

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES

DOCTORADO EN ESTUDIOS SOCIALES



El poder adquisitivo de los obreros de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) ante los cambios salariales en el periodo de 2018 a 2021, en Mexicali, Baja California, México.

T E S I S

Que para obtener el grado de

DOCTOR EN ESTUDIOS SOCIALES

Presenta:

Juan Carlos Avitia Carlos

Director de tesis

Dra. Kenia María Ramírez Meda

Mexicali, Baja California

Junio de 2023

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD

Declaro que la tesis que se presenta contiene material original que no ha sido presentado para la obtención de un grado académico o diploma en esta u otra institución de educación superior. Asimismo, declaro que hasta donde yo sé no contiene material previamente publicado o escrito por otra persona excepto donde se reconoce como tal a través de las citas.

Mexicali, Baja California a 21 de junio de 2023



Juan Carlos Avitia Carlos

Resumen:

La presente investigación tiene como objetivo analizar el poder adquisitivo de los obreros de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) ante los cambios salariales de los años 2019 al 2021 e impactos y adaptaciones sociales en Mexicali, Baja California. Para tal efecto se analiza el poder adquisitivo en función de la teoría del salario, la inflación y el enfoque sociológico del salario. También se revisa el poder adquisitivo en el marco de las políticas de desarrollo económico en Latinoamérica y México, La situación de los obreros de la IMMEX ante el salario mínimo y la inflación a nivel nacional, regional también es analizado y por último se expone el poder adquisitivo de los obreros de la IMMEX ante los cambios salariales de los años 2019 al 2021 y sus adaptaciones sociales, en Mexicali. Basado en los apartados anteriores se concluye que los obreros de la IMMEX en Mexicali no tuvieron que realizar adaptaciones sociales porque su poder adquisitivo permaneció sin cambios debido a que los incrementos salariales fueron por debajo del sueldo que en promedio ya tenían los obreros de este sector en Mexicali, Baja California.

Tabla de contenidos

INTRODUCCIÓN	9
1. Planteamiento de investigación y objetivos	10
1.1. Preguntas y objetivos de investigación.....	20
Pregunta general:.....	20
Preguntas específicas:	20
Objetivo General:	21
Objetivos específicos:.....	21
1.2 Hipótesis	21
2. Relevancia del Estudio sobre el Poder Adquisitivo de los Obreros.....	23
3. Estrategia Metodológica.....	34
Variables:	39
CAPITULO 1.....	42
EL PODER ADQUISITIVO EN FUNCIÓN DE LA TEORÍA DEL SALARIO, LA INFLACIÓN Y ENFOQUE SOCIOLÓGICO	42
1.1 El salario desde la teoría clásica	42
1.1 El salario desde la teoría marxista.....	58

1.3 El Salario desde la perspectiva sociológica.....	61
1.4 La inflación vinculada al salario.....	70
1.5 Los incrementos salariales ante la Curva de Philips y la crítica de Lucas.....	73
1.6. El poder adquisitivo desde un enfoque económico y social	74
1.7 Otros estudios sobre el tema	78
 CAPÍTULO 2.	 81
 EL PODER ADQUISITIVO EN EL MARCO DE LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO ECONÓMICO EN LATINOAMÉRICA Y MÉXICO	 81
2.1 El poder adquisitivo en el modelo de sustitución de importaciones.....	81
2.2 El poder adquisitivo en la década perdida de América Latina	83
2.3 El poder adquisitivo en el marco de la apertura económica	84
2.4 El poder adquisitivo en el periodo del 2018 a 2021	87
 CAPÍTULO 3.	 96
 LOS OBREROS DE LA IMMEX ANTE EL SALARIO MÍNIMO Y LA INFLACIÓN A NIVEL NACIONAL, REGIONAL Y LOCAL	 96
3.1 La industria IMMEX: antecedentes y marco actual en México.....	97
3.2 El trabajo en la industria IMMEX en México, Frontera Norte y Mexicali.....	99
3.3 Principales clústeres de la industria IMMEX en Mexicali, B.C	103

3.4 Los obreros en la industria IMMEX	104
3.5 El comportamiento del salario mínimo y la inflación en México, Baja California y Mexicali en el periodo del 1980 al 2020.....	105
Figura 7 Índice nacional de precios al consumidor: Base segunda quincena de julio de 2018 = 100, variación porcentual mensual	113
3.6 El poder adquisitivo en la Frontera Norte de México, en Baja California y en Mexicali en el periodo del 1980 al 2020.....	114
 CAPÍTULO 4.	 120
 EL PODER ADQUISITIVO DE LOS OBREROS DE LA IMMEX ANTE LOS CAMBIOS SALARIALES DE LOS AÑOS 2019 AL 2021 Y SUS ADAPTACIONES SOCIALES, EN MEXICALI.	 120
4.1 La evolución del poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX en Mexicali ante las variaciones del salario mínimo y la inflación en México	120
4.2 La composición del salario de los obreros de las empresas IMMEX de Mexicali, BC.	131
4.3 Los impactos y adaptaciones sociales de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California ante el incremento del salario mínimo.....	141
4.3.1 Perfil sociodemográfico	143
4.3.2 Datos laborales.....	146
4.3.3 Ingresos de los entrevistados	149

4.3.4 Situación de gasto	153
4.3.5 Seguridad Social	157
4.3.6 Resultados relevantes	158
CONCLUSIONES.....	161
Futuras líneas de investigación.....	165
Referencias.....	170
Anexo 1	182
Anexo 2.....	186
Anexo 3.....	202
Anexo 4.....	203
Anexo 5.....	204

Figura 1 Número de establecimientos IMMEX en Mexicali, B.C.	17
Figura 2 Ingreso laboral real, pesos del primer trimestre de 2010; ¡Error! Marcador no definido.	
Figura 3 Establecimientos con Programa IMMEX por entidades y municipios.....	100
Figura 4 Salario mínimo histórico de México (2000-2019)	107
Figura 5 Salario mínimo real en México.....	112
Figura 6 Índice nacional de precios al consumidor	113
Figura 7 Evolución de la población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria	115
Figura 8 Población con ingreso laboral inferior a la canasta alimentaria en B.C.... ¡Error! Marcador no definido.	
Figura 9 Población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria.....	117
Figura 10 Obreros y técnicos ocupados por las empresas IMMEX en Baja California y Mexicali (2018 a 2020).....	123
Figura 11 Remuneraciones reales del personal ocupado, por trabajador, de la IMMEX en Baja California (2018 a 2020).....	124
Figura 12 Personal ocupado que se contrata directamente, obreros y técnicos, Mexicali (2018-2020).	125

Figura 13 Remuneraciones pagadas a obreros y técnicos industria IMMEX de Mexicali, B.C. (2018- 2020).	126
Figura 14 Remuneraciones pagadas, por trabajador, a obreros y técnicos, IMMEX de Mexicali, B.C. (2018 a 2020).	127
Figura 15 Índice nacional de precios al consumidor. Base segunda quincena de julio 2018, por ciudad, Mexicali, B.C.....	128
Figura 16 Remuneraciones reales a obreros y técnicos de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California (2018 a 2020).	129
Figura 17 Remuneraciones reales a obreros y técnicos de la industria IMMEX de Mexicali, SMFN y doble SMFN (2018 a 2020).....	131
Figura 18 Remuneraciones reales mensuales por persona ocupada en la IMMEX de Baja California.....	133
Figura 19 Remuneraciones mensuales pagadas por trabajador a los obreros y técnicos de la IMMEX de Mexicali.....	135
Figura 20 Remuneraciones reales mensuales pagadas por trabajador obrero o técnico de la IMMEX en Mexicali B.C.....	135
Figura 21 Entrevistados de acuerdo al clúster de sus empresas	143
Figura 22 Datos demográficos.....	144
Figura 23 Datos laborales.....	147
Figura 24 Ingresos de los trabajadores.....	151

Figura 25 Situación de gasto155

INTRODUCCIÓN

A partir del 1 de enero de 2019 el Gobierno Federal, preocupado por el bienestar económico de los mexicanos decide dar un incremento del 16% al salario mínimo nacional y del 100% en la frontera norte de México. Este aumento salarial fue consensado a nivel nacional con organizaciones obreras y patronales y bajo la supervisión económica del Banco de México (Presidencia de la República, 2018).

El aumento al doble del salario mínimo debería tener un impacto importante entre los trabajadores menos favorecidos en la frontera norte de México, de ahí la importancia de hacer una investigación en la que se pueda analizar las repercusiones que este aumento han tenido. Esa aseveración motiva a hacer una investigación en la que se analice el poder adquisitivo de los obreros de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) ante los cambios salariales ocurridos del año 2019 al 2021 y sus adaptaciones sociales, en Mexicali, Baja California, México. De acuerdo a Carrillo (2014) en que los obreros de esta industria son los que reciben un salario menor dentro de empresas que tratan de mantener los costos lo más bajo posible para mantenerse competitivas a nivel internacional.

La investigación se realizó en Mexicali, ciudad está localizada en la frontera entre México y Estados Unidos, cercana al Océano Pacífico y con vías de comunicación que la conectan con el resto del país, lo cual permite que lo ocurrido aquí tenga relevancia y similitud con el resto de la frontera norte del país ya que las políticas

de desarrollo económico y social implementadas por el gobierno federal fueron similares en toda la zona libre de la franja fronteriza. De acuerdo al Banco de Información Económica del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2022a) en octubre de 2020 de los 363,043 trabajadores de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación de Baja California 71,649 correspondían a Mexicali, lo cual representa un 19.74% del total.

1. Planteamiento de investigación y objetivos

Según el estudio “El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México” (Campos et al., 2017) hay una preocupación hacia los incrementos salariales, porque sostienen que, si bien pueden traer un aumento del ingreso de las familias y por lo tanto un incremento en su poder adquisitivo, también puede traer la pérdida de empleo para las personas que se encuentran en ese nivel salarial y un aumento en el nivel general de precios. Estos efectos diferenciados han resultado en numerosas investigaciones en el mundo. Teorías similares a la anterior han sido planteadas por la teoría económica clásica y se plasman en el marco teórico y conceptual de este trabajo. Este fue el sustento teórico para que se mantuvieran contenidos los aumentos salariales en México desde el inicio de los pactos económicos (iniciando con el Pacto de Solidaridad Económica, 1987) que buscaban contener la inflación mediante la estrategia en la que cada sector tenía que contribuir con algo: El gobierno con la reducción del gasto público y la emisión monetaria, los empresarios conteniendo los

precios de sus productos y los trabajadores conteniendo sus demandas de aumentos salariales (Carmona, 2023).

Esta tendencia, de contener los incrementos salariales para mantener controlada la inflación, se mantuvo, aún sin pactos, hasta el primero de enero de 2019, cuando el presidente, Andrés Manuel López Obrador aumenta el salario mínimo para la Zona Libre de la Frontera Norte en un 100%. De acuerdo al gobierno de López Obrador esto se hace para rectificar la política salarial de México y recuperar el salario de los trabajadores (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2018).

El incremento del salario, de acuerdo a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2018), pasó de 88.36 pesos a 176.72 pesos. Aumento que lo duplica, pero de acuerdo a una nota periodística “Salario en maquiladoras, con rezago de más de una década” (Martínez, 2016), dos años antes del incremento el obrero promedio de las empresas IMMEX en Baja California percibía 214 pesos diarios y existía la queja de que se había estancado en la última década (Martínez, 2016).

De ahí que el incremento salarial realizado por el gobierno federal, del Presidente López Obrador, pudo haberse diluido en una posible adecuación de los rubros que componen el pago al obrero y no en un beneficio económico que se refleje como un incremento en la liquidez del obrero.

El aumento del salario mínimo del primero de enero de 2019 al doble, generó muchas expectativas para los trabajadores y sindicatos de la industria maquiladora en México (Carrillo y Hernández, 2020) , pero una de las prácticas de las empresas

maquiladoras fue aumentar el salario mínimo al doble como se estipula por ley, pero reducir algunas prestaciones y bonos (asistencia, puntualidad, productividad, entre otros). Como resultado, el ingreso no sufrió importantes modificaciones, sobre todo en aquellos trabajadores que ganaban arriba de dos salarios mínimos.

Aunque este incremento salarial generó problemas laborales en algunas empresas IMMEX en Matamoros, Tamaulipas, es poco probable que este tipo de protestas pasen en Baja California en donde el 70% de las empresas de este sector paga ya más de dos salarios mínimos a sus obreros y además han llegado a acuerdos en cada empresa para mantener contentos a sus trabajadores (Carrillo y Hernández, 2020).

La Asociación de la Industria Maquiladora y de Exportación (INDEX) de Tijuana aseguró que el aumento sólo tendría impacto en alrededor del 20% de sus miembros porque el resto gana más que el salario mínimo incrementado por el Gobierno Federal (Fuentes *et al.*, 2020).

Lo que de acuerdo a Fuentes *et al* (2020), no se puede negar es la preocupación de las organizaciones patronales como las cámaras y las asociaciones regionales de que el alza decretada para la región fronteriza del norte de México afecte negativamente la producción, ocupación y valor agregad, además de afectar los sectores estratégicos de la región.

Aunque es evidente que el incremento del salario al doble decretado a partir del primero de enero de 2019 es una preocupación para los organismos empresariales, tal

y como queda de manifiesto en el párrafo anterior, y que la decisión del incremento por parte del ejecutivo federal fue mejorar el bienestar de los trabajadores con salarios más bajos, el poder adquisitivo irá en función de los bienes que se puedan comprar de acuerdo a al nivel de precios existente, esto es, al precio que tengan los productos en la economía mexicana. De acuerdo al artículo 28, párrafo séptimo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos:

“El Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración. Su objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado”.

Aunque la procuración del poder adquisitivo de la moneda nacional (con la cual se paga a los trabajadores mexicanos) es responsabilidad del Banco de México, la medición del poder adquisitivo se hace a través del Índice Nacional de Precios al Consumidor, el cual es elaborado por el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI) y de esta manera se busca evitar el deterioro del poder adquisitivo, lo cual iría en detrimento del bienestar de la población (INEGI, 2023a).

De ahí que la inflación esté irremediabilmente ligada con el salario mínimo en la medida en que, ante incrementos de la inflación, se deteriora el poder adquisitivo de los trabajadores. A una mayor inflación, menor poder adquisitivo de los mexicanos. De acuerdo a algunos investigadores, como Garavito (2013), el salario mínimo real de los trabajadores no ha recuperado los niveles que tenía en los años anteriores a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El deterioro del poder adquisitivo ha sido tan grave en México que según Moreno-Brid *et al.* (2014), no cumple con las normas establecidas en la Constitución Mexicana y no es una herramienta que permita a los trabajadores salir de la pobreza. Los beneficios de las alzas en la productividad de los trabajadores no se han traducido en un aumento del poder adquisitivo de sus salarios, al grado que México es uno de los países con salarios más bajos aún en América Latina.

La economía teórica afirma que las manufacturas o algunas ramas de los servicios son las áreas económicas que conducen mejor al crecimiento económico y desarrollo y la interacción de estas con diversas ramas de la estructura productiva llevan a unos resultados sociales y de bienestar. La evidencia empírica ha mostrado que en México esas condiciones se han dado más en el norte del país (Ceballos y De Anda, 2021).

Sin embargo, en las conclusiones de su estudio, Ceballos Mina y De Anda (2021), advierten que este impulso de las manufacturas al desarrollo se está volviendo más marginal, a excepción de las manufacturas de producción de maquinaria y equipo y el empuje está pasando a otras áreas del sector terciario, las cuales también se encuentran más desarrolladas en el norte y centro del país a diferencia del sur.

Y es que en Baja California existe la pobreza, pero no es tan alta como la del resto del país. De acuerdo al Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL], 2020), de 2008 al 2018 ya pobreza en el estado

disminuyó 2.7 puntos porcentuales pasando de 26% a 23.3%, mientras que a nivel nacional la pobreza se redujo 2.4 puntos porcentuales, del 44.4% al 41.9%.

La pobreza tiene diversas mediciones, pero la que nos interesa es la que tiene que ver con el ingreso y con las cuestiones laborales. En ese sentido, el Informe de CONEVAL, 2020, de la pobreza en Baja California comenta que de 2008 a 2018 el porcentaje de la población con ingreso inferior a la línea de la pobreza extrema por ingresos en Baja California se redujo 1.8%. En lo que se refiere al ingreso laboral *per cápita* real, este es, el ingreso laboral de todos los integrantes del hogar dividido entre el número de integrantes, este pasó a tener un aumento del tercer trimestre de 2018 al tercer trimestre de 2029 del 16% al pasar de 2,306.81 a 2,675.36 pesos (CONEVAL, 2020). Relevante para esta investigación es que el CONEVAL sugiere que los incrementos recientes coinciden con el aumento del salario mínimo registrado en este periodo además de que la inflación se encuentra en niveles bajos en los últimos años.

Complementariamente el porcentaje de la población de Baja California con ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria¹ fue de 18.9%, lo cual es 19.6 puntos porcentuales por debajo de la medición nacional. De la misma manera el porcentaje de la población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria en Baja California disminuyó 4.5% entre el tercer trimestre de 2018 al mismo periodo

¹ La descripción de la canasta básica alimentaria se encuentra en el Anexo 4 de este documento.

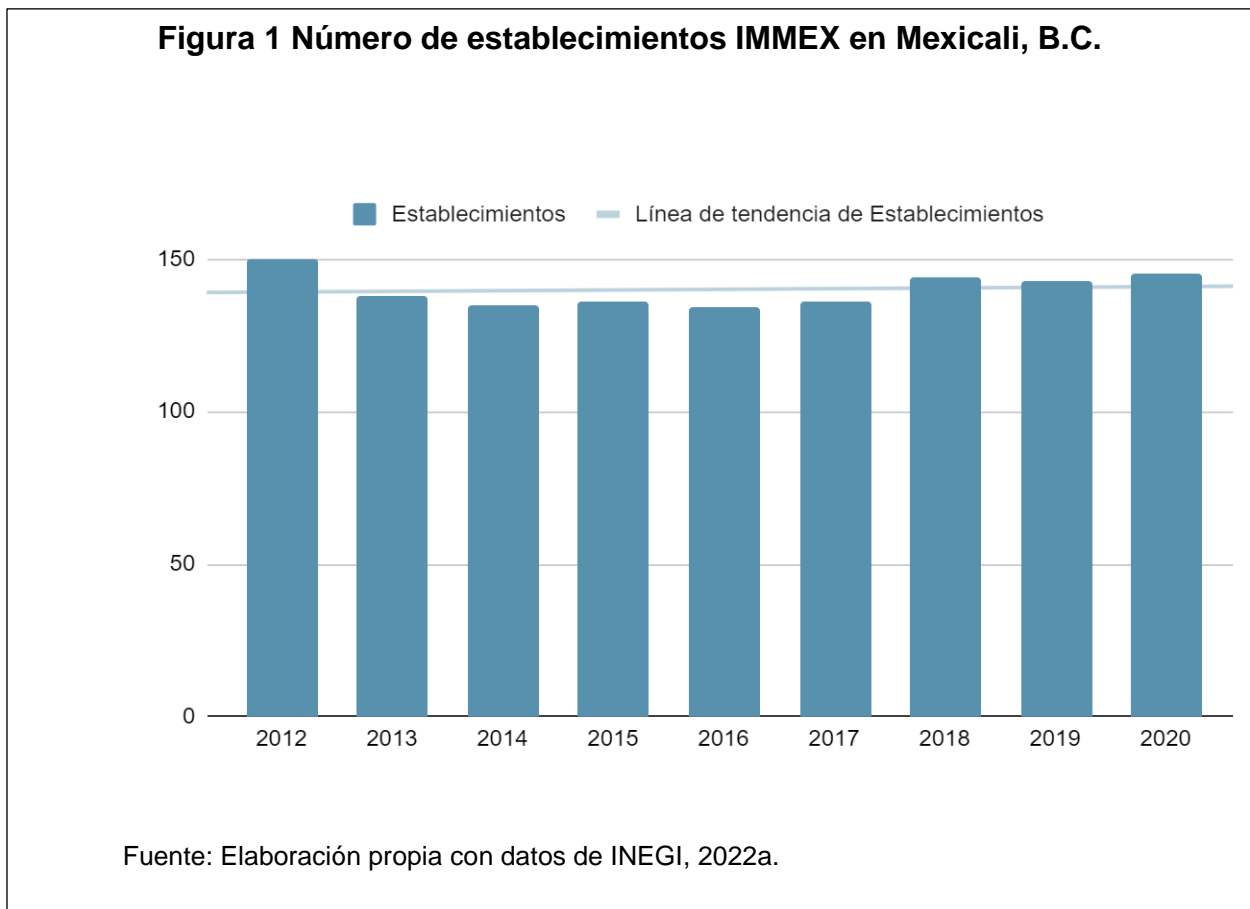
del 2019. Además, es importante señalar la desigualdad, la cual también disminuyó entre 2016 y 2018 en un 6.6%, al pasar el coeficiente de Gini de 0.43 a 0.402. Cabe señalar que Baja California es uno de los estados con menor desigualdad, ya que es el número 30 en desigualdad en el 2018 (CONEVAL, 2020).

En el municipio de Mexicali, de 2010 a 2015 redujo la pobreza en 4.3 puntos porcentuales, mientras que el resto de los municipios de Baja California lo hizo en 1.1%.

El objeto de estudio de esta investigación es el poder adquisitivo de los trabajadores de las Industrias IMMEX de Mexicali, Baja California y como ya se ha mencionado, el poder adquisitivo es la cantidad de bienes y servicios que se pueden obtener con una cantidad determinada de dinero (Mankiw, 2012). Este dinero es obtenido por los obreros como un sueldo, que no es otra cosa más que el pago por su trabajo que las empresas IMMEX les otorgan. Debido a que el pago de salarios está sujeto a la normatividad aplicable y a las fuerzas del mercado, además de hablar del trabajador, el cual es el oferente de su trabajo, hay que hablar de las empresas IMMEX que son los demandantes de dicho factor de la producción.

Las empresas IMMEX están debidamente reglamentadas y definidas por el gobierno mexicano. Son las empresas que se acogen bajo el Programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación el cual está orientado a hacer a esta industria competitiva en el mercado internacional (Secretaría de Economía, 2010).

En lo que se refiere a número de establecimientos IMMEX en Mexicali de junio de 2007 a agosto de 2019 hubo una leve reducción pasando de 103 a 90 establecimientos con este tipo de programa para operar. Sin embargo, después de llegar a un mínimo de 81 establecimientos en septiembre de 2016 se fue recuperando hasta llegar a los 90 establecimientos en agosto de 2019 (INEGI, 2022a).



De acuerdo al Consejo Nacional de la Industria Maquiladora (Consejo Nacional de la Industria Maquiladora [INDEX], 2022a), a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y su entrada en vigor el 1 de enero de 1994,

la manufactura y por ende las empresas maquiladoras de exportación aumentan su importancia como una fuente generadora de divisas para México, incluyendo el número de empleos que ha generado sobre todo en los estados fronterizos y la capacitación constante al personal que labora en ellas.

La consolidación de este tipo de actividades en el mundo ofrece a los países en desarrollo una buena opción para que, a través de las operaciones de subcontratación internacional, sus productos compitan en los mercados externos (Carrillo, 2014).

La dinámica que ha mostrado la Industria Maquiladora de Exportación en México obedece a la demanda creciente de los mercados externos, y a los resultados de la política económica interna, que ha impulsado la creación de enclaves industriales para la exportación; asimismo, esta dinámica se ha visto reforzada por la instrumentación de un programa fiscal, aduanero y administrativo (INDEX, 2022a).

La actividad maquiladora de exportación en el país ha adquirido importancia, puesto que ha permitido a México tener un desarrollo tecnológico, una participación creciente en los mercados internacionales y una capacitación constante para los trabajadores que se emplean en este tipo de industrias (INDEX, 2022a).

En la presente investigación se busca conocer cómo afectaron los cambios del salario mínimo en el periodo del 2018 al 2021, al poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX y sus adaptaciones sociales en Mexicali, Baja California.

La delimitación temporal, aunque está determinada por un parteaguas ocurrido el primero de enero de 2019 al cambiar la política salarial de México al decretarse un

incremento del 100% al salario mínimo en la frontera norte de México, si tenemos que hacer una retrospectiva de la política salarial del llamado periodo neoliberal, dando mayor énfasis en el sexenio pasado presidido por el Lic. Enrique Peña Nieto, durante el cual los incrementos salariales fueron más que nada ajustes a la inflación anual registrada (Moreno-Brid et al., 2014) y el primer año del sexenio de gobierno del Lic. Andrés Manuel López Obrador (2018), quien decidió aumentar el salario mínimo en la zona fronteriza al doble. El presidente realizó esta acción con el fin de aumentar el poder adquisitivo de la población de más bajos recursos, pero en su discurso pronunciado el 17 de diciembre de 2018 (Presidencia de la República, 2018), aseguró que la decisión fue consensada con empresarios y el Banco de México, por lo que se infiere que esta decisión no va en contra de los objetivos de política económica del país, ni en contra de los intereses de las empresas. Para el segundo año de gobierno de López Obrador el incremento en el salario en la frontera norte de México fue tan sólo un 5%, pasando de 176.72 a 185.56 pesos por jornada diaria (Comisión Nacional de Salarios Mínimos [CONASAMI], 2019). Por último, para el año 2020 el incremento salarial en la zona libre de la frontera norte de México fue de 185.56 a 213.39 pesos (CONASAMI, 2020).

Que el incremento salarial en la Zona Libre de la frontera norte de México² haya sido del 100%, en el año 2019, implica un reto mayor para las empresas de la zona, en

² Zona Libre de la Frontera Norte, integrada por los siguientes municipios: Ensenada, Playas de Rosarito, Mexicali, Tecate y Tijuana, en Baja California; San Luis Río Colorado, Puerto Peñasco, General Plutarco Elías Calles, Caborca, Altar, Sáric, Nogales, Santa Cruz, Cananea, Naco y Agua Prieta, en

especial la industria IMMEX, que como hemos visto, basa parte de su competitividad y atracción de inversiones en el costo de la mano de obra, la cual, por decreto se duplicó de un día para otro (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2018).

1.1. Preguntas y objetivos de investigación

Pregunta general:

¿Cómo se ha comportado el poder adquisitivo de los obreros de la Industria Manufacturera, Maquiladora y Servicios de Exportación ante los cambios salariales de los años 2019 al 2021 y cuáles han sido sus impactos y adaptaciones sociales en Mexicali, Baja California, México?

Preguntas específicas:

1. ¿Cuál fue la composición del salario de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali en el periodo de 2018 a 2021?
2. ¿Cómo ha evolucionado el poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California ante la variación del salario mínimo y de la inflación en el periodo de 2018 a 2021?

Sonora; Janos, Ascensión, Juárez, Práxedes G. Guerrero, Guadalupe, Coyame del Sotol, Ojinaga y Manuel Benavides, en Chihuahua; Ocampo, Acuña, Zaragoza, Jiménez, Piedras Negras, Nava, Guerrero e Hidalgo, en Coahuila de Zaragoza; Anáhuac, en Nuevo León; y Nuevo Laredo, Guerrero, Mier, Miguel Alemán, Camargo, Gustavo Díaz Ordaz, Reynosa, Río Bravo, Valle Hermoso y Matamoros, en Tamaulipas (Secretaría de Economía, 2021).

3. ¿Qué impactos y adaptaciones sociales han tenido para los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California ante el incremento del salario mínimo en los años 2019 y 2021?

Objetivo General:

1. Analizar el poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX ante los cambios salariales de los años 2019 al 2021 e impactos y adaptaciones sociales en Mexicali, Baja California, México.

Objetivos específicos:

1. Identificar la composición del salario de los obreros de las empresas IMMEX de Mexicali, BC en el periodo de 2018 a 2021.
2. Analizar la evolución del poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX en Mexicali ante las variaciones del salario mínimo y la inflación en México en el periodo de 2018 a 2021.
3. Conocer y analizar los impactos y adaptaciones sociales han tenido para los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California ante el incremento del salario mínimo en el periodo de 2019 y 2021.

1.2 Hipótesis

El poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California, no ha cambiado significativamente ante el incremento salarial de los años 2019 al 2021, debido a que los aumentos del salario mínimo se dieron sobre una base

histórica de pérdida constante y contención del poder adquisitivo y cambios inmediatos en la composición del pago salarial a partir del año 2019, donde si bien, ha aumentado el salario mínimo, también ha disminuido el monto de bonos y prestaciones, lo que ha significado para los trabajadores, continuar con un poder adquisitivo similar a antes de los cambios y por lo tanto no han tenido que adoptar estrategias de adaptación para hacer frente a sus necesidades socioeconómicas básicas.

2. Relevancia del Estudio sobre el Poder Adquisitivo de los Obreros

Aunque en primera instancia podría parecer que los elementos principales de esta investigación son conceptos bien definidos y fáciles de entender, hay un amplio trasfondo económico y social detrás de ellos. De acuerdo a Dornbusch y Fischer (1993), las diferencias salariales que existen en el mercado laboral dependen de la oferta y demanda que haya del trabajo que ofrecen las personas, así un beisbolista profesional recibirá un pago mayor por su trabajo (salario) que un trabajador no calificado. El establecimiento de un salario mínimo tiene dos puntos de vista económico, uno dice que es necesario para garantizar un nivel de vida de los trabajadores y el otro dice que fijar un salario mínimo va en contra de los trabajadores. De acuerdo a la teoría microeconómica la fijación de un salario mínimo provocará desempleo ya que este distorsiona el mercado laboral, toda vez que habrá quienes quisieran contratar a trabajadores por debajo del salario mínimo e incluso trabajadores (como es el caso de los estudiantes) que quisieran trabajar por menos de este, pero no pueden hacerlo, por lo cual, entre más alto sea el salario mínimo más desempleo generará (Dornbusch y Fischer, 1993).

Mankiw (2012) dicen algo similar: “Aun cuando los salarios mínimos no son la razón predominante del desempleo en la economía, tienen un efecto importante sobre ciertos grupos con tasas de desempleo particularmente altas” (p. 596).

Existiendo un consenso teórico sobre cómo un salario mínimo alto sería una causa del desempleo, un salario mínimo bajo ayudaría a aumentar la ocupación de los trabajadores en la economía, luego entonces mantener bajo el salario mínimo ayudaría a la población porque tener un trabajo con salario bajo sería mejor que no tenerlo (Mankiw, 2012). A esta conclusión llega también Vázquez y Milián (2020), quienes señalan en su artículo: “El efecto faro del salario mínimo en la estructura salarial: evidencias para México”, que el aumento en el salario mínimo puede tener consecuencias relevantes y positivas sobre los ingresos y las condiciones de los trabajadores, pero también podría tener resultados negativos como el aumento del desempleo o un incremento en el nivel general de vida.

En México se realizó un estudio del Centro de Estudios para América Latina (CEPAL) en el que se analiza el caso de la homologación de las zonas A y B, del 23 de noviembre del 2012 y hasta octubre de 2015 existieron estas dos áreas teniendo la zona A un salario mínimo un poco más alto que la zona B, lo cual representó un incremento salarial para los asalariados de la zona B al homologarse con la zona A con un salario mínimo mayor. Dicho estudio arrojó que no hubo afectación en el empleo y en los precios por dicha homologación. Sin embargo, los mismos autores señalan que los resultados no son concluyentes debido a que la variación salarial fue muy pequeña y en México existe un rezago muy grande en los salarios mínimos (Campos et al., 2015). Era pues un consenso general que el aumento del salario mínimo tenía efectos negativos en la economía, pero es a partir de los años ochenta cuando Estados Unidos sufre una pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo lo que reanudó el interés por

estudiar los efectos de esa herramienta política y se hacen nuevas investigaciones al respecto en México y Estados Unidos (Vázquez y Milián, 2020).

Sin embargo, también se han realizado estudios empíricos que han cuestionado este apunte teórico sobre los salarios mínimos y el desempleo, uno de ellos es el elaborado por los economistas Card y Krueger (1993), sobre el incremento en los salarios mínimos. En él analizan el incremento del salario mínimo que se dio en 1992 en Nueva Jersey, Estados Unidos de 4.25 dólares la hora trabajada a 5.05 dólares la hora mediante un estudio aplicado a restaurantes de comida rápida de Nueva Jersey y el vecino estado de Pensilvania sin encontrar evidencia de que esto incrementara el desempleo, pero sí aumentó el precio de las comidas que venden estos restaurantes, lo cual quiere decir que el costo del incremento se pasó al consumidor (Card y Krueger, 1993).

Estas relaciones entre el salario, el desempleo y el ingreso de los trabajadores han sido observadas por los economistas desde el estudio de la economía como ciencia. Es así pues que ya Adam Smith en su obra maestra *La riqueza de las naciones* (Smith, 1794), identifica al salario como la recompensa natural al trabajo y va más allá al identificar que gracias al trabajo las naciones generan más riqueza nacional y por ende trabajo mejor recompensado.

Por su parte David Ricardo en su obra *Principios de Economía Política y Tributación* (Ricardo, 1985), señala que el alza y baja del salario obedece a dos razones: la oferta y la demanda de mano de obra y al precio de los bienes que el obrero adquiere con su salario.

En épocas más recientes el economista inglés John Meynard Keynes en su obra Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero (Keynes, 2014) observa que una reducción del salario podría afectar a la economía al reducir el poder de compra de los trabajadores, caso contrario a la idea clásica de que la reducción del salario haría aumentar la producción en la economía.

En la administración existe la teoría del capital humano, la cual indica que entre más preparación tenga un trabajador más sueldo va a percibir, esto debido a que podrá ser más productivo (Pérez-Fuentes et al., 2016).

El poder adquisitivo es la renta (ingreso) expresada en bienes (Blanchard et al., 2012). Esta sencilla explicación en el libro “Macroeconomía” encierra relaciones económicas importantes: la visible nos dice que hay una relación directa entre el ingreso (renta) y los bienes que se pueden adquirir con él. Pero como usualmente el ingreso no se obtiene con bienes sino con dinero y este puede perder valor por aumento generalizado y constante de los precios (inflación), surge una importante relación entre el poder adquisitivo y esta variable económica.

En México la Ley Federal del Trabajo (Cámara de Diputados LXV legislatura, 2021), señala en el artículo 90 que dice:

Salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la

educación obligatoria de los hijos. Se considera de utilidad social el establecimiento de instituciones y medidas que protejan la capacidad adquisitiva del salario y faciliten el acceso de los trabajadores a la obtención de satisfactores.

La pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores mexicanos genera una mayor pobreza y desigualdad. Esta reducción del poder adquisitivo hace que México sea un país rico lleno de pobres. Este fenómeno es producto de la actual situación económica mundial en la que la búsqueda de la utilidad, la productividad y el libre tránsito de capitales hace que se busquen productos y factores de la producción baratos a costa del bienestar de la población. A esto contribuye también la desaparición del llamado estado benefactor y de las políticas sociales encaminadas a proteger a las clases marginadas, (Rodríguez et al., 2016).

Mexicali, al igual que otras ciudades fronterizas mexicanas, desde su fundación en 1903, inició económicamente como una zona agropecuaria con servicios principalmente orientados a captar a consumidores de Estados Unidos (Estrella y Ranfla, 1996).

Como relatan Estrella y Ranfla, (1996), en su origen la ciudad tuvo actividades agropecuarias, destacando la siembra del algodón en la primera mitad del siglo XX, misma que sirvió para atraer a los braceros que regresaban de Estados Unidos al finalizar este programa que proporcionó trabajadores a Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. A partir de los años cincuenta Mexicali presenta un cambio

de su población económicamente activa, que pasa de estar principalmente en el sector primario para concentrarse en el sector secundario y terciario (Estrella y Ranfla, 1996).

A mediados del siglo XX, por su ubicación estratégica y la necesidad de las empresas manufactureras de abaratar costos, una vez más, al igual que otras ciudades fronterizas se convierte en un centro de manufactura para empresas de Estados Unidos y el sudeste asiático (Ley y Fimbres, 2011).

En México la llamada maquiladora, tiene un inicio en los años setentas, siendo uno de los factores claves para su nacimiento el incremento del costo de la mano de obra en países más industrializados, en especial Estados Unidos y Japón (Taylor y Douglas, 2003). El gobierno de México, siendo consciente de esta oportunidad para la generación de empleo, el 20 de mayo de 1965 decreta la “Política de Fomento a la Industria Maquiladora de Exportación”, en el norte de México, esto como parte de la instrumentación del Programa de Industrialización de la Frontera Norte.

De acuerdo al sitio en internet del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y manufacturera de Exportación (Index), el término maquila se origina en España, con los propietarios de los molinos, que cobraban por procesar el trigo a los agricultores locales (INDEX, 2022a). Adecuando el término a la actualidad, se refiere a cualquier manufactura parcial, ensamble o empaque llevado a cabo por una empresa que no sea el fabricante original (Real Academia Española, 2023).

El gobierno buscaba con este programa generar empleo en la zona fronteriza de México, la cual tiene flujos migratorios que van hacia Estados Unidos, pero muchas

veces por la imposibilidad de cruzar las personas se establecen en las poblaciones fronterizas de México y buscan su supervivencia. En suma:

Las empresas maquiladoras se responsabilizan de crear fuentes de empleo, fortalecer la balanza comercial del país, a través de una mayor aportación neta de divisas; contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a incrementar la competitividad internacional de la industria nacional y la capacitación de los trabajadores; así como a impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país (INDEX, 2022 parr. 5).

En 1966, se formaliza el Programa de Industrialización de la Frontera Norte y se construye el primer parque industrial en Ciudad Juárez, Chihuahua, el cual atrajo una empresa maquiladora dedicada a la manufactura de televisores; en 1968 se funda el segundo parque en el municipio de Nogales, Sonora, con una empresa cuyo giro de actividad fue la manufactura de plásticos (INDEX, 2022a).

Para 1973, surgieron más parques industriales a lo largo de la frontera norte de México, destacando el estado de Baja California con 102 empresas distribuidas en los municipios de Ensenada, Mexicali, Tecate y Tijuana; en orden de importancia le siguió el estado de Tamaulipas con 56 industrias, distribuidas en los municipios de Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros (Taylor y Douglas, 2003).

Taylor y Douglas (2003), señalan que en el estado nortero de Coahuila en los municipios de Piedras Negras y Acuña se instalaron doce industrias, mientras que en Sonora hubo 40 industrias en Nogales, Agua Prieta y San Luis Río Colorado.

De acuerdo a su página web INDEX informa que el 15 de marzo de 1971, el reglamento para la actividad maquiladora aparece en el Código Aduanero y en 1972 se amplía el sistema de maquila a todo el territorio nacional (INDEX, 2022a).

La manufactura, que por definición es el proceso de fabricación que se hace con las manos, ya sea con ayuda de máquinas, utiliza abundante mano de obra, por lo que para ser competitiva requiere que el costo de la misma sea bajo en los lugares en los que se establece (INDEX, 2022a).

Aunque las empresas IMMEX generan empleo, también es cierto que en la economía global es característico el traslado de procesos de trabajo de parte de su industria a países en donde se encuentra mano de obra barata. Este concepto de exportación de mano de obra barata inició en el sudeste de Asia en los años sesenta y setenta (Chossudovsky, 1997). Esto da pie a que los críticos de la maquiladora recuerden que esta se sigue caracterizando por exportar manufacturas basadas en trabajo intensivo en mano de obra y bajos salarios y con un bajo valor agregado (Carrillo, 2007).

