

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES
INTERNACIONALES
MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS



Estimación de Salario Mínimo de Bienestar para Baja California

TESIS

Para obtención de grado de:

Maestro en Ciencias Económicas

Presenta:

Chao Ping Octavio León Quintero

Director:

Dr. Alejandro Mungaray Lagarda

Tijuana, Baja California. Agosto 2020.

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	2
2. ANTECEDENTES. SALARIOS E INGRESOS DE LA POBLACIÓN DE BAJA CALIFORNIA	7
2.1 Comportamiento de la población económicamente activa y la relación de población ocupada-desocupada de Baja California, 2010-2019	7
2.2 Salario Mínimo y Salario diario asociado a los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano de Seguridad en Baja California	8
2.2.1 Salario diario asociado a trabajadores del IMSS por tamaño de establecimiento y relación laboral.	11
2.3 Composición de las principales fuentes de ingreso y gasto corriente total para Baja California	14
3. REVISIÓN DE LITERATURA	17
3.1 Teoría de Salarios y conceptos relevantes del estudio del ingreso laboral	17
3.1.1 Salarios, economía informal y empleo	17
3.1.2 Conceptos de salario en la escuela clásica	19
3.1.3 Salarios de subsistencia	20
3.1.4 Modelos de salarios de eficiencia	21
3.1.5 Consideraciones de salarios de mercado	23
3.2 Informalidad laboral: antecedentes, causas y definiciones	25
3.2.1 Concepto de informalidad laboral	25
3.2.2 Antecedentes de la informalidad	25

3.2.3 Causas de la informalidad en el mercado de trabajo	28
4. METODOLOGÍA	28
4.1. Fuente de Información y descripción de variables	30
5. EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	32
5.1. Estimación ampliada a ingresos promedios totales	34
6. CONCLUSIONES	36
7. BIBLIOGRAFÍA	37

1. INTRODUCCIÓN

El consenso general admite que la primera definición de informalidad laboral se sitúa a principios de la década de los setenta, con el informe de Kenia de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (Cota & Navarro, 2015). Tal vez la primera trascendencia del término informalidad referido al trabajo, surge en este informe del mercado laboral urbano en África rendido por Keith Hart a la OIT (citado en Portes y Haller, 2004), en el cual se aplica el término de informalidad laboral al trabajo por cuenta propia, para diferenciarlo del trabajo asalariado. Más tarde la OIT en su nonagésima conferencia en el 2002, adoptó una definición de economía informal en la cual se tiene en cuenta tanto el carácter de la unidad de producción como el de las ocupaciones laborales, en los casos en que estas no se encuentren registradas. Explican los autores que el origen parte de la antropología social en cuyo término se busca englobar todas las formas de producción y empleo que se encontraban excluidas ya sea de los hogares o las empresas institucionalizadas. También comentan Cota y Navarro (2015) que la economía informal, es un problema que crece y se expande, y que tiene en realidad una doble cara; generadora de empleo ante la incapacidad del sistema desarrollista y, la otra, fuera de norma y delictiva, que inicia con el incumplimiento de las obligaciones fiscales.

En el caso particular de México se tiene una extraña combinación de formalidad e informalidad, ya que se pueden tener empresas formales con empleados informales y

viceversa (Tokman, 1987; Ramales y Díaz, 2005), las razones para entrar o no a la economía informal varían según el giro, tamaño e intenciones de la empresa; pero también tienen que ver mucho con una elección de los individuos que no es del todo voluntaria. Para tener una referencia más objetiva, en México, el INEGI en sus estimaciones estadísticas refiere a como “informales” a todos aquellos individuos económicamente activos que no están registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social.

Nuestro país cuenta con una población estimada por la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID) del INEGI en 2018, de 124.9 millones de habitantes (119.9 millones de personas al 2015 de acuerdo con la estimación Intercensal del mismo instituto). De estos, 59.8 por ciento es el denominado Población Económicamente Activa o PEA, es decir 56.9 millones de personas. El restante incluye a los estudiantes, a los jubilados, a las amas de casa que no obtienen ingresos por sus actividades, etcétera. Los datos que publica el INEGI muestran que de la PEA el 3.5 por ciento está desocupado (es decir dos millones de personas), lo cual es uno de los porcentajes más bajos entre los países de la OCDE. Sin embargo, este porcentaje no es comparable con los datos de otros países porque se refiere solo a las personas que no trabajaron ni siquiera una hora en la semana de la encuesta, pero sí realizaron alguna actividad en la búsqueda de un empleo. En México la mayoría de las personas que no tienen un trabajo formal sí realizan actividades para tener algún ingreso, sobre todo en la economía informal, por lo que no se pueden incluir en el porcentaje de desocupado. En cambio, en la mayoría de los países desarrollados existe el seguro de desempleo, que les impide tener otro trabajo, lo que permite tener estadísticas más confiables de las personas sin trabajo formal.

A pesar del detalle de las estadísticas anteriores, las mismas no reflejan con exactitud la presión del empleo que tiene nuestro país, ya que es muy elevado el porcentaje de la población que trabaja en la informalidad. Para obtener este número hay que sumar los que están en el sector informal de la economía propiamente dicha, con aquellos que operan con recursos de los hogares sin constituirse en empresa, con los trabajadores domésticos remunerados y los que laboran en el gobierno, en las empresas o en

instituciones que eluden el registro de la seguridad social y con los informales del sector agropecuario. Todas estas modalidades representan 56.3 por ciento de la población ocupada, lo que significa que 30.9 millones de personas están en la informalidad (Con datos del INEGI), es decir su número es incluso mayor que aquellos que están en la formalidad, que pagan impuestos y tienen prestaciones sociales de distinta característica. Es decir, de una población total de 124.9 millones de personas que tiene la república mexicana, solo 34 millones trabajan en empleos formales, que pagan impuestos directos y que tienen prestaciones sociales. Esto significa que el gobierno tiene que proporcionar servicios públicos a la totalidad de las personas con los recursos que solo la cuarta parte de la población paga (más los impuestos indirectos). De aquí la preocupación de que el gobierno incremente los subsidios y prestaciones a un mayor número de personas sin imponer impuestos al sector informal. En este caso, la manera en que se podría evitar un incremento del déficit fiscal sería por medio de elevar los impuestos al mismo grupo de causantes que en la actualidad ya paga impuestos en el país, lo que castigaría aún más a la inversión y a la creación de empleos.

Mungaray, et al (2014) afirman que Baja California se ha caracterizado por una dinámica demográfica y económica distinta a la del resto del país, debido a los constantes flujos poblacionales que llegan a la región al percibirla como una zona de oportunidad para sus habitantes. Sin embargo, a pesar de la inmigración a la zona de Tijuana (con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI al segundo trimestre de 2019), la tasa de desempleo es del 2.8%, es decir un punto porcentual por debajo del promedio nacional y 3.2 puntos porcentuales de la peor medición, (5.6 % Tuxtla Gtez., Chiapas, con datos de la ENOE). Sin embargo, el dato más preocupante es que de la Población Económicamente Activa, el 60.8% se encuentra en un grado de informalidad laboral, es decir no cuenta con las prestaciones sociales básicas de ley. Conforme con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, en esta ciudad 39.1% de los residentes labora de manera informal, es decir son empleados, pero no cuentan con las prestaciones mínimas de ley, mientras que 21.7% se ocupa en el sector informal. Estos datos, también del INEGI, revelan que el 25.5% de la población económicamente activa trabaja en condiciones críticas de ocupación; es decir, con largas jornadas de trabajo, bajos ingresos o una “combinación insatisfactoria de ellos”. De las 744 mil 832 personas que

están ocupadas en Tijuana, 69% son trabajadores asalariados en tanto que 0.7% está en condiciones de subocupación.

En 36 ciudades analizadas por el INEGI, Tijuana registró la tasa de desocupación más baja de todo México con solo 2.8% de la población que no encuentra trabajo; esto se traduce en 21 mil 660 personas sin empleo en Tijuana. Es por ello por lo que de acuerdo a estos datos podemos asumir que el principal problema en la ciudad no es el desempleo sino la baja remuneración de este, la cual obliga al individuo a la obtención de ingresos adicionales no salariales, los cuales además de ser difíciles de cuantificar, no permiten establecer de primera mano si el empleo por si solo permite al individuo cruzar el umbral del mínimo de bienestar planteado por el CONEVAL.

Un ejemplo del fenómeno de precarización laboral y las consecuencias de la informalidad en el mercado de trabajo lo reportan Loría, Aupart, & Salas. (2016), en donde indican que el trabajo no formal genera además de la mencionada precarización, una baja productividad de factores que a su vez genera lento crecimiento económico, desembocando en una sociedad desempleada, con problemas sociales como emigración, violencia y desaliento, es decir, de continuar con un mercado de trabajo con altos índices de informalidad, entraríamos en un círculo vicioso en el largo plazo.

Una de las preocupaciones de este trabajo de investigación es determinar la relación entre salarios e informalidad existente en Baja California, así como las repercusiones que se presentan o podrían presentar en el mercado de trabajo de la región. Es por ello por lo que se plantean las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Cuáles son las repercusiones en materia fiscal y económica de la informalidad laboral?
- ¿Qué incentivos tienen los trabajadores para permanecer en el mercado informal?
- ¿Cuál es el ingreso promedio de los individuos en el mercado de trabajo de Tijuana, Baja California?
- ¿Cuál es el Salario promedio que deben percibir los trabajadores para desincentivar el empleo informal en Tijuana, Baja California?

El objetivo general es estimar el salario satisfactorio (Salario Mínimo de Bienestar) utilizando el indicador de “Ingreso de umbral de pobreza” de acuerdo a la metodología presentada por la OIT. Para ello se buscarán los siguientes objetivos específicos:

- Conocer el ingreso promedio del total de los individuos de Tijuana, Baja California tanto empleados, no empleados o en informalidad para determinar qué porcentaje cumple con el mínimo de bienestar.
- Examinar los factores de decisión por parte de la población del estado de Baja California para permanecer en la economía informal dada la demanda de trabajo.
- Comparar el bienestar del individuo en informalidad de la ciudad de Tijuana contra con el promedio de los asalariados para el mismo nivel de educación.

Las hipótesis para conducir la investigación son:

H1- El trabajador espera una remuneración de por lo menos 2 salarios mínimos (para el área geográfica de la Zona Libre de la Frontera Norte) diarios más prestaciones sociales para permanecer en un empleo formal de manera estable.

H2- El empleo formal con salarios de eficiencia se ve presionado por el Efecto Todaro generado por mano de obra migrante, dando lugar a la informalidad en el mercado de trabajo.

En este estudio se plantea evaluar y analizar la “remuneración satisfactoria” del individuo y como se compara con los salarios promedio de la industria de Tijuana, para detectar esta discrepancia y proponer soluciones concretas de salarios y/o incentivos hacia la iniciativa privada para reducir esa brecha tratando de integrar cada vez en una mayor proporción a los trabajadores hacia el empleo formal.

