio-diciembre de 2004). Dinámica macroeconómica y la curva de Phillips bajo diversos supuestos sobre el mecanismo de ajuste salarial. *Estudios Económicos*, 19(2), 181-210.
- Rodríguez Garza, F. J., & Ávila Sandoval, S. (segundo semestre de 2001). La creación de la banca central en América Latina: el caso de México. *Análisis Económico*, XVI(33), 235-257.
- Rojas, E., & Rodríguez, P. C. (1997). *El papel de la estructura financiera en la transmisión de la Política Monetaria*. Banco Central de Venezuela. Caracas: Gerencia de Investigaciones Económicas.
- Sánchez López, C. (2010). Propuesta metodológica para el estudio de la segmentación de los mercados de trabajo locales: un estudio empírico, inductivo y multidimensional. 428. Universidad de Huelva, Departamento de Economía General y Estadística.
- Sanz Serrano, J. A. (2006). *Esquemas de historia del pensamiento económico*. Universidad de Sevilla, Sevilla.
- Scarone Delgado, C. A., & Scarone Delgado, E. O. (2004). *Fundamentos de una base de datos cualitativos sobre estrategias y políticas de desarrollo productivo*. Comisión Económica Para América Latina y el Caribe, 25. Scarone Delgado, Carlos A. y Elbio O. Scarone Delgado [2004]. "Fundamentos de una base de datos cualitativos sobre estrategias y poDivisión de Desarrollo Productivo y Empresarial. CEPAL.
- Schmidt-Hebbel, K. (2011). Los Bancos Centrales en América Latina: cambios, logros y desafíos. *Quinto Seminario de Alto Nivel de los Bancos Centrales del Eurosystema y de América Latina* (pág. 54). Madrid: Banco de España.
- Turrent Díaz, E. (2007 a). El Banco de México en evolución: transición hacia el esquema de objetivos de inflación. (UAM-A, Ed.) *Revista Análisis Económico*, XXII, 243-260.
- Turrent Díaz, E. (2007 b). Las tres etapas de la autonomía del Banco Central en México. (UAM-A, Ed.) *Revista Análisis Económico*, XX(43), 47-80.
- Turrent, E. (2012). *Autonomía de la Banca Central en México. Visión histórica*. Banco de México, China.
- Uribe. (marzo de 1987). Revisión teórica sobre el mercado de trabajo: la controversia entre keynesianos y monetaristas. (CIDSE-Univalle, Ed.) *Boletín Socioeconómico*(17), 95-109. Obtenido de <http://cms.univalle.edu.co/socioeconomia/media/ckfinder/files/Revision%20teorica%20sobre%20el%20mercado%20de%20trabajo%20La%20controversia%20entre%20keynesianos%20y%20monetaristas.pdf>
- Vela, O. (2004). Sobre el resurgimiento de la curva de Phillips y la historia inflacionaria en México. *Gaceta de Economía*(18), 39-88.

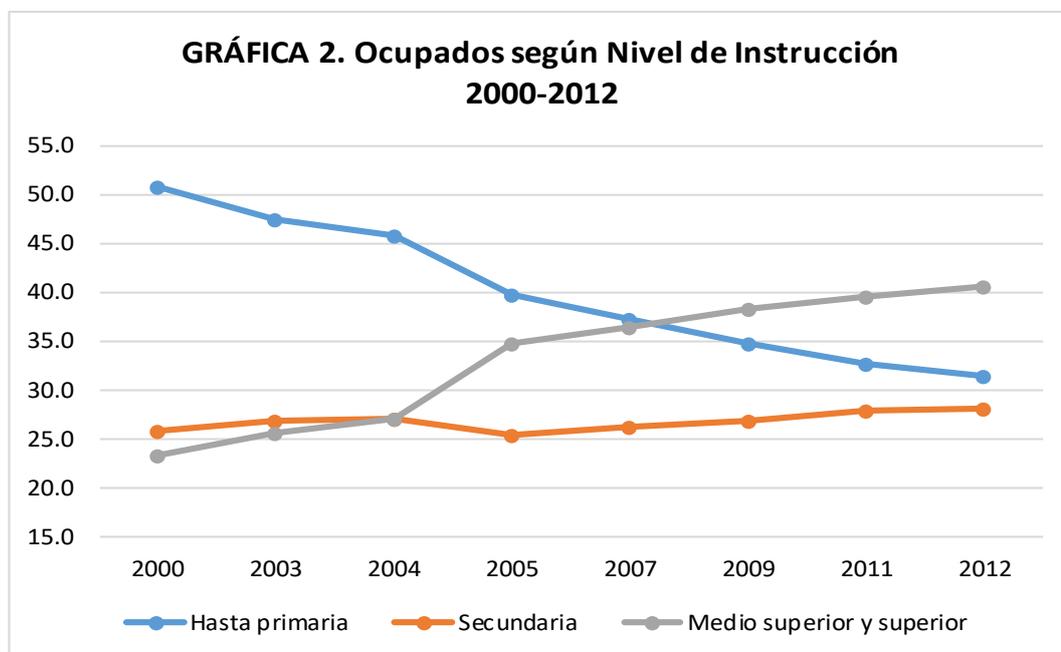
- Wray, L. R. (1998). *El papel del dinero hoy: la clave del pleno empleo y la estabilidad de precios*. México: Facultad de Economía.
- Zebadúa Soto, A. D. (2009). *La Banca Central y su papel en la economía*. Cámara de Diputados. México: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP).

## Anexo 1: gráficas



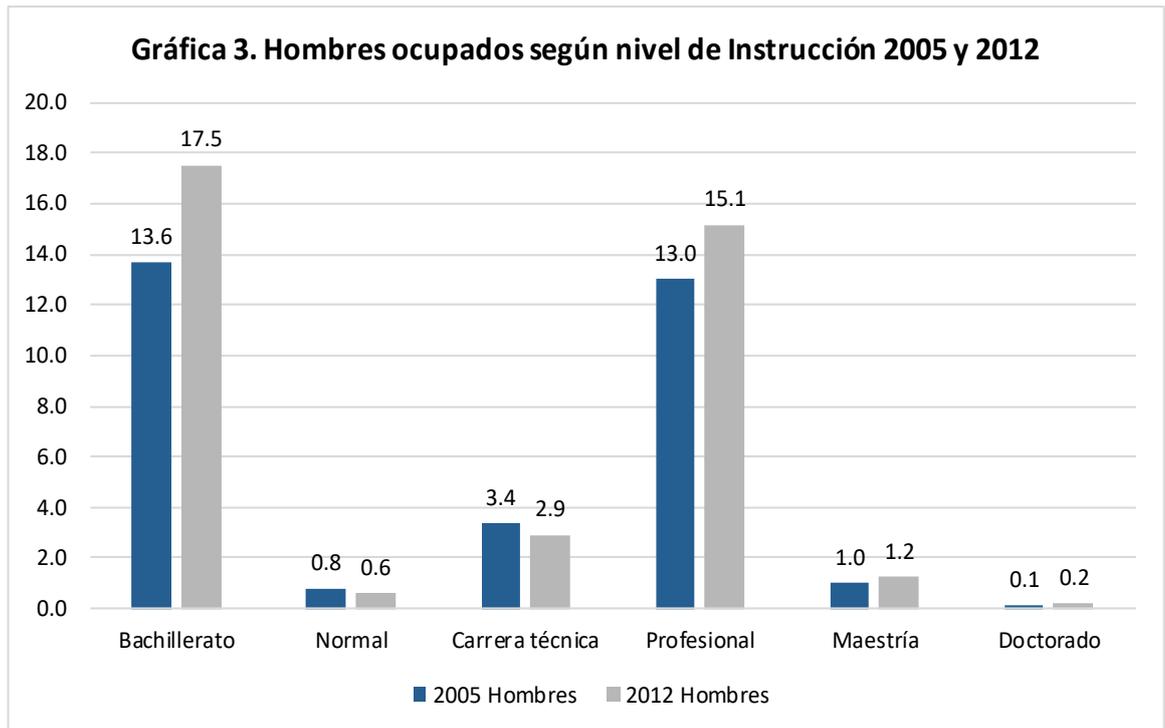
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



