

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES



TESIS

**“DESIGUALDAD ECONÓMICA EN BAJA CALIFORNIA, UNA
EXPLICACIÓN A TRAVÉS DE BRECHAS SALARIALES 2005 A 2018”**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

LUIS ANTONIO DÁVILA MOSQUEDA

DIRECTOR DE TESIS

GERMÁN OSORIO NOVELA

TIJUANA, BAJA CALIFORNIA, MÉXICO.

AGOSTO 2019

Índice

Agradecimientos

1	Introducción-----	6
1.1	Descripción del problema -----	6
1.2	Antecedentes -----	11
1.3	Contexto regional -----	14
1.4	Pregunta de investigación -----	21
1.5	Objetivos -----	22
1.6	Justificación -----	22
1.7	Hipótesis -----	23
2	Marco teórico -----	24
2.1	Marco referencial -----	28
3	Metodología -----	34
3.1	Origen de los datos -----	35
3.2	Descripción de las variables -----	36
4	Evidencias y resultados -----	38
4.1	Análisis descriptivo -----	38
4.2	Modelo econométrico -----	52
4.3	Interpretación de coeficientes -----	52
5	Conclusión general -----	57
	Referencias -----	60

Índice de graficas

Diagrama 1 Distribución funcional y personal del ingreso -----	7
Gráfica 1.1 Población mayor de 15 años en condición de analfabetismo -----	15
Gráfica 1.2 Población de 6 a 14 años que no va a la escuela -----	15
Gráfica 1.3 Población mayor de 15 años con primaria incompleta -----	16
Gráfica 1.4 Población sin acceso a servicios de seguridad social -----	16
Gráfica 1.5 Hogares con piso de tierra -----	17
Gráfica 1.6 Hogares sin taza de baño -----	17
Gráfica 1.6 Hogares sin drenaje -----	18
Gráfica 1.8 Crecimiento del PIB de Baja California vs México, 2004-2017 a valores constantes -----	18
Gráfica 1.9 Evolución salarial en Baja California por nivel de salario de 2005 a 2018	19
Gráfica 1.10 Índice de la Tendencia Laboral de la Pobreza (ITPL) 2005-2018 -----	20
Gráfica 1.11 Tasa Neta de Migración Internacional Baja California vs México -----	21
Gráfica 4.1 Evolución Salarial de Baja California por Nivel de Salario 2005-2018 -----	38
Gráfica 4.2 Evolución Salarial de Baja California por Nivel de Salario en el Sector Primario 2005-2018 -----	39
Gráfica 4.3 Evolución Salarial de Baja California por Nivel de Salario en el Sector Secundario 2005-2018 -----	40
Gráfica 4.4 Evolución Salarial de Baja California por Nivel de Salario en el Sector Terciario 2005-2018 -----	41
Gráfica 4.5 Sector Secundario hasta 1 Salario Mínimo 2005-2018 -----	42
Gráfica 4.6 Sector Secundario de 1 hasta 2 Salarios Mínimos 2005-2018 -----	42

Gráfica 4.7 Sector Secundario de 2 hasta 3 Salarios Mínimos 2005-2018 -----	43
Gráfica 4.8 Sector Secundario de 3 hasta 5 Salarios Mínimos 2005-2018 -----	43
Gráfica 4.9 Sector Secundario más 5 Salarios Mínimos 2005-2018 -----	44
Gráfica 4.10 Sector Terciario hasta 1 Salario Mínimo 2005-2018 -----	45
Gráfica 4.11 Sector Terciario 1 a 2 Salarios Mínimos 2005-2018 -----	46
Gráfica 4.12 Sector terciario 2 a 3 Salarios Mínimos 2005-2018-----	47
Gráfica 4.13 Sector Terciario 3 a 5 Salarios Mínimos 2005-2018 -----	47
Gráfica 4.14 Sector Terciario Más de 5 Salarios Mínimos 2005-2018 -----	48
Gráfica 4.15 Sector Secundario Indicadores Educativos 2005-2018 -----	49
Gráfica 4.16 Sector Terciario Indicadores Educativos 2005-2018 -----	49

Agradecimientos

Para mis padres, a quienes les debo todo en la vida, que con sus consejos, regaños y ánimos es posible estar culminando este proyecto. A Gabriela, que día a día ha estado presente y me ayudó a mantener el ánimo en días en los días complicados. A mis maestros por haber aportado tanto a mi vida profesional y personal y cada uno a su manera inculcar al amor al estudio y a la carrera, a los lectores y jurado de tesis, por su dedicación al hacer observaciones que fueron muy valiosas para cerrar adecuadamente este trabajo.

Agradecimientos especiales a mi director de tesis Dr. Germán Osorio, por haberme motivado a la realización de este trabajo, por haber compartido su experiencia y conocimiento, por su extensa paciencia en las constantes revisiones, por brindarme tanto de su tiempo a pesar de sus innumerables labores en la universidad y por haberme brindado su apoyo hasta el último momento.

A todos ustedes, muchas gracias.

1 Introducción

1.1. Descripción del problema

A pesar de que el estudio de la desigualdad económica lleva años sobre la mesa, éste continúa siendo relevante porque los efectos de la misma siguen haciendo estragos en la sociedad. Lejos de mostrar señales de disminución, en algunas sociedades las disparidades entre individuos se hacen cada vez más notables. Es pertinente retomar la discusión teórico-conceptual de la desigualdad económica, así como los factores que la generan.

Lo primero que se debe hacer es definir la palabra desigualdad. La Real Academia de la Lengua Española (RAE), la define como la cualidad de desigual, condición de no tener la misma naturaleza, cantidad, valor o forma que otro (RAE, 2018).

En este sentido en su libro *“Economía del desarrollo”* Ray Debraj, teórico del desarrollo y crecimiento del siglo XX, explica que la desigualdad económica es un fenómeno en el cual la renta es distribuida de manera irregular entre los miembros de una sociedad. Mientras que un grupo, frecuentemente el más pequeño, concentra la mayor parte de los ingresos de dicha economía, otro grupo conformado por una proporción de la sociedad mucho más grande, concentra una proporción del ingreso muy inferior a la del primer grupo (Ray, 1998). Por su parte, Julie Litchfield define la desigualdad económica como la disparidad con la que distribuyen los activos, beneficios o el bienestar en una economía. Es decir, partiendo de la definición inicial, la desigualdad agrega el enfoque de los ingresos y bienestar de la economía (Litchfield, 1999).

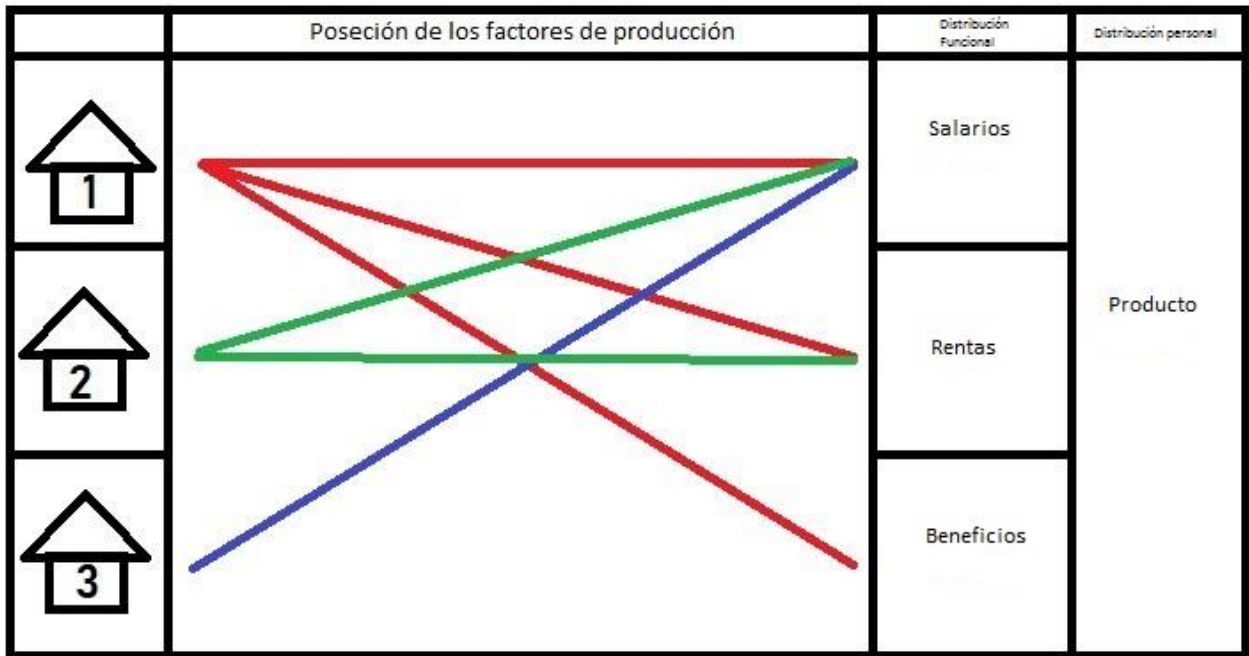
María Victoria D´Amico explica que, una sociedad en donde existan umbrales mínimos que le permiten a una persona la capacidad de ejercicio de una ciudadanía, basada en el paralelismo de derechos y un marco normativo que sirva como base para obtener mejores oportunidades

para los que menos tienen, es una sociedad donde existe igualdad; cualquier situación distante de ello se denominara entonces desigualdad (D´Amico, 2016). Desde la perspectiva abordada por D´Amico la falta de las condiciones necesarias para que cada individuo pueda competir desde un piso parejo son los iniciadores de una sociedad desigual y por lo tanto con problemas de desigualdad económica.

El origen de dichas disparidades puede estar dividido en diversos factores. Por un lado, se puede asociar al entorno desfavorable para el desarrollo de las habilidades necesarias, que inclusive pueden derivarse de condiciones del azar o suerte; por otro lado, a factores estructurales o sistémicos de las propias instituciones y mercados, los cuales deben ser estudiados con mayor profundidad.

En el siguiente diagrama se puede observar la distribución personal y funcional del ingreso a partir del círculo económico de cualquier estructura de mercado convencional.

Diagrama 1 Distribución funcional y personal del ingreso.



Fuente: Elaboración propia.

Los medios a través de los cuales los beneficios se reparten, se conocen como distribución funcional, mientras que la distribución personal corresponde a los beneficios que obtiene cada familia.

En el diagrama 1 se puede constatar que el hogar 1 es más rico que el resto, esto es debido a que ese hogar obtiene ingresos por salarios, rentas y beneficios. Por plantear un ejemplo, este hogar podría ser de una familia que posee una empresa de la cual sus miembros reciben un salario por trabajar en ella, reciben beneficios como dueños de la empresa y rentan un par de naves industriales de las cuales reciben dividendos. De esta forma el hogar 1 tiene la capacidad de iniciar un proceso de acumulación de la renta que lo separe de los hogares 2 y 3. El hogar 2, puede ser el caso de una persona que labora en una empresa y recibe un salario producto de su trabajo, adicionalmente posee activos inmuebles que ofrece en arrendamiento, por lo que recibe una renta, en este caso también existe un proceso de acumulación de la renta.

Por último, el hogar 3, el cual se asocia al de un trabajador que solamente dispone de su conocimiento y fuerza de trabajo para obtener un ingreso, se queda rezagada si solo se sirve de su salario para salir adelante y éste no sea lo suficientemente alto.

Si bien el ejemplo anterior puede representar como surgen algunas de las disparidades en los ingresos de las personas, a continuación, se revisa la percepción de estas diferencias según los distintos enfoques de la economía.

El primer enfoque es el neoclásico, esta corriente que nace a finales del siglo XIX, plantea los supuestos de racionalidad e individualismo metodológico como forma de actuar de los actores económicos. De esta manera, si un individuo quiere obtener mayores beneficios o ingresos, su racionalidad le dictará entonces que debe de trabajar más para conseguirlo, o en su defecto, especializarse y en medida que dicho individuo se vuelve más productivo, su nivel de ingresos

tenderá a mejorar. Este enfoque contempla que si el individuo lo desea, no existe ningún obstáculo en el mercado que le impida salir adelante (Rubinstein, 2006).

Años más tarde, Wilfrido Pareto desarrolló el concepto del óptimo paretiano, u óptimo de Pareto, este enfoque plantea que, sin importar las dotaciones iniciales de los individuos, cuando un miembro de la sociedad puede aumentar su utilidad sin que esto represente una desmejora en la utilidad de cualquier otro miembro de ella, se llega a un óptimo (Reyes-Blanco & Franklin-Sam, 2016). Esto concuerda con el enfoque neoclásico, ya que cuando una persona requiere mayores ingresos, recae en sí misma la posibilidad de obtenerlos por medio de la mejora en la productividad, sin que ello afecte o condicione a un tercero.

En contraste con el enfoque individualista que sostenían los autores neoclásicos, en los años 40's surgió una nueva corriente del pensamiento que afirmaba que la desigualdad era resultado de un proceso de fallas en las instituciones y, por lo tanto, para erradicarla era necesario solucionar las fallas en éstas. En 1943 Paul Rosenstein comenzó a analizar la idea de que el crecimiento económico desigual era una de las razones por las que existía la desigualdad en la sociedad, en su análisis además explica cómo el proceso de industrialización en economías en vías de desarrollo puede contribuir a disminuir los niveles de desigualdad, a partir del empleo especializado y de alto valor agregado, que genere una migración de sectores básicos o primarios, a actividades secundarias o industriales (Rosenstein-Rodan, 1943).

Con una perspectiva similar a la de Paul Rosenstein, Colin Clark hizo aportaciones importantes para comprender los procesos de desigualdad. De acuerdo con Clark, los procesos de desigualdad se desencadenan de sociedades que no han logrado evolucionar sus actividades económicas del sector primario al secundario y de este al terciario. Según su enfoque al alcanzar una distribución de actividades económicas que se centren en el sector terciario se

alcanzarían mejores niveles de calidad de vida y esto ayudaría disminuir el desempleo y con ello la desigualdad (Clark, 1940).