La aportación a la economía mexicana del mercado de trabajo informal es de aproximadamente el 23% del PIB (INEGI, 2017) y este continua en ascenso. Las instituciones son el factor más determinante de tamaño del sector informal, la falta de buena gestión institucional y el exceso de regulación obligan a los trabajadores y a las pequeñas empresas a trasladarse al sector informal; la existencia de desigualdad debilita

las instituciones porque incrementa la dificultad de conciliar interés y conformar consenso, lo cual genera un impacto negativo en la economía. De acuerdo con la realidad que presenta el panorama laboral de Tijuana, Baja California, existen altos índices de empleo formal en la localidad, sobre todo en la industria de la transformación (INEGI, 2019). No obstante, hasta ahora no se ha explicado a profundidad los índices exactos del empleo informal en la ciudad, incluyendo el tipo de servicios y productos que complementan entre el sector moderno y tradicional de la ciudad. Por ende, se hace visible la falta de estudios que caractericen el empleo informal, y en particular, un estudio que dé a conocer la realidad social del fenómeno.

Las instituciones son el factor más determinante de tamaño del sector informal, la falta de buena gestión institucional y el exceso de regulación obligan a los trabajadores y a las pequeñas empresas a trasladarse al sector informal; la existencia de desigualdad debilita las instituciones porque incrementa la dificultad de conciliar interés y conformar consenso, lo cual genera un impacto negativo en la economía. En la literatura que profundiza sobre teoría de salarios y empleo informal tiene como base fundamental las premisas de “salarios insuficientes” para concluir con la problemática del bienestar mínimo. Sin embargo, este estudio busca tomar en cuenta decisiones alternativas del individuo que lo llevarían a permanecer en un estado de informalidad prolongado aun cuando se cumplen con los niveles mínimos de bienestar en la economía formal.

2. ANTECEDENTES. SALARIOS E INGRESOS DE LA POBLACIÓN DE BAJA CALIFORNIA

El propósito de este capítulo es exponer las principales variables estadísticas relacionadas con los salarios, ingresos y migración de la población del estado de Baja California, así como la descripción de los indicadores socioeconómicos más relevantes de la última década.

2.1 Comportamiento de la población económicamente activa y la relación de población ocupada-desocupada de Baja California, 2010-2019

En el cuadro número 1 se describe la población total y la población económicamente activa (Personas de 15 años y más años que tuvieron vínculo con la actividad económica o que lo buscaron en la semana de referencia, por lo que se encontraban ocupadas o desocupadas) así como sus indicadores de ocupación para el periodo de 2010-2019. La población económicamente activa representa esencialmente al mercado laboral, aquí se establecen dos tipos de PEA, ocupada y desocupada. Para 2010 la PEA representaba el 43% de la población del estado y para el 2019 esta creció en un 25.7% para representar el 47.4% de la población total, siendo este un periodo de crecimiento del producto interno bruto sostenido, se puede observar que la PEA no sufre bajas en el porcentaje de trabajadores ocupados, es decir existe en el estado de Baja California un decrecimiento de la tasa de desempleo de alrededor de 3 puntos porcentuales en este periodo, habiendo sido contratados 392,641 trabajadores.

Cuadro 1. Datos nominales de población, población económicamente activa (PEA) y tasa de desocupación de Baja California (2010-2019).

AÑO	POBLACIÓN TOTAL	PEA TOTAL	PEA OCUPADA	PEA DESOCUPADA	TASA DE DESOCUPACIÓN
2010	3,243,233	1,397,774	1,319,640	78,133	5.59%
2011	3,295,309	1,445,620	1,358,032	87,588	6.06%
2012	3,348,577	1,502,260	1,408,834	93,426	6.22%
2013	3,400,719	1,539,802	1,457,916	81,885	5.32%
2014	3,443,792	1,559,135	1,472,314	86,821	5.57%
2015	3,503,256	1,577,415	1,512,260	65,154	4.13%
2016	3,553,618	1,611,493	1,569,114	42,379	2.63%
2017	3,603,298	1,664,759	1,616,794	47,964	2.88%
2018	3,652,176	1,719,216	1,675,636	43,580	2.53%
2019	3,699,938	1,757,307	1,712,281	45,026	2.56%

Elaboración propia con datos de INEGI, (ENOE 2020).

Para el caso de la PEA, 6 de cada 10 habitantes activos son varones; mientras que, 4 son mujeres. Para la Población No Económicamente Activa sucede una relación inversa donde 3 de cada 10 son hombres y 7 de las trabajadoras son mujeres. Para describir a los habitantes de la PNEA se realiza una categorización en condición disponible y no disponible de acuerdo a su estatus laboral, esta represento un 38% para el 2019. La tasa de desocupación en Baja California presento una recuperación importante con respecto

al inicio de década, la cual se caracterizó por el inicio de la recuperación de la crisis internacional de 2008-2009 pasando de 5.59 a 2.56 por ciento, para colocar al estado dentro del ranking de los 10 estados con menores tasas de desempleo, concretamente en el lugar 7 (INEGI. *ENOE 2020*).

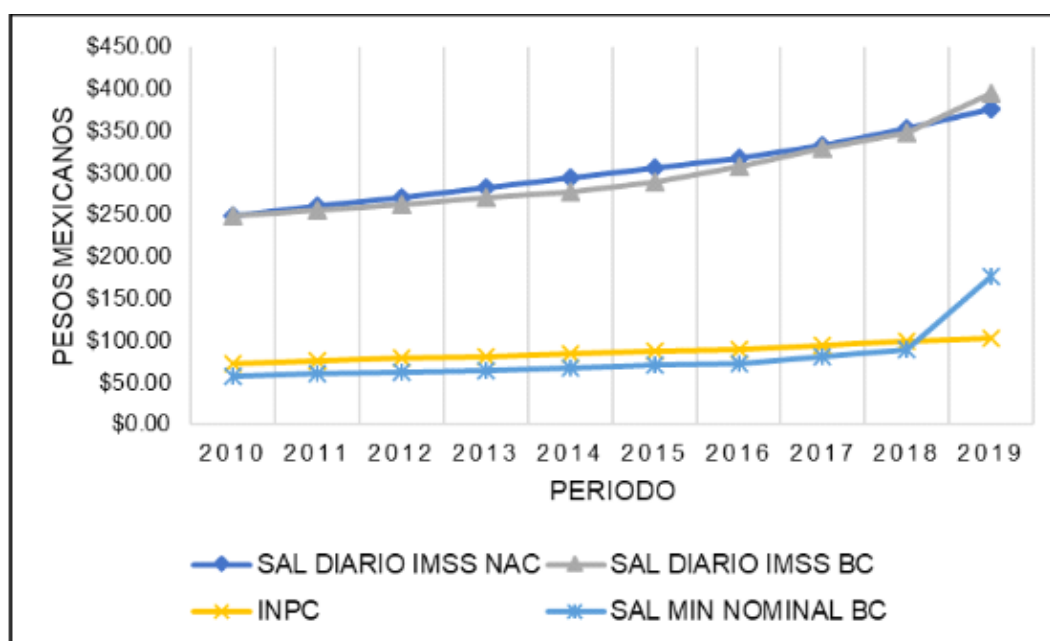
2.2 Salario Mínimo y Salario diario asociado a los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano de Seguridad en Baja California

En el presente apartado se realiza un comparativo del salario diario asociado a los trabajadores afiliados al IMSS de Baja California contra el mismo indicador nacional y un contraste con el Salario Mínimo Nominal en la frontera Norte. En primera instancia y para definirlo, el salario diario de trabajadores se refiere al salario registrado en las modalidades de aseguramiento trabajadores permanentes y eventuales de la ciudad, trabajadores permanentes y eventuales del campo, trabajadores eventuales del campo cañero, reversión de cuotas por subrogación de servicios, trabajadores domésticos, trabajadores al servicio de los gobiernos, trabajadores estatales y municipales y trabajadores de la administración pública de la federación, entidades federativas y municipios. Incluyendo además a los trabajadores asociados al IMSS como empleador. Por su parte, el salario diario asociado a cotizantes se refiere al salario registrado exclusivamente en las modalidades, excluyendo información salarial de los trabajadores asociados al IMSS como empleador. Finalmente, el salario diario de trabajadores, al igual que la estadística del empleo asegurado en el IMSS, se refiere a lo registrado al día último de mes, mientras que el salario diario de cotizantes considera los salarios percibidos durante el mes (del primer al último día), así como los días cotizados en cada salario. (*IMSS, 2019*)

Como se observa en la figura 1, la tendencia del salario asociado al trabajador del Seguro Social es muy similar al de Baja California, siendo prácticamente el mismo en 2004-2005 (185- 196 pesos respectivamente), llegando a un punto de quiebre a la baja de \$ -18.40 en 2015 favorable al promedio nacional de 306.39 contra 287.98 del mismo indicador en el estado. Esto contrasta con el 18.42 positivo para la entidad federativa del estudio cuando el consejo de representantes de la CONASAMI determinó la distribución por

áreas geográficas de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales vigentes en el territorio nacional a partir del 1ro. de enero de 2019, quedando dos Áreas Geográficas: el Área Geográfica de la Zona Libre de la Frontera Norte (ZLFN) y el Área de Salarios Mínimos Generales, aquí el Salario Mínimo asociado a los trabajadores afiliados sufrió un incremento del 13% pasando de \$348.31 a \$394.13 después del decreto.

Figura 1. Comparativo Salario diario asociado al Instituto Mexicano del Seguro Social, Salario Mínimo e Índice Nacional de Precios al Consumidor.



Elaboración propia con datos del IMSS e INEGI, 2020.

En la misma figura podemos observar que el salario mínimo en Baja California describe un paralelo con el Índice Nacional de precios al consumidor (INPC) es decir con la variación de inflación, por lo que no existía un aumento en términos reales del mismo

hasta el decreto antes mencionado, donde por propuesta del poder ejecutivo, se buscó “homologar” el salario en la frontera norte para tratar equipararlo con la paga que se recibe en los estados colindantes de los Estados Unidos de América, quedando en términos nominales en 176.72 para el 2019 y 185.56 para el 2020, un incremento del 50% del salario mínimo diario para los 43 municipios de la ZLFN, contra un 20% para el resto de los municipios del país.

Cuadro 2. Salario Mínimo por Área Geográfica, Serie 2000-2019.

Salario Mínimo por Área Geográfica (Pesos Mexicanos diarios)				
Vigencia	Zona A		Zona B	Zona C
2000	37.90		35.10	32.70
2001	40.35		37.95	35.85
2002	42.15		40.10	38.30
2003	43.65		41.85	40.30
2004	45.24		43.73	42.11
2005	46.80		45.35	44.05
2006	48.67		47.16	45.81
2007	50.57		49.00	47.60
2008	52.59		50.96	49.50
2009	54.80		53.26	51.95
2010	57.46		55.84	54.47
2011	59.82		58.13	56.70
2012	62.33		60.57	59.08
2013	64.76		61.38	Eliminada
2014	67.29		63.77	Eliminada
2015	70.10		66.45	Eliminada
2016	73.04		Eliminada	Eliminada
2017	80.04		Eliminada	Eliminada
2018	88.36		Eliminada	Eliminada
2019	102.68	176.72	Eliminada	Eliminada
2020	123.22	185.56	Eliminada	Eliminada

Fuente: Conasami e INEGI, 2020.