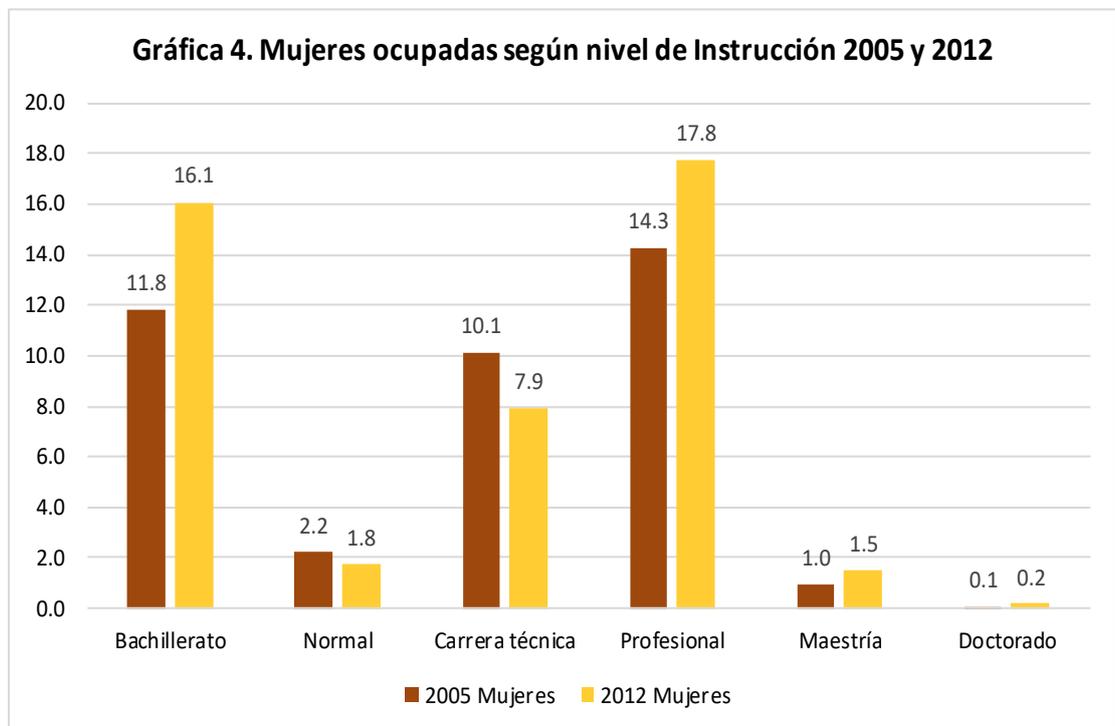
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



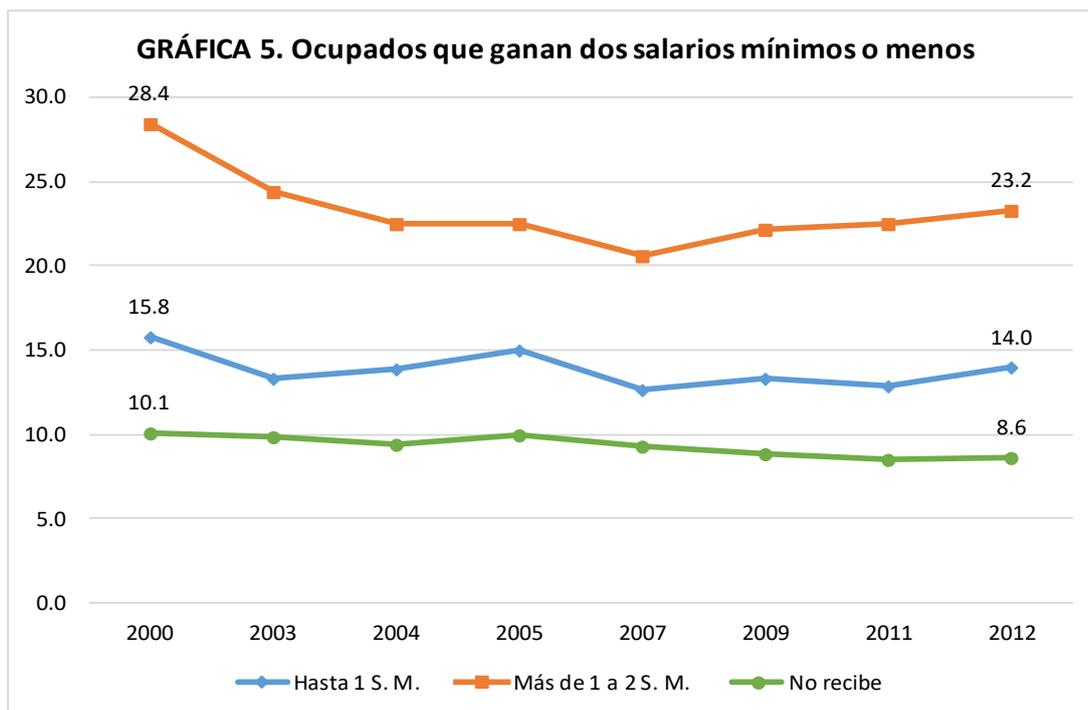
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



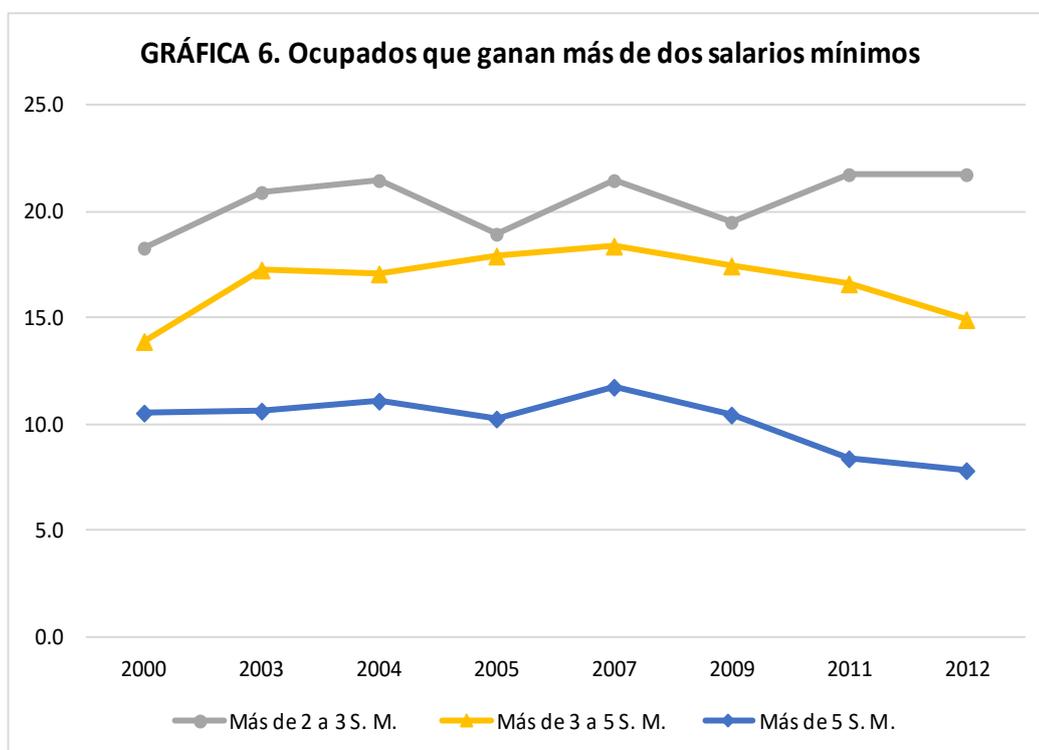
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



