

DEBATE ECONÓMICO

Director general de LAES, A. C.

Darío Ibarra Zavala

Director Editorial de Debate Económico

Luis Enrique Espinosa Torres

Corrección de estilo

Darío Ibarra Zavala

Editor digital

Diógenes Hernández Chávez

Comité Dictaminador

José Luis Martínez Marca (UNAM), Darío Ibarra Zavala (UAEMex), Lilia Domínguez Villalobos (UNAM), Teresa Santos (UNAM), Roberto Soto Esquivel (UAZ), Andrés Rosales (Colegio de Tlaxcala), Daniel González Sesmas (LAES, AC), Selene Jiménez Bautista (UAEMex)

Comité Editorial

Aurora Gómez Galvarriato Freer (CIDE), Carlos Mallén Rivera (INIFAP), Clemente Ruiz Durán (UNAM), Eduardo Loría (UNAM), Juan Carlos Moreno-Brid (CEPAL), Ha-Joon Chang (Cambridge University), Julio Rojas Mora (Universidad Católica de Temuco, Chile), Jorge Riveros Sudy (Universidad Austral de Chile) Gastón Vergara Díaz (Universidad Austral de Chile), Orsohe Ramírez Abarca (UAEMex), Esther Figueroa Hernández (UAEMex), Juvencio Hernández Martínez (UAEMex), Oziel Lugo Espinosa (UAEMex), Alex Munguía Salazar (BUAP).

Debate Económico

Índice Vol. 8 (3). No. 24 septiembre-diciembre 2019

Coyuntura Económica

1

Darío Ibarra Zavala

Primer año de la 4T y una economía que no repunta

Artículos

5

Yamil Omar Díaz Bustos

*¿Qué ha pasado con la marea rosa en la América Latina?
Un estudio preliminar*

43

Rocío González Pereyra

Alex Munguía Salazar

Los retos de la mujer en el mercado laboral

63

Angeles Julieta Martínez Mendoza

Luis Enrique Espinosa Torres

*Plan de Exportación de artesanías de popotillo cambray de
la empresa Popotl Art® a Costa Rica*

Jóvenes en la Ciencia Económica

83

Marcos Portillo Vázquez, Rocío Ramírez Jaspeado

Gerónimo Barrios Puente, Catalina Graciela Barrios Sánchez

*La función cúbica aplicada al análisis económico en la
engorda de becerros estabulados*

Debate Económico, Índice Vol. 8 (3). No. 24 septiembre-diciembre 2019 es una publicación cuatrimestral editada por el Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Tejocotes 178-405, Actipan, Col. Del Valle, Del. Benito Juárez, C.P. 03230. México, D.F. Tel. 5264 8837, www.laes.org.mx Editor Responsable: Darío Guadalupe Ibarra Zavala darioibarra@yahoo.com. Número de Certificado de Reserva de Derechos otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor exclusivo número 04-2013-102912180100-102. ISSN: 2007-364X. Número del Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15,541 otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Domicilio de la Publicación: Impresa en el taller del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Hacienda de Tomacoco 17, Col. Benito Juárez, Nezahualcóyotl, Edo. De México, C. P. 57130. Distribuidor: Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Este número se terminó de imprimir el 30 de diciembre de 2019 con un tiraje de 1,000 ejemplares.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en *Debate Económico* son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A. C.

Debate Económico se encuentra indexada ante **Latindex, CLASE y Biblat**.

Coordinador general del No. 24: Diógenes Hernández Chávez

Colaboradores: Darío Ibarra Zavala

Diseño de cubierta: Diógenes Hernández Chávez



Recibido: Diciembre, 2019
Aceptado: Diciembre, 2019

Coyuntura Económica

Primer año de la 4T y una economía que no repunta

Darío Ibarra Zavala¹

En un sentido sumamente amplio, la corrupción es la materialización de múltiples fallas en diferentes niveles y esferas, como la política, social, y por supuesto, la económica. En nuestro país este fenómeno se ha posicionado en el foco de la atención pública.

Al cierre de 2019 transcurrió ya un año del inicio del nuevo Gobierno. Para algunos, la 4T inició su mandato desde que se dieron a conocer los resultados del proceso electoral, pues el entonces presidente, Enrique Peña Nieto se fue achicando y prácticamente desapareció de la escena antes de que su mandato terminara.

El nuevo Gobierno sigue teniendo una relación no del todo tersa con el sector privado, pues desde su campaña el actual presidente anunció la suspensión de la construcción del nuevo Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, que cumplió tan pronto como le fue posible.

El sector energético no ha estado libre de conflictos, pues la revisión de contratos en materia de ductos de gas natural y de energía eléctrica a través de métodos sustentables, como la eólica o solar, está en la agenda del Gobierno y seguramente así seguirá durante muchos meses, tal vez años.

¹ Profesor de Tiempo Completo del Centro Universitario UAEM Nezahualcóyotl y docente de asignatura de la FES-Aragón (UNAM).

En resumen, la iniciativa privada percibe mucha incertidumbre con el actual Gobierno. Probablemente esta es la razón por la que la inversión privada se ha desacelerado y al tercer trimestre de 2019 muestra una tendencia a la baja.

A lo anterior se suma el despido masivo de gran cantidad de funcionarios públicos de administraciones pasadas de diversas dependencias públicas federales. Su gran pecado capital ha sido haber sido contratados por administraciones surgidos de las filas del PRI o del PAN. Es verdad que la llamada “burocracia dorada” llegaba a tener percepciones mensuales que rayaban en el escándalo, pero al cortar a todos con la misma navaja gran se perdió una parte importante del personal de la administración pública que conocía el funcionamiento de las diferentes oficinas públicas. El nuevo personal ha tenido que aprender. Es probable que este primer año haya sido apenas de aprendizaje.

En resumen, los dos elementos descritos: la reducción en la inversión, consecuencia de la incertidumbre política, así como el proceso de aprendizaje se han conjugado con otros factores que han traído como consecuencia una desaceleración en la economía de México, que de mantenerse, podría convertirse en recesión.

No todo son malas noticias. A la fecha (diciembre de 2019), se ha anunciado el incremento en el salario mínimo que tendrá vigencia durante 2020. Es un hecho contundente que en por lo menos los últimos treinta años el salario mínimo no había tenido un incremento como el que se ha visto. En diciembre de 2018 se tuvo un incremento superior a la inflación y hasta el momento no se tiene evidencia de que esto se haya traducido en un mayor nivel general de precios. Esta por verse si esta tendencia se consolida en 2020, en cuyo caso nos encontraremos en la antesala de la recuperación del poder de compra del salario mínimo.

Para tener crecimiento económico es fundamental que el Gobierno Federal logre conciliarse con el sector privado. Esto podría reactivar la inversión. A un año de Gobierno, la administración pública debe

demostrar que ya aprendió cómo se administra un país. Así se podría reducir la incertidumbre y crear condiciones para crecer.

Llevamos décadas intentando tener crecimiento económico sólido y sostenido. No lo hemos logrado. El Gobierno de la 4T tiene el compromiso de conseguirlo, de otro modo, podría ser castigado en las urnas, por el bien del país esperemos que el año 2020 sea el primero de muchos donde el crecimiento económico sea una realidad.

Recibido: Septiembre, 2019

Aceptado: Diciembre, 2019

¿Qué ha pasado con la marea rosa en la América Latina? Un estudio preliminar

What happened with the Pink wave in Latin America a preliminary review

Yamil Omar Díaz Bustos¹

Resumen

América Latina ha manifestado a lo largo de su historia un conjunto de ciclos hegemónicos-contrahegemónicos cuya más importante expresión ha sido la denominada marea rosa latinoamericana a inicios del siglo XXI. En este escrito se hace referencia a las economías de Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Uruguay y Venezuela rosa. Nuestra hipótesis es que la mayor parte de ellas pudo sostener sus programas sociales y estructuras democráticas de izquierda, en primer lugar, porque el neoliberalismo no cumplió ni con las expectativas democráticas ni de justicia económica para los países de la región; porque las reivindicaciones populares no lligaban nunca; por un reacomodo en la lucha de clases y, secundariamente, por el auge en la demanda y precios de las materias primas, incluyendo en ellas al petróleo.

Clasificación JEL: F02, F15.

Palabras clave: Marea rosa, hegemonía, América Latina, neoliberalismo.

¹ Profesor Titular “A” en el Campo de Conocimiento de Economía “Política del Posgrado en Economía de la UNAM-FES Aragón.

Abstract

The frequency of disasters in Mexico and their effects, ledged to develop a civil protection system (SINAPROC), middle century ago. Firstly, guided by the army and after that formal iced by presidential decree in 1986. The National System of Civil Protection (NSCP), headed by the Secretaría de Gobernación and, operated by the army, the civil power and the society. Despite of decades of effort, the expected results, like avoid the damage caused by disasters, has not been reached. The data, reveals that, unfortunately the damage and the costs are increasing, without evidence of a change in the approach that has led this result. This paper takes a part among those who calls to attention near the effectiveness of the reactive approach that has prevailed in the analysis and attention of disasters. In particular, this paper analyzes the Mexican case, trough the statistical information provided by The National Center for Disaster Prevention (CENAPRED), as well as other publications related to the item. Additionally, analyzes the federation budgets with the goal that identify the relevance that the government has given to the attention of the emergency and the prevention, and its relationship with the costs of disasters identified previously. The results of this exploratory exercise show that the tendency of disaster costs is positive, and in the current paradigm, seems to be irreversible. For this, now a days, the emergency is to look for an alternative approach for analyzing the root of the disasters and the risk, a way that gives possible alternatives to attend the problem with better results. May be, the answer probably will be in the social approach of disaster analyze.

Key words: SINAPROC, CENAPRED, disaster, risk, vulnerability.

Classification: JEL: H560

Resumen

El objetivo del presente artículo consiste en comparar el resultado de las negociaciones del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-

MEC) con las 9 recomendaciones del Regionalismo Abierto (una de ellas especialmente basada en la unión aduanera) planteadas por la Comisión Especial para América Latina (CEPAL), elaboradas como guía para la negociación de acuerdos comerciales internacionales conducentes a la creación de áreas de libre comercio -o uniones aduaneras-, particularmente aquellas en donde se vinculan economías de países en vías de desarrollo con países desarrollados. La hipótesis que se plantea es que el acuerdo negociado se halla lejos de los objetivos de desarrollo sugeridos por la propia CEPAL, y beneficia significativamente al país con mayor desarrollo: los Estados Unidos.

Palabras clave: Unión aduanera, comercio internacional, tratados comerciales.

Clasificación JEL: F13 Política comercial; Protección; Promoción; Negociaciones comerciales; Organizaciones internacionales; F14 Estudios sobre comercio por países y por industria; F15 Integración económica.

Abstract

Latin America has manifested throughout its history a set of hegemonic and counter-hegemonic cycles whose most important expression has been the so-called Latin American pink tide at the beginning of the 21st century. In this writing, reference is made to the economies of Argentina, Brazil, Bolivia, Ecuador, Uruguay and Venezuela pink. Our hypothesis is that most of them were able to sustain their social programs and democratic structures of the left, in the first place, because neoliberalism did not meet neither democratic nor economic justice expectations for the countries of the region; because popular demands never came; by a rearrangement in the class struggle and, secondarily, by the rise in demand and prices of raw materials, including oil.

Key words: Pink Tide, hegemony, Latin America, neoliberalism.

1. Introducción

A finales de 2018 no se veían perspectivas halagüeñas para las economías integrantes de lo que se ha dado por llamar *Marea Rosa* en América Latina: *Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Uruguay y Venezuela*. Parecía que los movimientos reformistas-democráticos de la izquierda latinoamericana que poco a poco habían ascendido al poder en los primeros años del siglo XXI perdía fuerza y vigencia. Lo cual, al parecer, no es tan evidente. La llegada al poder a finales de 2018 de un partido de centro izquierda a México, la derrota de Macri en Argentina y la liberación de Lula en 2019 en Brasil, podrían ser el detonante de movimientos contrahegemónicos en la región. No obstante, la llegada de Lenin Moreno al Ecuador, así como el golpe en Bolivia en noviembre de este año e incluso la fragilidad política y económica de Venezuela podrían contraponerse a los objetivos emancipadores de las economías latinoamericanas

El presente escrito se relaciona con una somera evaluación del desempeño de las economías latinoamericanas consideradas dentro de un grupo denominado como *marea rosa*. Nuestra hipótesis es que la mayor parte de ellas pudo sostener sus programas sociales y estructuras democráticas de izquierda, en primer lugar, porque el neoliberalismo no cumplió ni con las expectativas democráticas ni de justicia económica para los países de la región; porque las reivindicaciones populares no llegaban nunca; por un reacomodo en la lucha de clases y, secundariamente, por el auge en la demanda y precios de las materias primas, incluyendo en ellas al petróleo.

En diciembre de 1991 se vislumbraba una nueva etapa para la hegemonía del mundo capitalista, pues para finales de ese mes, el mundo dejaba de ser bipolar al dejar de existir la Unión Soviética. El capitalismo estaba de plácemes, puesto que se abrían nuevos mercados en los cuales la competencia sería exigua y propicia para la entrada de los grandes capitales monopolistas, para la reproducción del capital y para inaugurar una nueva etapa de bonanza económica que perduraría hasta la crisis de 2007-2010.

Es posible que la disolución soviética beneficiara principalmente a la Unión Europea, especialmente para Alemania que ya en 1989, después de la caída del muro de Berlín había recibido un enorme mercado sin tener que invertir ni un solo euro. No obstante como todo buen capitalista el canciller o jefe de gobierno alemán de ese entonces, Helmut Kohl, no dejaba de quejarse por el regalo recibido, especialmente porque la unificación del 30% restante de Alemania significaría mayores gastos en términos presupuestales, pero poco o casi nada se decía de los procesos de privatización, que no eran nada deleznables: más de 12,300 empresas públicas de la que fuera la Alemania Democrática fueron privatizadas, lo que significó una gran entrada de recursos extraordinarios para el presupuesto gubernamental y dado que más del 70% de las empresas fueron adquiridas por capitalistas alemanes, esto mismo fortaleció la hegemonía económica de Alemania en Europa.

Además de esto, la pérdida territorial no fue sólo la del 30% restante de Alemania, llamada Alemania Democrática, que en términos de las democracias capitalistas poco tenía de lo segundo. Significó que la disolución de la Unión Soviética, su hegemonía, su área de influencia y su propio territorio quedó desmembrado. La disolución de la Unión Soviética y de su ámbito de influencia significaba nuevos mercados para el desarrollo del capitalismo. No tardaría en llegar el período de auge del sistema capitalista mundial. Un nuevo sistema mundo quedaba configurado.

Estados Unidos no se quedó atrás, al perderse el contrapeso de la Unión Soviética, no había nada que entorpeciera las aspiraciones hegemónicas de la ahora única superpotencia mundial. Basta con señalar que en 1991 ya no existía el contrapeso para que esta potencia le declare la guerra a Irak (después de la absurda invasión de este último a Kuwait) y de esa manera tener control sobre los recursos, especialmente los petroleros y, a su vez, como medida de carácter geoestratégico que implicaría cierto posicionamiento y dominio de los Estados Unidos en el medio oriente. *La caída del Muro de Berlín marco un hito histórico en los nuevos procesos de acumulación primitiva de capital a escala internacional.*

Pero, por otra parte, América Latina estaba subsumida en la crisis de la deuda. Para 1989, Brasil apenas tenía dos años de haber declarado la moratoria de su deuda (y obviamente renegociado con sujeción a políticas neoliberales) y en ese año celebraba después de muchos años elecciones relativamente libres. Por su parte, Argentina ya tenía a Menem como presidente, muy entregado a los intereses privados y a las directrices del Consenso de Washington. El neoliberalismo, esto es, la institucionalización de la acumulación por desposesión se había asentado ya en la Argentina y seguía a pie juntillas las recomendaciones y acuerdos con los organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. No agregamos más sobre los fuertes procesos de corrupción, ocultamiento, etc., que el propio neoliberalismo conlleva. Uruguay celebraba en 1989 procesos electorales que lo llevarían en la década de los noventa a la instauración de medidas de corte neoliberal, hasta que Tabaré Vázquez y Pepe Mujica asumen el poder, la orientación cambia. En Bolivia recién se incorporaba Paz Zamora que para la década de los noventa comenzaría con los procesos de privatización, Evo Morales era para entonces parte importante de la oposición, aunque su llegada al poder debió de esperar algunos años más (2005). En Ecuador a principios de los noventa Borja Cevallos nacionaliza la industria petrolera y para mediados de esa década Ecuador vive una fuerte crisis política y económica. Por su parte en Venezuela durante el segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez, se padecía en 1989 los efectos de la recesión económica, que dio como resultado el llamado caracazo, y por supuesto del *gran viraje* de la política económica que se formuló de acuerdo con las medidas del FMI.

La hegemonía de las políticas económicas recesivas, liberalizadoras, privatizadoras, desregulatorias, oportunistas y mayormente corruptas se dieron en casi toda la región latinoamericana. Lo importante era encontrar las formas que favorecieran la reproducción del capital, su acumulación y el mantenimiento de los beneficios a cualquier precio. Y el costo de la estabilidad recayó en la mayoría de la población que sufrió los estragos de las medidas neoliberales, comenzando por la caída de los salarios reales. En México, a finales de los ochenta, acaba de llegar al poder Salinas de Gortari, con lo que comenzará un largo

período de privatizaciones, desregulación, cambios constitucionales, firma del TLC y gran corrupción.

Se puede decir que tanto los fenómenos asociados al ciclo económico como la política económica de los Estados Unidos afectaron de manera directa al desempeño de la mayor parte de las economías latinoamericanas; las que fueron aisladas en las negociaciones con los organismos internacionales: FMI, BM, para implantar un conjunto de medidas generales o globales con las cuales se consideraba se iban a paliar los síntomas de las crisis latinoamericanas. Viendo en retrospectiva, ello sirvió más a los intereses de la nación hegemónica y a las transnacionales, que a las propias economías de la región.

Así, entonces, a finales del siglo XX el neoliberalismo sentaba sus reales en las economías latinoamericanas y la lucha de clases se desbalanceaba a favor de los capitalistas. Se aplicaban las denominadas reformas estructurales, que no eran otra cosa que el nombre y el apellido del neoliberalismo depredador, una forma de mistificarlo y de generar falsa conciencia social: “Los noventa fueron años de entusiasmo, los de la definitiva revolución productiva e institucional del neoliberalismo. Fueron también los años en que se hundió finalmente la izquierda del siglo veinte” (Escalante Gonzalbo, 2015).

Porque un ente con apariencia metafísica sería el encargado de sancionar la producción, distribución y asignación de los recursos en la sociedad. La eficiencia de mercado sería entonces el debate que preponderaría y no la distribución injusta, o el poder adquisitivo de los salarios a la baja, con un poder sindical resquebrajado y corrompido, con un Estado fuertemente retrotraído y dejando todo, o casi todo, a las *libres* fuerzas de mercado. Lo cual no era mas que una falacia, los sindicatos fueron debilitados y la fuerza laboral reprimida. Más que de libertad de mercado habría que hablar de una etapa histórica de la lucha de clases en la cual la clase trabajadora se vio fuertemente debilitada. Así, los mercados nunca fueron ni tan libres ni tan eficientes. El Estado no sólo se convertiría en un gendarme sino en un guardián eficiente de los intereses de los grandes capitales: el número de huelgas disminuye ostensiblemente durante el período neoliberal que aún no concluye.

2. El advenimiento de la Marea Rosa

De acuerdo con Gonzalez (2019) el término *marea rosa* fue acuñado en 2006 por Frank Lehrer corresponsal del New York Times en Uruguay, con referencia al gobierno de Tabaré Vázquez como un “indicio de burla, como si la elección de los gobiernos de izquierda en varios países latinoamericanos fuera todo sensata y furiosa, sin significar nada” (Gonzalez 2019). Sin embargo, en este escrito se adopta el concepto para hacer referencia a los gobiernos de izquierda latinoamericanos a partir de la llegada de Hugo Chávez al poder en Venezuela. Los países que tratamos someramente en este escrito son: Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Venezuela y Uruguay.

La *marea rosa* puede también ser apreciada como una etapa de integración y contrahegemónica de algunos países del cono sur. Históricamente se han dado pasos para conseguir tal integración. Se puede uno remitir a los procesos independentistas-integracionistas de Simón Bolívar en América del Sur o a las malogradas intenciones de México con Centroamérica una vez lograda la independencia del primero. Es importante agregar que los iniciales procesos de independencia-integración fueron apoyados principalmente por Estados Unidos e Inglaterra, tanto por razones geopolíticas pero principalmente por cuestiones económicas, puesto que estos países proporcionaban armamentos y otros medios de combate y transporte en los procesos independentistas. En otras ocasiones debido a los intereses hegemónicos de Estados Unidos y de las oligarquías predominantes del siglo XX en Latinoamérica, los procesos integracionistas que iniciaban con propósitos alentadores, terminaban casi en el olvido. Para el presente siglo, un proceso importante de integración se dio mientras duraba el boom de los precios del petróleo y de las materias primas. Pero una vez que los problemas económicos comenzaron nuevamente a acentuarse sobrevinieron cambios políticos que implantaron nuevamente parte considerable de las políticas neoliberales y con ellas las políticas sociales del populismo enajenante neoliberal.

De manera general, se puede decir que *la marea rosa* tuvo dos vertientes: una, asociada a Argentina, Uruguay y Brasil que buscaba más la lucha contra la desigualdad y la pobreza por medio de la intervención del Estado en la Economía, pero sin tratar de forzar cambios estructurales de corto plazo que significasen inestabilidad económica. Por otro lado, Venezuela y Bolivia y en menor medida Ecuador, que además de la intervención del Estado en la Economía, de la lucha contra la desigualdad y la pobreza, se plantean cambios no sólo cuantitativos sino cualitativos instrumentados desde el Estado y sin violentar las instituciones democráticas. Se plantea, sobre todo en el caso de Venezuela el paso hacia un Estado socialista, lo cual llevaría a una confrontación directa con las élites burguesas nacionales.

3. Las luchas contrahegemónicas de la Marea Rosa

La revolución bolivariana

Consideramos que la revolución bolivariana fue el eje sobre el cual se centró el éxito de la *marea rosa* en Latinoamérica. Sin embargo, tampoco hay que dejar de tomar en cuenta el contexto económico internacional y los precios del petróleo que fueron factores que de alguna manera contribuyeron a que se mantuviese este cambio político en la región. La transición hacia el socialismo se tenía que sustentar en un proceso democrático al estilo de las democracias occidentales. De otra manera la transición sería puesta en riesgo, especialmente por las sanciones de la hegemonía estadounidense.

No obstante, Atehortúa Cruz y Rojas Rivera, 2005, señalan que hubieron determinadas circunstancias influyeron para que hubiese un cambio histórico en la sociedad venezolana. Consideramos que no fue exclusivamente el sistema de *punto fijo* (Honorio Martínez, 2008; <https://venezuelatuya.com>;

<http://www.redalyc.org/pdf/1701/170121652013.pdf>) sobre el cual descansaba la política y la democracia venezolana y que favorecía ostensiblemente a las élites oligárquicas del país, sino que en parte,

debido al auge petrolero de los setentas el ingreso promedio de los venezolanos tenía un alto poder adquisitivo, que al menguarse con las crisis generó un fuerte descontento popular.

Esto es, recordando que Venezuela pertenecía a la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP) y que se benefició con los altos precios del petróleo que prevalecieron en la mayor parte de la década de los setenta fue uno de los países con mayor ingreso *per cápita* de la región latinoamericana. Pero Venezuela, al igual que la mayor parte de los países latinoamericanos se vio envuelta en serios problemas económicos, tanto por la caída de los precios del petróleo como por la crisis financiera de los ochenta. El *sistema de punto fijo* fue echado para atrás, se tomaron las medidas acordadas con el FMI y ni durante el período de Luis Herrera, 1978 a 1983, ni del de Jaime Lusinchi, de 1984 a 1988, de acuerdo con Atehortúa y Rojas Rivera, se “emprendieron programas coherentes, serios y oportunos de ajuste económico”.

Los grandes problemas económicos que no fueron paliados por los programas de ajuste del FMI y del Banco Mundial, dieron como resultado que en 1989 se diera un levantamiento urbano popular denominado como “El caracazo” (López Maya, 2003) y en 1992, en febrero, se levanta Hugo Chávez Frías considerando que los cambios se deberían de dar por la lucha armada. “Pero, más importante aún, tras ello ocurrirá la destitución de Carlos Andrés Pérez, en mayo de 1993, en medio de gigantes movilizaciones populares y acusado de corrupción. Ni el breve gobierno provisional de Ramón J. Velásquez, quien llamó a un nuevo acuerdo nacional, ni la elección de Rafael Caldera, en diciembre de 1993, con la propuesta de un “Pacto Solidario”, contaron con mejor suerte” (Atehortúa y Rojas Rivera).