2.2.1 Salario diario asociado a trabajadores del IMSS por tamaño de establecimiento y relación laboral.

Por tamaño de establecimiento, como se aprecia en el cuadro 3, que aquellos con más de 1 mil empleados es donde se ha otorgado históricamente el mayor ingreso diario al recibir 2.2 veces (para 2010), más que las empresas que solo cuentan con 1 empleado. Sin embargo, para 2019 hay una reducción de 50 puntos porcentuales de diferencia, es decir la brecha salarial en cuanto a tamaño de empresa se refiere en la última década se ha acortado entre las empresas de 1 empleado afiliado a corporaciones de más de mil

empleados. En 2019, en las empresas con 1 empleado el trabajador percibía un salario nominal diario de 177.56 pesos mexicanos mientras que a partir de empresas con 251 empleados ya obtenían una remuneración mayor a 400 pesos mexicanos siendo la mayor la cantidad de 486.92 pesos mexicanos en las empresas con más de mil empleados.

Cuadro 3. Comparativo entre el Promedio Nacional y el de Baja California del Salario Diario Asociado a Trabajadores Asegurados en el IMSS por Tamaño de Establecimiento
Salario Diario Asociado a Trabajadores Asegurados en el IMSS por Tamaño de Establecimiento
(Pesos mexicanos)

Periodo	Nacional	Baja California	1 asegurado	Entre 2 y 5	Entre 6 y 50	Entre 51 y 250	Entre 251 y 500	Entre 501 y 1000	Más de 1000
2010	248.67	249.34	106.46	120.20	178.35	244.54	281.63	289.22	343.60
2011	260.05	255.16	110.51	124.51	184.46	253.97	291.93	305.31	357.00
2012	270.82	262.19	114.98	129.23	191.13	263.17	306.04	313.86	367.96
2013	281.52	270.41	120.75	133.96	197.71	272.90	317.68	324.89	380.43
2014	294.10	277.78	128.28	141.73	208.50	284.11	328.24	338.80	394.66
2015	306.40	287.99	134.81	148.43	217.61	296.12	337.86	350.90	410.78
2016	317.93	306.68	141.32	154.04	225.95	308.36	349.53	362.96	423.46
2017	333.23	328.22	149.87	161.54	236.04	324.14	369.28	377.24	439.65
2018	352.21	348.31	159.67	169.56	247.45	343.08	389.73	399.54	462.39
2019	375.71	394.13	177.56	186.11	265.38	365.42	416.75	430.01	486.92

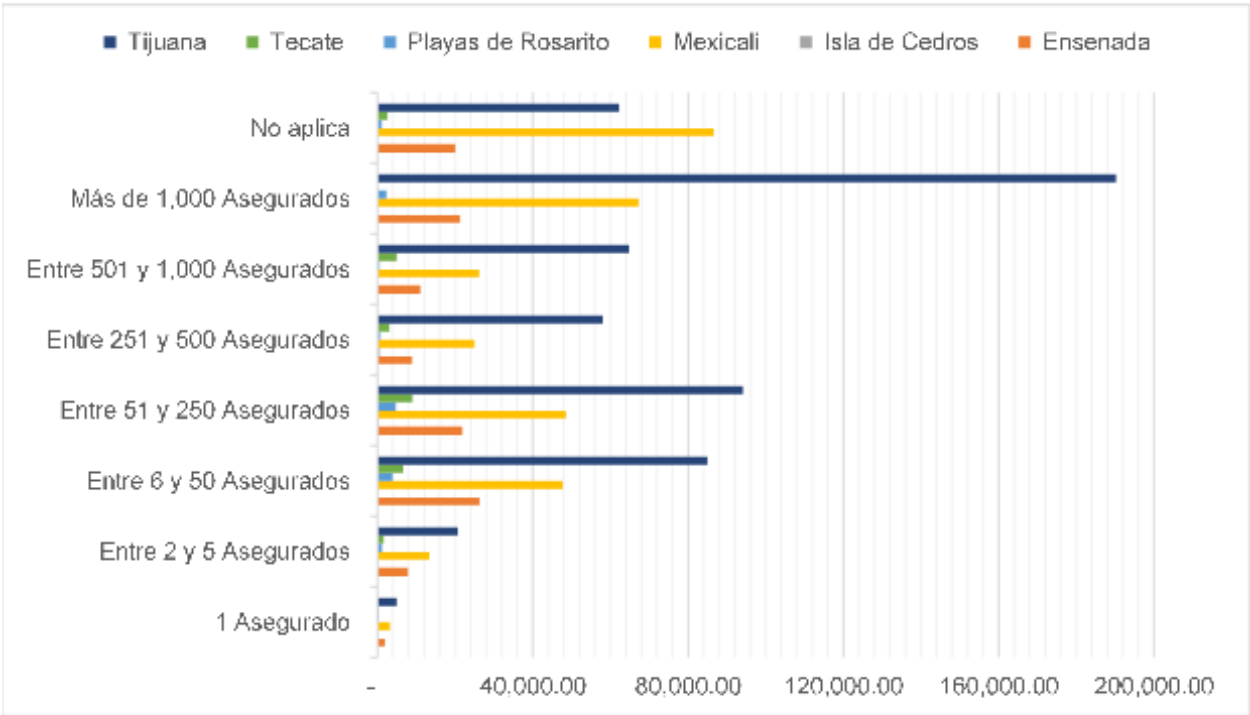
Elaboración propia con datos del IMSS e INEGI, 2020.

En Baja California con el decreto de Salario Mínimo para la frontera norte, se tuvo un repunte en el promedio de salario diario asociado, sin embargo, la diferencia en el tamaño de las empresas en cada municipio es altamente notoria ya que la mayoría de estas se concentran en Tijuana y Mexicali y existe una participación menor en empresas de más de 251 empleados para los municipios de Tecate, Ensenada, Rosarito e Isla de Cedros. Estas delegaciones del Instituto Mexicano del Seguro Social solo cuentan con un registro de 162,717 trabajadores, representando el 15% del total de trabajadores del estado. Únicamente Tijuana cuenta con 190,268 trabajadores en núcleos económicos con más

de mil empleados afiliados, es decir, esta cifra es mayor a la aportación total de los municipios no fronterizos y Tecate.

El tamaño de empresa con más afiliaciones es efectivamente el de mayor de mil asegurados, lo que nos habla de una región intensiva en mano de obra por sus bondades logísticas y la frontera compartida con Estados Unidos. En segundo lugar, se encuentra la categoría de empresas de entre 51 y 250 empleados con 178,565 afiliados para todo el estado y si se consolida con el registro de entre 6 a 50 asegurados se habla que el 30% de los trabajadores registrados ante el IMSS labora en una PYME.

Figura 2. Cantidad de Trabajadores asegurados por tamaño de establecimiento.



Elaboración propia con datos del IMSS, 2019.

Como se muestra en la figura 2, Tijuana es por un margen amplio el mayor contribuidor de mano de obra en todas las categorías, solo siendo superado por Mexicali en la categoría de No Aplica, la cual refiere a los asegurados *sin un empleo asociado* en las modalidades de seguro facultativo, familiares del personal del IMSS y de la CFE, seguro de salud para la familia, y continuación voluntaria al régimen obligatorio, así como a los asegurados asociados a un registro patronal “convencional”. Estas afiliaciones, por su

naturaleza, no tienen asociada una empresa o establecimiento, y tampoco un tamaño de registro patronal. Los registros convencionales refieren a claves internas del IMSS que identifican a trabajadores del tipo de independientes e incorporaciones voluntarias del campo al régimen obligatorio. (IMSS, 2019)

Una de cualidad del mercado laboral formal del estado de Baja California es la cantidad mayoritaria de empleo permanente entre sus trabajadores. Para la totalidad de los municipios del estado solo 71,413 personas con actividad económica formal se encuentran en una relación laboral eventual, comparadas con 818,483 asalariados que completan el cien por ciento del registro ante el IMSS. Cabe destacar que la mano de obra del estado es mayoritariamente urbana con el 98% laborando mayormente en ciudad y los trabajadores del campo entre permanentes y eventuales suman la cantidad de 19,835 (Ver Cuadro 4).

Cuadro 4. Trabajadores asegurados en el IMSS por municipio según relación laboral. Al 31 de diciembre de 2019.

Municipio	Empleo asegurado (puestos de trabajo)	Empleo permanente urbano	Empleo permanente del campo	Empleo eventual urbano	Empleo eventual de campo
Ensenada	99,289.00	76,052.00	2,253.00	8,121.00	12,863.00
Isla de Cedros	948.00	859.00	-	89.00	
Mexicali	231,715.00	205,154.00	1,822.00	22,039.00	2,700.00
Playas de Rosarito	13,563.00	12,626.00	28.00	909.00	
Tecate	25,483.00	23,863.00	17.00	1,603.00	
Tijuana	518,898.00	495,668.00	141.00	23,078.00	11.00
Total Estatal	889,896.00	814,222.00	4,261.00	55,839.00	15,574.00

Elaboración propia con datos del IMSS, 2019.

2.3 Composición de las principales fuentes de ingreso y gasto corriente total para Baja California

Con el objetivo de proporcionar un panorama estadístico del comportamiento de los ingresos y gastos de los hogares en cuanto a su monto, procedencia y distribución, el

INEGI presenta la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2018. Esta encuesta ofrece información sobre las características ocupacionales y sociodemográficas de los integrantes del hogar y presenta datos sobre las características de la infraestructura de la vivienda y el equipamiento del hogar. Entre los principales resultados para la población de la República Mexicana destacan los siguientes: El promedio del ingreso total trimestral por hogar es de 53,012 pesos, compuesto del ingreso corriente total con 49,610 pesos y de las percepciones financieras y de capital con 3,401 pesos. En el ingreso corriente total, la principal fuente de ingreso es por trabajo que representa 67.3%, seguida por las transferencias 15.4%, la estimación del alquiler de la vivienda 11.4%, la renta de la propiedad 5.9% y otros ingresos corrientes con 0.1 por ciento. La división de los hogares por deciles de ingreso corriente total muestra que el primer decil registró un ingreso promedio al trimestre de 9,113 pesos; es decir 101 pesos diarios por hogar. En los hogares del décimo decil, el ingreso corriente promedio trimestral fue de 166,750 pesos, es decir, 1,853 pesos diarios por hogar. El ingreso corriente promedio trimestral en localidades urbanas fue de 55,495 pesos y en las localidades rurales de 30,016 pesos. En las localidades urbanas, el ingreso corriente promedio diario por perceptor del hogar en el primer decil fue de 46 pesos y en el décimo decil de 804 pesos; en las localidades rurales dicho ingreso fue de 37 pesos en el primer decil y de 709 pesos en el décimo decil. Según grupos de edad, el mayor ingreso promedio corresponde al grupo de 50 a 59 años con 25,461 pesos y el menor ingreso al grupo de edad de 12 a 19 años con 4,713 pesos. *(Ver Anexo 1, con datos de la ENIGH, 2018)*

Cuadro 5. Grandes rubros del Gasto Nacional y Baja California.