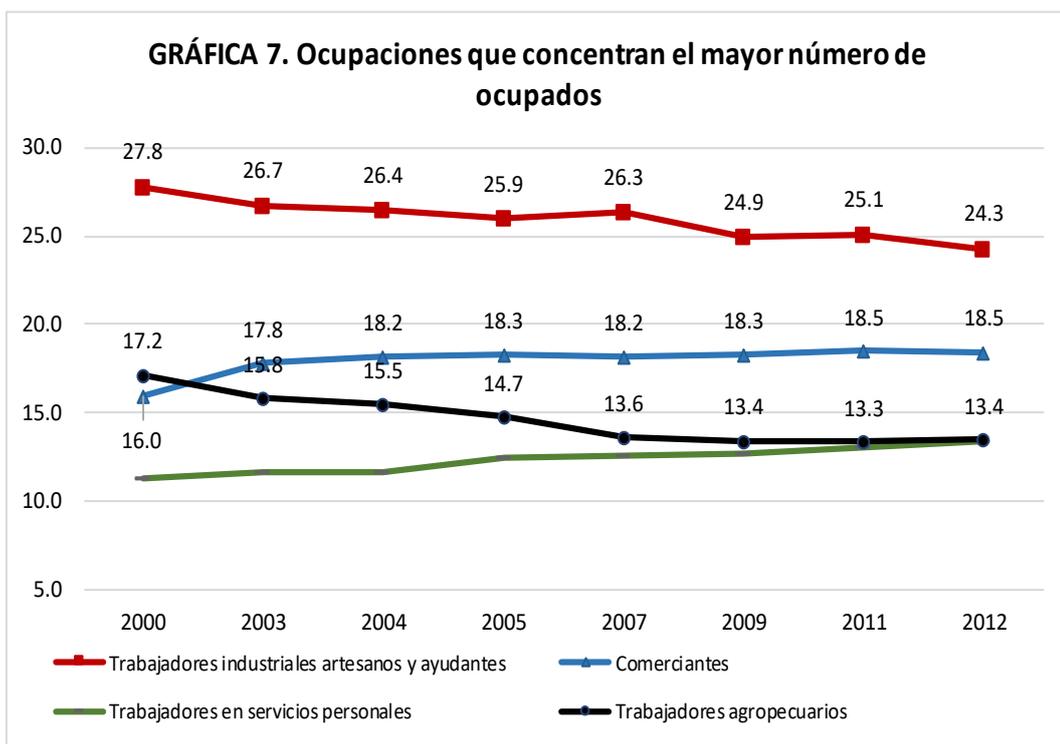
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



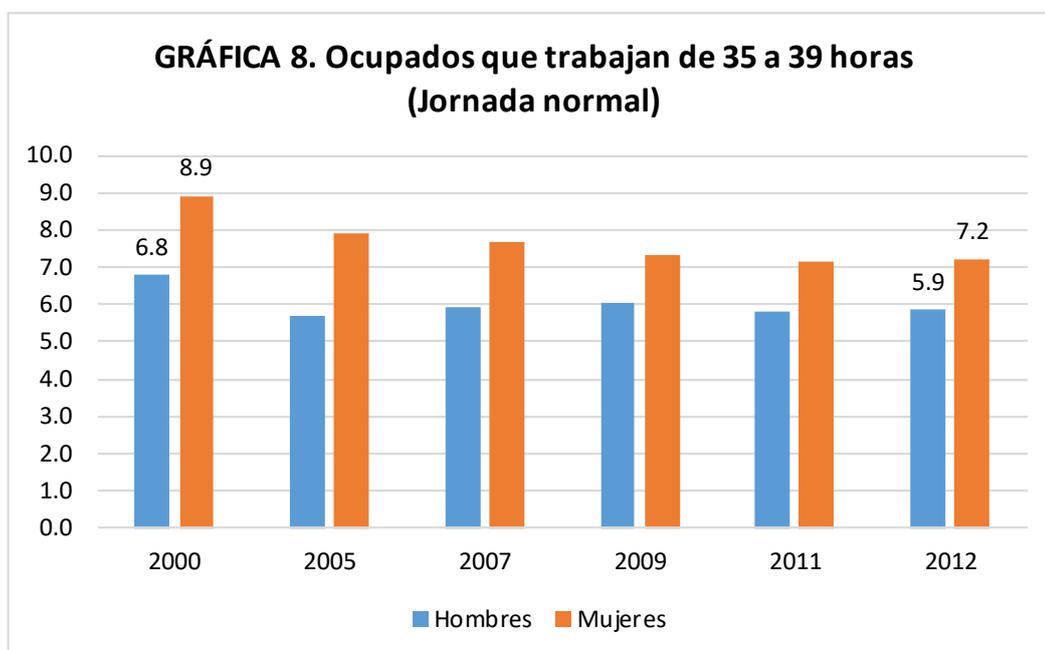
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



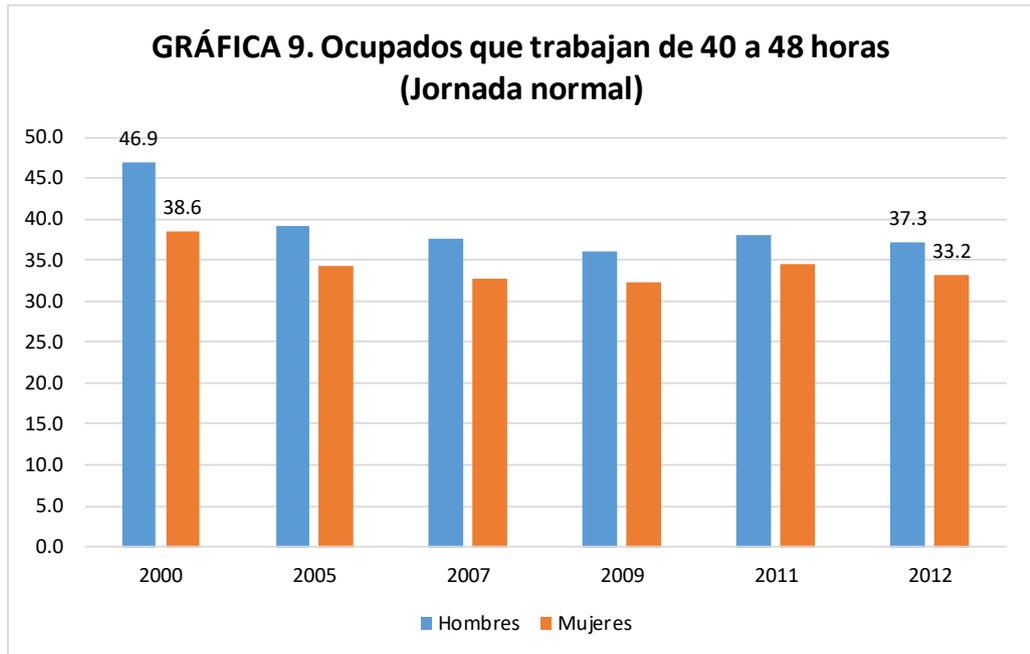
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



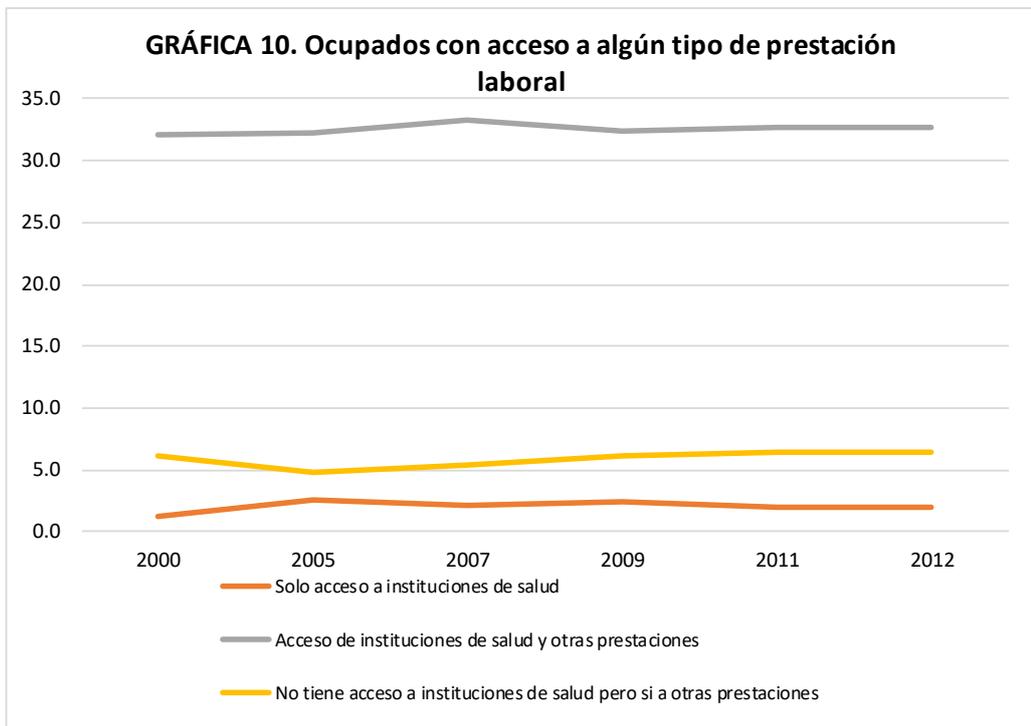
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