Hugo Chávez se convertiría, después de su levantamiento en 1992, entonces, en la esperanza de que las condiciones de vida cambiarían para los venezolanos, sobre todo a raíz de su perdón y salida de prisión en 1996. Chávez, a partir de ese momento vio como la gran mayoría de la población se desbordaba por la necesidad de un cambio y que mantenían la esperanza de que él fuese el que condujera tales aspiraciones. Por otro lado, huelga decir, que tanto los medios de

comunicación como la oligarquía venezolana no le facilitarían las cosas (cfr. Robinson 2013 y Wikipedia https://es.wikipedia.org/wiki/Hugo_Ch%C3%A1vez).

De esta manera, Hugo Chávez es elegido presidente de Venezuela en 1998, se reelegie en 2000 sobrevive a un fallido golpe de estado en 2002, se reelegie en 2006 y nuevamente en 2012. Es diagnosticado de cáncer en 2011 y muere en marzo 5 de 2013 (Robinson 2013, y Wikipedia, https://es.wikipedia.org/wiki/Hugo_Ch%C3%A1vez).

Con Hugo Chávez en el poder se inicia una etapa contrahegemónica en Latinoamérica, especialmente contra el poder hegemónico de los norteamericanos e instituciones afines tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), y asimismo, contra los intereses oligárquicos y mediáticos de la burguesía venezolana.

A partir de 1999 comienzan a darse determinados cambios considerados como radicales en Venezuela. Empezando por el cambio de nombre que ahora sería República Bolivariana de Venezuela. Asimismo, se reconocieron los derechos de los pueblos indígenas, respetando los derechos ancestrales sobre sus territorios, oficialidad de las lenguas, se reconocen los derechos ambientales o medioambientales entre ellos, el derecho de los ciudadanos a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado". Asimismo se reconocieron los derechos inalienables del Estado sobre los recursos naturales: "los yacimientos mineros y de hidrocarburos, cualquiera que sea su naturaleza, existentes en el territorio nacional pertenecen a la República. El territorio nacional no podrá ser jamás cedido, traspasado, arrendado, ni enajenado, ni aun temporal o parcialmente, a Estados extranjeros u otros sujetos de derecho internacional". (https://es.wikipedia.org/wiki/Constituci%C3%B3n_de_Venezuela).

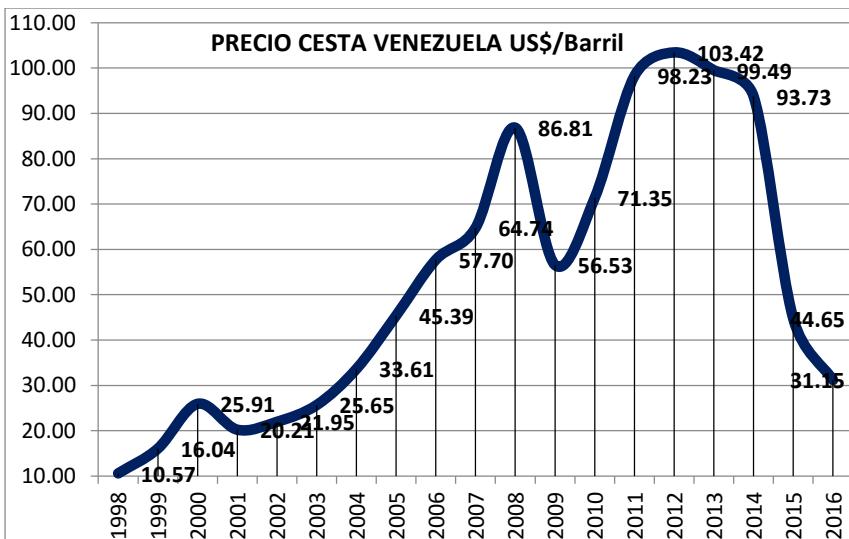
Un aspecto de la reforma constitucional fue la eliminación del senado y de la figura de senador vitalicio (los que habían sido presidentes de la República). La representación sería sólo de los diputados que se constituyeran en la Asamblea Nacional. Lo anterior porque lo importante sería la representación popular y no así la representación de los estados. Sin embargo, para 1999, el que sólo hubiese una sola

cámara, beneficiaba a Hugo Chávez porque la mayor parte de la Asamblea Constituyente (y no la constituida) eran chavistas. De acuerdo con González (2019) la diferencia entre constituyente y constituida es que la primera se refiere a “las nuevas fuerzas sociales que representa y que hablan a través de ella” Por supuesto que estas nuevas fuerzas sociales no son las de pensamiento aburguesado sino más bien son aquellas que representan a la gran masa popular. En tanto que lo constituido “en contraste, es ese complejo de instituciones y estructuras a través de las cuales funciona la democracia burguesa...” (González 2019)

Se iniciaba un período en que se tendrían que dar cambios importantes para transformar lo constituyente en un constituido pero transformado “La nueva constitución amplió los derechos civiles e incluyó derechos socioeconómicos, como el derecho al empleo, la vivienda y atención a la salud, al tiempo que se amplían los derechos de las minorías (especialmente los de los pueblos indígenas) y los derechos de las mujeres. En 2001, se aprobaron unas 49 leyes para redistribuir la tierra y la riqueza. La reforma agraria continuó a principios de 2005 con la abolición de las grandes propiedades en beneficio de la población rural pobre” (Hodgson 2017). Las reformas contra hegemónicas de Chávez fueron un detonante para la reacción de las clases pudientes venezolanas.

La llegada de Hugo Chávez al poder coincide con un largo período de incremento de los precios del petróleo que también en parte coincide con el auge del precio en las materias primas. No obstante, como se puede apreciar en la gráfica 1 durante casi todo el período, con excepción de 2009-2010, debido a la Gran Recesión, los precios del petróleo se mantuvieron elevados, con lo cual Venezuela pudo contar con excedentes extraordinarios derivados de sus exportaciones. Lo que contribuyó al fortalecimiento de la revolución bolivariana así como de la influencia de Chávez en el cono sur y en el Caribe.

Gráfica 1. Precio internacional de la canasta petrolera de Venezuela



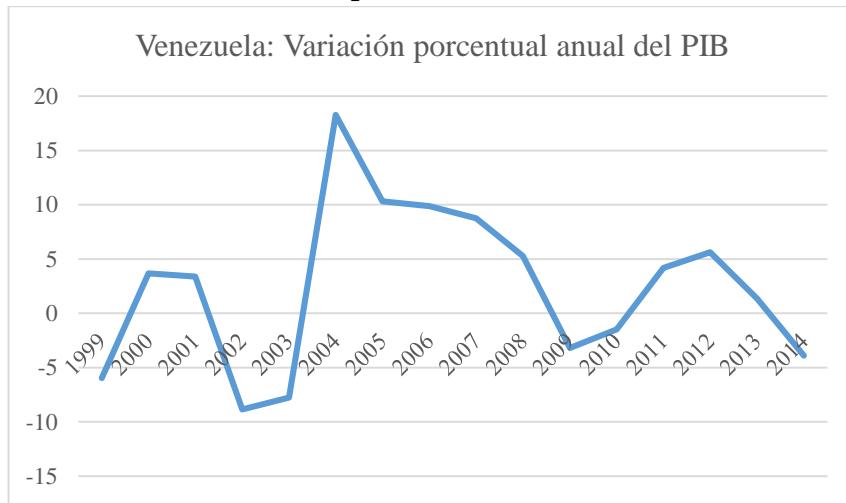
Fuente: www.Innovaven.org/bda/indnac/ec04pe01.xls. consultado el 24 de junio de 2019.

De acuerdo con Harnecker, la revolución bolivariana optó por ser una revolución socialista, pero con las características propias de siglo XXI y con rasgos latinoamericanos, pero haciendo de lado el socialismo al estilo soviético del siglo XX (Harnecker 2016). En este sentido Chávez trata de vincular una conciencia colectiva a una praxis cotidiana mediante “una nueva forma de Estado descentralizado cuyas células fundamentales deberían ser las comunas” (Harnecker 2016).

Por otro lado, Chávez no se queda con la visión del socialismo en un solo pueblo, pero tampoco era un ingenuo para tratar de exportar una revolución socialista cuando en Venezuela no estaba consolidada y sobre todo cuando la correlación de fuerzas en el ámbito mundial estaba a favor de la hegemonía norteamericana. No obstante, por medio de la política exterior trataría de crear un movimiento contrahegemónico con otros países sudamericanos y caribeños. De acuerdo con lo anterior, se instrumenta la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos o simplemente ALBA, se apoya al MERCOSUR, que fue fundado en 1991 por Argentina,

Brasil Uruguay y Paraguay, después se integraría Venezuela [actualmente suspendida por el giro derechista de los gobiernos de Argentina y Brasil] y Bolivia [con otro lamentable golpe fáctico al estilo de los golpes oligárquicos sudamericanos] (cfr. <https://es.wikipedia.org/wiki/Mercosur>). También fue parte importante en la constitución de la Unión de Naciones suramericanas: la UNASUR. Uno de los éxitos más sonados de la política exterior chavista fue en 2005 en Mar del Plata, Argentina, en donde prácticamente se deshizo del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) impulsada por el presidente de los Estados Unidos George Bush y presidentes como Vicente Fox de México o Álvaro Uribe de Colombia.

Gráfica 2. Variación porcentual del PIB de Venezuela



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

<https://datos.bancomundial.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=VE>

Dólares constantes base 2010. Consultado el 26 de junio de 2019.

Por otro lado, se elevaron las tasas de crecimiento durante el período, así como los salarios reales. Si se toma el período que va de 1999 a 2012 en promedio la economía venezolana creció aproximadamente a un promedio del 2,9% anual. Aunque hubieron años de bonanza en que

la economía creció arriba del 5% anual como lo fue el período de 2004-2008.

El período de bonanza 2004-2008 de crecimiento económico coincide con un largo período de crecimiento en los precios internacionales del petróleo. Sólo la crisis de 2009, interrumpió este auge, que, aun cuando el crecimiento se recupera en 2010, las condiciones económicas internacionales, especialmente las de Estados Unidos, China, Japón y Europa, que no crecían lo suficiente a la manera de los años inmediatos antes de la crisis financiera de finales de la primera década del siglo XXI, influyeron para que la economía venezolana no se recuperara y perdiera su dinamismo.

Los altos ingresos petroleros compensaban las maquinaciones de la oligarquía tales como el desabasto de productos, paralización productiva, el exceso de importaciones y, por otro lado, sanciones económicas que se agudizarían tras la muerte de Chávez en 2013. Venezuela no aprendió que los precios altos del petróleo no se sostienen por mucho tiempo y tampoco comprendió que conseguir la autonomía (no autoarquía) entre ellas la alimentaria, es importante para sostener los cambios de largo plazo.

Los programas sociales en Venezuela actualmente se conocen como *Sistema Nacional de Misiones*, con clara referencia a las misiones bolivarianas, son un conjunto abigarrado de programas que abarcan aspectos tales como la alfabetización, consultas médicas sin costo para el usuario, créditos a la vivienda, cultura, ciencia, atención a indígenas, políticos, medioambientales, entre otros. Estos programas se agrupan de la siguiente manera: 1. Educativos “que van desde darle aprendizaje a personas sin conocimientos (Misión Robinson I), dar educación básica (Misión Robinson II), dar Educación Media (Misión Ribas) y dar a los beneficiados estudios universitarios (Misión Sucre), por lo tanto una misión educativa puede depender de otra. 2. Alimentarios y servicios básicos. “Las de aspectos alimentarios y servicios básicos, que van desde la dotación de zonas de pobreza de ambulatorios eficaces y otros servicios médicos asistenciales (Misión Barrio Adentro), el embellecimiento de lugares públicos (Plan Bolívar 2000, ya concluido),

la construcción de viviendas para cubrir el histórico déficit habitacional del país (Misión Hábitat) y (Gran Misión Vivienda Venezuela), hasta una mejor distribución y almacenamiento de alimentos a precios más accesibles por medio de mercados y supermercados (Misión Mercal)” y 3.Misiones misceláneas “que incluyen la mejora de las condiciones de las etnias minoritarias y marginadas, representadas en los indígenas (Misión Guaicaipuro), agilización del trámite de los documentos de identidad del ciudadano común (Misión Identidad), y la promoción de las actividades agrarias para reducir la excesiva urbanización del país (Gran Misión AgroVenezuela)” (cfr. <http://cosal.es/el-sistema-nacional-de-misiones-sociales-en-venezuela-bolivariana/>).

Todo fue miel sobre hojuelas mientras duró la parte expansiva de la economía venezolana. Después de la muerte de Hugo Chávez, y durante el gobierno del actual presidente venezolano Nicolás Maduro, la República Bolivariana ya no pudo contar con los excedentes del período de auge en los precios de las materias primas, debido a ello, y a los fenómenos inflacionarios y especulativos privados, los programas sociales “misiones” perdieron efectividad. (Véase https://es.wikipedia.org/wiki/Sistema_Nacional_de_Misiones#Asistencia_internacional).

Gran parte de la problemática que hoy vive Venezuela, además de la ambición imperialista de los Estados Unidos -pues hay que recordar que Venezuela cuenta con el 20% de las reservas de petróleo del mundo- se debía a que el gobierno dependía en un gran porcentaje de los ingresos del petróleo, con lo cual sostenía su política social, la cual era muy importante para un país en tránsito hacia el socialismo, porque el bienestar social dependerá en un alto grado de la administración y distribución de los recursos por parte del Estado. De esta manera, el Estado era un Estado vulnerable financieramente ya que su funcionamiento y operación dependía, lo cual al parecer no se calculó, de las variaciones de los precios de las materias primas, en especial la del petróleo y estos presentan variaciones cíclicas, tanto de corto como de largo plazo. Pero lo que hay que resaltar es que una sociedad en tránsito hacia el socialismo debe estar muy atenta a los movimientos de

los mercados y evitar en lo posible estados que conlleven vulnerabilidad en su soberanía y fragilidad financiera.

La Argentina de los Kirchner

Antes de la llegada de Néstor Kirchner al poder, Argentina había vivido un prolongado período de economía neoliberal y corrupción. Así como en México los gobiernos de la revolución cambiaron el tono de sus discursos a partir de 1983 en adelante, en la Argentina hay un cambio en el discurso que se vuelve modernizador a partir de la llegada de Carlos Saúl Menem en 1989. En un sentido peyorativo del sofismo, Menem reinterpreta al peronismo, que para muchos era también ambiguo, pero que Menem le da un sentido privatizador.

En favor de Menem habría que decir que detrás del proceso privatizador estaba la crisis de la deuda latinoamericana, de la cual la Argentina no estaba exenta, las presiones del Plan Brady, el Fondo Monetario Internacional, el Consenso de Washington y la falta de coordinación política entre las economías latinoamericanas que negociaban de manera individual.

La estrategia de la hegemonía capitalista era de largo plazo como hoy día puede apreciarse porque si inicialmente una parte de las privatizaciones irían a parar al capital nacional, en el futuro serían apropiados por el transnacional, especialmente del de los países más desarrollados. Basta sólo con decir que gran parte de la inversión extranjera directa se orienta hacia las empresas nacionales ya operando en los países de la región. Lo que evidentemente, además de no consistir de capital nuevo, es una desnacionalización del capital y, de alguna manera, ha contribuido a la desindustrialización de los países menos desarrollados.

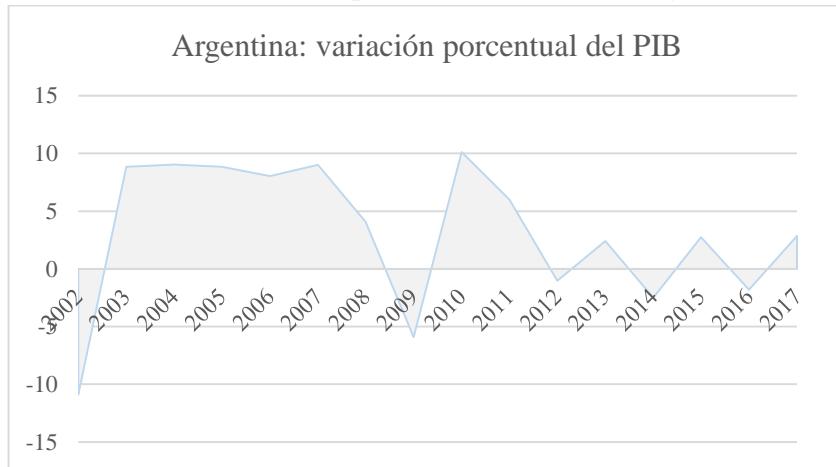
Apoyado en la Reforma del Estado de 1989 con Menem se dan importantes privatizaciones: la aerolínea argentina, los ferrocarriles argentinos, el sistema jubilatorio, el YPF -Yacimientos Petrolíferos Fiscales-, la Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina, las telecomunicaciones, empresas televisivas (canales 11 y 13), Servicios

Eléctricos de la Gran Buenos Aires (liquidada en 1998), Caja Nacional de Ahorro y Seguro, la que una vez fuese una de las empresas más importantes en la generación de energía eléctrica: la Hidroeléctrica Norpatagonia (cerrada en 1992), Agua y Energía Eléctrica (cerrada en 1992), la Administración General de Puertos, Banco Hipotecario Nacional (privatizado en 1997), Aceros Zapla, entre otras (cfr. Wikipedia varias páginas).

Sin embargo, toda esta ola de privatizaciones no sirvieron para frenar la crisis económica que vivió la Argentina desde 1998 hasta 2002, pasando por “el cacerolazo” o “el que se vayan todos” de 2001 y la renuncia de varios presidentes, ya fuesen electos como de la Rúa o interinos como Rodríguez Saá y Duhalde. Finalmente, Néstor Kirchner llega al poder en 2003 y concluye su período en 2007, debido a sus problemas de salud ya no se reelegió; pero el nuevo mandato lo asume su esposa Cristina Fernández de Kirchner quien gobierna a la Argentina desde diciembre de 2007 hasta diciembre de 2015.

La mayor parte de este período coincide, con el alza en los precios internacionales de las materias primas. Por lo que la economía argentina puede contar con determinados excedentes que le conceden cierta autonomía en el ámbito internacional.

Gráfica 3. Variación porcentual del PIB de Argentina



Fuente: elaboración propia con base a datos del Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=VE>. Dólares constantes base 2010. Consultado el 26 de junio de 2019.

Como se aprecia en el gráfico anterior, de 2003 a 2008 la variación porcentual del PIB argentino es muy importante. Las tasas de variación anual están muy arriba del 5% y sólo por la crisis financiera que se refleja en 2009 en la economía, es que esta variación se hace negativa. Con una importante alza positiva para 2010 y 2011. Pero de 2012 en adelante no se pudieron recuperar las tasas históricas de 2003 a 2008.

Con una importante recuperación económica de que casi abarcaron los dos primeros lustros del siglo XXI, Argentina pudo alcanzar cierta autonomía política que le permitió no seguir a pie juntillas las recomendaciones del FMI o del BM y, por el contrario, se involucró en una serie de medidas de carácter social y redistributivas que generaron descontento en un amplio sector de la burguesía interna.

Por ejemplo, en 1993, en el gobierno de Carlos Saúl Menen se privatizan los fondos de pensiones, pero para 2008, las *Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones* (AFJP), fueron reestatizadas durante el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, lo que no fue del agrado de la oligarquía financiera argentina.

O la *Asignación universal por hijo (AUH) para protección social* que se aplica a los desocupados, o para aquellos que ganan menos del salario mínimo. Cada hijo menor de 18 años recibe un determinado monto. Se aplica también a las personas discapacitadas. Asimismo existe un programa conocido como *Asignación universal por embarazo*, que conllevaba controles obligatorios sanitarios, plan de vacunación y plan (cfr. Wikipedia https://es.wikipedia.org/wiki/Asignaci%C3%B3n_Universal_por_Hijo. Y Danani, 2016).

Con Cristina Fernández también se aplica desde 2014 el PROGRESAR, o *Programa de Respaldo a Estudiantes de Argentina*, que depende de la Seguridad Social, y es un programa de becas para jóvenes entre 18 y

24 años que estén desempleados para que estudien o se capaciten. Con Macri se amplía la edad de 24 a 30 años.

Ahora bien, política social argentina tuvo ejes reivindicativos para las clases sociales menos favorecidas, aunque no necesariamente conllevaba un cambio hacia el socialismo. Más bien favorecía a los intereses de la pequeña burguesía. Con relación a su política exterior defendía fuertemente su autonomía, especialmente con relación a las pretensiones hegemónico-seculares de los Estados Unidos. Lo cual simbólicamente se aprecia cuando en Mar del Plata, como ya se mencionó, le dieron la extremaunción al ALCA.

La República Oriental del Uruguay con Tabaré Vásquez y José Mujica

La vuelta a la democracia después de un largo período de dictaduras militares (1973-1985), no fue tan afortunada para los uruguayos porque pasaron de la dictadura al neoliberalismo.

Jorge Battle quien gobernó al Uruguay de 1985 a 1990 fue muy proclive a los intereses de los Estados Unidos. Incluso rompe relaciones con Cuba en 2002 lo que independientemente de las causas que maneja la diplomacia, llama la atención que por ese entonces Estados Unidos bajo el mandato de George W. Bush, financiaba al Uruguay para solventar los problemas críticos que padecía ese país.

La crisis de 2001-2002 fue un elemento importante para el cambio de régimen en la sociedad uruguaya. Si bien se puede explicar por la propia dinámica de la economía uruguaya, también es necesario contextualizar los hechos ya que "El punto de partida de esta crisis fue la devaluación del Real brasileño en 1999, pero la hecatombe ocurrió durante la segunda mitad del año 2001, precipitada fundamentalmente por la crisis económica argentina. Argentina y Brasil representaban algo más que el 45% de todo el comercio exterior del país y el 90% de su industria turística; evidentemente la competitividad de la economía uruguaya se vio seriamente afectada como consecuencia de la devaluación de sus dos vecinos". (Castiglioni, 2010). Entonces, para las elecciones de

2004 , “Tabaré Vázquez, líder de la coalición de partidos de izquierda Encuentro Progresista-Frente Amplio-Nueva Mayoría (EPFA-NM) obtuvo la victoria electoral en los comicios presidenciales”

En 2005 Tabaré Vázquez sustituye a Battle para el período 2005-2010 y es considerado como el primer presidente uruguayo de izquierda, aunque no con la popularidad internacional de su sucesor José Mújica. Por lo tanto, en 2004 los poderosos partidos Nacional y Colorado y son sustituidos por la coalición Encuentro Progresista-Frente Amplio. Nueva Mayoría (EPFA-NM) que ganan la elección sin necesidad de una segunda vuelta ya que obtienen una mayoría superior al 50%.

No obstante, durante el primer gobierno de Tabaré Vázquez se dieron algunas reformas de carácter social como la de salud se instaura el Nuevo Sistema Nacional Integrado de Salud (SNIS) “La reforma de salud se concibió desde sus inicios como un aspecto central para el Plan de Equidad, debido a que busca, entre otras cosas, corregir los problemas de acceso a la salud y garantizar cobertura para los sectores más vulnerables, particularmente los niños.”...“el acceso universal, la equidad y oportunidad de las prestaciones y la solidaridad en el financiamiento general del sistema.” (UNASA).

Asimismo, se descentralizaron en 2007 los servicios de salud y se creó un Fondo Nacional de Salud (FONASA). También hubo procesos de centralización como las cotizaciones para el retiro de trabajadores “y se estableció el Seguro Nacional de Salud (SNS), así como la Junta Nacional de Salud (UNASA)”.

El Plan de Asistencia Nacional a la Emergencia Social y Plan de Equidad (2005-2007) tuvo como uno de sus principales objetivos el de “hacer frente al marcado incremento de la pobreza y la indigencia, a partir de la crisis de 2001, a través del llamado Plan de Asistencia Nacional a la Emergencia Social” Despues de su conclusión siguió el Plan de equidad con propósitos similares y puesto que una de sus prioridades era corregir las brechas generacionales, “privilegiando la atención de niños y adolescentes vulnerables, el diseño del plan se apoya en instituciones ya existentes, como las Asignaciones Familiares” (UNASA)

Además, se aplicaron toda una serie de acciones consideradas como innovadoras con relación a la educación: acciones incluyentes en términos de sociedad, con la participación de diferentes actores sociales; acciones descentralizadoras, y evaluativa, entre otras (cfr. Buquet 2009: 623). Además de la “moda” de otorgar laptops a los estudiantes, los ejes del Plan educativo, tenían que ver con la modernización tecnológica tal como el acceso a internet por redes inalámbricas en las escuelas públicas, el acceso a la sociedad de la información e instrumentos considerados como novedosos para el aprendizaje.