Entidad federativa grandes rubros del gasto	Total			G a s t o p r o m e d i o
	Gasto monetario (miles de pesos)	Distribución porcentual (%)	Gasto promedio por hogar (pesos)	

				p or p er s o n a (p e s o s)
Nacional	1 108 802 343	100.00	31 913	8 864
Alimentos, bebidas y tabaco	390 946 164	35.26	11 252	3 125
Vestido y calzado	49 710 060	4.48	1 431	397
Vivienda y servicios de conservación, energía eléctrica y combustibles	105 343 650	9.50	3 032	842
Artículos y servicios para la limpieza, cuidados de la casa, enseres domésticos y muebles, cristalería, utensilios domésticos y blancos	65 109 474	5.87	1 874	520
Cuidados de la salud	29 107 337	2.63	838	233
Transporte; adquisición, mantenimiento, accesorios y servicios para vehículos; comunicaciones	221 304 124	19.96	6 369	1 769
Servicios de educación, artículos educativos, artículos de esparcimiento y otros gastos de esparcimiento	134 075 844	12.09	3 859	1 072
Cuidados personales, accesorios y efectos personales y otros gastos diversos	82 163 290	7.41	2 365	657
Transferencias de gasto	31 042 400	2.80	893	248
Baja california	41 561 861	100.00	38 538	11 393
Alimentos, bebidas y tabaco	13 078 961	31.47	12 127	3 585
Vestido y calzado	1 757 782	4.23	1 630	482
Vivienda y servicios de conservación, energía eléctrica y combustibles	5 124 894	12.33	4 752	1 405
Artículos y servicios para la limpieza, cuidados de la casa, enseres domésticos y muebles, cristalería, utensilios domésticos y blancos	2 204 192	5.30	2 044	604
Cuidados de la salud	734 935	1.77	681	201
Transporte; adquisición, mantenimiento, accesorios y servicios para vehículos; comunicaciones	9 836 016	23.67	9 120	2 696
Servicios de educación, artículos educativos, artículos de esparcimiento y otros gastos de esparcimiento	4 211 203	10.13	3 905	1 154
Cuidados personales, accesorios y efectos personales y otros gastos diversos	3 395 627	8.17	3 149	931
Transferencias de gasto	1 218 250	2.93	1 130	334

Fuente: (ENIGH, 2018)

Se considera el uso de la presente encuesta ya que por primera vez permite una representatividad por entidad federativa con estimaciones para los dominios urbano y

rural lo que es pertinente para nuestro estudio del ingreso en el estado de Baja California, así como del gasto en todos los hogares encuestados. En esta entidad federativa, el ingreso corriente promedio trimestral por hogar en 2018 resultó en 59,178 pesos, que se compone de 43,795 pesos de ingreso por trabajo equivalente a un ingreso diario de 240 pesos por perceptor, y en segundo lugar las transferencias por 6,662 pesos que incluyen jubilaciones y otros beneficios. Los hogares del primer decil tuvieron un ingreso promedio de 14, 265 pesos, aproximadamente 78 pesos diarios por perceptor. Para los hogares del décimo decil, dicho ingreso promedio fue de 170, 193 pesos lo que implica casi 934 pesos diarios por perceptor. El ingreso corriente promedio trimestral por tamaño de localidad fue en localidades Urbanas, de 60,759 pesos. En localidades Rurales el ingreso fue de 44,043 pesos.

El ingreso promedio trimestral de las personas con Primaria es de 14,605 pesos, y con Posgrado de 63,212 pesos. Baja California se ubica en el lugar número 8 del ranking de mayor ingreso corriente promedio trimestral por entidad federativa (59,178), y, por otro lado, se coloca en el número 4 del ranking de mayor gasto corriente monetario promedio trimestral por entidad federativa (38,538).

Cuadro 6. Ingreso promedio trimestral monetario por entidad federativa y nivel de escolaridad según sexo

Entidad federativa	Ingreso promedio (pesos)		
	Total	Hombres	Mujeres
Nacional	18 016	21 962	13 595
Nivel de escolaridad			
A lo más primaria completa	8 527	11 078	5 890
Secundaria completa o incompleta	13 846	17 386	9 540
Preparatoria completa o incompleta	19 316	22 577	15 518
Profesional completa o incompleta	37 177	43 101	30 440
Posgrado completo o incompleto	86 880	109 452	61 934
Baja California	25 562	29 845	20 007
A lo más primaria completa	14 605	17 480	11 094
Secundaria completa o incompleta	21 527	25 777	16 081
Preparatoria completa o incompleta	26 288	29 850	20 579
Profesional completa o incompleta	44 251	52 355	34 753
Posgrado completo o incompleto	63 212	72 349	56 590

Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2018

3. REVISIÓN DE LITERATURA

Los salarios desempeñan un papel primordial en la economía, en la sociedad y en la vida de las personas. Cada vez se alzan más voces de preocupación por el impacto que la globalización y la intensificación de la competencia están teniendo en los niveles y la distribución de los salarios. (Oficina Internacional del Trabajo, 2007). Al salario puede atribuírsele una triple dimensión: social económica y jurídica. En lo social, es la principal y usualmente única fuente de ingresos del trabajador, la base esencial para su subsistencia y la de su familia. De allí que se asigne al salario un carácter o contenido alimentario. En lo económico, es el valor que se asigna al trabajo, vale decir, su costo. (Pasco, 1986).

3.1 Teoría de Salarios y conceptos relevantes del estudio del ingreso laboral

3.1.1 Salarios, economía informal y empleo

Desde el punto de vista fundamental de la teoría económica, el salario es un rédito o ingreso: el que corresponde al trabajador subordinado por la prestación de su trabajo; de

modo semejante a como el “beneficio” es el rédito o ingreso peculiar del titular de una empresa. (López, 1997). Los salarios constituyen un tema complejo debido a que representan una parte esencial de los costos laborales de los empleadores y la principal fuente de ingresos de los trabajadores. Los niveles salariales y los mecanismos por los que se fijan pueden tener implicaciones económicas, pero también sociales. Por esa razón, los salarios representan el elemento más importante de la negociación colectiva y de los contratos individuales de trabajo. Los mecanismos de fijación de salarios son pertinentes tanto en el campo de la microeconomía (comportamiento de la empresa y del trabajador, que incide en la contratación, la motivación y la inversión) como en el de la macroeconomía (inflación, empleo, productividad y consumo). La evolución de los salarios también constituye una variable fundamental para el Estado por sus implicaciones en el presupuesto y en la seguridad social (el Estado actúa sobre todo como empleador del sector público), así como en la consecución de los objetivos de la política económica nacional en materia de crecimiento, inversión, empleo e inflación.

De acuerdo con la teoría del comercio internacional, el comercio de bienes y servicios y de capital, y la movilidad de la mano de obra, deberían ayudar a uniformar los precios de los factores en los diferentes países, con inclusión del precio de la mano de obra: los salarios. Así pues, a raíz de la globalización cabría esperar una especie de convergencia salarial que sería especialmente beneficiosa para los trabajadores de los países en desarrollo. (Freeman & Oostendorp, 2000). Los economistas consideran que esta evolución del componente salarial depende de dos factores principales: en primer lugar, de los cambios en la relación capital-trabajo; y, en segundo lugar, de los cambios en la tasa de rendimiento del trabajo en relación con la tasa de rendimiento del capital. El primer planteamiento destaca la mayor demanda de tecnología y de capital en la economía del mundo actual, que implica cambios tecnológicos y sectoriales, como la sustitución de los trabajadores de ingresos medios por nuevas tecnologías, o el crecimiento del sector bancario y financiero. El aumento del coeficiente capital-trabajo también puede imputarse a la reducción general del número de empleados como consecuencia de los procesos de reestructuración, del sector bancario y financiero. El segundo planteamiento va más allá de la relación capital-trabajo y hace hincapié en el

hecho de que la tasa de rendimiento del capital podría aumentar en mayor proporción que la tasa de rendimiento del trabajo. Efectivamente, en algunos países se ha observado una reducción del coeficiente salarios-ganancias, por ejemplo, en China, pero también en países industrializados como Australia, Austria Canadá y en varios países de Europa Central y Oriental, que también han experimentado cierta moderación a nivel salarial (OIT, 2007).

3.1.2 Conceptos de salario en la escuela clásica

Smith, considerado el padre del Liberalismo económico o Escuela Clásica de la Economía, enuncia en su obra maestra “La Riqueza de las Naciones”, en relación con el trabajo, su recompensa y la generación de riqueza: “Parece pues, evidente, que el trabajo es la mensura universal y más exacta del valor, la única regla segura, o cierto precio, con que debemos comprar y medir, los valores diferentes de las mercaderías entre sí en todo tiempo y lugar” (Smith, 1983). El salario o recompensa natural al trabajo, es solo una parte del valor generado con relación al volumen de producción o riqueza, una vez deducida la renta de la tierra y los beneficios del capital. No obstante, reconoce Smith (1983), que el hombre siempre ha de vivir y mantenerse con su trabajo, su salario ha de alcanzar para su mantenimiento y el sustento de su familia y de ese modo garantizar la siguiente generación de trabajadores. Para Smith, la cuantiosa recompensa del trabajo, así como es efecto necesario, también es el síntoma más seguro de los progresos de la riqueza nacional. Si una nación progresa generando riqueza, crea más trabajo y mejor recompensado.

En su obra, “Principios de Economía Política y Tributación”, David Ricardo (1817), sobre los salarios, expresa: La mano de obra, al igual que las demás cosas que se compran y se venden, y que pueden aumentar o disminuir en cantidad, tiene su precio natural y su precio de mercado. El precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución.

Así, el salario es un asunto que trasciende la racionalidad capitalista, el punto de encuentro o de equilibrio entre oferta y demanda como estricta ley reguladora del mercado del trabajo y la unidireccionalidad de las relaciones entre el empleador y el trabajador. El salario, igualmente, es un concepto dinámico que tiene diferentes manifestaciones, como el salario natural, mínimo, real, justo, de eficiencia, entre otros. Además, el salario obedece a los ciclos económicos, a las particularidades de los contextos y a las intervenciones de la institucionalidad y de la sociedad civil.

3.1.3 Salarios de subsistencia

El estudio de los salarios comenzó a cobrar relevancia en la literatura económica debido a la intensificación de del capitalismo comercial y la crisis de los gremios acontecida durante la segunda mitad del siglo XVII y la primera mitad del XVIII. Los estudiosos de la ciencia económica de este periodo, y los que los sucedieron en la tradición de la escuela clásica, centraron el análisis del salario del trabajador común (hombre adulto sin habilidades ni cualificaciones específicas), considerando a este estereotipo como el representante mayoritario de los asalariados (Smith, 1776). El análisis de este salario se basaba en la observación de las condiciones en las que vivía la mayor parte de los trabajadores de aquella época, con un nivel de consumo de subsistencia. Este nivel como comentaban Smith (1776) y Cantillon (1755) no se determinaba únicamente por términos biológicos como el consumo alimenticio y de vivienda, también se veía influido por hábitos, costumbres e incluso por consideraciones sociales, culturales e históricas de cada país o región en algún punto del tiempo. Asimismo, consideraron a los salarios bajos un requisito necesario para el aumento de la riqueza de un país. Continuaba Mandeville (1729): “En una nación libre, en la que no se permite la esclavitud, la riqueza más segura consiste en una multitud de pobres laboriosos”.