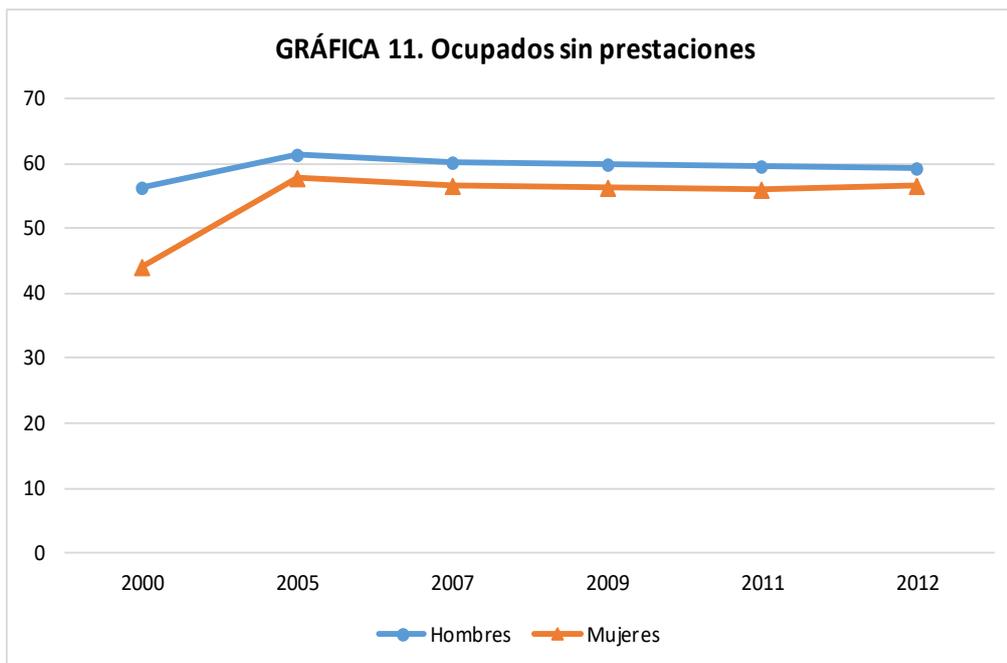
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



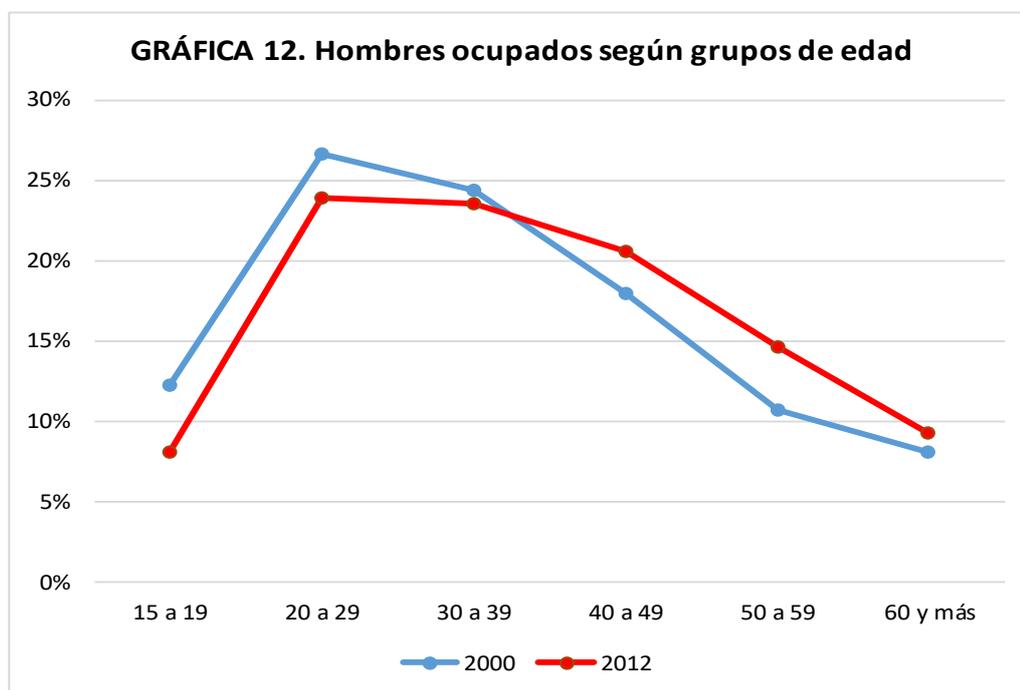
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



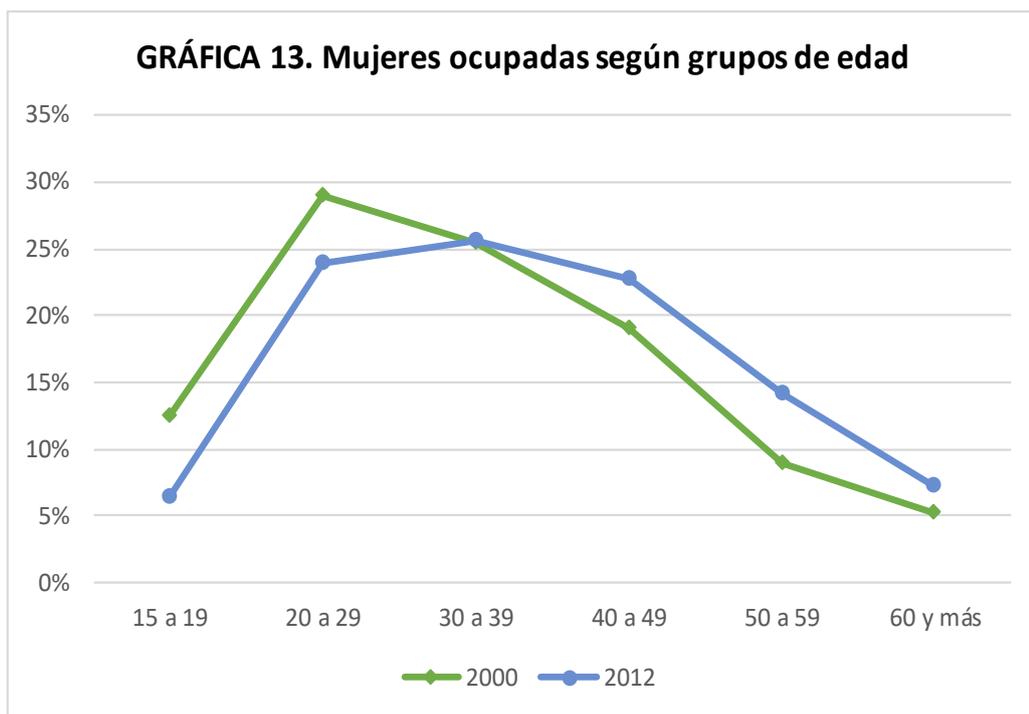
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