Por su parte, Amartya Sen ofrece una perspectiva de la desigualdad económica más amplia, al abordar la relevancia de las diferencias que cada ser humano tiene y cómo éstas afectan su desempeño en la sociedad, condicionando los logros que es capaz de conseguir con sus ingresos o capital social inicial. Como parte de su visión amplia, considera también el efecto de los factores ambientales en el desempeño de los individuos. En el mismo sentido, le presta atención a los factores sociales que rodean a la persona, tales como el grado de cohesión social, los servicios proveídos por el Estado (educación, salud, seguridad, etc.), entre otros elementos que pueden ejercer un gran efecto en los niveles de desigualdad económica (Sen, 1997).

Otros enfoques inclusive discuten la perspectiva ética y moral de la desigualdad económica. El centro de este primer punto es que no hay ninguna razón para que sea tolerable que existan personas que deban de sufrir las consecuencias de una inadecuada repartición de los beneficios de la producción, problemas como la falta de buena alimentación, falta de atención médica, falta de acceso a la educación, rezago social, etc., no deben de ser toleradas. En el campo de la economía es fundamental tener claro que no puede existir una sociedad que presente tales problemáticas, y no hacer nada (Ray, 1998).

Una segunda perspectiva tiene que ver con la razón funcional, es decir, todos los problemas que la desigualdad causa en las personas, a lo largo del tiempo erosionan el tejido social, le restan credibilidad al aparato institucional y generan un alto costo al Estado, debido a la implementación de programas sociales que tienen como objetivo atenuar los efectos de la desigualdad (Ray, 1998).

De esta forma, se puede afirmar que el problema de la desigualdad económica se presenta en diferentes magnitudes, e incluso dentro de los países varía de una región a otra. Por ello, el centro del análisis de este trabajo es la desigualdad económica originada por el ingreso de trabajo, técnicamente llamado precarización laboral. En especial, se estudia la economía del estado de Baja California, con la intención de explicar las brechas salariales, las cuales han presentado una tendencia marcada a la divergencia. Así, resulta pertinente detallar las características y antecedentes de esta materia.

1.2. Antecedentes

Para comprender adecuadamente como se originó el proceso de precarización en México, es necesario que se explique la aplicación y consecuencias de los modelos económicos aplicados en el país a partir de la segunda mitad del siglo XX, periodo en el que la economía mexicana sufrió grandes cambios estructurales.

El modelo de sustitución de importaciones, o Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), también conocido como modelo de desarrollo estabilizador, surgió de la necesidad de romper con la gran dependencia de comercio exterior que México había generado. El modelo ISI se basó en una estructura de crecimiento hacia adentro, es decir, en dejar de consumir bienes no duraderos del exterior y en cambio aprovechar la industria nacional para producirlos y detonar así crecimiento económico nacional.

Para su implementación se requirió de la participación activa del Estado como ente regulador y como detonante de la actividad económica. El estado hizo las modificaciones necesarias para proteger a la industria nacional de la competencia externa, a través de la implementación de altos aranceles a la importación de bienes de consumo, incentivó la inversión en la industria

nacional ofreciendo beneficios fiscales o subsidios a la producción. En una primera etapa, se buscó que la inversión llegara al interior del país y con ello se comenzara a detonar la actividad económica. Conforme pasó el tiempo, fue necesario que la industria avanzara a procesos de mayor especialización, promoviendo la innovación y generación de valor agregado en el país (Baena, 2017).

Desde el punto de vista de Baena (2017), los problemas que llevaron al fracaso al modelo ISI fueron principalmente dos: en primer lugar, el alto grado de inversión o gasto por parte del Estado que se requería y que eventualmente llevó a aumentar la deuda externa, pérdida del control del tipo de cambio y la inflación derivada del aumento en los costos de la importación de los bienes de capital para la producción interna.

En segundo lugar, la falta de visión a largo plazo del modelo, permitiendo por mucho tiempo la importación de bienes de capital, desincentivando la generación de tecnología propia, provocando que a pesar de tener una industria más fuerte se siguiera dependiendo del exterior para la producción nacional, quedando expuestos ante cambios en variables que no dependen del país.

Derivado del agotamiento del modelo ISI, México transita a un modelo de crecimiento hacia afuera, cuyo proceso inició en la década de los ochenta, con la recién comenzada administración de Miguel de la Madrid. El Estado se vio forzado a adoptar la corriente neoliberal, originada en Inglaterra y Estados Unidos, con la intención de corregir las graves distorsiones provocadas por el modelo de desarrollo estabilizador, que fueron:

Fuerte endeudamiento externo, pérdida del control de tipo de cambio, inflación galopante, debilitamiento del aparato industrial y agrícola y consecuentemente caída en el producto.

Los principios rectores de esta corriente de pensamiento económico, que, ante la posibilidad de obtener recursos para el pago de la deuda externa, fueron aceptados por el gobierno de Miguel de la Madrid sin ninguna objeción, eran los siguientes:

1. Disciplina presupuestal, no más déficit en los presupuestos públicos.
2. Una reforma fiscal que buscaba ampliar la base gravable.
3. Mayor libertad financiera, con énfasis en los tipos de interés y tipo de cambio monetario competitivo.
4. Liberación del comercio internacional y desregulación de los mercados.
5. Privatización de las empresas del sector público, para reducir el gasto y obtener recursos que servirían para el pago de la deuda, según lo estipulado con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Con base en los principios descritos, pasó de ser un Estado Benefactor a un Estado mínimo que funge como árbitro de la economía y la deja trabajar bajo reglas perfectamente delimitadas (Hayashi, 2015).

Socialmente, el modelo neoliberal no fue recibido con facilidad, principalmente porque es un modelo enfocado a mantener los indicadores macroeconómicos estables (inflación, balanza de pagos, tipo de cambio, tasas de interés, etc.) con un alto costo en programas sociales y cuidados que en el modelo de desarrollo estabilizador se le brindó a la ciudadanía. La aplicación del modelo neoliberal también dejaba al descubierto que el antiguo paradigma económico no habría colaborado prácticamente en nada al proceso de industrialización del país, ya que seguía existiendo una fuerte dependencia con los Estados Unidos para la importación de bienes duraderos y de capital, razón por la que era necesario cambiar el rumbo.

Un acontecimiento que profundizó los cambios en la vida económica de México, fue la apertura comercial, que había comenzado desde la implantación del modelo neoliberal. El gran reto del gobierno de Carlos Salinas de Gortari era conseguir que México se integrara al comercio internacional de una manera adecuada, es decir que las empresas nacionales pudieran competir con las empresas extranjeras en un terreno justo. Sin embargo, como se mencionó párrafos arriba, el anterior modelo económico no habría hecho otra cosa más que sobreproteger a la débil industria nacional, y con los nuevos preceptos del modelo neoliberal, dichas industrias no tuvieron apoyo del Estado, por lo que muchos juzgaron de haberlas dejado solas ante la llegada de los competidores del extranjero (Hayashi, 2015).

Sin embargo, el proceso de apertura comercial trajo beneficios tales como el acceso a productos con mejor calidad y tecnología, la disminución del precio de otros por la competencia externa, y un mayor número de trabajos de aquellas empresas que eligieron a México como nuevo lugar para producir, al garantizar en México un régimen salarial que resultaba más económico.

Es justo a partir de este punto que se comienza a cuestionar el “beneficio” social de dicha apertura comercial, ya que, como se analiza en este trabajo, los beneficios en el mercado laboral mexicano no han evolucionado como se esperaba, ni a la par que la productividad lo ha hecho.

1.3. Contexto regional

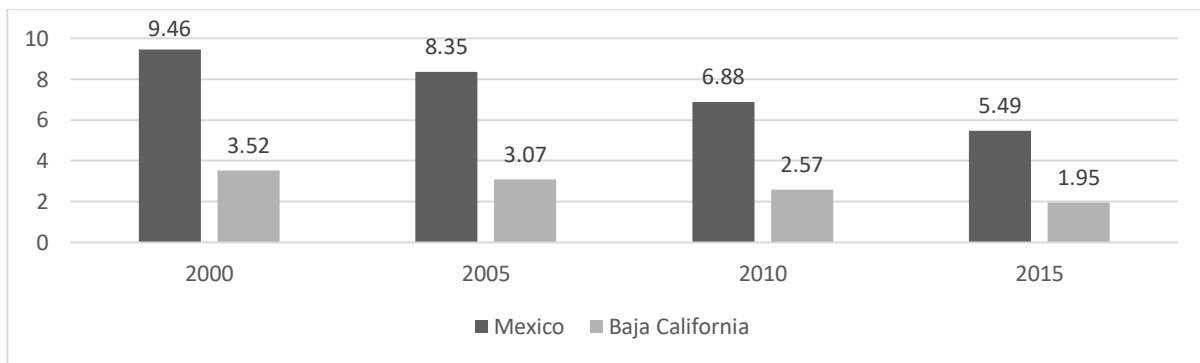
El estado de Baja California tuvo en el año 2010 una población de 3, 155,070 personas, de las cuales el 49.6% son mujeres. En el área educativa, en el periodo 2013-2014, presentó un promedio de escolaridad de 9.5 años, que se encuentra por encima de los 9 años del promedio nacional, y un índice analfabetismo del 2.3%.

En el área económica, en el año 2013 el Producto Interno Bruto (PIB) del Estado representó el 2.8% del total nacional, en un desglose por actividad económica, las secundarias y terciarias

presentaron un crecimiento del 11% y 4% respectivamente al año 2012. Al tercer trimestre de 2016 la población económicamente activa (PEA) fue de 1,574,118 personas de las cuales el 96.1% está ocupada y el 3.9 desocupada (Secretaría de Economía, 2016).

En las áreas de pobreza y de carencias, Baja California presenta indicadores superiores a los de la media nacional. A continuación, se presentan datos recabados la Comisión Nacional para la Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL):

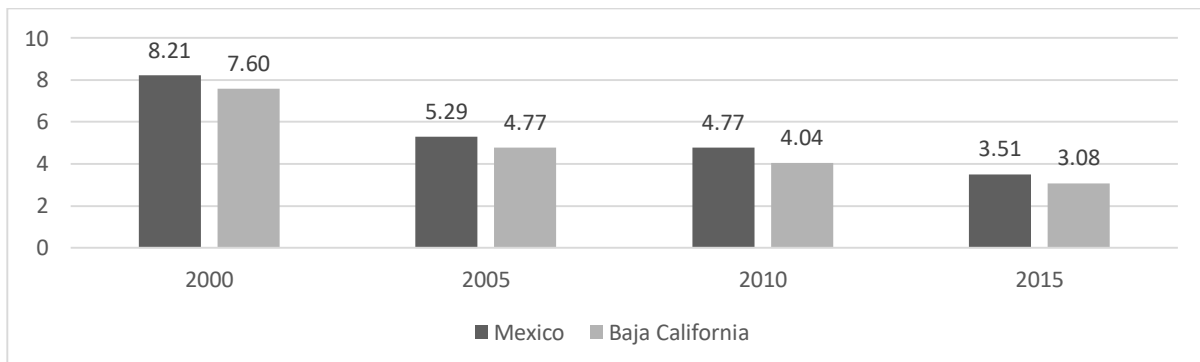
Gráfica 1.1 Población mayor de 15 años en condición de analfabetismo



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2000-2015).

El primer dato presentado referente a la población con analfabetismo coloca a Baja California con un porcentaje hasta dos tercios menor que el promedio nacional, no obstante de que a nivel nacional el porcentaje de personas en esta condición se ha reducido.

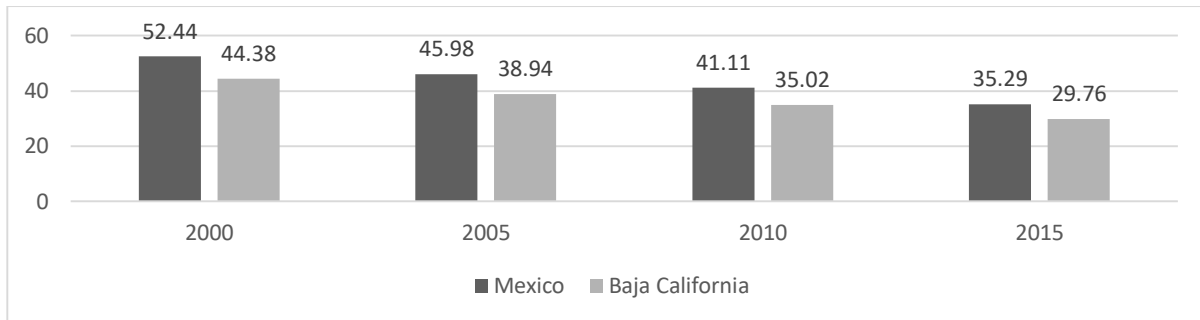
Gráfica 1.2 Población de 6 a 14 años que no va a la escuela



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2000-2015).

El siguiente dato que también corresponde a la educación, referente al porcentaje de personas entre 6 y 14 años que no van a la escuela, también coloca a la entidad en un mejor lugar que el promedio nacional.

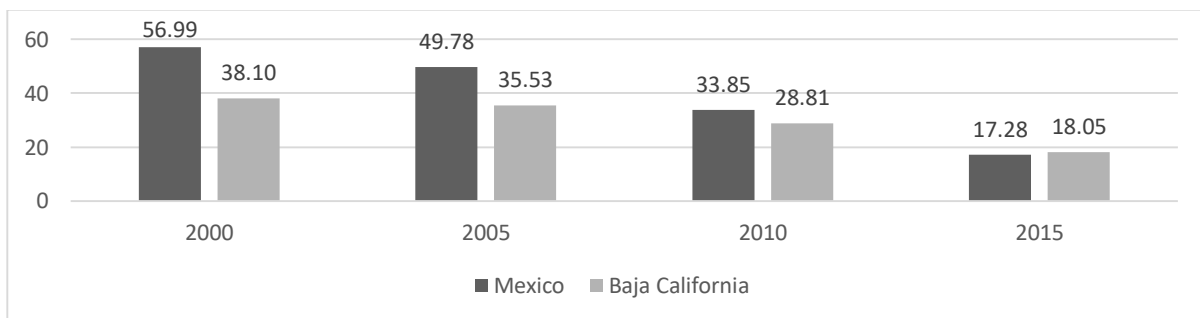
Gráfica 1.3 Población mayor de 15 años con primaria incompleta



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2000-2015).

Respecto al porcentaje de población con más de 15 años y primaria incompleta Baja California también se encuentra mejor posicionado que el promedio nacional, sin embargo, la tasa sigue en niveles altos.