Cantillon (1755), a diferencia de sus predecesores, intentó hacer una estimación aproximada del salario de subsistencia. Calculó que el trabajador medio, para sostenerse a sí mismo y a su familia, debería tener el doble de lo necesario para atender sus propias necesidades, lo cual sería equivalente a lo requerido para mantener a un esclavo adulto de la categoría más baja y garantizar la reposición de este. La cantidad requerida para

mantener un esclavo la midió en unidades de tierra (del mismo modo que el valor intrínseco de los bienes lo intentó medir en términos de la cantidad de tierra necesaria para su producción).

Más adelante, Adam Smith tomó la consideración de Cantillon respecto al ajuste de la población provocado por salarios diferentes al de subsistencia. Pero, en contraste con él, la insertó en un modelo de economía dinámica más interesante. En el modelo de Smith (1776) el nivel de subsistencia sólo se alcanza cuando la economía ha llegado al estado estacionario. Mientras haya crecimiento, los salarios se sitúan por encima de dicho nivel. Sólo cuando el proceso de acumulación de capital se detiene y la demanda de trabajo deja de crecer, el mecanismo de ajuste de la oferta de trabajo actúa: los salarios caen al nivel de subsistencia y la población deja de aumentar.

3.1.4 Modelos de salarios de eficiencia

Los modelos de salarios de eficiencia postulan que por explicaciones no walrasianas (como la información asimétrica, la selección adversa y la rotación laboral) o bajo premisas psicológicas y sociológicas (como la moral, la justicia y los grupos de presión internos), los empleadores tienen buenos motivos para pagar a sus trabajadores salarios superiores a aquel que equilibraría el mercado. Esto genera racionamiento de los puestos de trabajo y desempleo involuntario. La información asimétrica ocurre porque las firmas no pueden monitorear el esfuerzo de sus trabajadores. A partir de esta premisa, Solow (1979) desarrolla un modelo en el que propone la relación directa entre el salario de los trabajadores y su esfuerzo; de donde deduce que las empresas están dispuestas a pagar un salario más alto (salario de eficiencia), para incentivar un mayor nivel de productividad en su personal. (Méndez, 2015).

La teoría de salarios de eficiencia asevera que la productividad de los trabajadores en la empresa está correlacionada positivamente con el salario. Si los trabajadores perciben un salario relativamente más alto, serán más leales, laboriosos y trabajarán más duro para mantener su puesto de trabajo. (Méndez, 2015). Las empresas fijan los salarios de forma unilateral y deciden no reducir los salarios hasta el nivel de equilibrio del mercado debido al efecto perjudicial que esto tendría sobre el esfuerzo del trabajador, su productividad y, en última instancia, sobre los beneficios de la empresa. Los salarios de

eficiencia son un concepto adoptado por el nuevo keynesianismo, para explicar el desempleo involuntario a partir de la formación de salarios, por encima del salario que vacía el mercado. Solow (1979) es pionero en la conceptualización y formalización de la teoría de los salarios de eficiencia. Su modelo supone una relación directa entre el salario que recibe el trabajador y su productividad, lo que incide en lo que Solow llamó trabajo efectivo. Solow concluye que el salario real óptimo a pagar por la firma depende de la especificación de la relación entre salario y esfuerzo, y no de la relación entre la oferta y demanda del mercado de trabajo que asume la teoría neoclásica. Existen al menos cinco teorías o micro fundamentos que explicarían la existencia de salarios de eficiencia en la práctica: evitar el holgazaneo (shirking), minimizar la rotación laboral (en una empresa), mejorar la selección de candidatos, fortalecer la fidelidad y moral de los trabajadores (incluyendo el reparto de utilidades), así como aspectos nutricionales. (Moreno, 2015).

El trabajo de Yellen (1984), define la hipótesis de los Salarios de Eficiencia como la situación en la que las firmas van a pagar salarios por encima del nivel de equilibrio, para elevar la productividad de sus trabajadores y que si bien existen personas desempleadas dispuestas a trabajar por ese salario que ofrecen las empresas o incluso por uno menor, las firmas no están dispuestas a disminuir los salarios pues esto eliminaría los incentivos que existen para que la productividad del trabajo sea alta, por tanto con menores salarios su nivel de producción ser ineficiente y sus beneficios disminuirían. Yellen también explica que existen 4 fenómenos que se presentan en los mercados laborales: 1) Rigideces en los salarios reales; 2) Mercados de trabajo dual en el sector formal, y un comportamiento neoclásico en el mercado secundario o informal; 3) Diferencias salariales entre trabajadores homogéneos (distribución de los salarios); y 4) Discriminación entre grupos de trabajadores con características diferentes.

3.1.5 Consideraciones de salarios de mercado

Uno de los ejes centrales de la teoría moderna de los salarios es la extensión del principio de la demanda al mercado de trabajo. El principio se apoya decisivamente, en el caso de la demanda de trabajo, en la existencia de una relación inversa entre el nivel de empleo y la tasa de salario en el mercado agregado de trabajo: conforme crece (decrece)

el nivel de empleo disminuye (aumenta) la tasa de salario. Obsérvese que el principio de la demanda es de una naturaleza estática, toda vez que la demanda expresa una relación entre dos magnitudes por unidad de tiempo: en cada momento del tiempo es posible identificar una gama completa de combinaciones eficientes entre empleo y salario, es decir, una curva de demanda de trabajo. Esto tiene como significado que cuando los economistas modernos hablan de la demanda de trabajo en el sentido estático están pensando en una curva de demanda, que relaciona inversamente el empleo y los salarios. (Bilas, 1971). La efectividad del principio de la demanda en el mercado de trabajo depende de manera trascendental de que la tasa real de salario pueda descender hasta el nivel requerido cuando el nivel de empleo aumenta. En el sentido moderno, el nivel de equilibrio de la tasa real de salario (nivel que garantiza el pleno empleo) no está sujeto a restricción alguna: en ausencia de perturbaciones en el mercado de trabajo, el libre juego de la oferta y la demanda garantiza un nivel tal de la tasa real de salario para el que toda la fuerza de trabajo disponible es empleada.

Las teorías clásicas del salario y el empleo fueron perfeccionadas y desarrolladas por las escuelas neoclásicas y la keynesiana; y es justamente el mercado de trabajo neoclásico un modelo de mercado que acumula las condiciones teóricas de un mercado de competencia perfecta, que pretende explicar el desempleo a partir de la subida de salarios siendo el ajuste automático y temporales sus desequilibrios; tanto para los Clásicos y Neoclásicos, la principal variable de ajuste es el *salario real*. En el modelo de equilibrio general el mercado de trabajo se equilibra con los otros mercados por lo que el sistema en conjunto debe tender al equilibrio. (Torrico, 2012). Si se ofrece más trabajo esto hará que caiga el salario real y los empresarios contrataran más trabajo. La teoría keynesiana que nos habla de la ilusión monetaria y de la importancia del salario nominal para la toma de decisiones de empleo y salarios, incorpora el concepto de demanda efectiva para explicar el empleo y desempleo. La teoría económica moderna desarrollada por Milton Friedman considera que las personas toman sus decisiones con base en la expectativa del salario real. Friedman explica que la diferencia entre el desempleo natural es diferente al desempleo real generalmente creado por la mala expectativa que tienen los trabajadores del salario real esperado. La actual teoría ortodoxa del mercado de

trabajo es más bien ecléctica entre el modelo clásico y keynesiano, en la medida que se reconoce que debe adoptarse políticas estatales para solucionar el problema del paro, así la política económica debe actuar tanto sobre la demanda agregada y la rigidez de los salarios. (Torrice, 2012).

Smith estableció sus explicaciones en el marco de estudio de un mercado de trabajo competitivo o de diferencias salariales. En este marco Smith destaca la idea de que la competencia tiende a igualar las ventajas netas (suma de las remuneraciones monetarias y no monetarias) entre los distintos trabajos y para personas diferentes. Las diferencias en los salarios que no afecta la competencia se evidencian, según Smith (1776), por alguna de las siguiente cinco razones:

La primera, es “la facilidad o dificultad, la limpieza o suciedad, la honra o la deshonra que suponga el empleo.” Esto es, la “desutilidad” de los distintos tipos de trabajo. Smith entiende por “desutilidad” del trabajo el cansancio, el carácter desagradable de la tarea y el costo psicológico originado por la actividad. La segunda razón que Smith (1776), señaló es “la facilidad, o dificultad, y el mayor o menor coste del aprendizaje”. Smith consideró que las personas ofrecen un trabajo de mayor calidad resultante del aprendizaje que se logra a través de la formación en un oficio y a través de la educación en general. La tercera razón concluyente de diferencias salariales entre ocupaciones es, según Smith (1776), “la continuidad o eventualidad del empleo”. Según Smith las profesiones cuya demanda fluctúa en el tiempo conllevan remuneraciones irregulares; pero estas remuneraciones son superiores a las que obtienen trabajadores de características similares en empleos más estables. La cuarta razón determinante de diferencias salariales que Smith indicó es “la mayor o menor responsabilidad que se deposite en los trabajadores.” Se refirió de este modo a la responsabilidad que los distintos puestos de trabajo exigen. Según Smith los puestos que exigen mucha responsabilidad conllevan salarios más altos. La quinta y última razón que Adam Smith señaló es “la mayor o menor probabilidad de éxito.”

3.2 Informalidad laboral: antecedentes, causas y definiciones

3.2.1 Concepto de informalidad laboral

La informalidad laboral es un fenómeno que hace algunos años se consideraba un rasgo particular de algunas economías, especialmente de aquellas más atrasadas, cuya existencia desbordaba el prototipo de cómo deberían funcionar las economías modernas. El tema comenzó a ser analizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) como un fenómeno importante desde los años setenta, orientando gran parte de los estudios a explicar sus causas y cuyos resultados han dado lugar a múltiples respuestas, de las cuales muchas deben considerarse acertadas. (Sandoval, 2014).

La preocupación sobre este fenómeno surge debido a su amplio crecimiento durante las últimas décadas alrededor del mundo, tanto en economía desarrolladas como en desarrollo, por ello, los diferentes especialistas en la materia, así como las organizaciones internacionales coinciden en que la causa de este fenómeno acelerado es la reorganización económica mundial, que junto a los avances tecnológicos, ha permitido el surgimiento de una especialización flexible, lo que significa una modalidad diferente a la producción en masa (Alter, 2012).

3.2.2 Antecedentes de la informalidad

La OIT establece que los debates sobre la informalidad datan de la década de 1950, en este informe se hace referencia a los planteamientos que el estudio de la teoría económica realizaba sobre el “sector tradicional”. Este sector contempla a pequeños comerciantes, pequeños terratenientes y trabajadores asalariados ocasionales; estas actividades hacían referencia a actividades económicas anteriores al sistema industrial actual, de ahí en nombre de “tradicional”. (Sandoval, 2014).

La premisa básica de esta postura es contemplar a dicho segmento de la población “tradicional” como un sector que gradualmente se incorporaría al proceso industrial moderno como efecto del crecimiento económico. A principios de la década de 1970, Hart (1973) hace referencia a la existencia de un Sector no estructurado, mismo que comprendía un conjunto de actividades no reconocidas, no registradas, sin protección ni reglamentación. Actividades que iban desde el trabajo marginal de supervivencia, hasta

empresas rentables y que en lugar de disminuir como se planteaba en el pasado, había aumentado.