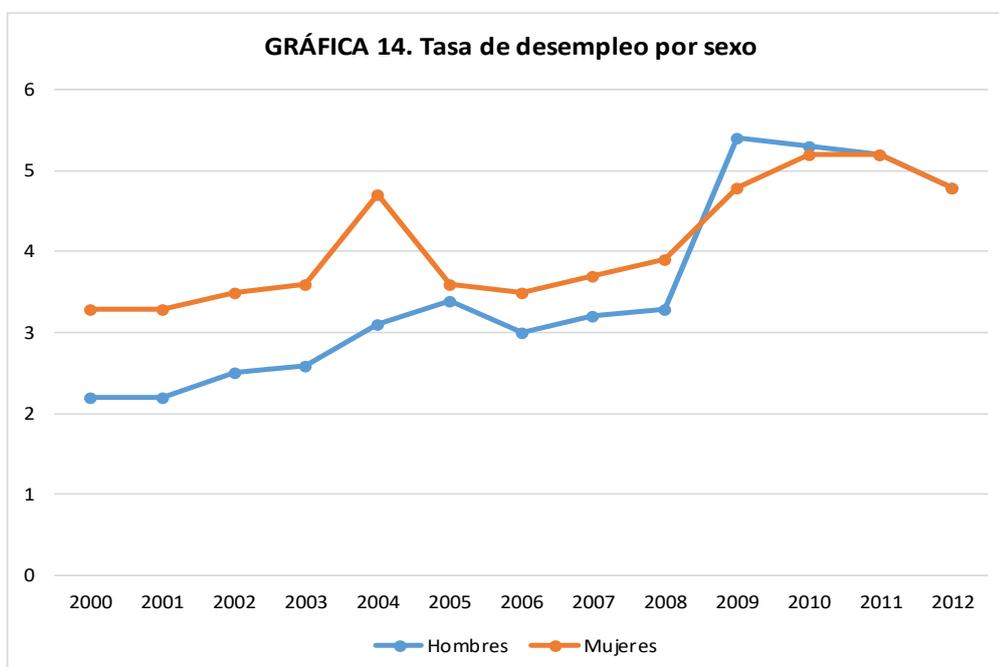
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



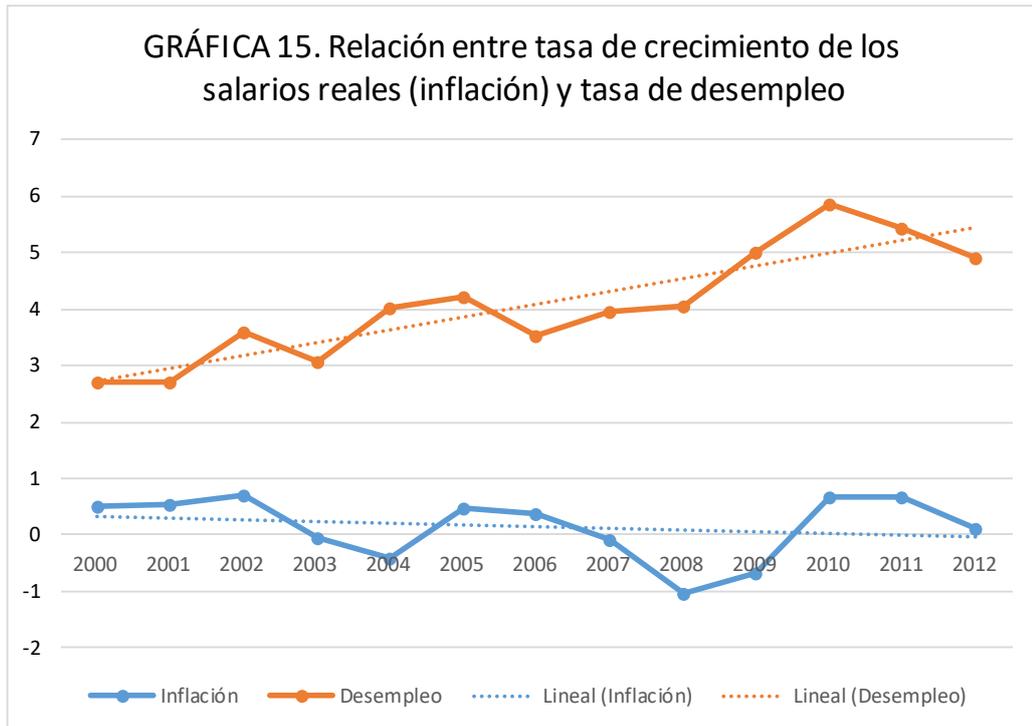
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000-2004 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012, Consulta de microdatos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Consulta interactiva de indicadores estratégicos, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

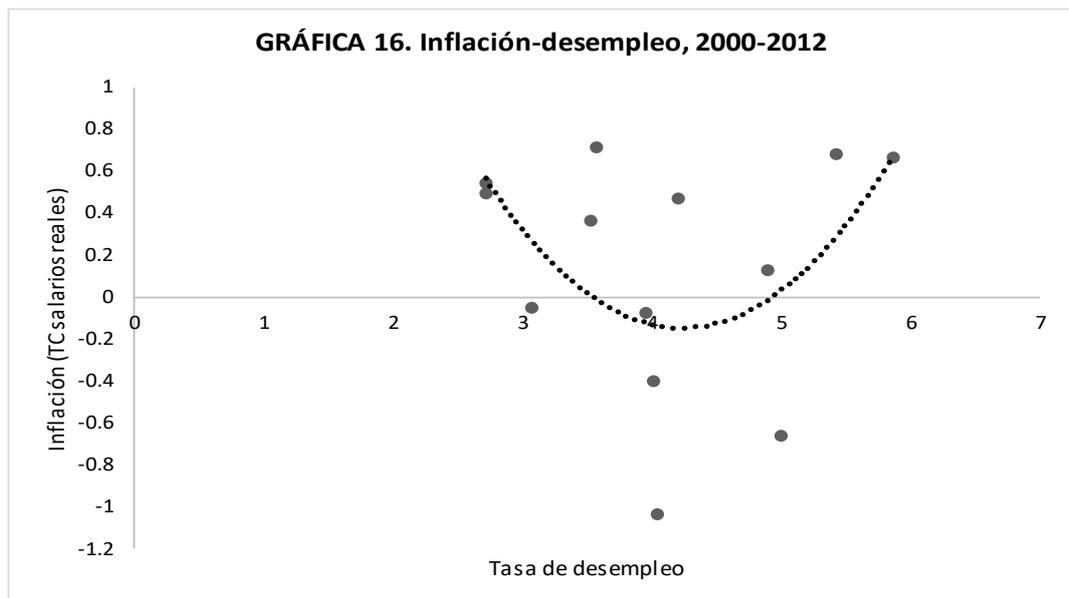


**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de:

INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

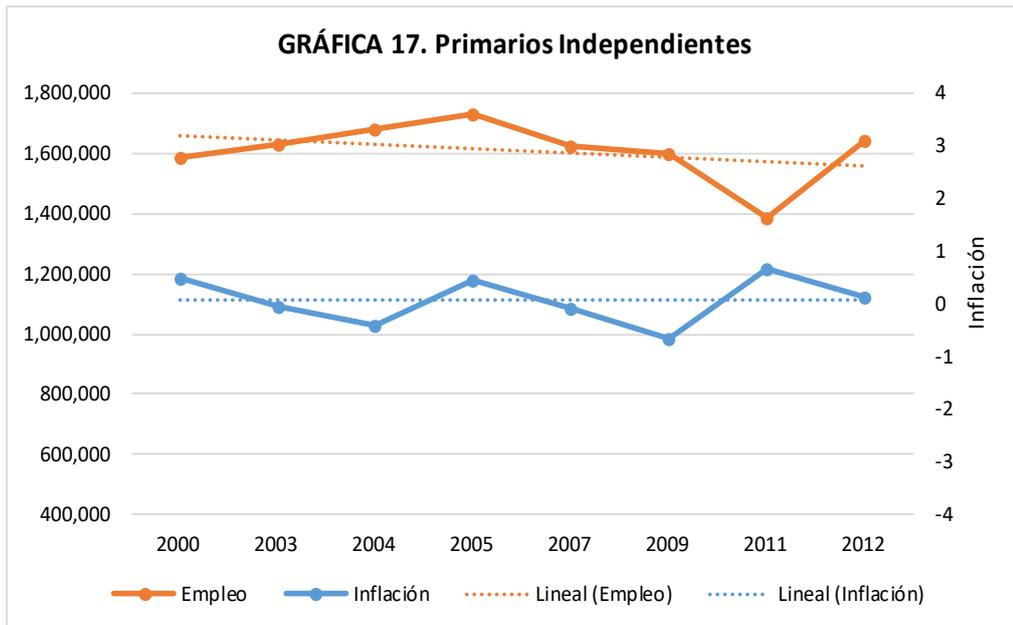
STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