La llegada de José Mujica a la presidencia del Uruguay, no se debió al apoyo del presidente Tabaré Vázquez, sino del Frente Amplio que determinó que él en 2009 fuese el candidato presidencial por ese partido. De esta manera, cierta autonomía del presidente entrante con respecto al saliente. No obstante, la continuidad con relación a los objetivos distributivos y de crecimiento económico como señala Garcé (2010), continuarán.

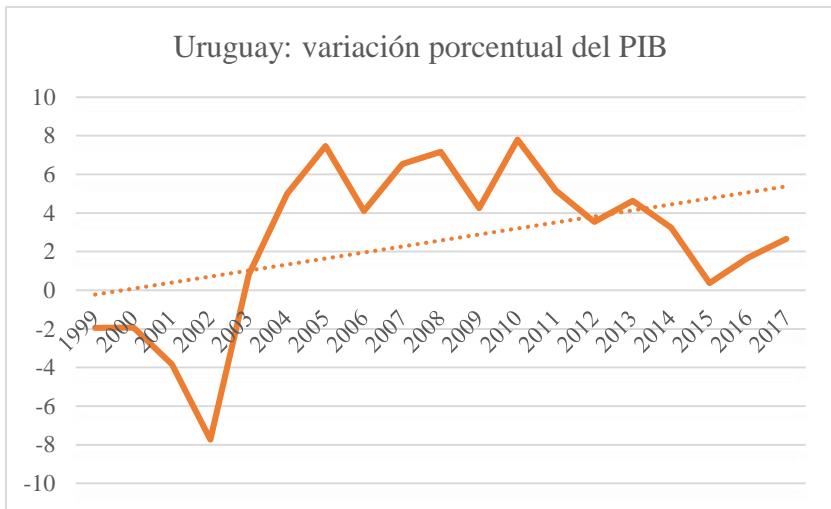
Una de las características que revisten importancia en José Mujica que sería presidente del Uruguay entre 2010 y 2015, ha sido su forma sencilla de ser, su proceder austero, así como su hablar filosófico, y, además, con conocimiento concreto de los aspectos económicos y políticos, así como con una destacable sensibilidad social. Un político a todas luces honesto, lo que no sería de destacar si la región latinoamericana, salvo casos excepcionales, no se caracterizara por lo contrario.

Durante el período de José Mujica, se dieron importantes avances sociales que de forma alguna no fueron contradictorias con las orientaciones de Tabaré Vázquez. El gobierno de Mujica tuvo momentos liberales como la legalización de la marihuana, que no fue convalidad por Tavaré Vázquez en su período actual de gobierno.

Al igual que la mayor parte de las economías latinoamericanas, el ciclo económico las favoreció, especialmente porque se dio un aumento sustantivo en el precio de las materias primas, lo que dio como resultado una recuperación económica muy significativa que abarca los períodos

de Tavaré Vázquez y de Mujica tal como puede apreciarse en la gráfica 3.

Gráfica 3. Variación porcentual del PIB de Uruguay

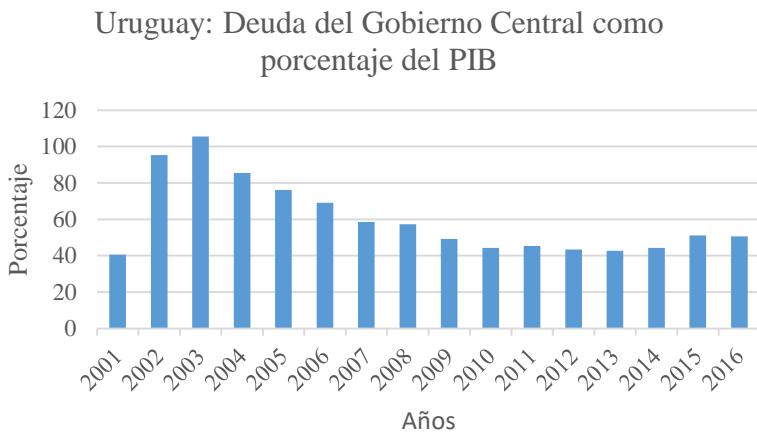


Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.
<https://datos.bancomundial.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=VE>.
Dólares constantes, base 2010. Consultado el 2 de julio de 2019.

Así, de 2003 hasta 2013, la economía uruguaya tiene altas tasas de crecimiento que le permiten a los dos gobiernos de izquierda un mejor manejo de la política social, que cuando los recursos son escasos o la economía pasa por etapas depresivas o de franca crisis. Sin embargo, hay que destacar que bajo los gobiernos de Tavaré Vázquez y José Mujica el manejo de la deuda del gobierno central en términos del PIB se redujo tal como se aprecia en la gráfica 4

Hasta 2015, a pesar de la crisis financiera que en casi todos los países se refleja fuertemente en las tasas de crecimiento económico de 2009, La República Oriental del Uruguay tuvo logros significativos: alto crecimiento económico, mejoró la distribución del ingreso, aumentaron los salarios reales y bajó el índice de pobreza.

Gráfica 4. Deuda del gobierno central de Uruguay como porcentaje de PIB:



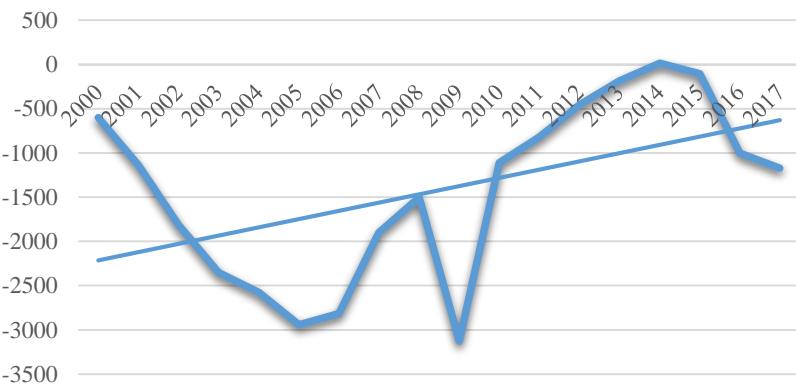
Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

<https://datos.bancomundial.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=VE>

Dólares constantes, base 2010. Consultado el 2 de julio de 2019.

Gráfica 5. Balanza comercial de Uruguay en millones de US dólares

Uruguay: Balanza comercial en miles de millones de Dólares



Fuente: elaboración propia con base en
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/uruguay>. Dólares constantes
base 2010. Consultado el 5 de Julio de 2019.

El Brasil de Lula

Luiz Inácio Lula da Silva llega al poder el primero de enero de 2003 y concluye en 2010. Es sustituido por su compañera del Partido de los Trabajadores Dilma Rousseff quien dura en el poder de enero de 2011 hasta agosto de 2016, cuando es destituida por el parlamento brasileño, lo que podría ser considerado como un golpe democrático de Estado por parte de los sectores más conservadores de la política brasileña, incluidos los del propio Partido de los Trabajadores.

Sin embargo, para 2003 el neoliberalismo ya había hecho mella en los países latinoamericanos y tanto la crisis de 2001 en Estados Unidos como la subsecuente crisis de *El corralito* de la Argentina, no tuvieron nada de efectos positivos para la economía brasileña, por eso es que se dice de manera palmaria, que “Lula heredó un país con muchos y graves problemas, algunos de ellos ancestrales, otros surgidos en los últimos tiempos. El problema más antiguo de Brasil es la enorme desigualdad en el reparto de la renta y la riqueza: “A finales del pasado siglo, el 1 % más rico de la población recibía el 15% de la renta y el 35% iba a parar al 5% con más ingresos. Por su parte, el 20% más pobre de la población percibía un poco más del 2% de la renta total y el 80% no llegaba a tener los mismos ingresos que el 5% más rico” (Editorial revista *Mientras Tanto*, no 87: Brasil con Lula).

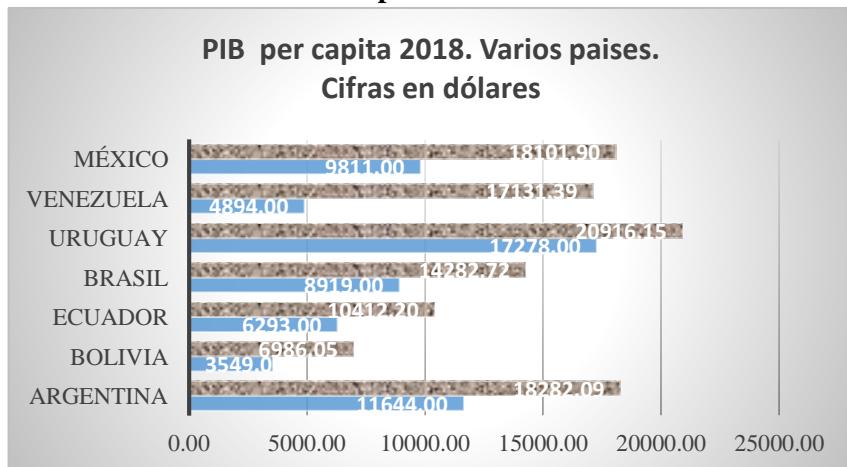
Ahora en retrospectiva, no parece en nada menos que neoliberalismo haya acentuado los problemas de la distribución de la riqueza, en un país con enormes riquezas naturales de todo tipo. Para que se aprecie solamente la dimensión del territorio brasileño basta decir que su superficie es de 8, 551,770 km². En tanto que Australia tiene 7,741,220 km², con una población aproximada de 25 millones de habitantes; en tanto que Brasil tiene más de 200 millones de habitantes y, no obstante Australia es considerada como un país desarrollado, en tanto que Brasil, a pesar de sus recursos naturales, era hasta hace poco considerado como un país “emergente” y formaba parte de los BRICS (Brasil, Rusia,

India, China y Sudáfrica). No obstante, Brasil se quedó en la etapa de despegue, sobre todo, a partir de la crisis de 2009, de sus conflictos internos y de no haber podido mantener un régimen considerado como de izquierda como los de Lula da Silva (2003-2011) y de Dilma Rouseff (2011-2016).

Consideramos que tales desigualdades han sido no solo el desarrollo del capitalismo que en sí mismo conlleva asimetrías, las cuales se acentúan en los países menos desarrollados y en el caso de Brasil por su propia historia *sui generis* que hasta 2003 había pasado por el neoliberalismo, especialmente después de la crisis de la deuda de los ochenta del siglo pasado y un poco antes desde los sesenta sufrió infaustos golpes y administraciones de corte militar.

A su llegada al poder en 2003, Lula manda mensajes a los mercados financieros para darle credibilidad a su política económica que se relaciona con medidas de austeridad fiscal y política monetaria restrictiva. Por ejemplo, mantiene una tasa de interés relativamente elevada (García 2009) para evitar la fuga de capitales y estimular la inversión extranjera.

Gráfica 6. Variación porcentual del PIB de Brasil



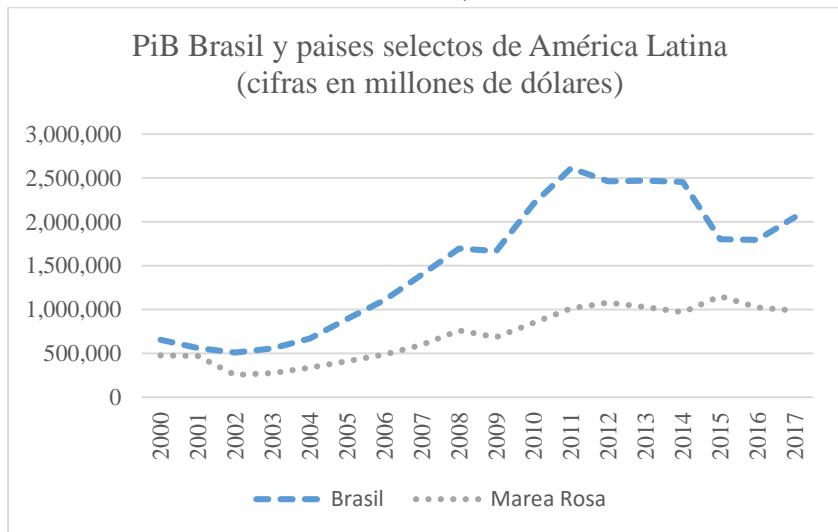
Fuente: elaboración propia con base a datos del PIB per capita de <https://datosmacro.expansion.com/pib> (barras grises) y del PIB como paridad de poder adquisitivo en dólares a precios de 2011 del Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.PP.KD> (barras azules),

consultados el 7 de julio de 2019. Nota: los datos de Venezuela del PIB per capita son del año de 2017 para datos Macro y de 2014 para el Banco Mundial.

Brasil a pesar de haber sido considerado dentro de los BRICS y una potencia emergente no logra compensar las diferencias que tiene con respecto a otros países del área como Argentina y Uruguay que, con un mercado interno mucho más reducido, cuentan con ingresos *per capita* más altos.

Sin embargo, el tamaño de la economía brasileña, medida por el PIB, es mucho mayor que la del agregado de los PIB de Argentina, Bolivia, Ecuador, Venezuela y Uruguay, tal como puede ser apreciado en la gráfica 7.

Gráfica 7. PIB de Brasil y otros países de AL (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base Datos Macro:<https://datosmacro.expansion.com/>. Dólares constantes base 2010. Consultado el 7 de julio de 2019. Los “países selectos” o “marea rosa” incluyeron la suma del PIB de Argentina, Bolivia, Ecuador, Venezuela y Uruguay.

Como se puede apreciar, en los años de 2000-2001, la diferencia entre Brasil y los demás países integrantes de la marea rosa era muy pequeña. Sin embargo, la dinámica de la economía mundial, y en especial, la de China tuvieron efectos muy poderosos en el desempeño de la economía

sudamericana. Incluso, Brasil es el país que más inversión extranjera recibe en toda Latinoamérica.

La Política social de Lula

La visión de Lula da Silva era la de establecer una fuerte congruencia entre la política económica y la política social. Con referencia a la primera, como se ha mencionado no hubo un gran cambio con respecto a su predecesor Fernando Henrique Cardoso. Por lo que, en realidad, lo que se convierte en su gran contribución fue la política social por medio del *Programa Hambre Cero (Zero Hambre)* (Graziano da Silva, Del Grossi, & Galvao de Franca, 2012). este programa fue prioritario en la estrategia social del nuevo gobierno de izquierda y fundamental para la reelección de Lula da Silva en el 2006 a pesar de las denuncias de corrupción en su gobierno.

Pero tanto su política económica y, en especial, la social, le permitieron incrementarlos salarios y con ello contribuir al fortalecimiento del mercado interno. Esto es porque no era un programa necesariamente asistencialista y tampoco se trató sólo de un programa de intervención del Estado para asegurar a la población de alimentos suficiente y de calidad, sino que presuponía que el desarrollo del capitalismo en Brasil había llevado a mantener bajos los salarios, generar pobreza, alta concentración de la riqueza en unos cuantos, por ende, fuertes problemas distributivos, falta de crecimiento económico y problemas de desempleo. Por tanto, todo esto se reflejaría en los objetivos a cumplir en el programa Hambre Cero. Pero, además, esto se tendría que asociar con otros programas considerados también como prioritarios como el fortalecimiento al sector primario, porque se partía del supuesto que los bajos salarios, la falta de empleo y los problemas distributivos generaban un problema de demanda interna hacia ese sector y, por ende, las acciones deberían de darse de manera integral.

No se entrará en detalle en la complejidad de los programas pero sí, siguiendo a Graziano da Silva et al (2012) , se señalarán algunos de sus propósitos o acciones relevantes:

Para el incremento de los ingresos se contemplaron incrementos salariales, ingresos mínimos, previsión social universal, políticas de empleo, reforma agraria, programa de bolsa (beca) escuela que de alguna manera ya existía desde 1995 para las comunidades campesinas, pero que fueron centralizados a partir de 2003 con el gobierno de Lula.

Se instrumentaron comedores populares, diversos tipos de convenios como por ejemplo con los centros comerciales, se establecieron canales alternativos de comercialización, programas de alimentación a trabajadores, legislación antimonopolio, incentivos a la producción cooperativa, se instrumentó una tarjeta de alimentación denominada Cesta básica de emergencia, merienda escolar e instrumentos para combatir a la desnutrición materno infantil.

Brasil se convierte en una potencia sub regional

Por el tamaño de su economía que es mucho mayor que la suma de los demás países integrantes de la marea rosa en términos del PIB, Brasil no sólo se convertiría en una potencia de América del Sur, sino en la mayor economía de Latinoamérica y el Caribe. El Mercado Común del Sur, el MERCOSUR, fue el ámbito privilegiado de la política comercial y de *integración* de Brasil con los países de América del Sur. Porque antes de Lula, la integración era vista como parte de los procesos de globalización por medio de los cuales Brasil pretendería instaurar una estrategia integradora en un plano mucho más amplio como fue su integración a los BRICS.

No obstante, la estrategia geopolítica de Brasil por medio del Mercosur se combina con la firma del tratado de creación La Unión de Naciones Suramericanas, Unasur, con el propósito de crear una región de integración similar a la Unión Europea, pero también, con la inclusión de Venezuela de un alejamiento con Estados Unidos y un acercamiento mayor con la entonces economía más dinámica del mundo: China.

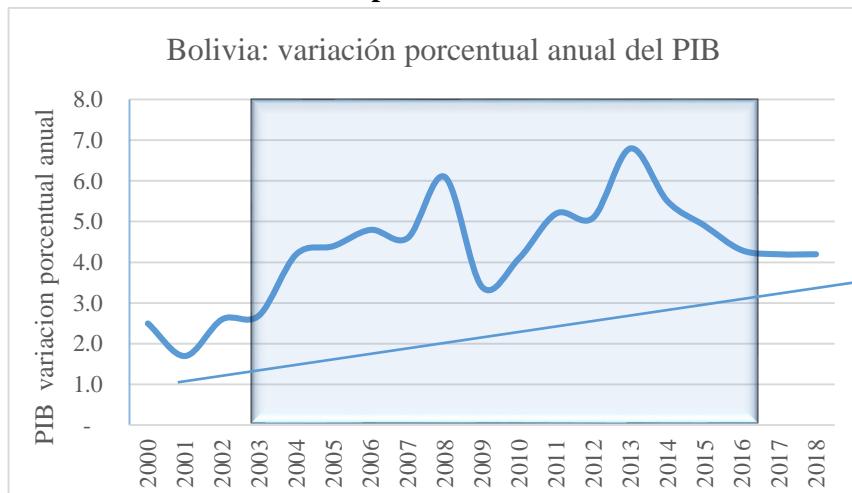
Evo Morales en Bolivia

Tal vez Evo Morales sea el personaje más emblemático de la marea rosa, en tanto que representa a las aspiraciones, reivindicaciones y alternativa emancipadora de los pueblos originarios de América

especialmente de América Latina. Lamentablemente, el 10 de noviembre de 2019 se dan un golpe de Estado -así reconocido por el gobierno del actual presidente de México Andrés Manuel López Obrador- lo que implicará además de un retroceso democrático, un retroceso económico y distributivo para la sociedad boliviana.

Durante los últimos lustros la economía boliviana ha sido la más exitosa de todo el continente en términos decrecimiento del PIB y distributivos.

Gráfica 8. Variación porcentual del PIB de Bolivia



Fuente: elaboración propia con base en Datos Macro:
<https://datosmacro.expansion.com/>. Dólares constantes base 2010. Consultado el 7 de julio de 2019.

Como se aprecia Bolivia mantiene una tendencia ascendente de su PIB aunque en los últimos años ha tendido a mantenerse en torno al 4% que es una tasa alta si se le compara con los demás países de la región.

Desde la revolución de 1952 (ciertamente con el apoyo de los Estados Unidos que se verían beneficiados con la apertura petrolera) que conllevó a grandes cambios en la sociedad y economía boliviana tales como la nacionalización de grandes empresas mineras, el voto universal, la reforma agraria, transformaciones educativas entre otras, Bolivia ha experimentado fuertes transformaciones que la han conducido a ser uno de los países más exitosos en América Latina.

Se trata de revertir, entonces, lo que se conoce como el programa de ajuste estructural: Nueva Política Económica, que implicó toda una serie de privatizaciones, desregulaciones, achicamiento del Estado, liberalización de los precios, desregulación y liberalización del mercado laboral, desregulación del tipo de cambio o no intervención en el mercado cambiario, liberalización del sector financiero, desregulación de las tasas de interés, desregulación y liberalización del comercio exterior, etc., que en mayor o en menor medida se aplicaron en todos los países latinoamericanos a partir de la crisis de la deuda de los ochenta del siglo pasado.

Después del período neoliberal que abarca desde los ochenta del siglo pasado hasta el ascenso de Evo Morales, la narrativa es diferente, ya no se trata del combate a la inflación o a la ineficiencia del Estado por medio de *cambios o reformas estructurales*, sino más bien, por medio de este, transformar a la sociedad en una más justa e igualitaria.

Hay que destacar que cuando Evo Morales llega al poder en 2006, Bolivia era el país más pobre de Latinoamérica, con grandes asimetrías y desigualdades sociales. Aunque ya el anterior presidente Carlos Mesa (2003-2005) había instrumentado algunas medidas para incrementar el gasto público como el impuesto a los hidrocarburos, no fue hasta el gobierno de Evo Morales que se nacionalizó la industria, se evitó el conflicto del gas, se controló la inflación y se tuvo cierta estabilidad en el tipo de cambio.

La política social boliviana, desde 2006 ha sido exitosa en cuanto a sus logros con relación a la disminución de la pobreza y procesos distributivos “el Gobierno boliviano ha venido implementando una serie de programas de transferencias condicionadas que se han focalizado en los estudiantes, las personas de la tercera edad y en las madres embarazadas o con niños menores de dos años. Los tres principales programas son el **Bono Juancito Pinto, el Bono Juana Azurduy y la Renta Dignidad**” (Martín Carrillo, 2018).

En esta parte citamos textualmente a Martín Carrillo sobre las características de cada uno de los tres programas

El Bono Juancito Pinto fue el primero de estos tres programas que se pusieron en marcha, estando vigente desde octubre de 2006. Su objetivo es el de incentivar la matrícula, permanencia y culminación del año escolar de los niños y niñas durante los primeros 5 años de primaria. El programa hace entrega de un bono anual de 200 bolivianos (USD 28) a los estudiantes de escuelas públicas de educación formal, juvenil alternativa y/o especial con la condicionalidad de una asistencia mínima al 80% de las clases.

Renta Dignidad es un programa de transferencia monetaria no contributiva y de carácter vitalicio para las personas de 60 años o más. Supone un complemento de 250 Bs para las personas con pensiones de jubilación y de 300 Bs para personas que no tienen pensiones de jubilación. Su financiación se lleva a cabo a partir de los ingresos del Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH) así como a partir de los dividendos de las empresas públicas. Actualmente alcanza al 12% de la población

El tercer programa social destacado es el Juana Azurduy, que es un mecanismo de transferencia monetaria condicionada implementado en el año 2009 por el Ministerio de Salud. Se trata de un incentivo económico para mujeres gestantes condicionado al cumplimiento de 4 controles prenatales, parto institucional y control postparto, así como para niños y niñas condicionado a 12 controles integrales de salud bimensual. Es, por tanto, una transferencia monetaria condicionada al uso adecuado de los servicios públicos de salud por parte de mujeres gestantes o de madres de niños de menores a dos años” (Martin Carrillo, 2018).