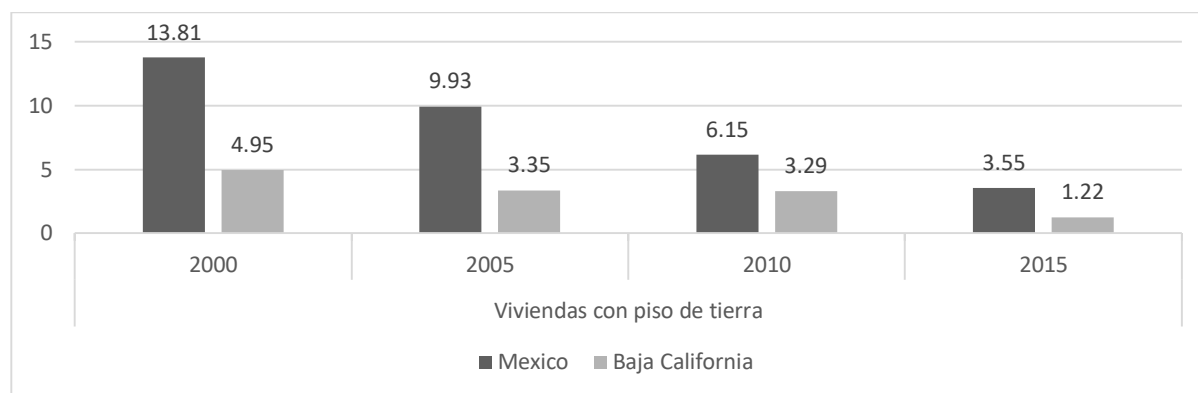
Gráfica 1.4 Población sin acceso a servicios de seguridad social



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2000-2015).

Pasando al área de servicios de salud, se observa que, con el paso de los años el indicador se invirtió pasando de tener una mejor posición a nivel nacional a presentar un nivel más bajo de cobertura en servicios de este tipo, cabría hacer la siguiente pregunta: ¿es esto resultado de un proceso continuo de recepción de migrantes?

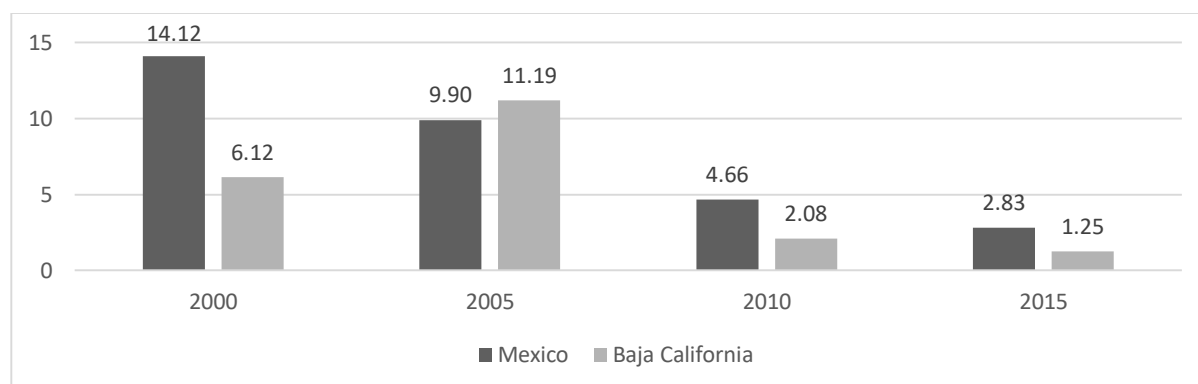
Gráfica 1.5 Hogares con piso de tierra (en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2000-2015).

Un indicador más donde el estado de Baja California ha destacado es el de la calidad de las viviendas de sus habitantes, en donde a comparación del promedio nacional se ha destacado por presentar un bajo nivel de viviendas con pisos construidos en tierra, aunque a nivel nacional se ha presentado una mejora importante en este indicador reduciéndose hasta en dos tercios, Baja California sigue manteniéndose por encima del promedio nacional.

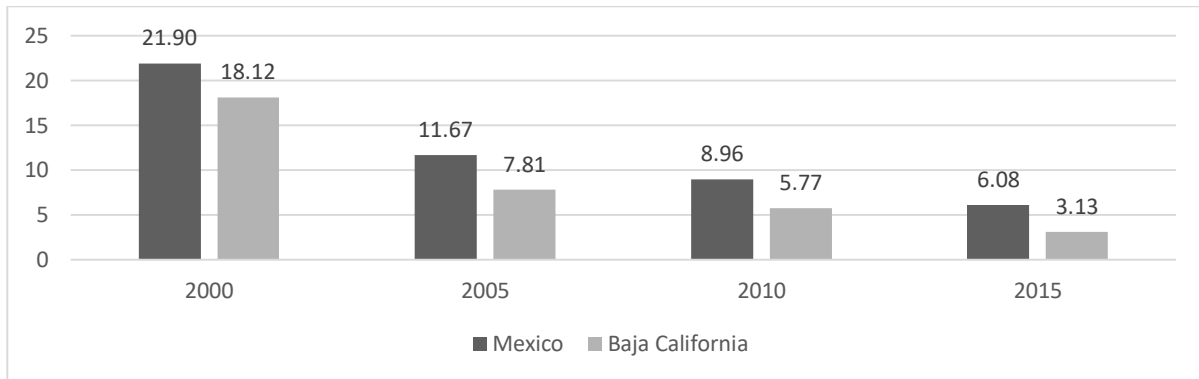
Gráfica 1.6 Hogares sin taza de baño (en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2000-2015).

En el mismo sentido que el indicador anterior, Baja California ha mantenido un porcentaje bajo de habitantes que no tienen acceso a un sanitario en su hogar.

Gráfica 1.6 Hogares sin drenaje (en porcentaje)

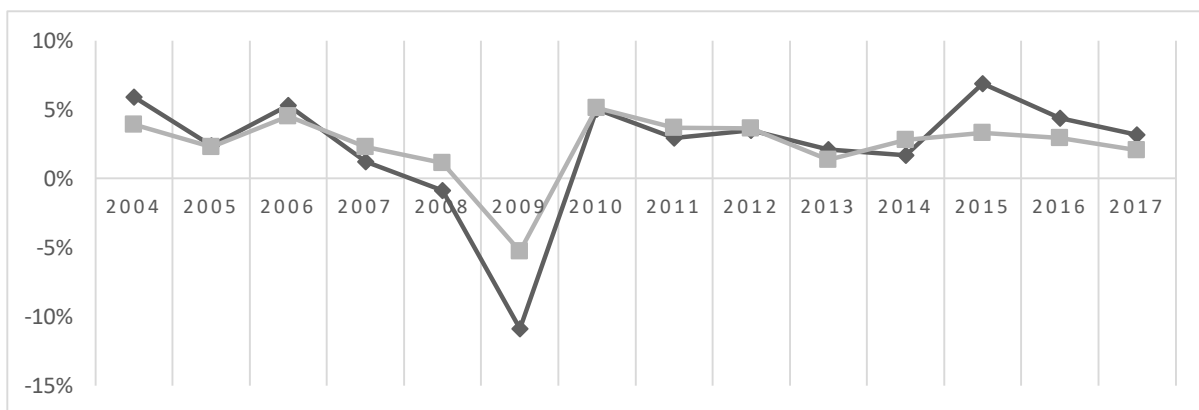


Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2000-2015).

Una vez más, podemos observar que el estado de Baja California presenta un porcentaje mejor que el promedio nacional, en esta ocasión en personas sin acceso a drenaje en sus hogares.

Como parte de los datos económicos del Estado, se puede observar que el desempeño del PIB estatal ha sido positivo, en varios años por encima del promedio nacional, se puede destacar que, derivado de su estrecha relación económica con los Estados Unidos, la crisis de 2008 tuvo un impacto más profundo que en el resto del país, sin embargo, la recuperación se hizo evidente a partir de 2015, logrando posicionar su tasa de crecimiento por encima de la nacional.

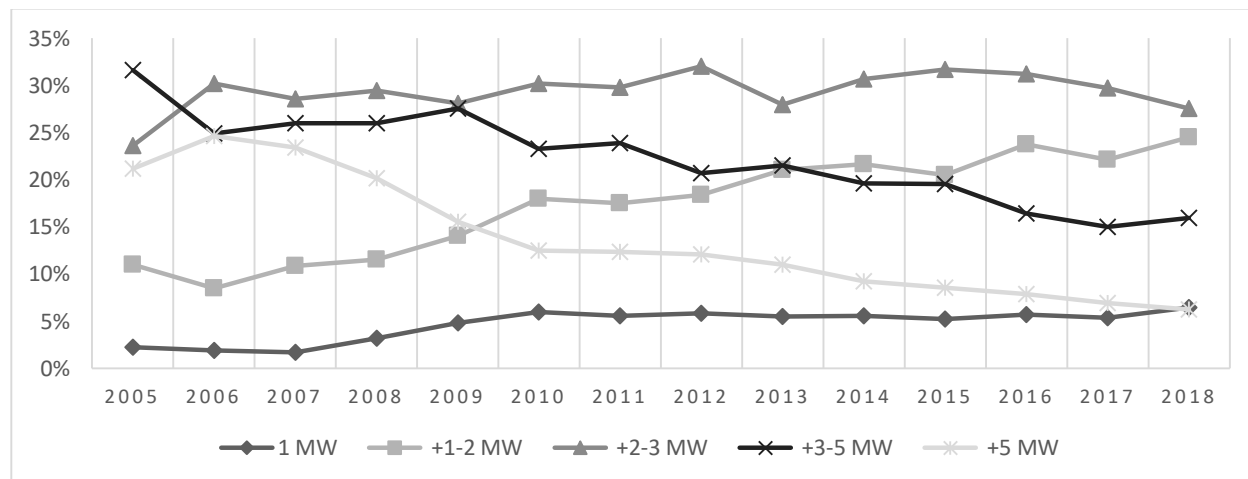
Gráfica 1.8 Crecimiento del PIB de Baja California vs México, 2004-2017 a valores constantes



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

De acuerdo con los datos presentados, podría suponerse que la economía de Baja California presenta indicadores muy favorables, sin embargo, es pertinente observar lo que ha pasado con la evolución de los salarios, cuyo análisis puede arrojar tendencias importantes que reflejen el problema de desigualdad que se ha desarrollado en los últimos años.

Gráfica 1.9 Evolución salarial en Baja California por nivel de salario de 2005 a 2018

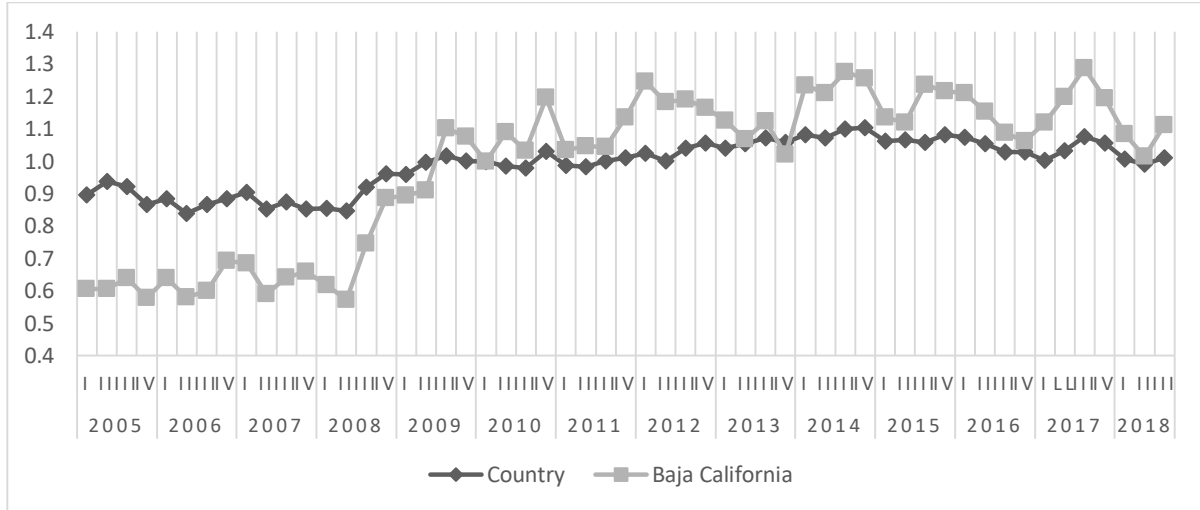


Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI.

En la gráfica se puede observar la tendencia al alza de los niveles “Hasta 1 salario mínimo” (1 SM) y “Más de 1 hasta 2 salarios mínimos” (+1-2 SM), mientras que en el extremo contrario se puede observar que la cantidad de personas que ganan “Más de 3 hasta 5 salarios mínimos” (+3-5 SM) y “Más de 5 salarios mínimos” (+5SM) presentan tendencia a la baja. Estos dos cambios implican que a lo largo del tiempo en Baja California cada vez hay más personas que ganan hasta 2 salarios mínimos (en los mejores casos) y al mismo tiempo el número de personas que ganan más de 3 y hasta más de 5 salarios mínimos es mucho más pequeño.

Aunque todos los indicadores anteriores muestran que el Estado tiene buenos niveles de calidad de vida, en la siguiente gráfica podemos observar cómo ha evolucionado el Índice de la Tendencia laboral de la Pobreza, el cual mide la proporción de personas que no pueden adquirir la canasta básica alimentaria con el ingreso de su trabajo.