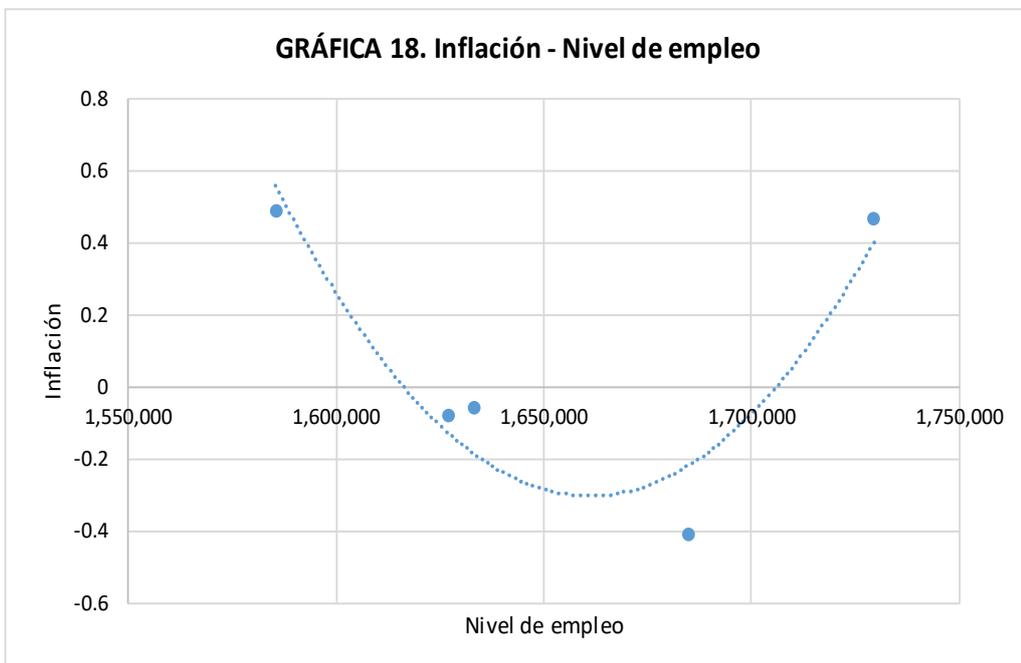
STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



**FUENTE:**

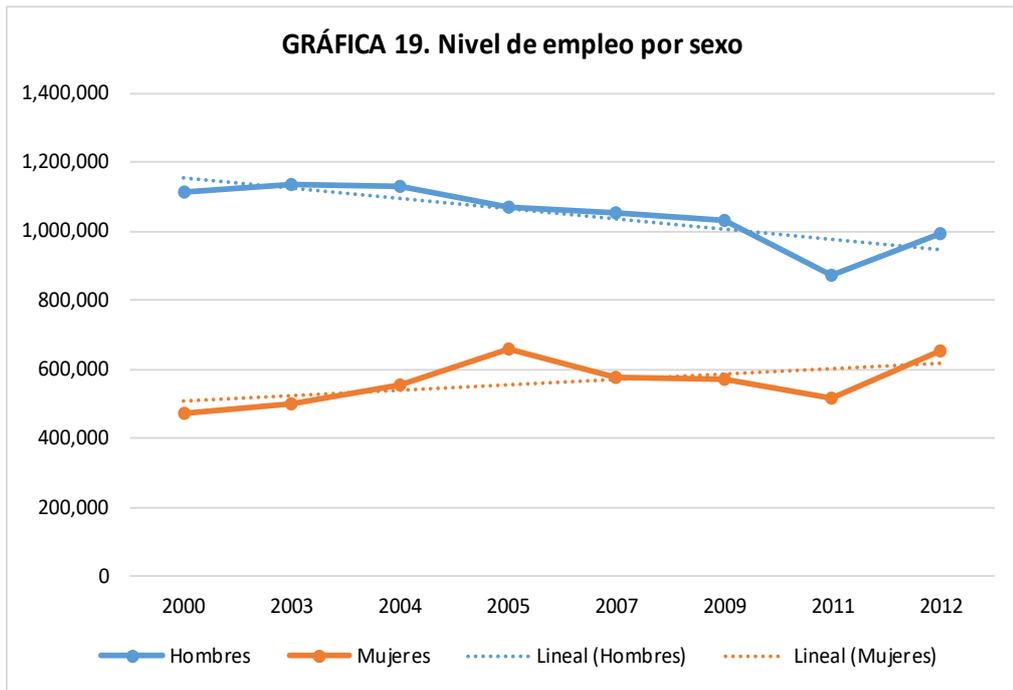
Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



**FUENTE:**

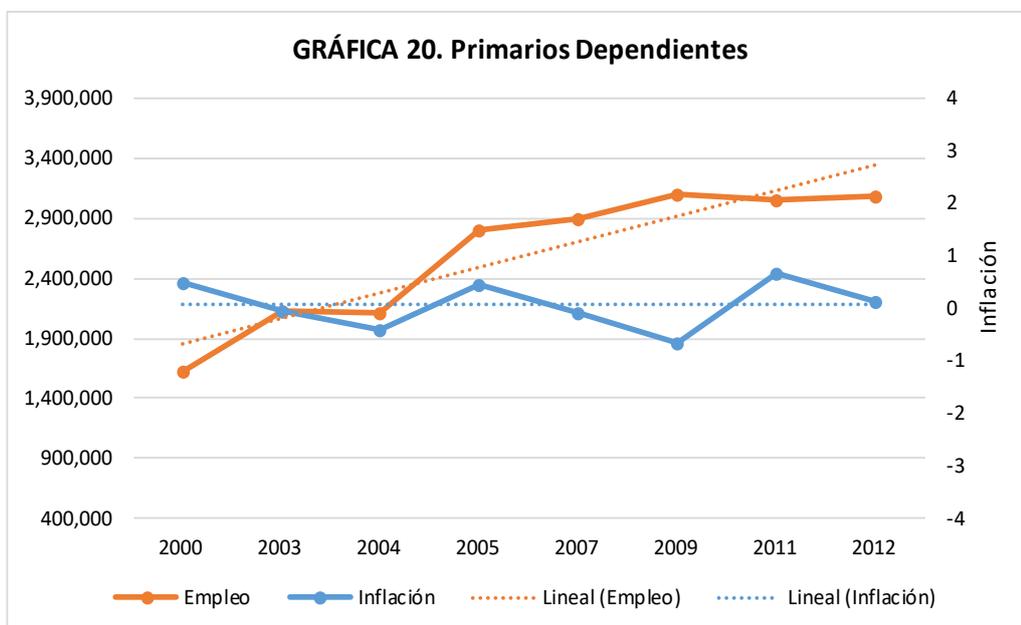
Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