Ecuador

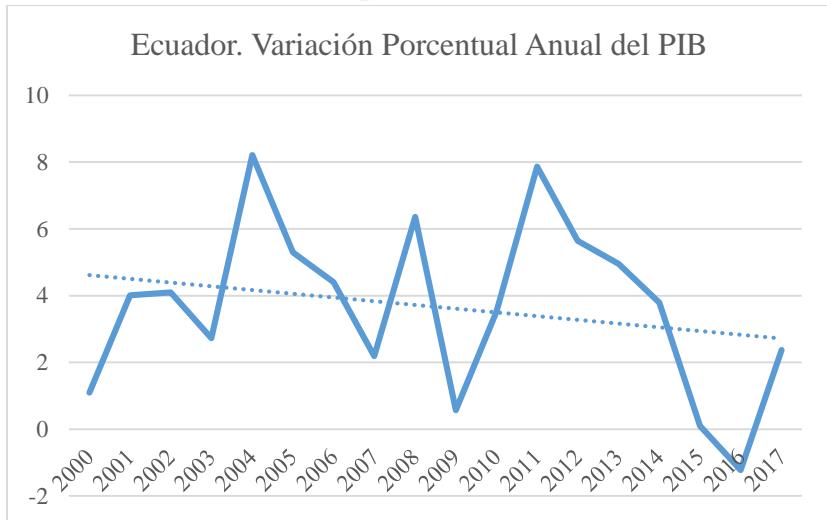
Después de la crisis financiera de 1999, el Presidente de Ecuador Jamil Mahuad Witt, decretó a dolarización de la economía en 2000. En este año fue destituido por las fuerzas Armadas y, un poco después el Vicepresidente Gustavo Novoa asumiría el cargo. Tanto Mahuad Witt como Novoa, fueron muy proclives a las políticas neoliberales, incluso,

el primerio dio su aval para el establecimiento de una base norteamericana so- pretexto de combatir el narcotráfico colombiano.

Por ello, realmente no fue nada novedoso que para el gobierno de Lucio Gutiérrez (2003-2005) el Fondo Monetario Internacional dictara tanto la política económica como la social del Ecuador. Aunque hubo cierta reorientación con relación al gasto social durante el período de Alfredo Palacio (2005-2007), las políticas neoliberales continuaron operando.

Las cosas cambian cuando Rafael Correa llega a la presidencia (2007-2017), en tanto se comienzan a adoptar toda una serie de reformas, políticas, económicas, sociales y educativas a las cuales se les conoce con el nombre de *Revolución Ciudadana*.

Gráfica 9. Variación porcentual del PIB de Ecuador



Fuent: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.
<https://datos.bancomundial.org/indicador/>. Dólares constantes base 2010. Consultado el 27 de Julio de 2019.

En la gráfica se aprecia una tendencia decreciente, pero hay que recalcar que pese al año crítico de 2009, la economía ecuatoriana gozó de altas tasas de crecimiento. El promedio de 2001 a 2014 fue del 4.54% una de las más altas para Latinoamérica. Ecuador se benefició durante el período porque su principal producto de exportación es el petróleo y

mantuvo en esos años precios relativamente altos. Adicionalmente se reconoce que durante el período de Correa hubo impactos positivos en la redistribución de la riqueza y del combate a la pobreza.

4. Consideraciones finales

La lucha de clases no ha quedado atrás ni el fin de la historia ha sucedido en América Latina. La experiencia ha demostrado que la lucha de clases no es sólo en la dimensión nacional. No depende exclusivamente de las rivalidades y contradicciones internas de una nación. Las presiones, intromisiones, actos de inteligencia, así como guerras híbridas o hasta convencionales constituyen gran parte de las presiones hegemónicas que realizan las grandes potencias, en especial la norteamericana, para tener subsumida y explotada a la región latinoamericana y el Caribe. Las formas son múltiples y tienden a crear polarización bajo diferentes formas de alienación, especialmente mediática en la población a fin de que los movimientos contrahegemónicos sean vistos como contradictorios con los intereses de las mayorías.

Adicionalmente, hay que reconocer que los resultados económicos en los últimos años no han sido favorables para los integrantes de la marea rosa latinoamericana. La mayor parte de los países latinoamericanos sufren actualmente por la falta de recuperación de la economía mundial, especialmente por la de las grandes potencias como Estados Unidos, la Unión Europea y China. La fuente de su crecimiento y auge de principios de siglo como lo fueron los precios de las materias primas no han logrado recuperarse justamente por una fuerte contracción y falta de crecimiento de la economía mundial. Incluso se espera que el Banco Central de Estados Unidos (la FED) mantenga bajas las tasas de interés como ha sucedido durante 2019.

Además, estructuralmente las economías latinoamericanas son especialmente vulnerables. De acuerdo con los datos que maneja Marcelo Justo (2012), estas economías tienen un nivel muy alto de dependencia con respecto a la demanda externa de materias primas, por

lo que los movimientos de los precios de las así llamadas commodities no dependen de ellas. De acuerdo con el autor en Sudamérica, los commodities constituyen un 74% de las exportaciones, y si, además, son tomadoras de precios, las variaciones a la baja debido a la disminución de la demanda externa, repercutirán fuertemente en el desempeño de las economías

De acuerdo con los datos que hasta el momento se tienen las expectativas de recuperación económica no son halagüeñas para la mayor parte de los integrantes de la marea rosa. Excepto para el caso de Bolivia que mantiene altas tasas de crecimiento económico sin que ello menoscabe la pertinencia de sus programas sociales.

Finalmente, la región sudamericana mantiene la esperanza de un resurgimiento de sus aspiraciones contrahegemónicas, con la llegada de gobiernos progresistas como el de Fernández a partir de 2020 en la Argentina, o de la nueva campaña política de Lula da Silva en Brasil.

Referencias

- Asociación para la innovación tecnológica. (2019). Obtenido de <http://www.innovaven.org/>
- Atehortúa Cruz, A. L., & Rojas Rivera, D. M. (2005). Venezuela antes de Chávez: auge y derrumbe del sistema de "punto fijo". *Anuario Colombiano de Historia y de la Cultura*, 32, 255-274.
- Bethell, L. (2018). Populism in Brazil. En L. Bethell, *Brazil: Essays on History and Politics*. School of Advanced Study, University of London, Institute of Latin American Studies.
- Bethell, L. (2018). The failure of the Left in Brazil . En L. Bethell, *Brazil: Essays on History and Politics*. School of Advanced Study, University of London, Institute of Latin American Studies.
- Castiglioni, R. (2010). Las políticas sociales de la nueva (vieja) izquierda uruguaya. (W. W. Program, Ed.) *Gobernabilidad Democrática y la "Nueva Izquierda"*(6). Recuperado el 1 de Julio de 2019, de https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/LAP_Nueva%20_Izquierda_Uruguaya.pdf
- Comité de Solidaridad con la América Latina Asturias. (2014). *El Sistema Nacional de Misiones en Venezuela Bolivariana*. Recuperado el 12 de

julio de 2019, de <http://cosal.es/el-sistema-nacional-de-misiones-sociales-en-venezuela-bolivariana/>

Danani, C. C. (2016). Las políticas públicas del área de desarrollo social durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández. *Analisis*(12). Recuperado el 29 de junio de 2019, de <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/argentinien/12771.pdf>: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/argentinien/12771.pdf>

Editorial. (2003). El Brasil con Lula. *Mientras Tanto*(87), 17-27. Recuperado el 6 de julio de 2019, de <https://www.jstor.org/stable/27820681>

El Pacto de punto fijo. (s.f.). Recuperado el 24 de Junio de 2019, de [venezuelatuya.com](http://www.venezuelatuya.com): https://www.venezuelatuya.com/historia/punto_fijo.htm

Escalante Gonzalbo, F. (2015). *Historia Mínima del Neoliberalismo*. México: Colegio de México.

Fair, H. (2016). Del peronismo nacional-popular al peronismo neoliberal: transformaciones de las identidades políticas en la Argentina menemista. *Colombia Internacional*(86), 107-136. Recuperado el 12 de julio de 2019, de <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/full/10.7440/colombiaint86.2016.04>

Garcé, A. (2010). Uruguay 2009: de Tabaré Vázquez a José Mujica. *Revista de Ciencia Política*, 30(2), 499-535. Recuperado el 3 de julio de 2019, de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-090X2010000200017&lng=en&tlang=en#?

García, A. (2009). La política económica durante la administración de Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2008)”. *Revista de Ciencia Política*(8). Recuperado el 20 de Julio de 2019, de <https://www.revcienciapolitica.com.ar/num8art3.php>

Gonzalez, M. (2019). *The Ebb of the Pink Tide. The Decline of the Left in Latin America*. Pluto Press.

Graziano da Silva, J., Del Grossi, M. E., & Galvao de Franca, C. (2012). *Fome Zero (Programa Hambre Cero). La experiencia brasileña*. Brasilia: FAO-Ministerio de Desarrollo Agrario de Brasil. Obtenido de <http://www.fao.org/3/i3023s/i3023s00.htm>

Harnecker, M. (27 de Septiembre de 2016). *Venezuela: ¿Guerra económica o errores del Gobierno?* Recuperado el 26 de Junio de 2019, de Rebelión: <https://www.rebelion.org/noticia.php?id=217215>

- Herrera, J. (2017). Poverty and Economic Inequalities in Peru during the Boom in Growth: 2004-14. En J. Herrera, *Alternative Pathways to Sustainable Development: Lessons from Latin America*. Brill.
- Hodgson, J. (2017). *A pink tide turns red*. Recuperado el 21 de Junio de 2019, de <https://www.commonfrontiers.ca/wp-content/uploads/2018/10/xdd.pdf>
- Honorio Martínez, J. (2008). Causas e Interpretaciones del Caracazo. *HAOL*(16), 85-92.
- Iber, P. (2019). After the Pink Tide. Introduction. *Dissent Magazine, Winter*, 18-22.
- Justo, M. (20 de mayo de 2013). *El fin del auge de las materias primas: ¿golpe para América Latina?* Recuperado el 2019 de julio de 28, de BBC Mundo: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/05/130509_materias_primas_as_america_latina_mj
- López Maya, M. (2003). The Venezuelan "Caracazo" of 1989: Popular Protest and Institutional Weakness. *Journal of Latin American Studies*, 35(1), 117-137.
- Maetín Carrillo, S. (20 de noviembre de 2018). *Las claves del éxito de la política social en Bolivia*. (CELAG, Ed.) Recuperado el 22 de julio de 2019, de CELAG: <https://www.celag.org/claves-exito-politica-social-bolivia/>
- Robinson, M. (2013). Two Prophecies. *Economic and Political Weekly*, 48(18), 10-13.

Recibido: Junio, 2019
Aceptado: Septiembre, 2019

Los retos de la mujer en el mercado laboral

Women challenges in the labor market

Rocío González Pereyra¹

Alex Munguía Salazar²

Resumen

De acuerdo con los datos de la Organización Internacional del Trabajo (oit), en 2019, las empresas en las que se fomenta la diversidad de género, en particular a nivel directivo, obtienen mejores resultados y aumentan notablemente su beneficio. En las empresas que promovieron la diversidad de género en cargos directivos se registró un aumento de su beneficio del 5 por ciento al 20 por ciento, porcentaje que en la mayoría de las empresas osciló entre el 10 por ciento y el 15 por ciento. Sin embargo esta tasa de participación es lenta, irregular y a veces desalentadora para las mujeres, quienes encuentran obstáculos creados por prejuicios de comportamiento en el lugar del trabajo.

Palabras clave: Mujer, Trabajo, Liderazgo.

Clasificación JEL: J16 Economía de género; No discriminación laboral

¹ Profesora investigadora titular de la Benemérita Universidad Autónoma de México BUAP. rocio.pereyra@outlook.com

² Dr. en Ciencias Políticas y Sociales por la Universidad Nacional Autónoma de México, Profesor Investigador de la Benemérita Universidad Autónoma de México BUAP. amunguiasalazar@hotmail.com.

Abstract

According to data from the International Labor Organization (ILO), in 2019, companies in which gender diversity is promoted, particularly at the management level, obtain better results and significantly increase their profit. In companies that promoted gender diversity in management positions, their profit increased from 5 percent to 20 percent, a percentage that in most companies ranged between 10 percent and 15 percent. However, this participation rate is slow, erratic and sometimes discouraging for women, who encounter obstacles created by behavioral biases in the workplace.

Key words: Woman, work, Leadership

Introducción

El presente trabajo, se propone como punto de partida la reflexión acerca de los avances que, en materia de igualdad de género ha tenido la participación de las mujeres en los empleos competitivos. Las mujeres trabajan en una multiplicidad de servicios profesionales en todo el mundo. Se las encuentra predominantemente en las áreas de conocimiento que han sido tradicionalmente femeninas, como la enfermería, docencia y administración, aunque ellas también han avanzado en muchos de los campos dominados por los hombres, particularmente en el sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones y los sistemas judiciales en todo el mundo.

En el desempeño de actividades directivas, se presentan problemas de segregación, por su condición de mujeres. Estos conflictos con frecuencia obstaculizan sus posibilidades de escalar puestos de mayor importancia en su lugar de trabajo, el conflicto generado dentro del hogar por la atención que exigía el desempeño de sus actividades profesionales.

La discriminación de género viene marcada por la posición ocupada en la estructura jerárquica de la organización. La tendencia general es que las mujeres ocupan los escalafones laborales más bajos mientras que

los puestos con mayor estatus están ocupados por hombres, lo que lleva a sustituir el concepto de nivel laboral con el de género.

Las estadísticas muestran que durante los últimos tres a cinco años no se han registrado mayores cambios en el porcentaje que ellas representan y que las mujeres continúan ocupando aproximadamente la mitad o más de los trabajos, en numerosos países. No obstante, continúa habiendo considerables variaciones respecto de la proporción de mujeres según las distintas profesiones.

De acuerdo con los datos de la Organización Internacional del Trabajo (oit), en 2019, las empresas en las que se fomenta la diversidad de género, en particular a nivel directivo, obtienen mejores resultados y aumentan notablemente su beneficio. En las empresas que promovieron la diversidad de género en cargos directivos se registró un aumento de su beneficio del 5 por ciento al 20 por ciento, porcentaje que en la mayoría de las empresas osciló entre el 10 por ciento y el 15 por ciento. Sin embargo esta tasa de participación es lenta, irregular y a veces desalentadora para las mujeres, quienes encuentran obstáculos creados por prejuicios de comportamiento en el lugar del trabajo. En los países para los que se dispone de estos datos se registran pocos o ningún cambio al respecto, e incluso en algunos casos los porcentajes han descendido. En las profesiones comúnmente reservadas para los hombres, las mujeres que ocupan puestos directivos constituyen prácticamente una minoría aislada. Aun en los sectores donde predominan las mujeres y en donde se encuentran más mujeres en altos cargos y responsabilidades ejecutivas un número desproporcionado de hombres accede a los puestos de más elevados en la jerarquía organizacional. La regla empírica es siempre la siguiente: cuando más alta sea la jerarquía institucional, la participación de las mujeres será menor. De acuerdo con lo anterior, es importante la discusión en torno a estos temas que pone de manifiesto la aun desigualdad genérica.

Trabajo y condiciones de las mujeres

Los estudios sobre la situación de las mujeres en el ámbito de la incorporación al mercado de trabajo surgieron a raíz de la aparición de los llamados estudios sobre la mujer, los cuales pueden situarse a su vez como parte de la expresión académica de la segunda ola de los movimientos feministas iniciados en Estados Unidos y en Europa a finales de los años sesenta.

El interés sobre estudiar la inserción de las mujeres al trabajo extra doméstico, se orientaron, en su mayoría y al menos en sus inicios, a hacer visibles las desiguales condiciones de vida de las mujeres frente al varón en los diversos ámbitos de la vida social, y a destacar la importancia del papel que aquella desempeña en los procesos sociales.

El surgimiento de programas encaminados a la incorporación de las mujeres al desarrollo económico, mediante los cuales se buscaba la transformación de los comportamientos de las mujeres, el mejoramiento de las condiciones de vida femenina, tanto en la esfera social como en la reproductiva.

En relación con el papel de las mujeres en las estrategias familiares de obtención de recursos monetarios y no monetarios; la participación femenina ha destacado en la organización de consumo y en la conformación del ingreso familiar.

En un contexto de auge de las teorías desarrollistas y de la creencia de que los procesos de industrialización venían acompañados de mejoras en la calidad de vida para toda la población;³ todos sus análisis estaban insertos en esa perspectiva. El ingreso al mundo de las fábricas y el encuentro con las condiciones reales de trabajo eran todavía lejanos. Zapata (1989) afirma:

³ La comunidad científica internacional, en los últimos diez años, ha reconocido que el trabajo es un concepto por estudiar que rebasa la relación social del empleo. Así pues, la Sociología del trabajo se ha ampliado hasta constituirse en una disciplina cuyos objetivos son mostrar el conjunto de relaciones colectivas por las cuales se realiza la producción de bienes y servicios (véase Castillo, 2002).

Del modo descrito, surgen nuevas transformaciones en el proceso de trabajo, en los puestos y también en la percepción de los trabajadores. Es decir, de la subjetividad obrera y de las organizaciones sindicales en torno a este tema. De este modo, se identifica la dificultad de analizar no sólo los cambios en el lugar de trabajo. Es necesario considerar los cambios que se van presentando en las modalidades de contratación, en la flexibilidad, en la calidad del empleo, en las relaciones laborales y en la situación del mercado de trabajo.⁴

Novick (2009) define así la organización del trabajo:

El conjunto de aspectos técnicos y sociales que intervienen en la producción de determinado objeto. Se refiere a la división del trabajo entre las personas, así como entre las personas y las máquinas. Intervienen el medio ambiente y la totalidad de las dimensiones presentes en cualquier prestación laboral. La organización del trabajo es el resultado del conjunto de reglas y normas que determinan cómo se ejecuta la producción en la empresa. Desde esta perspectiva es una construcción social, histórica, modificable y cambiante. (p.126).

La anterior exposición pretende ser una sistematización de algunos aportes teóricos sobre el mercado del trabajo y lo que ha impulsado en diversas temáticas.

Esta perspectiva, rescata la presencia de las mujeres en el ámbito laboral y plantea la importancia de los mercados de trabajo y el ámbito extra doméstico, de reproducción social y de la familia,⁵ en un momento en el que la sociedad experimentaba transformaciones económicas y sociodemográficas considerables; la creciente y acelerada urbanización, la enfatizada migración urbana-rural, la expansión del sistema educativo y la diversificación de los mercados de trabajo urbanos.

Es importante señalar que desde la década de 1990 se desarrollaron temas relacionados con las transformaciones productivas y se gestaron

⁴ A partir de los años ochenta el concepto de flexibilidad se ha vuelto clave para entender los cambios en las relaciones laborales. Por un lado, se ha relacionado con la tecnología reprogramable y, por otro, se vincula con las nuevas formas de organización del trabajo que deberían superar al taylorismo/fordismo, y también se relaciona con la precariedad en los empleos; se le ha hecho extensiva a las reformas de los sistemas de seguridad social, de la contratación colectiva, de las leyes laborales y de la ruptura de los pactos corporativos de nivel estatal (véase De la Garza, 2002; Novick, 2002; Castillo, 2003; Abramo, 2000 y Guadarrama, 2001).

⁵ Esos temas han sido abordados con una exhaustiva revisión por García, Blanco y Pacheco (1996).

los estudios sobre empresas y sectores industriales relevantes, en los que se analizaba el cambio tecnológico, organizacional y las relaciones laborales, así como las subjetividades en el proceso de trabajo (De la O, 2004).

Una de las contribuciones más importantes de la perspectiva de género a los estudios del trabajo femenino ha sido la crítica al propio concepto de *trabajo* y su redefinición para abarcar las actividades productivas y reproductivas, por lo que se destaca la trascendencia de distinguir entre el trabajo extradoméstico —actividad orientada hacia el mercado que tiene lugar en el domicilio o fuera del hogar— de otras actividades indispensables para la reproducción de los individuos, y el trabajo doméstico, la producción para el autoconsumo y la creación y sostenimiento de redes de relaciones sociales que incluyen acciones colectivas para obtener servicios públicos (De Oliveira y Ariza, 2002). Asimismo, con la noción de *división sexual del trabajo* una serie de investigaciones ha puesto de manifiesto la desigual participación de hombres y mujeres en las actividades productivas y reproductivas.

La creciente incursión de las mujeres en el trabajo extradoméstico sin dejar de cumplir las funciones domésticas que habitualmente desempeñan, sin duda es un hecho que repercute en las relaciones dentro del hogar, y es también una rica veta de estudio.

Para García y De Oliveira existen por lo menos cuatro orientaciones en torno al papel que ha desempeñado el trabajo extradoméstico en la condición de subordinación femenina: “*a) factor de integración, b) factor de marginación social, c) factor de explotación, y d) factor de empoderamiento de las mujeres*” (García y De Oliveira, 2002. p. 149).

La primera, germina en el marco de las teorías de la modernización y hace hincapié en la importancia de la participación económica femenina como un aspecto que brinda a las mujeres la posibilidad de integrarse en la vida social. En esta postura, el trabajo extradoméstico contribuye a la liberación de las mujeres, ya que permite erosionar la subordinación femenina presente en el mundo tradicional caracterizado por el autoritarismo, la desigualdad y la dominación masculina.

La segunda postura —correspondiente a la marginación social en una línea radical— sostiene que la incorporación al trabajo extradoméstico ha contribuido más bien al deterioro del estatus de las mujeres, puesto que se da en forma marginal e inequitativa y propicia una reducida participación femenina en los beneficios del desarrollo. Dentro de esta misma corriente, como exponen Ariza y De Oliveira (2002), se proveyeron argumentos más balanceados que sostienen que el desarrollo socioeconómico puede atraer tanto pérdidas como ganancias para la condición social de las mujeres, y que el trabajo asalariado presenta ventajas frente a las formas no asalariadas, sobre todo, en cuanto a la creación de un posible espacio de autonomía para las mujeres (García y De Oliveira, 2002.p.149).

En la postura centrada en las condiciones de explotación se desarrolla, desde una perspectiva marxista, la funcionalidad del trabajo femenino (doméstico y extradoméstico) para la acumulación capitalista en la medida en que deprime los salarios y garantiza elevados niveles de ganancia para los empresarios. Se argumenta que el trabajo doméstico contribuye a reducir los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, y el extradoméstico a la formación del ejército industrial de reserva.⁶

En la cuarta postura, García y De Oliveira (2002) destacan que las corrientes más recientes referidas al empoderamiento de las mujeres reflejan una posición más flexible en donde el trabajo extradoméstico es planteado como uno entre varios factores que pueden contribuir a ese proceso. Se adopta una visión multidimensional que incorpora, además del trabajo, otros aspectos de la vida social vinculados al origen socioeconómico (desigualdades de clase) y con los valores y representaciones acerca de lo masculino y lo femenino prevalecientes en nuestras sociedades.

⁶ Hay que señalar la diferencia entre la manutención, que se relaciona con la renovación diaria de la capacidad del trabajador mediante la satisfacción de sus necesidades de alimentación, vestido, vivienda, transporte, salud y otros, y la reposición del trabajador que se relaciona con la sustitución al retirarse de la población activa (véase De Oliveira, 2001 y Ariza; 2002).

La conceptualización del trabajo tiene que ver con las nuevas modalidades de actividad económica que posibilitan otras formas, nuevas ocupaciones y distintos enfoques de la actividad económica. En el capitalismo de este siglo se suscitan dos fenómenos que se explican uno a otro: hay una continuada y pronunciada reducción del empleo en el ámbito industrial y una expansión de la ocupación en los sectores comercio y servicios.

Contexto internacional de las mujeres en puestos directivos

Con los datos de la OIT se pone en evidencia que, en las empresas donde existen más mujeres en la junta directiva son 16% más rentables que las demás. Las empresas con un número superior de mujeres en sus equipos directivos obtenían una rentabilidad sobre el capital invertido un 26% superior comparado con las demás. Las empresas con una alta representación femenina tres o más mujeres- en sus juntas en los últimos cuatro a cinco años registraron tasas de rentabilidad sobre las ventas de 84% superiores. (Encuesta de empresas de la OIT, 2013).

Para el año 2012, el *Credit Suisse* recolectó una base de datos sobre el número de mujeres que desde 2005 integraban las juntas directivas de las 2.360 empresas. Este estudio tuvo un alcance geográfico más amplio que otros porque abarcaba todas las regiones excepto el continente africano. Lo anterior relacionó que, en los seis años anteriores, las empresas con al menos una mujer en la junta directiva excedieron en un 26% a las que no tenían ninguna, respecto de la cotización de las acciones. (Encuesta de empresas de la OIT, 2013).

La propuesta de importantes investigaciones es estimular preguntas críticas acerca del conocimiento, considerando que existen profundos efectos en la vida de estas mujeres, del equilibrio de género en los cargos directivos de las empresas, el cual sigue siendo un problema en establecer relaciones de causa y efecto. Se ha señalado que las empresas que promueven el acceso de la mujer a los cargos más altos suelen ser las que invierten mucho en investigación, innovación y tecnología. Aumentar las actividades de investigación, sobre todo en las regiones en desarrollo, sería sumamente valioso, sobre todo para las numerosas

organizaciones que promueven activamente una mayor inclusión de la mujer en todas las esferas de actividad.