Gráfica 1.10 Índice de la Tendencia Laboral de la Pobreza (ITPL) 2005-2018

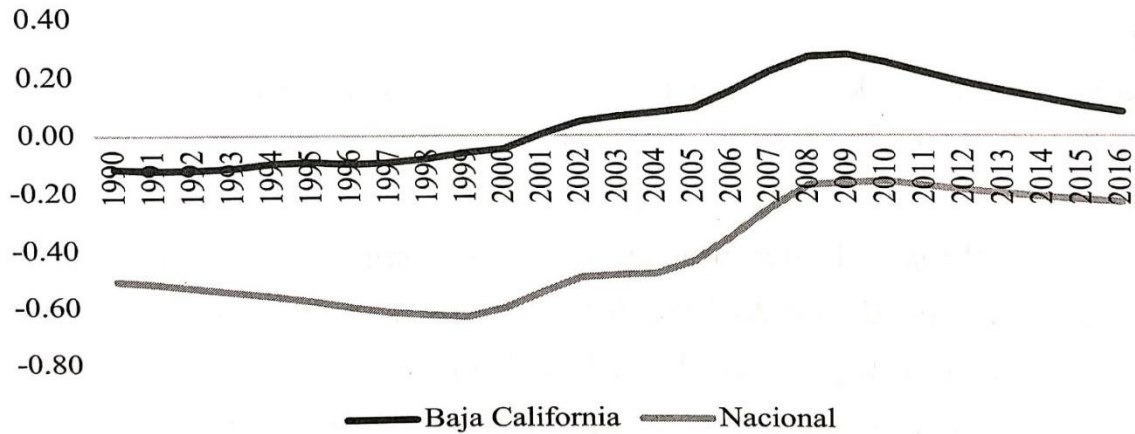


Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL.

Se observa que a partir del año 2008 el índice aumenta de 0.57 a 1.19 en 2010, este aumento es resultado de la crisis económica 2008-2009 que trajo como resultado una serie de despidos masivos que se refugiaron en el sector microempresarial, aunado a esto en la gráfica 1.11, se observa que la tasa de migración en Baja California hasta el 2008 se había mantenido positiva.

El ITLP también sirve para entender las dinámicas migratorias que existen entre los estados del país, ya que en los años siguientes a 2008 (año con la tasa de migración) más alta, el ITPL comienza a aumentar de tal forma que un índice bajo se puede utilizar para predecir a donde se moverán los flujos migratorios.

Gráfica 1.11 Tasa Neta de Migración Internacional Baja California vs México



Fuente: Recuperada de "La otra economía de Baja California" (Mungaray y Osorio, 2018)

En la gráfica 1.11 se constata que en efecto Baja California tiene tasas de migración superiores al promedio nacional, lo que provoca que la población económicamente activa esté en constante aumento, presionando de esta manera los salarios a la baja.

Con base en la información de las gráficas 1.9, 1.10 y 1.11 es que se justifica hablar de una sociedad que no ha logrado conseguir un equilibrio entre una generación de empleos suficiente (que permita tener una tasa de desocupación baja) y que a la vez estos sean empleos de calidad, que le permitan a la sociedad acceder todos los bienes necesarios a través de su ingreso por trabajo.

Con base en todo lo expuesto en este apartado, se estructura la siguiente pregunta de investigación:

1.4. Pregunta de investigación

¿Cuáles han sido los detonadores de la tendencia en la distribución salarial y cómo ha afectado esto a la desigualdad económica en Baja California?

1.5. Objetivos

General: Comprender el origen y los efectos de los niveles de desigualdad económica por ingreso de trabajo y precarización laboral, con la intención de hacer aportaciones pertinentes y viables que contribuyan a su disminución.

Específico 1: Determinar los factores que explican la precarización salarial que se ha reflejado en la economía de Baja California.

Específico 2: Analizar alternativas laborales viables que permitan reducir la desigualdad económica, siendo la base de éstas el mejoramiento de los ingresos del trabajo.

1.6. Justificación

Aunque las carencias sociales en Baja California son menores a comparación de otras entidades federativas, al analizar la información referente a la evolución de los salarios, se ha podido constatar que las actuales políticas económicas nacionales y locales no han logrado mejorar la distribución salarial. En el otro extremo, aunque el tema de la desigualdad económica es muy estudiado respecto a procesos de medición, esta investigación pretende abonar en la determinación de las causas.

La relevancia de este estudio reside en evidenciar que existen condiciones negativas en el mercado laboral que impiden el pleno desarrollo de los individuos, sin importar la condición económica en la que se han desarrollado. Se debe considerar que, hacer evidente esta situación ante la comunidad académica, empresarial y a la sociedad civil, es un primer paso para dar cabida a formas de organización económica que no contradigan a la competencia de mercado, pero que tomen en cuenta la importancia del factor humano en la economía, como bien puede ser el caso del desarrollo de los negocios sociales como alternativa de actividad económica.

1.7. Hipótesis

La precarización laboral ha conducido a generar una alta desigualdad económica en Baja California, la causa de fondo de este problema se encuentra en el tipo de decisiones en materia económica que el gobierno en sus diferentes niveles (estatal y federal) ha tomado en torno al tipo de empleos que se debían generar. Creando con ello una situación en la que el número total de empleos satisface la demanda de espacios laborales pero castiga a los trabajadores en el tema salarial y dada la naturaleza intensiva en mano de obra en los puestos de trabajo creados, no importa cuán productivos se vuelvan los trabajadores, su nivel salarial no tenderá a aumentar debido a que los puestos que requieren un perfil altamente preparado y por ende productivo, son muy pocos.

2 Marco teórico

A lo largo de la historia, la desigualdad ha sido concebida de distintas formas, su existencia ha sido atribuida a distintos factores y cada autor ha ofrecido diferentes alternativas para paliar sus efectos en la sociedad. Con esta idea, en el presente apartado se revisa la bibliografía existente en el tema, con el objetivo de analizar las metodologías utilizadas hasta el momento, sus enfoques y resultados.

A finales del siglo XIX, Alfred Marshall comenzó sus estudios relacionados con la pobreza, una de sus principales ideas era que la causa de la pobreza eran los bajos salarios, sin embargo, antes de responsabilizar a los empresarios de los bajos sueldos, se enfocó en entender cómo funcionaban las industrias de la época, con este estudio determinó que existían trabajadores que ganaban hasta 2 y 3 veces más que otros, esto era gracias a empleados calificados (capital humano). De esta manera, Marshall atribuía el problema de los bajos salarios a la baja productividad de las personas y a que los empresarios pagaban un salario con base en la aportación del trabajador a la producción de la empresa. De esta forma, si un individuo deseaba obtener un mejor ingreso, el mejor camino era a través de la capacitación y especialización (Marshall, 1890).

Este enfoque fue ampliamente aceptado ya que llegaba a óptimos muy convenientes para la sociedad, los trabajadores al estar capacitados aportaban más a la empresa, acrecentando sus ganancias y permitiendo que éstas paguen salarios más altos a los trabajadores. Incrementar los ingresos salariales depende de la decisión del mismo individuo de capacitarse.

Las preguntas que aquí se pueden plantear son ¿qué sucede con aquellos individuos que no tienen las condiciones para capacitarse? ¿de qué manera acceden a la educación o a la capacitación para volverse más productivos? Estas preguntas siguen vigentes, cuya respuesta obliga una revisión de

factores externos al individuo, como el dinamismo del mercado, regulación, conducta gubernamental, internacional, etc.

Una corriente de pensamiento que discute y resalta elementos externos al individuo que condicionan su crecimiento y desarrollo, es el enfoque institucionalista. Uno de los precursores principales fue Thorstein Veblen, un crítico muy severo de los planteamientos neoclásicos, al considerar que éstos eran hábiles para conseguir deducciones cabalmente lógicas a partir de ciertas premisas que no pueden ser explicadas sin el concepto de equilibrio.

Veblen concibe a la economía como una disciplina en constante evolución en la que las instituciones funcionan como estructuras sociales de comportamiento. En ese sentido el individuo es resultado de la cultura de su entorno, por lo que las instituciones no sólo limitan la conducta de la persona, sino que el entorno institucional lo moldea (Veblen, 1909).

En contraste con las ideas de Marshall, si un individuo carecía de las habilidades que le hicieran productivo y no accediera a ellas, no se trataría de una cuestión de que el individuo sencillamente no quiera adquirir esas habilidades, sino que la estructura institucional no le permite acceder a ellas y, por lo tanto, desde la perspectiva de Veblen, la desigualdad es un fenómeno totalmente condicionado por el entorno institucional.

Desde esta visión, John R. Commons propuso que, para que la economía funcionara adecuadamente debía de existir un marco legal que limitara el comportamiento individual de los miembros de esa sociedad, con el fin de lograr fines comunes (Martinez-Echeverria, 2001). Desde la perspectiva de Commons, problemas como la desigualdad económica son resultado de un marco legal incompleto o deficiente.

Posterior a la época de la segunda guerra mundial, surgió una corriente del pensamiento llamada estructuralismo económico, su principal precursor, Raúl Prebisch, realizó importantes aportaciones para el desarrollo económico de Latinoamérica, el principal era llamado la tesis Prebisch-Singer donde destaca los problemas de la dependencia. Dicho aporte explica que los problemas de desarrollo de los países latinoamericanos (que llamó la periferia) se explican por su relación de dependencia con los países desarrollados, como Estados Unidos (el centro). Enfatizó la relevancia que tienen los patrones de comercio entre estos dos tipos de países, ya que mientras las periferias se enfocan únicamente para exportar materias primas (de bajo valor agregado), el centro las compra y exporta de vuelta a la periferia productos manufacturados. Desde esta estructura de comercio, las cadenas de producción de alto valor agregado siempre están en los países desarrollados, sistematizando la brecha tecnológica y de desigualdad entre los países.

Esta relación mantiene dependiente a las periferias en dos sentidos, por un lado, dependen de la compra de los bienes primarios para mantener activa su actividad económica y también dependen del centro para tener bienes manufacturados, lo que impide que estos países desarrollen una industria propia que les permita mejorar las condiciones de vida de sus habitantes, tal como lo mencionó P. Rosenstein Rodán, con el caso de la Europa oriental (Prebisch, 1952).

En 1963 Osvaldo Sunkel, seguidor de Raúl Prebisch, destacó que los problemas de desarrollo que se presentan en países de Latinoamérica, además de ser consecuencia de la relación que llevan con los países del norte (tesis Prebisch-Singer), son resultado de la incorrecta aplicación de las políticas de estabilización utilizadas en el pasado. Lo anterior estaba fundamentado en que las condiciones necesarias para la aplicación de éstas no estaban dadas en dichos países, provocando problemas de inflación debido a la falta de capital humano. Las políticas de estabilización obligaba al sector público a aumentar el gasto por medio de las exportaciones o por medio del crédito internacional,

medidas que en el corto plazo ayudaban pero en el largo plazo resultaban en inflación y estancamiento (Sunkel, 2019).

Uno de los enfoques más actuales es el estudio de la desigualdad a partir de la visión de la economía social, impulsada por el profesor Muhammad Yunus, reconocido como el padre de los microcréditos y las microfinanzas. Yunus afirma que la desigualdad económica es un proceso derivado de la acción del hombre a través de los mecanismos de mercado. Explica que existen dos tipos de individuos: el primero de ellos al que llama el “hombre empresarial”, quien lo describe como en extremo racional, maximizador de beneficios y que sólo busca la generación de ingresos por cualquier medio posible; al segundo lo llamó “hombre real”, aquel que, aunque también realiza actividades que le generan ingresos, tiene una preocupación real por las personas en su entorno y el bienestar de los demás (Yunus, 2017).

Muhammad Yunus se considera un activista social, y no tanto académico, pese a que acuñó el concepto de negocio social, asociado a aquella unidad económica que funciona como un negocio “tradicional” pero que sustituye su objetivo de maximizar beneficios por el objetivo de maximizar el bienestar, a partir de resolver una necesidad social o ambiental, comúnmente asociado a la condición de pobreza (Yunus, 2017). La primera evidencia de negocio social llevada a la realidad fue su emprendimiento de Grameen Bank (Banco de los pobres), una micro financiera iniciada en Bangladesh y replicada en varias economías alrededor del mundo. Esto lo llevó en 2006 a obtener el Premio Nobel de la Paz, precisamente por sus contribuciones a disminuir la desigualdad a través de la aplicación de este concepto.

2.1 Marco Referencial

En este apartado se revisan trabajos relacionados con el estudio de brechas salariales, a través de evidencias empíricas, dividido por tipo de estudio y región.

El primer caso de estudio corresponde a un análisis fuera de México, el segundo es un caso nacional y se incluye también un análisis regional, en todos los casos se llega a conclusiones similares que a continuación se pueden analizar.

El primer estudio analizado es de Carrillo, Buenaño, López y Vázquez (2018), el cual tiene como objetivo evidenciar que las brechas salariales existentes entre el sector público y privado tienen un efecto en indicadores como el coeficiente de GINI (que mide la desigualdad del ingreso) y cobertura de la canasta básica (pobreza), en economías de Latinoamérica. El trabajo se vale del proceso de descomposición de Blinder Oaxaca y técnicas de micro-simulación para mostrar el nivel salarial que tendrían los trabajadores al no existir discriminación.

Para realizar la investigación antes señalada, se utilizaron datos de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo de 2007-2014, se les dio tratamiento y depuración para que estos pudieran generar estimadores consistentes. Se consideraron individuos entre 15 y 65 años, con más de 30 horas trabajadas a la semana en el sector formal. Se utilizó el modelo Minceriano para determinación de salarios. Se tomaron en cuenta características como edad, escolaridad, estado civil y región donde se realizaba el estudio.

Como parte de sus objetivos estuvo demostrar la afectación de las brechas salariales en indicadores de bienestar, se fijaron el índice de GINI como indicador de desigualdad y un indicador que los propios autores construyeron de cobertura de la canasta alimentaria básica. Los investigadores se plantearon las siguientes preguntas: ¿Qué pasaría si todos los trabajadores tienen los mismos

retornos de las características de los empleados públicos? y, ¿Qué pasaría si todos los trabajadores tienen los mismos retornos de las características de los empleados privados?

Los resultados de este estudio indican que, al igualar los salarios de los trabajadores privados y públicos a los retornos del sector público, entonces el índice de GINI tiende al alza. De hecho, el incremento encontrado fue en promedio de 0.0255, para todo el promedio de análisis. Por otra parte, cuando los salarios de ambos sectores se igualaron a los retornos del sector privado, no se encontró evidencia de que hubiese cambio en los niveles de desigualdad. En ambas simulaciones se encontró que la cobertura de canasta básica aumentó en 4.51 y 3.37 puntos respectivamente, demostrando que efectivamente hay incidencias de las brechas salariales en los indicadores de bienestar (Carrillo, Buenaño, López, & Vazquez, 2018).

Rodríguez y Limas (2017) realizaron un estudio de la discriminación salarial y brechas salariales por región en México, su objetivo fue conocer las diferencias salariales por género y por área de desarrollo profesional, utilizando datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Se apoyaron del método de Oaxaca-Blinder para hacer su análisis. Los autores detectaron que existía un vacío de información sobre la desigualdad y discriminación laboral en las distintas áreas profesionales.