En su artículo “La industria maquiladora en México: ¿Evolución o agotamiento?”, Carrillo (2007), se pregunta si hay trabajo digno en las maquiladoras y aunque la respuesta no es sencilla reconoce que los salarios tienden a crecer, aunque de manera lenta, pero eso también depende de la actividad que se realice. Diferente a de lo que pasaba en los años ochenta, donde los salarios no aumentaron pese al aumento de la competitividad, hoy en día esto ha ido cambiando y entre más calificada sea la mano de obra esta se ve reflejada en el salario. Esto es importante debido a que de acuerdo

a Quintero-Ramírez y Manzanares-Rivera (2016), la flexibilidad de las instituciones laborales y la carencia de organizaciones sindicales en esta industria generó que al menos en el siglo pasado los salarios fueran cercanos al mínimo señalado por el gobierno mexicano. Lo cual aumentó la brecha salarial entre las industrias maquiladoras fronterizas y los salarios de sus competidores en otros países. Después de años de auge de esta actividad, que dio trabajos estables a trabajadores mexicalenses y de otras ciudades de la frontera norte de México, a finales del siglo pasado y principios de este, México empieza a perder establecimientos que atraídos por una mano de obra casi regalada y estímulos gubernamentales emigran a China. Esto pasó en la crisis económica del 2001- 2003, cuando el 48% de las maquilas que cerraron en México se fueron a Asia (Carrillo, 2014).

Una de las razones que motivaron a que las industrias maquiladoras se establecieran en la frontera norte de México y, por ende, en Mexicali, son los salarios más bajos (Carrasco, 2017). Estos salarios, junto con la cercanía a los mercados meta y la disposición de mano de obra calificada y no calificada han hecho que este sector se origine, mantenga y prospere en la localidad.

De acuerdo a Carrillo (2014), el sector maquilador paga salarios superiores a los que marca la ley, por lo cual no se puede atribuir toda la responsabilidad de la pérdida del poder adquisitivo a este sector. La Real Academia de la Lengua Española (RAE) define el poder adquisitivo como la capacidad económica para obtener bienes y servicios), de los trabajadores.

Garavito (2013), menciona que la recuperación del salario real es un objetivo impostergable para el gobierno de México. El deterioro del salario real ha sido producto del régimen salarial del país, el cual es discrecional y autoritario, por lo cual es necesaria su modificación. Aunque no se han realizado las recomendaciones que ella da para modificar el régimen salarial en México, el actual gobierno, ha aumentado el salario mínimo buscando una recuperación del salario real de los trabajadores. Estos incrementos salariales en el presente sexenio del Lic. Andrés Manuel López Obrador, pueden ser el inicio de una recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores. Cabe señalar que el salario real es aquel que refleja la cantidad de bienes y servicios que se pueden adquirir con un determinado salario nominal (INEGI, 2023a).

Por tanto, es pertinente hablar del poder adquisitivo de los obreros de las empresas IMMEX en Mexicali, Baja California en el periodo de 2012 a 2018, durante el gobierno del presidente Enrique Peña Nieto, siendo este un problema económico social que afecta a trabajadores fronterizos que si bien forman parte de la economía formal, sus sueldos tienen un poder adquisitivo que a duras penas permite la supervivencia (CONASAMI, 2019).

En este contexto tenemos a la ciudad de Mexicali, Baja California, ubicada en la frontera norte de México que cuenta entre sus principales actividades económicas la manufactura de exportación, principalmente organizado dentro de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX). Según datos de INEGI (INEGI, 2022a), Mexicali pasó de tener 150 establecimientos IMMEX en enero

de 2012 a 145 en diciembre de 2019 y aunque esto representa un decremento del 3% de establecimientos, en el mismo periodo pasó de tener 47,552 empleados a 67,013.

Es importante investigar los efectos de las variaciones del salario mínimo que se han dado en el periodo 2012 al 2018 dentro de esa industria, para observar cómo dichas variaciones modifican el poder adquisitivo de los obreros de dicho sector, ya que son ellos quienes reciben los ingresos más bajos de esas plantas fabriles.

De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del primer trimestre de 2019 en Mexicali el 97% de la Población Económicamente Activa se encuentra ocupada. La Población Económicamente Activa de Mexicali 78.3% eran trabajadores subordinados y remunerados. De ellos el 28.3% se dedica a actividades secundarias (INEGI, 2006).

En la figura 2, elaborada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), se observa cómo el ingreso laboral real (poder adquisitivo del ingreso laboral) a pesos del primer trimestre del 2010 (deflactado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor) tuvo una pronunciada caída en el año 2008 y no se vivió una recuperación significativa hasta los años 2018 al 2020. Este comportamiento, pero con una mayor recuperación se espera encontrar en el poder adquisitivo del ingreso laboral de los obreros de la industria IMMEX en Mexicali, Baja California, basados en el hecho de que los incrementos en el salario mínimo en los años 2019 y 2020 fueron mayores en la frontera norte de México, que en el resto del país.

Figura 2 Ingreso laboral real, pesos del primer trimestre de 2010 (deflactado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor)



Fuente: Elaboración propia con datos INEGI, 2022a.

3. Estrategia Metodológica

La investigación aquí presentada es de tipo cuantitativo. En ella se presentan datos estadísticos sobre el empleo de la industria IMMEX, salarios de los obreros, inflación, tendencias de consumo y la relación que existe entre estas variables. Con estos datos se realiza un análisis estadístico que revela información que ayuda a responder las preguntas de investigación. Pero para complementar los datos estadísticos se realizaron entrevistas semi estructuradas a obreros y a administrativos de estas industrias que permiten asomarse al aspecto humano y social de la

investigación. Estas entrevistas brindan también un aspecto cualitativo de estudio. Es necesario mencionar que la pandemia generada por el virus COVID-19 fue uno de los factores que determinaron que se usara este tipo de entrevistas ya que como medida de precaución, recomendada por las autoridades sanitarias de México, se pidió la reducción del contacto entre personas a lo mínimo indispensable, no quedando exenta esta industria. Este instrumento, si bien tiene algunas preguntas cerradas, cuenta con otras abiertas que permiten conocer un poco más a fondo al entrevistado.

Dentro de la investigación la unidad de análisis es el poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California. Por lo cual se analizó las variaciones del salario mínimo y la inflación para estimar cómo lo han afectado en el periodo de 2018 a 2021. Para hacer este análisis se recabó información bibliográfica y se revisó la información disponible sobre el tema, tanto en revistas académicas, libros, monitoreo de contenido de las declaraciones de autoridades en la materia vertidas en diferentes medios de comunicación.

Para definir el tipo de industria para la investigación fue importante su relación con el exterior debido a su vocación exportadora se seleccionó a la industria que opera bajo el programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Exportación (IMMEX), además que por estar empadronadas son un universo fácilmente delimitable.

También se recopilaron y revisaron las bases de datos de Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las tablas de salarios mínimos de México de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI) e información

solicitada directamente a la Secretaría de Economía Sustentable y Turismo del Gobierno del Estado de Baja California y a la Asociación Nacional de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios (INDEX), necesarias para conocer las características de las industrias IMMEX locales y de los salarios que se pagan en las mismas.

Los datos de primera mano se buscaron con obreros y con gerentes (ya sea de planta o de recursos humanos) de las empresas IMMEX de Mexicali, Baja California. Existe la ventaja de que las empresas IMMEX están delimitadas por un programa de la Secretaría de Economía, lo cual simplifica su identificación y sus características. En Mexicali existen alrededor de 150 empresas (20 de productos médicos, 22 aeroespacial, 25 automotriz, 34 electrónica de acuerdo al directorio de la industria maquiladora) con este programa y la mayoría se encuentran afiliadas a la asociación INDEX local. Los trabajadores de estas empresas van desde los obreros de las líneas de producción, llamados comúnmente operadores hasta los gerentes de planta. Para este caso el enfoque son los operadores debido a que son los que perciben un salario más cercano al mínimo, por lo que es más probable que las variaciones en el salario mínimo los afectan, pero a la vez son los que componen la mayor parte de los trabajadores de estas empresas y por su cantidad conforman la mayoría del costo de la mano de obra.

El lugar de estudio, como se ha comentado con anterioridad, es la ciudad de Mexicali, Baja California que cuenta con 20 parques industriales (*Sistema de Parques Industriales, 2022*), en donde se aglutinan la mayoría de las empresas IMMEX locales.

Debido a que la manufactura dentro del programa IMMEX es muy diversa, este trabajo se limitará a los clústeres más importantes de la ciudad de Mexicali, siendo estos los de: electrónica, aeroespacial, automotriz y médico. En Baja California desde el año 2013 la entonces Secretaría de Desarrollo Económico tenía identificados cinco clústeres como de mayor relevancia para el crecimiento económico regional. Entre los que identificó están el automotriz, aeroespacial, electrónico, médico y energías renovables. El más grande de ellos es el electrónico, con más de 200 plantas dedicadas a la manufactura de dispositivos tales como televisores, celulares, electrodomésticos, computadoras entre otros productos. Este clúster también genera economías de escala al contar con empresas de empaquetado, proveeduría, entre otros (Cervantes, 2013). La información de bases de datos necesarias para analizar el salario y la inflación son el apartado cuantitativo, toda vez que involucra variables medibles como son los salarios de los trabajadores, el poder adquisitivo y la inflación. Pero esta información necesaria fue recabada con las entrevistas a obreros y actores clave, las cuales fueron diseñadas, realizadas y analizadas para indagar sobre los efectos de la inflación y los aumentos salariales en el poder adquisitivo y las adaptaciones sociales de los obreros de las empresas IMMEX de Mexicali durante el periodo del 2018 al 2021.

Los actores clave, cómo son los gerentes de recursos humanos y el personal administrativo, de las industrias sujeto de estudio, que puedan brindar información valiosa sobre los trabajadores de las empresas IMMEX de Mexicali y/o del poder adquisitivo de los trabajadores de esta industria. Las entrevistas con estos actores permitieron tener información sobre el efecto que han tenido las variaciones en el

salario mínimo entre los trabajadores de las empresas IMMEX en Mexicali desde el punto de vista experto en el sector, a través de las entrevistas a los administrativos que además proporcionaron la visión patronal de los efectos que generaron tanto en los obreros como en la industria.

Adicional a los actores clave se contempló entrevistar a mayor profundidad a obreros de la industria IMMEX de Mexicali que por sus características sean estudios de caso, con el objetivo de conocer los impactos del aumento en el salario, y si han tenido que realizar adaptaciones sociales derivadas de dicho aumento. Estas personas fueron seleccionadas de los clústeres más representativos de la industria IMMEX de Mexicali.

Como se ha mencionado el objeto de estudio de la presente investigación es el poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX en Mexicali, Baja California. La unidad de análisis es el salario del obrero que se ve afectado por la inflación y las variaciones salariales motivadas por las fluctuaciones del Salario Mínimo para la Zona Libre de la Frontera Norte de México. La delimitación espacial es en Mexicali, Baja California y la temporal en el periodo de 2018 a 2021.

Para poder conocer mejor a esta industria y las condiciones salariales de los trabajadores también fue necesario el análisis de datos de la información estadística disponible sobre la industria IMMEX de Mexicali en el Banco de Información Económica (BIE) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI), del Gobierno del Estado de Baja California y de la propia Asociación de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (INDEX).

Dentro de las fuentes de datos secundarias que se utilizaron, necesarias para el análisis cuantitativo, se encuentran: La Encuesta Nacional sobre Ocupación y Empleo, la Encuesta Nacional de la Industria Manufacturera, el Índice Nacional de Precios al Consumidor, los datos oficiales del salario mínimo proporcionados por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos y los datos de evaluación de la pobreza de la Comisión Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

Los datos obtenidos a través de las entrevistas aplicadas, los demás datos cuantitativos tomados de bases de datos fueron analizados con los programas Microsoft Excel y SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*).

Variables:

Dependientes:

- El poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali en el periodo de 2018 a 2021.
- Adaptaciones sociales ante los cambios salariales.
- Impactos sociales ante los cambios salariales.

Independientes:

- El salario de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali en el periodo de 2018 a 2021.
- La tasa de inflación en México en el periodo de 2018 a 2021.

- Las políticas de control de la inflación en México del periodo de 2018 a 2021.
- Las políticas salariales en México del periodo de 2018 a 2021.

Para esquematizar las variables que se utilizan en la investigación se ha elaborado la tabla de operacionalización de variables (Tabla 1), en la cual se observa que la dimensión es el poder adquisitivo que tienen los trabajadores obreros de las empresas IMMEX y en las variables tenemos al salario, el cual tiene indicadores como es el pago que perciben y el cual puede ser medido de forma documental, pero tanto los obreros como los actores clave tienen una percepción del mismo, la cual puede variar y para medirla tiene que ser a través de investigación de campo, esta es la razón por la cual se realizaron entrevistas a actores claves y a obreros. De igual manera las políticas salariales, aunque están documentadas sirve tener la opinión que aquellos que las sufren tienen al respecto. En tanto que el fenómeno de la inflación se puede medir con información documental, así como el control que las autoridades monetarias hacen.

Tabla 1			
Operacionalización de variables e indicadores de la investigación			
DIMENSION	VARIABLE	INDICADORES	MEDICION
Poder adquisitivo	Salario	Salario de obreros de la IMMEX Percepción de los	Documental / campo Unidad de medición: Peso Mexicano.

		trabajadores obreros Percepción de actores claves	
	Inflación	Índice Nacional de Precios al Consumidor	Documental Unidad de Medición: INPC
	Políticas salariales	Salario Mínimo Percepción de los trabajadores Percepción de actores claves	Documental / campo Unidad de medición: Peso Mexicano.
	Control de la inflación	Tasas de Interés Masa Monetaria	Documental Unidad de medición: tasa de inflación
Impactos y adaptaciones sociales	Estructura del gasto.	Variación en el gasto y ahorro de los asalariados. Inversiones Deudas Gastos corrientes (luz, agua, servicios, transporte, alimentos, vivienda, salud, esparcimiento)	Medición en campo Unidad de medición: Peso Mexicano.
Fuente: Elaboración propia.			

CAPITULO 1.

EL PODER ADQUISITIVO EN FUNCIÓN DE LA TEORÍA DEL SALARIO, LA INFLACIÓN Y ENFOQUE SOCIOLÓGICO

El poder adquisitivo es un concepto compuesto de otros dos que tienen más importancia en la teoría económica: el salario y la inflación. El poder adquisitivo es un indicador importante porque nos dice qué puede comprar alguien con el ingreso que tiene, pero para tener ingreso debe tener una manera de conseguirlo, en el caso de la clase trabajadora es el salario, el pago que obtiene por la venta de trabajo. Sin embargo, un fenómeno como la inflación, el incremento generalizado y constante de los precios en un periodo de tiempo dado, hace que el salario rinda menos cuando esta se incrementa. Es así que los conceptos de salario, como pago del factor trabajo y la inflación, fenómeno monetario que afecta los precios de los productos que necesita el trabajador para su subsistencia inciden en el poder adquisitivo, por lo cual los tres conceptos están íntimamente relacionados y son tema de interés tanto para la economía como para la sociología.

1.1 El salario desde la teoría clásica

Estas relaciones entre el salario, el desempleo y el ingreso de los trabajadores han sido observadas por los economistas desde el estudio de la economía como ciencia. Es así pues que ya Adam Smith en su obra maestra La riqueza de las naciones (1776), expresa la importancia del salario para los trabajadores e identifica al trabajo

como la causa de la riqueza de las naciones, de ahí la importancia de recompensar bien a los trabajadores (Smith, 1794).

Adam Smith abordó el tema de los salarios desde tres perspectivas distintas, por un lado, habló del nivel total de salarios, el cual es la masa total de dinero circulante destinada a los salarios, por otro del crecimiento de los salarios permite trabajadores más productivos al tener mejor salud y más rendimiento al ser más longevos y por último la estructura de los salarios establecida en cinco factores: amenidad de la ocupación, costo de adquisición de las capacidades y conocimientos necesarios, regularidad del empleo, nivel de confianza y responsabilidad y la probabilidad o impotabilidad de éxito. Para explicar los dos primeros utilizó la teoría del fondo de salarios (Brue y Grant, 2009).

En la Historia del Pensamiento Económico Brue y Grant, menciona que una persona que se dedica a la labranza no tiene los medios económicos para mantenerse hasta que se recoge la cosecha, porque para poder sobrevivir se le adelanta el pago de la cosecha, en aquellos tiempos por parte del amo y en la actualidad tal vez por un préstamo. Esto nace de la idea de la existencia de un fondo de capital circulante el cual paga los salarios actuales, lo que él llama fondo de salarios (Brue y Grant, 2009). Este fondo de capital, de acuerdo a Smith (Smith, 1794), proviene de los ingresos ahorrados de la producción previa y de las ventas. Este fondo es fijo a corto plazo, pero a largo plazo puede incrementarse. De esto se deriva también que el salario anual dependa de la cantidad de trabajadores y de dicho fondo.

De acuerdo a Brue y Grant, (2009), Adam Smith no habla de un salario mínimo, pero si de un índice mínimo de salarios que le permita a un trabajador y a su familia sobrevivir y mantener la oferta de trabajo. Entonces cuando se necesitan más trabajadores aumentan los salarios por encima del mínimo, lo cual significa que cuando incremento de la riqueza nacional aumentará el fondo de salarios y este a su vez el salario que recibe cada trabajador.

De ahí que Adam Smith, nos dicen Brue y Grant (2009), hiciera énfasis en la acumulación de capital y el crecimiento económico. Contrario a la ideología mercantilista de la época, Adam Smith estaba a favor del crecimiento económico y el aumento de los salarios que este conlleva en vez de los salarios bajos que promulgaba el mercantilismo. Cabe recordar que en el mercantilismo se buscaba que las naciones tuvieran una población abundante ya que con ello tendrían además de soldados y marineros por la gloria de su patria, una gran base de trabajadores que fueran una suficiente oferta de trabajo, lo que permitiría salarios bajos para producir mercancías baratas que podrían ser exportadas para la obtención de metales preciosos. Es por esa razón que en ese tiempo y en esos países estaba severamente penada la mendicidad y el hurto, porque se necesitaban trabajadores que aportaran a la grandeza del Estado (Brue y Grant, 2009).

La relación entre la paga y el desempeño en el trabajo que postulaba Adam Smith ha encontrado una expresión moderna en las teorías del salario de eficiencia contemporáneas (Brue y Grant, 2009). Algunos patrones pagan salarios más altos que los del mercado de trabajo con la intención de evitar que los trabajadores evadan el trabajo y la rotación de personal. Estos dos fenómenos van en contra de la productividad y la rentabilidad de la empresa. Si un trabajador tiene una mejor paga que sus similares de la industria evitará cometer faltas que lo lleven a perder su empleo. De igual manera, esto evita que acepten otro trabajo, porque no tendrían la misma buena remuneración y un empleado que no rota tiene más experiencia y es más productivo que uno novato. Un inconveniente para la economía en su conjunto, más no para la empresa que paga salarios de eficiencia es que habrá trabajadores que generen empleo friccional al no aceptar un trabajo común esperando poder acceder a uno con salario de eficiencia (Brue y Grant, 2009).

Continuando con las primeras teorías sobre el salario tenemos que mencionar a Anne Roberts Jacques Turgot quien en Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza (Turgot y Baptista, 1991), afirmaba que la competencia entre trabajadores disminuye el salario a un nivel mínimo de subsistencia. Pero va más allá al afirmar que son sólo los agricultores los que producen un excedente que sirve para alimentar a la población y generar la materia prima necesaria para las demás actividades de la economía.

Por su parte David Ricardo en su obra Principios de Economía Política y Tributación (Ricardo, 1985), señala que el alza y baja del salario obedece a dos razones: la oferta y la demanda de mano de obra y al precio de los bienes que el obrero adquiere con su salario. A la cantidad mínima que requiere un trabajador para adquirir los bienes y servicios necesarios para su supervivencia Ricardo le llama salario natural, sin embargo, en épocas o situaciones en las que el trabajo como factor de producción es más demandado los salarios pueden subir de acuerdo a las leyes de la oferta y la demanda. Mientras que el incremento de la población hace que los salarios naturales aumenten debido a la dificultad para alimentar a más población, los avances técnicos en la agricultura y en otras áreas que disminuyen el costo de la vida lo hacen bajar. Pero para Ricardo a largo plazo el trabajador sólo termina recibiendo un salario natural. En las épocas de bonanza económica los salarios nominales tienden a subir y el trabajador puede tener más familia y alimentarla y educarla, pero ese aumento de población hace que el costo de la vida se incremente y los salarios nominales se reduzcan hasta el nivel de salario natural y los trabajadores quedan en la miseria, esta miseria hace que la clase trabajadora se reduzca y se repita el ciclo. Esta ley es conocida como la Ley de Hierro de los Salarios (Ricardo, 1985).

Fue John Bates Clark quien introdujo a la teoría económica la teoría de la productividad marginal, aunque la teoría marginal ya se había aplicado en el factor tierra, fue la primera vez que se aplicó para los factores productivos trabajo y capital (Brue y Grant, 2009). En esta teoría se utilizan los rendimientos marginales decrecientes, en donde un factor variable, ve como decrece su aportación en la producción en la medida en que va aumentando. Esto, no es porque el factor conforme se agregue sea de menor calidad, sino por la sobreutilización que se da del factor fijo. El ejemplo clásico es que si el factor trabajo es el variable y el capital el fijo, llega un momento en que hay demasiados trabajadores para una determinada cantidad de máquinas, al grado que tendrían que hacer fila para poder utilizarlas, reduciendo así su producto marginal. Si fuera a la inversa y fuera el capital el variable, entonces habría un momento en que serían demasiadas máquinas para unos cuantos trabajadores y estarían subutilizadas. De lo anterior podemos concluir que hay un índice para el pago del salario que consiste en la productividad marginal del último trabajador, esto debido a que todos los trabajadores son homogéneos para el modelo. Hay que hacer la aclaración que este modelo sirve para explicar la demanda de trabajo del lado de la demanda, sin embargo, falta el lado de la oferta.

El economista inglés John Meynard Keynes en su obra Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero (Keynes, 2014), publicada por primera vez en 1936, observa que una reducción del salario podría afectar a la economía al reducir el poder de compra de los trabajadores, caso contrario a la idea clásica de que la reducción del salario haría aumentar la producción en la economía.

En economía el salario no está exento de las leyes de la oferta y la demanda, por lo que varía de acuerdo a la oferta y demanda que se tenga de él. De acuerdo a Mankiw (2012) esa sería la primera explicación sobre las diferencias salariales entre un beisbolista de las grandes ligas y un obrero de una empresa. El obrero ofrece su trabajo poco calificado y hay muchas otras personas que pueden ofertarlo, por lo cual su precio es bajo, mientras que un talentoso beisbolista profesional ofrece habilidades que solo unos cuantos tienen en similares condiciones.

No se debe de pasar por alto el hecho de que la demanda de trabajo es una demanda derivada, porque el trabajo no se demanda como un bien en sí, sino que éste forma parte de los insumos necesarios para la producción de bienes y servicios finales que demanda la economía (Mankiw, 2012).

El salario mínimo plantea algunas cuestiones interesantes para la economía, nos informan Pindyck y Rubinfeld (2009), ya que el incremento del salario mínimo puede ocasionar que los trabajadores menos calificados y adolescentes que empiezan a trabajar se vean desempleados debido a que las empresas considerarían que con un salario mínimo mayor sería imposible pagarles porque aumentaría el costo de sus trabajos de baja productividad laboral, por el otro lado aquellos trabajadores que reciben este aumento salarial verían mejoradas sus condiciones de vida. Así que la disyuntiva es que por un lado el aumento del salario mínimo generaría mejoras en la calidad de vida de los trabajadores que reciben el aumento, pero por el otro generaría mayor desempleo entre los trabajadores menos capacitados y entre los adolescentes que buscan un primer trabajo.

De acuerdo a Pindyck y Rubinfeld (2009), así como existe en el mercado de bienes y servicios el poder monopólico, que aplican algunos participantes al poder vender o comprar todo lo ofertado o demandado, también en el mercado de factores de la producción se da este fenómeno. Es el caso del factor trabajo cuando hay un sindicato, este puede ejercer poder monopólico para aumentar el precio del trabajo (el salario).

Si bien el sindicato puede hacer que el salario de sus afiliados suba, esto reducirá la cantidad de trabajadores que la empresa puede contratar, así que esta disyuntiva la soluciona el sindicato determinando si lo que prefiere es una mayor cantidad de trabajadores laborando o que estos tengan un salario mayor (Pindyck y Rubinfeld, 2009).

De acuerdo a Pindyck y Rubinfeld (2009), cuando el trabajo es competitivo toda persona que desea trabajar consigue trabajo, ya que se le podría pagar de acuerdo a su producto marginal, es decir, a lo que aportaría dentro de la empresa con su trabajo. Aunque las personas busquen trabajo exhaustivamente, incluso aceptarían que se les pagara menos que los trabajadores que ya tienen trabajo, pero esto no ocurre, la explicación de esto, dejando a un lado las cuestiones de la legislación laboral de cada país es la teoría de los salarios de eficiencia.

Pindyck y Rubinfeld (2009) comentan en su libro Microeconomía, que la productividad del trabajo depende también del salario, entre más alto el salario, más alta la eficiencia. Esto se explicaría fácilmente en los países en vías de desarrollo, en donde un trabajador con un mayor sueldo podría alimentarse mejor y recibir mejor

atención médica, mientras que los de menores ingresos sufren de desnutrición y son más propensos a las enfermedades.

Es indudable que es caro y difícil vigilar siempre a los trabajadores para que den su mejor esfuerzo en el trabajo, por lo tanto, las empresas tienen información imperfecta de la productividad de sus trabajadores (Pindyck y Rubinfeld, 2009). Esto se explica y se le da respuesta mediante el modelo de los trabajadores que no se esfuerzan, este supone que los mercados de trabajo son perfectamente competitivos, esto quiere decir que todos los trabajadores tienen la misma productividad y ganan lo mismo. Una vez contratado pueden trabajar con mucho esfuerzo o aflojar el ritmo de trabajo, pero como no sabemos (en el modelo) quienes están reduciendo su competitividad no podemos despedirlos. Este modelo nos dice que la empresa paga a sus trabajadores un salario en el que los mercados se vacían (es decir, un salario lo suficientemente alto para que todos quieran trabajar, pero lo suficientemente bajo para que la empresa pueda pagarlo). Ese salario de equilibrio implica que en caso de ser descubiertos en su baja productividad podrían ser despedidos, pero encontrarían rápidamente un nuevo empleo con ese mismo salario. Algo similar ocurre a este modelo ocurre en la industria maquiladora de Mexicali y en general en las de Baja California en donde el salario similar de todas las empresas de este tipo y la baja calificación técnica requerida a nivel obrero hace que los obreros cambien fácilmente de trabajo si se aburren de alguno o reciben alguna pequeña compensación extra (Carrillo, 2014).

Siguiendo el modelo de los trabajadores que no se esfuerzan (Pindyck y Rubinfeld, 2009), una amenaza de despido no hace que los trabajadores sean más productivos porque, como se ha mencionado, podrían conseguir otro trabajo con un salario similar fácilmente, para animarlos a ser más productivos la empresa debe ofrecerles un salario más alto. Con el salario más alto, los trabajadores despedidos por no esforzarse verían reducidos sus ingresos al conseguir otro trabajo que no cuente con esos incentivos económicos. El salario con el cual no hay personas que no se esfuerzen se le llama salario de eficiencia. Si la diferencia salarial entre el salario para los que se esfuerzan y para los que no es lo suficientemente grande no habrá quienes no se esfuerzen, porque todos estarán incentivados para trabajar más.

Por último, surge la duda sobre si todas las empresas ofrecen salarios por encima del salario de equilibrio porque todas quieren trabajadores que se esfuerzen eso haría que los salarios fueran iguales y volvería la baja productividad ya que podrían conseguir otro empleo con incentivos para esforzarse. La respuesta es no, porque debido a este incentivo la demanda de trabajo sería menor y habría una tasa de desempleo lo cual haría que aquel que sea despedido pase un tiempo sin trabajo, lo cual originaría un costo al trabajador holgazán (Pindyck y Rubinfeld, 2009).

Situación similar a esta teoría del salario de eficiencia muestra Varian (2016), al mencionar que el trabajo asalariado tiene el problema, originado por la información asimétrica de que obliga a observar la cantidad de trabajo realizado por el trabajador durante las horas que está en la empresa, en vez de observar y pagar directamente la

cantidad de trabajo que realiza y realizarle un pago por el mismo. El trabajo asalariado dificulta la puesta en marcha de incentivos económicos ordinarios.

De acuerdo al libro de Microeconomía Pindyck y Rubinfeld (2009), un ejemplo de la teoría de los salarios de eficiencia lo encontramos en el caso de Ford Motor Company, que al pasar al modelo de producción en serie y poder contratar a trabajadores poco especializados empezó a sufrir altas tasas de rotación de personal y poca productividad de sus trabajadores. La solución para este problema fue la implementación de un salario de eficiencia aumentándolo para los trabajadores de Ford a 5 dólares, cuando en ese entonces lo común para puestos de trabajo similares era de 2 a 3 dólares. La intención de esta medida no era altruista, sino aumentar la productividad, cosa que se logró al reducirse la rotación de personal, los despidos, aumentar la calidad en el trabajo, la lealtad a la empresa y la productividad.

Para Dornbusch et al. (2014), en la teoría neoclásica los salarios se ajustan de inmediato para que la producción encuentre siempre el nivel de pleno empleo, pero en la realidad no siempre se encuentra ese nivel de pleno empleo y los salarios se ajustan lentamente en respuesta a las variaciones de desempleo. Esto si lo vemos como la oferta agregada de empleo en donde los salarios se ajustan lentamente como respuesta de las variaciones del desempleo, esto debido a que el salario nominal se ajusta lentamente en respuesta a los desplazamientos de la demanda. Los salarios son rígidos en comparación con el mercado de bienes y servicios porque su ajuste es lento cuando varían lentamente con el paso del tiempo, en lugar de ser flexibles lo que garantizaría el pleno empleo en todo momento. Esto lo podemos ver en la realidad toda

vez que los salarios se ajustan cada vez que se renegocian los contratos de trabajo y en el caso del salario mínimo por lo regular la Comisión Nacional de Salarios Mínimos hace el ajuste una vez al año.

En palabras de los autores Dornbusch et al. (2014), la rigidez de los salarios se debe a que la relación entre las empresas y los trabajadores es a largo plazo, la mayoría de los trabajadores busca seguir en su empleo un largo periodo de tiempo. La renegociación salarial tiene costes, lo cual hace que se realice en largos periodos de tiempo. Los salarios suelen fijarse en términos nominales en las economías que presentan bajas tasas de inflación. A esto hay que agregar que los salarios de todos los trabajadores no se negocian al mismo tiempo, sino que por lo regular se hace de manera escalonada.

En el libro Macroeconomía de Belzunegui et al. (1992), se expresa mediante una ecuación de demanda del trabajo que el salario, además de depender del salario del periodo anterior, está en función de los excesos de demanda o de oferta en el mercado de trabajo, por lo cual agrega la variable del paro friccional o natural que representa a los trabajadores que están desempleados porque los agentes económicos no tienen información perfecta del mercado de trabajo o porque están en tránsito entre un empleo y otro. Agrega que mientras que algunas personas entran y salen de una empresa a otra, las mismas empresas están en crecimiento o en problemas y toman o expulsan trabajadores por esta razón. Cabe recordar que el proceso de ingresar a un trabajo nuevo toma algo de tiempo y eso genera el paro friccional.

En la década de los años sesenta Milton Friedman y Edmund Phelps desarrollaron modelos en los que mostraron que cuando los salarios se incrementan los trabajadores erróneamente creen que su salario real ha subido, cuando en realidad ha subido sólo nominalmente, por lo que están dispuestos a trabajar más, esto significa que a corto plazo las subidas de los salarios nominales van acompañadas de un aumento del nivel de producción y de una reducción del desempleo hasta que los trabajadores se dan cuenta de su error. En estos modelos el ajuste lento de los salarios se debe a que los asalariados tienen una información imperfecta de los precios en la economía, (Dornbusch et al., 2014).

El economista inglés Alban William Phillips en el año de 1958 publicó un estudio sobre la conducta del salario en el Reino Unido durante los años de 1861 a 1957 y el principal resultado es que hay una relación inversa entre la tasa de desempleo y la tasa de aumento de los salarios monetarios, es decir, existe una disyuntiva entre la inflación de los salarios y el desempleo. Esto quiere decir que entre más desempleo exista, menor será la inflación de los salarios (Dornbusch et al., 2014).

Como señalan Dornbusch et al. (2014), la curva de Phillips rápidamente se transformó en una pieza fundamental de la política macroeconómica de los países al indicar que quienes manejan la política económica de los países podían elegir entre inflación y desempleo para sus respectivos países. No obstante, la teoría nos enseña que esta relación sólo funciona en el corto plazo.

Mankiw en su libro Principios de Economía (2012), explica que uno de los principios de los individuos racionales es que piensan en términos marginales y que el

trabajo que produce el empleado es marginal, el patrón tiene incentivos para contratar a un número de trabajadores que le reditúen un producto por su trabajo superior al salario que les paga. Una vez que el posible aumento de la producción extra generada por un trabajador es inferior al salario que hay que pagarle, deberá dejarse de contratar trabajadores adicionales. Una característica entonces de la función de producción de una empresa es que conforme aumenta la cantidad de insumos se vuelve más plana. Esto es debido a que los insumos, incluido el trabajo tiene rendimientos marginales decrecientes. Esto se explica fácilmente si pensamos en la cocina de un restaurante, en donde al contratar al primer cocinero, este tendrá una alta productividad al tener toda la cocina e insumos necesarios para él sólo, un segundo y tercer cocinero también aportarán un buen producto marginal, pero en la medida en que haya más cocineros empezarán a estorbarse dentro de la cocina y a contribuir en menor medida a la producción.

De acuerdo al análisis marginal las empresas para maximizar sus beneficios fijarán sus precios y su producción en el punto en el que el costo marginal iguale al ingreso marginal, igual pasa para la contratación de personal en donde se contratarán tantos trabajadores sean necesarios hasta que el costo de contratar al último trabajador sea igual al incremento de los ingresos producidos por el trabajo que proporciona éste (Thaler, 2016).

Pero en los años cuarenta surgió un debate en la *American Economic Review* sobre el tema y su aplicación en la realidad, fue así que el maestro de economía de Princeton, Richard Lester, (Lester, 1946), entrevistó a propietarios de empresas

manufactureras para pedirles que explicaran sus procesos de decisión para determinar cuánto tenían que producir y cuántos trabajadores deberían de contratar y el resultado fue sorprendente: ninguno de ellos hacía algo parecido al cálculo de igualdad de márgenes y no pensaban en el efecto que los cambios de precio de sus productos o el cambio en los salarios de trabajadores podían tener en la producción (Lester, 1946). De hecho, según Thaler (2016), no dio la impresión de que fuesen conscientes de que las modificaciones de los salarios podrían afectar la contratación de personal o la producción. En su lugar la estrategia se trataba más de vender cuanto podían incrementando o reduciendo su fuerza laboral para ajustarse al nivel de demanda.

Lester (1946), fue refutado por los defensores de la teoría de los márgenes alegando que los gerentes de empresa no tienen que saber todas las leyes de la economía para actuar, sino que lo hacen por intuición y esa intuición los lleva a actuar acorde con lo planteado por la teoría económica. El connotado economista Milton Friedman puso el ejemplo a un jugador de billar, el cual sin conocer a detalle las fórmulas matemáticas que regulan las trayectorias, impactos y velocidad de las bolas en una mesa de billar, este puede intuir las trayectorias y hacer las jugadas necesarias para ganar (Lester, 1946).

Una manera en que puede aumentar los salarios es a través del desplazamiento de la curva de demanda de trabajo, un incremento en el precio del bien que se obtiene con el trabajo hace que se incremente la demanda de trabajo, ya que el valor del producto marginal obtenido es mayor y esto hará que se puedan contratar más

trabajadores para aumentar la producción hasta que se iguallen una vez más el valor del producto marginal y el precio del trabajo (Mankiw, 2012).

Mankiw en su libro Principios de Economía (2012) agrega otras dos razones para ese desplazamiento: una de ellas es el aumento de tecnología, ya que a mayor tecnología la producción por trabajador aumenta ocasionando que se demanden más trabajadores para aprovechar dicho incremento, sin embargo, es posible en algunos casos que el aumento de tecnología reduzca la demanda de trabajo, tal es el caso en la industria automotriz en donde los brazos robóticos que automatizaron áreas de la línea de producción desplazaron el trabajo humano. El otro factor es el precio de los otros insumos de la producción, por ejemplo, si el precio de la energía eléctrica disminuye eso permitirá que el producto marginal aumente y por consiguiente la demanda de trabajo.

El proceso de industrialización que se extendió durante la edad media y hasta el siglo XX en occidente hizo que las naciones industrializadas vieran una caída de la mano de obra empleada en la agricultura en favor de las actividades secundarias (Cameron y Neal, 2016). Esta tendencia también fue similar en lo que respecta a la renta proveniente de dichas actividades económicas. Este cambio estructural de la economía de pasar del sector primario al secundario generó un incremento en el ingreso, un aumento de la demanda y un incremento de la productividad del trabajador, al ocuparse menos trabajadores para producir una cantidad mayor de ingreso mediante productos industrializados. De acuerdo a la Ley de Engel el aumento del ingreso no representa un incremento del gasto en alimentos en la misma proporción, sino que se

incrementa el gasto en productos que podrían ser considerados de lujo o en ocio (Cameron y Neal, 2016).

Los precios hedónicos son aquellos que toman en cuenta la suma de las características implícitas del producto, se utilizan sobre todo en la economía ambiental y de acuerdo a Azqueta (2007), estos también pueden aplicarse para el precio del trabajo, es decir, para los salarios. Entonces podemos decir que el salario de equilibrio de un puesto de trabajo está también en función de todas las características que tiene el trabajo (es decir, el trabajador).

Entre las características que se pueden señalar del trabajo (o el trabajador) se encuentran los requerimientos del capital humano como pueden ser el nivel de estudios y la experiencia laboral, también influyen las características del entorno como el tamaño de la ciudad, el atractivo del trabajo, las características sindicales como su presencia, tamaño y poder de negociación, agréguese variables tales como la temperatura, la salubridad y sobre todo el riesgo de trabajo.

1.1 El salario desde la teoría marxista

Desde el Manifiesto del Partido Comunista (Marx y Engels, 2012) expresan la idea de la pérdida de la independencia del trabajo debido a la maquinaria y a la división del trabajo, esto lo convierte en una pieza más de la maquinaria de la producción con un trabajo cada vez más monótono y sin importancia, reduciendo cada vez más al obrero y así los desembolsos para el pago de este trabajo son cada vez menores. Sólo lo necesario para su manutención y la propagación de la especie. Además de

concordar en eso con los salarios naturales de la teoría clásica mencionan en el Manifiesto del Partido Comunista que entre más aborrecible se vuelve el trabajo, al hacerse más monótono y sencillo más barato es. Aquí también se concuerda en que el trabajo es una mercancía más y su sencillez hace que se pague cada vez menos por él.