Directoras generales por regiones

En cuanto a los resultados de la OIT (2015) en las regiones en desarrollo determinó que:

El número de mujeres en cargos de directoras generales apenas superaba el 20%. La mayoría de las empresas entrevistadas eran medianas y grandes. Esto refleja que hay más mujeres en las empresas locales pueden llegar a altos cargos en comparación con las grandes empresas que cotizan en bolsa o las empresas internacionales. Mujeres miembros de juntas de dirección: La encuesta Catalyst 2013, señala que el porcentaje de mujeres que integraban las juntas directivas en los últimos años en 44 países muestra que solo en cuatro países como: Finlandia, Suecia, Noruega y el Reino Unido. (p-13).

Cuadro 1. Directoras generales por regiones

Mayor al 20%	10-20%	5-10%	Menor 5%
Finlandia	Australia	Bélgica	Bahréin
Noruega	Austria	Brasil	Chile
Suecia	Canadá	China	India
Reino Unido	Dinamarca	Grecia	Japón
	Francia	Hong Kong- China	Kuwait
	Alemania	Indonesia	Omán
	Israel	Italia	Portugal
	Países Bajos	Irlanda	Qatar
	Polonia	México	República de Corea
	Sudáfrica	Nueva Zelanda	Federación de Rusia
	Turquía	Singapur	Arabia Saudita
	Suiza	España	Taiwán
	Estados Unidos	Tailandia	Emiratos Árabes

Fuente OIT con datos 2015.

Para 2013 sobre el porcentaje de mujeres que integraban las juntas directivas muestran que solo en cuatro países (Finlandia, Suecia,

Noruega y el Reino Unido) las mujeres representaban más del 20% de los miembros de las juntas, en 13 países, entre el 10 y el 20%, en 14 países, entre el 5 y el 10% y en 13, menos del 5%. (OIT, 2015).

A pesar del esfuerzo realizado, el notable incremento femenino en la fuerza laboral y el hecho de que en muchas parejas el ingreso ya no dependa básicamente del varón no han transformado significativamente la carga de las responsabilidades familiares. En la búsqueda de un mejor entendimiento sobre los factores que dificultan o facilitan la participación económica de las mujeres en puestos de liderazgo se ha encontrado que, de acuerdo a los postulados básicos de la teoría neoclásica sobre mercados de trabajo, si las mujeres se encuentran participando cada vez más en el trabajo remunerado, si obtienen mayor educación y más experiencia laboral, esto provocaría una reestructuración importante en sus remuneraciones y en sus preferencias respecto al tipo de ocupación en que se emplean. Sin embargo, la evidencia empírica demuestra que la discriminación salarial y la segregación ocupacional son fenómenos aún vigentes.

El análisis de esta forma de participación laboral tiene implicaciones profundas para la comprensión de las actividades que desempeñan las mujeres, de sus experiencias particulares en el mercado de trabajo y de las demandas que el propio mercado de trabajo les impone. Es dentro de este grupo de preocupaciones donde se inscribe el tema de mujeres directivas. Su importancia radica en comprender que la discriminación de las mujeres en razón de su sexo se produce de manera individual y colectiva, deliberada e inconscientemente, pues está tejida en las costumbres y la tradición, provocados por el funcionamiento del sistema social o por la aplicación de medidas, que repercuten especialmente en ellas, debido a que se encuentran en peores condiciones que los hombres para soportar sus efectos, o porque reúnen las condiciones para que se concentren en ellas los efectos perjudiciales de cierta actividad (Lamas, 2006; 62). Todo esto provoca que las mujeres que incursionan al mundo del liderazgo, a consecuencia de su posición social de género, enfrenten limitaciones que les impiden desarrollar con plenitud los espacios que han sido dominados por hombres.

Las mujeres directivas concentradas en determinadas áreas de gestión

Una de las razones que puede explicar la mayor dificultad en seleccionar a mujeres para altos cargos directivos es que su experiencia sobre gestión no es suficientemente amplia. No desempeñan todas las funciones de administración durante su carrera y, por ende, no adquieren suficiente experiencia en la gestión correspondiente a distintas áreas dentro de las empresas. La encuesta de empresas de la OIT en las regiones en desarrollo confirma tendencias ya observadas en diversos estudios y encuestas. (Encuesta de empresas de la OIT, 2013).

La concentración de las mujeres en determinados tipos de actividades de gestión empresarial explica el fenómeno denominado. ” Techo de cristal”, que establece una segregación por género en las ocupaciones empresariales. Si bien las mujeres tienen un acceso más amplio a niveles más altos de gestión, la tendencia es concentrarlas en funciones gerenciales particulares. Es decir, que el 100% de mujeres en funciones de gestión se encuentran en recursos humanos, relaciones públicas, gestión de las comunicaciones, finanzas y administración. (Encuesta de empresas de la OIT, 2013).

Gráfico 1. Participación de mujeres y hombres en distintos tipos de gestión



Fuente: Encuesta de empresas de la OIT, 2013

El liderazgo de las mujeres es un tema amplio que requiere analizar no solamente a quienes han logrado ocupar puestos de dirección sino los obstáculos para llegar a los mismos, la incorporación de las mujeres a la educación ha llevado a un crecimiento relativo de empleos calificados —técnicos, profesionales y burócratas—, junto a la expansión de formas ocupacionales en la toma de decisiones.

La investigación cualitativa de Ariza, García y De Oliveira (1994) indica que la escolaridad y tipo de actividad laboral realizada por las mujeres para el posible logro de cambios en su condición de subordinación inciden en los siguientes aspectos:

Aquellas que cuentan con mayores niveles de escolaridad y desempeñan actividades no manuales (sectores medios) suelen lograr un mayor grado de autonomía en comparación con las que tienen menor escolaridad y realizan actividades manuales (sectores populares). En entrevistas realizadas en diferentes ciudades de México a principios de los años noventa, algunas mujeres pertenecientes al primer grupo (sectores medios) afirmaban que su contribución monetaria era central para la reproducción de la unidad doméstica, que participaban de manera relevante en la toma de decisiones y en el control de su reproducción. Asimismo, aunque casi todas tenían garantizada su libertad de movimiento, no todas habían puesto en marcha acciones concretas para enfrentar el dominio masculino (p. 230).

En oposición, a las que se ubican como pertenecientes al segundo grupo (sectores populares) tienden a presentar una situación de menor autonomía frente a sus cónyuges. Así lo expresa García y De Oliveira (1994):

Ellas valoraban en menor medida su contribución a la manutención de sus familias, aceptaban con más facilidad que el marido ejerciera la autoridad y fuera el jefe del hogar y el responsable de los gastos. Además, en la mayoría de los casos le pedían permiso para salir de la casa, aunque ya empezaban a participar en las decisiones reproductivas y habían tomado por lo menos algunas iniciativas para defender sus derechos. (p. 235).

Los hallazgos cualitativos confrontan distintas hipótesis en torno a la posible influencia del trabajo extradoméstico sobre la posición social de las mujeres y las relaciones de género. A partir de estos se comienza a clarificar las diferentes cataduras de la participación laboral que deben ser tomadas en cuenta y las dimensiones de las relaciones de género que habrían estado sujetas a transformación en diferentes momentos.

Por otro lado, en lo que respecta a los estudios cuantitativos, sobresale la investigación de Casique (2001), la cual se propuso determinar qué aspectos del poder y autonomía de las mujeres están significativamente relacionados con el desempeño de un trabajo extradoméstico en nuestro contexto nacional. La autora se basó en una encuesta probabilística denominada Encuesta Nacional de Planificación Familiar (Enaplaf) llevada a cabo en 1995; en el diseño de ese instrumento se consideró la influencia de la actividad económica desempeñada por las mujeres en la semana previa a la aplicación de la encuesta, sobre tres principales elementos de análisis: *a)* el poder en la toma de decisiones, *b)* la autonomía en la libertad de movimiento, y *c)* la contribución de los varones a las tareas domésticas. Los resultados más claros se obtuvieron en los segmentos de autonomía o libertad de movimiento, pues las esposas incorporadas al mercado de trabajo mostraron siempre niveles significativamente mayores de movilidad (o ausencia de permisos), en comparación con aquellas que se dedicaban exclusivamente a sus tareas domésticas (teniendo en cuenta un conjunto importante de variables de control sociodemográfico).

Diversas investigaciones han puesto de relieve que el control de los recursos monetarios de que dispone el hogar constituye un punto neurálgico respecto a las potencialidades que el trabajo extradoméstico puede acarrear para la mujer, a la par que se constituye en una de las áreas más claramente conflictivas de la dinámica intrafamiliar. El control atañe, naturalmente, a la capacidad decisoria real con que cuenta la mujer en éste y otros aspectos de la vida, y compete, por lo tanto, a las relaciones de poder que pautan la interacción social entre hombres y mujeres de diferentes clases y sectores sociales (Scott, 1990; De Barbieri, 1992).

La importancia de la aportación de la mujer al presupuesto familiar, como factor de cambio, tiene una influencia positiva sobre las relaciones de género en la pareja, en contraste con las relaciones de pareja en las que la mujer no tiene un ingreso propio o un trabajo remunerado. Desde esta perspectiva, se observa que hay una correlación entre aportación al ingreso de la pareja, por parte de las

mujeres, y la disposición del cónyuge para colaborar en las tareas domésticas.

Las aportaciones de las investigaciones cualitativas en relación a la participación del cónyuge en el cuidado de los hijos apuntan a que los varones jóvenes y de sectores medios en el país, están asumiendo una paternidad más activa, participativa y cercana a sus hijos, en comparación con los varones mayores y de sectores populares, quienes se caracterizan por centrarse en la búsqueda del bienestar físico y material de sus hijos.⁷

En cuanto a la participación del cónyuge en el cuidado de los niños y la libertad de movimiento de las esposas, el hecho de que ellas aporten algo al gasto familiar establece una radical diferencia (García y De Oliveira, 1994).

Es preciso señalar que la manera en que las mujeres asumen el trabajo extradoméstico en puestos directivos en su vida⁸ tiene un efecto significativo en la explicación que ellas mismas proporcionan acerca de su libertad de movimiento. En este sentido, las mujeres que formaron parte del estudio consideran el trabajo extradoméstico como un factor relevante de independencia económica y superación personal que las autoriza a prescindir de permisos de su cónyuge para realizar actividades fuera de la casa; el hecho de trabajar repercute en una vida autónoma, con intereses propios y un proyecto individual para los cuales se necesita dedicación y proyección de expectativas laborales.

La persistencia de la división sexual en el mercado de trabajo,⁹ los procesos que con frecuencia suceden al cambio en la composición por

⁷ Véase García, Oliveira (2000), Benería y Roldán (1997), Pacheco (2001) y Blanco (2000), quienes sostienen la hipótesis de que la paternidad ha experimentado una transformación histórica, pues actualmente los varones expresan más sus lazos afectivos con sus hijos.

⁸ La diferencia entre el espacio de la casa y el del trabajo hizo más difícil a las mujeres conciliar el trabajo remunerado con el doméstico y contribuyó a una redefinición de los papeles masculinos y femeninos.

⁹ El tema de la división sexual del trabajo ha propiciado una serie de investigaciones tanto cualitativas como cuantitativas que revelan la desigual participación de hombres y mujeres en las actividades productivas y reproductivas. La creciente incursión de las mujeres al trabajo extradoméstico ha estado acompañada de una intervención reducida de los varones en el espacio reproductivo.

sexo de las ocupaciones, la discriminación salarial y las condiciones muchas veces precarias del trabajo femenino, han dado pie a la reflexión acerca del modo en que la organización laboral, los criterios que guían la distribución del trabajo doméstico y extradoméstico (división sexual y social del trabajo) y una serie de procesos relacionados, confluyen en la gestación de situaciones de exclusión social de las mujeres. El acceso limitado al empleo y la continuidad de la responsabilidad de las tareas domésticas se combinan para dejarlas fuera de las mejores opciones disponibles y de las prerrogativas sociales que éstas brindan. A ese respecto, la segregación ocupacional es vista en sí misma como una forma de exclusión (De Oliveira y Ariza, 2002).

Amparados en esta vertiente de análisis se engendran dos conceptos que adquieren relevancia y a su vez sintetizan parte de la vivencia del trabajo femenino: la *doble jornada* y la *incompatibilidad entre la producción y la reproducción*. Ambas categorías de análisis sirvieron de base para mostrar con toda nitidez la verdadera dimensión del trabajo femenino en puestos directivos. Este mérito estuvo acompañado de la problematización teórica acerca de la especificidad del trabajo doméstico vinculado a la formación social capitalista. Los esfuerzos por cuantificar su magnitud a través de investigaciones de tipo presupuestotiempo se han limitado a desplegar instrumentos para reconocer el trabajo femenino, haciendo visible el descomunal esfuerzo cotidiano de las mujeres. Evidentemente, esa línea de investigación ha hecho visible la sobrecarga de trabajo que pesa sobre ellas.

Se entiende que esta división sexual de las tareas domésticas es una construcción sociohistórica susceptible de transformación, y que el alcance de los trabajos reproductivos rebasa el ámbito doméstico al desempeñar un papel central en los procesos de reproducción de la fuerza de trabajo en el nivel societal.

Las familias dejan de ser consideradas unidades aisladas, autocontenidoas, y se las visualiza insertas en redes de relaciones sociales que sobrepasan el espacio residencial e incluyen organizaciones y movilizaciones vecinales; son conceptualizadas como ámbitos donde se crean y recrean relaciones sociales de intercambio y

solidaridad, de autoridad, poder y conflicto, que contribuyen al mantenimiento de la subordinación de las mujeres respecto de los varones (Yanagisako, 1979).

En términos generales, el conjunto de estudios cualitativos y cuantitativos hasta aquí revisados devela que la relación entre el trabajo extradoméstico y la condición de subordinación femenina es una cuestión compleja en la cual intervienen múltiples elementos. De aquí se deriva que hay que tener en cuenta el tipo de actividad laboral que desempeñan las mujeres, las aportaciones económicas a su familia y el significado atribuido a la actividad extradoméstica, así como otros rasgos de la población analizada tales como la escolaridad, el lugar de residencia, las características familiares y el origen social.

Conclusiones

Analizar las características de las mujeres es un campo laboral directivo es fértil para la reflexión, por dos razones: por una parte, las mujeres dedicadas a esta actividad se incluyen en una esfera que ha sido habitualmente masculina y que aún está dominada por hombres y, por otra, existen singularidades que parecen estar asociadas a la diversidad de roles que las directivas deben desempeñar simultáneamente: mujer, directiva, esposa y madre. Debido a ello, la práctica de esta actividad se encuentra moldeada y condicionada por el género.

Dentro del conjunto de aspectos relacionados con la actividad directiva femenina, me ocupo concretamente de la forma en que se inicia una directiva liderada por la autoridad femenina, lo que implica conocer y examinar las razones por las cuales las mujeres incursionan en ese espacio *sui generis*.

Bajo este panorama. Por un lado, tenemos que en el ámbito doméstico es la responsable y coordinadora de una unidad de consumo y reproducción y, por otro, en el ámbito directivo administra y coordina una unidad productiva. Este hecho es de vital importancia al efectuar el debate, pues la mujer tiene una doble perspectiva sobre las necesidades de la vida cotidiana.

Los elementos que han servido de “ayuda” y complementariedad al ingreso familiar suelen encubrir, incluso por las mismas mujeres, los procesos de negociación y cambio de la identidad genérica, los cuales han hecho posible su incorporación al trabajo asalariado, pero sin abandonar la administración del hogar y la empresa (Arias, 2002).

Bibliografía

- arias, Patricia (2002). “Mujeres en los negocios y mujeres de negocios”. En Dalia Barrera (comp.). *Empresarias y ejecutivas: mujeres con poder*. México: colmex.
- ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (enero-abril 2006). “Regímenes sociodemográficos y estructura familiar: los escenarios cambiantes de los hogares mexicanos”, en *Estudios sociológicos*, vol. xxiv, núm. 70. México: colmex.
- barbieri garcía, Martha Teresita de (1996a). “Algo más que las mujeres adultas. Algunos puntos para la discusión sobre la categoría género desde la Sociología”. En María Luisa González Marín (coord). *Metodología para los estudios de género*. México: unam/iie, pp. 18-27.
- barbieri garcía, Martha Teresita de (1996b). “Certezas y malos entendidos sobre la categoría género”. En Laura Guzmán Stein y Gilda Pacheco Oreamuno (comps.). *Estudios básicos de derechos humanos iv*. San José de Costa Rica: Instituto Interamericano de Derechos Humanos/Comisión de la Unión Europea.
- barbieri garcía, Martha Teresita de (1998). “Género, una dimensión de la desigualdad social”. México: um, núm. extraordinario II.
- blanco, Mercedes (1999). “Mujeres profesionistas de clase media: procesos de decisión e inserción laboral”, en *Revista Nueva Antropología*, vol xvi, núm. 55, junio, pp. 27-42.
- benería, Lourdes (1991). “La internacionalización de la Economía y el trabajo de las mujeres”. En Lola, G. Luna (comp.). *Mujeres y sociedad. Nuevos enfoques teóricos y metodológicos*. Barcelona: Universitat de Barcelona/ Seminario Interdisciplinar Mujeres y Sociedad.
- benería, Lourdes y Martha Roldán (1992). *Las encrucijadas de clase y género*. México: colmex/fce.
- campos rodríguez, Lilia (2012). *Las ejecutivas y la motivación: género y administración de recursos humanos*. México: buap.
- campos rodríguez, Lilia (2009). *Vislumbres y particularidades de la identidad de género de las ejecutivas y empresarias*. México: buap.

de la o, María Eugenia (2004). “Las mujeres en la Sociología del Trabajo en México: entre la indiferencia y el sobredimensionamiento”. En Romo Pérez Gil, Sara Elena y Patricia Ravelo Blancas (comps.). *Voces disidentes. Debates contemporáneos en los estudios de género en México*. México: Miguel Ángel Porrúa.

De Oliveira, Orlandina de, y M. Ariza (2002). “Expansión de los servicios, feminización de la fuerza de trabajo y precariedad laboral en México”. En Emilio Duhau (comp.). *Espacios Metropolitanos*, vol. 2. México: uam-Azcapotzalco.

garcía guzmán, Brígida (1994). “La fuerza de trabajo en México a principios de los noventa: problemas de medición, principales características y tendencias futuras.” Documento del proyecto *Determinantes de la oferta de mano de obra en México*. México: colmex.

garcía guzmán, Brígida y Orlandina de Oliveira (1994). *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México: colmex.

garcía guzmán, Brígida y Edith Pacheco Gómez Muñoz (1997). “Trabajo y familia en México”. IV Conferencia Iberoamericana sobre Familia, Desempleo, Subdesempleo, Condiciones de Trabajo y Calidad de Vida. Bogotá: Universidad Externado de Colombia/Facultad de Trabajo Social.

garcía guzmán, Brígida, Merces Blanco Sánchez y Edith Pacheco Gómez Muñoz (1999). “Género y trabajo extradoméstico”. En Brígida García Guzmán (coord.). *Mujer: género y población en México*. México: colmex/ Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano y Sociedad Mexicana de Demografía.

garcía guzmán, Brígida y Orlandina de Oliveira (1994). *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México: colmex.

lamas, Marta (1986). “La antropología feminista y la categoría de género”, en *Nueva Antropología*, t. VIII, 30.

lamas, Marta (1996a). “Dificultades y posibilidades de la categoría ‘género’”. En Marta Lamas (comp.). *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*. México: Porrúa/UNAM/Programa Universitario de Estudios de Género.

lauretis, Teresa de (1992). “La tecnología del género”. En Ramos Escandón, Carmen (comp.). *El género en perspectiva*. México: UAM-Iztapalapa.

novick, M. (2009). “La implantación social de la tecnología”. En: Condiciones de Trabajo en América Latina (Novick, comp.), Buenos Aires, CLACSO/CONICET.

- oliveira, Orlandina de (2000). “Transformaciones socioeconómicas, familia y condición femenina”. Marielle Pepin-Lehalleur y V. Salles (comps.). México: GIMTRAP/ Miguel Ángel Porrua.
- oliveira, Orlandina de (1987). “La participación femenina en los mercados de trabajo urbanos en México: 1970-1980”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. XII, núm. 4.
- oliveira, Orlandina de, y M. Ariza (1999). “Expansión de los servicios, feminización de la fuerza de trabajo y precariedad laboral en México”. En Emilio Duhau (comp.). *Espacios Metropolitanos*, vol. 2. México: uam-Azcapotzalco.
- oliveira, Orlandina de y L. Gomezmontes (1989). *Subordinación y resistencia femeninas: notas de lectura. Trabajo, poder y sexualidad*. México: colmex/ Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer.
- oliveira, Orlandina de y Mariella Pepin Lehalleur (enero-marzo 2000). “Rupturas culturales en los relatos biográficos de mujeres que migran del campo a la ciudad”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 62, núm. 1. México: unam/iis.
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). La mujer en la gestión empresarial cobrando impulso. Recuperado de: https://www.ilo.org/global/publications/books/forthcoming-publications/WCMS_356969/lang--es/index.htm
- Organización Internacional del Trabajo. (2019). Las mujeres en la gestión empresarial: argumentos para un cambio, Ginebra https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_700977.pdf
- pacheco, E. y S. Parker (1996). “Participación económica activa femenina en el México urbano. Un breve recuento y algunos hallazgos recientes”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 27, núm. 1. México: unam/ifie.
- pedrero nieto, M. (1998). “Asimetrías socioeconómicas entre hombres y mujeres”. México: um, núm. extraordinario.
- salles, V. (1993). “Nuevas miradas sobre la familia”. En M. L. Tarrés (comp.). *La voluntad de ser*. México: colmex.
- salles, v. y tuirán, R. (1998). “Cambios demográficos y socioculturales: familias contemporáneas en México”. En B. Schmukler (coord.). *Familias y relaciones de género en transformación*.
- zapata, F. (1989) “De la sociología de la identidad a la sociología del sujeto”. México, Colmex.

Recibido: Marzo, 2019

Aceptado: Noviembre, 2019

Plan de Exportación de artesanías de popotillo cambray de la empresa Popotl Art® a Costa Rica

Exportation Plan of Popotl Cambray Handicrafts from Popotl Art ® Company to Costa Rica

Angeles Julieta Martinez Mendoza ¹
Luis Enrique Espinosa Torres ²

Resumen

La presente investigación se realizo en la Colonia San Lorenzo, municipio de Chimalhuacan, Estado de México, el objetivo principal fue generar un plan de exportación de artesanías de popotillo de cambray que permita desarrollar una actividad económicamente viable con el fin de mejorar las condiciones de vida de los artesanos y promover la cultura mexicana. El método usado fue hipotético inductivo y analítico, se realizo un estudio de lo particular a lo general a partir de un producto de origen vegetal hasta llegar a la creación y exportación de artesanías.

El producto se comercializa por medio de un canal de distribución directo, en donde existe un productor como parte incial, que es el encargado de generar artesanía, seguido de eso se pasa a un intermediario, al cual se le vende la mercancía y la distribuye, para,

¹ Estudiante de Maestría en Ciencias en Economía Agrícola, Universidad Autónoma Chapingo, email: ajulieta.mendoza@gmail.com

² Profesor de Tiempo Completo del Centro Universitario UAEM Texcoco, Universidad Autónoma del Estado de México, email: leespinosat@uaemex.mx

como último paso, llegue a su consumidor final. Por lo tanto, se determina la mejor alternativa el canal indirecto con distribución selectiva para envío a Heredia, Costa Rica.

Palabras clave: Plan de exportación, artesanía, cultura, comercialización

Clasificación JEL: C51, construcción de modelos y estimación, I31 bienestar general, necesidades básicas, nivel de vida, calidad de vida, felicidad.

Abstract

The present investigation was carried out in Colonia San Lorenzo, municipality of Chimalhuacan, State of Mexico, the main objective was to generate an exportation plan for handicrafts of popotillo de cambray that will allow to develop an economically viable activity in order to improve living conditions of artisans and promote Mexican culture. The method used was hypothetical inductive and analytical, a study of the particular to the general was made from a product of plant origin to the creation and export of handicrafts.

The product is marketed through a direct distribution channel, where there is a producer as an initial part, which is responsible for generating handicrafts, followed by a broker to whom the generation and distribution is sold, for, As well as the last step it reaches its final consumer, therefore, the best alternative is the indirect channel with selective distribution for the environment to Heredia, Costa Rica.

Keywords: Export plan, crafts, culture, marketing.