Los investigadores se realizaron tres preguntas: ¿Cuáles grupos de mujeres profesionistas padecen desigualdad y discriminación?, ¿Cuáles grupos de profesionistas acceden a los mejores salarios? y, ¿Qué ocurre dentro de las áreas del conocimiento de los profesionistas en regiones de México?

La hipótesis que se buscó contrastar era que las mujeres que trabajan en profesiones vinculadas a su género, presentaban una reducción de la brecha salarial a su favor, explicada por las características productivas.

Este estudio utilizó datos de ENOE 2015, recabando información de individuos con estudios universitarios, y estos fueron agrupados por área de conocimiento quedando en la siguiente composición: educación, artes y humanidades, ciencias sociales, administración y derecho, ciencias naturales, exactas y de la computación, ingeniería, manufactura y construcción, agronomía y veterinaria y por último salud.

Adicionalmente, se segregó la información de acuerdo a la exposición que tiene la región al comercio internacional, quedando separado en: alta exposición, exposición media y exposición baja.

Como resultado del proceso de descomposición salarial, se encontró que las mujeres que laboran en las regiones de alta exposición en el área de la salud, ganan 5.2% menos de lo que deberían ganar relacionado con sus atributos productivos, por otra parte, en las regiones con baja exposición se encontró que ganaban 0.03% más que lo relacionado con sus atributos profesionales. Con base en lo anterior se determinó que las profesionistas del área de la salud experimentan mayor desigualdad, que aquellas que se encuentran en la educación, aunque el resultado varía según la región.

Como conclusiones se encontró que en todas las profesiones se podría mejorar el sueldo de las mujeres en relación al de los hombres, especialmente para las trabajadoras de la parte alta y baja de la distribución, asimismo se encontró que las diferencias salariales son heterogéneas en todas las regiones y áreas profesionales. Esto da argumentos para sostener la presencia de piso pegajoso y techo de cristal, es decir que existen barreras que les impiden salir de la base de la pirámide económica (piso pegajoso) y barreras invisibles que les impiden seguir avanzando en su desarrollo profesional (techo de cristal).

Finalizan argumentando que a pesar de los avances de las mujeres en el campo profesional, estas siguen percibiendo salarios bajos en relación a los de los hombres, especialmente en las áreas de la salud (Rodríguez & Limas, 2017).

En un trabajo adicional Rodríguez, Ramos y Castro (2017) analizan la brecha salarial por género, enfocándose en las diferencias entre el sector público y privado y en las áreas formales e informales. La relevancia de este estudio radica en el análisis de los efectos de la crisis de 2008 sobre las brechas salariales por género, se indica que antes de la crisis la brecha salarial mostraba una tendencia a la reducción, sin embargo, después de esta volvió a su tendencia al alza.

Para la realización de este estudio se realizaron dos procedimientos, primero la descomposición de Oaxaca-Blinder, apoyada de un complemento que permite analizar los microdatos de ENOE, en el primer análisis descriptivo, se encontró que el salario promedio por hora favorece a los hombres excepto en sector público, en lo relativo a la jornada laboral se encontró que las mujeres trabajan menos horas, aunque esto varía mucho de sector a sector.

Además, se obtuvieron los siguientes datos relevantes: en el sector público la brecha salarial favorece a las mujeres, a pesar de tratarse del sector público, las mujeres trabajan en promedio 6 horas menos que los hombres, presentan una escolaridad superior que los hombres y un rango similar de experiencia. En contraste, el sector privado formal presenta una brecha a favor de los hombres, la diferencia en la jornada no es tan marcada como en el sector público y el nivel de escolarización es menor.

Los resultados de la descomposición muestran que la mayor parte de las diferencias salariales se explican por los atributos, hay evidencia para afirmar que, aunque la discriminación laboral favorece a los hombres en todos los periodos, esta es relativamente baja. Lo anterior refleja que,

aunque las mujeres perciben mayor ingreso en el sector público, debido a su mayor preparación estas han sido víctimas de un proceso de discriminación salarial que ha aumentado en México (Rodríguez, Ramos, & Castro, 2017).

Dentro de la misma línea de trabajos relacionados con la brecha salarial, Mendoza, Cardero y Ortiz (2017), realizaron un estudio sobre los diferenciales de ingresos por hora y mensuales en México para el periodo 1987-2015. Para ello, utilizaron y evaluaron el poder explicativo de la teoría del capital humano a través de la metodología Oaxaca-Blinder, ponderando factores explicativos por dotación, discriminación salarial plena y los factores no considerados representados por constantes.

Los primeros resultados del proceso de descomposición de Oaxaca-Blinder indican la diferencia en las dotaciones (escolaridad, capacitación y experiencia) explicaron el 5.8% de los ingresos por hora y el 6.2% de los ingresos mensuales en el periodo 1987-1994, después de ese periodo no se volvió a encontrar significancia en el periodo de análisis de las dotaciones como componente explicativo. Los análisis realizados explican que, aunque la teoría propone a la educación como la dotación que más aporta al ingreso de las personas, los datos arrojados por la descomposición indican que son los años de experiencia los que contribuyen más a explicar las diferencias salariales.

Otro dato relevante es el relacionado con la tendencia de la discriminación laboral, datos indican que las tendencias de largo plazo reflejan que la discriminación salarial hacia las mujeres se mantuvo en un 12% hasta antes de las crisis en 1995, llegando a 25% en la época de la crisis y mantuvo una tendencia creciente hasta llegar a un 40% en 2008. Se indica que la discriminación salarial explico el 64% del diferencial de salarios por hora y el 81% del diferencial del salario mensual.

Las conclusiones de esta investigación indican que los diferenciales de salario de hombres y mujeres han sido diferentes a lo largo del tiempo, las épocas de crisis acentuaban más las brechas entre hombres y mujeres, todo lo anterior indica que, aunque las dotaciones de los individuos ejercen influencia en el nivel salarial que estos ganan, el efecto de la discriminación hace estragos en las distribuciones salariales hasta la fecha (Mendoza, Cardero, & Ortíz, 2017).

Los trabajos previos realizados en materia de brecha salarial indican que en efecto existe un efecto de discriminación salarial entre hombres y mujeres que afecta el nivel de ingresos de ambos, también, estos trabajos han servido para determinar en qué proporción las dotaciones de los individuos contribuyen en la explicación de su salario.

3 Metodología

Para la realización de este trabajo se realizaron dos ejercicios, el primero de ellos fue un análisis descriptivo del mercado laboral del estado de Baja California, enfocado en la evolución de los salarios con la estructura que realiza el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en los tres sectores de la economía, por tipo de actividad económica y escolaridad.

Para el segundo ejercicio se realizó un modelo de datos en panel, utilizando microdatos obtenidos por INEGI a través de la ENOE de los cuales se analiza la información de individuos que forman parte de la población económicamente activa (PEA) y que al momento de la encuesta se encontraban trabajando.

Se plantea el siguiente modelo:

$$\text{Lny}_i = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + \beta_9 X_9 + \beta_{10} X_{10} + \beta_{11} X_{11} + u_i$$

Donde

Lny: Logaritmo natural del ingreso.

X1: El nivel de experiencia.

X2: Variable dicotómica sobre el nivel de educación secundaria.

X3: Variable dicotómica sobre el nivel de educación medio superior.

X4: Variable dicotómica sobre el nivel de educación profesional.

X5: Variable dicotómica sobre jornada menor a 15 horas.

X6: Variable dicotómica sobre jornada entre 35 y 48 horas.

X7: Variable dicotómica sobre jornada mayor de 48 horas.

X8: Variable dicotómica sobre el sector primario.

X9: Variable dicotómica sobre el sector secundario.

X10: Variable dicotómica sobre el sector Terciario.

X11: Acceso a seguridad social.

El ingreso se trabaja en logaritmos para hacer las interpretaciones del modelo en porcentajes. Para la educación se utiliza la variable años de escolaridad, directamente de la ENOE, la experiencia se calcula restando los años de escolaridad menos 6 a la edad, por último para crear la variable *prof* (si es profesionista o no) se determinó que en promedio terminar la educación profesional en México se necesitan 16 años, por lo que, si la variable años escolaridad es mayor a 16, se utiliza el valor 1, si es menor entonces se utiliza 0.

El objetivo del panel de datos es obtener la función salarial de la población ocupada de Baja California. Calcular los coeficientes de cada una de las variables permite cuantificar porcentaje de la variable está explicado por ellas y con esto aceptar o rechazar la hipótesis de este trabajo.

3.1 Origen de los datos

Los datos utilizados para la realización de los dos ejercicios fueron obtenidos del banco de datos de INEGI, específicamente de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Para el análisis descriptivo se utilizaron tabulados que el INEGI pone a disposición del público a través de su portal en internet, a los cuales se presentan en forma gráfica. El panel de datos fue realizado con los microdatos de la ENOE, solo se tomó en cuenta a la población ocupada y se omitieron las observaciones que declararon estar trabajando con un ingreso igual a 0, ya que, al ser tratada en logaritmos, estos resultados arrojan un error de estimación.

Dicha omisión, causa que el número de observaciones (n) a lo largo de todos los periodos (t) no sea el mismo, lo cual se refleja en un panel desbalanceado, en la estimación del modelo, el software Stata descuenta aquellas observaciones faltantes por lo cual los coeficientes obtenidos son en efecto únicamente de los datos en el panel.

3.2 Descripción de las variables

El objetivo de este apartado es enlistar todas las variables que son usadas en el análisis, tanto en el descriptivo, como en la descomposición del modelo, de manera que en adelante se puedan presentar de una manera más práctica.

MW = Salario mínimo.

Prim. S.= Sector primario.

Sec. S.= Sector secundario.

Ter. S.= Sector terciario.

E. I.= Primaria incompleta.

E. C.= Primaria Completa.

J. H. = Secundaria.

H. P. = Media superior y superior.

Min. = Minería.

E. W. & G. S.= Proveeduría de electricidad, agua y gas.

Co. = Construcción.

M. I.= Industria manufacturera.

W. T. =Comercio al por mayor.

RT.= Comercio minorista.

T. & M. S.= Servicios de transporte y medios de comunicación.

F. RT. S. Bs. = Servicios Financieros, Inmobiliarios, Científicos, de Gestión y de Apoyo
Empresarial.

E. H. & SS. = Educación, Salud y Servicios Sociales.

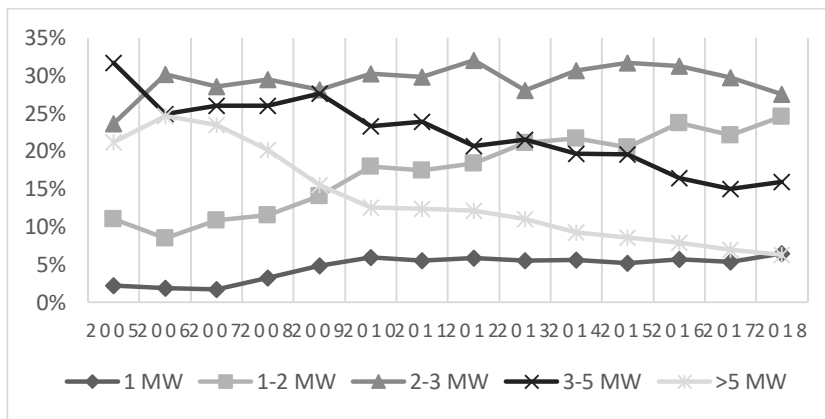
O. S. & Gov. = Otros servicios, incluido el Gobierno.

4. Evidencias y Resultados

4.1 Análisis descriptivo

A continuación, se analiza la información de los tabulados de ENOE. La gráfica 4.1 retoma la evolución de los salarios en Baja California.

Gráfica 4.1 Evolución Salarial de Baja California por Nivel de Salario 2005-2018



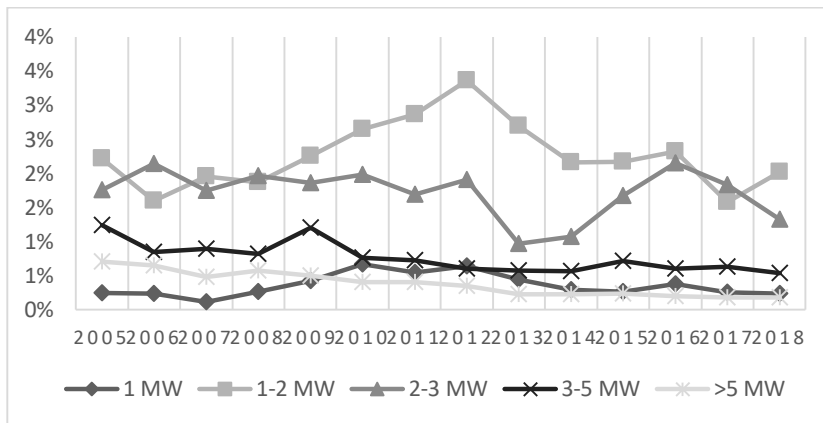
Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

Se observa como los niveles 1MW y 1-2 MW pasan de 2.24% y 11.02% en el año 2005 a 6.26% y 24.56% respectivamente para 2018, lo que implica que el 30.82% de la ocupación se encuentra ganando hasta 2 salarios mínimos, esto es más del doble del porcentaje de 2005. El nivel 2-3 MW es el que presenta menor variación en el periodo de estudio pasando de 23.63% en 2005 a 27.53% en 2018. Con una tendencia opuesta, los niveles 3-5 MW y >5 MW cayeron del 31.63% y 21.15% en 2005 a 15.95% y 6.26% respectivamente en 2018.

Lo anterior implica que en los últimos 15 años se ha generado un proceso de concentración de ingresos en un grupo muy reducido de la población ocupada, ocasionando que un grupo cada vez mayor perciba salarios más bajos.

En la gráfica 4.2 se observa la evolución de los salarios en el sector primario, en el estado este sector representa entre el 4.5% y 6% del total de la población económicamente activa ocupada, lo que en comparación de los sectores secundario y terciario es muy pequeño.