Para el estudio del fenómeno en aumento la OIT (2002) termina por señalar que el debate se desarrolla entre cuatro escuelas de pensamiento acerca del manejo del concepto de la economía informal, las cuales son las siguientes:

La **escuela Dualista**, con representante tales como Keith Hart (1973), Sethuraman (1976) y Victor E. Tokman (1978), la cual define al sector informal como ese conjunto de actividades marginales generadoras de ingresos, algo comparable con el enfoque de actividades tradicionales.

Alter (2012), señala que esta escuela de pensamiento percibe al sector informal como un sector aparte, cuya existencia y permanencia es producto de un mercado laboral segmentado y por tanto estas actividades se mantienen como una forma de sobrevivir para los desempleados del proceso moderno de producción.

La **escuela Estructuralista**, percibe a la economía informal como un recurso de las grandes empresas cuyo propósito de ser más competitivas las ha llevado a subcontratar en distintos países a pequeñas unidades económicas (microempresas) y sus respectivos trabajadores, ya que la tecnología actual se los permite. Entre los representantes de esta escuela se encuentran Caroline Moser (1978); Manuel Castells y Alejandro Portes (1989).

De acuerdo con la escuela estructuralista, la economía informal es una consecuencia natural de la tendencia al crecimiento, de acuerdo con Portes (1989) el sector informal está subordinado al formal para aumentar la generación de beneficios, reduciendo los costos y aumentando la competitividad.

La **escuela Legalista** trata a la economía informal como una consecuencia de las trabas jurídicas que enfrentan los microempresarios quienes ante las barreras legales y los costos que representan, han optado por una estrategia alterna que les permita crecer y con ello obtener los derechos de propiedad lo suficientemente grandes para solventar

los trámites legales que antes representaban una barrera. Representantes de esta escuela como Hernando de Soto (1989), acusan a los grandes empresarios y a las autoridades de implementar barreras legales que han obligado a la informalidad de los pequeños empresarios, por lo que la simplificación administrativa y el apoyo gubernamental a estas empresas en informalidad son la solución a su condición. Este enfoque plantea que la informalidad es un fenómeno institucional, cuya solución es la disminución de las trabas legales producto de la colusión político- empresarial por lo que ante un ambiente poco competitivo los pequeños empresarios se refugian en la informalidad para continuar operando. El reto al que se enfrenta este enfoque es el cambio jurídico y la disposición de recursos gubernamentales para crear las condiciones de apoyo a este sector.

La **escuela ilegalista o voluntarista** (Alter, 2012), también tiene una visión empresarial, donde la informalidad es un recurso de los empresarios para evitar regulaciones e impuestos. A diferencia de la escuela legalista no culpa a los trámites engorrosos de registro, por el contrario, la informalidad es una elección del empresario informal. Bajo esta perspectiva los negocios informales deberían ser sometidos al marco regulatorio formal para aumentar la base fiscal y reducir la competencia desleal hacia los negocios formales.

3.2.3 Causas de la informalidad en el mercado de trabajo

En 2002, la OIT ofreció un nuevo marco de referencia para el estudio de la informalidad, dentro de este marco establece el término “economía informal” en lugar del utilizado anteriormente, “sector informal”, y lo define como: [...] “todas las actividades que, en la legislación o la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o estos son insuficientes”. (OIT, 2002) Esta definición se estableció con base en el concepto de exclusión de la economía formal y sus beneficios. De acuerdo con la OIT (2002), las causas de dicha exclusión se pueden comprender en dos vertientes:

Desde la perspectiva de la **demandas de mano de obra**: un régimen de políticas de incentivos que aliente las tecnologías que reducen la utilización de mano de obra y un

crecimiento de gran intensidad de capital que alejan a las instituciones de apoyo públicas y privadas del crecimiento de las pequeñas empresas y el sector privado.

Desde la **perspectiva del entorno externo**: la globalización y el aumento de la competitividad que obligan a las empresas a basarse en modalidades de trabajo atípicas y no regulares que son más económicas para los empleadores, pero aumentan la precariedad de los trabajadores. Además de estas dos causas generales, la OIT (2002) enuncia una serie de factores que potencian la informalidad, tales como la pobreza, la capacidad limitada de absorción del sector industrial, las crisis económicas y la reglamentación en materia laboral, entre otras.

4. METODOLOGÍA

4.1. Definición del modelo

En México, con la fundación de la CONASAMI en 1962, se buscó la introducción de una política más justa en la determinación de los salarios mínimos tratando de hacer valer lo descrito en el artículo 123 Fracción VI del mismo. En su visión institucional, este organismo indica lo mencionado: *Fijar y revisar los salarios mínimos generales y profesionales, procurando asegurar la congruencia entre lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y las condiciones económicas y sociales del país, en un contexto de derecho del trabajador(a) a una vida digna.* (Conasami, 2019).

Este organismo como la mayoría de los países del mundo utilizó la indexación para la determinación de los incrementos del salario mínimo, lo que significa que si únicamente se ajusta sobre la base de un cambio en el costo de la vida (cambio en el INPC) se convertiría en un salario mínimo constante en términos reales, y que las personas que ganaran el salario mínimo no verían un incremento en sus salarios reales, incluso en circunstancias de crecimiento económico. Sin embargo, para el 2016, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, termino con esta práctica y las decisiones de ajustes al salario son tomadas por una comisión tripartita: 11 representantes de los trabajadores, 11 representantes de los patrones y sólo un representante gubernamental, quien la preside. Es por estos cambios en las legislaciones que existen un grupo de países que utilizan

una fórmula para el cálculo del salario mínimo que además incluyen factores económicos adicionales, como el crecimiento de la economía, el aumento de la productividad laboral y la línea del umbral de pobreza. (OIT, 2019). De acuerdo a esta Oficina, los principales ejemplos de los países que exigen el uso de una fórmula matemática para el cálculo del salario mínimo optimo son Brasil, Costa Rica, Malasia, Francia y Países Bajos.

De los mencionados anteriormente, el único que incluye como variable para el cálculo el “ingreso de umbral de la pobreza” es Malasia, que para fines de comprobación de la Hipótesis 1 será nuestra referencia utilizando datos actualizados del INEGI. En esta fórmula, la tasa del salario mínimo se establece utilizando una combinación de varios indicadores socioeconómicos agrupados ya sea como criterios de base o como criterios de ajuste. Los criterios de base son el llamado “ingreso de umbral de la pobreza” (IUP en el texto) por trabajador y la mediana de los salarios. El IUP se utiliza para tener en cuenta el costo de la vida básico por trabajador miembro de un hogar, mientras que la mediana de los salarios de la mitad inferior de los asalariados en el sector privado refleja la capacidad de las empresas para remunerar a sus trabajadores. Estos dos elementos se promedian entonces para representar el piso o nivel salarial básico. El piso salarial se pondera entonces con los criterios de ajuste. En este segundo grupo de criterios se incluyen los siguientes: aumento de la productividad laboral, variación porcentual del índice de precios al consumidor (IPC) y la tasa real de desempleo, como se ilustra en la siguiente formula:

$$SMB_i = \underline{X} \left(\frac{IUP_i}{Prom. \text{ Trabajador por Hogar}} + Mediana W_i \right) x \left[1 + \left(\frac{P_i}{100} \right) + \left(\frac{IPC_i}{100} \right) - \left(\frac{TD_i}{100} \right) \right]$$

Donde:

SMB = Salario Mínimo de Bienestar

IUP = Ingreso de Umbral de Pobreza

W = Salario

P = Aumento de Productividad (%)

IPC = Índice de Precios al Consumidor (% de variación)

TD = Tasa Real de Desempleo (%) = (Tasa de desempleo – Inflación)

i = Valor dado a la región a estimar

4.1. Fuente de Información y descripción de variables

La principal fuente utilizada para el cálculo de esta fórmula proviene de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), la cual tiene como objetivo proporcionar un panorama estadístico del comportamiento de los ingresos y los gastos de los hogares en cuanto a su monto, procedencia y distribución; adicionalmente ofrece información sobre las características ocupacionales y sociodemográficas de los integrantes del hogar, así como las características de la infraestructura de la vivienda y el equipamiento del mismo. Desde el primer levantamiento de la ENIGH en 1984, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) ha realizado adiciones en la temática, actualizaciones metodológicas e innovaciones en los procesos, para obtener resultados que reflejen la realidad, tomando en cuenta las recomendaciones internacionales y los requerimientos de información de los diferentes usuarios, cuidando siempre la comparabilidad histórica. A partir de 2008 el INEGI publica los resultados de la Nueva construcción de la ENIGH, con las variables que han sido construidas y presentadas conforme a las recomendaciones de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Los resultados de la ENIGH son representativos a nivel nacional y, en algunos años, para los ámbitos rural y urbano. Asimismo, con base en la ampliación de la muestra en algunas entidades federativas, también es posible generar información con representatividad estatal en algunos levantamientos, la cual fue necesaria para determinar la pertinencia del estudio a el estado de Baja California.

Los resultados de la ENIGH alimentan el Módulo de Condiciones Socioeconómicas que permite al Consejo Nacional para la Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) medir la pobreza multidimensional, donde para el cálculo es necesario obtener el índice de umbral de pobreza el cual lo evaluaremos con los Datos de Evolución Mensual del Valor de la Línea de Pobreza (canasta alimentaria más no alimentaria) y

Pobreza extrema por Ingresos (canasta alimentaria). Esto nos permite tener una referencia base para la determinación de un ingreso razonable en su conjunto y poder promediarlo con las variables restantes del estudio. CONEVAL presenta su información de manera mensual, por lo cual se torna relevante la actualización de este indicador, así como la homologación de la temporalidad de las variables que completan el estudio.

El estudio se complementa de manera significativa con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), la cual es una fuente primaria que contiene datos con información a nivel individual y del hogar. Es una encuesta que se levanta trimestralmente y de manera continua a partir del año 2005 de igual manera por el INEGI para todo el país. La ventaja de utilizar la información estadística contenida en esta encuesta, es que ofrece datos sobre la estructura ocupacional como, por ejemplo, ingreso, horas trabajadas, ingreso por hora y sector de actividad, además de que describe características sociodemográficas como la edad, sexo y educación. Estos resultados son presentados para las 32 entidades federativas, 32 ciudades representadas (con adición de 4 ciudades más para un total de 36 en un número limitado de categoría de datos) y localidades por rango de habitantes, en 5 categorías (Menos de 2500, 2500 a 14 999, 15 000 a 99 999 y 100 000 o mayor).

Para alcanzar los objetivos de este análisis, la selección del salario se realizó de manera estratificada, desde el promedio por trabajo asalariado tomando en cuenta los datos que proporciona el Instituto Mexicano del Seguro Social contrastados con el promedio de ingresos laborales que proveen los datos de la ENIGH 2018 es decir, sueldo fijo por día trabajado, excluyendo comisiones y propinas, aguinaldo gratificaciones, primas vacacionales, reparto de utilidades y otras prestaciones. La última etapa del cálculo contempla a la media de ingresos corrientes de esta misma encuesta, los cuales observan tanto los ingresos salariales como los no salariales, es decir lo excluido en el cálculo de ingresos laborales más ingresos por negocios propios y/o actividades financieras y del sector inmobiliario.