Introducción

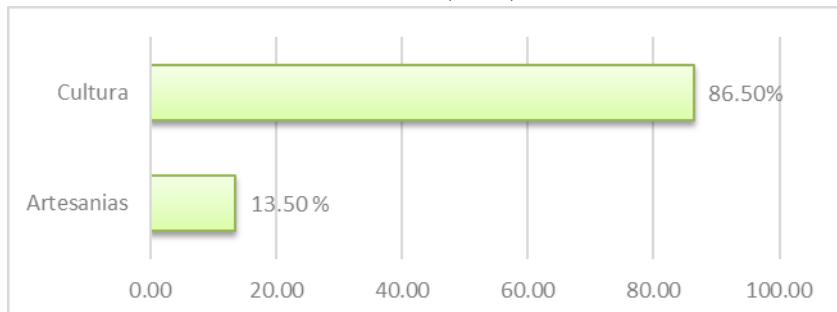
La identidad cultural comprende diversos aspectos, sean valores, tradiciones, lengua o cultura, los cuales funcionan como elemento importante para identificar a distintos grupos sociales, así como las características que lo hacen ser único y distinguirse de los demás.

México es un país multicultural y conservador a la vez, que busca no solo quedarse con su cultura, abriendose las puertas en los mercados internacionales al darla a conocer y así que todas las personas sepan realmente lo que identifica al país, colores, tradiciones, formas de trabajar, el arte de las manos mexicanas; es así como no solo se trata de incentivar el mercado cultural, si no de transmitir la esencia del país al extranjero.

Al ser un país innovador y a la vez, conservar las técnicas ancestrales, hace que se encuentre encabezando la lista de los países líderes exportadores de artesanías, y así logra dar a conocer lo que identifica a la nación como mexicanos, y no solo la cultura mexicana.

Según las Cuentas de Satélite de Cultura de México (CSCM, 2016) de acuerdo al Producto Interno Bruto (PIB), México aporta el 13.5% a las artesanías y el 86.5% a la cultura (Grafica 1.), y estudios realizados han determinado que, en comparación con otros países, México es uno de los que más importancia les da a las artesanías, fomentando la parte del patrimonio cultural.

Gráfica 1. Aportación de la cultura y las artesanías al PIB Nacional (2016)



Fuente: Elaboración propia con datos de Cuentas de Satélite de Cultura, México, 2017.

Es así como las artesanías mexicanas han retomado un lugar importante en la cultura mexicana y en los mercados al ser aquella que caracteriza a la población en general, sea por el uso de técnicas, la implementación de colores y diseños que hacen distintivo al país.

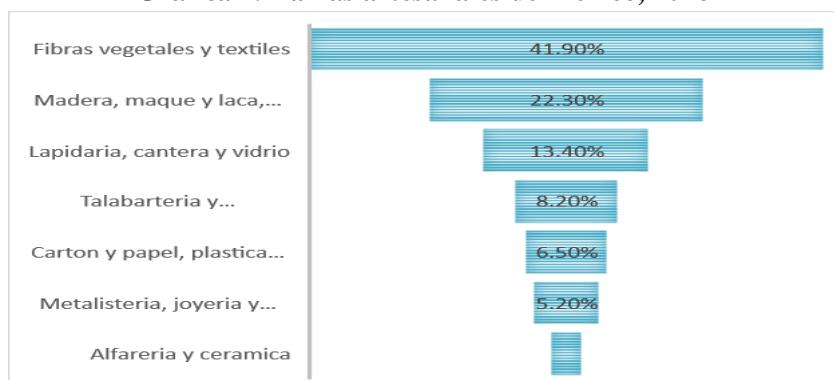
Es por ello que el país se ha dado la tarea de seguir conservando tradiciones ancestrales y a pesar del crecimiento comercial que ha presentado ya sea en transformación o producción, nunca ha perdido su empatía y afecto por el arte, cosa que caracteriza al país.

El Estado de México, busca de alguna manera conservar y rescatar el arte y la cultura, sus tradiciones son muy importantes; si de algo se caracteriza la entidad es por su multiculturalidad, y es por ello que trabajar en conjunto con diversas personas que investigan la manera de resaltar la parte más importante, además de dar, compartir y generar interés por la cultura mexicana, y a través de ello poder generar empleo para sus habitantes.

El arte significa historia, es así como se le da un nuevo sentido al producir artesanías; México cuenta con sus propias ramas artesanales, las cuales en conjunto son utilizadas para crear productos únicos y representativos.

Las ramas artesanales responden a un conjunto de técnicas de producción en las que se utilizan materias primas similares o complementarias procesadas para crear productos u objetos comunes entre sí, y que a su vez puedan ser asociadas a alguna sub rama, las cuales se componen de una variedad de técnicas particulares de ejecución que se aplica para lograr el producto final (CSCM, 2016).

Gráfica 2. Ramas artesanales de México, 2016



Fuente: Elaboración propia con datos de CSCM, 2016.

En la gráfica 2, se observan las siete ramas artesanales con las que cuenta México, teniendo con mayor porcentaje las fibras vegetales y textiles, representando el 42%, seguido de ellas está la madera, maque y laca, instrumentos musicales y juguetería que cuenta con el 22%, después esta la lapidería, cantera y vidrio con el 13%, la talabartería y marroquinera con el 8%, cartón, papel, plástica popular, cerería y pirotecnia con el 7%, metalistería, joyería y orfebrería con el 5% y la que menor representatividad tiene pero no dejar se importante es la alfarería y cerámica con el 3% del total de las artesanías.

Existen diversas herramientas que ayudan a que todo sea posible, pero, la materia prima juega un rol importante en la transformación; para hacer artesanías se utilizan recursos naturales, de ahí surge el propósito de hacer arte a mano mexicana, ya que los artesanos consiguen su material de trabajo de forma tradicional, trabajando lo que la tierra brinda y poco a poco irla transformando para que de esa manera se puedan generar sus insumos.

Entre los insumos y productos artesanales de los mexiquenses se encuentra el popotillo de cambray, que forma parte de la materia prima con la que cuenta el estado, por su nombre científico denominada *muhlenbergia quadridentata*, localizada en los últimos años solo en los Estados de Puebla, Estado de México e Hidalgo; dicha planta ha sido estudiada durante años, pero conforme pasa el tiempo cada vez es más difícil de encontrar, su proceso de recolección es laborioso, debido a que está entre más hierba, es necesario inspeccionarla bien para su uso.

En la figura 1 se observa las zonas en las que se encuentra el popotillo de cambray en los años de 1830- 2013, debido a la intervención humana en la creación de infraestructura y daño a nuestro ecosistema, las zonas para la recolección de dicha planta se han visto disminuidas considerablemente, por lo tanto, la materia es un poco más difícil de conseguir.

Figura 1. Zona de extracción de popotillo de cambray 1830-2013



Fuente: Global Biodiversity Information Facility, 2019.

Metodología

La presente investigación se realizó en la empresa Popotl Art ®, ubicada en San Lorenzo, municipio de Chimalhuacán, Estado de México con el fin de desarrollar estrategias óptimas para la exportación de artesanías de Popotillo Cambray a Costa Rica.

La forma de investigación que se llevó a cabo es aplicada ya que confronta la teoría con la realidad al determinar el verdadero proceso de exportación y llevar a cabo los pasos y la documentación correspondiente, además de trabajar con un producto 100% mexicano demandado en otro país.

El método de investigación es hipotético inductivo y analítico, se hizo un estudio de lo particular a lo general al partir de un producto de origen vegetal hasta llegar a la creación y exportación de una artesanía, por otro lado, debido a que este incluye la identificación, separación y

manejo de diversos componentes, se examinó la relación entre el total de las variables estudiadas.

El enfoque utilizado de la investigación fue mixto, ya que existen aspectos cualitativos y cuantitativos, a través de la recolección de datos, estudio de mercado e identificación de regulaciones que permitan el correcto envío de la mercancía, además de un análisis y valoración del producto conforme a los estándares de calidad, así como de los gustos y preferencias del país importador de artesanías de popotillo de cambray.

Las principales variables a medir fueron: Población total, mercado, número de artesanos en México, producción de las artesanías, artesanos registrados, tipos de artesanías, aportación de artesanías al PIB, costos de producción, costos de envío, documentación necesaria, logística, transporte, financiamiento, programas de apoyo, etc.

La información fue capturada de acuerdo a un proceso de depuración, solo dejando los elementos más importantes ya planteados en el marco teórico, como también determinar si es viable la exportación de artesanías a Costa Rica y lograr obtener un resultado conforme a la estructura de un plan de exportación.

Análisis y discusión de resultados

Mediante a la metodología utilizada y la información recabada se obtuvieron los siguientes resultados.

Surgimiento y consolidación de la empresa

Popotl Art ® es una microempresa familiar formada por la profesora Martha Patricia Teniente Zarate y el profesor Julio Báez López, ubicada en el Estado de México, específicamente en la localidad de San Lorenzo, Chimalhuacán, la cual lleva más de 25 años produciendo artesanías mexiquenses de alta calidad.

La familia Báez Teniente se ha dedicado a la enseñanza, producción y comercialización de artesanías de popotillo de cambray; todo esto

surgió a partir de la necesidad de buscar una terapia ocupacional, logrando adquirir la experiencia necesaria para poder trabajar con el material.

Su trayectoria artesanal ha sido amplia, han participado en concursos e invitaciones por el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART). Además, cuentan con siete premios a nivel nacional, por su participación con distintas obras en categorías como popotillo, fibras vegetales y pintura popular.

Figura 2. Trabajo de la empresa Popotl Art ®



Fuente: Popotl Art ®, 2006.

La figura 2, representa una obra creada por la profesora Martha Patricia Teniente Zarate, ganadora del primer lugar en el concurso artesanal “Expresiones Mexiquenses”, organizada por FONART e IIFAEM (Instituto de Investigación y Fomento a las Artesanías del Estado de México) en 2006; el título de la obra es el Bodegón y la técnica empleada es popotillo con técnica de movimiento sobre cera de Campeche.

Características del mercado

Costa Rica es un país pequeño situado en América Central con una superficie de 51,100 km², tan solo mayor que El Salvador y Belice, pero, desde muchos puntos de vista, es un gran destino para quien lo visite. Es un país de gran potencial turístico que está valorado como

uno de los destinos internacionales más visitados. Una de sus principales fuentes de ingreso por ende es el turismo. Tras su dimensión territorial y posición geográfica se destaca una variedad de ríos, llanuras, montañas, valles, flora, fauna, volcanes, playas, áreas protegidas, reservas biológicas y muchos más atractivos, junto con una diversidad de climas que llaman mucho la atención de los turistas, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2018).

Figura 3. Ubicación geográfica de Costa Rica



Fuente: Costarica.org, 2019.

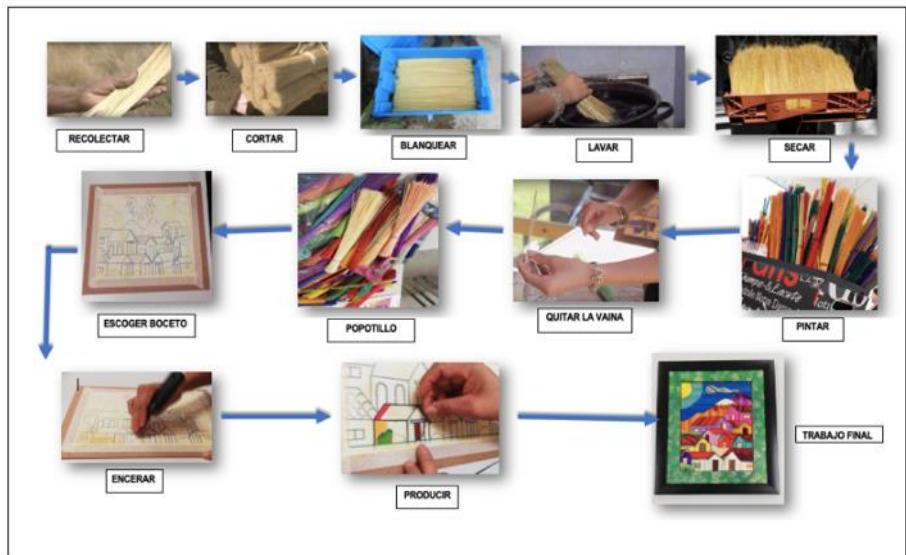
Características del producto

El popotillo de Cambray proviene de una planta por su nombre científico *Muhlenbergia quadridentata*, localizada solo en las faldas del volcán, por lo regular en los estados de Hidalgo, Puebla y Estado de México, el conseguir la planta y modificarla para su uso es indispensable llevar un proceso de transformación para obtener la artesanía final.

Además, por ser una planta que solo se localiza en zonas específicas es necesario llevarle cierto cuidado al momento de recolectarla, hay que saber si ya está en tiempo de cortado, revisar que no traiga basura y hacer la selección de forma manual.

Por otro lado, este tipo de planta no solo es utilizado para la realización de artesanías, tiene otro uso como la fabricación de escobetas, escobas, y otros productos para uso doméstico.

Figura 4. Proceso de transformación y elaboración de la artesanía de Popotillo



Fuente: Elaboración propia, 2019.

El proceso del popotillo lleva tiempo, al observar la figura 5, se ilustra el proceso desde su recolección hasta la forma en que se implementa dependiendo el tipo de artesanía; el tratamiento que se le da para poder conseguir un color va a depender del número de días en que la planta se decolore y posteriormente los días que se dejen en pintura, esto puede ser de ocho hasta quince. Para teñirlo, es necesario hacer pequeños montones de Popotillo que no excedan los 400 gramos, se deja reposando en anilina y cada tercer día se va moviendo para que tome un color uniforme, seguido de esto y una vez que se obtuvo el color deseado es necesario acomodarlo en tela, cartón o en caja, de tal forma que quede extendido para exponerlo al sol y este comience su proceso de secado, es así como se obtiene la materia prima principal, logrando hacer diversas combinaciones de colores, figuras, todo conforme a la imaginación de cada persona.

Clasificación arancelaria

El Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX), es la plataforma que brinda la información sobre un producto que se desea exportar o importar, en el apartado de Tarifa Arancelaria de Impuestos Generales a la Importación y Exportación se localiza los datos correspondientes a la fracción arancelaria, para el caso de artesanías de Popotillo Cambray se dice que pertenece a la clasificación 46029099.

Figura 5. Clasificación arancelaria de artesanías de Popotillo de Cambray

Sección:	IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería.
Capítulo:	46	Manufacturas de espartería o cestería
Partida:	4602	Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confeccionados con artículos de la partida 46.01; manufacturas de esponja vegetal (paste o "lufa").
SubPartida:	460290	- Los demás.
Fracción:	46029099	Los demás.

UM: Kg	Resto del Territorio		Arancel Nota Frontera	Franja I/A	Frontera		Region Nota Frontera	I/A 16%
	Arancel	I/A			Arancel	I/A		
Importación	15	16%						
Exportación	Ex.	0%						0%

Fuente: SIICEX, 2019.

En la figura 5, se observa que de acuerdo al SIICEX, la clasificación arancelaria para las artesanías de popotillo cambray entra dentro de la sección IX, capítulo 46, partida 4602, subpartida 460290, concretando la fracción arancelaria como la 46029099 correspondiente a los demás, declarando que el producto está exento de arancel e Impuesto al Valor Agregado (IVA) para la exportación.

Regulación de mercado de país de origen

De acuerdo a la relación comercial entre México y Costa Rica es necesario tomar en cuenta aquellos factores que influyen en una marca país, es por eso que el Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) pone a disposición los acuerdos entre ambos países para regular

el mercado de país de origen, quedando en acuerdo lo siguiente (SICE, 2019):

- Cada parte podrá exigir que un bien de la otra parte importado a su territorio ostente una marca de país de origen que indique el nombre de éste al comprador final del bien.
- Cada Parte podrá exigir, entre sus medidas generales de información al consumidor, que un bien importado lleve la marca de país de origen de la manera prescrita para los bienes de la parte importadora.
- Al adoptar, mantener y aplicar cualquier medida sobre el mercado de país de origen, cada parte reducirá al mínimo las dificultades, costos e inconvenientes que esa medida pueda causar al comercio y a la industria de la otra parte.

Indicadores financieros del proyecto

De acuerdo a lo anterior se realizo un estudio de rentabilidad para ver si era viable el estar produciendo y exportando artesanía mexicana, debido a que el mercado Costarricense representa cierta semejanza en cuanto al mercado artesanal.

Cuadro 1. Análisis de rentabilidad

Año	Ingresos	Costos	Flujo de e.	tasa (1+t)- n	Ingreso a.	Egreso a.
AÑO 0		108,463.00	-108,463.00	1.00		108,463.00
AÑO 1	161,772.00	348,102.00	-186,330.00	0.91	147,065.45	316,456.36
AÑO 2	651,135.29	351,583.02	299,552.27	0.83	538,128.34	290,564.48
AÑO 3	683,692.06	355,098.85	328,593.21	0.75	513,667.96	266,791.02
AÑO 4	717,876.66	358,649.84	359,226.82	0.68	490,319.42	244,962.67
AÑO 5	753,770.49	362,236.34	391,534.16	0.62	468,032.17	224,920.27
TOTAL	2,968,246.51	1,884,133.05	1,084,113.46		2,157,213.35	1,452,157.80

Fuente: Elaboración propia, 2020.

En el cuadro 1 se observa el análisis de rentabilidad para la empresa Popotl Art ®, la cual a través de los datos ya obtenidos con anterioridad, refleja que en ingreso neto en una duración estimada de 5 años sería de 2, 968,246.51, mientras que el costo que a la empresa le genera el

producir todo el trabajo en el mismo periodo es de 1, 884,133.05 pesos, obteniendo una utilidad de 1, 084, 113.46, por lo que hasta el momento refleja que seria viable el proyecto.

Sin embargo para saber si los artesanos de popotillo de cambray van a ser rentables al menos por el periodo de estudio es necesario obtener el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y la Relacion Beneficio Costo R B/C.

Cuadro 2. Indicadores de Rentabilidad

Indicador	Resultado
VAN	705,055.56
TIR	77.09%
B/C	1.49

Fuente: Elaboración propia, 2020.

En el cuadro 2 se observan que el proyecto presenta indicadores de rentabilidad positivos, lo que significa que es viable para poder llevarlo a cabo, el VAN es de \$705,055.56, por lo tanto se recupera la inversión y se obtienen utilidades, por otro lado la TIR es de 77.09%, esto quiere decir que la rentabilidad es mayor a la tasa de actualización, por ultimo se tiene que la relación beneficio costo es de 1.49, lo que significa que por cada peso invertido en el proyecto se tiene un excedente de recuperación de 0.49 centavos, por lo tanto se concluye que el proyecto es rentable y se puede invertir en el.

Normas de calidad

La ISO 9001 es una norma ISO internacional se aplica a los Sistemas de Gestión de Calidad de organizaciones públicas y privadas, independientemente de su tamaño o actividad empresarial. Se trata de un método de trabajo excelente para la mejora de la calidad de los productos y servicios, así como de la satisfacción del cliente (Sistema de Gestión de Calidad, 2015).

La logística de traslado de los productos a Costa Rica de cierta forma tiene que ser apresurado, el empaque y embalaje tienen que cumplir ciertas normas de calidad que son las que ayudarán a que el producto

llegue en excelentes condiciones al cliente final, sin embargo, cuentan con un ciclo de vida, unos más duraderos que otros por el tipo de material empleado al momento de empacar la mercancía.

Contratos de Compra-venta

Los contratos de compraventa representan un instrumento de aseguramiento y en su caso de arbitraje cuando existe algún problema en el envío y negociación.

Debido a que la empresa Popotl Art ® es una Mipyme y a que este es su primer envío de mercancías al extranjero se recomienda utilizar un modelo de contrato en combinación con el uso de los incoterms (descritos anteriormente).

Espinosa et al., (2013), proponen un modelo de contrato usando incoterms para mayor seguridad y beneficio económico, que se presenta en el apéndice.

Conclusiones

Una vez realizada la investigación en sus diferentes etapas y analizado los criterios y variables estudiadas con el fin de generar la exportación de artesanías de popotillo cambray de la empresa Popotl Art ® se concluye lo siguiente:

1. Se generó un plan de exportación para que la empresa Popotl Art ® inicie un proceso de comercialización al extranjero, y que en un futuro cercano mejore las condiciones de vida de los artesanos y se logre promover la cultura mexicana en otro país
2. Mediante un estudio documental y de campo se diseñaron las diferentes estrategias y técnicas para la realización de las artesanías, además, se obtuvo información relevante como creación, evolución y reconocimiento de la microempresa Popotl Art ® a través de los años.

3. Con base al estudio de mercado y las condiciones de la empresa se determinó el proceso óptimo para la exportación de artesanías, así como las regulaciones arancelarias y no arancelarias para la comercialización
4. De acuerdo a información obtenida de ProMéxico, Bancomext y Procomer se establecieron los documentos necesarios, términos de negociación, formas de pago internacional, el formato de compra venta y los apoyos para la exportación a Costa Rica.
5. De acuerdo al análisis de rentabilidad se concluye que se acepta el proyecto para continuar con el, ya se que si se obtendría ganancias al iniciar con la comercialización de artesanías, lo cual también permitiría ampliar el conocimiento y reconocimiento de la cultura mexicana, además de generar beneficios económicos y sociales para la empresa Popotl Art ® ayudando a más personas, aumentando empleos y así mejorar la calidad de vida de los artesanos.

Bibliografía

Cuenta de Satélite de Cultura, 2016, “Artesanos y artesanías, una perspectiva económica”, Consultado: 11 de abril de 2019, Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/330994/ARTESANOS_Y_ARTESANIAS_UNA_PERSPECTIVA_ECONOMICA.pdf

Espinosa Torres Luis Enrique, Figueroa Hernández Esther, Ramírez Abarca Orsohe, Ramírez Vázquez Inés Valeria, 2013, “Ventajas en los contratos de compra-venta internacional con el uso de incoterms”, Revista de Comercio del Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C., Merkatura, Vol. 1 (2) N° 2, pp. 157-162, Consultado: 3 de julio de 2019, Disponible en: <http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/58902>

Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), 2018, “Costa Rica”, Consultado: 12 de abril de 2019, Disponible en: http://www.fao.org/forestry/40021072df4eef5a6e662193ff1698abb61_aa6.pdf

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), 2019, “Tratado de Libre Comercio con Centroamérica”, Consultado el 21 de junio de

2019, Disponible en:
<http://www.sice.oas.org/trade/mexnorte/tlcpIII.asp>

Sistema de Gestión de Calidad, 2015, “ISO 9001:2015 Sistema de Gestión de Calidad”, Consultado el 12 de Junio de 2019, Disponible en: <https://www.isotools.org/pdfs/sistemas-gestion-normalizados/ISO-9001.pdf>

Apéndice

MODELO DE CONTRATO DE COMPROVENTA INTERNACIONAL

Contrato de compraventa que celebran por una parte la empresa _____, representada en este acto por _____, y por la otra empresa _____, representada por _____, a quien en lo sucesivo se le denominará como “La vendedora” y “La compradora” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

Declara “La vendedora”

Que es una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana él _____ según consta en la escritura pública número _____ pasada ante la fe del notario público, número _____ licenciado _____ de la ciudad de _____.

Que dentro de su objeto social se encuentra entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de _____.

Que cuentan con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que él _____ es su legítimo representante y, en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en_____ mismo que señala para todos los efectos legales a que se haya lugar.

Declara “La compradora”

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en_____ y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La vendedora”.

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que el Sr. _____ es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

Que tiene domicilio en_____ mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran: Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

Primera- Mercancía. Por medio de este instrumento “La vendedora” se obliga a vender y “La compradora” a adquirir (descripción del artículo que se comercializa_____).

Segunda- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La compradora” se compromete a pagar será la cantidad de (letra y número) _____. Moneda en la que se pagará _____. Tipo de cambio al día de la firma del contrato_____. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y/o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes _____.

Tercera- Forma de pago. “La compradora” se obliga a pagar a “La vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: _____.

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se

establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco _____, de la ciudad de _____, con una vigencia de _____.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por la “La compradora”.

Cuarta- Incoterms ® 2010. _____. Se debe saber hasta qué punto debe actuar “La vendedora” y “La compradora”. Seguro. _____. El Incoterm® también debe quedar estipulado lo conforme al seguro, en caso de que se recurra a éste por parte de quien corre a cargo. Tipo de transporte_____. Qué medio de transporte se utilizará y qué condiciones físicas debe de contener éste para que sea capaz de preservar la mercancía.