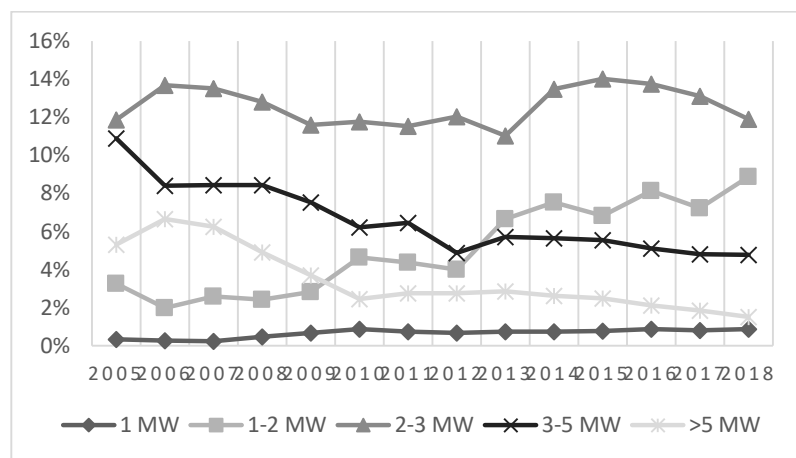
Gráfica 4.2 Evolución Salarial de Baja California por Nivel de Salario en el Sector Primario 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

En la gráfica 3.2 se observa que con excepción de los niveles 3-5 MW y >5 MW que cayeron a la mitad, se han mantenido en los mismos niveles en cuestión del porcentaje de ocupados. A continuación, se presenta la gráfica 4.3 donde se analiza el sector secundario, que para 2018 representó más del 30% de la población ocupada de Baja California.

Gráfica 4.3 Evolución Salarial de Baja California por Nivel de Salario en el Sector Secundario 2005-2018



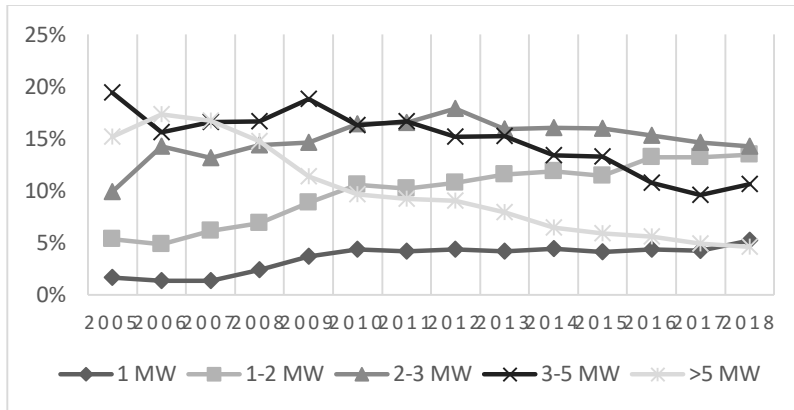
Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

El sector secundario presenta un comportamiento más parecido con lo que se observa en la gráfica 4.1, el nivel de 1 MW se mantiene sin variaciones en todo el periodo de estudio, el nivel 1-2 MW pasa de ocupar a un 3.26% en 2005 a un 8.86% en 2018, el nivel 2-3 MW se mantiene igual y los niveles 3-5 MW y >5 MW pasan de ocupar 10.87% y 5.3% en 2005 a 4.76% y 1.5% respectivamente en el año 2018. En este sector es posible ver que la concentración de los salarios más altos se da en un grupo cada vez más pequeño y que la tendencia en los dos niveles (3-5 >5 MW) indica que dicho grupo seguirá reduciéndose.

En la gráfica 4.4 correspondiente al sector terciario, que ocupando hasta un 60% de los ocupados es el más grande de Baja California, en este sector la concentración del ingreso se agudiza, presentando aumentos en el porcentaje de ocupados en el nivel 1 MW de 1.64% en 2005 a 5.20% en el 2018, el nivel 1-2 MW 5.31% en 2005 a 13.44% en 2018, el nivel 2-3 MW presento también aumentos llegando a 13.44% en 2018, lo que implica que el 32.08% de los ocupados ganan en el mejor de los casos hasta 3 salarios mínimos.

Con la tendencia contraria los niveles 3-5 MW y >5 MW se redujeron de 19.42% y 15.15% en 2005 a 10.61 % y 4.48% respectivamente, dejando al grupo que gana más de 3 MW en un 15.09%.

Gráfica 4.4 Evolución Salarial de Baja California por Nivel de Salario en el Sector Terciario 2005-2018

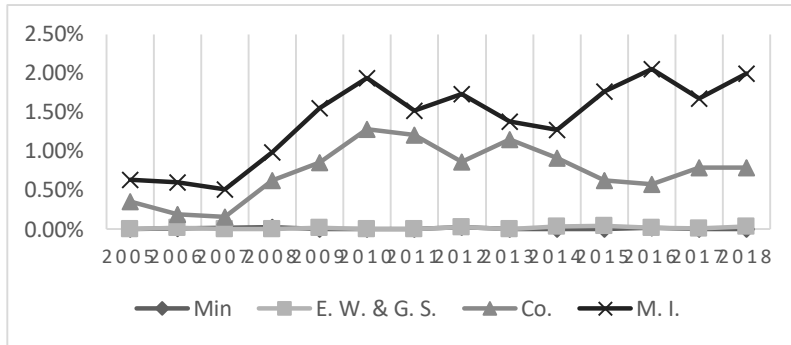


Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

Hasta este punto se ha observado que existe un patrón en la evolución de los salarios en los sectores secundario y terciario, los niveles inferiores de la distribución 1 MW y 1-2 MW presentan tendencias a crecer, el nivel medio 2-3 MW se mantiene constante y los niveles más altos 3-5 MW y >5 MW presentan tendencia a la baja. A continuación, se realizará un análisis de los sectores secundario y terciario por actividades con la finalidad de determinar si la brecha salarial vista, tiene su origen en alguna actividad en particular.

Con la finalidad de determinar cuál de las actividades ha presentado tendencias a la concentración del ingreso se ha dividido la información de los sectores, presentando en cada grafica un nivel salarial (por ejemplo 1-2 MW) y todas las actividades correspondientes al sector.

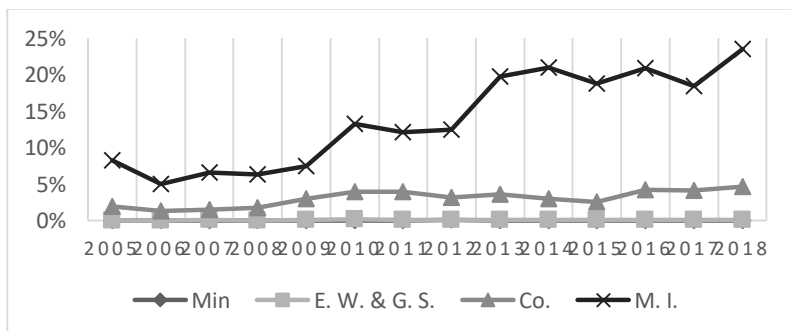
Gráfica 4.5 Sector Secundario hasta 1 Salario Mínimo 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

En la gráfica 4.5 se observa que la Industria Manufacturera (M. I.) presenta una tendencia al alza en este nivel salarial, mientras en 2005 solo el 0.63% de los ocupados trabajan en esta actividad con este nivel salarial, para 2018 la cifra llegó al 2%, el sector de la construcción (Co.) presentó la misma tendencia que el M. I. hasta 2014 que mejoró situándose en 0.79%, los sectores de Proveeduría de electricidad, agua y gas (E. W. & G. S.) y Minería (Min.) no presentaron cambios.

Gráfica 4.6 Sector Secundario de 1 hasta 2 Salarios Mínimos 2005-2018

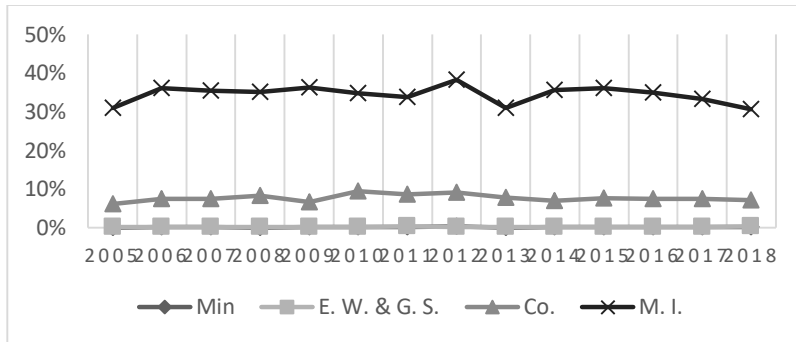


Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

En la gráfica 4.6 se observa que de nueva cuenta M. I. presenta una tendencia al alza muy marcada, pasando de 8.26% en 2005 a 23.53% en 2018, creciendo casi tres veces, analizando la distribución y al observar que los niveles salariales más altos son cada año, menores, se puede inferir que el

aumento en participación en los niveles más bajos es resultado de la caída salarial de individuos que estaban antes en niveles superiores. Lo anterior por lo tanto provoca que la desigualdad por ingresos del trabajo aumente.

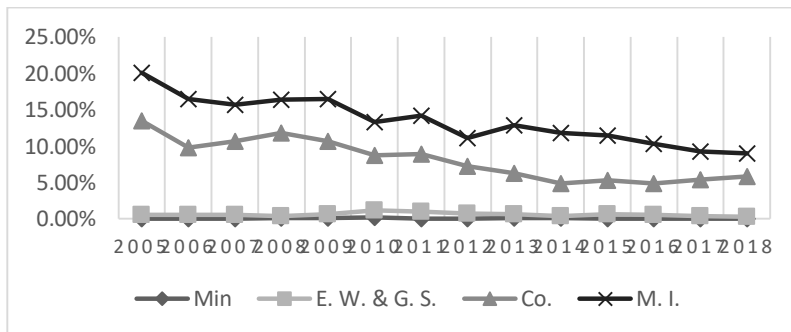
Gráfica 4.7 Sector Secundario de 2 hasta 3 Salarios Mínimos 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

La gráfica 4.7 muestra que el nivel 2-3 salarios mínimos es el más estable de la distribución, aunque presenta variaciones, al final del periodo vuelve al mismo valor.

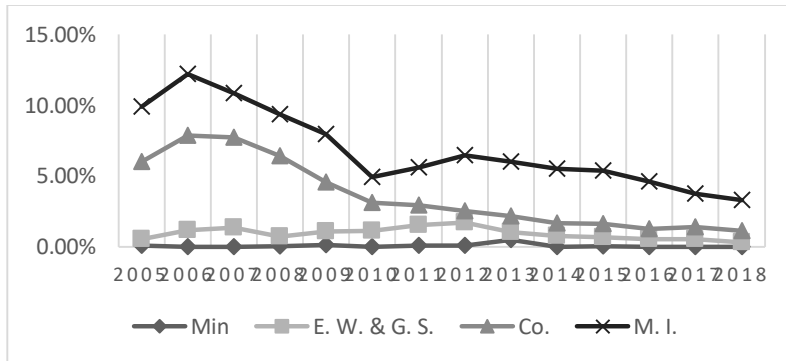
Gráfica 4.8 Sector Secundario de 3 hasta 5 Salarios Mínimos 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

En la gráfica 4.8 se observa que el M. I. presenta una caída importante pasando del 20.02% en 2005 a 9.03% en 2018, se redujo a menos de la mitad, con la misma tendencia Co. Pasó de 13.44% a 5.82% reduciéndose a un tercio de su participación original.

Gráfica 4.9 Sector Secundario más 5 Salarios Mínimos 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

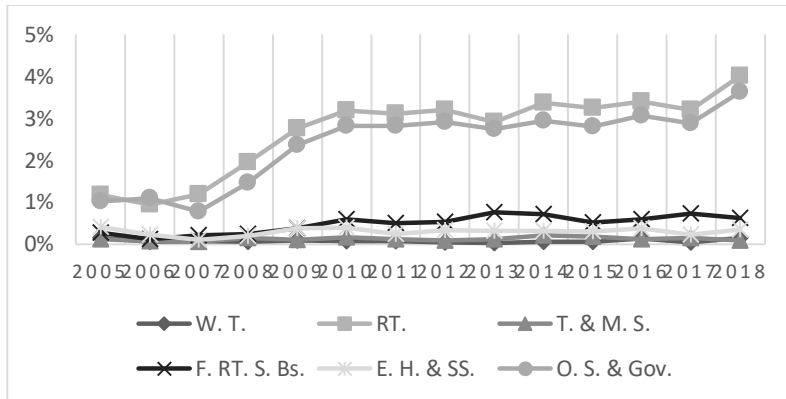
En la gráfica 4.9 además de observar que M. I. y Co. Presentan la misma tendencia que en la gráfica 3.8, se observa que la Proveduría de Electricidad, Agua y Gas (E. W. & G. S.) a partir del año 2008 comenzó a aumentar su participación en este nivel.

El análisis del sector secundario permitió determinar que la Industria Manufacturera es la actividad que más ha contribuido a la generación de las brechas salariales, presentando tendencias al alza en los niveles de participación de los salarios más bajos y tendencias a la baja en los niveles más altos.

Este comportamiento es consistente con el argumento de la escuela estructuralista (Cepalina), ya que explican que los países desarrollados ubican sus industrias de exportación en países en donde pueden acceder a recursos naturales y mano de obra, pero no permiten que se desarrolle dicha industria, solo utilizan los recursos a la mano y se llevan todo el valor agregado a los países de origen (Prebisch, 1952).

A continuación, se presenta el análisis del sector terciario, el cual tiene la mayor participación en la ocupación del estado alcanzando en 2018 el 59.55%. En la gráfica 4.10 se muestran las actividades de este sector en el nivel “hasta 1 salario mínimo”.