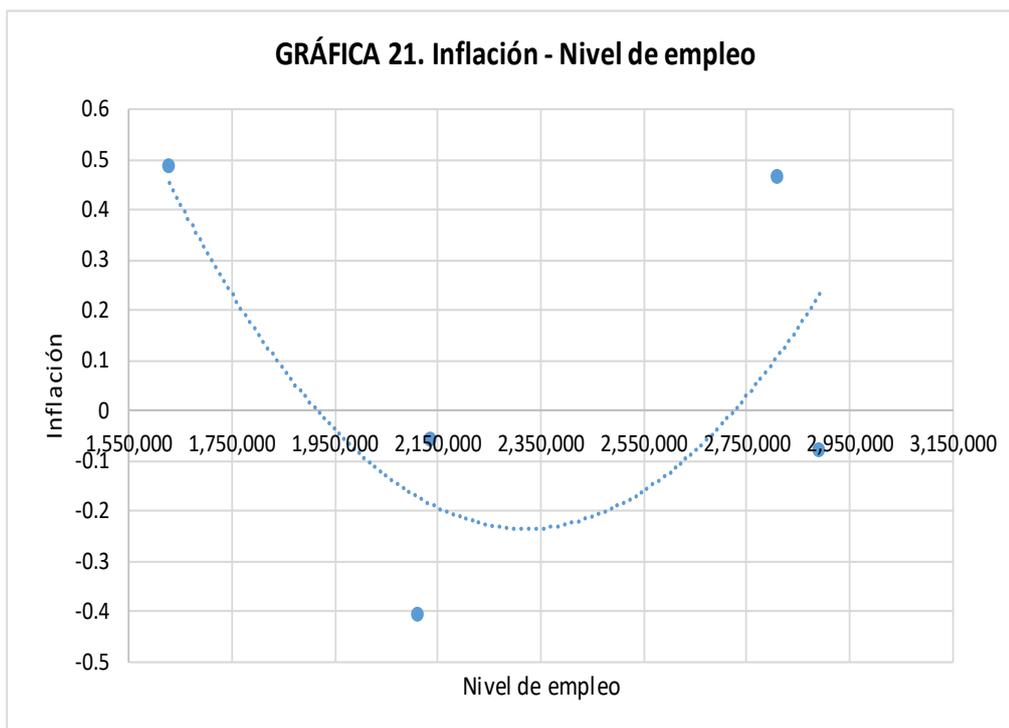
STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



**FUENTE:**

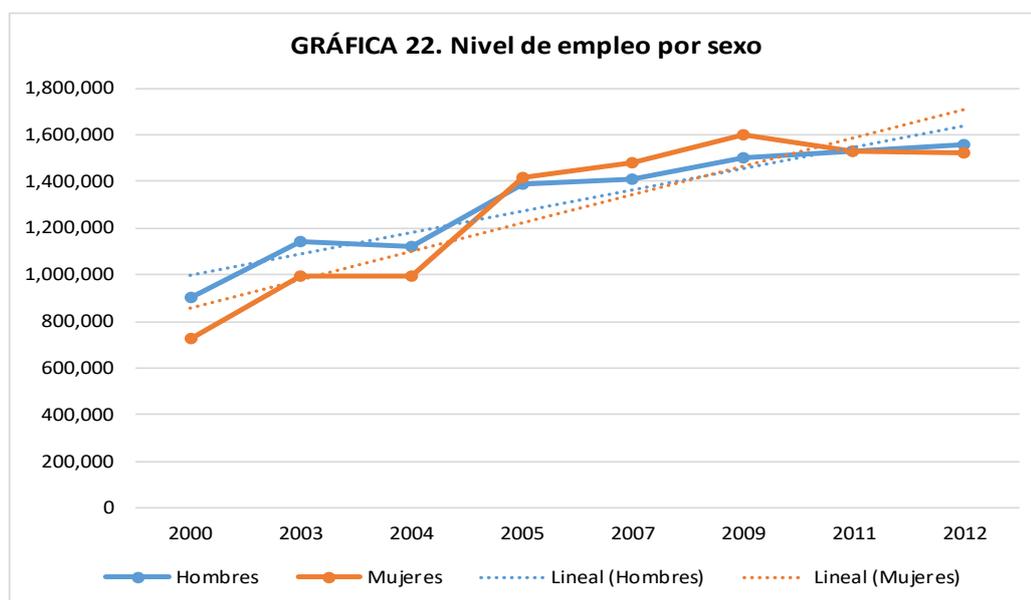
Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



**FUENTE:**

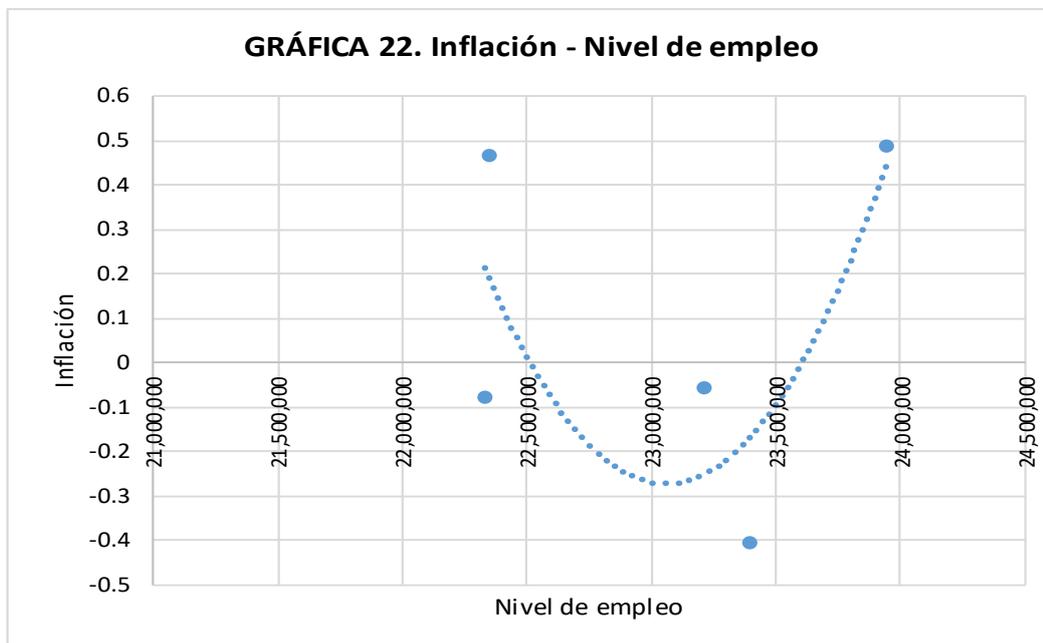
Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



**FUENTE:**

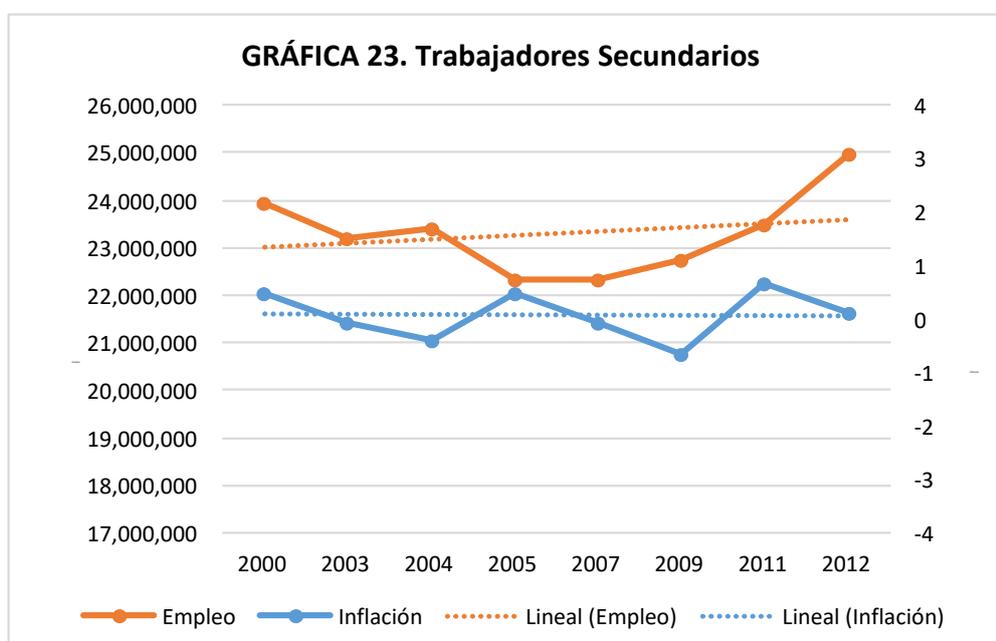
Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