Quinta- Envase y embalaje de las mercancías. “La vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula sexta cumpliendo con las especificaciones siguientes, (descripción física de la forma en que se entregará la mercancía): _____.

Sexta- Fecha de entrega. “La vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los _____ días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato, teniendo un solo día de prórroga en cualquier tipo de retraso de la mercancía, ya que puede significar pérdidas para la compradora. Punto de entrega _____. Este debe de ser de acuerdo al Incoterms®, ya que la legislación en cada país es diferente, pues algunos consideran que la mercancía debe de ser entregada a la persona física la cual importó la mercancía.

Séptima. - Patentes y marcas. “La vendedora” declara y “La compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número (s) _____ y la marca (s) número, (s) _____ ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). “La compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La vendedora” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en_____.

Asimismo, “La compradora” se compromete a notificar a “La vendedora”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o

uso indebido a dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

Octava- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “La vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y “La compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, operará automáticamente su terminación.

Novena- Recisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

Décima - Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

Décima primera- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquéllas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior.

En consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

Décima segunda- Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

Décima tercera- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que

desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

Décima cuarta- Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por éstas.

Décima quinta- Arbitraje. _____. Es necesario que este mecanismo de solución sea voluntad de ambas partes. En caso de que se incumplan cualquiera de las cláusulas se tendrá que recurrir a un juez conciliador que dé solución a la controversia, otorgando a cada uno de los contratantes su parte de responsabilidad en el fallo de cualquiera de las cláusulas no llevadas a cabo como está pre establecido en el contrato; el arbitraje es una forma de asumir las faltas de cualquiera de los firmantes. En este sentido es necesaria la intervención de la Cámara de Comercio Internacional.

Se firma este contrato en la ciudad de _____ a los _____ días del mes de _____ de _____.

La vendedora

La compradora

Recibido: Julio, 2019

Aceptado: Octubre, 2019

Jóvenes en la Ciencia Económica

La función cúbica aplicada al análisis económico en la engorda de becerros estabulados

The cubic function applied to economic analysis in breeding of stabulated calves

Marcos Portillo Vázquez¹

Rocío Ramírez Jaspeado²

Gerónimo Barrios Puente³

Catalina Graciela Barrios Sánchez^{4*}

Resumen

Debido a las exigencias de cantidad y calidad que se establecen con el desarrollo de los mercados, la cría tradicional de reses para producción de carne, basada en el aprovechamiento de los recursos naturales mediante el cuidado personal de la familia del propietario y la ayuda

¹ Profesor Investigador de la División de Ciencias Económico-Administrativas en la Universidad Autónoma Chapingo. Carretera México-Texcoco Km 38.5, Colonia Chapingo, Ciudad Texcoco, Municipio Texcoco, Estado de México. C P 56230. México. E-mail: mportillo49@yahoo.com.mx

² En estancia posdoctoral por CONACyT en la Universidad Autónoma Chapingo. Carretera México-Texcoco Km 38.5, Colonia Chapingo, Ciudad Texcoco, Municipio Texcoco, Estado de México. C P 56230. México. E-mail: ramirezrocio67@hotmail.com

³ Profesor Investigador de la División de Ciencias Económico-Administrativas en la Universidad Autónoma Chapingo. Carretera México-Texcoco Km 38.5, Colonia Chapingo, Ciudad Texcoco, Municipio Texcoco, Estado de México. C P 56230. México. E-mail: gbarriospuente55@gmail.com

^{4*} Estudiante del Doctorado en Economía Agrícola de la División de Ciencias Económico-Administrativas en la Universidad Autónoma Chapingo. Carretera México-Texcoco Km 38.5, Colonia Chapingo, Ciudad Texcoco, Municipio Texcoco, Estado de México. C P 56230. México. E-mail: kabas177@gmail.com, autor de correspondencia.

ocasional de algún trabajador contratado para el propósito, ha sido sustituida parcialmente, cada vez en mayor grado, por la engorda estabulada de becerros.

En este sistema de producción, en algunas ocasiones, los gastos en alimento pueden alcanzar el 50% del costo total, el cual indudablemente dependen de la cantidad de ejemplares en engorda, de la atención y del confort que se les puede proporcionar al hato mediante construcciones, instalaciones, maquinaria y equipo fijos. Dado que estos últimos son constantes y sirven para proteger y manejar por igual a todos los animales que constituyen el hato, queda casi como único factor variable el gasto de la alimentación.

En esas condiciones resulta ser importante el control de la eficiencia en el consumo de alimento del ganado. En este documento se ejemplifica el procedimiento para determinar el día óptimo para finalizar el becerro y venderlo, tomado en consideración el que valor monetario del incremento diario en el peso vivo compense adecuadamente el costo del consumo de alimento por día para discernir la eficiencia financiera, la eficiencia económica y el peso máximos.

Palabras clave: eficiencia financiera, eficiencia económica, eficiencia técnica, novillos, ganado bovino..

Clasificación JEL: D21.

Abstract

Traditional fattening of cattle for meat production, based on the use of natural resources through the personal care of the owner's family and the occasional help of a worker hired for the purpose, has been partially replaced, increasingly, by the fattened stables for calves, due to the quantity and quality requirements established with the development of the markets.

In this production system, on some occasions, food expenses can reach 50% of the total cost, which undoubtedly depends on the number of fattening specimens, the attention and comfort that can be

provided to the herd through constructions, installations, machinery and fixed equipment. Given that the latter are constant and serve to protect and manage all the animals that make up the herd equally, feeding expenditure remains almost the only variable factor.

Under these conditions, control of the efficiency in the feed consumption of livestock should be important. This document exemplifies the procedure to determine the optimal day to send the calf to the trail, taking into account that the monetary value of the daily increase in live weight adequately compensates the cost of food consumption per day to discern financial efficiency, economic efficiency and maximum weight.

Key Words: financial efficiency, economic efficiency, technical efficiency, steers, cattle.

Introducción

Entre las necesidades humanas, las cuales se caracterizan por ser diversas, numerosas, crecientes e incesantes, la alimentación comparte todas esas características, además de ser considerada como una de las más apremiantes (Reid-Cunningham A., 2008). Para su satisfacción la humanidad ha recurrido a distintos elementos básicos y procedimientos para la adecuación de los mismos y su preparación *ex ante* (Noguera y Gigante, 2018).

Un requerimiento alimentario de vital importancia lo son las proteínas, las cuales tradicionalmente han sido obtenidas por los humanos principalmente a través del consumo de alimentos de origen animal, destacadamente la carne (Instituto Tomás Pascual Sanz, 2010). Desde los albores de la humanidad y hasta bien entrado el siglo XX, este alimento fue provisto mediante la cacería, aunque en los tiempos más recientes, cada vez en menor proporción (Lira-Torres y Briones-Salas, 2011).

En algún punto de la prehistoria, los primeros humanos descubrieron que la domesticación de animales, con fines alimenticios y de otro tipo, era posible dando lugar a lo que más tarde se conocería como ganadería.

En México las actividades ganaderas son amplias y de importancia económica y social sobresalientes (Castro y Lozano, 2008).

En particular, la cría tradicional de reses, para su finalización, basaba su éxito en el aprovechamiento de los recursos naturales, básicamente pasto y agua, mediante el cuidado personal del propietario y los miembros de su familia y ocasionalmente con la ayuda de algún trabajador contratado para el propósito. Naturalmente, la cantidad total de novillos y novillonas destinadas al aprovechamiento inmediato variaba con las bondades de las estaciones del año, al tiempo que el peso y la calidad de los ejemplares era irregular y algunas veces no alcanzaban su nivel óptimo y en otros casos, la abundancia derrumbaba los precios de la carne. En otras ocasiones la sequía ha hecho que los ganaderos busquen desesperadamente dónde vender su ganado casi al precio que sea con tal de no perderlo todo.

Tratando de que los especímenes destinados a la venta o al autoconsumo para beneficio directo de la familia propietaria, cuando las condiciones lo permitieron, a la cría de sobrevivencia se le agregó un periodo durante el cual los criadores proporcionan cuidados y manejo especiales con la intención de obtener un rendimiento mayor. A esta etapa se le ha denominado periodo de engorda, puesto que en particular en el caso de algunas razas porcinas era literalmente cierto puesto durante ese tratamiento los cerdos incrementaban notablemente sus reservas corporales de grasa.

De esta manera, la engorda de ganado en estabulación ha sustituido a la cría de ganado bajo el libre pastoreo, básicamente, porque acorta el periodo de engorda gracias a que en confinamiento es posible controlar con mayor precisión diversas variables que inciden en la eficiencia de la engorda y emplear aceleradores de crecimiento todo lo cual repercute en un incremento mayor y más veloz de los tejidos animales que constituyen la carne para consumo humano (Estrada, 2010).

Por ello, la cría de ganado es una de las actividades más antiguas que los humanos han tenido que desarrollar para asegurar su subsistencia, inicialmente, con la finalidad del aprovisionamiento de alimentos y posteriormente con una multiplicidad de propósitos. Dentro del aspecto

alimentario destacan sobremanera la producción de carne y leche (Noguera y Gigante 2018). En ambas variantes el ritmo de explotación y de aprovechamiento ha ido en continuo ascenso, desde un ritmo que se adaptó a la velocidad de los procesos internos de las especies inicialmente domesticadas y de la cantidad y calidad los recursos proveídos por los agostaderos hasta la intervención genética en animales y plantas para su alimentación (Moreno et al, 2020).

Así, la ganadería transitó, pari pasu, desde el simple y llano pastoreo hasta el confinamiento de los hatos y parvadas puestos en cautiverio para mantenerlos bajo aseguramiento, proveerles más y mejores alimentos, cuidados sanitarios, reducir su movilidad y con ello disminuir el gasto de energía corporal, etc. En suma, incrementar la eficiencia de los procesos productivos lo cual significó, en un primer momento, producir más alimento en el mismo tiempo y con los mismos recursos y, en una segunda oportunidad producir más con menos recursos y en menos tiempo.

Una de las especies preferidas y de las más populares, domesticada y criada con esos propósitos fue la res: Durante muchos siglos, el ganado bovino ha sido pilar de la economía doméstica en todos los aspectos básicos de la vida familiar campesina, contribuyendo notablemente al vestido, la vivienda, el transporte, como medio de trabajo y desde luego a la alimentación como platillo principal y en la provisión de enseres domésticos (Castro y Lozano, 2008).

Por otra parte, la evolución de la vida social y doméstica, la cual incluye el perfeccionamiento sucesivo de las formas en la preparación de los alimentos, ha conducido a la producción especializada de materias primas para la cocina destacándose entre ellas la producción de carnes magras y tiernas (suaves) lo cual ha sido conseguido mediante el mejoramiento genético y acortando el periodo de cría y acelerando los procesos de crecimiento para lo cual se tuvo que migrar los procesos de producción a campo abierto hacia la cría de las especies en cautiverio.

Precisamente, una forma frecuente de llevar a cabo los procesos de engorda de becerros corresponde a la realizada bajo confinamiento, versión en la cual, normalmente, las instalaciones de engorda bajo esta

modalidad son de poco espacio con respecto al proceso bajo libre pastoreo en el que se requieren grandes superficies de pastizales (Estrada, 2010).

Frecuentemente el proceso de engorda en establos se encuentran en áreas cercanas o incluso dentro de áreas urbanas y están desligadas del proceso de cría, de tal forma que se adquieren becerros de unos 200 kg de peso y de entre cinco y siete meses de edad que se producen en áreas de cría y en terrenos de grande superficie y normalmente lejanos a las áreas urbanas (Castro y Lozano, 200).

En la explotación estabulada, el proceso de engordar becerros lleva mucho menos tiempo para duplicar el peso de inicio, con respecto a la engorda realizada en pastoreo. Sobre todo, si se da con alimentos que contienen sustancias aceleradoras del crecimiento, llega a lograrse el peso esperado en un tiempo de alrededor de 3 o 4 meses (Estrada, 2010).

En la mayoría de los casos, este proceso es realizado por empresas de gran escala y bajo condiciones estabuladas para controlar, entre otros factores, el consumo de alimentos balanceados que suelen ser de alto costo y que requieren de cuidar este aspecto en búsqueda de mejores resultados financieros.

Frecuentemente, un problema que se presenta, en este tipo de explotaciones, consisten en tratar de llevar, en el menor tiempo, al máximo peso alcanzable por el animal bajo engorda. Esto que en apariencia sería bueno, realmente no es recomendable, porque en los últimos días o semanas de engorda, el becerro no aumenta de peso en una cantidad suficiente para que el valor monetario de ese incremento cubra el costo del alimento consumido durante esos últimos períodos del proceso de engorda.

Precisamente, el propósito de este escrito es el demostrar que, en términos monetarios, no es conveniente llevar el peso del becerro hasta el máximo peso alcanzable porque en los últimos días o semanas come mucho y aumenta cada vez menos de peso, lo que conduce a más tiempo de engorda, un mayor costo y menor ganancia monetaria.

En dicho contexto, se vuelve más importante la medición de la cantidad consumida de alimento y la periodicidad de la medición, tanto en constancia como en distancia.

La mayoría de los engordadores de becerros enfoca su atención en el proceso de engorda para llevar al becerro a su máximo peso alcanzable con la intención de obtener el máximo ingreso, cuando es un asunto demostrable que se puede obtener mayor ganancia vendiendo el becerro antes de que se llegue al máximo peso posible (Moreno et al.).

Tal como suele ocurrir en otros campos, es frecuente que los productores de carne bovina confundan la máxima ganancia con el máximo ingreso en el proceso de engorda y siempre afirman que, si llegan a conseguir que el peso del animal sea el máximo posible, obtienen el máximo ingreso y habría que decir “pero no la máxima ganancia”.

Por estas razones los objetivos de esta investigación fueron estimar los parámetros de la función algebraica que escribe la tendencia numérica temporal de las variables económicas esenciales en la engorda de becerros que representan a los incrementos en el peso del animal, el ingreso correspondiente a esos incrementos, el costo semanal del alimento que es consumido y los movimientos en la variable ganancia a lo largo del proceso, así como la identificación del punto de máxima ganancia para el productor de carne.

Interesa también dejar clara la diferencia que existe entre los términos ganancia e ingreso, de tal forma que sea fácil de entender por parte del productor y no le resulte difícil aplicar el procedimiento de análisis económico a su proceso de engorda de becerros. Esto requiere pre-visualizar, de manera simultánea, los movimientos en el ingreso y en los costos para incrementar la claridad de la percepción de lo que ocurre con la ganancia en esos distintos momentos cuando el consumo de alimento (incremento en el costo) se ve reflejado en el incremento del peso vivo del animal (incremento en el ingreso).

En este tenor se considera factible demostrar que existe una significativa diferencia entre los términos ganancia e ingreso que suelen

no tomarse en cuenta y puede conducir frecuentemente a considerarlos como iguales, lo que conlleva a serios errores en los negocios. Los productores pueden entender y aplicar el procedimiento aquí descrito si se les capacita empleando terminología de uso común y no basada en tecnicismos que vuelven difícil su comprensión.

En dicho contexto, la máxima ganancia se obtiene antes de que el becerro alcance su máximo peso porque, en los primeros días de engorda el becerro come poco y crece mucho pero después de un tiempo breve, come mucho y aumenta poco de peso. En algunos de los últimos días del proceso de engorda el incremento en peso suele no ser suficiente para recuperar el costo diario del alimento que el animal está consumiendo.

Materiales y métodos

El método de demostración utilizado en este trabajo hace referencia a la función de producción, frecuentemente expresada en forma algebraica, la cual es la relación, que existe entre diferentes dosis aplicadas de un insumo variable sobre al menos un insumo fijo y la cantidad de producto resultante en esas condiciones (Varian, 2016).

Sin embargo, el modelo utilizado no es propiamente una función de producción, sino que más bien es una aproximación a ese concepto a la cual se le podría denominar cuasi-función de producción por cuanto la producción alcanzada por unidad de insumo fijo es relacionada matemáticamente con el tiempo. Al mismo tiempo se reconoce que es precisamente en esa dimensión en la cual se da el suministro de alimento, el cual hacia el final del periodo de producción se torna casi constante, razón por la cual expresarlo en unidades de insumo variable viene a resultar equivalente a hacerlo en términos de unidades de tiempo (Huerta, 1988).

En esa cuasi función de producción se destaca que el aumento acelerado de la tasa de crecimiento en la etapa inicial se debe a que día con día el tamaño del estómago del animal es cada vez mayor, aumentando así su capacidad de ingesta y por lo tanto dando como resultado más alimento

convertido en carne, pero, también a que día con día los músculos gástricos se van fortaleciendo haciendo que el estómago vaya siendo cada vez más eficiente en cuanto a tasa de conversión (Tarazona et al, 2012).

En estas condiciones, el máximo rendimiento financiero de la inversión en alimento ocurre justo cuando la eficiencia en la conversión alimenticia es más alta. Esta coincidencia es esencial. La realidad es que, por un lado, los compradores buscan animales cuyo tamaño les permita obtener las piezas con el tamaño que el mercado solicita (Carvajal, 2008) y por el otro, el animal está en la etapa de crecimiento más dinámico y venderlo con ese peso significaría que el engordador estaría dejando de recibir un ingreso adicional obtenible en un plazo inmediato. Seguramente si habrá casos en que un animal sea vendido muy tierno, pero de llegar a ocurrir esa sería una excepción más que la regla y además para que al engordador estuviera dispuesto a venderlo, atendiendo al costo de oportunidad (Parkin y Esquivel, 2006), se le debería ofrecer un sobreprecio tal que los compradores comerciales no estarían dispuestos a pagar, sólo los compradores ocasionales que por razones particulares desearían compra un animal con esas características.

Para estar en capacidad de descubrir el momento oportuno de venta de un animal engordado, resulta necesario y conveniente constatar periódicamente, en dinero, cuánto come y cuánto crece y para ello hay que pesarlo. Además, el pesaje continuo debe ser parte del manejo cotidiano casi como una medida preventiva de sanidad, a manera de profilaxis puesto que un animal que no crece, puede tener algún defecto o alguna enfermedad crónica o de larga curación (Aguirre, Armijos y Zhinin, 2014). Hay que venderlo o deshacerse de él a la brevedad (como los caballos que se fracturan los tobillos) porque de no ser así será una coladera a través de la cual el alimento pasará a otro estado de la materia sin que se vea reflejado en un aumento de peso significativo (Aguirre y Zhinin, 2010; Martínez-Yáñez, 2016).

No importa tanto llegar a comprobar si el valor monetario del incremento en el peso vivo es igual al valor del alimento consumido el

día óptimo y esperar para venderlo ese día, lo que importa es que con la tendencia de los días previos, captada por la función de producción cúbica, se pronostique el día en que ocurrirá la igualación para empezar a buscar mercado previamente y no terminar ofreciendo el producto que previsoramente tendría un buen precio pero que por la falta de visión se remataría a un precio desfavorable o se tendría que conservar más tiempo del necesario con la consecuente pérdida de utilidad. De esta manera se puede programar con buena anticipación la fecha de venta y procurar concertar contratos de venta donde se podría pactar al menos un precio base, ajustable al alza en condiciones favorables (Huerta, 1988).

No obstante, se debe tener claridad en que tanto el óptimo financiero, como el óptimo económico estarán sujetos al cumplimiento de los requisitos establecidos por el comprador, ya que, por ejemplo, al rostizado no se le pueden llevar pollos del tamaño de un pichón por ser económicamente el tamaño óptimo del pollo, ya que, el rosticero quiere ofrecer un pollo rostizado estándar al consumidor final quien tiene la expectativa de adquirir un ejemplar de determinadas características y no uno más pequeño (Huerta, 1988; Carvajal, 2008).

Por otra parte, en este modelo sólo se permite variar al alimento. En un modelo más completo habría que incluir otros factores determinantes para hacer un análisis integral de la rentabilidad, pero, considerando que el alimento representa cerca del 50 % del costo total en las explotaciones animales estabuladas (Fira, 2011), ésta parece ser una aproximación realista que puede ser la base de un análisis económico más completo, aproximando empíricamente, a posteriori, los efectos de los otros factores sin demérito de la confiabilidad de las recomendaciones.

Además, hay que tener en cuenta que, en la realización de los cálculos analíticos, se supone que el alimento consumido durante cada uno de los días que dura la engorda, y en especial durante los días de finalización, es el mismo. También se supone que los precios del alimento y del ganado en pie no cambian; si cambiaran, el ganadero debería ser hábil para manejar a su favor dicho cambio. En general el

tratamiento que se les da a todos los animales es el mismo (eso incluye manejo, cuidados médicos, los animales en curación permanecerán en un hato separado, aprovisionamiento de agua, control de la temperatura y de la velocidad y humedad del viento, luz, y en general el confort de todos los animales deberá ser el mismo).

Adicionalmente, en el análisis se considera que la cantidad de excretas producidas por día es aproximadamente la misma y su disposición es parte del manejo del hato. En atención a ello, su valor monetario aquí es considerado como una constante además de que regularmente tiene un valor insignificante o incluso, en ocasiones, hay que pagar para deshacerse de ellas.

Ahora bien, el crecimiento de los animales tanto en talla como en peso se caracteriza por tener al menos dos etapas (si apareciera una tercera, ésa no sería de interés para los productores y por ello, está fuera del interés de este estudio): en la etapa inicial, el instinto de supervivencia induce a los animales a comer tanto como sea posible lo cual depende, muchas veces, del tamaño del estómago, implicando una dinámica que se retroalimenta: por un lado, la cría come la mayor cantidad posible porque, después de la afortunada alimentación, siente que podrían venir horas de carencia prolongadas y entonces una forma de garantizar la supervivencia (Sellés, 2007) es comiendo hasta hartarse cuando eso es posible; por otro lado, comer abundantemente conduce a fortalecer las partes vitales del organismo lo cual permite soportar períodos más prolongados de carencia al tiempo que un organismo en crecimiento tiene un estómago cada vez más grande (Tarazona et al, 2012). La combinación de estas tendencias inmanentes se conjuga dando como resultado la dinámica de la primera fase de crecimiento: cuando la cría come su estómago crece, el estómago crecido requiere más alimento para el crecimiento de todo el cuerpo; sucediéndose estos pasos el uno al otro de manera alternada y continua.

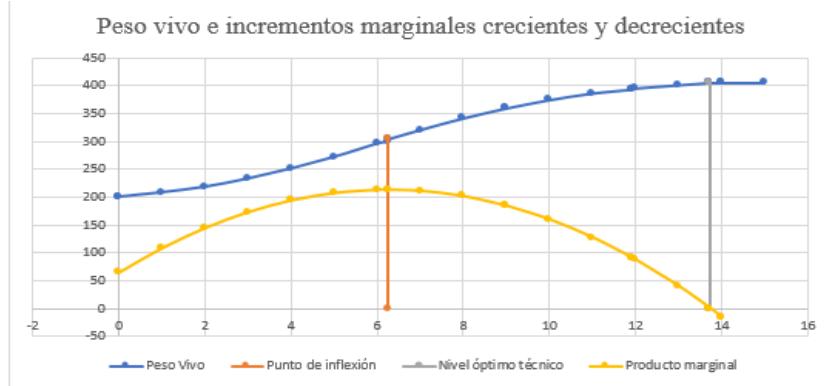
De lo anterior, es posible colegir que el peso de la cría es mayor cada día, aunque a la etapa de crecimiento seguirá la etapa de maduración en la cual lo importante ya no será crecer sino fortalecer los órganos importantes en la defensa/ataque y en la reproducción. Por tanto, en esta

segunda fase continúa habiendo crecimiento, pero a un ritmo distinto a la fase anterior, acercándose cada vez más a la talla y peso máximos, biológicamente hablando (Tarazona et al, 2012).

Lo importante, ahora, es destacar que, en términos del peso del animal, la primera fase es una etapa de incrementos crecientes en el peso vivo del animal (éste aún está muy lejos de su peso máximo alcanzable). En la segunda etapa, el peso del animal sigue creciendo, pero el incremento diario es cada vez menor, acercándose por ello, cada día más, pero cada vez más lentamente a su peso máximo.

Una gráfica conjunta en la que se muestren las dos etapas como un continuum nos indicaría la existencia de una línea que comienza en el origen y posee dos curvaturas, refiriéndose al peso vivo del animal, y una interfaz que muestre una parábola con una sola curvatura con la concavidad hacia abajo la cual representaría los incrementos diarios en el peso vivo del animal. Esta segunda gráfica empezaría en el cero, alcanzaría su máximo en la unión de las dos fases y nuevamente llegaría a cero el día que el animal alcance su peso máximo (Ver figura 1).

Figura 1. Representación gráfica del crecimiento del peso de un animal en engorda.