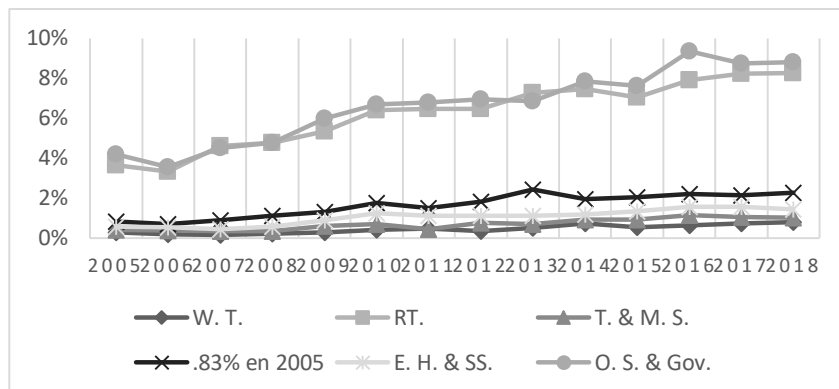
Gráfica 4.10 Sector Terciario hasta 1 Salario Mínimo 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

En esta gráfica y en las demás del análisis del sector terciario se observa que el comercio al por menor (RT.) y otros servicios, incluido el Gobierno (O. S. & Gov.) han aumentado su participación en los niveles más bajos de la distribución. En el nivel 1 MW RT. Pasó de 1.17% en 2005 a 4.00% en el 2018, O. S. & Gov. pasó de 1.025% a 3.63%, dentro de este nivel solo esas dos actividades presentaron variaciones significantes.

Gráfica 4.11 Sector Terciario 1 a 2 Salarios Mínimos 2005-2018

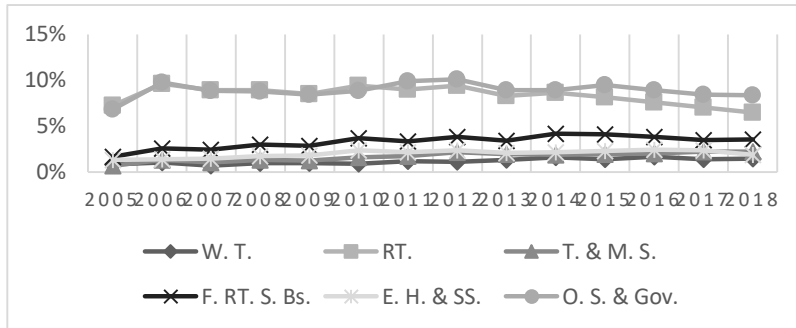


Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

En la gráfica 4.11 se observa la misma tendencia en las mismas dos actividades RT. Y O. S. & Gov. aunque en una proporción mayor, el RT pasó de representar el 3.65% en 2005 a 8.27% en 2018 aumentando casi tres veces, Y O. S. & Gov por su parte pasó de 4.18% en 2005 a 8.81% en 2018, otra actividad que vio incrementada su participación en este segundo nivel salarial es la de Servicios Financieros, Inmobiliarios, Científicos, de Gestión y de Apoyo Empresarial (F. RT. S. Bs.) pasando de representar .83% en 2005 a 2.26% en 2018 más de doble.

Este comportamiento es atípico por el tipo de servicio que se ofrece ya que requiere un perfil que ha estudiado y tiene experiencia, el comportamiento según las teorías analizadas en el apartado número 2 de este documento podría ser explicado por dos razones: El personal contratado carece de las habilidades necesarias, por lo tanto no son productivos y sus salarios son bajos, o, la estructura institucional permite que trabajadores calificados ejerzan sus servicios con condiciones de precarización laboral. Para contrastar esta información, se realizará un análisis de indicadores educativos por sector para determinar si a la par que los salarios han caído, lo ha hecho también la educación.

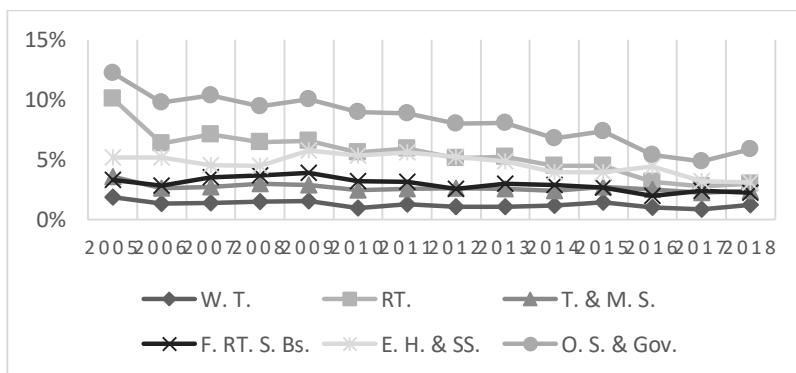
Gráfica 4.12 Sector terciario 2 a 3 Salarios Mínimos 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

La gráfica 4.12 muestra una tendencia similar a la 3.7 correspondiente al mismo nivel salarial, pero en el sector secundario, en el caso del sector terciario de nuevo son RT. y O. S. & Gov. los que ocupan el mayor porcentaje de ocupados situándose en 6.82% al inicio del periodo de estudio y terminando en 6.44% y 8.36% respectivamente en 2018. En esta gráfica se ve que “Servicios Financieros, Inmobiliarios, Científicos, de Gestión y de Apoyo Empresarial” (F. RT. S. Bs.) aumenta su participación pasando de 1.65% en 2005 a 3.56% en 2018.

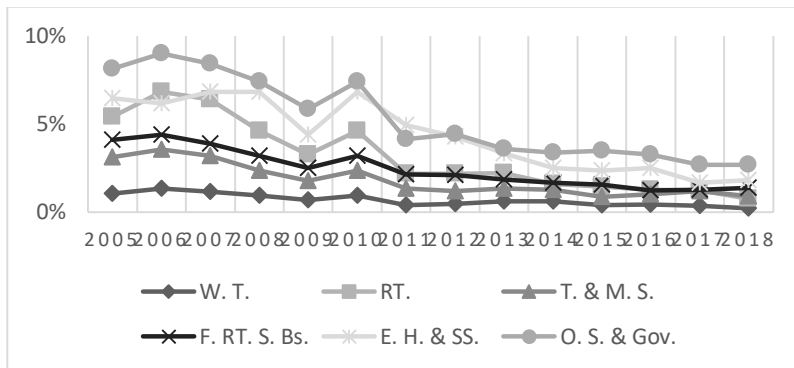
Gráfica 4.13 Sector Terciario 3 a 5 Salarios Mínimos 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

Se observa que RT. y O. S. & Gov. disminuyen su participación en el nivel de salario 3 a 5, esta tendencia ocurre con estas dos actividades en específico, en las demás actividades del sector no se han presentado cambios significativos, nuevamente esta información deberá ser contrastada con los indicadores educativos por cada sector de la actividad económica de tal manera que se pueda verificar si hay alguna relación entre la caída de los salarios y la evolución de los indicadores educativos.

Gráfica 4.14 Sector Terciario Más de 5 Salarios Mínimos 2005-2018

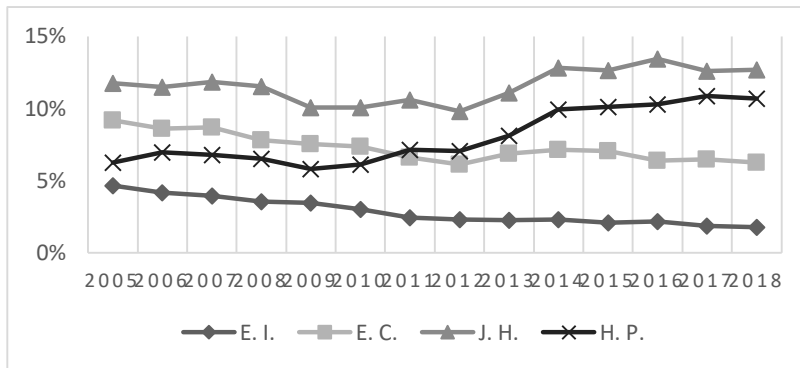


Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

En la gráfica 4.14 se repite la tendencia de la gráfica 3.13, sin embargo, F. RT. S. Bs. También presenta un comportamiento a la baja, si los indicadores educativos no brindan información que indique que los trabajadores del sector han desmejorado en su nivel educativo, entonces eso confirma en una primera instancia que la caída salarial no tiene relación con la productividad de la mano de obra.

A continuación, se presenta la información de los indicadores educativos de los tres sectores de la economía en Baja California, los datos han sido recopilados de ENOE provistos por INEGI

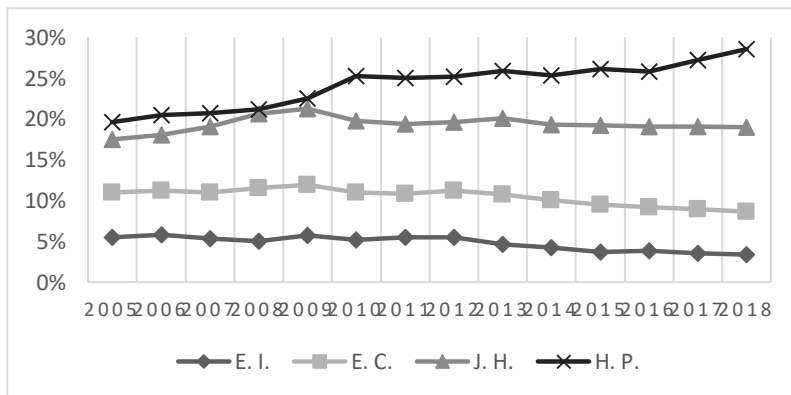
Gráfica 4.15 Sector Secundario Indicadores Educativos 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

En el sector secundario el nivel educativo que predomina es la secundaria (J. H), alcanzando en 2018 el 12.68% del total de ocupados en dicho sector, se observa un avance positivo en el nivel Medio Superior y Superior (H. P.) pasando del 6.28% en 2005 a 10.69% en 2018, por otra parte, la Primaria Incompleta (E. I.) y Primaria (E. C.) han disminuido su participación al 1.79% y 6.24% respectivamente.

Gráfica 4.16 Sector Terciario Indicadores Educativos 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI (2005-2018).

En la gráfica 4.16 se observa que el nivel educativo en el que más personas se encuentran es H. P., dentro del periodo de estudio el porcentaje aumento, al mismo tiempo que los demás niveles

disminuyeron su participación. Esto al igual que el caso del sector secundario, no es consistente con la evolución que han tenido los salarios en ambos sectores.

4.2 Modelo econométrico

El resultado obtenido del panel de datos es consistente con el análisis descriptivo que se presentó en el punto anterior, la variable dependiente del modelo es el ingreso por hora de los trabajadores tratado en logaritmos, la naturaleza de la conversión del dato del ingreso al logaritmo obliga a eliminar todas las observaciones que están registradas en \$0 ya que no es posible realizar la transformación, las variables explicativas son las siguientes:

- **Experiencia:** variable creada a partir de la edad de la persona, restándole sus años de escolaridad y 6 años (edad a la que se empieza la educación básica en México), el coeficiente de esta variable implica que por cada año más de experiencia la variable dependiente variara en tanto %.
- **Secundaria Completa:** variable dicotómica que toma el valor de 1 cuando la persona tiene 9 años o más de escolaridad y 0 cuando es menor a 9 años, cuando el valor es 1 la variable dependiente varía en tanto % (valor del coeficiente).
- **Media Superior:** variable dicotómica que toma el valor de 1 cuando la persona tiene 12 años o más de escolaridad y 0 cuando es menor a 12 años, cuando el valor es 1 la variable dependiente varía en tanto % (valor del coeficiente).
- **Profesional:** variable dicotómica que toma el valor de 1 cuando la persona tiene 17 años o más de escolaridad y 0 cuando es menor a 17 años, cuando el valor es 1 la variable dependiente varía en tanto % (valor del coeficiente).

- **Sector:** serie de 3 variables dicotómicas que toman el valor de 1 cuando el encuestado si trabaja en el sector de la economía indicado en el nombre de la variable, y 0, cuando no es así.
- **Duración de la jornada:** serie de 4 variables dicotómicas que toman el valor de 1 cuando la duración de la jornada es la que se indica en el nombre de la variable, y 0 en cualquier otro caso.
- **Seguridad Social:** variable dicotómica que toma el valor de 1 cuando el encuestado si tiene acceso a la seguridad social y de 0 cuando no lo tiene.

El uso de las variables dicotómicas en el modelo permite cuantificar el efecto que tienen diferentes variables en el salario de las personas, cuando el valor del estadístico P es menos a .05 el coeficiente es significativo e incrementa en tanto % según el signo del coeficiente.

4.3 Interpretación de los coeficientes

```

Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =   230540
Group variable: id                    Number of groups =    4975

R-sq:  within = 0.2655                Obs per group:  min =     1
      between = 0.3467                  avg   =    46.3
      overall = 0.2671                  max   =    56

                                          F(11,4974)     =   6169.72
corr(u_i, Xb) = 0.0081                 Prob > F       =    0.0000

```

(Std. Err. adjusted for 4975 clusters in id)

ln_ing	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
exp	.0052071	.0000905	57.56	0.000	.0050298	.0053845
secundariacompleta	.2181073	.0028319	77.02	0.000	.2125555	.2236591
mediasuperior	.4638168	.0041449	111.90	0.000	.4556909	.4719427
prof	.3820102	.0151669	25.19	0.000	.3522763	.4117441
menosdelshoras	.3948722	.0100629	39.24	0.000	.3751445	.4145999
de35a4shoras	-.2321922	.0040518	-57.31	0.000	-.2401356	-.2242488
msde4shoras	-.3663371	.0043984	-83.29	0.000	-.3749599	-.3577142
Sec_Prim	.0128711	.0162114	0.79	0.427	-.0189104	.0446526
Sec_Sec	.2582739	.0159001	16.24	0.000	.2271026	.2894451
Sec_Ter	.2532067	.0158572	15.97	0.000	.2221196	.2842939
ss	.0992401	.0024972	39.74	0.000	.0943444	.1041358
_cons	3.011023	.0161756	186.15	0.000	2.979312	3.042735
sigma_u	.10339189					
sigma_e	.52181321					
rho	.03777626	(fraction of variance due to u_i)				

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE 2005-2018.

R^2 = También llamada bondad de ajuste, este coeficiente mide que porcentaje de la variable dependiente es explicado por las variables independientes, su valor va de 0 a 1.

En la imagen 4.5 se observa que el valor “r-sq” en .2655, este valor implica que la combinación de las variables independientes logra explicar el 26.55% del total del ingreso de las personas. No obstante que es un valor bajo, el modelo se toma como válido debido a que éste no tiene intenciones de predicción, sino únicamente de definición de significancias y sentido de relación entre las variables.

Estadístico F: mide la significancia conjunta de las variables del modelo, a un intervalo de confianza del 95% obtener un valor por debajo de .05 implica que todos los coeficientes son diferentes de cero y por lo tanto son significativos.