**FUENTE:**

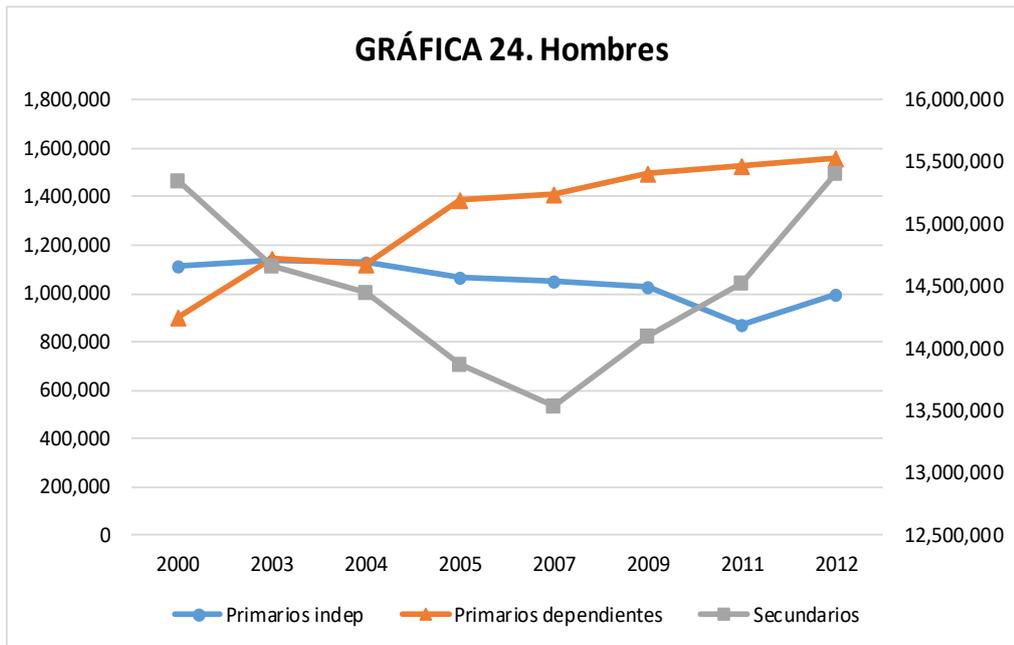
Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



**FUENTE:**

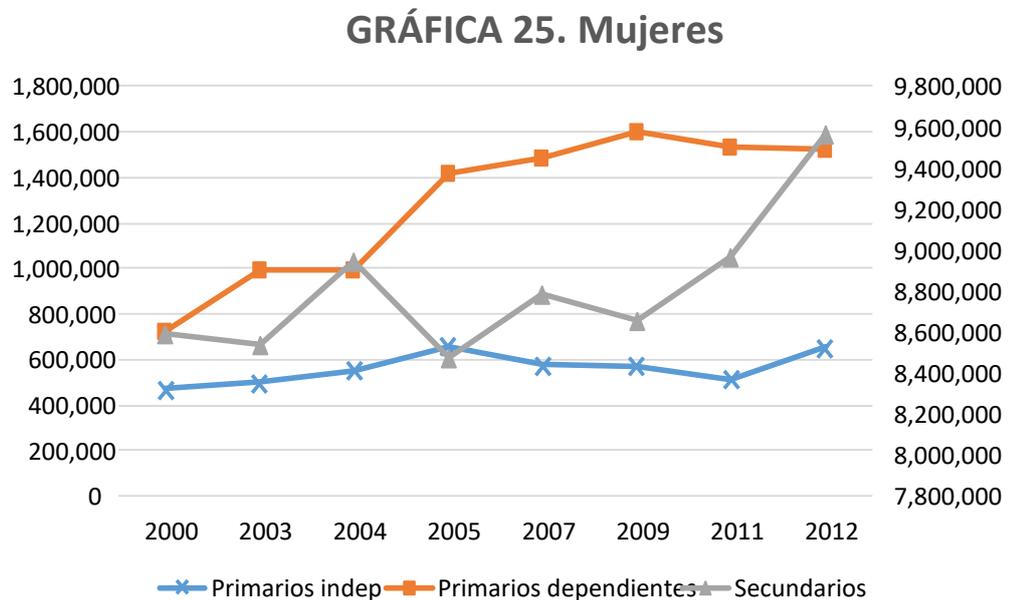
Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

STPS. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Evolución del Salario Mínimo Real, disponible en <http://www.conasami.gob.mx/>



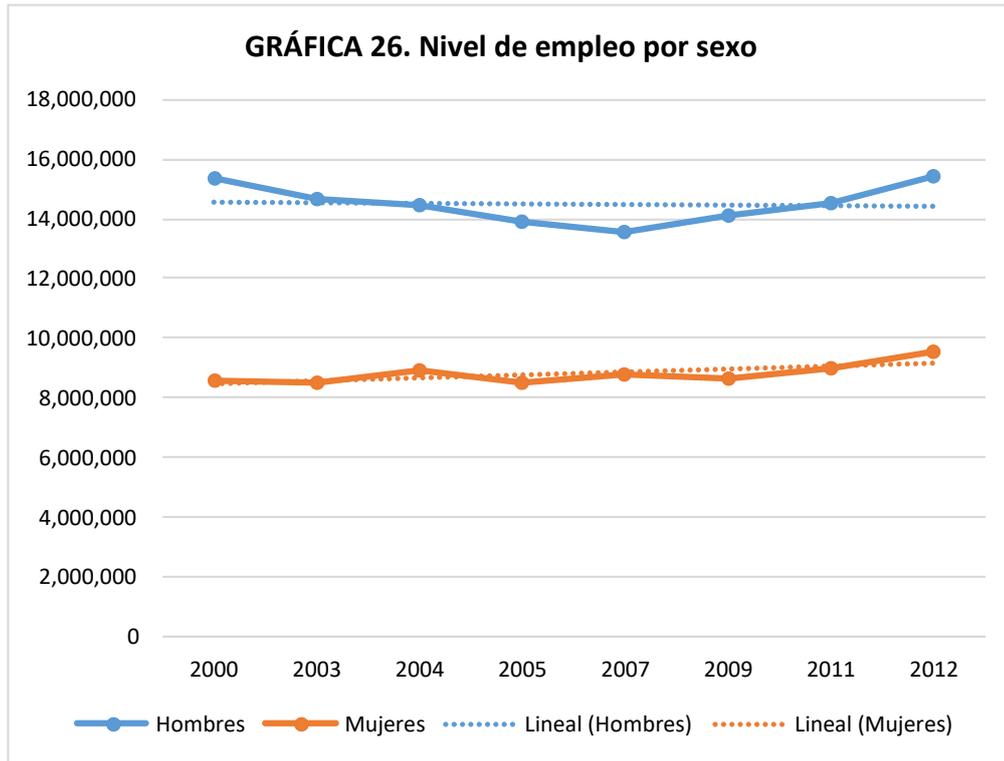
**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



**FUENTE:**

Elaboración propia con datos de: INEGI Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Series Unificadas con criterios de la ENOE, 2013, disponible en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

## Anexo 2: cuadros y esquemas

**CUADRO 1. Bancos Centrales establecidos antes de 1900\***

Banco	Fecha de fundación	Monopolio de la emisión de billetes	Prestamista de última instancia (década)
Sverige Riksbank	1668	1897	1890
Bank of England	1694	1844	1870
Banque de France	1800	1848	1880
Bank of Finland	1811	1886	1890
Nederlandsche Bank	1814	1863	1870
Austrian National Bank	1816	1816	1870
Norges Bank	1816	1818	1890
Danmarks Nationalbank	1818	1818	1880
Banco de Portugal	1846	1888	1870
Belgian National Bank	1850	1850	1850
Banco de España	1874	1874	1910
Reichsbank	1876	1876	1880
Bank of Japan	1882	1883	1880
Banca D' Italia	1893	1926	1880

\* El cuadro excluye los Bancos Centrales de las Antillas Holandesas (1828), Indonesia (1828), Bulgaria (1879), Rumania (1880) y Serbia (1883).

Fuente: Tomado de Capie, F., Fischer, S., Goodhart, C., & Schnadt, N. (Edits.). (2012). The future of central banking: the tercentenary symposium of the Bank of England (LSE Research Online ed.). Cambridge, UK: Cambridge University Press. Obtenido de <http://eprints.lse.ac.uk/39606/>