Las variables demográficas o poblacionales fueron de igual manera rescatadas de la ENIGH 2018, estas fueron tomadas en cuenta para ajustar el Índice de Umbral de

Pobreza por el promedio de integrantes por hogar, con esto se logra un indicador ajustado a las necesidades totales de los individuos por núcleo familiar. Otro dato poblacional tomado de esta misma encuesta es el perteneciente al promedio de perceptores de ingresos por hogar, utilizado como denominador para obtener el Ingreso de Umbral de Pobreza personal. Para la estimación de la ecuación no se hace distinción del tipo de actividad económica del individuo, ni de deciles de ingreso, se toma en cuenta el universo completo de la encuesta. Además, se adicionan al cálculo variables macroeconómicas como la Tasa de Desocupación, la Variación Anual del INPC y la Tasa de Inflación anual, datos que son presentados por el INEGI de manera trimestral y que para nuestro estudio se han obtenido los índices anualizados. El último de los datos relevantes del cómputo de la fórmula de Salario de Bienestar es la productividad anual del país, la cual es descrita por el Índice Global de la Productividad Laboral de la Economía (IGPLE), este es calculado por el INEGI con el Producto Interno Bruto (PIB) por persona ocupada y con el PIB por hora trabajada en los tres tipos de actividades económicas del país: primarias, secundarias y terciarias.

La cobertura geográfica del estudio corresponde al universo censado del estado de Baja California, buscando describir las variables que posiblemente incrementen la informalidad en el mercado de trabajo de este estado, sin embargo, los indicadores antes mencionados que han sido tomados en encuestas del INEGI corresponden a datos nacionales, esto debido a que la pertinencia de un salario de bienestar compete a la totalidad de los trabajadores mexicanos.

5. EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

En los siguientes cuadros se exponen los resultados correspondientes a las estimaciones de la fórmula que, a propuesta por la Organización Internacional del Trabajo, fue utilizada para la determinación del Salario Mínimo de Bienestar como se muestra a continuación:

Cuadro 9. Fórmula para el cálculo de Salario Mínimo de Bienestar calculado sin ajuste

Salario mínimo de bienestar	
Índice de umbral de pobreza	\$ 3,224.00
Mediana de salarios	\$ 6,358.69
Aumento de productividad	-2
Variación de índice de precios	3.25
Tasa real de desempleo	0.45

En el cuadro anterior se muestran los indicadores necesarios para llevar a cabo el cálculo de la fórmula, los cuales son extraídos de las siguientes fuentes de información: IUP URBANO (Canasta alimentaria + No alimentaria Mensual) para integrar el **Índice de Umbral de pobreza**, la fuente son los Datos de Evolución mensual del valor de la Línea de Pobreza Extrema por Ingresos (canasta alimentaria) para marzo 2020. La **mediana de salarios** o mediana de ingresos salariales proviene de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares más reciente. El **aumento de la productividad** procede del Indicador Global de Productividad Laboral de la Economía (IGPLE) y por Grupos de Actividad, que de la misma manera es estimado por el INEGI. Por último, se obtiene el indicador de inflación, la **variación del índice nacional de precios al consumidor** y la **Tasa de Desocupación** los cuales son datos macroeconómicos elementales que provee de igual manera el INEGI, dando como resultado la siguiente fórmula:

$$SMB_i = \frac{IUP_i}{Prom. \text{ Trabajador por Hogar}} + Mediana W_i) x \left[1 + \left(\frac{P_i}{100} \right) + \left(\frac{IPC_i}{100} \right) - \left(\frac{TD_i}{100} \right) \right]$$

Se sustituye para obtener el primer resultado:

$$SMB_1 = \frac{\$ 3224}{1} + \$ 6358.69) x \left[1 + \left(\frac{-2}{100} \right) + \left(\frac{3.25}{100} \right) - \left(\frac{0.45}{100} \right) \right] SMB_1 = (\$ 4791.35) x [1 + (-0.02) + (0.0325) - (0.0045)] SMB_1 = (\$ 4791.35) x [1.008]$$

$$SMB_1 = \$ 4,829.68 \text{ (Mensual)}$$

$$SMB_1 = \$ 4,829.68 \div 30 = \$160.99 \text{ (Diario)}$$

Como se puede observar con el resultado de la formula, la estimación utilizando el mínimo de umbral de pobreza sin ajustar a los indicadores demográficos de integrantes y perceptores de ingresos del hogar, no permite tener un resultado apropiado a la realidad de la economía familiar del país. De acuerdo a la ENIGH 2018, en México el

promedio de ocupantes por hogar es de 3.6 con 2.38 perceptores de ingresos por hogar en promedio. Es decir, el umbral de pobreza para 3.6 personas es cubierto por 2.38 en promedio, por ello se ajusta la fórmula de la siguiente manera:

$$SMB_2 = \underline{X} \left(\frac{IUP_i}{Prom. \text{ Trabajador por Hogar}} + Mediana W_i \right) x \left[1 + \left(\frac{P_i}{100} \right) + \left(\frac{IPC_i}{100} \right) - \left(\frac{TD_i}{100} \right) \right]$$

$$SMB_2 = \underline{X} \left(\frac{\$ 3224 x 3.6}{2.38} + \$ 6358.69 \right) x \left[1 + \left(\frac{-2}{100} \right) + \left(\frac{3.25}{100} \right) - \left(\frac{0.45}{100} \right) \right] SMB_2$$

$$= (\$ 5618.27) x [1 + (-0.02) + (0.0325) - (0.0045)] SMB_2 = (\$ 5618.27) x [1.008]$$

$$SMB_2 = \$ 5,663.22 \text{ (Mensual)}$$

$$SMB_2 = \$ 5,663.22 \div 30 = \$188.77 \text{ (Diario)}$$

5.1. Estimación ampliada a ingresos promedios totales

El resultado de la fórmula es apenas un 2% mayor al Salario mínimo actual para la frontera norte, por lo que los datos utilizados se reevaluaron para una prueba adicional. Se observó que, de acuerdo a las altas tasas de informalidad laboral, en el mercado de trabajo mexicano, la cual es más de la mitad del país (56.24%) y casi del 40% en Baja California (37.33%) el uso de la mediana de salarios percibidos por trabajadores afiliados al Instituto Mexicano de Seguridad Social generaría un sesgo en el indicador, no pudiendo obtener el antecedente correcto del ingreso de los hogares. Es por ello que para la última prueba y de acuerdo a lo recabado por la ENIGH 2018, en lo referente a salarios, contempla que el ingreso promedio total trimestral por trabajo, transferencias y rentas corresponde a \$ 49,610 a nivel nacional y a \$ 59,178 para el estado de Baja California. De acuerdo a esta información se ajustan los datos de la fórmula de la siguiente manera:

-A nivel nacional:

$$SMB_3 = \underline{X} \left(\frac{IUP_i}{Prom. \text{ Trabajador por Hogar}} + Mediana W_i \right) x \left[1 + \left(\frac{P_i}{100} \right) + \left(\frac{IPC_i}{100} \right) - \left(\frac{TD_i}{100} \right) \right]$$

$$SMB_3 = \underline{X} \left(\frac{\$ 3224 x 3.6}{2.38} + \$ 16536.66 \right) x \left[1 + \left(\frac{-2}{100} \right) + \left(\frac{3.25}{100} \right) - \left(\frac{0.45}{100} \right) \right] SMB_3$$

$$= (\$ 10707.25) x [1 + (-0.02) + (0.0325) - (0.0045)] SMB_3$$

$$= (\$ 10707.25) x [1.008]$$

$$SMB_3 = \$ 10,792.91 \text{ (Mensual)}$$

$$SMB_3 = \$10,792.91 \div 30 = \$359.76 \text{ (Diario)}$$

-De acuerdo con datos de Baja California:

$$SMB_4 = \underline{X} \left(\frac{IUP_i}{Prom. \text{ Trabajador por Hogar}} + Mediana W_i \right) x \left[1 + \left(\frac{P_i}{100} \right) + \left(\frac{IPC_i}{100} \right) - \left(\frac{TD_i}{100} \right) \right]$$

$$SMB_4 = \underline{X} \left(\frac{\$3224 \times 3.6}{2.38} + \$19726 \right) x \left[1 + \left(\frac{-2}{100} \right) + \left(\frac{3.25}{100} \right) - \left(\frac{0.45}{100} \right) \right] SMB_4$$

$$= (\$12301.92) x [1 + (-0.02) + (0.0325) - (0.0045)] SMB_4$$

$$= (\$12301.92) x [1.008]$$

$$SMB_4 = \$12,400.34 \text{ (Mensual)}$$

$$SMB_4 = \$12,400.34 \div 30 = \$413.34 \text{ (Diario)}$$

Este último es el cálculo más cercano a la hipótesis propuesta (**H1**), pues contempla el promedio de alcance de percepciones por receptor de ingresos en el país, promediado con el umbral de pobreza, añadiendo los factores de corrección porcentuales tomados de los indicadores de productividad, INPC, de ocupación e inflacionarios. De la misma forma toma en cuenta las particularidades del mercado de trabajo mexicano, en el cual los índices de informalidad elevados no permiten tener un registro de los ingresos adecuado por medio de las instituciones de seguridad social o de la Hacienda Pública.

Por último, en el siguiente cuadro se describen de manera comparativa los resultados de los cálculos del Salario Mínimo de Bienestar de acuerdo a las características propias de cada uno de estos:

Cuadro 10. Evaluación y Análisis de Resultados

	Salario Mínimo de Bienestar sin ajuste demográfico	Salario Mínimo de Bienestar con ajuste demográfico	Salario Mínimo de Bienestar ampliado a ingresos promedios totales (Nacional)	Salario Mínimo de Bienestar ampliado a ingresos promedios totales (Baja California)
Índice de Umbral de Pobreza	\$ 3,224.00	\$ 3,224.00	\$ 3,224.00	\$ 3,224.00
Promedio de Integrantes por Hogar	3.60	3.60	3.60	3.60
Promedio de Perceptores de Ingresos por Hogar	2.38	2.38	2.38	2.38
Mediana de Salarios	\$ 6,358.69	\$ 6,358.69	-	-
Ingresos Promedios Totales	-	-	\$ 16,536.66	\$ 19,726.00
Aumento de Productividad	-2	-2	-2	-2
Variación del INPC	3.25	3.25	3.25	3.25
Tasa Real de Desempleo	0.45	0.45	0.45	0.45
Resultado De Cálculo De SMB	\$ 160.99	\$ 188.77	\$ 359.76	\$ 413.34

6. CONCLUSIONES

Al inicio del presente trabajo se planteaba conocer los determinantes que causan la informalidad en el mercado de trabajo y si estos tienen relación directa con el salario nominal de los trabajadores. Esto nos llevó a reconocer que no era posible hacer inferencias cualitativas si la base de las remuneraciones de los empleados de Baja California era previsiblemente marginal, con ello la determinación de un salario mínimo acotado a las necesidades y elementos sociodemográficos de los trabajadores de la región se volvió esencial para fundamentar y cimentar el estudio de la informalidad en la economía del estado.