Exp (Experiencia): La variable experiencia arrojó un valor de 0.0052, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, esto implica que ante una variación positiva de una unidad en la variable “Exp” el logaritmo del ingreso aumenta en .5%

Este resultado presenta sentido lógico en función de que a lo largo de su vida laboral los trabajadores acumulan experiencia, misma que los vuelve más productivos, lo que aporta a que su salario sea más alto. La razón de que el coeficiente tenga un resultado bajo se puede encontrar en la naturaleza de los trabajos que se realizan en los sectores secundario y terciario, que carecen de generación de valor agregado, razón por la que a pesar de acumular años de experiencia, el salario no aumenta de manera considerable.

Secundaria Completa (dicotómica): La variable arrojó un valor de .2181, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, esto quiere decir que cuando el individuo tiene la secundaria completa su ingreso aumenta en 21.81%.

Media Superior (dicotómica): La variable arrojó un valor de .4638, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, es decir, cuando el individuo tiene la educación media superior completa su ingreso aumenta en 46.38%.

Profesional (dicotómica): La variable arrojó un valor de .3820, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, esto implica que cuando el individuo tiene una carrera profesional completa, el logaritmo del ingreso aumenta en 38.20%.

Basado en la información arrojada por las variables de educación, se puede concluir que, a mayor nivel educativo, el ingreso percibido es también más alto, esto tiene sentido con la lógica de la expectativa de mayores ingresos tras invertir años y dinero en educación.

Menos de 15 horas (dicotómica): La variable arrojó un valor de .3948, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, esto implica que cuando la variable toma el valor de 1, el logaritmo del ingreso aumenta en 39.48%.

De 35 a 48 horas (dicotómica): La variable arrojó un valor de -.2321, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, esto implica que cuando la variable toma el valor de 1, el logaritmo del ingreso disminuye en 23.21%.

Más de 48 horas (dicotómica): La variable arrojó un valor de -.3663, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, esto implica que cuando la variable toma el valor de 1, el logaritmo del ingreso disminuye en 36.63%.

Como se detalló en apartados anteriores, la productividad de los trabajadores es muy importante para determinar su nivel salarial, basado en los resultados del modelo se puede afirmar que en efecto aquellos trabajadores con mayor nivel educativo son más productivos y en consecuencia a ello obtienen un mejor salario. Debido a la naturaleza altamente intensiva en mano de obra de la economía en Baja California, el trabajar en jornadas de larga duración (mayores a 40 horas a la semana) disminuye la productividad de los trabajadores, con lo que se justifica la relación negativa entre horas trabajadas e ingreso (Hermorza, 2016).

Sector Primario (dicotómica): La variable arrojó un valor de .012, con un estadístico P de 0.427, por lo que la variable no es significativa al 1% ni al 5%.

Sector Secundario (dicotómica): La variable arrojó un valor de .2582, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, esto implica que cuando la variable toma el valor de 1 o si, el logaritmo del ingreso aumenta en 25.82%.

Sector Terciario (dicotómica): La variable arrojó un valor de .2532, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, esto implica que cuando la variable toma el valor de 1 o si, el logaritmo del ingreso aumenta en 25.32%.

El valor de este coeficiente está relacionado al nivel de productividad o de generación de valor agregado de cada sector, aunque en los 3 casos el valor es positivo, el coeficiente más alto que es en el sector secundario solo llega a .25.

Seguridad Social (dicotómica): La variable arrojó un valor de .099, con un estadístico P de 0.00, por lo que la variable es significativa al 1%, esto implica que cuando la variable toma el valor de 1 o si, el logaritmo del ingreso aumenta en 9.9%. El resultado de esta variable tiene lógica ya que una persona que cuenta con acceso a servicios de seguridad social, se encuentra en un mejor estado físico que una persona sin acceso a ellos.

La hipótesis de este trabajo es que el bajo nivel salarial existente en Baja California no es causado por una mano de obra poco calificada o no productiva, sino por factores que no están en los trabajadores, pudiendo ser éstos, discriminación salarial, política pública o colusión entre el sector productivo y el gobierno. Los resultados del modelo apuntan a que el problema que existe en Baja California no es de productividad ni capacitación de los trabajadores, sino un problema de una industria que no genera valor agregado en el Estado.

Eso explicaría porque el acumular experiencia aporta en una proporción tan baja al incremento del ingreso de las personas, ya que al estar empleados en actividades de baja generación de valor

agregado la experiencia necesaria para dominarlas de una manera eficiente no toma un largo periodo en ser adquirida.

En lo referente a la educación, era esperado que los coeficientes de las variables dicotómicas fueran positivos, ya que incluso en mercados laborales donde no existe una vasta generación de valor agregado, es necesario que existan personas con conocimiento y capacitación para liderar las zonas de producción, en este sentido, las variables Medio Superior y Profesional aportan 46% y 38% respectivamente si el individuo cuenta con ese nivel educativo.

El resultado de las variables dicotómicas de la duración de la jornada indica lo mismo que los anteriores, el trabajar en jornadas más largas no aportar más al ingreso, más aun, las jornadas cortas son las que tienen un peso más alto en éste, de nuevo este puede estar relacionado con el tipo de actividad y el valor agregado generada en ella.

El sector en donde se labora también debería hacer gran diferencia en el ingreso que perciben los individuos, sin embargo, en el caso de Baja California, esto tampoco coincide, el Sector Primario era esperado que tuviese una aportación baja al ingreso de los trabajadores, pero no así el secundario y terciario, cuya aportación no sobrepasa el 25%. Lo anterior abona a la hipótesis de la baja generación de valor agregado en los sectores económicos.

5. Conclusión general

Todos los estudios relacionados con la concentración del ingreso tienen, o al menos deberían de tener, el objetivo de determinar las fuentes de la desigualdad del ingreso y generar propuestas de cambio que ayuden a disminuirla. En este sentido, este trabajo llega a una conclusión importante en relación a las causas de los bajos salarios en Baja California. Con frecuencia se suele juzgar la situación salarial desde la perspectiva neoclásica de la falta de productividad, culpando de todo el problema al trabajador y limitando la propuesta de mejora en sugerirle al trabajador que para ganar más dinero debe de estudiar, prepararse y ser más productivo.

La aportación en esta investigación es evidenciar que la falta de productividad en los trabajadores de los sectores secundario y terciario en Baja California no es generada directamente en los empleados, ya que la información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), indica que en ambos sectores, la proporción de trabajadores que han aumentado su nivel de estudios es mayor, mientras que aquellos con niveles de estudio de primaria completa e incompleta ha disminuido.

La explicación de esta peculiar situación se puede encontrar en la forma en que la política económica e industrial del estado se ha desarrollado. En los años setenta Osvaldo Sunkel explicaba que la dinámica entre los países avanzados y los no avanzados funcionaba de forma muy parecida casi en todo el mundo. Los países no desarrollados ante la falta de capital para hacer crecer sus industrias, atraen inversiones extranjeras en muchos casos a costos muy altos, permitiendo que estas se instalen en el país, haciendo uso de infraestructura, recursos naturales (renovables y no renovables) mano de obra que al ser en muchos casos muy abundante, presiona a los gobiernos a mantenerla barata con tal de que se emplee a las personas.

De esta manera, se crean abundantes empleos en la región, pero, al mismo tiempo se pone un alto al desarrollo económico de la misma (en su definición más amplia), ya que los empleos creados, tienen a ser intensivos en mano de obra, por lo barato que les resulta, evitando que se genere valor agregado dentro de la región y limitandose a ser una “industria” de armadores. Esto tiene como consecuencia una situación en la que la cantidad de puestos de trabajo en los que se requiere un nivel educativo alto, sea menor. De esta forma el modelo sigue reflejando un efecto positivo al añadir niveles educativos superiores, pero mostrando una bondad de ajuste baja.

Para sustentar el argumento de la baja generación de valor agregado en la región, se pueden revisar situaciones e incluso leyes arancelarias que permiten que ingrese al país, sin pago de impuestos de importación, mercancías como bienes intermedios, mismos que vienen solo a ser armados y posteriormente exportados al mayor mercado del mundo, los Estados Unidos de América.

- 1- De acuerdo a los artículos 108, 109, 110, 111 y 112 de la ley aduanera, las empresas maquiladoras con previa autorización de la secretaría de Economía podrán ingresar al país hasta por 18 meses: combustibles, materias primas y componentes, envases y etiquetas, con el fin de pasar por un proceso de transformación o empaque (C. Diputados, 2018).
- 2- De acuerdo a información proporcionada por el gobierno del Estado de Baja California, a través de un portal en línea llamado “Invest In Baja” se presenta información destinada a la atracción de empresas extranjeras a traer sus negocios al estado, ofreciendo como características principales el programa IMMEX de importación temporal de insumos para la producción y exportación, una amplia disponibilidad de mano de obra a costos competitivos, la posibilidad de adquirir territorio nacional para el establecimiento de sus complejos industriales e incluso la posibilidad de subarrendar naves industriales.

Dando a los posibles inversionistas el ambiente perfecto para que la teoría desarrollada por Sunkel se ajuste perfecto a la situación que se vive en Baja California, donde se está ofreciendo mano obra barata con un marco legal construido para facilitar el trabajo de los empresarios maquiladores, la facilidad de exportar los bienes manufacturados con insumos que vienen del extranjero, dejando de lado la vinculación con el sector académico de las Universidades que existen en el estado inhibiendo el desarrollo de tecnología y conocimiento propio que puede servir de motor para que la industria local deje de ser un cumulo de armadoras de “x” producto (Gobierno del Estado BC, 2019).

Para finalizar, aunque parece ocioso hacer la diferenciación entre el origen de la baja productividad del estado, el hacerla permite dar el enfoque correcto al tipo de política económica que se debe de llevar a cabo a fin de solucionar o atenuar esta situación.

Derivado de una política económica mal enfocada que atrae al estado fuentes de trabajo que lejos de aportar al desarrollo de la entidad busca la generación de trabajos sin tomar en cuenta las consecuencias de precarizar el empleo, no importa que en general los sectores productivos hayan mejorado su nivel de educación, ya que la baja generación de valor agregado les impide ser más productivos y por lo tanto aumentar su nivel salarial.

Y es esa diferenciación que dista mucho de la típica recomendación de los neoclásicos hacia la fuerza laboral sobre mejorar sus niveles educativos y ser más productivos la que permite concentrar todos los esfuerzos para corregir la política industrial que en los últimos 13 años ha llevado a Baja California a ser el estado con menor productividad de todo el país (México ¿Cómo vamos?, 2019) “Baja California Productividad”)

Referencias

Baena, G. (2017). *Estructura Socioeconómica de México*.

Carrillo, P., Buenaño, E., López, A., & Vazquez, F. (2018). Las brechas salariales público privado e índices de bienestar. *Revista de Analisis Estadistico*, 15(1), 39.

Clark, C. (1940). The Conditions of Economic Progress (pp. 337–373).

D'Amico, M. V. (2016). La definición de la desigualdad en las agendas recientes de los organismos internacionales para América Latina. *Revista Colombiana de Sociología*, 39(1), 221–240. <https://doi.org/10.15446/rcs.v39n1.56348>

Diputados, C. de. (2018). Ley Aduanera. 2018. Retrieved from http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_241218.pdf

Gobierno del Estado BC. (2019). Manufactura. Retrieved from <http://www.investinbaja.gob.mx/es/ambiente-negocios/opciones-de-manufactura>

Hayashi, L. (2015). La Economía Mexicana y la Evolución de la Seguridad Social. *Economía UNAM*, 32–45.

Hermorza, D. (2016). "Trabajar menos para producir mejor", Banco Mundial.

Litchfield, J. A. (1999). Inequality: Methods and Tools. Text for World Bank's website on Inequality, Poverty and Socio-economic performance, (March). Retrieved from www.worldbank.org/poverty/inequal/index.html <http://siteresources.worldbank.org/INTPGI/Resources/Inequality/litchfie.pdf>

Marshall, A. (1890). *Principles of Economics* (Eighth Edi). Palgrave.

- Martinez-Echeverria, M. (2001). *La empresa entre el psicologismo y el conductismo*.
- Mendoza, M., Cardero, M., & Ortíz, A. (2017). Algunos hechos estilizados y explicativos sobre el diferencial y la discriminación salarial por sexo en México, 1987-2015. *Investigación Económica*, 76, 103–135.
- Prebisch, R. (1952). Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico. *Publicaciones de Las Naciones Unidas*.
- Ray, D. (1998). *Development Economics*.
- Real Academia Española. (2018). Desigualdad. Retrieved from <https://dle.rae.es/?id=D5yhCb5>
- Reyes-Blanco, O., & Franklin-Sam, O. R. (2016). Teoría del bienestar y el óptimo de Pareto como problemas microeconómicos. *La Calera*, 14(22), 50.
<https://doi.org/10.5377/calera.v14i22.2657>
- Rodríguez, R., & Limas, M. (2017). El análisis de las diferencias salariales y discriminación por género por áreas profesionales en México, abordado desde un enfoque regional, 2015. *Estudios Sociales*.
- Rodríguez, R., Ramos, R., & Castro, D. (2017). Brecha salarial por género en los mercados de trabajo público y privado en México. *Revista Panorama Económico*, 25, 149–172.
- Rosenstein-Rodan, P. (1943). PROBLEMAS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA EUROPA ORIENTAL Y SUDORIENTAL. *Dialnet*, (1).
- Rubinstein, A. (2006). *Lecture Notes in Microeconomic Theory: The Economic Agent*. Princeton University Press.
- Secretaría de Economía. (2016). *Economic Information Baja California*. Retrieved from

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/43339/Baja_California.pdf

Sen, A. (1997). De la desigualdad de ingresos a la desigualdad económica. *Southern Economic Journal*.

Sunkel, O. (2019). EL FRACASO DE LAS POLÍTICAS DE ESTABILIZACIÓN EN EL CONTEXTO DEL PROCESO DE DESARROLLO LATINOAMERICANO. *El Trimestre Económico*, Vol. 30, No. 120(4) (Octubre-Diciembre de 1963), Pp. 620-640, 30(120), 620–640.

Veblen, T. (1909). Las limitaciones de la utilidad marginal. *Revista de Economía Política*.

Yunus, M. (2017). *A world of three zeros*.