Marx y Engels (2012), señalan que una vez que recibe el trabajador el paupérrimo sueldo de manos del capitalista se lanzan sobre él los demás miembros de la burguesía, el casero, el prestamista, etc. aumentando así su miseria. Pero esto no es todo, cada vez más se van reduciendo las clases medias transformadas en clases proletarias por los bajos salarios y la creciente competencia entre burgueses generan crisis económicas que se traducen, para el trabajador, en reducciones en su salario. El perfeccionamiento cada vez mayor de la maquinaria, va en detrimento del trabajador, lo cual origina choques de clases.

Reiteran Marx y Engels que el precio medio del trabajo asalariado es “el *minimum* de salario” ósea la suma de los medios de subsistencia necesarios para conservar la vida del obrero. Lo que significa que el obrero mediante su actividad sólo tiene para mantener su escueta existencia y aunque obviamente ni Marx ni Engels se oponen a que el obrero obtenga lo mínimo para su existencia, si hacen hincapié en que esta tendencia hace que el trabajador no tenga beneficios netos por el trabajo que está haciendo y sólo contribuye a aumentar las ganancias de los capitalistas (Marx y Engels, 2012).

El salario, desde la óptica de Marx, se basa en la ley del valor (Marx, 2017). Pero cuestiona cómo se determina ese valor, asume que si el valor de la producción en la jornada laboral del trabajador es de 10 chelines³, el salario debería de ser de 10 chelines, sin embargo, eso no es así y el salario del trabajador es de 5 chelines, por lo que equivale a la mitad del valor de su jornada laboral, pero él tiene que trabajar la jornada completa, de ahí que los 5 chelines restantes son un plusvalor que el trabajador está cediendo al capitalista el cual se apropia del mismo para aumentar su capital.

Otra aportación importante sobre los salarios de Marx es el ejército industrial de reserva (Marx, 2017). Dentro del sistema económico capitalista, mientras el trabajador, dueño únicamente de su fuerza de trabajo, la vende al capitalista, este le retribuye mediante un salario y quedándose con el plusvalor que representa el diferencial entre el salario y el valor de la producción generada por el trabajador durante la jornada laboral. Este plusvalor extra que obtiene el dueño de los medios de producción lo reinvierte en más maquinaria que hará que se necesiten menos obreros para la producción. Los trabajadores no contratados o despedidos por el aumento de la maquinaria se convertirán en un ejército industrial de reserva que presionará los salarios a la baja, toda vez que ellos estarán dispuestos a hacer el trabajo de los empleados por un salario menor.

³ Antigua moneda inglesa, vigésima parte de la libra esterlina (Real Academia Española, 2023)

1.3 El Salario desde la perspectiva sociológica

El salario es de vital importancia para la sociología, toda vez que ayuda a definir una de las bases de nuestra sociedad: la familia. La familia tradicional es un grupo numeroso de personas, generalmente con un lazo consanguíneo, que abarca a varias generaciones, cuya principal función es la educación de los que la integran y en donde existe un jefe, tal vez el abuelo o persona de mayor edad, en la familia industrial el grupo no es tan numeroso y los integrantes dependen del salario del jefe familiar o de varios de sus miembros, los cuales tienen que salir a desempeñar sus actividades fuera del núcleo familiar, generalmente como obreros. De ahí que la familia moderna se haya reducido en número y tenga que recurrir a lugares públicos para cumplir con sus funciones (ejemplo, la escuela y el centro de trabajo). Por diferente que sea la familia sigue teniendo posiciones que ocupa cada miembro que la integra y en este escalafón es importante quien o quienes llevan pan a la mesa, esto es, que reciben un salario (Coliaza, 2012).

El salario también es un instrumento de la discriminación hacia la mujer, ya que en algunos países, incluso desarrollados el salario de una mujer es menos de las tres cuartas partes del salario de un hombre y aunque se han derribado muchas y las mujeres han demostrado que pueden los trabajos que eran antes considerados sólo para hombres, salarialmente no siempre ha llegado esta igualdad (Coliaza, 2012).

Pero sin duda el aspecto más destacado del salario es que puede determinar la clase social a la que pertenecen las personas en la sociedad (Coliaza, 2012). El autor señala que: “Una clase social se puede definir como un estrato de personas de similar

posición en el continuum del status social” (Coliaza, 2012 p. 140). Este estatus social está determinado principalmente por el nivel de ingreso, al grado que Aristóteles fue uno de los primeros en identificar clases sociales, señaló tres: Los muy ricos, los muy pobres y los que se encontraban en medio. Adam Smith hizo la división entre aquellos que vivían de su salario, de sus rentas y aquellos que vivían de las ganancias del comercio. Karl Marx señaló dos: trabajadores asalariados y capitalistas y fue quien más importancia le dio a las clases sociales en sus teorías al afirmar que en la sociedad la lucha entre clases siempre está presente (Coliaza, 2012).

Comentario similar hecho por Giddens (2010), en su libro Sociología, en dónde menciona que entre las bases fundamentales de las diferencias de clases se encuentran las diferencias salariales y las condiciones laborales, las cuales afectan a individuos que se encuentran en una categoría laboral específica. Pero para definir una diferencia de clase va más allá y menciona que la propiedad de la riqueza y la ocupación son las bases de esta diferencia de clases. En las sociedades occidentales hay clase alta, con ricos, empresarios, industriales, directivos, que tienen como común denominador la posesión de los recursos productivos, una clase media que comprende a los profesionistas y a trabajadores de cuello blanco y debajo de la pirámide la clase obrera y los campesinos, los cuales, dicho sea de paso, son los que predominan todavía en el tercer mundo.

Entonces, entendemos a la clase obrera como aquellos que tienen trabajos manuales, en ella también hay divisiones, en parte por el grado de cualificación. En la parte alta de la clase obrera se encuentran los trabajadores más calificados, los cuales

también son llamados por algunos como “aristocracia laboral”, tienen puestos de trabajo más estables y sueldos superiores a la media de los trabajadores manuales. En la parte baja de esta clase se encuentran los trabajadores poco calificados o que tienen labores para las cuales no se necesita mucho aprendizaje, tienen salarios bajos y la rotación laboral es la constante. Entre los obreros también hay división por tiempo trabajado, entre los que trabajan tiempo parcial o tiempo completo. Otro aspecto a considerar es si cuentan con protección sindical, ya que por lo regular los obreros inferiores están fuera de estas organizaciones (Giddens, 2010).

Esto es similar por tiempo: con horario parcial o completo y por el grado de seguridad en mantener su empleo que tienen los trabajadores. Para Giddens (2010), hay áreas económicas centrales y periféricas, en las centrales hay horarios completos, ganancias altas y seguridad en el empleo. La periferia ofrece trabajos inseguros, es decir, pueden perder el trabajo fácilmente, bajos salarios y jornadas de tiempos parciales. En las áreas económicas centrales hay trabajo cualificado y un porcentaje de trabajadores semicualificados y no cualificados de raza blanca. Los sindicatos tienen más presencia en estas áreas económicas. Los sindicatos no tienen mucha presencia en las periferias económicas.

En Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo, el parte-aguas en América Latina para el trabajo ocurrió en 1982, cuando se conjugaron los cambios del modelo económico que prevalecía en la región y las relaciones laborales entre los sindicatos y las fuerzas políticas que había en la región, de hecho, muchas de esas regiones cambiaron de grupos de dirigentes o de ideologías de sus dirigentes (De la

Garza, 2003). Antes de ese año (1982) no había en Latinoamérica una sociología industrial, por lo que no se vivió la ruptura entre la sociología industrial y la sociología del trabajo que, si ocurrió en países desarrollados, especialmente en Francia, mientras que en Latinoamérica pasamos de estudios de movimientos obreros, que predominaban antes de esa época a estudios que más tienen que ver con aspectos laborales. Lo cual significa que para América Latina lo que predomina son estudios que hablan de conceptos económicos, políticos y de trabajo. Los trabajos que se supone tienen que ver con la sociología del trabajo, se basan principalmente en las relaciones industriales, las relaciones de producción, el mercado de trabajo, los sindicatos y empresarios, el sistema político y el estado y tienen que ver mucho con los nuevos estudios de la revolución tecnológica y el toyotismo⁴.

Siguiendo a De la Garza (2003), los estudios de sociología laboral se basan en temas como la flexibilidad del trabajo, sindicato y restructuración productiva, mercados de trabajo, cultura obrera, estrategias empresariales de modernización, encadenamientos productivos y educación y calificación del trabajo. Por esta razón considera que la sociología del trabajo es una ciencia joven en la que busca un enfoque en las que las polémicas actuales de negación de la importancia del trabajo no le han afectado. La sociología del trabajo latinoamericana tiene puntos de partida

⁴ El toyotismo fue un sistema de producción aplicado en sus orígenes por la empresa japonesa Toyota. Se basa en el principio «just in time» que significa producir solo lo necesario y en el momento que se requiere (Westreicher, s/f).

teóricos amplios, pero no se queda sólo en la sociología, sino que involucra temas económicos y políticos.

Aunque el concepto de trabajo es central para las ciencias sociales en los siglos XIX y XX, a finales del siglo XX cambia y se cuestiona la centralidad del trabajo en la vida de los trabajadores y la importancia que tiene para la constitución de subjetividades, identidades y acciones colectivas (De la Garza, 2003), parte de reconocer que el trabajo tiene que ver con la necesidad de satisfacer sus necesidades humanas, pero el significado del trabajo ha cambiado históricamente. En la antigüedad, griegos y romanos consideraban que el trabajo era una desgracia destinada a aquellos no nobles, situación que continúa en el cristianismo al considerar al trabajo como una pena divina. Esto cambia con la reforma luterana y más aún con la revolución industrial y auge de la clase media. Por otro lado, está la visión objetivista del trabajo, en la cual el trabajo es el medio de creación de riqueza sin importar como sea valorado por la sociedad.

Durante el periodo de la teoría clásica el trabajo era pieza central en la creación del valor (De la Garza, 2003), También Marx lo ve de esta manera, pero agrega algo que nos interesa, además de ser el único generador de valor menciona que es la ganancia del capitalista no pagado al trabajador y el pago que se le da a este, es decir, su salario, no corresponde a la generación de valor que produce. Un cambio paradigmático ocurre dentro del marginalismo económico, en donde se pone el acento en la utilidad de la mercancía, con lo que el precio del trabajo se vuelve un asunto de oferta y demanda, por otro lado, el individualismo metodológico aísla este enfoque

económico de las demás ciencias sociales. De manera importante se encuentra la explicación marginalista de que el equilibrio de los salarios sería igual al precio del trabajo e iguales al producto marginal del trabajador, lo que quiere decir que los trabajadores son retribuidos de acuerdo a su producción y en este enfoque no hay lugar para la explotación. La pérdida de importancia del trabajo como tema central en la teoría económica se recrudece con el neoliberalismo, el cual sitúa al mercado como el centro de la teoría económica, situación que no es distinta para las relaciones laborales. Un concepto de vital importancia para este enfoque que sitúa al mercado al centro de la sociología del trabajo es la flexibilización, porque es con la entrada y salida de los trabajadores de las empresas, dependiendo del salario en función del desempeño ayuda a la resolución de disputas, de la seguridad social, las leyes laborales y los pactos corporativos.

Ya para los años noventa, el obrero tiene que abrir paso a un nuevo actor dentro de la sociología del trabajo, este es manager o el empresario que logra el éxito de la empresa. En el otro extremo de los actores, en esta etapa de la posmodernidad se encuentran los decepcionados del trabajo y los trabajadores, la clase obrera ya no es el elemento transformador (De la Garza, 2003). Existe tanta diversificación de niveles salariales, calificaciones, contenido de trabajo, seguridad, estatus, cargas y formas de comunicación que la gran segmentación del mercado de trabajo resta importancia a los trabajadores como grupo. Ha esto hay que agregar a la producción de pequeños empresarios y la tercerización de las economías. Mientras que esta flexibilidad ha sido ventajosa para unos pocos, la mayoría de los trabajadores ha enfrentado una pérdida

de seguridades y reducción de salarios y prestaciones. Los sindicatos han perdido fuerza con ella y con la transformación del Estado y la economía.

El debate sobre el salario mínimo empieza en muchos países de América Latina al cuestionarse de la efectividad de éste y la conveniencia de crear esquemas que ayuden a los desempleados, en vez de eso se receta la flexibilización laboral, los recortes de la protección contra los despidos y sobre todo se busca reducir la negociación colectiva (Marshall, 2003).

De acuerdo a Marshall (2003) este viraje en la política laboral aumentó con la competencia internacional que sufrió la región en los años noventa y su integración a la economía mundial, lo que generó cambios en la legislación laboral en varios países. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercosur fueron detonadores de esta polémica ya que el comercio entre países con economías desiguales hizo relevante el uso de la mano de obra barata para competir internacionalmente al ofrecer costos de producción más bajos. Sin embargo, este esquema de competencia internacional puede llevar a un círculo vicioso de bajos costos laborales, baja productividad, bajos niveles de ingreso y pobre desempeño económico. Ante esta perspectiva el gobierno tiene como herramienta para influir en el mercado del trabajo a la legislación laboral, pero ante mayor legislación más se incrementa el costo del factor trabajo, por lo que los empleadores tienen incentivos para tratar de evitar dichas legislaciones, incluso de manera ilegal, por lo que si no existe una adecuada supervisión al cumplimiento de las leyes laborales éstas pueden evitarse mediante esquemas de trabajadores independientes o violando la ley, pero

más importante para el debate, este exceso de regulación puede impedir la creación de nuevos empleos y el aumento de la economía informal. Es ahí donde se gesta un punto principal del debate, hasta dónde se debe de proteger al trabajador y hasta dónde se establecen las condiciones para la competencia en el comercio internacional.

El salario mínimo, punto importante en esta investigación, generaría un piso artificial en la estructura salarial en los mercados laborales latinoamericanos, lo cual desestimularía la creación de empleos y generaría más pobreza que la que busca evitar (Marshall, 2003). Resumiendo, para los críticos de la legislación laboral, esta genera desempleo e incentiva el empleo informal y la segmentación de la fuerza de trabajo. Históricamente, el establecer un salario mínimo era una manera de evitar la explotación y proteger al trabajador a un nivel tan básico como permitirle su supervivencia y reproducción, de esta manera se ponía un límite al lado de la demanda como la que fijaba el precio del factor trabajo. Esta percepción ha cambiado porque los gobiernos han utilizado el salario mínimo como una herramienta para combatir la pobreza y en muchos países de América Latina se ha utilizado como unidad de medida para cuestiones tan diversas como indemnizaciones, multas, jubilaciones, créditos, etc. Otra función que viene desempeñando el salario mínimo es que sirve para fijar el resto de los salarios. Aunque tenga todas estas funciones, el salario mínimo no pierde su función principal, que es regular el mercado de trabajo. Otra discusión relativa al salario mínimo es su efecto como incentivo de trabajo en lugares como Estados Unidos, en donde si éste sobrepasa a los beneficios sociales como el desempleo o las ayudas de gobierno, se incentivará la búsqueda de empleo. Cabe recordar que en Estados Unidos la percepción del salario mínimo es distinta, en aquel país se considera que quienes

principalmente lo ganan, no son trabajadores pobres desprotegidos, sino jóvenes de clases medias o altas que consiguen un empleo para complementar su ingreso de estudiantes y al subir el salario mínimo, se inhibe la contratación de este tipo de trabajadores. Volviendo a América Latina, mientras que algunos dicen que el salario mínimo no ayuda a los trabajadores de la economía informal, otros afirman que los ayuda al establecer un efecto multiplicador que beneficia las ventas del sector informal. Por lo que se concluye que el salario mínimo de acuerdo a la ortodoxia económica es perjudicial para los trabajadores en general, pero algunos investigadores, como Marshall (2003) sostienen que el tema debe ser investigado más a fondo en Latinoamérica.

En México la sociología del trabajo centra sus estudios en los procesos de reorganización productiva ante los efectos del cambio generado por la liberalización del mercado y la negociación colectiva de los trabajadores. Sobre todo en la industria maquiladora y otros sectores clave (Belmont y Maza-Díaz, 2021).

La aplicación de políticas monetarias que permitieron el manejo de los grandes indicadores macroeconómicos, no hubiera sido posible sin la contención salarial, la cual también permitió promover la apertura económica y el impulso de la industria maquiladora, la instalación de este tipo de industria en el país tiene que ver con la desindustrialización de los países del norte y la mundialización económica, lo que hizo que las investigaciones de la sociología del trabajo se basaran en la reestructuración de los modos de producción y en la transformación de la clase obrera a partir de teorías de los actores sociales y movimientos sociales (Belmont y Maza-Díaz, 2021). Los cambios

surgen en la crisis de las teorías de la dependencia y el modelo desarrollista, con un Estado concebido como actor clave de la industrialización con el modelo de sustitución de importaciones. El Estado interventor cae en crisis y se da un pesimismo en los investigadores del obrero como instrumento del cambio. Ya para los años noventa los conceptos de justicia social y protección del sector obrero, campesino y popular son menos señalados y surge la figura del ciudadano y de una sociedad moderna, abierta y democrática como válvula de escape a la tensión creada por la adopción del dogma neoliberal.

En lo que se refiere a las organizaciones sindicales, Belmont y Maza-Díaz (2021), nos dicen que en México la flexibilización de los procesos productivos y del mercado de trabajo reacomodó al corporativismo dominante en el periodo del modelo de sustitución de importaciones y base de la revolución mexicana, en el que se buscaba el control social a través de este esquema, pero la apertura de los mercados y la flexibilización productiva no van acorde a este sistema. Es así que surgen conceptos como sindicalismo subordinado, sindicalismo regresivo y funcional, pero sobre todo se construyen consensos cómplices entre los dirigentes sindicales, políticos y empresarios para responder a las nuevas exigencias productivas.

1.4 La inflación vinculada al salario

Para Schettino (2003), la inflación tiene dos consecuencias que son importantes para el trabajador asalariado y para las personas en general, por un lado redistribuye la riqueza porque las personas de bajos ingresos se vuelven más pobres porque la mayor parte de su ingreso se utiliza en bienes de consumo y los necesitan para sobrevivir y

cada vez cuestan más, mientras que aquellos que tienen un poder adquisitivo elevado, su proporción del gasto destinada al consumo es menor y poseen bienes de capital que en vez de reducir su valor durante un proceso inflacionario lo aumentan. De esta manera quienes tienen esos bienes se vuelven más ricos y quienes no lo tienen les cuesta más adquirirlo. A eso se suma el hecho de que, si las personas tienen deudas en la moneda de la economía en cuestión, estas deudas se incrementarán en la medida en que aumente la tasa de inflación.

Por otro lado, se vive una distorsión de los precios relativos, principalmente en el mercado de trabajo, porque mientras el precio de los activos se aumenta el precio del trabajo, es decir, los salarios se ven reducidos, ya que como hemos mencionado anteriormente, estos cambian en periodos de tiempo mayores, cuando se dan las negociaciones salariales, mientras que los precios de otros bienes están fluctuando constantemente en el mercado. Esto provoca una disminución en los salarios reales (Schettino, 2003).

En cuanto a los impuestos indirectos, que gravan el consumo es más difícil hacerlos progresivos, es decir, que afecten más a las personas de altos ingresos que a aquellos de bajos impuestos como quienes ganan salario mínimo (Schettino, 2003).

Como explica Schettino, (2003), en Introducción a la Economía para no Economistas, al gravarse el consumo es más difícil identificar claramente los patrones de consumo para cada uno de los objetos que adquieren las personas de diferente nivel de ingresos, mientras que una bicicleta puede ser un artículo de lujo para una persona de nivel de ingresos altos, puede ser un medio de transporte necesario para

alguien de bajos ingresos y al ponerse una tasa impositiva a las bicicletas, si bien se estarían obteniendo recursos de los individuos de altos ingresos, también se estaría castigando a aquellos que por necesidad andan en bicicleta y no como un deporte de élite.

Schettino (2003), nos habla de un impuesto regresivo que grava más a quienes tienen un ingreso menor, este impuesto es la inflación generada por el gobierno cuando pone dinero en circulación más allá del que necesita la economía para su correcto funcionamiento. Al existir la misma cantidad de bienes y haber más dinero en circulación los precios de los productos suben afectado más a quienes tienen menores ingresos.

Díaz (2020), recuerda que uno de los objetivos de la política económica en México es el control de la inflación, porque el aumento de la inflación presenta un crecimiento desmedido ahuyenta la inversión tanto nacional como extranjera y afecta la generación de empleo. Esto sin contar que perjudica el poder adquisitivo, como se ha comentado en este trabajo. Es por eso que el gobierno mexicano busca mantener controlada la inflación, porque se sabe que de esta manera se propiciará una estabilidad de precios, las empresas y las personas podrán hacer una mejor planeación económica y el valor de su dinero se mantendrá en el tiempo. El Banco de México tiene como meta mantener la inflación por niveles del 3% más o menos un punto porcentual.

El salario mínimo nominal ha aumentado en 80.2% del año 2015 al año 2020, pero en términos reales, es decir, quitando la inflación sólo se incrementó en 47.4%, más grave aún es que si se mide contra la inflación de los alimentos el incremento sólo

fue de 42.9%, esto último significa que la inflación afecta más a los sectores más pobres de la población, los cuales dedican mayor parte de su sueldo a la alimentación. Pero más importante es que si tomamos como referencia los inicios de los años ochenta, el salario mínimo que llegó a 123 pesos en 2020 debería ser en realidad de 320 pesos para llegar a la capacidad de compra de ese año (Díaz, 2020).

1.5 Los incrementos salariales ante la Curva de Philips y la crítica de Lucas

La Curva de Philips, desde su publicación, ha sido una de las principales herramientas para entender la macroeconomía (Mendieta y Barbery, 2017). La relación inversa entre la inflación y el desempleo, desde su descubrimiento en forma empírica ha permitido que los economistas puedan hacer predicciones acerca de estas dos variables macroeconómicas que inciden directamente en el bienestar de la población. De la Curva de Philips se deduce otra relación igual de importante: la relación directa entre la inflación y la brecha de la producción, la cual es denominada como la Curva de Philips neo keynesiana y su implicación es que si se aumenta la producción aumenta la inflación.

En principio, para una economía, hay una disyuntiva, la cual consiste en reducir el desempleo o reducir la inflación, de acuerdo a la Curva de Philips la reducción de una de estas variables incrementará la otra (Mendieta y Barbery, 2017). Aún más, un incremento de la inflación, es decir, un incremento del nivel general de precios, hará que los trabajadores exijan mayores sueldos, que de concederse hará que se contrate menos personal aumentando el desempleo. Existe pues, una relación entre la oferta

monetaria (inflación) y el empleo. Así que una política monetaria orientada al control de la inflación también impedirá el incremento de los salarios.

Sin embargo, en la década de 1970 el economista Robert Lucas hace una crítica a la teoría económica imperante en la que considera que las expectativas de los agentes económicos reducen o eliminan los efectos de las políticas económicas al ajustarse a ellas con la información disponible que tienen haciéndolas poco relevantes a largo plazo (Franco, 2016).

1.6. El poder adquisitivo desde un enfoque económico y social

De acuerdo al estudio realizado por Martínez-Licerio et al. (2019), sobre la precariedad laboral en México y la pobreza, estos fenómenos obedecen a la flexibilización laboral, la cual, es “la capacidad de los individuos en la economía y en particular en el mercado de trabajo de renunciar a sus costumbres y de adaptarse a nuevas circunstancias” (Martínez-Licerio et al., 2019, p. 115). Bajo este en México no se crean empleos suficientes y los existentes son mal pagados o con malas condiciones laborales, con la consiguiente afectación de las familias que ven reducido su poder adquisitivo y accesos a servicios básicos necesarios, dándose así pobreza originada por la llamada precariedad laboral. La precariedad laboral tiene cuatro dimensiones (Martínez-Licerio et al., 2019): temporalidad, vulnerabilidad, insuficiencia salarial y desprotección laboral. La dimensión que afecta el poder adquisitivo de los obreros es la insuficiencia salarial, la cual define como niveles salariales por debajo del mínimo necesario para tener alimentación, educación, salud y vivienda. Estas tiene las siguientes causas: baja educación y capacitación, falta de creación de empleo de alto

valor agregado y ciclos de inestabilidad económica y del nivel general de precios. La insuficiencia salarial se da cuando el salario del trabajador es insuficiente para cubrir el costo de la canasta básica y más aún cuando no alcanza ni siquiera para cubrir el costo de la canasta alimentaria. Aunque en muchos de los casos el salario del trabajador cubre el costo de estas canastas individualmente, pero cuando se le suma lo necesario para la pareja y los hijos este salario ya no es suficiente.

De acuerdo a Fuentes y Arroyo (1986), la consecuencia inmediata del deterioro en el nivel de vida originado por la pérdida del poder adquisitivo la podemos encontrar en el empeoramiento de los bienes de la canasta básica que va consumiendo el trabajador. Ante una paulatina pérdida del poder adquisitivo los trabajadores sustituyen los bienes que consumen por otros de menor costo, pero también, de menor calidad. Esta sustitución tiene un alto cuando ya no se puede sustituir y sólo queda el reducir el consumo, cuando se llega a esto, sin duda, ya se encuentra el trabajador en la pobreza. Uno de los bienes más que más rápido sufre estas consecuencias es la vivienda, en donde el trabajador deja de soñar con tener una mejor casa o comprar una y puede que tenga problemas con su arrendador. Después sigue el vestido, en el cual después de usar de menor calidad, no queda más que dejar de comprar en la cantidad necesaria. Cuando ya no se puede reducir en otros artículos se comienza a sustituir alimentos caros como la carne, pollo o pescado por otros de menor precio.

Para Casas *et al.* (2018), es necesaria una revalorización del salario mínimo en México porque ha sufrido una paulatina pérdida del poder adquisitivo durante las últimas cuatro décadas. El tema se vuelve vigente al entrar México al nuevo tratado

comercial con sus vecinos del norte el United States, México, Canadá, Agreement (USMCA), actualización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el que en la mesa de discusión estuvieron presentes los precarios salarios mexicanos. Adicionalmente, para Casas *et al.* (2018), este aumento salarial debe de ir aparejado al fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas de México.

En este capítulo el salario puede ser definido sencillamente como el pago del factor de la producción: trabajo. Gracias a él no sólo tiene el sustento el trabajador, en muchos de los casos toda una familia. Esto genera muchas implicaciones económicas y sociales. Tanto las relaciones económicas como sociales pueden variar si trabaja uno o varios miembros de la familia, si el salario es suficiente para adquirir los satisfactores de las necesidades del trabajador y su familia. El salario es el eje en el cual se dan las relaciones obrero patronales. Desde el punto de vista marxista en el salario se refleja la relación de explotación entre los proletarios y los capitalistas. El capitalista busca pagar sueldos bajos y quedarse con la plusvalía que genera el trabajador. El obrero poco o nada puede hacer porque existe un ejército industrial de reserva que genera una presión a la baja de los salarios, ya que al haber una masa de trabajadores desempleados, estos estarían dispuestos a trabajar por salarios aún más bajos que los que reciben los obreros ocupados.

Si el anterior escenario no fuera suficiente para preocupar a los obreros, la inflación, el aumento generalizado y constante de los precios, afecta su salario. El resto de los precios de la economía pueden fluctuar todos los días debido a las fuerzas del mercado, encareciéndose los productos de la canasta básica necesarios para el

sustento del trabajador, pero los salarios se negocian año con año, así que cuando el trabajador logra un aumento salarial, por lo regular le sirve para cubrir el deterioro que ha sufrido durante el año por la inflación. Pero la inflación no se detiene y cuando la negociación salarial logra subsanar la pérdida del poder adquisitivo durante el año anterior, durante el presente año se seguirá viviendo el proceso inflacionario y la nueva pérdida generada no se aliviará hasta la nueva negociación salarial, por lo que el salario siempre se queda atrás con respecto al incremento de los precios del resto de la economía.

Pero en el sistema de precios imperante en el sistema económico actual determina el precio de este factor, trabajo, como el de cualquier servicio o mercancía: oferta y demanda. El que mucha gente busque trabajo poco o nada calificado, hace que los salarios de los puestos ofertados sean bajos. Como medida de protección, el gobierno mexicano, al igual que muchos otros tiene establecido un salario mínimo para que ningún trabajador sea contratado por menos de este salario. Como hemos visto el salario mínimo era muy bajo por lo cual fue aumentado por decreto al doble en el año 2019. De acuerdo a la teoría económica el subir el salario por decreto y no por las leyes económicas podría ocasionar desempleo o inflación, con la consiguiente pérdida del poder adquisitivo. En parte esto motiva a hacer la presente investigación con la intención, ya que desde el punto de vista económico esta medida no ayudaría a los trabajadores, sino todo lo contrario podría generar una espiral inflacionaria que revertiera el incremento dado por decreto y dañara aún más el poder adquisitivo del trabajador.

1.7 Otros estudios sobre el tema

Como se mencionó en la introducción, un estudio pionero sobre los efectos de los incrementos de salarios mínimos en la generación de empleo y del bienestar fue el estudio realizado por los economistas Card y Krueger (1993), este estudio más de carácter empírico fue sobre el incremento en los salarios mínimos. En él analizan el incremento del salario mínimo que se dio en 1992 en Nueva Jersey, Estados Unidos de 4.25 dólares la hora trabajada a 5.05 dólares la hora mediante un estudio aplicado a restaurantes de comida rápida de Nueva Jersey y el vecino estado de Pensilvania sin encontrar evidencia de que esto incrementara el desempleo, ya que teóricamente el incremento salarial encarecería el costo de la mano de obra porque algunos patrones no estarían dispuestos a pagar un costo más alto por la mano de obra, pero sí aumentó el precio de las comidas que venden estos restaurantes, lo cual quiere decir que el costo del incremento se pasó al consumidor (Card y Krueger, 1993).

En nuestro país existen dos salarios mínimos al momento de este estudio: el salario mínimo para la ZLFN y el salario mínimo para el resto del país. Pero con anterioridad el país estuvo dividido en zonas de salario mínimo como A, B y C. del 23 de noviembre del 2012 y hasta octubre de 2015 existieron dos áreas, teniendo la zona A un salario mínimo un poco más alto que la zona B, lo cual representó un incremento salarial para los asalariados de la zona B al homologarse con la zona A con un salario mínimo mayor por lo que se realizó un estudio del Centro de Estudios para América Latina (CEPAL) en el que se analiza el caso de la homologación de las zonas A y B,. Dicho estudio arrojó que no hubo afectación en el empleo y en los precios por dicha

homologación. Sin embargo, los mismos autores señalaron que los resultados no eran concluyentes debido a que la variación salarial fue muy pequeña y en México existe un rezago muy grande en los salarios mínimos (Campos et al., 2015).

Los salarios bajos en México es un tema que aborda Casas et al. (2018), en donde analiza un periodo que comprende de 1970 a 2018, justo antes del incremento salarial del 100% que motivó nuestro trabajo. En él se aborda la precarización que ha sufrido el salario mínimo en nuestro país y como afecta la relación económica con Estados Unidos y Canadá.

Un estudio que aborda el tema de interés de este trabajo es: “El impacto económico en la industria maquiladora y en la región fronteriza del norte de México debido al alza de 100% del salario mínimo” (Fuentes et al., 2020). En él, usando la matriz insumo producto el autor analiza el impacto del incremento del salario mínimo en los salarios de la IMMEX, el efecto dominó que provoca en los salarios del resto de los empleos y la inflación que genera. Este estudio es más amplio debido a que analiza el efecto para toda la frontera norte del país, para el resto de los empleos de la región y para el incremento de los precios. Aún si las conclusiones de este estudio son correctas estas son demasiado generales ya que da un mismo resultado para las IMMEX de Mexicali, Tijuana, Matamoros o Cd. Juárez. De ahí que fuera pertinente elaborar este estudio.



CAPÍTULO 2.

EL PODER ADQUISITIVO EN EL MARCO DE LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO ECONÓMICO EN LATINOAMÉRICA Y MÉXICO

México y Latinoamérica han pasado a lo largo de su historia moderna por varios modelos de desarrollo económico, que han ido desde la dependencia de una metrópoli, hasta buscar un desarrollo desde adentro con sustitución de importaciones. Las tendencias políticas han sido de izquierda y de derecha y se han tenido aciertos y fallas que han logrado avances y retrocesos. Es por ello que en este capítulo se pretende hacer un recuento breve de ellos y de cómo han afectado el poder adquisitivo de sus trabajadores.

2.1 El poder adquisitivo en el modelo de sustitución de importaciones

Vazquez (2017), menciona que el periodo del modelo de sustitución de importaciones en América Latina ocurrió entre los años de 1929 y 1980 y estuvo caracterizado por una mayor intervención del gobierno en la economía. En el caso de México el Estado interviene desde los años treinta y dirige el proceso de industrialización hasta mucho después de la Segunda Guerra Mundial, hasta los años setenta. Tras la crisis de 1929 surge el keynesianismo y representa un rompimiento con la visión clásica de la economía, en la cual los mercados son los únicos capaces de dirigir la economía y el gobierno no hace más que estorbar. Con este rompimiento la intervención del Estado en la economía se vuelve la ortodoxia y se aplica en todos los países del mundo en diferente grado, con diferentes nombres y por supuesto con

diferentes resultados. El Estado Bienestar con la influencia de Keynes busca la estabilidad de precios, promover el empleo y el crecimiento económico. En Latinoamérica influye la obra de economistas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), entre ellos el más destacado fue Raúl Prebisch (1949) que influyó con sus teorías del centro y la periferia, en donde los países del centro o desarrollados se especializan en producir productos de alta elasticidad de la demanda y manufacturados y los países de la periferia a subdesarrollados producen materias primas con elasticidades de la demanda menores a uno. Esta fue la justificación teórica para que los países de la periferia buscaran el modelo de sustitución de importaciones para estimular su desarrollo. Sin embargo, Vazquez (2017) explica que el modelo se agotó en los años setenta debido a que la implementación del modelo de sustitución de importaciones no se hizo de manera organizada y fomentó un proteccionismo clientelar para algunos empresarios que tenían altas tasas de ganancias derivadas de la protección gubernamental. No obstante, algunos países como Corea, Japón, Malasia y Taiwán si aprovecharon este modelo al igual que ahora lo hace China.

El modelo de sustitución de importaciones que buscaba mejorar las condiciones económicas de los países subdesarrollados y que tuvo sus fallas en su implementación, también indirectamente afectó el poder adquisitivo de los trabajadores, porque al privilegiar la sustitución de importaciones para productos industriales hacía que los costos de estos se incrementaran, teniendo que pagar más por ellos, campesinos, mineros y en general todos los trabajadores de dichos países (Roa y Herrera, 2011).

2.2 El poder adquisitivo en la década perdida de América Latina

Los costos sociales de la llamada década perdida de América Latina fueron muy cuantiosos, de acuerdo a estimaciones de la CEPAL, la pobreza aumentó en la década comprendida entre los años 1980 y 1990, pasando del 40.5% al 48.3% de la población del subcontinente y no se recuperarían los niveles de 1980 hasta el año 2004, por lo que se puede ver que no fue sólo una década, sino mucho más. Indudablemente que este aumento de pobreza ayudó a disparar la desigualdad social, un problema estructural en América Latina (Ocampo et al., 2014). Los salarios reales del sector formal cayeron eliminando lo logrado en décadas anteriores, y no sólo eso, sino que aumentó considerablemente la informalidad laboral en esta década, por lo que se puede decir que se perdió mucho de los avances logrados en desarrollo humano durante el periodo del modelo de sustitución de importaciones.

Un aspecto interesante del estudio de Ocampo *et al.* (2014) es que asegura que como parte de la generación del ahorro neto necesario para pagar la deuda externa generadora de la década perdida de la América Latina se tuvo que dar una “transferencia interna” a través de reducir ingresos reales de los receptores de los salarios de los sectores sociales con mayor propensión a consumir, clase media y clase baja, lo cual se logró en la mayoría de los casos con el ahorro forzado para el país que conlleva un fenómeno inflacionario. Esto sin duda ocasionó elevados costos sociales del ajuste económico que se vivió.

2.3 El poder adquisitivo en el marco de la apertura económica

La estrategia de corte neoliberal de reducir al mínimo la participación del Estado en la economía en México se ha mantenido desde los años ochenta y duró tres décadas. Esto fue gracias a que el poder político mexicano se mantuvo primero en posesión del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y después con la alternancia en el poder, el Partido Acción Nacional mantuvo las políticas neoliberales que venían desde 1982, (Quintana, 2016).

El contexto neoliberal ha precarizado el mercado laboral en México (Estrada, 2020). Sin embargo, el desempleo disminuyó de 7.5% en 1973 a 3.6% en el año de 2017, el problema es que durante este periodo de tiempo lo que predominan son los puestos de trabajo eventuales y el salario mínimo real decreció, eso sin mencionar que el acceso a la salud se ha reducido para los trabajadores más pobres.

Concluye Estrada (2020), en su ensayo "El mundo del trabajo en México en el contexto neoliberal", que la ausencia de un Estado interventor en la economía provoca disfunciones en el mercado, a las grandes empresas multinacionales no les interesa la dignificación del ser humano, por lo que sugiere se busque desarrollar un modelo económico acorde a las necesidades del trabajador por encima de los capitalistas.

Concuerda Quintana (2016), al señalar que la estrategia neoliberal ha traído lento crecimiento económico, precarización de la fuerza de trabajo, además de pobreza y desigualdad, esta desigualdad ha sido superior al de la región y las familias más ricas del país concentran dos terceras partes de los activos físicos y financieros del país. Las reformas laborales implementadas en el periodo neoliberal han buscado la flexibilización laboral con la intención de darle impulso al modelo exportador, pero los efectos de estas reformas han sido, de acuerdo a Quintana Romero (2016), el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores y la mayor precarización laboral. Estos empleos precarios se manifiestan en la ausencia de contratos escritos, la reducción de la sindicalización y la reducción de la temporalidad de los contratos, pero lo más importante, en la caída de los salarios reales.

Aunque para otros países en este periodo se vivió una cierta recuperación con tendencias positivas en los índices de remuneraciones reales medias de los trabajadores, variando obviamente de país en país latinoamericano, para algunos países la recuperación de la baja de los años ochenta no había llegado aún en los años noventa (Comisión Económica para América Latina [CEPAL], 1996). A principios de los años noventa, de acuerdo a “América Latina y el Caribe quince años después: de la década perdida a la transformación económica, 1980-1995”, varios países mostraron una baja en la tasa de desempleo urbano, pero hubo un alta de nueva cuenta a partir del año de 1995, originada por crisis financiera mexicana y los programas de estabilización para hacerle frente.

Así que de acuerdo a la CEPAL (1996), en los años noventa ocurren importantes cambios macroeconómicos, menor déficit del sector público, crecimiento moderado, aumento de las tasas de inversión y baja del desempleo. Pero más importante aún para los trabajadores es que en esta época se logra detener la inflación en la mayoría de Latinoamérica.