El trabajo propuesto fue la estimación de Salario Mínimo de Bienestar, el cual con una aproximación matemática simple y la inclusión de variables económicas y demográficas de ajuste, pudimos percatarnos que la determinación del Salario Mínimo en nuestro país es precaria y no cuenta con elementos cuantitativos transparentes para su resolución.

Para considerar la informalidad en el mercado de trabajo en la ecuación, se añadió a la fórmula los ingresos promedio totales, es decir, tanto las percepciones salariales como las no salariales.

En cuanto a la comprobación de la hipótesis, esta se confirma con el resultado de la estimación ampliada, indicando 2 salarios mínimos de la ZLFN para alcanzar el SALARIO MÍNIMO DE BIENESTAR (SMB), esta evaluación contempla los ingresos promedio totales de acuerdo a la ENIGH en el 2018 y el mínimo de Umbral de Pobreza según Coneval. Asimismo, con el resultado de determinación de Salario Mínimo de Bienestar sin ajuste, se percibe que la fórmula estándar para determinación del Salario mínimo descrita por la Organización Internacional del Trabajo cumple su validez como estimación de este, ya que de acuerdo al cálculo el resultado es similar al del SM actual para la Zona Libre de la Frontera Norte.

Por último, y dadas las recientes experiencias en la República Mexicana, se prevé viable la aplicación de Salario Mínimo de Bienestar propuesto en el presente documento ya que no se presentaron repercusiones inflacionarias en el contexto económico nacional.

7. BIBLIOGRAFÍA

- ALTER, M. (2012). La economía informal: definiciones, teorías y políticas. Documento de Trabajo de WIEGO No 1. agosto de 2012
- BILAS, R. A. (1971): TEORÍA MICROECONÓMICA. ALIANZA, MADRID, 1984.
- BOSWORTH, Derek, Peter Dawkins y Thorsten Stromback. The Economics of the Labour Market. Harlow: Addison Wesley, 1996.
- CAIRNES, John E. ([1874] 1967), Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded, Nueva York: A. M. Kelley.
- CANTILLON, Richard ([1755] 1978), Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General. México: Fondo de Cultura Económica.
- CASTELLS, M. y PORTES A. (1989). "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy." En A. Portes, M. Castells & Lauren A.
- CASTRO, D., y MORALES, B. (2011). Evolución de la desigualdad salarial en México, 1994-2003. Frontera Norte, 23(45), 35-66.
- CEFP. 2018. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados. *Estudio 0011-300718*.
- CONASAMI (2019). Comisión Nacional de Salarios Mínimos. ¿Qué hacemos? <https://www.gob.mx/conasami/que-hacemos>
- COTA YAÑEZ, R., & NAVARRO ALVARADO, A. (2015). Análisis del mercado laboral y el empleo informal mexicano. Papeles de población, 21(85), 211-249.
- COTA YAÑEZ, R. & NAVARRO ALVARADO, A. Análisis del concepto de empleo informal en México Análisis Económico, vol. XXXI, núm. 78, septiembre-diciembre, 2016, pp. 125-144
- DE SOTO, H. 1989. The Other Path: The Economic Answer to Terrorism. Nueva York: HarperCollins. En Alter M. (2012). La economía informal: definiciones, teorías y políticas.
- DIAZ CALLEJA, E. (1997). Los salarios en la economía política clásica: Algunas consideraciones sobre la doctrina clásica del mercado de trabajo. Revista Andaluza de Relaciones Laborales-nº 3.

- DICKENS, W., KATZ, L., LANG, K. 1986. 'Are Efficiency Wages Efficient?', National Bureau of Economic Research Working Paper Series, WP 1935
- HART, K. (1973). "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana." *Journal of Modern African Studies*, En Alter M. (2012). La economía informal: definiciones, teorías y políticas.
- INEGI. (2017). Sistema de Cuentas Nacionales de México, Fuentes y Metodologías año base 2013: Medición de la Economía Informal. INEGI. México.
- INEGI. (2018). Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica 2018. Base de datos. SNIEG, Información de Interés Nacional.
- INEGI. (2019). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Informalidad laboral. Indicadores básicos. Segundo trimestre de 2019.
- INEGI. México: Nuevas estadísticas de informalidad laboral (2013). SNIEG, Información de Interés Nacional.
- KEYNES, J. (1943). *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- LÓPEZ BASANTA, J. (1997). *Instituciones de derecho del trabajo y de la seguridad social*. Capítulo 26. Universidad Nacional Autónoma de México, Jan 1, 1997.
- LORÍA, Eduardo, AUPART, Malinalli, & SALAS, Emmanuel. (2016). Informalidad, productividad y crecimiento en México, 2000.Q2- 2014.Q4. *Ensayos. Revista de economía*, 35(2), 151-174.
- MALTHUS, Thomas R. ([1836] 1977), *Principios de Economía Política*, México: Fondo de Cultura Económica.
- MANDEVILLE, Bernard ([1729] 1997), *La Fábula de las Abejas o los Vicios Privados hacen la Prosperidad Pública*, Madrid: Fondo de Cultura Económica
- MARSHALL, M. G. (1998), "Scottish Economic Thought and the High Wage Economy: Hume, Smith and McCulloch on Wages and Work Motivation". *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 45:3, pp. 309-28.
- MARTÍNEZ PÉREZ, J. F. (2005). El sector informal en México. *El Cotidiano*. 20(130), 31-45.
- MARX, Karl ([1867] 1979), *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Libro Primero, Madrid: Siglo XXI.
- McCULLOCH, John R. ([1864] 1965), *The Principles of Political Economy*. Nueva York: A. M. Kelley.
- MÉNDEZ, John. (2015) Salarios de eficiencia en un contexto de agentes heterogéneos y racionalidad limitada. *Sociedad y economía*, n° 29 (julio - diciembre 2015): 203-232.
- MILL, John S. ([1909] 1985), *Principios de Economía Política*, México: Fondo de Cultura Económica.
- MORENO, Juan Martín (2015). Salarios de eficiencia y salario mínimo. Una revisión de la literatura. World Bank: Washington, DC. Mimeo.
- MOSER, C.N. (1978). "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Independence in Urban Development." En Alter M. (2012). La economía informal: definiciones, teorías y políticas.
- MUNGARAY, Alejandro, ESCAMILLA, Antonio, RAMÍREZ, Natanael, & AGUILAR, José G. (2014). Crisis, migración y estructura de empleo en Baja California. *Estudios fronterizos*, 15(29), 143-171.
- O'BRIEN, Denis P. (1970), J. R. McCulloch: A Study in Classical Economics. Londres: George Allen and Unwin Ltd.
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. (2007). Comisión de Empleo y Política Social. 298ª. reunión. Ginebra, Suiza. Marzo de 2007. GB.298/ESP/2
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. OIT. (2002). El trabajo decente y la economía informal, Informe VI. Ginebra
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. OIT. (2019). Fijación y Ajuste e Salarios Mínimos. https://www.ilo.org/global/topics/wages/minimum-wages/setting-adjusting/WCMS_536311/lang-es/index.htm
- PASCO COSMÓPOLIS, M. (1986). El salario: su protección y garantía. *Derecho PUCP*, (40), 213-242.
- PORTES A. y HALLER W. (2004). *La Economía Informal*. Chile: Naciones Unidas.

- PORTES, A., M. CASTELLS y LA. BENTON, eds. (1989). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Advanced Developed Countries*. En Alter M. (2012). *La economía informal: definiciones, teorías y políticas*.
- FREEMAN, R. B. y OOSTENDORP R. (2000): *Wages around the world: Pay across occupations and countries* (NBER, documento de trabajo núm. 8058).
- RAMALES, O y DÍAZ, M, (2005) "La Economía Informal en México, Insuficiencias del Modelo de Desarrollo y Exceso de Trámites", *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, No. 48, septiembre.
- RENDÓN, T., y SALAS, C. (2007). *El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios*. *El Empleo en México*, 717-725.
- RICARDO, David ([1821] 1985), *Principios de Economía política y Tributación*. Barcelona: Orbis.
- RICARDO, David. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. John Murray. Inglaterra.
- RODRÍGUEZ, Reyna, CASTRO, David, & MENDOZA, Montserrat. (2019). *Desigualdad salarial y trabajo informal en regiones de México*. *Región y sociedad*, 31, e1062.
- RODRIGUEZ, M. 2009. "Salarios de eficiencia en un modelo de crecimiento económico," *Documentos de Trabajo* 005359, Universidad del Rosario.
- SANDOVAL Betancour, G. (2014). *La informalidad laboral: causas generales*. *Equidad & Desarrollo* (22), 9-45
- SAY, Jean B. ([1841] 2001), *Tratado de Economía Política*, México: Fondo de Cultura Económica.
- SETHURAMAN, S.V. (1976). "The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy." *International*. En Alter M. (2012). *La economía informal: definiciones, teorías y políticas*.
- SHAPIRO, Carl, and STIGLITZ Joseph E. 1985. "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device: Reply." *American Economic Review* 75: 892–93.
- SISMONDI, Simonde de ([1819] 1991), *New Principles of Political Economy. Of Wealth in Its Relation to Population*, Nueva Jersey: Transaction Publishers.
- SMITH, A. (1983). *La riqueza de las Naciones*. Sección I. Barcelona: Ediciones Orbis
- SMITH, Adam ([1776] 1988), *La Riqueza de las Naciones*, Barcelona: Oikos-tau.
- SOLOW, Robert. «Another Possible Source of Wage Stickiness». *Journal of Macroeconomics*, Vol. 1, nº 1, 1979: 79-82.
- STPS. (2016). *Secretaría del trabajo y previsión social. Comunicado de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos*. Fecha de Publicación 05 de febrero de 2016. <https://www.gob.mx/stps/prensa/comunicado-de-la-comision-nacional-de-los-salarios-minimos>.
- TOKMAN, V. (1978). "An Exploration into the Nature of the Informal-Formal Sector Relationship." En Alter M. (2012). *La economía informal: definiciones, teorías y políticas*
- TOKMAN, V. (1987). "El Sector Informal: Quince Años Después", *El Trimestre Económico*, No. 215, Vol. 54, 1987, p. 513-536.
- TORRICO Tumaev, ALEXANDER Sassha (2012). *Consideraciones del mercado de trabajo, gestión de recursos humanos, salario y empleo*.
- TURGOT, Anne-Robert-Jacques, ([1766] 1998), *Cuadro Filosófico de los Progresos Sucesivos del Espíritu Humano seguido del Plan de Dos Discursos Acerca de la Historia Universal y de las Reflexiones sobre la Formación y Distribución de las Riquezas*, México: Fondo de Cultura Económica.
- WEISS, Andrew, y RUQU Wang. 1990. «A Sorting Model of Labor Contracts: Implications for Layoffs and Wage-Tenure Profiles». *NBER Working Paper*, nº 3.448, 1-53.
- WEISS, Andrew. 1980. «Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages». *Journal of Political Economy*, nº 58, 526-538
- YELLEN, Janet, (1984), *Efficiency Wage Models of Unemployment*, *American Economic Review*, 74, issue 2, p. 200-205.