La primera etapa del modelo neoliberal en México fue de transición del modelo keynesiano imperante en el modelo de sustitución de importaciones y fue desde el inicio del gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado a diciembre de 1987, el inicio del Pacto de Solidaridad Económica (Salazar, 2004). Durante esta etapa fue prioritaria la generación de recursos para pagar la deuda externa mediante políticas económicas que contrajeron la demanda interna agregada, como la reducción del gasto público, la venta de empresas paraestatales, aumento de precios de los bienes y servicios que ofrecía el gobierno, endurecimiento de los créditos, subvaluación monetaria, liberalización del comercio y más importante para esta investigación, la disminución de los salarios reales. La segunda etapa, según Salazar (2004), inicia a partir del Pacto de Solidaridad de Económica y se concreta con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, bajo la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, sus principales objetivos macroeconómicos fueron la estabilización de precios, la eliminación del déficit fiscal, la liberalización de la inversión extranjera directa y la ampliación de la apertura comercial.

2.4 El poder adquisitivo en el periodo del 2018 a 2021

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 2019 – 2024 de México (Diario Oficial de la Federación [DOF], 2019), el objetivo de la política económica, entre otros, es la creación de empleos, dejando de lado la “armonía” de las cifras económicas y los macroindicadores que sólo son un instrumento de medición y no un fin en sí. Es por esto que manifiesta la falta de creencia del actual gobierno en la inefabilidad del mercado y critica el neoliberalismo de los años anteriores y pugna por volver a la intervención del estado en la economía y dejar de creer en la llamada mano invisible, la cual, dicho sea de paso, no es un invento neoliberal, sino que viene del mismo padre de la economía, Adam Smith. Por lo que para vencer las dificultades económicas y los conflictos económicos el Estado volverá a ser interventor y árbitro. Recuperando su fortaleza para ser garante de la soberanía, la estabilidad y el estado de derecho y generador de políticas públicas que ayuden a los propósitos nacionales.

Así, entre las directrices del actual gobierno del Presidente Andrés Manuel López Obrador, señaladas en el Plan Nacional de Desarrollo (DOF, 2019), se encuentra el impulsar la actividad económica para tener un crecimiento aceptable, para lo cual se fortalecerá el mercado interno a través de una política de recuperación salarial y la creación de empleos permanentes y bien remunerados. En el diagnóstico se señala que la mitad de las personas están empleadas en el sector informal con un

ingreso inferior a la línea de pobreza⁵ y sin prestaciones sociales. la Línea de Pobreza por Ingresos equivale al valor monetario total de la canasta alimentaria más la canasta no alimentaria por persona al mes (CONEVAL, 2022). Por tanto, el gobierno fomentará la creación de empleos mediante programas sectoriales, proyectos regionales y obras infraestructura, pero también con créditos a las pequeñas y medianas empresas y con una reducción de requisitos para la creación de nuevas empresas.

La visión anterior se ha traducido en los incrementos en los salarios mínimos de los trabajadores, que se han dado los días 1 de enero durante el actual Gobierno Federal con los incrementos al salario mínimo en todo el país. En la conferencia mañanera⁶ del jueves 2 de diciembre de 2021 la Secretaria del Trabajo y Previsión Social, Luisa María Alcalde Luján, anunció los incrementos salariales para el siguiente año del 22% en el país y comentó que con ese aumento podrían comprarse 3.5 kilogramos más de tortilla al día (Flores, 2021). Con este comparativo trató de ejemplificar como este aumento se traduce en aumento del poder adquisitivo con un producto básico de la alimentación de los mexicanos. En un informe de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, (2022), se señala que el salario para el año 2021 había presentado una recuperación anual del poder adquisitivo de 7.1% en las dos zonas salariales (Zona Libre de la Frontera Norte y el resto del país) en el gobierno del presidente López Obrador. En los tres años comprendidos de diciembre de 2018 al

⁵ La línea de pobreza laboral urbana se encuentra definida en el anexo 5 de este documento.

⁶ Conferencia matutina realizada por Presidencia de la República en la que el Presidente Andrés Manuel López Obrador responde preguntas de la prensa. (Presidencia de la República, 2018).

mismo mes de 2021 los salarios mínimos han aumentado 112.1% en la Zona Libre de la Frontera Norte y de 40.8% en el resto del país. El informe acepta que en la inflación anual se ha acelerado hasta llegar a una tasa de 7.4% en diciembre de 2021, en los últimos meses la inflación anual se incrementó sostenidamente hasta el 7.4% en diciembre, los grandes incrementos registrados a partir de 2019 han permitido que el poder adquisitivo del salario mínimo mantenga su recuperación.

De acuerdo a la Tabla 2, elaborada con datos de la CONASAMI (2022), el salario mínimo en lo que va del sexenio del Presidente Andrés Manuel López Obrador en la Zona Libre de la Frontera Norte ha pasado de 88.36 pesos al día, que era como lo recibió la actual administración a 260.34 pesos. Esta zona es donde se ubica Mexicali, Baja California, espacio geográfico de la investigación. Como muestra de la política de recuperación de los salarios mínimos se observa el incremento del 100% durante la primera ocasión en que el gobierno de López Obrador elevó el salario mínimo el primero de enero de 2019. Estos incrementos para el área denominada “Zona Libre de la Frontera Norte de México” tienen como objetivo contener el flujo migratorio hacia los Estados Unidos, dando un salario que permita una alternativa a los migrantes hacia el vecino del norte (Secretaría de Economía, 2021).

Tabla 2

Salarios Mínimos Nacionales Nominales (en pesos mexicanos)

Año	Salario Mínimo Nominal Resto del País (pesos mexicanos)	Incremento (%)	Salario Mínimo Nominal para la Zona Libre de la Frontera Norte (pesos mexicanos)	Incremento (%)
018	88.36	---- *	88.36	---- *
019	102.68	16.20%	176.72	100%
020	123.22	5%	185.56	20%
021	141.70	15%	213.39	15%
022	172.87	22%	260.34	22%

Fuente: CONASAMI 2023.

*No se presenta información por ser el año de referencia.

<https://www.gob.mx/conasami/documentos/tabla-de-salarios-minimos-generales-y-profesionales-por-areas-geograficas>

Ahora bien, los incrementos reales del salario mínimo en el periodo de la administración del Presidente Andrés Manuel López Obrador, tenemos que para el año 2022 el salario mínimo real era de 176.99 tomando diciembre de 2018 como base 100, es decir, el salario se incrementó en términos reales un 76.99 por ciento (CONASAMI, 2022a). Como se aprecia en la tabla 3 tomando como base diciembre de 2018, en el primer año de gobierno de López Obrador, el aumento del salario real fue de 22%, para el 2020 este incremento ya había sido de un 39.37% y para el 2021 era del 52.23% y a febrero de 2022 de 76.99%, aunque para este último año los datos pueden variar porque los incrementos salariales se dan el primero de enero y la inflación se va acumulando mes a mes.

Tabla 3	
Índice de Salario Mínimo Real (diciembre 2018 = 100)	
Año	Promedio anual
2018	102.78
2019	122
2020	139.37
2021	152.23
2022	176.99*
Fuente: (CONASAMI, 2022a) https://www.gob.mx/conasami/documentos/evolucion-del-salario-minimo?idiom=es *A febrero de 2022	

Este capítulo fue dividido en cuatro apartados que, si bien a primera instancia, podría parecer que la razón es simplemente cronológica, esta separación obedece a algo más profundo, los diferentes modelos de desarrollo que han transitado por México y Latinoamérica a veces coexistido. Temporalmente sólo se toman en cuenta estas etapas (modelo de sustitución de importaciones, la década perdida de América Latina, la apertura económica y el periodo 2018 a 2021), por ser los modelos de desarrollo más recientes. En caso de querer reducir aún más estas visiones se podría hablar de un modelo basado en el crecimiento hacia adentro, nacionalista y hasta cierto punto populista vivido en las etapas del modelo de sustitución de importaciones y su agotamiento durante la llamada década perdida de América Latina y una especie de regreso a él en el periodo de 2018 a 2021 y su antagónico: el modelo de crecimiento hacia afuera, internacionalista y neoliberal, que si bien ha sido más corto ha generado fuertes impactos en México y Latinoamérica. En México el presidente López Obrador busca la autosuficiencia alimentaria y energética mientras que el resto de Latinoamérica se divide en quienes buscan inversiones extranjeras o un crecimiento nacionalista (Demos y Olivares, 2023).

El problema es que en el fondo sigue siendo la vieja lucha del siglo XIX que desgastó tanto a México, la lucha entre liberales y conservadores, aún y cuando ahora no se sepa bien a bien que bando es el liberal y cuál es el conservador. Pero el transitar entre modelos, que son visiones opuestas, es un volver a empezar el desarrollo de México, tirar por la borda la visión del saliente y reiniciar el nuevo. En medio de estos modelos, trabajadores y empresarios. Aunque los empresarios son más resilientes, al tener más recursos, pueden adaptarse a los vaivenes de la política

económica, para los trabajadores, estos cambios o fracasos de las políticas económicas pueden generar un deterioro en su poder adquisitivo y nivel de vida. Así ocurrió durante la década perdida (los años ochenta del siglo XX) que fue el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y lo fue al no repercutir la apertura económica en un mayor poder adquisitivo de los trabajadores, al darse más importancia a la macroeconomía que a la microeconomía, como dijeron muchos críticos (Enciso et al., 2023).

Mientras que en la época del modelo de sustitución de importaciones la postura gubernamental ante los salarios de la clase trabajadora era paternalista, la intención era que la clase obrera mexicana tuviera los recursos económicos suficientes para vivir las bondades del crecimiento económico del periodo, además tenemos que considerar que la clase obrera iba en incremento, antes de este periodo la clase obrera era muy pequeña en comparación con la población dedicada a la agricultura. Durante la década perdida los problemas económicos hicieron que no se pudiera cumplir con la mejora de la calidad de vida de la clase obrera, las crisis económicas afectaron al país y en especial a las clases sociales más vulnerables, como la clase obrera, aun así las políticas gubernamentales iban encaminadas a mejorar el salario mínimo para favorecer a los trabajadores. Fue en el periodo de apertura económica cuando el paradigma cambió: Los salarios contenidos ayudan a la atracción de inversiones del exterior, se compite con otras regiones en la atracción de inversiones y la mano de obra barata es una ventaja para la atracción de empresas de manufactura. Por esta razón las demandas de incrementos salariales son contenidas para no ahuyentar las inversiones. En este periodo se habla de la productividad del trabajador como el

camino para los incrementos salariales, sin embargo, la productividad del trabajador no depende solamente del trabajador, sino de la empresa, de la industria y del país en su conjunto, por lo que nada puede hacerse individualmente para incrementarla (Demos y Olivares, 2023).

A partir del 2019 se pone en práctica el cambio de paradigma del gobierno de López Obrador, o mejor dicho, al retorno de la visión del modelo de sustitución de importaciones, por lo que se incrementa el salario mínimo por decreto con el objetivo de mejorar el poder adquisitivo y por consiguiente el bienestar de los trabajadores de más escasos recursos.



CAPÍTULO 3.

LOS OBREROS DE LA IMMEX ANTE EL SALARIO MÍNIMO Y LA INFLACIÓN A NIVEL NACIONAL, REGIONAL Y LOCAL

La IMMEX, mejor conocida como maquiladora, por el nombre que se le dio desde sus orígenes, siempre ha tenido un papel secundario en las políticas económicas que buscan el desarrollo económico de nuestro país. Esta industria nació con objetivos variados como la captación de divisas, el desarrollo industrial en la frontera norte y la generación de empleos para la población de la frontera y migrantes que llegaban con la intención de cruzar a Estados Unidos sin éxito (Villalpando, 2004).

Dejando de lado otros objetivos, no porque carezcan de importancia, sino porque el tema de la investigación tiene que ver con el empleo, el objetivo de ser una fuente de trabajo en la frontera norte ha tenido éxito, convirtiéndose en una opción de trabajo legal, con prestaciones de ley, para muchos trabajadores que carecen de una cualificación al llegar y conforme se integran a esta industria adquieren habilidades que les sirven en otras empresas del mismo sector. Tal es así que para agosto de 2020 en el país había 5,200 establecimientos de este tipo que daban empleo a 2,639,031 personas (INEGI, 2022a).

Aunque la industria maquiladora nace también como resultado del *outsourcing* de la producción a nivel mundial, buscando reducir costos mediante la mano de obra barata (Carrillo, 2014). Esta industria ha pagado salarios que están por encima del salario mínimo vigente en México en el año que se analice. Sin embargo, dicho salario

mínimo ha sido muy bajo lo que genera que muchas personas sufran de pobreza laboral (CONEVAL, 2022).

3.1 La industria IMMEX: antecedentes y marco actual en México.

Según lo expuesto por la Secretaría de Economía:

Ante la voraz competencia por los mercados globales, es fundamental dotar a las empresas mexicanas, al menos, de las mismas condiciones que ofrecen nuestros principales competidores, que le permitan posicionar con éxito sus mercancías y servicios en la arena del comercio internacional (Secretaría de Economía, 2010 parr. 1).

Para darles apoyo y regulación a las IMMEX, el 1 de noviembre de 2006 el Gobierno Federal publicó el decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), con lo que buscaba hacer más competitivo al sector exportador mexicano y otorgar certidumbre, transparencia y continuidad a las operaciones de las empresas (Secretaría de Economía, 2010). Este decreto hace que este tipo de empresas tengan reducción en sus costos logísticos y administrativos y se agilizan los trámites, lo que les genera certidumbre, transparencia y que puedan operar ininterrumpidamente con trámites más sencillos. (Secretaría de Economía, 2010). Las ventajas del decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación son para elevar la capacidad de fiscalización y a la vez dar un entorno que aliente la atracción y retención de inversiones en el país (Secretaría de Economía, 2010).

La Secretaría de Economía define el Programa IMMEX como:

Un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias (Secretaría de Economía, 2010 parr. 4).

Bajo la anterior premisa la autoridad, Secretaría de Economía, podrá autorizar a las personas morales residentes en territorio nacional a que se refiere la fracción II del artículo 9 del Código Fiscal de la Federación, que tributen de conformidad con el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta, un solo Programa IMMEX, que puede incluir las modalidades de controladora de empresas, industrial, servicios, albergue y terciarización, siempre que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de noviembre de 2006.

Este decreto sin duda ofrece beneficios que hacen a las empresas manufactureras más competitivas con el exterior al brindar la importación temporal sin gravamen a la importación e impuesto al valor agregado de los materiales necesarios para la industria o los servicios necesarios para la transformación, reparación o

elaboración de los productos extranjeros que están en el país de manera temporal para su exportación posterior o la prestación de servicios para ese fin.

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes categorías:

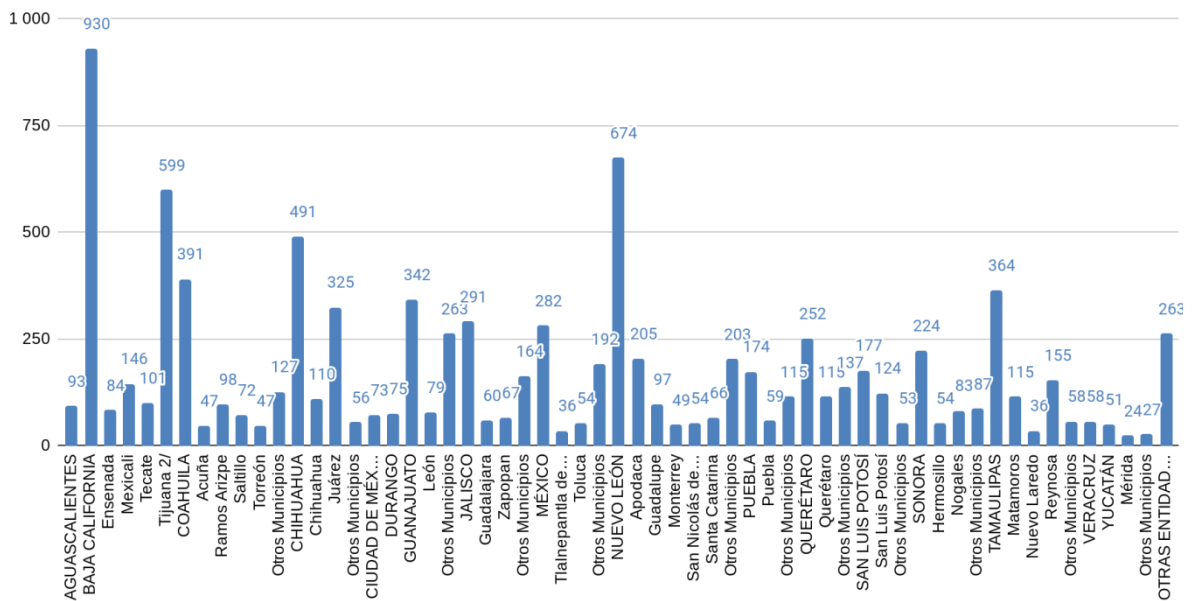
Materias primas, partes y componentes que se vayan totalmente a integrar, mercancías de exportación; combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación; envases y empaques; etiquetas y folletos, contenedores y cajas de tráileres, maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinadas al proceso productivo; equipos y aparatos para el control de la contaminación; para la investigación o capacitación, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición, de prueba de productos y control de calidad; así como aquéllos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y otros vinculados con el proceso productivo; equipo para el desarrollo administrativo (Secretaría de Economía, 2010 parr. 8).

3.2 El trabajo en la industria IMMEX en México, Frontera Norte y Mexicali

El INEGI lo dice de manera sencilla en su apartado de Programa de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX): “La importancia del programa de fomento a la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) radica en que constituye una fuente de empleos y divisas para el país” (INEGI, 2023b parr. 1).

En la figura 3, de acuerdo a los datos de INEGI a junio de 2022 se puede apreciar cómo la frontera norte de México sigue siendo la que tiene el mayor número de establecimientos de empresas IMMEX. Baja California es la que tiene un mayor número de ellos con 930 establecimientos, Nuevo León 674, Tamaulipas 364, Chihuahua con 491 y Sonora 224. Por ciudades destaca Tijuana con 599 y el lugar de nuestra investigación, Mexicali tiene 146. En conjunto los estados fronterizos tienen 2,683 establecimientos de esta industria. Esto quiere decir que en la frontera se ubican el 51.57% del total nacional de establecimientos, cifra que asciende a 5,205 a junio de 2022.

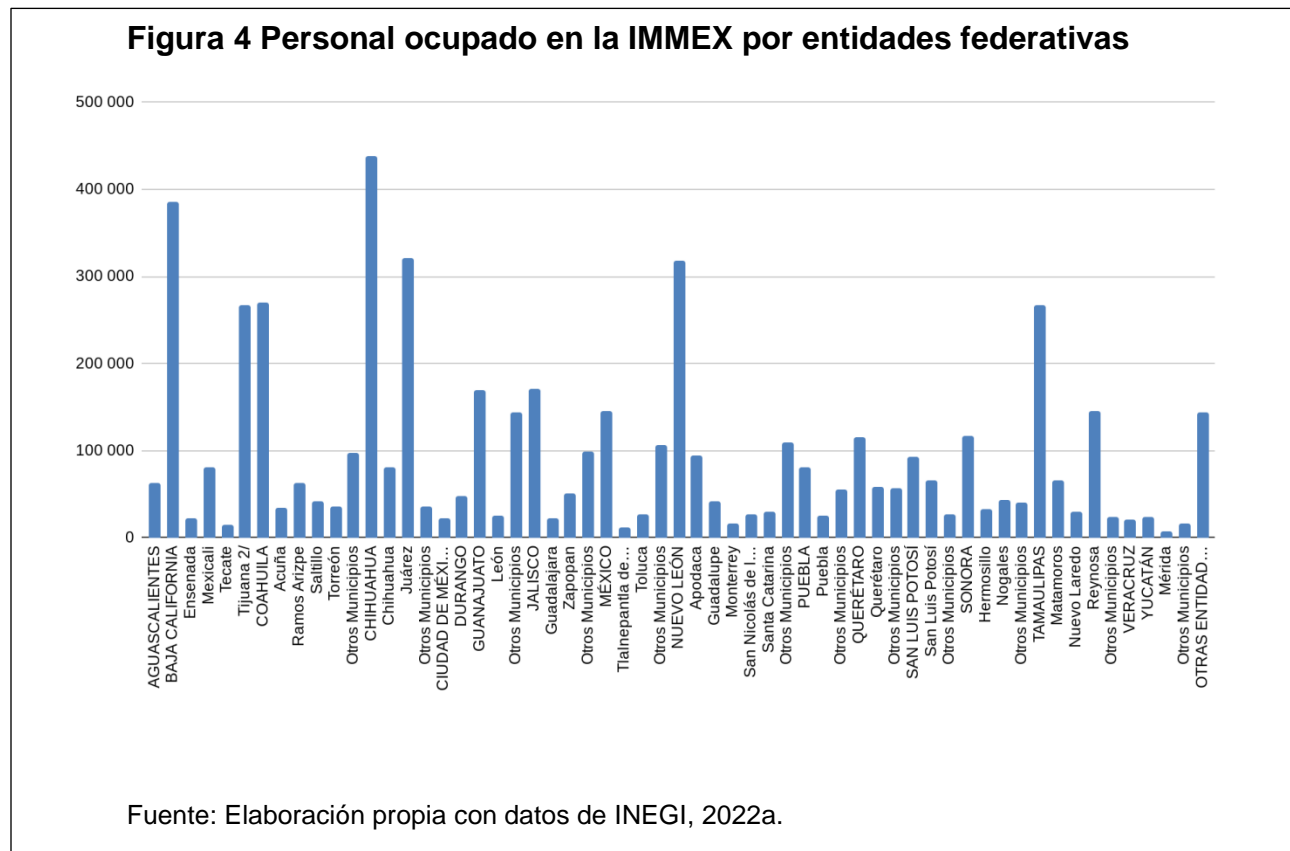
Figura 3 Número de establecimientos manufactureros con programa IMMEX por entidades y municipios



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

Aunque parecidas las tendencias, la composición cambia al hablar de personal ocupado en la industria IMMEX. Los estados y ciudades fronterizos se mantienen por encima de los del resto del país. Como se aprecia en la figura 3 el primer lugar en generación de empleo lo tiene Chihuahua, lo que significa que esa entidad tiene más trabajadores por establecimiento. De acuerdo al INEGI (2022), de los 2,895,151 trabajadores que laboraban en esta industria en junio de 2022, el 51.05% del personal ocupado se encontraba en los seis estados fronterizos (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas). El 13.3% del total nacional trabaja en Baja California, si bien, se queda en el segundo lugar por estado después de Chihuahua con el 15.13%, cabe resaltar que es muy importante porque Baja California es un estado con 3,769,020 habitantes de acuerdo al Censo de Población y Vivienda 2020 del mismo INEGI (INEGI, 2020), esto quiere decir que un 10.24% de la población en Baja California tienen un empleo en estas empresas. Pero no es el total de la población la que está en condiciones de trabajar, porque muchos de ellos son niños, adultos mayores, etc., entonces tendríamos que mencionar que la Población Económicamente Activa (PEA) de Baja California en el primer trimestre de 2022 era de 1,804,722 (INEGI, 2022b). Se visualiza que en realidad el 21.38% de la Población Económicamente Activa, se dedica a un empleo dentro de la industria IMMEX. Por lo que esta industria es muy importante para Baja California y que el objetivo de origen de esta industria, proveer empleos a los mexicanos en la frontera, en Baja California se ha cumplido.

Un dato interesante del personal de la industria IMMEX en México, de acuerdo a los datos de INEGI, que hace una separación entre empleados administrativos y obreros y técnicos, es que estos últimos son una proporción muy alta del personal ocupado. A nivel nacional el 83.97% del personal ocupado de esta industria son obreros y técnicos, es decir, trabajan directamente en la producción. Para Baja California, la proporción sube a 89.62%, en tanto que para Mexicali la proporción disminuye un poco siendo del 86.11%. Cabe recordar que mientras que la administración es un área de apoyo a la labor fundamental de la empresa, los obreros y técnicos se encuentran en el área sustantiva de la empresa, es decir, la indispensable para la existencia misma de la empresa.



3.3 Principales clústeres de la industria IMMEX en Mexicali, B.C

En Baja California desde el año 2013 la entonces Secretaría de Desarrollo Económico tenía identificados cinco clústeres como de mayor relevancia para el crecimiento económico regional. Entre los que identificó están el automotriz, aeroespacial, electrónico, médico y energías renovables. El más grande de ellos es el electrónico, con más de 200 plantas dedicadas a la manufactura de dispositivos tales como televisores, celulares, electrodomésticos, computadoras entre otros productos. Este clúster también genera economías de escala al contar con empresas de empaquetado, proveeduría, entre otros (Cervantes, 2013).

Según Cervantes (2013), el clúster aeroespacial contaba con más de cincuenta empresas en el estado y era uno de los de mayor crecimiento. El automotriz contaba con plantas en Tijuana, Tecate y Mexicali y el médico tiene la particularidad de complementarse con el clúster médico de San Diego, California, creando así un clúster binacional muy importante a nivel mundial. Por último, se identifica el clúster de energías renovables, el cual cuenta con plantas de energía eólica y solar, sin embargo, no es de relevancia para el presente documento al no ser intensivo en mano de obra.

Monteón (2021), afirma que, aunque la economía de Baja California representa tan sólo un poco más del 3.3% de la economía nacional, las exportaciones bajacalifornianas representan el 10.1% de las exportaciones totales del país, y de las exportaciones el 70.6% tienen que ver con los clústeres de electrónica, aeroespacial, automotriz y productos médicos. Estos clústeres representan el 42.8% del valor agregado de las industrias manufactureras de Baja California.

Los cuatro agrupamientos de la industria mencionados representan para el estado de Baja California el 42.8% del valor agregado que produce la industria manufacturera bajacaliforniana, lo que sin duda es de mucha relevancia para la entidad (Monteon, 2021).

La existencia de estas empresas en Baja California trae el beneficio adicional del desarrollo de actividades económicas consolidadas que son de beneficio económico para el estado y el país y el desarrollo de mano de obra calificada de acuerdo a estándares internacionales.

Aun así queda pendiente el reto de lograr el encadenamiento productivo en Baja California, es decir, que empresas locales se integren como proveedores o socios de estas industrias, lo que generaría mayor riqueza y crecimiento económico.

3.4 Los obreros en la industria IMMEX

El obrero es fundamental en esta investigación porque es él quien recibe el salario y con él debe adquirir los bienes y servicios necesarios para su vida, siendo este el poder adquisitivo, tema que nos interesa analizar. Es común que se les llame “operador”, sin embargo, la Real Academia de la Lengua Española los define como: “Trabajador manual retribuido”. (Real Academia Española, 2023).

Sin embargo, para efectos de esta investigación es más pertinente utilizar la definición: “Obreros y técnicos en producción. Son las personas que realizan trabajos ligados con la operación de la maquinaria en la fabricación de bienes; así como el

personal vinculado con tareas auxiliares al proceso de producción” (INEGI, 2023^a parr. 15).

3.5 El comportamiento del salario mínimo y la inflación en México, Baja California y Mexicali en el periodo del 1980 al 2020.

Contra la tendencia a mantener los salarios bajos para competir en la atracción de inversiones en la manufactura, el gobierno mexicano busca mejorar las condiciones de vida de los trabajadores, por lo que ha implementado una política salarial agresiva, cuando menos, en los últimos años. De acuerdo a datos de la CONASAMI (2020), el salario mínimo ha sufrido variaciones en los años del 2015 al 2020, tanto en su monto como en su configuración nacional. Mientras que en el año 2012, inicio del periodo de análisis, existían 3 zonas geográficas con diferentes salarios mínimos (A, B, y C) perteneciendo el municipio de Mexicali a la región A, la cual era la del monto salarial más alto, en el año 2013 y hasta el 2015 se eliminó la zona geográfica C, homologándose a la B y es a partir del 2015 cuando se establece una sola zona para el país con un mismo salario mínimo nacional. Sin embargo, esto cambió a partir del año 2019 cuando se decretó un incremento del salario mínimo del cien por ciento en la zona libre de la frontera norte del país (ZLFN), (CONASAMI, 2019).

De acuerdo a lo señalado en el Plan Nacional de Desarrollo 2019- 2024 la Zona Libre de la Frontera Norte (ZLFN) de México servirá como cortina para evitar la migración de nacionales al extranjero, de ahí la necesidad de implementar medidas que apoyen el desarrollo económico y social de la zona, por lo que se implementó la

reducción de los impuestos sobre la renta y al valor agregado y se han aumentado los salarios en una proporción mucho mayor al resto del país (DOF, 2019).

Tabla 4					
SALARIOS MÍNIMOS REALES E INFLACIÓN EN MEXICO Y MEXICALI 2012-2020					
Año	Salario Mínimo Nacional	Salario Mínimo de Mexicali	Salario Mínimo Real***	% de incremento nominal	Inflación anual
2012	60.57*	62.33	76.59		3.57
2013	61.38	64.76	76.95	3.89	3.97
2014	63.67	67.29	76.86	3.91	4.08
2015	66.45	70.10	78.89	4.18	2.13
2016	73.04	73.04	81.05	4.19	3.36
2017	80.04	80.04	84.47	9.58	6.77
2018	88.36	88.36	88.88	10.4	4.83
2019	102.68	176.72	ND**	100	2.83
2020	123.22	185.56	ND**	5	4.01

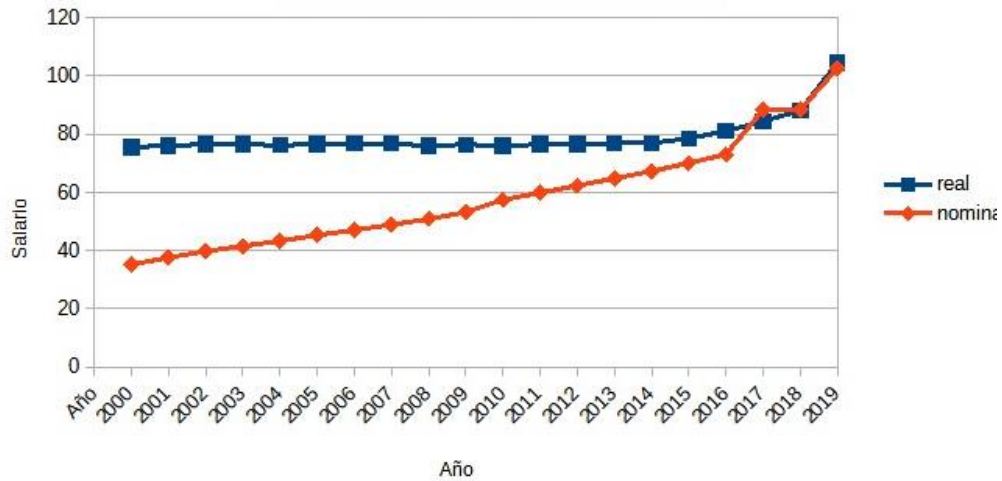
*Zona económica B

** No disponible

*** A pesos de la primera quincena de 2018.

Fuente: Elaboración propia con datos de CONASAMI y Banxico

Figura 5 Salario mínimo histórico de México (2000-2019), índice de precios promedio (julio 2018) = 100



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL, 2022.

Como se aprecia la figura 5, de acuerdo a la Comisión Nacional del Salario Mínimo (CONASAMI), el salario nominal se ha incrementado año con año, sin embargo, si vemos el salario real podemos apreciar que este ha variado muy poco en los últimos 20 años, los incrementos salariales sólo han cubierto la inflación de dicho periodo.

La perspectiva internacional de buscar mano de obra barata condiciona la localización de las empresas y se enfrenta a los objetivos nacionales en materia

económica plasmados en el Plan Nacional de Desarrollo 2019 - 2024, en su Capítulo 3. Economía, apartado “Impulsar la Reactivación Económica, el Mercado Interno y el Empleo” dice:

El sector público fomentará la creación de empleos mediante programas sectoriales, proyectos regionales y obras de infraestructura, pero también facilitando el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas (que constituyen el 93 por ciento del total nacional) y que generan la mayor parte de los empleos) y reduciendo y simplificando los requisitos para la creación de empresas nuevas (Diario Oficial de la Federación, 2019 parr. 111).

En tanto que el Gobierno del Estado de Baja California tiene en su Plan Estatal de Desarrollo 2019 – 2024 en el apartado 3.1 Economía Sustentable la estrategia 3 “Fortalecer la promoción económica del Estado para atraer mayor inversión y propiciar la creación de empleos” (Observatorio Ciudadano de Baja California [OBSERBC], 2020 p.132).

Por un lado a las autoridades gubernamentales que buscan generar empleo digno y bien remunerado para sus ciudadanos y por el otro, empresas transnacionales que, aunque cumplan con las leyes laborales vigentes, buscan aprovechar los salarios más bajos que no tienen en sus países de origen.

Los gobiernos federal y estatal deben encontrar el punto medio en el que se tengan salarios que permitan a las empresas locales ser competitivas en el costo de la mano de obra para atraer inversiones y generar más empleos lo suficientemente bien

remunerados para que los trabajadores aumenten su poder adquisitivo (Tokman y Martínez, 2001).

Desde 1980 México ha visto grandes cambios en términos reales en el salario mínimo, en la tabla 5 que se muestra a continuación, el salario real mexicano no ha podido recuperar los niveles que alcanzó durante el año de 1982. Esta tendencia de pérdida del poder adquisitivo, medida a través del salario mínimo real continuó su grave tendencia a la baja hasta mediados de los años noventa. Pero a mediados de los años noventa no inicia su recuperación, sino que se mantiene en ese nivel bajo por veinte años, de 1995 a 2015 y a partir de ahí inicia una recuperación (Tokman y Martínez, 2001).

Cabe señalar que son coincidentes los años de crisis económicas de los años de 1982 con la caída de los precios del petróleo internacional, 1987 con el *crash* bursátil en México e incluso 1994 con el llamado error de diciembre. Aunque como se dijo anteriormente, el salario real a mediados de los años noventa, esto no quiere decir que se encontraba en un buen nivel para los mexicanos, ya que durante todo ese periodo no llegó a los cien pesos de julio de 2018. Incluso en 1999 encontró su nivel más bajo al equivaler a solo 75.18 pesos de julio de 2018, mientras que en su punto más alto del periodo señalado alcanzó los 273.14 pesos de julio de 2018 en el año de 1982. Justo antes de la crisis petrolera, por lo cual para 1983 cayó hasta 195.12 (Tokman y Martínez, 2001).

En un espectro de tiempo tan amplio es muy poco lo que se muestra de la recuperación del salario mínimo iniciada en el sexenio del presidente López Obrador,

de hecho, en los datos obtenidos de la CONASAMI en la tabla 5 apenas se percibe el primer aumento otorgado por esa administración federal.

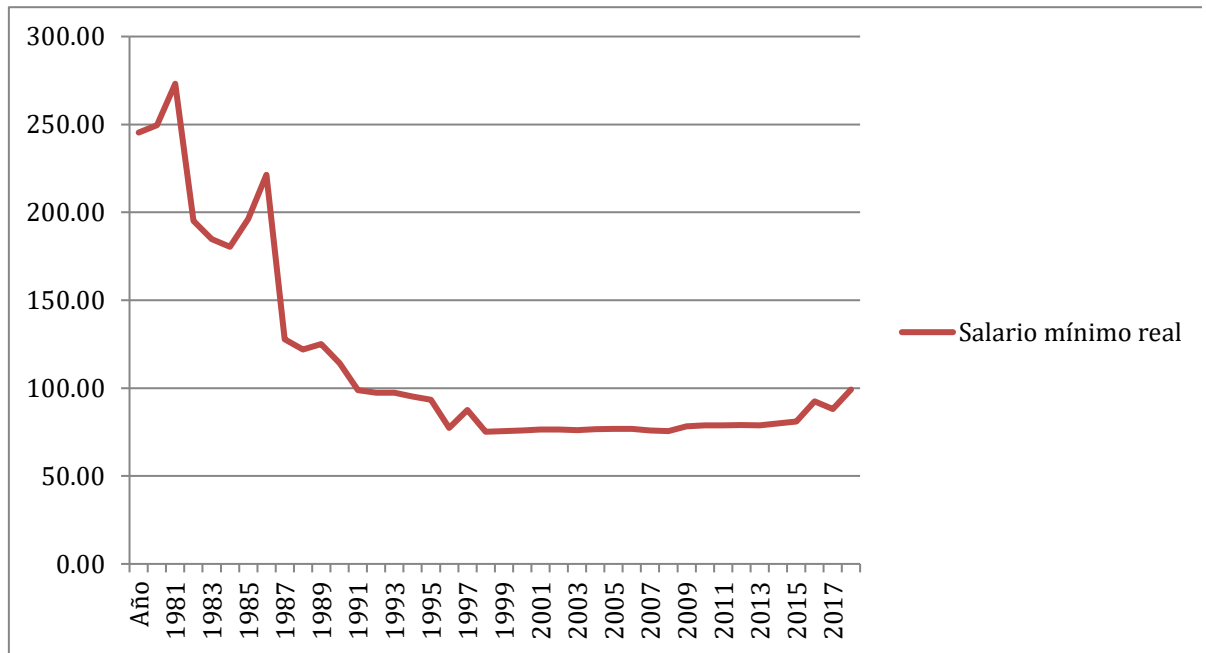
Tabla 5			
SALARIO MINIMO REAL 1980 a 2019			
(Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) julio 2018 =100)			
Año	Salario mínimo nominal	Índice de Precios Promedio (julio 2018 = 100)	Salario mínimo real
1980	0.14	0.057317	245.46
1981	0.18	0.073328	249.63
1982	0.32	0.116528	273.14
1983	0.46	0.235242	195.12
1984	0.72	0.389205	184.74
1985	1.11	0.613964	180.41
1986	2.24	1.14341	196.23
1987	5.87	2.65073	221.34
1988	7.25	5.67686	127.76
1989	8.31	6.81268	121.92
1990	10.79	8.62837	125.01
1991	12.08	10.5838	114.17
1992	12.08	12.2251	98.85
1993	13.06	13.4172	97.34
1994	13.97	14.3518	97.34
1995	18.43	19.3749	95.12
1996	24.30	26.0356	93.33
1997	24.30	31.4056	77.37
1998	31.91	36.408	87.65
1999	31.91	42.4465	75.18
2000	35.12	46.4754	75.57

2001	37.57	49.4348	76.00
2002	39.74	51.9217	76.54
2003	41.53	54.2826	76.51
2004	43.29	56.8276	76.18
2005	45.24	59.0939	76.56
2006	47.05	61.2387	76.83
2007	48.88	63.6679	76.77
2008	50.84	66.9309	75.96
2009	53.19	70.4765	75.47
2010	57.46	73.406	78.28
2011	59.82	75.9072	78.81
2012	62.33	79.0281	78.87
2013	64.76	82.0362	78.94
2014	67.29	85.333	78.86
2015	70.10	87.6546	79.97
2016	73.04	90.1279	81.04
2017	88.36	95.573	92.45
2018	88.36	100.255	88.14
2019	102.68	103.476	99.23
Fuente: CONASAMI, 2022c			

Con la Figura 7 se aprecia cómo ha evolucionado la inflación en México, ya que al deflactar el salario nominal este se reduce en varios años en lugar de incrementarse, pese a que los aumentos salariales se otorgaron año con año. Puede apreciarse como hay una relación directa entre los incrementos del nivel de precios y los incrementos salariales nominales. Esto se debe a que el Gobierno Federal busca resarcir la pérdida ocasionada por el aumento generalizado y constante de los precios que afectan el

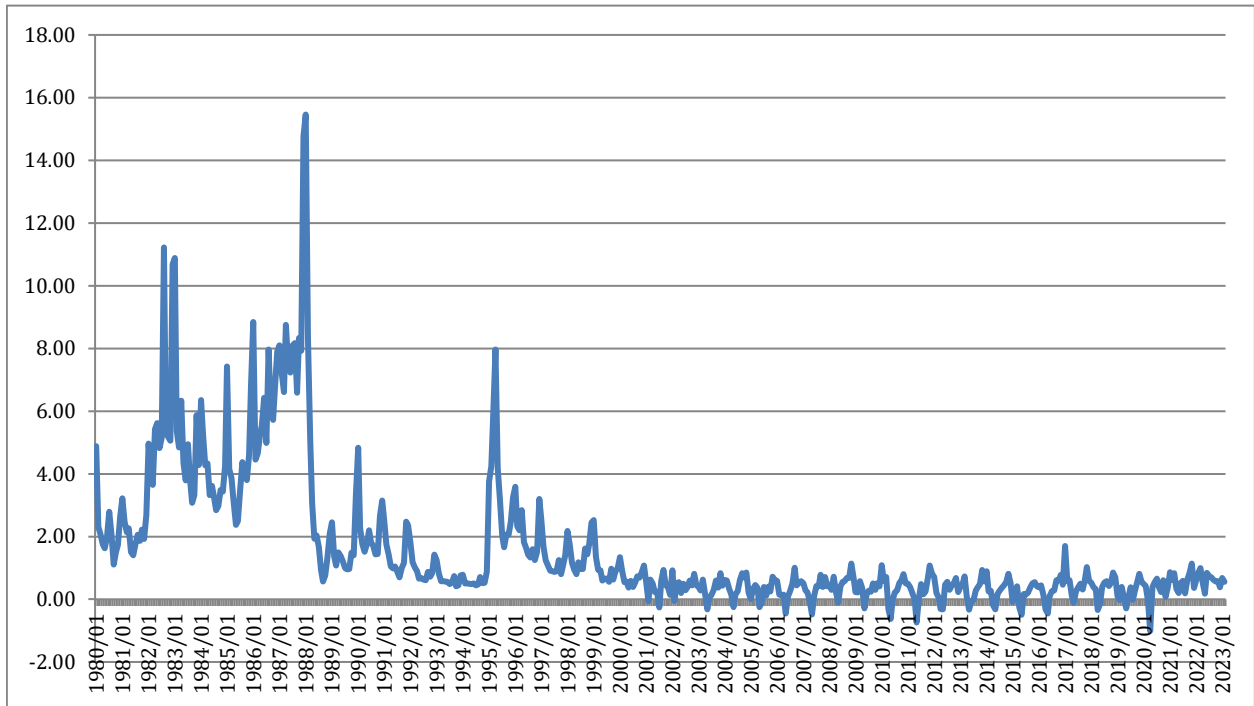
bolsillo de los trabajadores más pobres. Pero estos esfuerzos no son suficientes ya que el salario real descendió a menos de la mitad en su poder adquisitivo de 1982 al 2018.

**Figura 6 Salario mínimo real en México, índice de precios promedio
(julio 2018 = 100)**



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

Figura 7 Índice nacional de precios al consumidor: Base segunda quincena de julio de 2018 = 100, variación porcentual mensual



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

En la figura 7, en la que se muestra el Índice Nacional de Precios al Consumidor en México tuvo en los años ochenta unos altos incrementos, los cuales se fueron reduciendo y estandarizando durante los años noventa del siglo pasado y el siglo XXI. De ahí que la recuperación salarial pudo haberse iniciado si los incrementos salariales hubieran sido un poco mayores. Durante el periodo comprendido entre 1980 al 2022 en promedio cada mes hubo un incremento de 1.6 por ciento, en el nivel de precios con respecto al mes anterior, lo cual es muy alto si se toma en cuenta que la meta del Banco de México es de 3 por ciento anual (Banco de México [BANXICO], 2022).

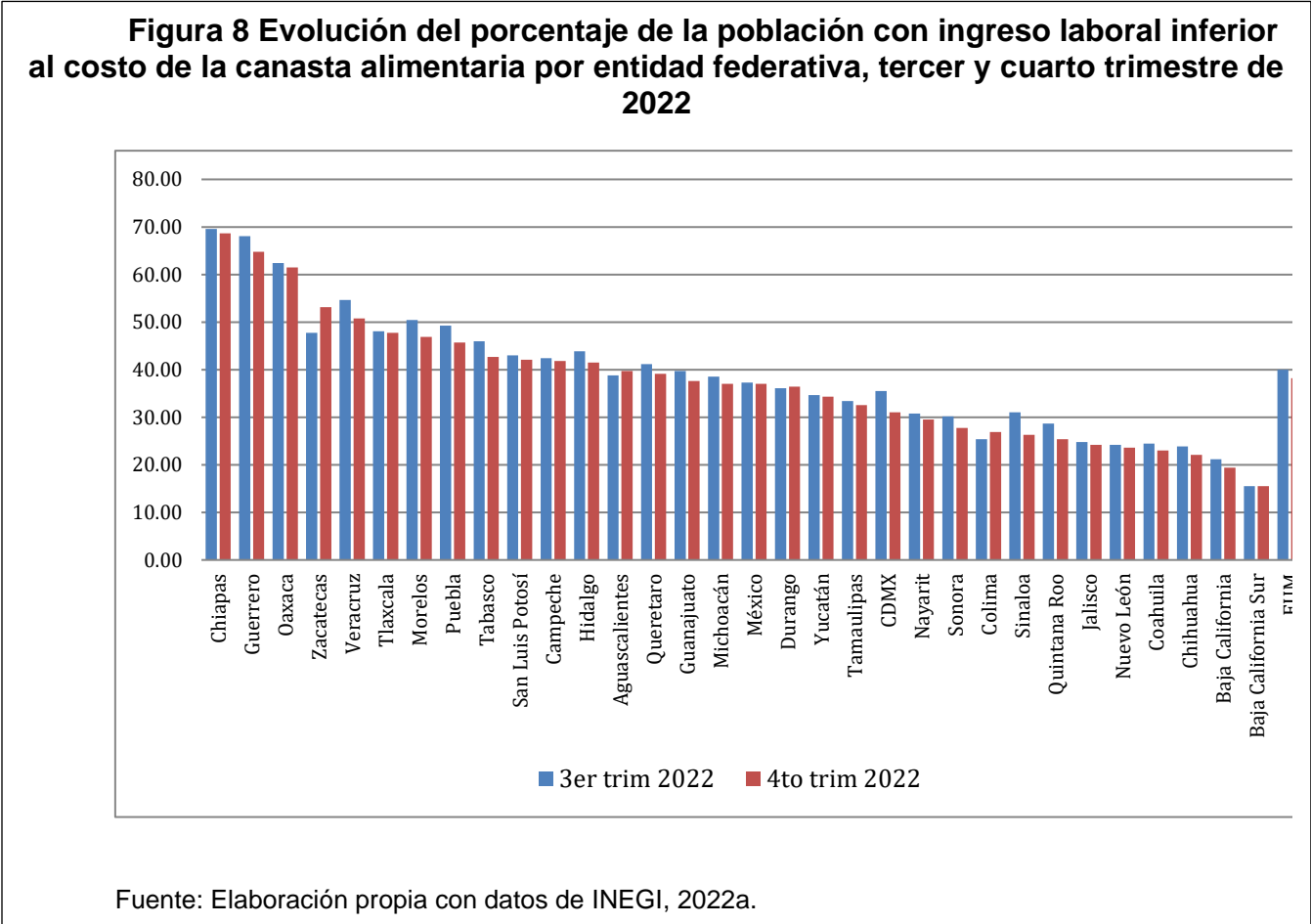
3.6 El poder adquisitivo en la Frontera Norte de México, en Baja California y en Mexicali en el periodo del 1980 al 2020

De acuerdo a Vazquez (2000), la caída del poder adquisitivo en México, desde mediados de los años setenta afectó a toda la población, pero se diferenció en diversas regiones del país debido a las diversas estructuras económicas y grupos sociales y un ejemplo de ello han sido las ciudades de la frontera norte de México, que gracias a sus actividades económicas constantes y su alto nivel de empleo, por encima de la media nacional han hecho que la caída del poder adquisitivo se recienta de menor manera con respecto a otras zonas del país.

La frontera norte de México, como una región, si se compara con otra queda como una de mayores ingresos, mayor generación de empleos y, por tanto, que genera mayor bienestar a los trabajadores, pero si se analiza la región por partes no existe tal homogeneidad, hay mucha desigualdad entre regiones dentro de esta frontera. En tanto que, dentro de la industria manufacturera, en especial dentro de la maquiladora, las diferencias de ingreso se dan gracias a las prestaciones, porque en cuestión salarial las maquiladoras pagan por lo regular los mismos salarios (López, 2021).

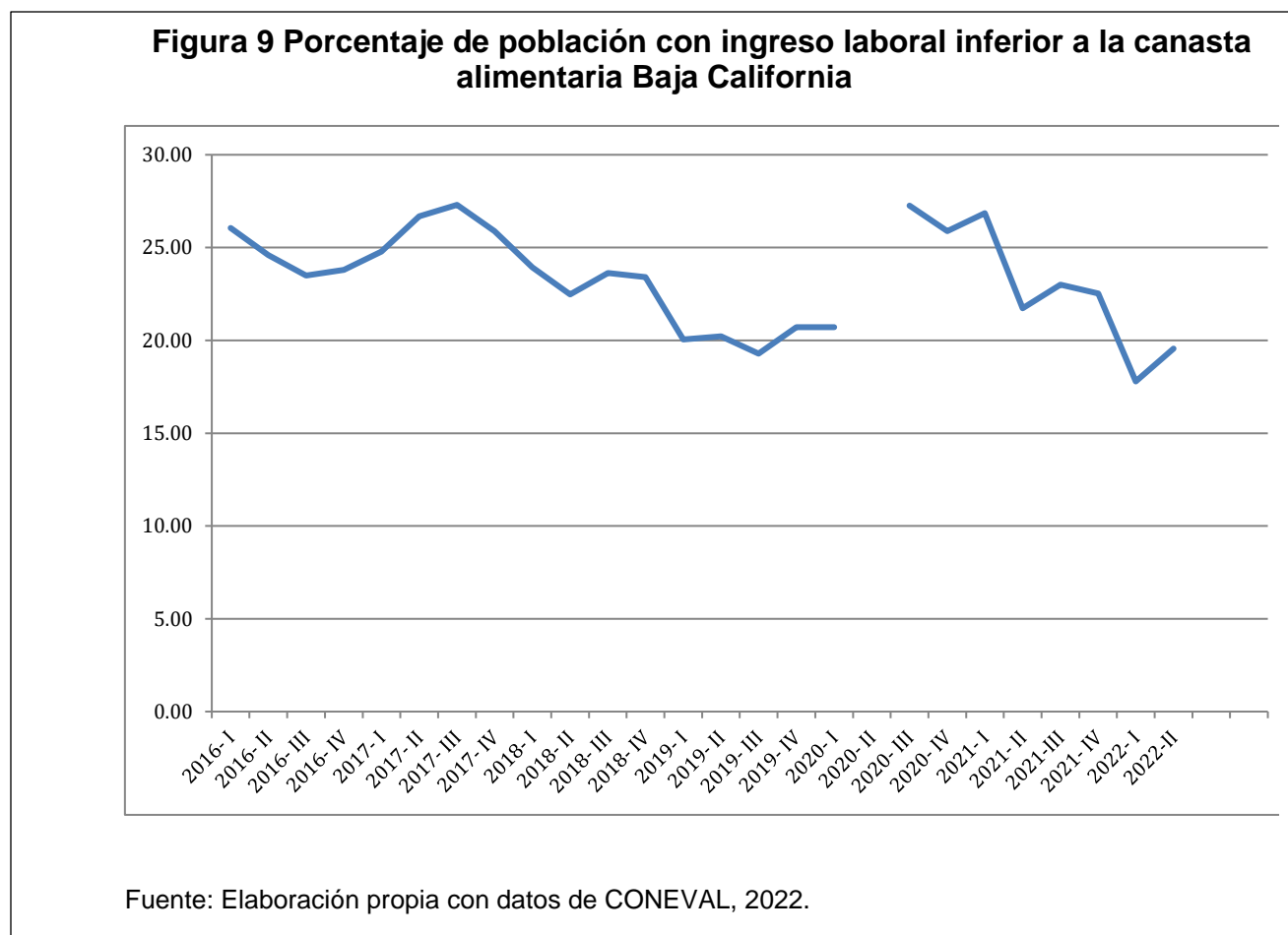
De acuerdo con el CONEVAL la pobreza laboral, la cual se manifiesta cuando el ingreso no alcanza para cubrir con el costo de la canasta básica, se hace presente en diferentes magnitudes en el país. Mientras que en el estado de Chiapas esta alcanza casi al 70 por ciento de la población, en Baja California y Baja California Sur se sitúa por debajo del 20 por ciento. Coincidentemente, de acuerdo a la Información de CONEVAL obtenida a través de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)

las entidades donde hay alta presencia de industrias IMMEX presentan niveles bajos de pobreza laboral, estos son: Baja California, Chihuahua, Jalisco, Nuevo León, Querétaro, Tamaulipas y Sonora presentan un porcentaje de la población con ingreso laboral inferior a la canasta básica alimentaria menor al promedio nacional (CONEVAL, 2022).



Es interesante observar que el porcentaje de la población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria en Baja California tenía una tendencia a la

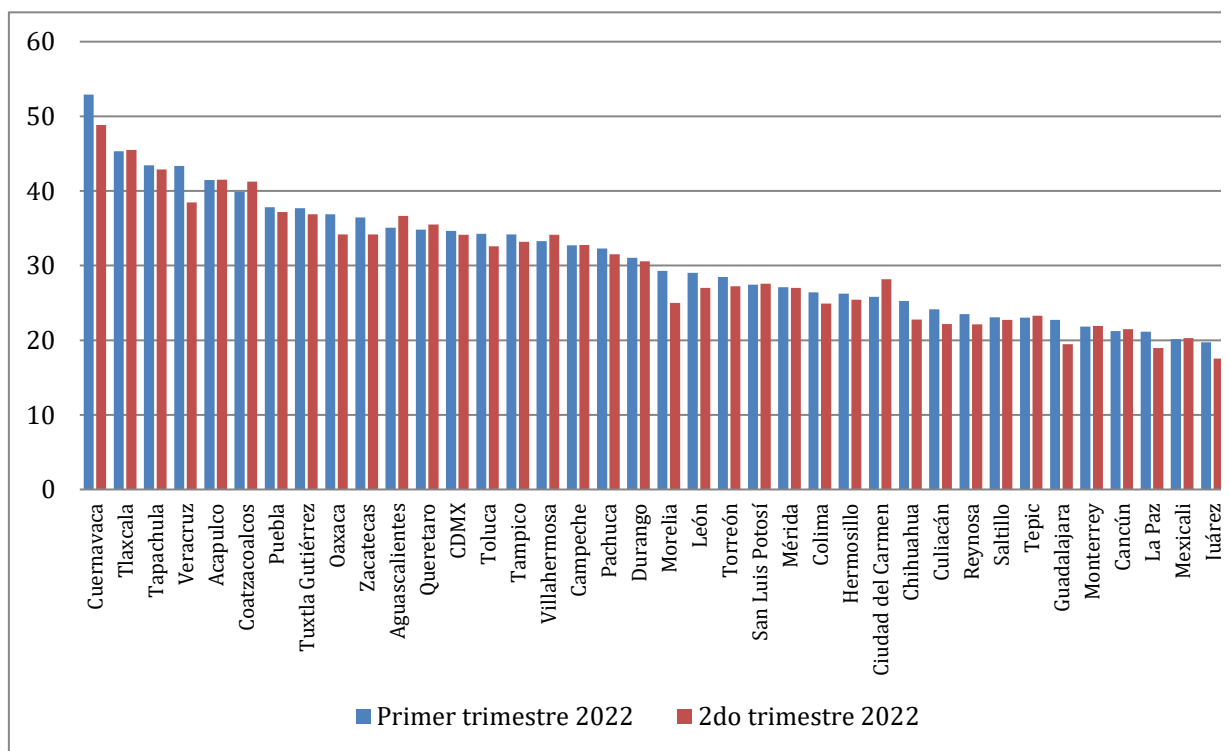
baja desde el año 2017 y este porcentaje creció durante la pandemia⁷, alcanzando los niveles más altos en el periodo de tiempo comprendido entre el año 2016 al 2022. Conforme se realizó el regreso a la normalidad, los niveles de población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria en Baja California fueron disminuyendo hasta llegar a su nivel más bajo en primer trimestre del año 2022,(CONEVAL, 2022).



⁷ Periodo que empezó en México con el decreto de la segunda fase de las medidas de prevención contra el virus COVID-19 el 24 de marzo de 2020 y terminó el 29 de marzo de 2023. (Tenorio, s/f)

Hay que tener en cuenta que las áreas rurales, tienen por lo regular, niveles de ingreso inferiores a las zonas urbanas, debido a la falta de variedad de oportunidades económicas, entre otras razones. Por otro lado, es en las áreas urbanas en donde se ubican por lo regular las empresas dedicadas a la manufactura. En la figura 10 se aprecia como las zonas metropolitanas de las ciudades de Mexicali y Tijuana tienen los porcentajes más bajos de población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta básica.

Figura 10 Porcentaje de la población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria, áreas metropolitanas



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (CONEVAL, 2022).

Es probable que el poco interés de los gobiernos federales y estatales a través de los años haya ayudado a la consolidación de la IMMEX desde su creación al día de hoy, y, en consecuencia, al éxito en cumplir su objetivo primario: ser una fuente de empleo para la frontera norte de México tanto para la población originaria de la zona, como para los grandes flujos migratorios a la región desde el siglo pasado de personas que buscan emigrar a Estados Unidos, que como sabemos, muchos de ellos no lo logran y se establecen en la frontera norte de México (Villalpando, 2004).

Aunque las empresas IMMEX tienen instalaciones y procesos productivos similares a los que el trabajador encontraría en Estados Unidos, los sueldos no lo son. No son sueldos del vecino del norte, son sueldos de acuerdo a las leyes y al mercado laboral mexicano, tal vez en parte por eso, la industria maquiladora que luce logotipos e instituciones de primer mundo es vista con recelo por sus salarios de países con economías en vías de desarrollo. Pero hay que recordar que una de las razones por las que estas empresas se establecen en México es para aprovechar el bajo costo de la mano de obra mexicana en comparación con la estadounidense (Carrillo, 2014).

A lo largo del capítulo observamos que en México el salario ha sufrido un deterioro originado por la inflación, lo cual redujo el poder adquisitivo de los mexicanos durante el final del siglo XX, situación que no se pudo revertir por los llamados gobiernos neoliberales, lo cual desencadenó la decisión de la administración del presidente Andrés Manuel López Obrador de aumentar por decreto el salario en el año 2018.



CAPÍTULO 4.

EL PODER ADQUISITIVO DE LOS OBREROS DE LA IMMEX ANTE LOS CAMBIOS SALARIALES DE LOS AÑOS 2019 AL 2021 Y SUS ADAPTACIONES SOCIALES, EN MEXICALI.

Los incrementos salariales de los años 2019, 2020 y 2021 incrementaron el salario mínimo en una proporción mayor a cualquier otro año, cuando menos en el presente siglo en México (CONASAMI, 2022a). Un incremento del salario mínimo del 100% en la frontera norte, y para efectos de esta investigación, para Mexicali, supondría que ante el incremento obligado de los salarios esto haría que los trabajadores asalariados de la IMMEX de Mexicali vieran afectado su poder adquisitivo y por tanto, reaccionaran con adaptaciones sociales al mismo. Por esta razón en este capítulo se pretende descubrir los cambios en el poder adquisitivo y las adaptaciones sociales, en caso de haberse presentando, ante el incremento del salario mínimo en la Frontera Norte.

4.1 La evolución del poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX en Mexicali ante las variaciones del salario mínimo y la inflación en México

Cómo se observó en el capítulo anterior, el poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX, sufrió un significativo deterioro desde los años ochenta y su recuperación ha sido muy lenta e insuficiente. Esta situación no ha sido única para los obreros de esta industria. El fenómeno del deterioro del poder adquisitivo de la clase trabajadora ha afectado a todo México y en general a todo Latinoamérica.

Esta pérdida del poder adquisitivo de la clase trabajadora ha sido una de las razones por la cual en varios países de América Latina han optado por gobiernos de izquierda, por la oferta de propuestas sociales que ofrecen, entre ellos la búsqueda del incremento del poder adquisitivo de las clases más marginadas de la sociedad (Radic y Delgado, 2022).

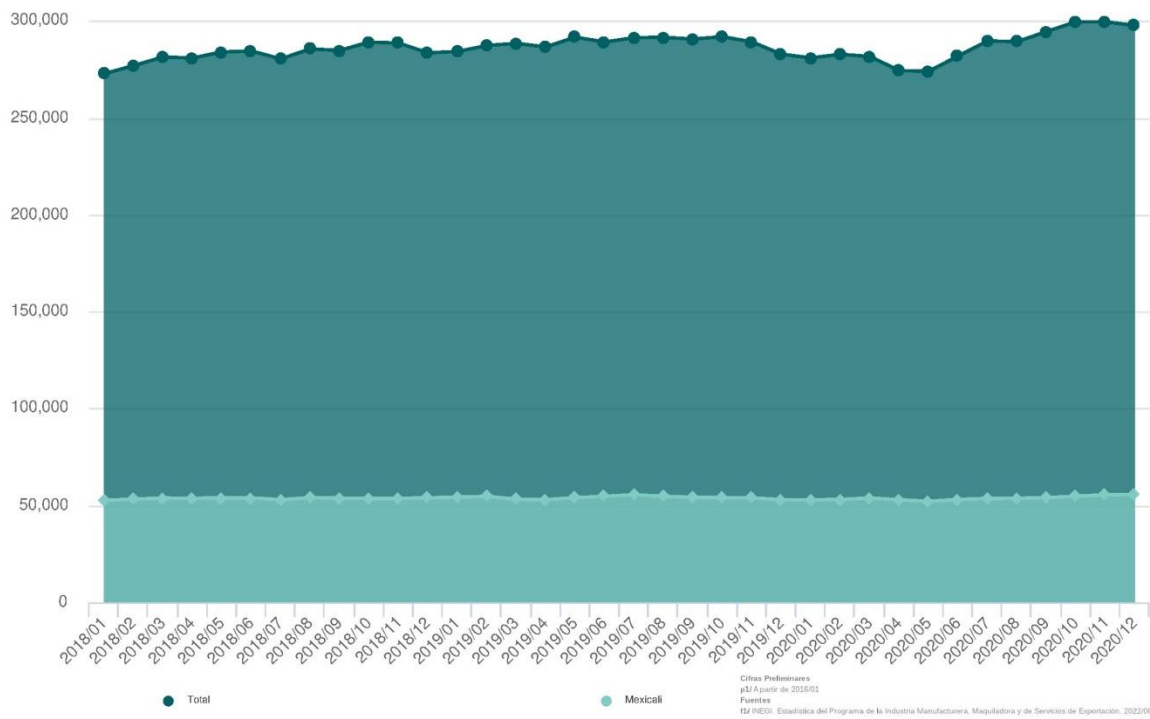
En México, desde el año 2000, Andrés Manuel López Obrador, en aquel entonces candidato a la jefatura del Gobierno del Distrito Federal ha utilizado el eslogan: "Por el bien de todos, primero los pobres" (Gómez, 2020). Durante la campaña presidencial del 2018, si bien el eslogan no fue el mismo, la idea siguió siendo utilizada para realzar las ideas sociales del candidato ganador (Gómez, 2020). Entre las propuestas en materia económica del presidente López Obrador (2018 a 2024), se encontraba el incremento del salario mínimo con la intención de cuando menos duplicarlo para el fin de su mandato más la inflación acumulada, es decir, descontando la inflación. La intención de este aumento, según su promesa era situarlo por arriba del umbral necesario para cubrir las necesidades básicas de cualquier mexicano. Dicha promesa fue cumplida, al menos al realizarse el incremento mediante decreto, como ya se ha puntualizado en esta investigación el primero de enero de 2019, el presidente Andrés Manuel López Obrador aumenta el salario mínimo para la Zona Libre de la Frontera Norte en un 100%. De acuerdo al gobierno de López Obrador esto se hace para rectificar la política salarial de México y recuperar el salario de los trabajadores (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2018). El incremento del salario, de acuerdo a la fuente anterior, pasó de 88.36 pesos a 176.72 pesos.

En el caso de Mexicali, los obreros y técnicos de este sector se han mantenido de forma constante durante el periodo analizado, rondando los 50 mil trabajadores. Esto tal vez se deba a que, aunque hay mucha bibliografía especializada que habla de la alta rotación de personal dentro de la llamada maquiladora, la rotación se presenta en las empresas, pero hay más fidelidad a la industria en sí. Esto debido a que la capacitación dentro de la maquiladora aunque es sencilla es constante y eso hace que los trabajadores de esta industria tengan una rotación intra maquila más elevada, ya que es fácil para ellos migrar a otras industrias maquiladoras, aunque se dediquen a la manufactura de otro producto, pero ya tienen el conocimiento de cómo trabajar en empresas de este tipo (Benítez, 1999).

Las remuneraciones reales al personal ocupado en las empresas IMMEX en Baja California han tenido un crecimiento lento pero constante en los años del periodo de análisis, como se puede apreciar en la figura 11. Destacan los aumentos de las remuneraciones que tiene el personal al finalizar el año, motivadas por el pago de aguinaldo y algunas otras prestaciones anuales que se pagan en el último mes del año. Interesante es observar que, al inicio del año 2019, año en el que entra en vigor el aumento del 100% al salario mínimo en la región de la frontera norte de México, no se observa que las remuneraciones se disparen en la proporción del aumento del salario mínimo. Una de las razones que justificarían la falta de ese incremento en la figura 11 es que las remuneraciones contabilizadas por el INEGI incluyen: sueldos y salarios, contribuciones a la seguridad social aportadas por el trabajador y contribuciones a la seguridad social realizadas por el patrón. Otra de las razones es que el personal ocupado de la IMMEX para estos datos incluye al personal administrativo, muchos de

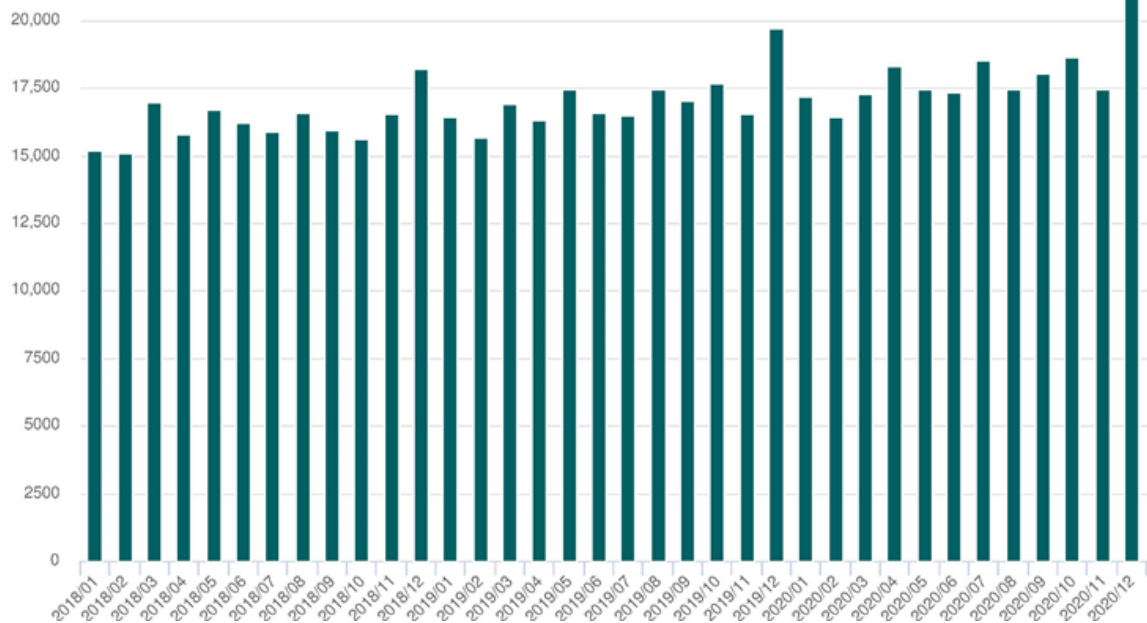
los cuales tienen remuneraciones por encima de las que tiene el personal llamado obreros y técnicos.

Figura 11 Obreros y técnicos ocupados por las empresas IMMEX en Baja California y Mexicali (2018 a 2020)



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL, 2022.

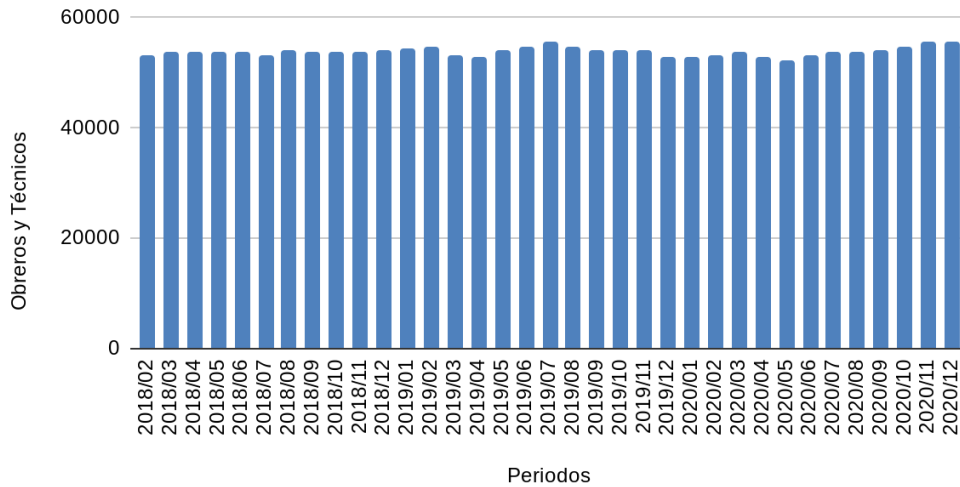
Figura 12 Remuneraciones reales del personal ocupado, por trabajador, de la IMMEX en Baja California (2018 a 2020)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

Como el interés está en las variaciones del poder adquisitivo de los obreros en Mexicali, Baja California tendremos que presentar datos exclusivamente para esta ciudad. Como se ha visto con anterioridad, los obreros y técnicos de la IMMEX en Mexicali han sido muy constantes en rondar, en el periodo de estudio los 53 mil obreros en los últimos años. Para ser más precisos, durante el periodo de estudio la media de obreros y técnicos para Mexicali fue de 53,862 trabajadores (INEGI, 2022a).

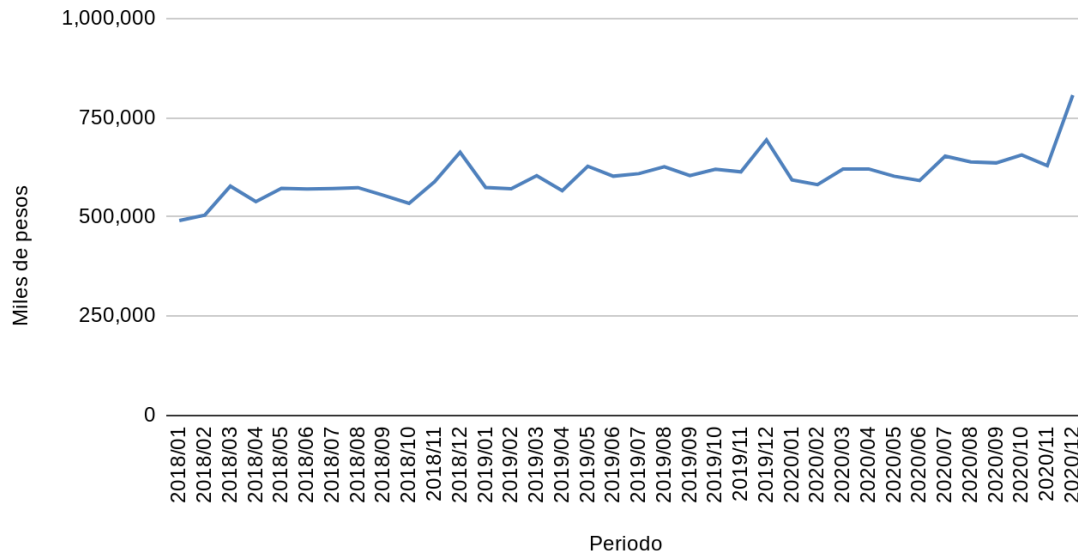
Figura 13 Personal ocupado que se contrata directamente, obreros y técnicos, Mexicali (2018-2020).



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

Ahora bien, INEGI (2022), muestra también las remuneraciones pagadas a los obreros y técnicos de la IMMEX en Mexicali, Baja California durante el periodo de 2018 a 2020. Sin embargo, a diferencia de la estadística de las remuneraciones pagadas a obreros y técnicos de la industria IMMEX de Baja California en el mismo periodo, señalado en la figura 13, en este las remuneraciones no están en términos reales y tampoco están divididas por trabajador. No obstante, podemos ver que estas se han mantenido constantes a lo largo de los años de 2018 al 2020, con ligeros picos a finales de cada uno de estos años, lo cual nos demuestra que llevan una tendencia similar a lo que ocurre con el resto del personal (incluyendo administrativos) en la IMMEX de toda Baja California.

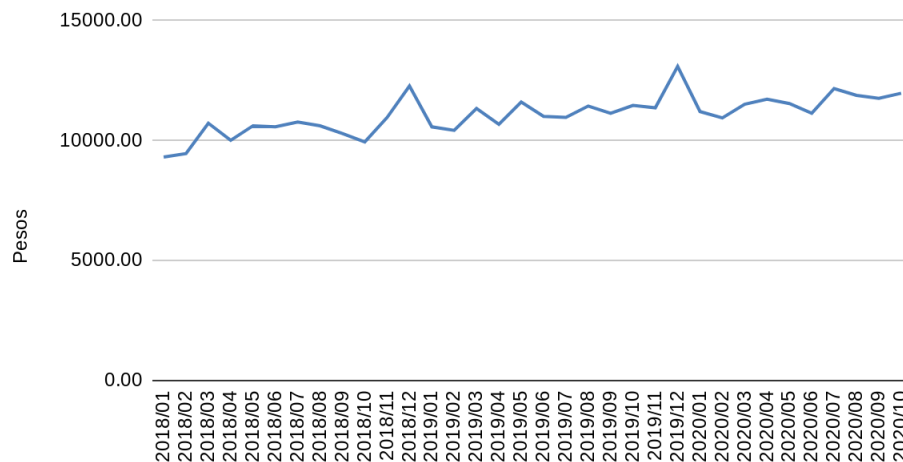
Figura 14 Remuneraciones pagadas a obreros y técnicos industria IMMEX de Mexicali, B.C. (2018- 2020).



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

Para hacer un análisis más preciso de las remuneraciones pagadas a los obreros y técnicos (21,930 pesos en términos nominales en promedio para diciembre de 2020 (INEGI, 2022^a), lo primero es obtener el ingreso por trabajador de esas remuneraciones pagadas al personal obreros. Esta operación queda resuelta con la figura 15. Como se puede observar lleva una tendencia idéntica a la figura 14 en dónde las remuneraciones eran totales a los obreros de las IMMEX en Mexicali. Hemos dividido esas remuneraciones entre el personal, obreros y técnicos para obtener en promedio, en términos nominales, cuanto recibieron como pago de su trabajo estos trabajadores durante el periodo de 2018 a 2020 de forma mensual.

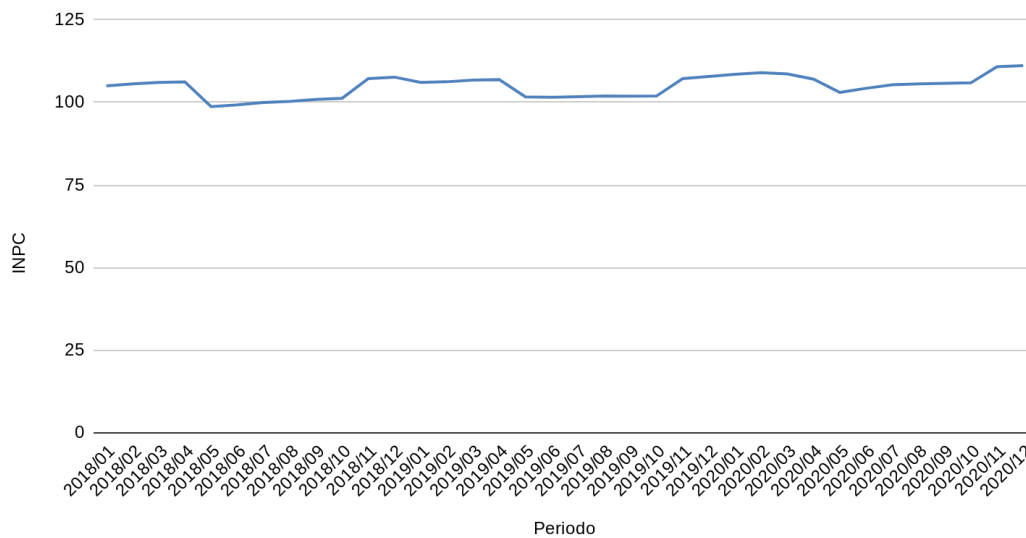
Figura 15 Remuneraciones pagadas, por trabajador, a obreros y técnicos, IMMEX de Mexicali, B.C. (2018 a 2020).



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

Los datos de remuneraciones que revelan cuanto se paga en promedio a un trabajador obrero o técnico de la industria IMMEX, son a precios corrientes y para evitar lo que llaman los economistas “ilusión monetaria” que genera la inflación, debemos deflactar los datos utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor, para ser más precisos con lo que ocurre en la localidad analizada, utilizaremos el Índice Nacional de Precios al Consumidor de la ciudad de Mexicali, Baja California, que se muestra a continuación. Podemos apreciar que durante esos años la inflación se mantuvo un tanto controlada, aunque un poco por encima de la meta de inflación del Banco de México que es de 3% (BANXICO, 2022).

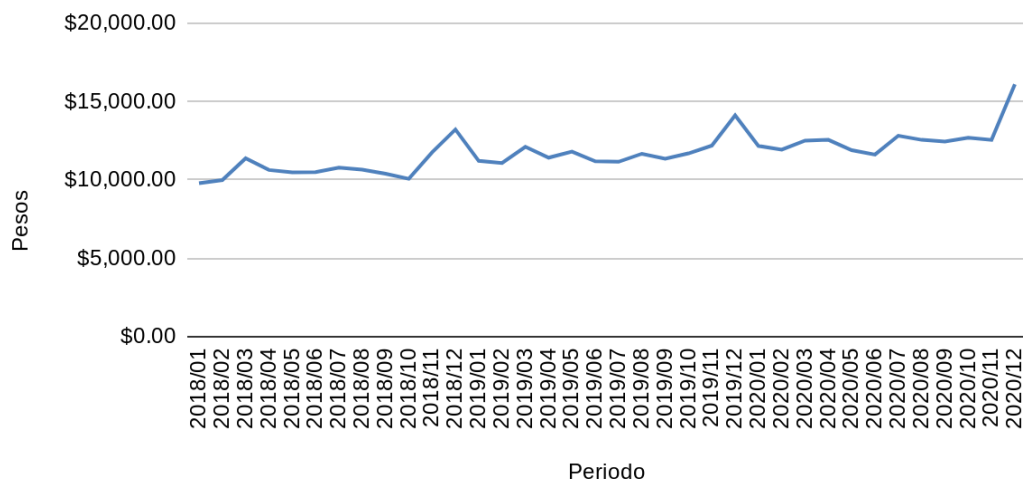
Figura 16 Índice nacional de precios al consumidor. Base segunda quincena de julio 2018, por ciudad, Mexicali, B.C.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

Hecho el ejercicio de la deflactación de las remuneraciones nominales con el Índice Nacional de Precios al Consumidor de Mexicali, se observa que aún sigue la misma tendencia que en las remuneraciones totales y por trabajador a precios corrientes. Los picos en los meses de diciembre se siguen presentando porque los trabajadores reciben prestaciones como el aguinaldo en ese periodo. Comparando esta información con las remuneraciones promedio del personal de la IMMEX en Baja California que estas son más bajas que las anteriores, eso seguramente se debe a que el personal administrativo y directivo gana, en promedio, sumas muy por encima de los obreros y técnicos de esta industria (Carrillo, 2014).

Figura 17 Remuneraciones reales a obreros y técnicos de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California (2018 a 2020).

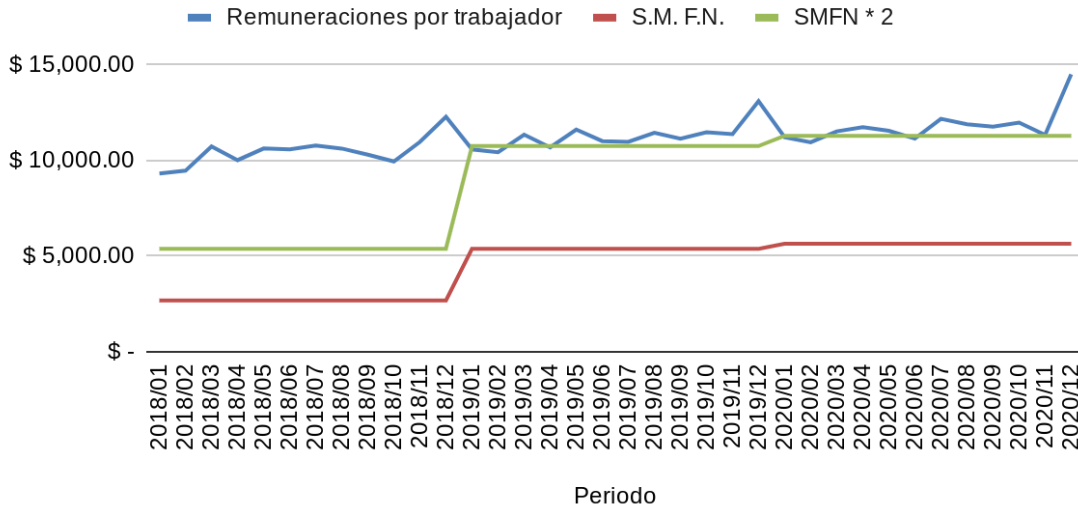


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

Ahora, para ahondar más en el tema, de acuerdo a lo dicho por los directivos de la Industria IMMEX, en la pequeña encuesta realizada en este trabajo, antes de estos incrementos salariales iniciados en la administración del presidente López Obrador, el obrero de “maquiladora” ganaba más de dos salarios mínimos. Haciendo el ejercicio con la figura 18, de agregar, además de las remuneraciones reales a obreros y técnicos de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California, se agrega una línea que muestra el Salario Mínimo para la Frontera Norte de México (S.M.F.N.) y otra línea del doble del Salario Mínimo para la Frontera Norte de México (identificado como SMN *2). La figura 18 es interesante porque se puede apreciar que las remuneraciones reales de obreros

y técnicos durante el año 2018 eran cuatro veces por encima del mínimo vigente para aquel año (pero que los técnicos por lo general tienen un ingreso superior a los obreros, lo cual eleva el dato). Sin embargo, para el año 2019, cuando se duplicó el salario mínimo en la frontera norte de México, esta diferencia disminuyó sólo a dos salarios mínimos (los técnicos elevan el promedio de las remuneraciones de obreros y técnicos). De ahí que tenga mucho sentido lo dicho por los directivos, en la encuesta aplicada a personal administrativo en esta investigación, al señalar que las empresas se vieron afectadas por este incremento salarial, pero, por desgracia, los obreros y técnicos tampoco vieron un incremento del 100% de sus remuneraciones. Aunque sus remuneraciones reales, como se aprecia en la figura 18, tienen una ligera tendencia positiva, no es tan grande como para tomarse en cuenta. Para complementar el ejercicio, si vemos la línea de SMFN*2 que nos representa dos salarios mínimos para los años 2019 y 2020 cuando ya se había dado el incremento del salario mínimo en la frontera norte al doble, podemos ver en algunos meses, dos salarios mínimos si rebasan las remuneraciones reales a obreros y técnicos de la industria IMMEX de Mexicali, sin embargo, eso no quiere decir que las maquilas estén incumpliendo en sus obligaciones para con los trabajadores, sólo significa que por ese incremento del salario mínimo fronterizo, la industria puede decir que sus empleados ganan más del doble del salario mínimo vigente en la zona.

Figura 18 Remuneraciones reales a obreros y técnicos de la industria IMMEX de Mexicali, SMFN y doble SMFN (2018 a 2020).



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

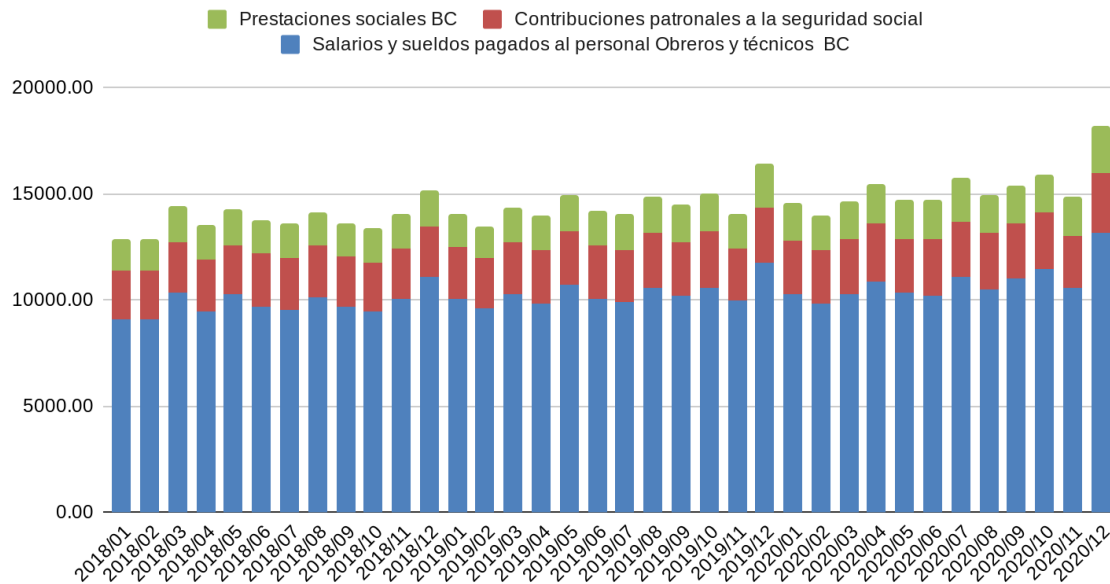
4.2 La composición del salario de los obreros de las empresas IMMEX de Mexicali, BC.

De acuerdo a lo visto hasta el momento el INEGI tiene datos estadísticos para el pago de los trabajadores de la industria IMMEX en el país y las denomina remuneraciones. Las remuneraciones están definidas por el glosario de INEGI (2023a), como los pagos y aportaciones en dinero y especie antes de cualquier deducción para pagar el trabajo del personal, en forma de sueldos, salarios, prestaciones sociales y utilidades distribuidas al personal, puede ser por jornada o por destajo. Incluye sueldos, salarios, aguinaldos, comisiones sobre las ventas que complementan el sueldo base,

primas vacacionales, bonificaciones, incentivos, gratificaciones, bonos de productividad y crédito al salario, las contribuciones patronales al régimen de seguridad social (Imss, Infonavit etc.) y las aportaciones a fondos de ahorro para el retiro. También otras prestaciones sociales como seguros de gastos médicos, despensas, primas de seguridad social y utilidades repartidas a los trabajadores. No están contempladas liquidaciones e indemnizaciones.

En la figura 19, que el grueso de las remuneraciones reales que recibe el personal obrero y técnico de la IMMEX en Baja California corresponde a sueldos y salarios, este concepto corresponde alrededor del 71% en promedio de las remuneraciones reales que recibe el trabajador mensualmente. Por su parte las prestaciones sociales del trabajador de la maquila en Baja California corresponden a un 17% de los ingresos que percibe el personal y por último, las contribuciones patronales a la seguridad social de estas personas es en promedio un 12% de sus percepciones. Las cifras varían mensualmente, aumentando en los meses de diciembre en los que los trabajadores gracias al aguinaldo y el pago de algunos ahorros reciben más percepciones, aunque los porcentajes varían en menor proporción. Cabe señalar que después del incremento del salario mínimo para la zona fronteriza no se observan cambios significativos en estas remuneraciones reales mensuales de los trabajadores de esta industria, pero si se ha observado un crecimiento lento pero sostenido de ellas a lo largo de los años de 2019 a 2021 en términos reales.

Figura 19 Remuneraciones reales mensuales por persona ocupada en la IMMEX de Baja California



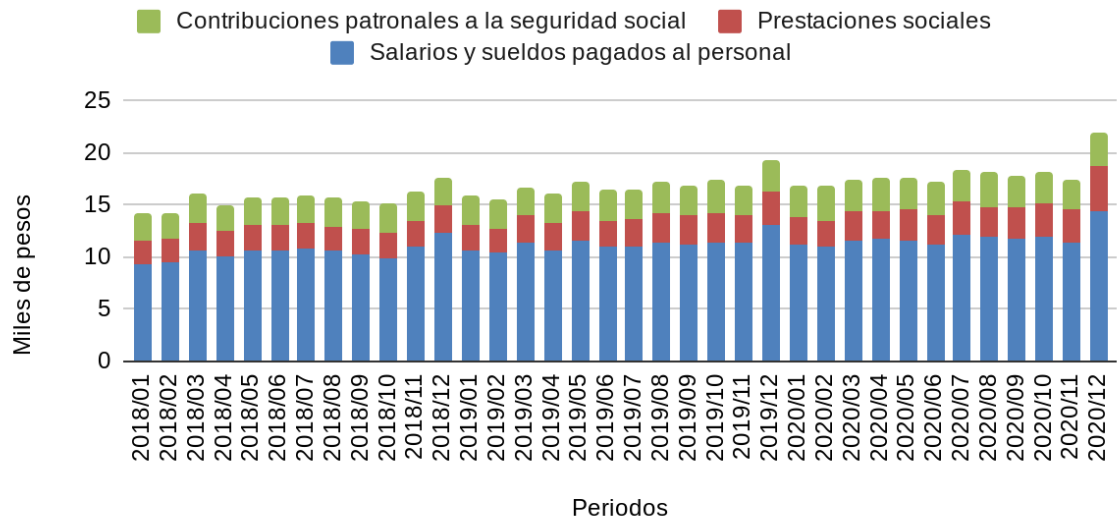
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

En cuanto a las prestaciones sociales el glosario de INEGI (2023a), lo define como: “todos los pagos, ayudas o servicios sociales establecidos en la Ley Federal del Trabajo o pactados a través de convenios, contratos colectivos u otras formas reconocidas institucionalmente que aumentan el ingreso del trabajador directa o indirectamente” (INEGI, 2023^a parr. 4). Las contribuciones patronales a la seguridad social se refieren a las aportaciones y retenciones que hace el patrón a las instituciones de seguridad social como son el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda (INFONAVIT). Ambas categorías podemos ver en la figura 19 que se mantienen más o menos constantes en el periodo del 2018 a 2020.

En la figura 19 se habla de los trabajadores de la IMMEX en Baja California, pero hay que destacar que el objetivo de esta investigación son los obreros de la IMMEX en Mexicali, esto lo podemos ver en la figura 20. En ella podemos apreciar que las tendencias son similares, pero una distinta composición de los ingresos de estos obreros y técnicos de Mexicali, el porcentaje que guarda el salario de, total de sus remuneraciones es del 66% en promedio, seis puntos porcentuales menos que el observado por el personal en general de la maquila en Baja California. En cuanto a las prestaciones sociales, para el personal obrero y técnico de la IMMEX en Mexicali es en promedio un 16% de sus remuneraciones totales, lo cual es un punto por debajo de lo registrado por el personal en general de la maquila en Baja California. Por último, en lo que se refiere a las contribuciones patronales de seguridad social, estas son más altas con un 17% en promedio de sus remuneraciones totales, mientras que para el grueso de los trabajadores de la IMMEX en Baja California es del 12% en promedio de sus ingresos laborales.

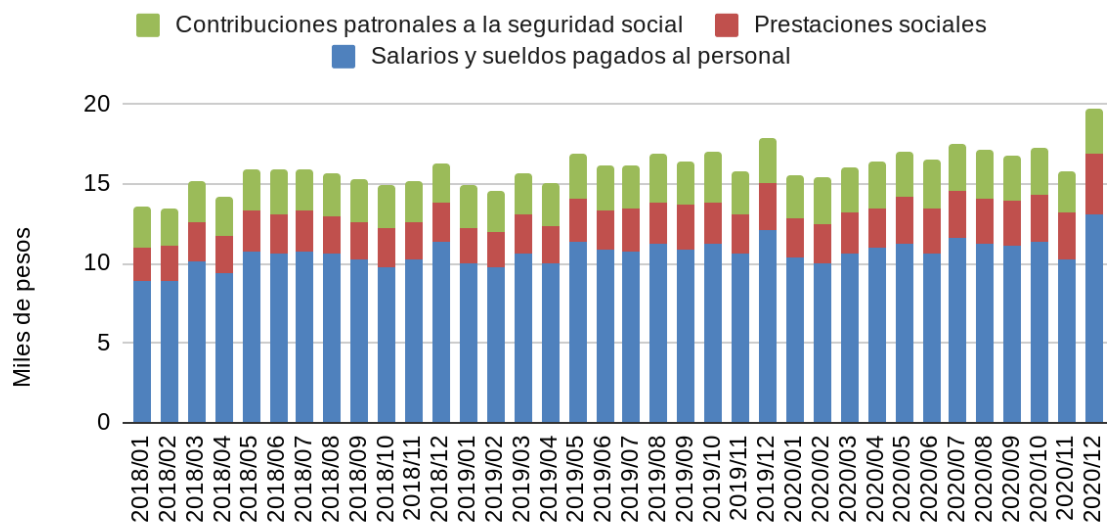
Cabe aclarar que la figura 20 está a pesos corrientes del periodo señalado, por lo que para hacer un ejercicio más claro de lo que ocurre con las remuneraciones de los obreros y técnicos de la IMMEX en Mexicali, Baja California, se deflactan esos datos con el INPC que maneja el mismo instituto. Lo anterior se plasma en la figura 21.

Figura 20 Remuneraciones mensuales pagadas por trabajador a los obreros y técnicos de la IMMEX de Mexicali



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

Figura 21 Remuneraciones reales mensuales pagadas por trabajador obrero o técnico de la IMMEX en Mexicali B.C.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2022a.

En ella se nota la misma tendencia presentada en las figuras 20 y 21, de remuneraciones tanto al personal en general de la maquila en Baja California como la anterior de las remuneraciones nominales de los obreros y técnicos de la IMMEX en Mexicali durante el periodo 2018 a 2020, en todas ellas los altibajos, además de deberse a las variaciones del número de trabajadores, lo cual incide directamente en las remuneraciones pagadas, también se observan las estacionalidades provocadas por los pagos extraordinarios de fin de año y en el caso de algunas empresas, del reparto de utilidades. En cuanto a las proporciones que cada rubro ocupa dentro de las remuneraciones reales de los obreros y técnicos estas permanecen idénticas a las remuneraciones nominales: sueldos y salarios con 67%, prestaciones sociales con el 16% y el 17% para las contribuciones patronales a la seguridad social. Los datos presentados en este capítulo, obtenidos de la fuente de información de segunda mano encargada de la estadística de México, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) coinciden con la encuesta realizada a través del portal www.questionpro.com entre los días 17 de marzo a 17 de mayo del 2021, donde todavía la población estaba en confinamiento por el virus SARS (COVID-19). Esta encuesta fue presentada ante la Asociación de Gerentes de Recursos Humanos de Mexicali (Eribac) vía correo electrónico y contestada por 6 personas de dicha asociación. Aún y cuando decir que personal de 6 empresas contestaron el instrumento de esta investigación parece una muestra pequeña, podemos dimensionar la importancia de estas respuestas con la primera pregunta que fue: “Número de trabajadores de la empresa”. Si sumamos el total de empleados de las seis empresas que se encuestaron tenemos que en conjunto tienen 8,400 trabajadores, teniendo la más numerosa 2,300 empleados y la que menos

tiene 800. Si esta información se compara con la situación de esta industria en Mexicali, tenemos que el total de trabajadores que registra INEGI para febrero de 2021 es de 72,605 trabajadores. Esto quiere decir que las empresas que contestaron tienen el 11.56% del total de trabajadores de la industria IMMEX de Mexicali. Para el mismo periodo el total de empresas IMMEX en la localidad fue de 141, así que sólo se entrevistó al 4.25% del total de las empresas. Esto quiere decir que las empresas que contestaron tienen una buena cantidad de trabajadores, la media de trabajadores de las empresas que contestaron es de 1,400 trabajadores, mientras que la media en Mexicali es de 515 trabajadores. Un punto relevante a conocer en relación a la importancia del costo de la mano de obra para la industria IMMEX, es el porcentaje de operadores con respecto al total de trabajadores de la empresa, en este sentido la empresa que menos obreros tiene en relación con el total de trabajadores es del 60% y corresponde a una empresa del área aeroespacial, mientras que la que más obreros tiene en relación al total de trabajadores tiene 87.5% y corresponde a una empresa que elabora productos médicos. La media de este porcentaje de operadores con respecto al total de empleados es de 73.4%. Esto quiere decir que casi dos terceras partes de los empleados de una empresa maquiladora encuestada son obreros, es decir, los que menos ganan. De acuerdo a los datos de INEGI en febrero de 2021 en Mexicali había 57,385 obreros y técnicos en las empresas IMMEX (INEGI, 2022b), (no maneja un dato exclusivo para obreros), lo que quiere decir que en Mexicali el 72.06% de los trabajadores de estas empresas son obreros y técnicos, una cifra muy cercana al 73.4% de nuestros encuestados. Este dato es importante porque la investigación se basa en los obreros, que son quienes están más cerca del salario mínimo en sus

ingresos y por ello, son quienes pueden verse más afectados por las variaciones que sufrió en el periodo de 2018 a 2021.

El 1 de enero de 2019 mediante decreto se dio el aumento al salario mínimo. En este sentido, se les preguntó a los entrevistados si antes del incremento del salario mínimo del 1 de enero de 2019, la empresa ya pagaba más del mínimo. En este sentido las seis empresas entrevistadas contestaron que sí. Es obvio que por ley están impedidas para pagar menos que el mínimo, sin embargo, podría darse el caso de empleadores que pagaran únicamente el mínimo marcado por las leyes laborales de México. Aún con los incrementos salariales de los últimos años los obreros de las empresas IMMEX en Mexicali ganan más que el mínimo, así lo declararon los entrevistados en la pregunta: Actualmente ¿En qué porcentaje es más alto el salario base de un operador en relación al salario mínimo vigente? Todos los entrevistados contestaron que en su empresa pagan más que el mínimo, la contraparte está en una de las seis empresas que declaró que paga actualmente un 50% más que el salario mínimo actual. En promedio las seis empresas de esta investigación pagan actualmente 10.91% más que el mínimo exigido por la Ley, que de acuerdo a la página de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI, 2020), es de \$213.39 pesos por día.

Los bonos y prestaciones son una parte importante en el salario final del trabajador, ya que el ingreso de los trabajadores se ve complementado con estos bonos y prestaciones que el patrón puede añadir a su salario esto por su puesto hace que el poder adquisitivo se vea incrementado, sin embargo, debido a que para obtener estos ingresos adicionales se deben cumplir con requisitos de productividad, puntualidad, asistencia, etc., no pueden ser tomados como ingresos seguros, tal y como lo es el salario. La puntualidad y asistencia son muy valoradas en el sector porque todas las empresas declararon tener dichos bonos entre sus prestaciones. Cinco de seis empresas reportan que cuentan con vales de despensa como prestación, lo cual ayuda a los trabajadores a contar con más ingreso en algo que va directamente a la alimentación de los obreros y sus familias, algo importante si recordamos que un trabajador bien alimentado aumenta su productividad (Smith, 1794).

La productividad del trabajo depende también del salario, entre más alto el salario, más alta la eficiencia. Esto se explicaría fácilmente en los países en vías de desarrollo, en donde un trabajador con un mayor sueldo podría alimentarse mejor y recibir mejor atención médica, mientras que los de menores ingresos sufren de desnutrición y son más propensos a las enfermedades (Pindyck y Rubinfeld, 2009).

Dos empresas encuestadas también declararon tener bonos de productividad, una de ellas lo llamó de esa manera y otra contestó diciendo que era “bono por cumplimiento de metas”. También dos reportaron que tienen cajas o fondos de ahorro para los trabajadores. Entre las prestaciones o bonos que sólo se dan en una empresa de las seis, aunque esto no quiere decir que no sea una práctica recurrente en el sector manufacturero de Mexicali, se encuentran ayuda para el transporte y seguro de gastos médicos menores. Estos ingresos adicionales para los obreros hacen que sus percepciones, de acuerdo a la visión de los entrevistados, se incrementen hasta un 40%, cifra en la que coincidieron 3 de los administrativos que contestaron. La situación de las prestaciones adicionales al salario de los trabajadores se vio modificada a partir de los incrementos salariales, así queda constancia con las respuestas de la pregunta: Con el aumento de salario mínimo en la frontera del 1 de enero de 2019 ¿Su empresa realizó un ajuste de los bonos y prestaciones complementarios de su salario? ¿En qué consistió el ajuste? Cuatro las empresas que representan los encuestados realizaron alguna modificación a las prestaciones como aumentos en vales de despensa del 11% o en cajas de ahorro del 3 al 6%. En tanto que las otras dos empresas señalaron que sólo se dio el incremento en del salario mínimo.

4.3 Los impactos y adaptaciones sociales de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California ante el incremento del salario mínimo

Para estudiar los posibles impactos y adaptaciones sociales que tuvieron que hacer los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, ante los cambios del salario mínimo ocurridos en el periodo del 2019 al 2021, se realizaron trece entrevistas con obreros de empresas de esta industria de la ciudad de Mexicali durante los meses de marzo y abril del año 2022. De estas entrevistas se tiene como respaldo las grabaciones de audio, así como las anotaciones en papel realizadas en cada una de las entrevistas. Para estas entrevistas primeramente se buscó que fueran la población objetivo, es decir, obreros de empresas IMMEX de Mexicali, Baja California. Pero además de ese requisito se buscó que los entrevistados tuvieran representatividad del sector. Por esta razón tenemos que se entrevistaron a dos obreros de la empresa Placas Termodinámicas S.A. de S. de R.L. la cual se encuentra en el clúster aeroespacial y cuenta con más de 1,300 trabajadores. Un obrero de Safran Aerosystem México, empresa también dedicada a la industria aeroespacial. En la fabricación de estructuras ligeras para aeronaves se encuentra la empresa GKN Aerospace Mexicali, de donde se entrevistó a otro obrero. Un obrero de Autocubiertas de México S.A. de C.V. empresa del clúster automotriz, dedicada a la fabricación de tapetes y cubiertas de automóviles. Otra empresa del sector automotriz de la cual se entrevistó a otro obrero fue de Amphenol TCS de México S.A. de C.V. empresa dedicada a la fabricación de componentes eléctricos para estos vehículos. Un obrero de Mexicase S.A. de C.V. empresa dedicada a la fabricación de todo tipo de bolsos y maletas. En el clúster electrónico tenemos a la empresa Vertiv – Emermex S.A. de C. V. en dónde se

entrevistó a uno de sus más de 250 trabajadores/obreros dedicados a la fabricación de aparatos y equipos de distribución de energía eléctrica. Un obrero más de la empresa C.D. Electrónica de México S. A. de C.V. brindó sus respuestas para esta entrevista. En este sector también se entrevistó a uno de los más de 800 trabajadores/obreros de Cooper Lighting Solutions Mexicali, empresa dedicada al ensamble de todo tipo de lámparas eléctricas. También se entrevistó a un obreror de Newell Rubermaid Mexicali S. de R.L. de C.V. empresa muy conocida en la fabricación de todo tipo de productos, principalmente de plástico. Por último, se logró entrevistar a dos obreros de la empresa de productos dentales Densply Sirona.

Esto nos da un total de cuatro entrevistados del clúster aeroespacial, tres de clúster electrónico, dos del clúster automotriz, dos del clúster médico (en este caso dental), otro de fabricación de bolsas y maletas y uno de artículos varios de plástico. Hay 13 entrevistas, que consideramos que representan a varios sectores de la IMMEX en Mexicali, Baja California, empresas con muchos trabajadores y algunas de ellas como Placas Termodinámicas, Safran (antes Ensambladores Electrónicos de México) y C.D. Electrónica con mucho tiempo de estar ya funcionando en la ciudad.

Figura 22 Entrevistados de acuerdo al clúster de sus empresas

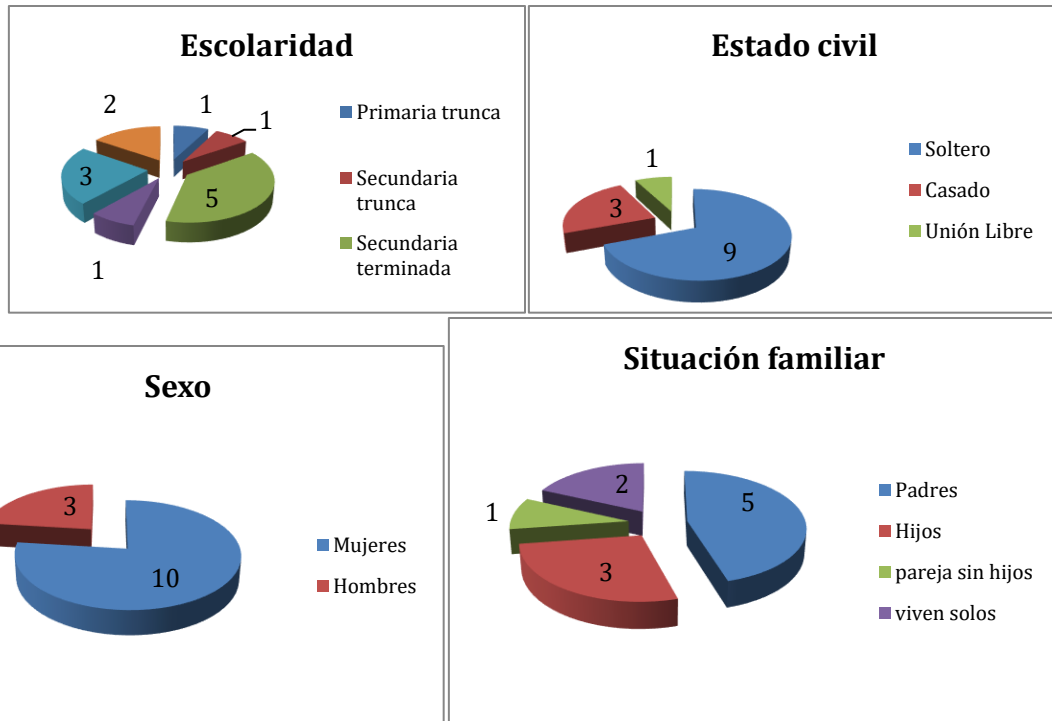


Fuente: Elaboración propia con datos de la entrevista semi estructurada (2022).

4.3.1 Perfil sociodemográfico

De los obreros entrevistados 10 de ellos son mujeres y tres son hombres. Esta proporción no es casualidad, ya que como señala Martínez (2016), la presencia femenina es un rasgo distintivo de la industria maquiladora. Desde el inicio de la misma, atrajo la mano de obra de jóvenes mujeres y aunque la proporción de hombres ha aumentado, el trabajo femenino sigue siendo un rasgo distintivo de esta industria. Como detalle anecdótico, pero que sirve de ejemplo de inclusión en esta industria, una de las mujeres de entrevistadas se es transgénero, lo cual hace que tenga ciertas necesidades económicas distintas por tomar medicamento hormonal.

Figura 23 Datos demográficos



Fuente: Elaboración propia con datos de la entrevista semi estructurada (2022).

El estado civil predominante es soltero con 9, 3 casados y 1 obrero viviendo en unión libre. El que la proporción de solteros sea tan alta es interesante porque la edad promedio de los encuestados que es de 37 años y aunque hay algunos individuos de 20 años hay otros que sobrepasan los 40 años y de acuerdo a INEGI (2022a) el rango de edad promedio al contraer matrimonio es de 33.4 años en los hombres y 30.5 en las mujeres. Por tratarse de trabajadores obreros el nivel de escolaridad no es tan elevado, aunque hay dos individuos que dijeron contar con licenciaturas trucas, son quienes

tienen escolaridad más alta. Tres de ellos terminaron la preparatoria y uno con preparatoria trunca. El grupo más numeroso se encontró en la secundaria con 5 entrevistados y 1 de ellos con este nivel educativo trunco. El restante cuenta con primaria terminada. Sin embargo, 5 de ellos declaran que les gustaría continuar con sus estudios, pero 8 de ellos no.

En cuanto a la situación del hogar 11 de los entrevistados declaró vivir acompañado y solo dos viven solos. En promedio 3 personas viven por hogar y estas personas en cinco de los casos son los padres de familia, en tres casos hijos y quedan los 2 casos de los que viven solos. En promedio los entrevistados tienen 1 dependiente económico, el que declaró tener más fueron 3 dependientes económicos, pero varios de ellos no tienen dependientes económicos, ya sea por vivir solos o por ser los hijos de los hogares que habitan. Dentro de los dependientes económicos hay 4 que tienen dependientes fuera del hogar en el que habitan, 3 como máximo y 1 como mínimo. La edad promedio de esos dependientes económicos es de 29 años, dicha edad pudiera parecer extraña por comprenderse en un rango de edad de una persona en su edad más productiva, pero esto es debido a que se promedian dependientes económicos menores de edad con otros dependientes económicos que tienen edad avanzada.

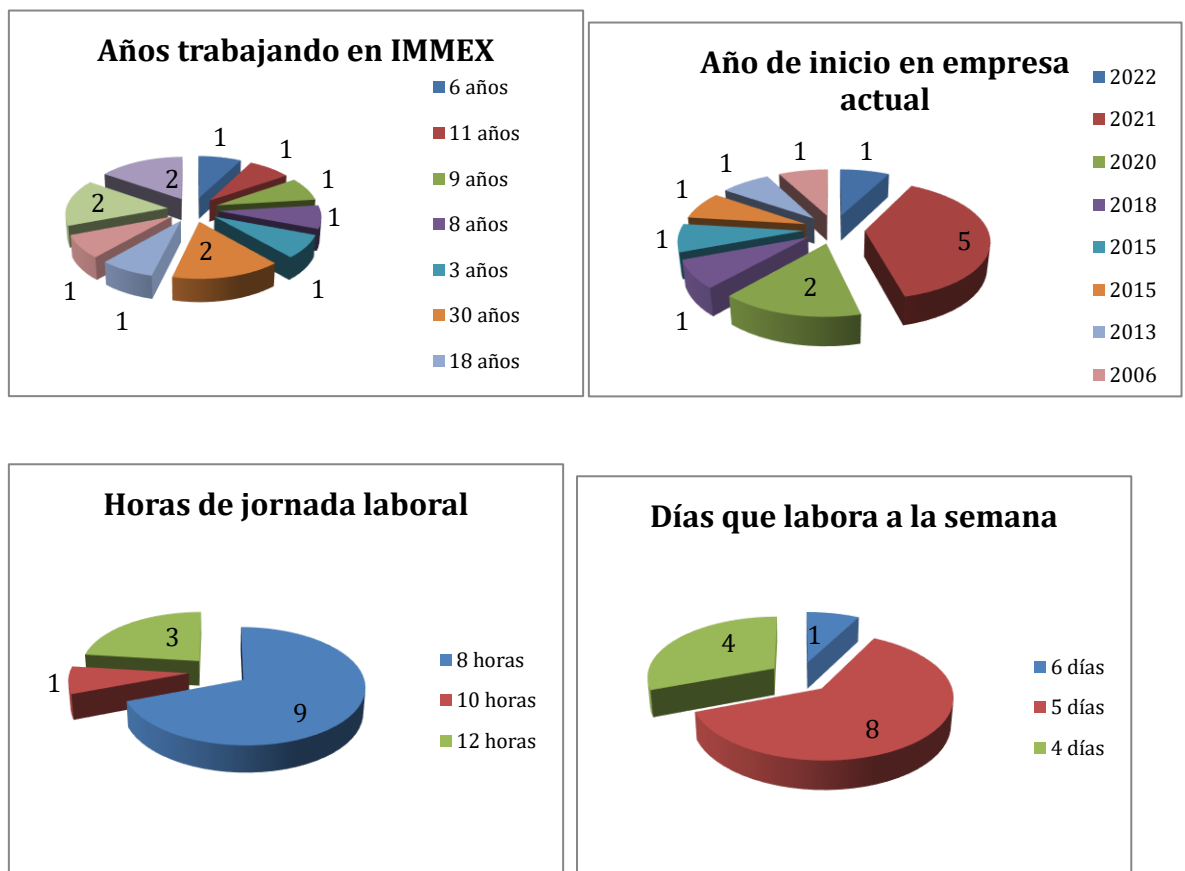
Una muestra más de que Baja California es un estado de migrantes se nota al preguntar el lugar de nacimiento, en donde nos encontramos con que sólo 6 de ellos, son de Mexicali, el resto son de otras entidades de la República Mexicana. En cuanto a la vivienda actual, las trece personas viven en fraccionamientos o colonias populares de Mexicali. La tenencia de la vivienda es en 8 de ellas propia, 2 con hipoteca, 2 rentadas y una prestada. En 5 casos el dueño de la vivienda es el entrevistado, en 2 casos es la pareja, en 3 los padres y en una los hijos. En cuanto a la edad de inicio en la vida laboral, en promedio fue de 18.6 años, pero con los extremos de 15 la persona más temprano y 26 la más tarde. El primer trabajo de 8 de ellos fue en una empresa maquiladora.

4.3.2 Datos laborales

Como se mencionó al principio dos de los entrevistados trabajan en Placas Termodinámicas que produce materiales aislantes para aviones, otro en Safran Aerosystem dedicada a la fabricación de componentes de la cabina de los aviones como piezas del motor del timón, dos más en Dentsply Sirona empresa dedicada a la fabricación de retenedores dentales en la localidad, uno en Cooper, empresa que se dedica a la manufactura de lámparas eléctricas, una persona labora en Autocubieratas de México, la cual hace accesorios para automóviles como los tapetes y las cubiertas para los tableros, otro labora en Mexicase ayudando en la elaboración de estuches de instrumentos musicales, un entrevistado trabaja en Amphenol, empresa dedicada a la manufactura de contenedores electrónicos y cables para automóviles, el entrevistado que labora en GKN Aeroespacial reveló que la empresa se dedica a la manufactura de

componentes de turbinas para avión, en tanto el que trabaja para Vertiv (antes Emermex) explicó que la empresa hace ensamble de productos de metalmecánica, el empleado de Newell nos explicó que esta empresa hace plumas, lápices y plumones y por último, en C.D. Electrónica el entrevistado labora en la elaboración de componentes electrónicos.

Figura 24 Datos laborales



Fuente: Elaboración propia con datos de la entrevista semi estructurada (2022).

La industria IMMEX tiene el problema de la rotación de personal, por lo que los obreros al entrevistarlos el promedio de antigüedad en la empresa eran de poco menos de 4 años, el entrevistado con más antigüedad había entrado a laborar en el 2006, por lo que ya tenía una antigüedad de 14 años en la misma empresa. Dato curioso es que, aunque la rotación en la IMMEX es alta entre las empresas que conforman esta industria, sus trabajadores rotan muy poco hacia otros sectores laborales. Esto se puede ver ante la pregunta de si habían trabajado con anterioridad en otra empresa maquiladora, los 13 dijeron que sí. Las empresas en las que laboraron son de actividades parecidas. Cuatro personas habían trabajado en Mitsubishi Pims, otras en Kwang Sung, Tri star, Wabash, Ace Advanced, Industrias SL, Footprint, Massimo, Papermate y Rheem. Es así como ante la pregunta; ¿Cuánto tiempo en general ha trabajado las maquiladoras? El promedio es de 11 años, muy superior al de la pregunta sobre cuánto tiempo tiene laborando en su actual empresa. Dos personas incluso tenían 30 años trabajando en las empresas maquiladoras. Las jornadas laborales son extensas, 3 de los entrevistados hacen turnos de 12 horas, 1 de 10 horas y el resto de 8 horas. Ninguno de ellos cubre turno y el principal turno es el matutino, con 10 entrevistados trabajando en éste, 2 en el vespertino y sólo 1 hace el turno nocturno. Las 6 de la mañana es el horario de ingreso más común. En cuanto a los días, 8 de ellos trabajan 5 días a la semana, 4 trabajan 4 días y sólo una persona labora 6 días a la semana.

Hay que mencionar que 9 de los 13 entrevistados son operadores (es decir, obreros de línea de producción), 3 se desempeñan como técnicos y una más se desempeña actualmente como de limpieza, pero anteriormente era también operadora. Habla bien de esta industria el hecho de que todos los entrevistados mencionaron que sus empresas les dan el equipo de seguridad necesario para desempeñar su trabajo. Aunque dos de ellos consideran que la empresa no aplica medidas de seguridad para disminuir los riesgos de trabajo, pero el resto dice que sí.

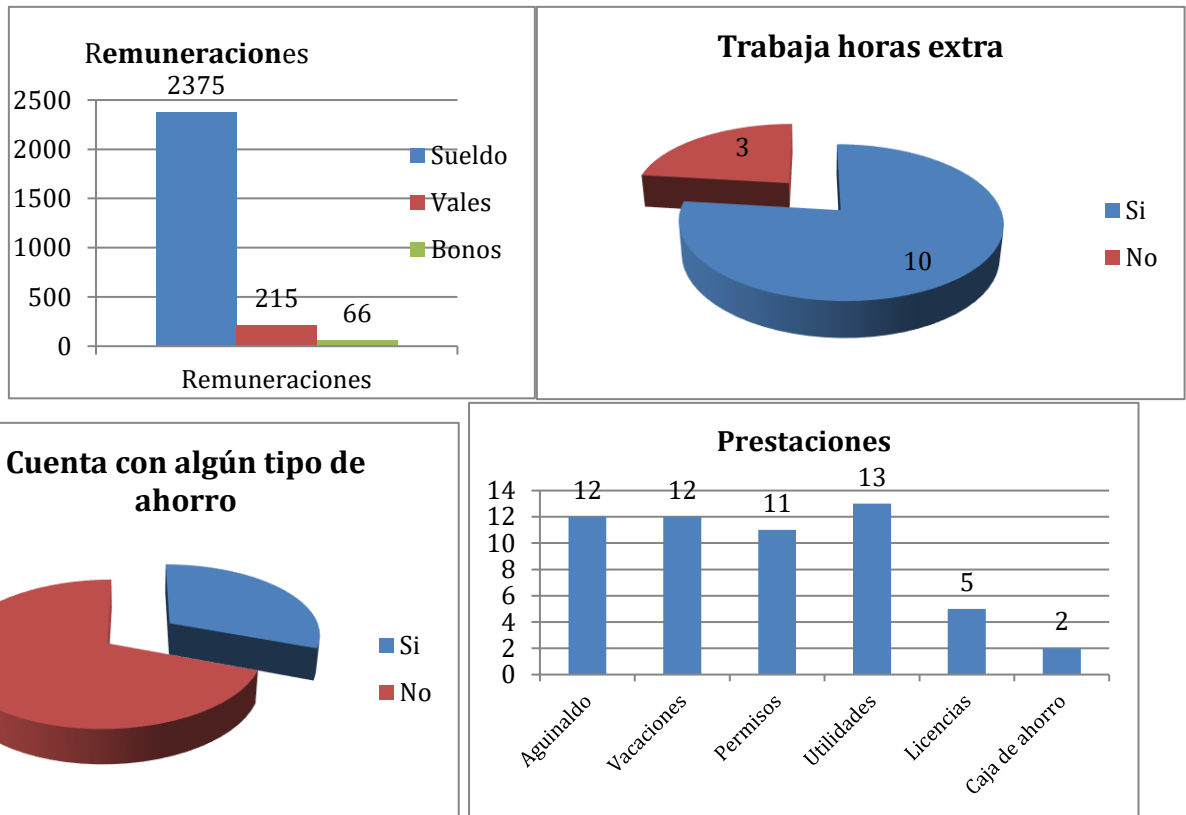
Dos obreros entrevistados no recibieron cursos de capacitación para realizar su trabajo de manera más segura y eficiente, pero el resto de ellos si los había recibido. Los cursos de capacitación en 9 de los casos si se realizan dentro del horario laboral, lo cual es un aliciente para que los obreros se capaciten, por desgracia no todos tienen esa fortuna. Todos los encuestados, excepto uno, dijeron que su empresa cuenta con un plan de protección civil en caso de siniestro, solo un obrero, no dijo que no lo tuviera, sino que desconocía el tema y por lo tanto, fue el único que contestó desconocer si se realizan simulacros para prevenir dichas contingencias, el resto, sabe y ha participado en esos simulacros. En cuanto a la vida sindical dentro de la maquiladora sólo cuatro obreros dijeron que en su empresa había sindicato, pero de ellas, sólo dos pertenecían al mismo.

4.3.3 Ingresos de los entrevistados

El sueldo promedio mensual de los entrevistados es de 9,500 pesos al mes, sin embargo, entre ellos se entrevistó a un técnico que percibe 20,000 pesos y por el contrario hay dos obreros que perciben 7,200 pesos mensuales por su labor. Estos

ingresos se ven incrementados con 855 pesos en promedio de vales y 308 pesos de bonos, sin embargo, hay quienes no reciben estos beneficios y otros que reciben un poco más. Pero aun así podemos estimar que en promedio entre salario, bonos y vales perciben 10,633 pesos mensuales. Cabe recordar que las percepciones promedio de los obreros y técnicos de la IMMEX en Mexicali, en el periodo del 2018 a 2020 fue de 11,179 pesos, de acuerdo a los datos del INEGI, lo cual no es muy lejos de los resultados de nuestros entrevistados. Y como se puede ver en las figuras 20 y 21, esto es muy superior al salario mínimo para la frontera norte. Hay que hacer la aclaración de que para este ejercicio se modificaron las respuestas dadas por los entrevistados las cuales fueron de sueldo, bonos y prestaciones pagadas por semana, ya que así acostumbra esta industria pagar a sus empleados, pero para poder hacer un comparativo con los datos obtenidos de INEGI y posteriormente poderlos comparar con los gastos, los cuales muchos de ellos son mensuales, se hizo esa modificación.

Figura 25 Ingresos de los trabajadores



Fuente: Elaboración propia con datos de la entrevista semi estructurada (2022).

Todos los entrevistados dijeron haber recibido incrementos salariales en el tiempo que llevan laborando en su empleo actual, sin embargo, estos incrementos fueron pequeños y dos motivos: El primero es porque el trabajador se capacitó, adquirió una nueva habilidad o empezó a desarrollar una nueva actividad, lo cual es recompensado por la empresa con un incremento en su salario. La otra razón es por los incrementos salariales que se dan a inicios de año en prácticamente en toda la

economía para todos los trabajadores con la intención de reparar el daño provocado por la inflación acumulada durante el año anterior. Es por esta razón que los incrementos recibidos son de menos de 50 pesos al día en promedio por trabajador. Siete de los trabajadores contestaron que esos incrementos salariales son cuando menos anuales, cinco de ellos dijeron desconocer cada cuanto se daban los aumentos y solo el técnico que es quien recibe el salario mayor dentro de los entrevistados dijo que el último incremento se lo habían dado hace ya cinco años.

En cuanto a las preguntas sobre otras prestaciones todos menos el técnico que es quien percibe un sueldo mayor dijeron tener aguinaldo y vacaciones. Sobre permisos, 11 de ellos dijeron tenerlos entre sus prestaciones. Las licencias son otorgadas a cinco de ellos, el resto no lo tienen. Un dato interesante que permite que los trabajadores de este nivel obrero tengan la oportunidad de disponer de una cantidad más alta de lo ordinario son las cajas de ahorro dentro de las empresas, once de ellos dijeron tenerla. Todos los trabajadores entrevistados reportaron tener reparto de utilidades.

Muchas veces el sueldo no alcanza y como una medida para hacerse de más recursos los obreros de la industria IMMEX trabajan horas extras. La desventaja es que tiene que ser la parte patronal quien solicite al trabajador que labore tiempo adicional. Diez de los entrevistados trabajan horas extras cuando se los piden y hay quienes trabajan ocho horas extras hasta 32 horas adicionales a la semana. Dependiendo de la cantidad de horas, el ingreso adicional va de los 2,000 a los 6,500 pesos extras al mes. Cuatro de ellos también declaró trabajar los días festivos por el pago adicional que ello

implica. Sólo dos de ellos dijeron tener un trabajo adicional al de la maquiladora, pero es muy relativo, ya que esos trabajos consisten en venta de ropa en uno de los casos y la instalación eléctrica en el otro. En ninguno de estos casos el tiempo dedicado a ese segundo empleo alcanza una jornada mínima de 40 horas a la semana. El ingreso extra, por ser trabajos de ocasión es muy variable y sólo es un complemento al trabajo principal dentro de la maquiladora.

En lo que podríamos denominar como ingresos adicionales extraordinarios, como una actividad remunerada adicional al trabajo y al segundo trabajo en caso de tenerse, no se dio ningún caso así. Cuatro de ellos dijeron tener algún tipo de ahorro, pero no quisieron especificar su monto. Sobre el caso hipotético de tener algún bien que le sirva de salir de algún apuro económico, una persona dijo contar con un terreno. Ninguno de los trece entrevistados ha ganado una rifa que hubiese modificado, aunque sea temporalmente su condición económica. En cuanto apoyos económicos por algún programa social, solo una trabajadora dijo tener una hija que recibe 1,100 pesos de apoyo mensual.

4.3.4 Situación de gasto

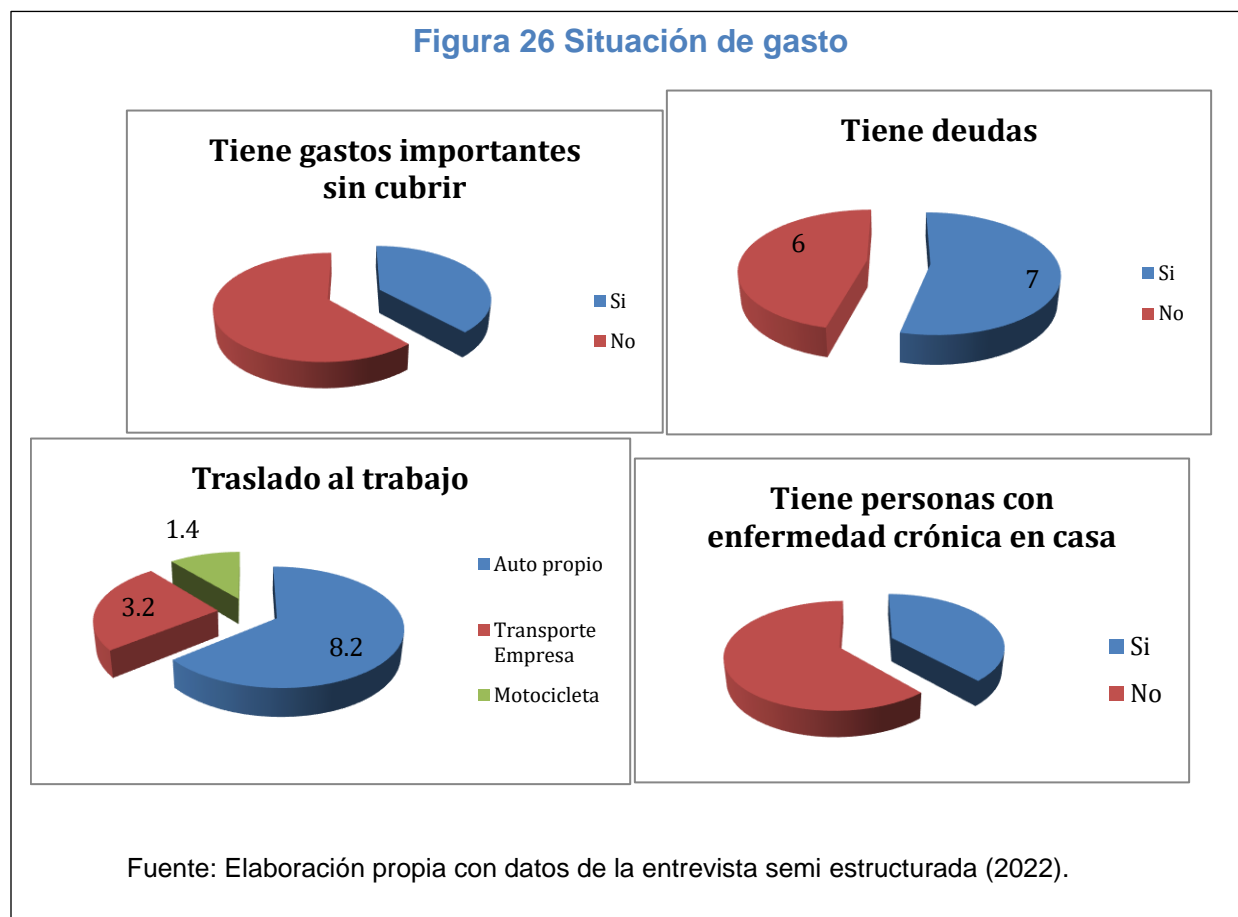
Más de la mitad de los entrevistados, en este caso 7 de 13 dijeron en la entrevista que tienen deudas. La deuda más fuerte, por lo regular es la que tiene que ver con los créditos hipotecarios. Uno de ellos tiene un crédito hipotecario de 3,200 pesos al mes, uno más tiene crédito hipotecario Infonavit, que le representa una erogación de 3,000 pesos y otro Mejoravit, que es para hacer mejoras en el hogar con un gasto de 1,800 pesos. Los obreros entrevistados no cuentan con créditos bancarios

al consumo y los créditos automotrices. Hay que recordar que por el ingreso de estas personas es muy probable que no puedan acceder a ellos y por lo tanto no lo tienen. Lo que, si tienen, son crédito fonacot, dos personas y una más tiene crédito con una mueblería. Tal vez debido a que 10 de los 13 entrevistados son mujeres, no hay entre ellos alguno que pague pensión alimenticia. Uno de ellos reconoció tener una deuda por servicios públicos, uno más una deuda con amigos, uno más deuda por renta de vivienda y tres más dijeron tener otro tipo de deuda crediticia, pero no quisieron especificar con quién, ni cuál es el monto de esa deuda.

En cuanto al gasto familiar que aportan, es decir, para el pago de alimentación, servicios de energía eléctrica, agua y gas, se les preguntó cuánto aportan mensualmente, debido a que la mayoría de ellos vive en hogares en donde más de una persona contribuye con los gastos del hogar. En promedio los entrevistados contribuyen al gasto del hogar con 2,647 pesos. Habiendo una persona que contribuye con 6,500 pesos, pero también otra que sólo aporta 600 pesos al gasto familiar.

Un atractivo para las personas que laboran en la industria IMMEX en Mexicali, es sin duda, el transporte de personal con que cuentan evitando de esta manera que los trabajadores gasten sus ingresos en la forma de transportarse al trabajo. De los 13 entrevistados 7 de ellos llegan en transporte de la empresa al trabajo, 5 utilizan automóvil propio y el restante llega a laborar en una motocicleta. Esto al mes les representa a quienes utilizan automóvil propio un gasto mensual de 2,000 pesos, al motociclista de 600 pesos. Si se quiere ver de manera inversa, quienes llegan a trabajar en el transporte de la empresa se ahorran hasta 2,000 pesos. Lo cual, sin

duda, es un gran apoyo a su poder adquisitivo. Diez de los trece obreros entrevistados dijeron tener dependientes económicos, después se les preguntó que con cuánto los apoyaban al mes en sus gastos y en promedio cada trabajador los apoya con 2,400 pesos al mes a sus dependientes, mientras que hubo quien los apoya con 5 mil pesos y el que menos con 1,200 pesos.



Además de la contribución que da el obrero para la manutención del hogar se les preguntó por algunos gastos pequeños y rutinarios como es el gasto por comer fuera del hogar. Sólo dos de ellos dijeron no comer fuera. Dos trabajadores dijeron gastar al mes 2 mil pesos en estas comidas, pero en promedio gastan 1048 pesos al

mes en este rubro. Únicamente un trabajador dijo no gastar en teléfono celular, pero el resto lo hace, aunque en diferentes proporciones, el que más gasta eroga 1,000 pesos al mes, pero hay quienes sólo gastan 200 pesos. El promedio para estar comunicado de esta manera es de 264 pesos al mes. En cuanto a la telefonía fija, siete de los entrevistados dijeron ya no gastar en ese rubro, mientras que los restantes gastan de 200 a 700 pesos en este concepto. En cuanto a las suscripciones, dos de ellos dijeron tener suscripciones en el servicio de *streaming* Netflix con costos de 350 y 450 pesos al mes. Dos entrevistados dijeron gastar en colegiaturas, uno de ellos gasta 666.66 pesos al mes al estudiar una carrera y el otro 1,666 por la misma razón.

En cuanto a la diversión, ir al cine es un gasto de 600 pesos para uno de ellos por evento y para dos de ellos de 500 pesos, recordemos que usualmente llevan a la familia o a la pareja. En cuanto al resto de los entrevistados, no hacen este tipo de gasto. Las reuniones familiares o con amigos son uno de los gastos más grandes, uno entrevistado dijo gastar 2,000 pesos en ellas al mes, uno más 800, otro 600 y por último otro 500. El resto prefiere no asistir a ellas o no coopera. Aunque cada vez son menos, sigue habiendo fumadores, prueba de ello es que dos de los entrevistados los tiene entre sus gastos con 560 y 500 pesos al mes. En tanto que en bebidas se gastan los entrevistados en promedio 292 pesos al mes. Hay quien gasta 1000 pesos al mes, el que más gasta y 240 el que hace el menor gasto en este rubro. El rubro más elevado en gasto de esparcimiento declarado es el consumo de bebidas alcohólicas, dándose el caso de aquellos que consumen hasta un monto de 4,000 pesos al mes y 800 pesos el que menos gasta.

4.3.5 Seguridad Social

Ante el cuestionamiento a los trabajadores sobre si tenían algún tipo de seguridad adicional al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), tres de ellos contestaron que sí, dos de ellos declararon tener algún seguro particular, pero uno de ellos contestó que este consistía en la enfermería de su empresa. Como sabemos, esa enfermería no constituye un seguro médico, pero si puede ayudar a reducir los gastos en salud si además de atender los accidentes laborales se atienden padecimientos leves, con esto el trabajador se evita el gasto de una atención particular y la empresa reduce el ausentismo por problemas de salud o por ir al IMSS a ser atendido. Los 13 entrevistados estaban afiliados al IMSS y todos ellos acuden al IMSS como su forma principal o única de servicio médico. En cuanto a las medicinas, también todos ellos dijeron surtirse en el IMSS, aunque aquí, un apunte importante, 5 de ellos a pesar de ir por sus medicinas a dicho instituto en ocasiones también las adquiere en Farmacias Similares que es una cadena farmacéutica con precios bajos debido a que vende medicamentos de elaboración propia con patente vencida. Sin duda es por esta razón que ante la pregunta de cuál es el monto estimado mensual que gasta en consultas médicas y compra de medicamentos las cantidades son reducidas o nulas, ya que 6 entrevistados dijeron no gastar en estos conceptos, pero los que, si lo hacen, uno gasta 300 pesos, otros dos 400, uno 900 y dos mil pesos. Esto a pesar de que cuatro de los obreros dijeron que viven con alguna persona que padezca una enfermedad crónica. En el caso de 3 de ellos son sus padres, una obrera dijo que su esposo tenía una enfermedad crónica y nuestra entrevistada transgénero considera crónico el uso del tratamiento hormonal.

4.3.6 Resultados relevantes

Es importante mencionar que a los entrevistados se les preguntó que, si habían recibido un aumento del salario originado por el incremento del salario mínimo en el año 2019, sobre esto 8 de ellos indicaron que sí y 5 que no, es decir, el 61.5% recibieron aumento. Esta respuesta es un tanto ambigua porque el entrevistado pudo haberse referido a que no recibieron un incremento mayor al que reciben año con año para actualizar su salario para por lo menos solventar el deterioro originado por la inflación. Por esa razón la siguiente pregunta se refirió a si habían recibido un aumento de qué monto fue dicho incremento. Ahí se ve que los 8 que respondieron que sí, sólo se referían al incremento anual de todos los años, ya que las respuestas dadas fueron de 150 o 200 pesos a la semana, las respuestas más altas, siendo el resto de menos de 100 pesos los incrementos semanales. Por ser incrementos pequeños sólo un entrevistado dijo que si cambió su estructura de gastos ante tal incremento. Pero 6 de los entrevistados dijeron que, ante el incremento, aunque fuera pequeño, si originó que gastaran en comprar cosas nuevas.

De nuestros obreros entrevistados 6 (46.15%) nos dijeron que tienen necesidades importantes de gastos que por el momento no lo pueden hacer. Estos gastos son comprar una casa, regularizar su vehículo, mejorar la vivienda, pagar deudas, comprar un vehículo y ropa y útiles para sus hijos.

Con base a las entrevistas realizadas los obreros entrevistados tienen un ingreso total promedio de 13,060 pesos mensuales, una cantidad muy parecida a la obtenida a través de los datos del INEGI que nos decían que las remuneraciones reales por trabajador obrero o técnico de la IMMEX en Mexicali en abril de 2020, eran de 12,500 pesos, una cifra muy cercana a la obtenida con las entrevistas, aunque claro, esto a abril pero del 2022, pero la inflación acumulada en estos dos años de diferencia.

Si se observa la composición del ingreso, el salario representa en promedio el 72.74% de los ingresos de los encuestados, mientras que los bonos representan el 8.7% y, dato interesante, el 20.90% de los ingresos de los entrevistados provienen de las horas extras que trabajan, en tanto que los ingresos extras solo representan un 1.91%. Esto quiere decir que estos obreros tienen una fuerte dependencia de las horas extras para poder contar con un ingreso que permita cubrir sus necesidades.

En cuanto a los gastos preguntados el rubro más alto es el de gastos de diversión, como son: cine, reuniones con familiares o amigos, cigarros, bebidas, comer fuera y bebidas alcohólicas, ya que representa un 24.31% del ingreso promedio de estos trabajadores. El siguiente rubro más elevado es el gasto familiar, que representa un 20.27% del ingreso promedio de los trabajadores, mientras que los gastos por apoyo a los dependientes económicos ascienden a 16.01% de los ingresos promedio de los trabajadores entrevistados. Los créditos representan una pequeña proporción del ingreso, con tan sólo el 6.22% de los ingresos. Cabe recordar que no todos los entrevistados tienen deudas, este hecho, sin duda, hace que el promedio de este gasto baje para el grupo, pero si representa un porcentaje más elevado para aquellos que si

cuentan con algún tipo de crédito. En tanto que los gastos más pequeños son los de transporte, en dónde los entrevistados sólo dedican el 4.59% de sus ingresos promedio percibidos a este rubro. Aquí también cabe la precisión, que más de la mitad de los entrevistados se dirige a su trabajo a través del medio de transporte brindado por la empresa, el cual es una prestación más y por lo tanto es gratis. Finalmente, el rubro en el que menos se destina dinero por parte de los obreros entrevistados es a la salud. Esto es debido a que los entrevistados señalaron atenderse en el IMSS y casi siempre, surtirse de medicamentos en la misma institución. Pese a la crisis que tiene el instituto de seguridad social de los trabajadores mexicanos sigue siendo la principal, alternativa que tienen los trabajadores para recibir atención médica. Esto sin duda pone en relieve la necesidad que existe del correcto funcionamiento de este instituto tan importante para las clases obreras.

CONCLUSIONES

La conclusión principal de este trabajo es que los incrementos salariales del periodo del 2019 y 2021 no tuvieron impacto en el poder adquisitivo de los trabajadores obreros de la industria IMMEX en Mexicali, Baja California. La razón por la que no hubo un cambio en el poder adquisitivo fue porque los obreros de las IMMEX de Mexicali ganaban, desde antes del incremento salarial del 100% al salario mínimo en la frontera norte, un sueldo mayor al salario mínimo incrementado. Esto se demuestra en el análisis cuantitativo de este trabajo. Otra razón para que no hubiera cambio en el poder adquisitivo, es que, a diferencia a lo ocurrido en algunas ciudades de Tamaulipas, estado en donde hay sindicatos en la industria IMMEX con más poder (Fuentes et al., 2020), los contratos de trabajo de las maquiladoras de Mexicali (y en general en Baja California), no están ligados a los incrementos del salario mínimo. En Tamaulipas se presentaron problemas laborales en algunas plantas debido a que en los contratos de trabajo se especificaba que el incremento anual a su salario debía ser proporcional al incremento del salario mínimo y al darse por decreto el 1ro de enero de 2019 el incremento en 100% las organizaciones sindicales exigieron el incremento salarial en esa proporción. Cabe señalar que aquella entidad los sindicatos son más fuertes que en Baja California.

Además de no incrementarse por lo anteriormente señalado, que los salarios de los obreros de la IMMEX eran ya superiores al mínimo incrementado y por lo cual no

recibieron un aumento, eso no los dejó exentos de sufrir de la erosión del salario originado por la inflación. Aunque la inflación acumulada, de enero de 2019 a diciembre de 2021, fue de 13.77% (INEGI, 2023) una cifra de acuerdo a las estimaciones del Banco de México, esta erosiona directamente el poder adquisitivo del salario del trabajador.

Esa es la razón por la que las respuestas a la entrevista semi estructurada que los obreros no variaron la estructura de sus gastos. No pudieron identificar un ahorro o un nuevo gasto que hayan realizado a partir de los incrementos, lo que nos demuestra que siguieron, y así lo dijeron, que no cambió la estructura de sus gastos, por lo cual no hubo impactos ni se realizaron adaptaciones sociales ante los cambios salariales en el periodo señalado. Una alternativa podría haber sido que el incremento al salario mínimo en el periodo señalado hubiera hecho que los trabajadores de la IMMEX en Mexicali hubieran visto incrementado su poder adquisitivo y haber impactado la estructura de sus gastos, ya sea que se adquirieran más bienes o de mejor calidad, se modificaran hábitos de consumo o incluso la adquisición de bienes duraderos o hasta la posibilidad de incrementar su ahorro voluntario.

Como se mostró en este trabajo, el poder adquisitivo de los trabajadores mexicanos se fue erosionando durante muchos años y aunque en los últimos años, antes del periodo de análisis, se había recuperado un poco, no ha llegado a recuperar los niveles de mediados de los años ochenta, cuando tuvo su nivel más alto. En tanto que el salario mínimo nacional, dejó de ser el referente del ingreso que debía tener un padre de familia para poder hacer frente a sus necesidades económicas y de su familia,

para convertirse tan sólo en una unidad de medida aplicable a multas, créditos y otras cuestiones no laborales. Es por ello que al darse el incremento del 100% en el 2019, el salario mínimo no tenía ya nada que ver con el salario de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California. De acuerdo a los gerentes de Recursos Humanos entrevistados los sueldos de los obreros habían estado desde hacía muchos años doblando al salario mínimo aplicable en la región.

Esto no quiere decir que los obreros mexicalenses de la IMMEX tengan ingresos que les permitan cubrir todas sus necesidades económicas, pero tienen algunas condiciones que les permiten mantenerse en esta industria en vez de migrar a otro sector, aunque la industria IMMEX adolece de la rotación de personal, esta se da en mayor medida entre empresas del mismo sector, es decir, es más probable que un trabajador de la maquila se vaya a la empresa vecina a que trabaje en otro sector totalmente distinto.

Un dato interesante de las entrevistas entre los 13 trabajadores, es que regularmente trabajan horas extras para mejorar su ingreso, realizando por lo menos una jornada laboral extra a la semana. Aunque la semana regular en una empresa de estas es de 40 horas debido a que se trabajan 8 horas por cinco días, los entrevistados dijeron hacer cuando menos 8 horas más. Tal vez con un incremento salarial que sí les mejore su poder adquisitivo dejarían de trabajar horas extras para dedicar más tiempo a su familia o esparcimiento. En una ciudad como Mexicali, en donde las temperaturas son extremadamente cálidas llegando a alcanzar 45°C (INEGI, 2020), esta industria ofrece ventajas sobre otros sectores, una de ellas, muy conocida en la localidad, es

que prácticamente todas ofrecen trabajo en lugares cerrados con aire acondicionado, a excepción de algunas de metalmecánica que tienen procesos que requieren mucho calor e incluso hornos y por tanto no pueden ofrecer este beneficio. Otra ventaja señalada en las entrevistas es que el transporte de personal pagado por la empresa representa un ahorro de casi 500 pesos por semana para quienes lo utilizan, que en su mayoría son mujeres. Por último, otra ventaja, que no debería de serlo, porque todo trabajo formal debe ofrecerlo es la afiliación al Instituto Mexicano del Seguro Social. Los puestos de obrero, por sus bajos salarios, compiten contra la informalidad como alternativa de ingresos para los mexicalenses, pero una ventaja más que ofrece la industria IMMEX es ser un trabajo formal con afiliación al IMSS y como vimos en las entrevistas, los obreros se atienden y reciben sus medicamentos (cuando los hay), de este instituto. Como se expresó en las encuestas, tal vez no sea un atractivo tan importante para un hombre joven, pero lo es más para las mujeres, conforme avanza la edad y para quienes tienen algún dependiente con problemas de salud crónica.

Es importante señalar que esta investigación tuvo la particularidad de que durante gran parte de la misma y sobre todo durante el periodo de trabajo de campo, había una contingencia ocasionada por la pandemia por el virus COVID-19. En Mexicali, Baja California al igual que otras partes de México y del mundo la población tomó medidas desde la sana distancia y el uso del cubre bocas hasta permanecer recluida en sus hogares y hacer trabajo desde casa. Sin duda eso hizo que el trabajo de campo fuera más complicado. Aunque la industria IMMEX siguió laborando, tomando las medidas recomendadas se restringió la entrada a personas externas y reuniones de personas dentro y fuera de los inmuebles. Fue por esa razón que las

entrevistas a directivos de esta industria fueron realizadas a través de internet y una de las razones por las que se decidió hacer entrevistas semi estructuradas a los obreros en vez de encuestas, lo cual hubiera sido prácticamente imposible ante la contingencia ocurrida durante ese periodo.

En el supuesto de que durante el periodo de investigación de campo, no se hubiera presentado la pandemia por el virus COVID-19, seguramente se hubiera optado por la realización de encuestas en vez de entrevistas semi estructuradas. De esta manera se pudo haber tenido datos de una mayor cantidad de obreros de Mexicali, lo cual respaldaría la investigación desde el punto de vista cuantitativo, pero al haber empleado la opción de las entrevistas semi estructuradas, en principio, por la protección de la salud y las medidas de contingencia que impedían contactar a los trabajadores, permitió obtener datos cuantitativos por el mayor contacto con el trabajador y por ser representativos de los trabajadores de la IMMEX en Mexicali. Sin duda, haber elegido una opción en lugar de la otra moldeó de manera diferente la investigación, es muy probable que se hubiera llegado a conclusiones muy similares. También se tuvo la opción de hacer toda la investigación con datos de segunda mano proporcionados por los organismos nacionales como INEGI, CONEVAL y CONASAMI, que sin duda hubieran permitido hacer una investigación de calidad, pero totalmente cuantitativa, dejando de lado el contacto con la gente. No se decidió hacerlo así, debido a que el programa de estudios va orientado a los estudios sociales y se consideró que sería más adecuado un enfoque que no dejara fuera lo cualitativo.

Futuras líneas de investigación

Debido a la pandemia, y a la dificultad para revisar documentos personales de los obreros de la IMMEX, fue imposible hacer una revisión de la composición del salario de los obreros de la IMMEX en Mexicali en el periodo señalado. A pesar que la respuesta de los entrevistados fue que no habían visto incrementado su salario y en general sus percepciones, hubiera arrojado mucha luz sobre el tema analizar sus comprobantes de pago, de antes del incremento del salario mínimo en el año 2019 y posteriores al incremento, para analizar si cambiaron los rubros como sueldo, bonos, aportaciones a la seguridad social, impuestos, etc. Los porcentajes en cada uno de los rubros probablemente cambiaron y es muy probable que los obreros no le den importancia porque la retribución monetaria total no cambió significativamente. Sin embargo, si se realizaron mayores aportaciones a la seguridad social, podrían verse beneficiados a largo plazo. Pero pudiera ser que estos incrementos salariales generen que a largo plazo estas personas cuenten con fondos para el retiro mayores o tengan la posibilidad de obtener un crédito mayor para la vivienda.

Otra línea de investigación pendiente para el análisis del poder adquisitivo de los obreros son las prestaciones que las empresas IMMEX en Mexicali, Baja California dan a sus trabajadores sin ser obligados por Ley. Muchas de estas empresas cuentan con cafetería, la cual, si bien tiene un costo para el trabajador, es por lo regular a precios subsidiados, por lo que se genera un ahorro en alimentos. El transporte de personal gratuito hace que se reduzca el gasto de traslado. Sin este servicio muchos obreros tendrían que gastar hasta en dos camiones para llegar a su centro de trabajo o tendrían que buscar un empleo más cercano. Algunos contestaron que aprovechan el servicio médico dentro de la empresa para tratar problemas de salud menores, y aunque

cuentan con servicio gratuito a través del IMSS esto hace que se ahorren el traslado y la empresa también se beneficia al evitar el ausentismo por esta razón. Por el clima extremo de Mexicali, en donde en verano la temperatura es muy elevada un atractivo de la IMMEX es el trabajar en espacios con aire acondicionado (depende del giro de la empresa), además del confort, si se va a trabajar en un lugar con aire acondicionado se gana dinero y se reduce el alto consumo de electricidad que generaría estar en casa en esas condiciones. Una investigación de este tipo permitiría estimar cuánto dinero representa el tener esas prestaciones laborales no contabilizadas en las remuneraciones ordinarias de los trabajadores.

Como se ha mencionado, el trabajo de campo y gran parte de este documento se realizó durante la pandemia por COVID-19, por lo que se realizaron un par de preguntas en el instrumento de entrevista semi estructurada sobre qué medidas de prevención se tomaron dentro de la empresa en que laboran durante la pandemia. Aunque esto permite una noción de cómo la IMMEX trató de evitar la propagación del virus, desconocemos si tuvieron éxito, si los trabajadores se vieron afectados en su salud o en sus percepciones, si se perdieron empleos. Podría realizarse un estudio más amplio de cómo la IMMEX afrontó la pandemia, pero sobre todo cómo se vieron afectados los obreros en su salud y en sus percepciones.

Tocando el tema de la salud, la entrevista semi estructurada mostró que todos los obreros reciben atención médica y reciben sus medicamentos en el Instituto Mexicano del Seguro Social, pero también expresaron que recurren a Farmacias Similares para la compra de medicamentos y en ocasiones para atención médica de

padecimientos menores. Que los obreros recurran a este servicio alternativo podría ser porque el IMSS no tiene capacidad o medicamentos para dar una atención completa a estas personas, pero también sería interesante cuantificar el porcentaje del gasto que estos trabajadores deben hacer con particulares por las deficiencias que tienen los servicios médicos públicos.

Por lo expuesto anteriormente, la hipótesis presentada al inicio de este trabajo se cumple, ya que el poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California, no cambió significativamente ante el incremento salarial de los años 2019 al 2021. Como se expresó en la hipótesis y se observó en el marco teórico de este trabajo, el salario fue precarizándose desde finales de los años ochenta, cuando empezaron los pactos de solidaridad económica y el sector obrero se comprometió a contener sus demandas salariales a cambio de estabilidad económica por parte del gobierno y de contención del aumento de precios de los productos de su canasta básica. El problema fue que a partir de ahí y hasta los incrementos salariales del año 2019 y posteriores, los incrementos salariales si acaso buscaban compensar el incremento de la inflación del año anterior al incremento salarial, por lo que el deterioro del poder adquisitivo salarial fue lento pero constante. Esto originó en la frontera norte de México, en donde se ubican gran parte de las empresas IMMEX el salario mínimo estuviera muy por debajo de lo que estas empresas pagaban a sus trabajadores, llegando a pagarse hasta dos veces y medio este salario antes del año 2019 a los obreros de esta industria. A partir del 2019 se incrementó el salario mínimo a más del doble en la frontera, pero como los obreros ganaban dos veces y media este salario, el incremento no afectó a los obreros de la industria IMMEX en Mexicali, Baja California.

Esto queda demostrado en las entrevistas a los obreros realizadas para este trabajo. Ninguno de ellos vio cambios en su salario e incluso en sus remuneraciones totales. Como consecuencia de lo anterior, tampoco tuvieron que realizar adaptaciones, ni tuvieron ningún impacto social por los incrementos al salario mínimo realizados por decreto en el periodo de análisis.

El poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX de Mexicali, Baja California, no ha cambiado significativamente ante el incremento salarial de los años 2019 al 2021, debido a que los aumentos del salario mínimo se dieron sobre una base histórica de pérdida constante y contención del poder adquisitivo y cambios inmediatos en la composición del pago salarial a partir del año 2019, donde si bien, ha aumentado el salario mínimo, también ha disminuido el monto de bonos y prestaciones, lo que ha significado para los trabajadores, de acuerdo a su perfil social, continuar con un poder adquisitivo similar a antes de los cambios y por lo tanto no han adoptado estrategias de adaptaciones sociales para hacer frente a sus necesidades socioeconómicas básicas.

Referencias

- Azqueta, D. (2007). *Introducción a la Economía Ambiental* (2da. ed.). McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Banco de México [BANXICO]. (2022). *Política monetaria*. Recuperado el día, mes, año.
http://educa.banxico.org.mx/banco_mexico_banca_central/politica-monetaria-banco-mexi.html
- Belmont, E., y Maza-Díaz, O. (2021). México: La apertura y los límites de la sociología del trabajo. *La nouvelle revue du travail*, (19). <https://doi.org/10.4000/nrt.10189>
- Belzunegui, B., Cabrerizo de, M. J., y Padilla, R. (1992). *Macroeconomía*. McGraw-Hill.
- Benítez, I. A. (1999). La flexibilidad como estrategia frente a la rotación de personal en la industria maquiladora del televisor. *Estudios Sociológicos*, 17(49), 215–237.
- Blanchard, O., Amighini, A., y Giavazzi, F. (2012). *Macroeconomía* (5ta ed.). Pearson.
- Brue, S. L., y Grant, R. G. (2009). *Historia del Pensamiento Económico* (7ma. ed.) Cengage.
<https://latam.cengage.com/libros/historia-del-pensamiento-economico/>
- Cámara de Diputados LXV legislatura. (2021). *Ley Federal del Trabajo*.
<https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lft.htm>
- Cameron, R. E., y Neal, L. (2016). *Historia económica mundial: Desde el Paleolítico hasta el presente*. Alianza Editorial.
- Campos, R. M., Esquivel, G., y Santillán, A. S. (2015). *El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/37846>

- Campos, R. M., Esquivel, G., y Santillán, A. S. (2017). *El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/42038>
- Card, D., y Krueger, A. B. (1993). *Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast Food Industry in New Jersey and Pennsylvania* (Working Paper Núm. 4509). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w4509>
- Carmona, D. (2023). *Memoria Política de México*.
<http://www.memoriapoliticademexico.org/Textos/7CRumbo/1987PSE.html>
- Carrasco, G. (2017). La industria maquiladora de exportación como antecedente de la globalización. *Alegato*, número 37 pp. 1-10.
- Carrillo, J. (2007). La industria maquiladora en México. ¿Evolución o agotamiento? *Comercio Exterior*, 57, 668–681.
- Carrillo, J. (2014). ¿De qué maquila me hablas? Reflexiones sobre las complejidades de la industria maquiladora en México. *Frontera Norte*, 26(3e), 75–98.
<https://doi.org/10.17428/rfn.v26i3e.1682>
- Carrillo, J., y Hernández, A. K. (2020). Evolución y límites de la maquila en México frente al nuevo contexto político-económico. En J. C. Neffa y E. De la Garza Toledo (Eds.), *Trabajo y crisis de los modelos productivos en América Latina* (pp. 151–182). CLACSO.
<https://doi.org/10.2307/j.ctv1gm02dh.9>
- Casas, R., Vargas Hernández, J. G., y Almanza Jiménez, R. (2018). Revalorización de los salarios mínimos en México y su impacte financiero en las organizaciones y primordialmente a las pymes. *Revista de Derecho, Empresa y Sociedad*, 13, 272–286.

Ceballos, O. E., y De Anda, A. (2021). Productive structure and poverty in Mexico: A municipal analysis by three regions. *Revista Desarrollo y Sociedad*, [88], 129–168.

<https://doi.org/10.13043/DYS.88.4>

Comisión Económica para América Latina [CEPAL]. (1996). *América Latina y el Caribe quince años después: De la década perdida a la transformación económica, 1980-1995*.

CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2003-america-latina-caribe-quince-anos-despues-la-decada-perdida-la-transformacion>

Cervantes, S. (18 de abril de 2013). BC identifica industrias para potenciales clústeres. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/BC-identifica-industrias-para-potenciales-clusteres--20130417-0057.html>

Chossudovsky, M. (1997). La mano de obra barata en la economía global. *Deslinde*.

<https://cedetrabajo.org/wp-content/uploads/2012/08/27-7.pdf>

Coliaza, C. (2012). *Sociología* (1ra.ed.). Red Tercer Milenio.

<https://es.scribd.com/doc/158305857/Sociologia-Cristhel-Coliaza-Del-Cueto>

Comisión Nacional de Salarios Mínimos [CONASAMI]. (2019). *Histórico aumento del salario mínimo para 2020*. Gobierno de México.

<http://www.gob.mx/conasami/articulos/historico-aumento-del-salario-minimo-para-2020?idiom=es>

Comisión Nacional de Salarios Mínimos [CONASAMI]. (2020). *Incremento al salario mínimo para 2021*. Gobierno de México. <http://www.gob.mx/conasami/es/articulos/incremento-al-salario-minimo-para-2021?idiom=es>

Comisión Nacional de Salarios Mínimos [CONASAMI]. (2022a). *Evolución del Salario Mínimo*. Gobierno de México. [gob.mx. http://www.gob.mx/conasami/documentos/evolucion-del-salario-minimo?idiom=es](http://www.gob.mx/conasami/documentos/evolucion-del-salario-minimo?idiom=es)

Comisión Nacional de Salarios Mínimos [CONASAMI]. (2022b). *Salario mínimo tuvo una recuperación del poder adquisitivo del 7.1% durante el 2021*. [Gobierno de México. http://www.gob.mx/conasami/prensa/salario-minimo-tuvo-una-recuperacion-del-poder-adquisitivo-del-7-1-durante-el-2021](http://www.gob.mx/conasami/prensa/salario-minimo-tuvo-una-recuperacion-del-poder-adquisitivo-del-7-1-durante-el-2021)

Comisión Nacional de Salarios Mínimos [CONASAMI]. (2022c). *Tabla de Salarios Mínimos Generales y Profesionales por Áreas Geográficas*. Gobierno de México. <http://www.gob.mx/conasami/documentos/tabla-de-salarios-minimos-generales-y-profesionales-por-areas-geograficas>

Comisión Nacional de Evaluación de la Política Social [CONEVAL]. (2020). *Informes de Pobreza y Evaluación 2020*. https://www.coneval.org.mx/coordinacion/entidades/Paginas/Informes_Pobreza_Evaluacion_2020.aspx

Comisión Nacional de Evaluación de la Política Social [CONEVAL]. (2022). *ITLP-IS pobreza laboral*. https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/ITLP-IS_pobreza_laboral.aspx

De la Garza, E. (2003). *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. FLACSO México, UAM, FCE.

Enciso, A., Urrutia, A. y Olivares, E. (1 de septiembre de 2023). Apresurar fortalecimiento económico y autosuficiencia en toda América: AMLO. *La Jornada*.

<https://www.jornada.com.mx/notas/2023/01/09/politica/apresurar-fortalecimiento-economico-y-autosuficiencia-en-toda-america-amlo/>

Díaz, M. A. (2020). *Inflación y salarios reales en México, 2015-2020*.

<http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/110155>

Diario Oficial de la Federación [DOF]. (2019). *Plan Nacional de Desarrollo 2019 -2024*.

https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5565599yfecha=12/07/2019#gsc.tab=0

Dornbusch, R., y Fischer, S. (1993). *Macroeconomía* (5ta. ed.). McGraw-Hill.

Dornbusch, R., Fischer, S., y Startz, R. (2014). *Macroeconomía*. McGraw-Hill Education.

Estrada, K. (2020). El mundo del trabajo en México en un contexto neoliberal. *Revista Internacional de Salarios Dignos*, 2(3), 39-48.

<https://repositorio.lasalle.mx/handle/lasalle/2075>

Estrella, G., y Ranfla, A. (1996). Demografía y economía de una capital estatal. Mexicali, Baja California. *Estudios Fronterizos*, (37-38), 9-32. <https://doi.org/10.21670/ref.1996.37-38.a01>

Flores, E. (2 de diciembre de 2021). Aumento del 22% al salario mínimo permite comprar 10 kilos de tortilla: Alcalde Luján. *Proceso*.

<https://www.proceso.com.mx/nacional/2021/12/2/aumento-del-22-al-salario-minimo-permite-comprar-10-kilos-de-tortilla-alcalde-lujan-276814.html>

Franco, R. E. (2016). *La revolución metodológica e intelectual macroeconómica: La crítica de Lucas*. [Tesis]. <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/handle/10893/9488>

Fuentes, A., y Arroyo, R. (1986). El poder adquisitivo del salario, productividad y posición competitiva de México. *Investigación Económica*, 45(178), 245–285.

Fuentes, N. A., Rodríguez, A. B., König, G. G., y Viveros, J. C. (2020). El impacto económico en la industria maquiladora y en la región fronteriza del norte de México debido al alza de 100% del salario mínimo. *región y sociedad*, 32, e1230–e1230.

<https://doi.org/10.22198/rys2020/32/1230>

Garavito, R. A. (2013). *Recuperar el salario real*.

<https://library.fes.de/opus4/frontdoor/index/index/docId/12363>

Giddens, A. (2010). *Sociología* (6ta.ed.). Alianza Editorial.

Gómez, A. (28 de diciembre de 2020). “Primero los pobres”. *El engaño detrás del eslogan (I)*.

La Silla Rota. <https://lasillarota.com/opinion/columnas/2020/12/28/primero-los-pobres-el-engano-detras-del-eslogan-i-355425.html>

Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación [INDEX].

(2022a). *Antecedentes de la Immex*.

<https://www.index.org.mx/IMMEX/antecedentes.php>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2006, ~~enero~~ 4). *Empleo y ocupación*.

Encuestas en hogares. Regulares. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. ENOE, población de 15 años y más de edad. <https://www.inegi.org.mx/temas/empleo/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2020). *Censo de Población y Vivienda*

2020. <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/>

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2022a). *Banco de Información Económica (BIE)*. <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2022b). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), población de 15 años y más de edad*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/default.html#Publicaciones>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2023a). *Glosario*. <https://www.inegi.org.mx/app/glosario/default.html?p=ce09>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2023b). *Programa de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX)—2007 en adelante*. <https://www.inegi.org.mx/programas/immex/>
- Keynes, J. M. (2014). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- Lester, R. A. (1946). Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems. *The American Economic Review*, 36(1), 63–82.
- Ley, J., y Fimbres, N. A. (2011). La expansión de la ciudad de Mexicali: Una aproximación desde la visión de sus habitantes. *región y sociedad*, 23(52). <https://doi.org/10.22198/rys.2011.52.a186>
- López, S. (2021). *Diferencias y precariedad salariales y manufactura en la Región Frontera Norte de México, 2006-2018*. <http://erecursos.uacj.mx/handle/20.500.11961/5914>
- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía* (6ta.ed.). Cengage Learning Editores.

- Martínez, G. (8 de marzo de 2016). Salario en maquiladoras, con rezago de más de una década. *La Jornada Baja California*. <https://jornadabc.mx:443/tijuana/08-03-2016/salario-en-maquiladoras-con-rezago-de-mas-de-una-decada>
- Martínez-Licerio, K. A., Marroquín-Arreola, J., Ríos-Bolívar, H., Martínez-Licerio, K. A., Marroquín-Arreola, J., y Ríos-Bolívar, H. (2019). Precarización laboral y pobreza en México. *Análisis económico*, 34(86), 113–131.
- Marx, K. (2017). *El Capital: Obra Completa*. Siglo XXI de España Editores, S.A.
- Marx, K., y Engels, F. (2012). *El manifiesto comunista*. Nordica.
- Mendieta, P., y Barbery, C. H. (2017). Entendiendo la Curva de Phillips del siglo XXI: Estado de la cuestión. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, 28, 135–164.
- Monteon, C. (1 de julio de 2021). Clusters Industriales en Baja California: Una aproximación. *CETYS*. <https://www.cetys.mx/noticias/clusters-industriales-en-baja-california-una-aproximacion/>
- Moreno-Brid, J. C., Garry, S., y Monroy-Gómez-Franco, L. A. (2014). El Salario Mínimo en México. *Economía UNAM*, 11(33), 78–93.
- Observatorio Ciudadano de Baja California [OBSERBC]. (2020, marzo 20). *Plan Estatal de Desarrollo de Baja California 2020-2024*. <https://www.obserbc.com/documentos/plan-estatal-de-desarrollo-de-baja-california-2020-2024/>
- Ocampo, J. A., Stallings, B., Bustillo, I., Velloso, H., y Frenkel, R. (2014). *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/36761>

Pérez-Fuentes, D. I., Castillo-Loaiza, J. L., Pérez-Fuentes, D. I., y Castillo-Loaiza, J. L. (2016).

Capital humano, teorías y métodos: Importancia de la variable salud. *Economía, sociedad y territorio*, 16(52), 651–673.

Pindyck, R. S., y Rubinfeld, D. L. (2009). *Microeconomía: Versión para Latinoamérica*. Pearson Educación.

Presidencia de la República. (2018). *Con el aumento del 16% al salario mínimo, iniciamos juntos una nueva etapa en la política salarial de México: Presidente López Obrador*. gov.mx. <http://www.gob.mx/presidencia/prensa/con-el-aumento-del-16-al-salario-minimo-iniciamos-juntos-una-nueva-etapa-en-la-politica-salarial-de-mexico-presidente-lopez-obrador>

Quintana, L. (2016). Crisis neoliberal y reforma laboral en México. *Cuadernos del Cendes*, 33(93), 113–123.

Quintero-Ramírez, C., y Manzanares-Rivera, J. L. (2016). Un análisis de los salarios y prestaciones en la maquila del norte de México desde la perspectiva de Thomas Piketty: Alcances y límites. *Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades SOCIOTAM*, 26(1), 33-67.

Radic, J., y Delgado, F. (2022). La ciudadanía latinoamericana contra la democracia neoliberal: Protestas, revueltas y reconfiguración política en el tiempo presente (1989-2019). *Sociología Histórica*, 11(2), 329–370. <https://revistas.um.es/sh/article/view/487271>

Real Academia Española. (2023). *La Real Academia de la Lengua Española*. <https://www.rae.es/inicio>

Ricardo, D. (1985). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica.

Roa, J. C., y Herrera, P. (2011). El empleo en México. Del modelo de sustitución de importaciones (ISI) al modelo de libre mercado. *Economía y Sociedad*, XVII(27), 49–63.

Rodríguez, J. F. G., Cauch, I. C., y Hernández, O. P. (2016). Situación de pobreza y desigualdad en México. Una aproximación teórica. *Atenas*, 1(33).
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=478049736003>

Salazar, F. (2004). Globalización y política neoliberal en México. *El Cotidiano*, 20(126), 0.

Schettino, M. (2003). *Introducción a la Economía para no Economistas*. Pearson Educación.

Secretaría de Economía. (s/f). *Sistema de Parques Industriales*. Gobierno de México.

Recuperado el 30 de marzo de 2023, de

<http://www.contactopyme.gob.mx/cpyme/parques/intranets.asp>

Secretaría de Economía. (2010). Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación, IMMEX. Gobierno de México. <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>

Secretaría de Economía. (2021). *Zona Libre de la Frontera Norte*. Gobierno de México.

<http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/zona-libre-de-la-frontera-norte>

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. (2018, diciembre 26). *Publica Diario Oficial de la Federación la nueva Política de Salarios Mínimos*. Gobierno de México.

<http://www.gob.mx/stps/prensa/publica-diario-oficial-de-la-federacion-la-nueva-politica-de-salarios-minimos>

Smith, A. (1794). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. en la oficina de la viuda é hijos de Santander. [Resolver esta fuente](#)

Taylor, H., y Douglas, L. (2003). Los orígenes de la industria maquiladora en México. *Comercio Exterior*, 53(11), 1045–1056.

Tenorio, N. (s/f). *Cronología de la pandemia en México*. Recuperado el 27 de mayo de 2023. <https://www.eleconomista.com.mx/politica/Cronologia-de-la-pandemia-en-Mexico-20210301-0045.html>

Thaler, R. H. (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica: El encuentro entre la economía y la psicología, y sus implicaciones para los individuos*. Deusto.

Tokman, V. E., y Martínez, D. (2001). Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina. *Economía*, 24(48), 75-106..
<https://doi.org/10.18800/economia.200102.002>

Turgot, A.-R.-J. T. y Baptista, A. (1991). *Reflexiones acerca de la formación y distribución de la riqueza*. Academia Nacional de Ciencias Económicas.

Varian, H. R. (2016). *Microeconomía intermedia: Un enfoque actual*. Antoni Bosch Editor.

Vazquez, B. (2000). *Análisis económico del costo de vida en la frontera norte de Coahuila*.
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstractypid=S0187-69612000000200005yIng=esynrm=iso

Vazquez, L. (2017). Revisión del modelo de sustitución de importaciones: Vigencia y algunas reconsideraciones. *Economía Informa*, 404, 4–17.
<https://doi.org/10.1016/j.ecin.2017.05.008>

Vázquez, R. M. C., y Milián, J. A. R. (2020). El efecto faro del salario mínimo en la estructura salarial: Evidencias para México. *El Trimestre Económico*, 87(345), 51-97. <https://doi.org/10.20430/ete.v87i345.859>

Villalpando, P. (2004). La evolución de la industria maquiladora en México (The evolution of maquiladora industry in México). *Innovaciones de negocios*, 1(2), 312-330..

Westreicher, G. (s/f). *Toyotismo*. Economipedia. Recuperado el 10 de junio de 2023, de <https://economipedia.com/definiciones/toyotismo.html>

Anexo 1

Marco Legal

El marco jurídico del Programa de Maquila de Exportación, incluye los ordenamientos y disposiciones legales y fiscales siguientes:

1. Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de junio de 1998 y el diverso que lo reforma del 13 de noviembre de 1998 y 30 de octubre de 2000.

2. Ley Aduanera y su Reglamento.

3. Resolución Miscelánea de Comercio Exterior y sus Reformas.

4. Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y su Reglamento.

5. Ley del Impuesto sobre la Renta y sus Reformas.

6. Código Fiscal de la Federación y sus Reformas.

El salario mínimo tiene su marco jurídico en la Ley Federal de trabajo, en su capítulo V que dice:

Artículo 90.- Salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en

el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Se considera de utilidad social el establecimiento de instituciones y medidas que protejan la capacidad adquisitiva del salario y faciliten el acceso de los trabajadores a la obtención de satisfactores.

Artículo 91.- Los salarios mínimos podrán ser generales para una o varias áreas geográficas de aplicación, que pueden extenderse a una o más entidades federativas o profesionales, para una rama determinada de la actividad económica o para profesiones, oficios o trabajos especiales, dentro de una o varias áreas geográficas.

Artículo 92.- Los salarios mínimos generales regirán para todos los trabajadores del área o áreas geográficas de aplicación que se determinen, independientemente de las ramas de la actividad económica, profesiones, oficios o trabajos especiales.

Artículo 93.- Los salarios mínimos profesionales regirán para todos los trabajadores de las ramas de actividad económica, profesiones, oficios o trabajos especiales que se determinen dentro de una o varias áreas geográficas de aplicación.

Artículo 94.- Los salarios mínimos se fijarán por una Comisión Nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, la cual podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones.

Artículo 95.- La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y las Comisiones Consultivas se integrarán en forma tripartita, de acuerdo a lo establecido por el

Capítulo II del Título Trece de esta Ley.

Artículo 96.- La Comisión Nacional determinará la división de la República en áreas geográficas, las que estarán constituidas por uno o más municipios en los que deba regir un mismo salario mínimo general, sin que necesariamente exista continuidad territorial entre dichos municipios.

Artículo 97.- Los salarios mínimos no podrán ser objeto de compensación, descuento o reducción, salvo en los casos siguientes:

I. Pensiones alimenticias decretadas por la autoridad competente en favor de las personas mencionadas en el artículo 110, fracción V; y

II. Pago de rentas a que se refiere el artículo 151. Este descuento no podrá exceder del diez por ciento del salario.

III. Pago de abonos para cubrir préstamos provenientes del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores destinados a la adquisición, construcción, reparación, ampliación o mejoras de casas habitación o al pago de pasivos adquiridos por estos conceptos. Asimismo, a aquellos trabajadores que se les haya otorgado un crédito para la adquisición de viviendas ubicadas en conjuntos habitacionales financiados por el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores se les descontará el 1% del salario a que se refiere el artículo 143 de esta Ley, que se destinará a cubrir los gastos que se eroguen por concepto de administración, operación y mantenimiento del conjunto habitacional de que se trate. Estos descuentos deberán

haber sido aceptados libremente por el trabajador y no podrán exceder el 20% del salario.

IV. Pago de abonos para cubrir créditos otorgados o garantizados por el Instituto a que se refiere el artículo 103 Bis de esta Ley, destinados a la adquisición de bienes de consumo duradero o al pago de servicios. Estos descuentos estarán precedidos de la aceptación que libremente haya hecho el trabajador y no podrán exceder del 10% del salario.

Anexo 2

CASO: _____

Nombre de la maquiladora: _____

Fecha y hora de inicio de la entrevista: _____

Fecha y hora de conclusión de la entrevista: _____

Nombre de quien realiza la entrevista: _____

Nombre del entrevistado (a) (opcional) _____

1. PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

1.1 Sexo:

1.1.1 Hombre _____ 1.1.2 Mujer _____

1.2 Estado Civil:

1.2.1 Casado(a) _____ 1.2.2 Soltero(a) _____ 1.2.3 Divorciado(a) _____

1.2.4 Viudo(a) _____ 1.2.5 Unión Libre _____

1.3 Edad _____

1.4 Nivel de escolaridad	Nivel	Grad o
1.4.1 Sin estudios		

1.4.2 Preescolar		
1.4.3 Primaria		
1.4.4 Secundaria		
1.4.5 Preparatoria		
1.4.6 Técnico		
1.4.7 Normal		
1.4.8 Profesional	1.4.8.1 ¿Cuál? _____	
1.4.9 Posgrado	1.4.9.1 ¿Cuál? _____	

1.5 ¿Piensa seguir con sus estudios?

1.5.1 Si _____ 1.5.2 No _____

1.6 Vive solo(a):

1.6.1 Si _____ (Pase a la p.13) 1.6.2 Acompañado(a) _____

1.7 ¿Cuántas personas viven en el hogar? _____

1.8 ¿Qué parentesco guarda con las personas que viven en el hogar?

1.9 ¿Cuántas personas que viven en el hogar son dependientes económicos? _____

1.10 ¿Tiene dependientes económicos que vivan fuera del hogar?

1.10.1 Si _____ cuántos _____ 1.10.2 No _____

1.11 Edad de los dependientes económicos:

1.12 ¿Qué parentesco tiene con sus dependientes económicos?

1.13 ¿Qué actividades realizan los dependientes económicos? (escuela, labores del hogar, etc.) _____

2. DATOS LABORALES

2.1 Nombre de la maquiladora en que trabaja actualmente:

2.2 ¿Que se produce (ensambla) en esta maquiladora?

2.3 ¿En qué año empezó a trabajar en esta maquiladora?

2.4 Antes de ingresar a esta maquiladora ¿Había trabajado en otras maquiladoras?

Si es así, ¿Cuáles son los nombres de las mismas?

2.5 ¿Cuánto tiempo en general ha trabajado en maquiladoras?

2.6 ¿Cuál es el tipo de contrato que tiene en la maquiladora?

2.6.1 Contrato Ley _____ 2.6.2 Contrato colectivo de trabajo _____

2.6.3 Por tiempo determinado _____ 2.6.4 Por tiempo indeterminado _____

2.6.5 Por obra determinada _____ 2.6.6 Otro _____

2.7 Cuál es su jornada laboral:

2.7.1 8 hrs. _____ 2.7.2 4 hrs. _____ 2.7.3 Otra _____

2.8 Usted cubre el turno:

2.8.1 Matutino _____ 2.8.2 Vespertino _____ 2.8.3 Nocturno _____

2.8.4 Otro _____

2.9 ¿Cuál es el horario de su turno de trabajo?

2.10 ¿Durante cuánto tiempo ha tenido este turno?

2.11 ¿Ha tenido otro turno distinto y por cuánto tiempo?

2.12 ¿Cuántos días a la semana trabaja en la empresa?

2.13 ¿Cuál es su ocupación dentro de la maquiladora?

2.14 ¿Cuáles son las actividades que usted realiza en esta ocupación?

2.15 ¿Recibe por parte de su empresa el equipo de seguridad necesario para desempeñar su trabajo?

2.15.1 Si _____ 2.15.2 No _____

2.16 ¿Considera que la empresa aplica medidas de seguridad para disminuir riesgos de trabajo?

2.16.1 Si _____ 2.16.2 No _____

2.17 ¿Ha recibido usted cursos de capacitación para realizar su trabajo de una manera más segura y eficiente?

2.17.1 Si _____ 2.17.2 No _____

2.18 ¿Cuántos y de que tipo han sido los cursos de capacitación?

2.19 ¿Los cursos de capacitación se imparten dentro del horario laboral?

2.19.1 Si _____ 2.19.2 No _____

2.20 ¿Cuenta la empresa en donde usted trabaja con un plan de protección civil en caso de siniestro?

2.20.1 Si _____ 2.20.2 No _____ 2.20.3 No sabe _____

2.21 ¿Realizan simulacros para prevenir un siniestro como incendio, terremoto u otro caso

de riesgo?

2.21.1 Si _____ 2.21.2 No _____ 2.21.3 No se _____

2.22 ¿Con qué periodicidad se realizan esos simulacros?

2.23 ¿Ha tenido usted la experiencia de algún siniestro dentro de esta empresa?
(En caso afirmativo, narrar al respecto).

2.24 ¿Tiene la maquiladora sindicato de trabajadores?

2.24.1 Si _____ 2.24.2 No _____ 2.24.3 No sabe _____

2.25 ¿Cuál es el nombre de ese sindicato?

2.26 ¿Usted este afiliado a dicho sindicato?

2.26.1 Si _____ 2.26.2 No _____

3. TRAYECTORIA DE VIDA (Aspectos demográficos y socioeconómicos)

3.1 ¿Cuál es su lugar de nacimiento (Estado y localidad)?

3.2 ¿En dónde vive (colonia o fraccionamiento)?

3.3 ¿Cuál ha sido en el tiempo su relación con la tenencia de la vivienda donde ha vivido y/o vive? (Se indica tenencia y año, en su caso)

3.3.1 Propia _____ 3.3.2 Rentada _____ 3.3.3 Prestada _____

3.3.4 Hipotecada _____ 3.3.5 Otro _____

(Ejemplo: 3.3.1 Propia 2018)

3.4 En caso de que la vivienda sea propia, diga quién es el propietario de la misma:

3.4.1 Usted _____ 3.4.2 Pareja _____ 3.4.3 Padres _____

3.4.4 Dependientes económicos _____ 3.4.5 Otro _____

3.5 En caso de ser usted el dueño de la vivienda, ésta la adquirió mediante:

3.5.1 Compra _____ 3.5.2 Donación _____ 3.5.3 Herencia _____

3.5.4 Crédito hipotecario _____ 3.5.5 Crédito Fovissste _____

3.5.6 Crédito Infonavit _____ 3.5.7 Otro _____

3.6 ¿Qué edad tenía cuando tuvo su primer trabajo?

3.7 ¿Cuál fue su primer trabajo?

3.8 ¿Cuáles y cuantos estados civiles ha tenido hasta hoy?

3.8.1 Casado _____ 3.8.2 Unión libre _____ 3.8.3 Divorciado _____

3.8.4 Separado _____ 3.8.5 Viudo _____ 3.8.6 Soltero _____

4. SITUACIÓN EN LA CONDICIÓN DE INGRESOS Y OTROS RECURSOS

A. CONDICIÓN DE LOS INGRESOS POR SUELDOS Y OTROS RUBROS

4.1 ¿Cuál es su sueldo semanal en la maquiladora?

4.2 Aparte de ese sueldo, ¿recibe alguna remuneración extra? (Señalar opción y monto, en su caso)

4.2.1 Vale _____ 4.2.2 Bono _____

4.2.3 Estimulo _____ 4.2.4 Otro _____

4.2.5 Ninguna _____

4.3 ¿Con qué periodicidad recibe la remuneración extra anterior?

4.4 En el tiempo que lleva trabajando en la empresa ¿Cuántos aumentos salariales ha recibido y de que monto han sido?

4.4.1 _____ (1) _____

4.4.2 _____ (2) _____

4.4.3 _____ (3) _____

4.4.4 _____ (4) _____

4.4.5 Ninguno _____

4.5 ¿Con que periodicidad ha recibido estos aumentos salariales?

4.6 ¿Cuál ha sido el sueldo más bajo que ha tenido en la maquiladora donde trabaja y en qué año?

4.7 ¿Cuál ha sido el sueldo más alto que ha tenido en la maquiladora donde trabaja y en qué año?

4.8 ¿Conoce cada cuanto tiempo y por qué se dan estos incrementos salariales?

4.8.1 Si _____ (Exponer al respecto)

4.8.2 No _____

4.9 ¿Aparte de contar con el IMSS, tiene usted otro tipo de seguridad social?

4.9.1 Si _____ 4.9.2 No _____

4.10 ¿De qué tipo?

4.11 ¿Cuáles son las prestaciones que usted tiene en la maquiladora?

4.11.1 Aguinaldo _____ 4.11.2 Vacaciones _____ 4.11.3 Permisos _____

4.11.4 Licencias _____ 4.11.5 Caja de ahorro _____ 4.11.6 Utilidades
_____ 4.11.7 Otras _____

B. OTROS RECURSOS

4.12 ¿Trabaja horas extras en la maquiladora?

4.12.1 Si _____ 4.12.2 No _____ (Pasar a la p. 4.17)

4.13 ¿Las horas extras en que trabaja, son durante todo el año o determinada época del año?

4.13.1 Todo el año _____ 4.13.2 Determinada época del año _____

4.14 ¿Quién solicita que trabaje horas extras?

4.15 ¿Cuántas horas extras trabaja a la semana?

4.16 ¿Cuál es el monto de ingreso que recibe por las horas extras que a la semana trabaja?

4.17 ¿Labora en días festivos?

4.17.1 Si _____ 4.17.2 No _____ (Pasar a la p. 4.19)

4.18 ¿Cuánto le pagan por trabajar en día festivo?

4.19 ¿Tiene un empleo adicional a su trabajo en la industria maquiladora?

4.19.1 Si _____ 4.19.2 No _____ (Pasar a la p. 4.23)

4.20 ¿Cuántas horas a la semana le ocupa su segundo empleo?

4.21 ¿Qué monto de ingreso recibe semanalmente en su segundo empleo?

4.22 ¿En qué consiste su segundo empleo?

4.23 ¿Realiza alguna actividad adicional al empleo por la que recibe algún ingreso?

4.23.1 Si _____ 4.23.2 No _____ (Pasar a la p. 4.26)

4.24 ¿Cuántas horas por semana se ocupa en realizar estas actividades que le generan algún ingreso?

4.25 ¿En qué consisten las actividades que realiza y que monto semanal percibe por las mismas?

4.26 ¿Tiene algún tipo de inversión o ahorro monetario? (De ser el caso, podría señalar monto aproximado).

4.26.1 Si _____ 4.26.2 No _____

4.27 ¿Ha contado con algún bien comprado, heredado o regalado por familiares o amigos que haya usted rentado, empeñado o vendido en un momento dado de necesidad económica, o bien, que lo pueda hacer en el futuro? (En caso afirmativo, narrar al respecto).

4.28 ¿Ha ganado algún premio por sorteo o rifa? (En caso afirmativo ¿qué tipo de premio y de cuánto era su valor monetario?).

4.29 ¿Recibe usted o un integrante de su hogar, apoyo económico de algún programa social público del gobierno federal, estatal o municipal?

4.29.1 Federal _____ 4.29.2 Estatal _____

4.29.3 Municipal _____ 4.29.4 Otro _____

4.29.5 No recibe _____

4.30 ¿Quién o quiénes de los que viven en el hogar reciben este apoyo?

4.31 ¿Cuál es el monto mensual de estos apoyos?

4.32 ¿Recibe usted o un integrante de su hogar apoyo económico de algún programa social privado?

4.32.1 Si _____ 4.32.2 No _____ 4.32.3 No se _____

4.33 En caso afirmativo, narrar en qué consisten este tipo de apoyos en cuanto a su tipo, origen, monto o especie, entre otros elementos.

5. SITUACIÓN EN LA CONDICIÓN DE GASTO

5.1 ¿Tiene deudas?

5.1.1 Si _____ 5.1.2 No _____

5.2 De los rubros siguientes, marque los tipos de deuda en su caso y el monto mensual:

5.2.1 Crédito hipotecario _____

5.2.2 Crédito bancario _____

5.2.3 Crédito automotriz _____

- 5.2.4 Crédito Fonacot _____
- 5.2.5 Crédito mueblería _____
- 5.2.6 Crédito al emprendedor _____
- 5.2.7 Crédito o deuda familiar _____
- 5.2.8 Pensión alimenticia _____
- 5.2.9 Crédito o deuda amigos _____
- 5.2.10 Deudas por servicios públicos _____
- 5.2.11 Deuda mensual por renta de vivienda _____
- 5.2.12 Otro tipo de crédito _____

5.3 Del total del gasto familiar, ¿cuál es el monto que usted aporta mensualmente para alimentación y servicios de luz, agua y gas?

5.4 ¿Cómo se traslada a su trabajo?

5.4.1 Automóvil propio _____ 5.4.2 Motocicleta _____ 5.4.3 Bicicleta _____

5.4.4 Caminando _____ 5.4.5 Camión _____ 5.4.6 Taxi _____

5.4.7 Uber o similar _____ 5.4.8 Raite (aventón) _____

5.4.9 Transporte de la empresa _____

5.5 ¿Cuánto gasta a la semana por concepto de trasladado a su trabajo?

5.6 A qué servicio médico usted y/o su familia están afiliados?

5.7 El servicio médico al que acude es:

5.7.1 Médico de la empresa _____ 5.7.2 IMSS _____ 5.7.3 INSABI _____

5.7.4 Hospital General _____ 5.7.5 Cruz Roja _____ 5.7.6 Otra institución de gobierno (ISSSTE, ISSSTECALI) _____ 5.7.7 Médico particular _____ 5.7.8 Médico consultando en farmacias _____ 5.7.9 Otro (especifique)

5.8 Sus medicamentos los adquiere en:

5.8.1 IMSS, ISSSTE, ISSSTECALI _____ 5.8.2 Farmacias similares _____

5.8.3 Otras farmacias _____ 5.8.4 Otro medio _____

5.9 ¿Cuál es el monto estimado mensual de gasto en consultas médicas y compra de medicamentos? _____

5.10 ¿Alguna persona de su hogar padece alguna enfermedad crónica?

5.10.1 Si _____ 5.10.2 No _____ (Pase a la p. 5.14)

5.11 En caso de ser afirmativa la respuesta ¿Cuál es el parentesco?

_____ 5.12 ¿Cómo la persona atiende y/o da seguimiento medicamente a dicha enfermedad?

5.13 ¿Usted destina parte de su ingreso para la atención del tratamiento médico de la enfermedad crónica?

5.13.1 Si _____ 5.13.2 No _____

5.14 ¿En caso de tener dependientes económicos (hijos, padres, esposa, etc.), con cuánto dinero los apoya semanalmente para sus gastos?

5.15 ¿Qué gasto semanal le representa comer fuera de su casa?

5.16 ¿Qué gasto semanal o mensual hace por uso de teléfono celular?

5.17 ¿Qué gasto mensual hace por uso de teléfono fijo?

5.18 ¿Cuenta con otros gastos semanales o mensuales tipo suscripciones o colegiaturas?

5.18.1 Si _____ 5.18.2 No _____ (Pase a la p. 5.20)

5.19 ¿De contar con dichos gastos, de que tipo son y cuál es su monto?

5.20 De los siguientes rubros de gasto, indique cuales aplican en su caso y su monto semanal o mensual:

5.20.1 Cine

5.20.2 Reuniones con familiares o amigos

5.20.3 Cigarros

5.20.4 Bebidas

5.20.5 Bebidas alcohólicas

5.20.6 Otras (especifique)

5.20.7 Ninguna _____

5.21 ¿Recibió usted un incremento salarial originado por el aumento del salario mínimo en los años 2019 y 2020?

5.21.1 Si _____ 5.21.2 No _____ (Pase a la p. 5.25)

5.22 En caso afirmativo ¿En qué monto fue dicho incremento?

5.23 En caso de haber recibido dicho aumento ¿Cambió de alguna forma la estructura de gasto?

5.23.1 Si _____ 5.23.2 No _____

5.24 En caso de haber recibido dicho aumento ¿Gastó en adquirir cosas nuevas?

5.24.1 Si _____ 5.24.2 No _____

5.25 ¿Considera que existen necesidades importantes de gastos que por el momento no le es posible hacer?

5.25.1 Si _____ 5.25.2 No _____ (Pase a la p. 6.1)

5.26 En caso afirmativo, ¿cuál o cuáles serían esos rubros?

6. PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS

6.1 ¿Podría narrar su experiencia como trabajador de la maquiladora, en el contexto de la emergencia sanitaria por COVID-19?

6.2 ¿Qué cambios implementaron en la maquiladora como medidas de seguridad para protección de contagios por COVID-19?, ¿y cuál es su opinión al respecto?

Anexo 3



Consentimiento Informado

PROYECTO El poder adquisitivo de los obreros de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) ante los cambios salariales en el marco de la 4T y sus adaptaciones sociales, en Mexicali, Baja California, México.

Yo (_____), mayor de edad, declaro que he sido informado e invitado a participar en una investigación denominada “El poder adquisitivo de los obreros de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) ante los cambios salariales en el marco de la 4T y sus adaptaciones sociales, en Mexicali, Baja California, México.”, este es un proyecto de investigación científica que cuenta con el respaldo del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Autónoma de Baja California. La cual se realiza dentro del Programa de Doctorado en Estudios Sociales del Instituto en comento.

Entiendo que este estudio busca analizar el poder adquisitivo de los obreros de la industria IMMEX ante los cambios salariales en el marco de la 4T e impactos y adaptaciones sociales en Mexicali, Baja California, México y sé que mi participación consistirá en responder una encuesta que demorará alrededor de una hora. Me han explicado que la información registrada será confidencial, y que los nombres de los participantes serán asociados a un folio, esto significa que las respuestas no podrán ser conocidas por otras personas ni tampoco ser identificadas en la fase de publicación de resultados. De igual manera, se me ha informado que la información recabada en esta entrevista es únicamente para fines académicos.

Estoy en conocimiento que los datos no me serán entregados y que no habrá retribución por la participación en este estudio, sino que esta información podrá beneficiar de manera indirecta y por lo tanto tiene un beneficio para la sociedad dada la investigación que se está llevando a cabo.

Asimismo, he sido informado/a que me puedo negar a la participación o retirarme en cualquier etapa de la investigación, sin expresión de causa ni consecuencias negativas para mí.

En sentido, manifiesto que **acepto voluntariamente** participar en este estudio y he recibido una copia del presente documento.

Nombre y firma participante: _____

Fecha: _____

Anexo 4

Línea de Pobreza Extrema por Ingresos urbano a precios de ¹ : (Canasta Alimentaria-Urbano)

Grupo	Nombre	Consumo (grxdía)
		1,592.5
Maíz	Tortilla de maíz	155.4
	Pasta para sopa	5.6
Trigo	Pan blanco	26.0
	Pan de dulce	34.1
	Pan para sándwich, hamburguesas,	5.6
Arroz	Arroz en grano	9.2
Otros cereales	Cereal de maíz, de trigo, de arroz, de avena	3.6
Carne de res y ternera	Bistec: aguayón, cuete, paloma, pierna	21.1
	Molido	13.9
Carne de cerdo	Costilla y chuleta	20.3
Carnes procesadas	Chorizo y longaniza	3.1
	Jamón	4.1
Carne de pollo	Pierna, muslo y pechuga con hueso	15.8
	Pierna, muslo y pechuga sin hueso	4.5
	Pollo entero o en piezas	17.1
Pescados frescos	Pescado entero	3.4
Leche	De vaca, pasteurizada, entera, light	203.8
Quesos	Fresco	4.8
Otros derivados de la leche	Yogur	6.7
Huevos	De gallina	33.4
Aceites	Aceite vegetal	10.9
Tubérculos crudos o frescos	Papa	44.6
Verduras y legumbres frescas	Cebolla	42.3
	Chile*	10.2
	Jitomate	63.0
Leguminosas	Frijol	50.6
	Limón	26.0
Frutas frescas	Manzana y perón	29.9
	Naranja	28.6
	Plátano tabasco	34.7
Azúcar y mieles	Azúcar	15.1
Alimentos preparados para consumir en casa	Pollo rostizado	8.7
	Agua embotellada	411.5
Bebidas no alcohólicas	Jugos y néctares envasados	56.1
	Refrescos de cola y de sabores	169.0
Otros	Alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar	
	Otros alimentos preparados	

*Precio promedio chiles jalapeño, poblano, serrano y otros chiles

¹ Desde abril de 2020 y aún en la segunda quincena de diciembre de 2021, el INEGI realiza la medición del Índice Nacional de Precios al Consumidor utilizando medios electrónicos. De acuerdo con el boletín de prensa NÚM. 9/22, lo anterior da lugar a un número de artículos sin acceso a su precio. La falta de estos se distribuyó entre todos los genéricos y estadísticamente solo afectó a aquellos que representan el 0.04% del ponderador del gasto total de la canasta nacional. Para más información, consultar:

Anexo 5

Valor mensual por persona de la Línea de Pobreza por Ingresos (Canasta alimentaria más no alimentaria)¹

Línea de Pobreza por Ingresos (Canasta alimentaria más no alimentaria)

Grupo

Línea de Pobreza Extrema por Ingresos (Canasta alimentaria)

Canasta no alimentaria

- Transporte público
 - Limpieza y cuidados de la casa
 - Cuidados personales
 - Educación, cultura y recreación
 - Comunicaciones y servicios para vehículos
 - Vivienda y servicios de conservación
 - Prendas de vestir, calzado y accesorios
 - Cristalería, blancos y utensilios domésticos
 - Cuidados de la salud
 - Enseres domésticos y mantenimiento de la vivienda
 - Artículos de esparcimiento
 - Otros gastos
-
-

¹ Desde abril de 2020 y aún en la segunda quincena de diciembre de 2021, el INEGI realiza la medición del Índice Nacional de Precios al Consumidor utilizando medios electrónicos. De acuerdo con el boletín de prensa NÚM. 9/22, lo anterior da lugar a un número de artículos sin acceso a su precio. La falta de estos se distribuyó entre todos los genéricos y estadísticamente solo afectó a aquellos que representan el 0.04% del