La idea de que en seguida del crecimiento diario máximo siguen crecimientos cada vez más pequeños y que por ello el animal se tardará mucho tiempo en alcanzar su peso máximo conduce a la interrogante de si conviene esperar tanto para tener, varios días o semanas después, un incremento insignificante en el peso del becerro.

Si a la cuestión de que se quiere tener la recompensa lo más pronto posible le sumamos el hecho de que en la segunda etapa el animal come casi la misma cantidad de alimento todos los días, pero crece cada vez menos, la situación resultante es un desiderátum. Existe un día óptimo para que el becerro en engorda sea beneficiado porque un día antes de ese acontecimiento el incremento, en su peso, recompensa muy bien el consumo de alimento, pero un día después el alimento consumido será convertido en un incremento del peso vivo con un valor menor al costo del alimento que consumiría.

En términos económicos la primera gráfica se asemeja a lo que se conoce como función clásica de producción en tanto que la segunda gráfica representaría un concepto similar al de los rendimientos marginales, crecientes al principio y decrecientes al final (Varian, 2016).

En este contexto, el principal instrumento heurístico es la “función de producción” y dentro del tema, la “función de producción cúbica” aplicada a los procesos de engorda de ganado.

Precisamente, la aplicación de la función de crecimiento del becerro en sus formas gráfica y numérica que en estos procesos adquiere la forma de una función cúbica (con dos concavidades a lo largo de la misma) permite analizar el fenómeno con el llamado procedimiento de análisis marginal (Nicholson, 2019).

La exposición del método, presentada en el siguiente apartado, se hace empleando terminología de uso común para facilitar el entendimiento por parte de los productores.

Sección dirigida a productores

En el procedimiento de análisis del proceso de engorda, se ejemplificará la forma de obtener tres puntos especiales de la curva de crecimiento del producto: el nivel de máxima eficiencia financiera NOF (máxima ganancia por peso invertido en alimento) el nivel de máxima ganancia total de la inversión NOE y el nivel de máximo ingreso NOT. Este último corresponde al máximo peso vivo (Ver figura 1). Además

de esos tres niveles se obtendrá también el punto de inflexión (PIN) de la función de producción. (NOF quiere decir Nivel Óptimo Financiero, NOE significa Nivel Óptimo Económico y NOT, Nivel Óptimo Técnico, en el sentido en que son usados por Barrera, 1998 y Miñon-Huesca et al, 2016).

El método aplicado es el conocido como análisis tabular acompañado con el análisis gráfico de la información de peso del becerro en cada uno de los puntos dados del valor monetario del incremento de peso a través del proceso de engorda y el consumo y costo del alimento correspondientes.

Puesto que la unidad de producción es una empresa que produce varios productos para la venta, dentro de los cuales los becerros finalizados son el principal rubro, en principio, en todo momento es conveniente contar con una báscula ya que la empresa se dedica a comprar y vender insumos y productos. Pero, en particular, es indispensable contar con ese instrumento para obtención del peso semanal del animal (Básculas Breda, 2020). Dicha báscula debe ser, preferentemente, una plataforma anexa a la fuente de agua, o a algún otro incentivo que no estrese al animal, para tomar el peso cuando se suba el becerro a tomarlo⁵ (Sellés, 2007 y Tarazona et al, 2012). Esta báscula es de costo relativamente bajo, considerando que los engordadores son empresarios de alto nivel de recursos económicos y si no fuera así, las ganancias monetarias que se derivarán de su uso justificarán el sacrificio monetario que se tenga que hacer para su adquisición.

Téngase presente que los becerros se pesan al comprarlos y al venderlos, pero la medición del incremento del peso hace conveniente y, en sentido económico necesario, que se tenga un control periódico del peso de las crías ya que animal que no aumenta de peso debe ser atendido o desecharo.

El análisis de datos de peso se facilita si el pesaje se registra, una vez a la semana y el mismo día de cada semana durante el proceso de

⁵ Otro incentivo puede ser, por ejemplo, la motivación del animal mediante el consumo de sales minerales.

engorda. Aunque contando con báscula de plataforma en las instalaciones del negocio, se pueden tomar las pesadas diariamente y especificar el día en que debe venderse el becerro, en lugar de determinar la semana correspondiente, lo que puede conducir a obtener aun mayor ganancia para la empresa.

El proceso de pesaje de un ciclo de engorda puede variar de época de engorda en época de engorda durante el año, porque el peso puede variar de un período de clima a otro durante el año, lo que obliga a que en cada uno de los ciclos se estén tomando las pesadas quizás con algún leve cambio de modalidad, actividad que se facilita ampliamente si se cuenta con la báscula de piso⁶.

Durante estas fechas debe registrarse, además del peso, las cantidades de alimento, que se consumen en promedio y su costo cada semana. Con esta información directa de granja es sumamente fácil realizar el análisis económico del proceso de engorda.

Con alguna frecuencia, en especial cuando se trata de una engorda formalmente establecida, los proveedores aseguran de que con cierta cantidad de alimento a las 15 semanas el becerro alcanzará los 405 kg. Y regularmente, los vendedores de alimento balanceado procuran vender el número de bultos para que el becerro llegue a su máximo peso y hasta suelen ofrecer garantía de que se logrará ese peso si se consume la total cantidad de alimento ofertado, comprometiéndose a pagar la diferencia en costo de la carne por la cantidad no alcanzada en el peso final del becerro.

Para esta presentación se elaboró el cuadro 1, con ejemplos adecuados en pro de la explicación sencilla y comprensible y con una serie de pesadas semejantes, en su comportamiento, a las que se presentan en el proceso real de engorda. La principal característica en los procesos de engorda es que en las primeras semanas el becerro come poco e

⁶ De preferencia, básculas ganaderas electrónicas para reducir el estrés por el ruido de las mecánicas.

incrementa su peso de forma muy acelerada y posteriormente come mucho y los incrementos en peso son cada vez menores⁷.

Cuadro 1. Registro del peso vivo por semana de cada becerro o del becerro típico (Datos directos a nivel de granja)

SEMANA	PESO VIVO kg/becerro	INCREMENTO EN PESO VIVO
		Kg/becerro
0	200	-----
1	208	8
2	218	10
3	233	15
4	251	18
5	272	21
6	296	24
7	320	24
8	341	21
9	359	18
10	374	15
11	386	12
12	395	9
13	401	6
14	405	4
15	405	0

Fuente: datos hipotéticos.

El análisis a realizar por parte del productor es relativamente simple y se fundamenta básicamente en los datos mencionados, recolectados a nivel de granja. Esto quiere decir, que el costo de la alimentación semanal por becerro debe de incluir el costo de transporte del alimento y que al precio al que pagan el kilogramo de peso vivo en el rastro hay

⁷ Conviene mencionar que el crecimiento representado por el modelo cúbico guarda una estrechamente semejanza con la trayectoria descrita por un modelo logístico con la salvedad de que el primero permite describir las fases de los rendimientos marginales crecientes seguidos de los rendimientos marginales decrecientes y en el segundo solamente se podría describir una de las dos fases mencionadas.

que restarle el costo de transporte de 1 Kg de peso vivo y las mermas que ocurren durante ese movimiento.

Considerando que el costo semanal del alimento que consume en las últimas semanas es de 216 pesos por semana y que el precio de la carne en pie es de 24 pesos por kilogramo:

- a) Si en la semana 11 el peso del becerro incrementó en 12 Kg, eso equivale a un incremento del ingreso de 288 pesos, mayor que los 216 pesos de alimento que se comió: conviene que el becerro siga comiendo.
- b) Si en la semana 12 el peso del becerro aumentó en 9 Kg, eso es equivalente a un aumento del ingreso de 216 pesos exactamente igual al costo del alimento que se comió: el becerro se va a la venta.
- c) Si por el contrario se le deja proseguir una semana más (la 13) el peso vivo del becerro aumentará en 6 Kg, que representan sólo 144 pesos de aumento en el ingreso mientras que el alimento que se comió tuvo un costo de 216 pesos. Por eso el becerro se debe de vender en la semana 12, para no dejar de ganar 72 pesos por becerro.

En resumen:

- i) Se requiere que el becerro crezca 9 kilogramos a la semana para pagar los 216 pesos de alimento que se come en cada una de estas semanas.
- ii) En la semana 12 se da un incremento de 9 kg por lo que multiplicando este dato por 24 son los 216 pesos que se pagaron por el alimento en esa semana.
- iii) Después de la semana 12 el incremento en peso de menos de 9 kg no es suficiente para pagar los 216 pesos de alimento que consume cada semana.

Por ejemplo, en la semana 13 consume los mismos 216 pesos de alimento y sólo aumenta de peso 6 kilogramos de peso con un valor de apenas de 144 pesos, por lo que dejarlo pasar esta semana 13, se

incurriría en una pérdida de 72 pesos por becerro en esa semana. En el resto de las semanas posteriores perdería aún más.

Por lo tanto, debería venderlo en la semana 12 y evitar las pérdidas que se ocasionan en las semanas restantes.

El resultado final es qué con menos inversión en alimento si el proceso es detenido antes de las 15 semanas, se obtiene mayor ganancia y además en menor tiempo de engorda.

Como puede apreciarse, el incremento en el peso necesario para pagar el alimento que consume el becerro se pueden calcular fácilmente, dividiendo el costo del alimento por semana entre el precio de la carne en pie que recibirá al vender e identificar, la semana en la cual se dará ese incremento en peso que es, precisamente, la semana en que debe venderse el becerro.

Entendido este procedimiento es fácil suponer que el productor puede seguir este proceso con datos reales en su granja y con ciertos agregados que mejoren el análisis hasta ahora expuesto en el presente documento.

Más completo y con mayor utilidad para la empresa, este cuadro de datos puede emplearse para ver situaciones financieras que incluyan fecha de compra del material de engorda, variación de precios del alimento registrando fechas de cambio, total de la inversión en cada proceso de engorda, inversión en instalaciones, estimación de la depreciación del inmueble y de los implementos utilizados en la granja, como datos complementarios para la administración del negocio en el mediano plazo.

Asimilado el proceso, también puede aplicarse el procedimiento anterior observando el incremento en peso y el costo por semana del alimento que consumen en un formato de registro como se muestra en el cuadro 2.

Cuadro 2. Incremento en el ingreso e Incremento en el costo de la alimentación del becerro típico por cada semana (Datos directos a nivel de granja).

SEMANA	PESO kg/becerro	INCREMENTO EN PESO Kg/becerro	VALOR DEL INCREMENTO EN \$/becerro	COSTO DEL ALIMENTO \$/becerro	CONSUMO DE ALIMENTO Kg/becerro
0	200	-----	-----	-----	-----
1	208	8	192	82.50	55
2	218	10	240	87.00	58
3	233	15	360	96.00	64
4	251	18	432	108.00	72
5	272	21	504	123.00	82
6	296	24	576	141.00	94
7	320	24	576	159.00	106
8	341	21	504	177.00	118
9	359	18	432	192.00	128
10	374	15	360	204.00	136
11	386	12	288	211.50	141
12	395	9	216	216.00	144
13	401	6	144	216.00	144
14	405	4	96	216.00	144
15	405	0	0	216.00	144

Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 1.

Para obtener resultados más precisos, en las semanas previas a la que se considere que va a dar la máxima ganancia, se puede desglosar el formato del registro en datos diarios del proceso de engorda para obtener no sólo la semana en que se debe vender el becerro sino también el día de esa semana en que se realice la operación de venta con lo que es posible obtener un dato más preciso en el tiempo y con mayor ganancia que dejándolo engordar toda la semana en cuestión.

Para este propósito, se tendrá que ir registrando el consumo diario de alimento y el aumento diario en peso y, el mejor día para vender el becerro se obtiene cuando el incremento diario en peso no se vea sobrepasado aún por el costo diario del alimento. Eso equivale a que la

tasa de conversión alimenticia sea igual a la razón costo diario del alimento/precio de la carne en pie.

Se puede llevar ese registro diario que puede ser en una fase ya avanzada en tiempo, que consiste en ir tomando el peso diario y a la vez el consumo y costo diario del alimento por becerro. Lo que es relativamente fácil de obtener si se conocen estos datos por el total de becerros y obteniendo sus respectivos valores promedio.

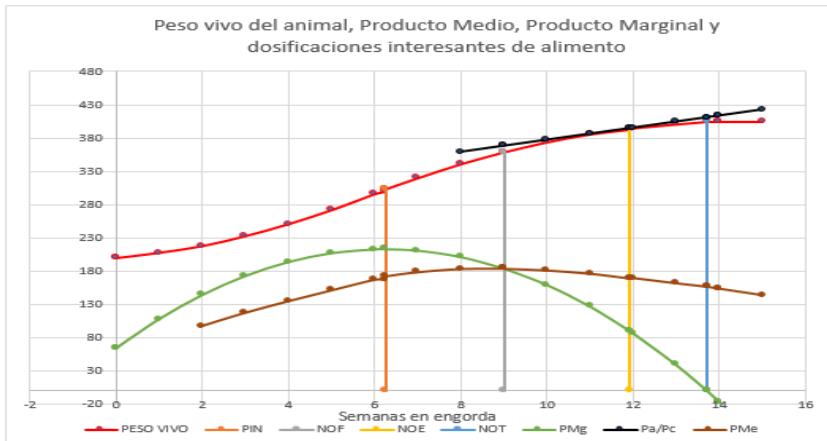
De forma práctica, se recomienda que, si hay más de un becerro en la plataforma a la hora de la toma de peso, es mejor y se registra el promedio de peso por becerro, o bien pesar varios becerros uno por uno que esté subiendo a la báscula y registrar el promedio de peso por becerro para cubrir de mejor forma las ligeras variaciones de ganancia de peso de un becerro a otro de los que están en un mismo proceso de engorda.

Sección dirigida a técnicos y profesionistas

El instrumento metodológico utilizado en este análisis es la función de producción, en este caso una función cúbica cuya principal característica es que tiene dos concavidades (Chiang, 1984).

Estas dos concavidades se dan debido al fenómeno de crecimiento del becerro a través del periodo de engorda en que al inicio la ganancia de peso es muy acelerada pero después el incremento en peso del becerro es de magnitudes cada vez menores, de tal forma que si se toman los pesos diarios durante el periodo de engorda y se unen entre si estos datos toman una forma como la de la figura 2 (Varian, 1999).

En la gráfica de dicha figura se puede apreciar que al inicio del periodo de engorda el becerro aumenta de peso con mucho dinamismo, lo que le da una curvatura hacia arriba a la gráfica y posteriormente cuando los incrementos por unidad de tiempo siguen creciendo, pero con incrementos cada vez de menor magnitud, lo que cambia la concavidad de la curva. Llega un momento en que, los incrementos en peso son tan pequeños que la curva se vuelve casi horizontal.

Figura 2. Comportamiento típico del peso de becerros en engorda

Fuente: Elaboración propia.

Es particularmente importante tener claro que en las últimas fechas los incrementos en peso pueden ser tan pequeños que no son suficientes para que el valor monetario de ese incremento pueda cubrir el costo del alimento que está consumiendo durante esta última parte del período de engorda.

En una función de producción estrictamente definida, además de las dosis de interés ya señaladas (PIN, NOF, NOE, NOT) otras relaciones de interés son PMg = Producto Marginal, Pa/Pc = relación de precios (Precio del alimento/Precio de la carne) y PMe = Producto Medio.

La representación gráfica de la figura 2 puede traducirse en un modelo estadístico el cual puede ser estimado mediante el procedimiento PROC GLM de SAS de acuerdo a Evans (2020) del cual se obtendrá una función de la forma:

$$\text{Peso} = a_0 + a_1 S + a_2 S^2 + a_3 S^3$$

Donde:

Peso = peso del becerro

S = semana transcurrida en el período de engorda

S^2 = término cuadrático que genera la concavidad hacia arriba

S^3 = término cúbico que le da la concavidad contraria a la Función

a_0 = ordenada al origen o peso del becerro a su ingreso a la engorda

a_1 , a_2 y a_3 = coeficientes de regresión de los términos lineal, cuadrático y cúbico que generan las concavidades en la función

a_1 es la tasa de crecimiento al inicio del periodo de engorda

a_2 es el efecto cuadrático que imprime la aceleración al crecimiento y

a_3 es el efecto de retardo del crecimiento en la última parte de la función (de signo negativo)

Con el modelo generado por el procedimiento de regresión, se continúa con los siguientes pasos:

Para obtener la dosis que genera la máxima ganancia de la inversión en alimento (NOE):

- a) Se deriva la función de producción.
- b) La derivada de función se iguala al valor de la relación: Costo semanal del alimento/precio de venta de la carne en pie.
- c) Se despeja el valor de S que en este caso siendo la derivada de la función una cuadrática, se generan dos valores de S .
- d) El mayor de los dos valores de S es el que debe emplearse como solución. El resultado es la semana de engorda en que se genera la máxima ganancia.

Para obtener la semana en que se da el máximo peso del becerro (NOT):

Aun cuando no es recomendable perseguir este nivel de aumento de peso, a excepción de que el alimento fuera regalado, únicamente serviría para comparar resultados de ganancia con el resultado de la opción anterior. Los pasos son los siguientes para obtener la dosis correspondiente a la máxima producción de carne y por lo tanto el máximo ingreso por becerro vendido:

- a) Derivar la función de peso vivo

- b) Igualar la derivada a cero
- c) Despejar el valor de S

El resultado arroja dos números diferentes, el mayor de estos dos, corresponde a la semana de engorda en que se genera la máxima producción total de carne o máximo peso del becerro.

Ilustrando con una función de producción específica obtenida por el método de regresión en el paquete informático SAS (Statistical Analysis System) empleando los datos de producción de carne y de alimento, proporcionados en el cuadro 5 sobre semana y peso del becerro.

La expresión es para solicitar que se realice el procedimiento de regresión para obtener la expresión algebraica de la función: $P = a_0 + a_1 S + a_2 S^2 + a_3 S^3$ es decir,

Proporcionar los valores de: a_0, a_1, a_2 y a_3

La expresión algebraica obtenida a través del procedimiento PROC GLM y MODEL PESO = S S2 y S3; con los datos redondeados a tres decimales, es la siguiente:

$$\text{Peso} = 198.168 + 6.446 S + 2.381S^2 - 0.127S^3$$

Aplicando el procedimiento para identificar la semana en que se alcanza la máxima ganancia del proceso de engorda ilustrado en la sección anterior, igualando la derivada de esta función a la relación de valores: Costo por semana del alimento/precio de la carne en pie = $216/24 = 9$ se tiene:

$$\begin{aligned} dP/dS &= 6.446 + 4.762S - .381S^2 = 9 \\ -2.554 + 4.762S - .381S^2 &= 0 \end{aligned}$$

Aplicando la fórmula de la función cuadrática, que por su naturaleza algebraica proporciona dos valores, de los cuales uno sólo de éstos es aplicable se tiene:

$$S_1 = 0.5615 \quad \text{y} \quad S_2 = 11.933 \approx 12$$

Solución: vender en la semana 12 para obtener la mayor ganancia

Mientras que para obtener la semana en que se tiene el máximo peso y por tanto el máximo ingreso (que como se ha venido insistiendo, no es recomendable) se tiene:

Cuadro 3. Resultados del programa S A S.

Sistema SAS	16:57 Sunday, July 18, 2020				
	Procedimiento GLM				
Variable dependiente: PESO_VIVO					
Fuente	DF	Suma de cuadrados	Cuadrado de la media	F-Valor	Pr > F
Modelo	3	88122.02465	29374.00822	3205.16	<.0001
Error	12	109.97535	9.16461		
Total	15	88232.00000			
correcto					
R-cuadrado		Coef Var	Raiz MSE	PESO_VIVO Media	
0.998754		0.956496	3.027311	316.5000	
Fuente	DF	Tipo I SS	Cuadrado de la media	F- Valor	Pr > F
S	1	85320.57647	85320.57647	9309.79	<.0001
S2	1	1331.68137	1331.68137	145.31	<.0001
S3	1	1469.76681	1469.76681	160.37	<.0001
Fuente	DF	Tipo III SS	Cuadrado de la media	F- Valor	Pr > F
S	1	180.119427	180.119427	19.65	0.0008
S2	1	985.098706	985.098706	107.49	<.0001
S3	1	1469.766806	1469.766806	160.37	<.0001
Parámetro	Estimación	Error	Valor t	Pr > t	
		estándar			
Término in	198.1679567	2.43662406	81.33	<.0001	
S	6.4458667	1.45397889	4.43	0.0008	
S2	2.3813805	0.22969205	10.37	<.0001	
S3	-0.1272988	0.01005211	-12.66	<.0001	

Fuente: salida de regresión.

$$\text{Peso} = 198.17 + 6.446 S + 2.381S^2 - 0.127S^3$$

Derivando esta función e igualándola a 0 (Chiang, 1984), se tiene:

$$dP/dS = 6.446 + 4.762S - 0.381S^2 = 0$$

$$S_1 = -1.23$$

$$S_2 = 13.73 \approx 14$$

Solución: vender en la semana 14 para obtener el mayor ingreso

Una tabla comparativa de los rendimientos económicos en los diferentes puntos clave del proceso de engorda se presenta en el cuadro 4 y permite identificar con claridad los niveles de máxima eficiencia, máxima ganancia y el de máximo ingreso (peso vivo) permitiendo comprobar que cuando el criterio es la máxima ganancia por ciclo, de acuerdo a los parámetros considerados el tamaño óptimo económico del becerro a ser vendido ocurre en la semana 12.

Cuadro 4. Comparativo de las finanzas entre proceso de engorda de máxima ganancia y el de máximo ingreso.

S	Máximo	PV	ΔPV	I	ΔI	\$Ca	Ca	CAa	\$CAa	G
6	Financiero	296	24	7104	576	141	94	425	637.5	5890.5
12	Ganancia	395	9	9480	216	216	144	1198	1797.0	7467.0
14	Peso Vivo	405	4	9720	96	216	144	1486	2297.0	7395.0

Fuente: elaboración propia.

Donde:

S= Semana de engorda

PV= Peso vivo

ΔPV = Incremento en el peso vivo

I = Ingreso (valor del becerro)

ΔI = Incremento en el Ingreso

\$Ca = Consumo de alimento en pesos (\$)

Ca = Consumo de alimento (Kg)

CAa = Consumo Acumulado de alimento

\$CAa = Consumo Acumulado de alimento (\$)

G = Ganancia

Como puede verse en el cuadro 4, en las tres situaciones, según los datos del ejemplo, el ganadero gana, pero gana más eligiendo el óptimo económico.

Cuadro 5. Eficiencia financiera. Comparación del producto medio (tasa de conversión alimenticia promedio) con la razón Incremento en el ingreso/Incremento en el costo de la alimentación del becerro típico por cada semana (Datos directos de a nivel de granja).

Semana	Peso	Incremento	Consumo	Costo del	$\Delta I / \Delta Ca = PMg$		
	Kg/becerro	en peso Kg/becerro	de alimento Kg/becerro	alimento \$/becerro	ΔI	PMg	= tasa de conversión
0	200	-----	-----	-----	-----	-----	-----
1	208	8	55	82.50	192	0.145	2.33
2	218	10	58	87.00	240	0.172	2.76
3	233	15	64	96.00	360	0.234	3.75
4	251	18	72	108.00	432	0.250	4.00
5	272	21	82	123.00	504	0.256	4.10
6	296	24	94	141.00	576	0.255	4.09
7	320	24	106	159.00	576	0.226	3.62
8	341	21	118	177.00	504	0.178	2.85
9	359	18	128	192.00	432	0.141	2.25
10	374	15	136	204.00	360	0.110	1.76
11	386	12	141	211.50	288	0.085	1.36
12	395	9	144	216.00	216	0.063	1.00
13	401	6	144	216.00	144	0.042	0.67
14	405	4	144	216.00	96	0.028	0.44
15	405	0	144	216.00	0	0.000	0.00

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, el desarrollo numérico completo de la evolución de las variables consideradas en todo el proceso de optimización se muestra en el cuadro 5.

Conclusiones

Conociendo el costo del alimento consumido por semana y el precio de venta de la carne en pie, únicamente dividiendo el costo del alimento

entre el precio de la carne se tiene el dato fundamental de cuantos kg de peso debe aumentar el becerro para que en la semana que se dé este valor, se venda el becerro para obtener la máxima ganancia de lo invertido en alimento durante el proceso de engorda.

Aplicando el procedimiento recomendado se consigue que con menos inversión en alimento y si se detiene el proceso de engorda antes de las 15 semanas, se obtiene mayor ganancia y además en menor tiempo.

Mayor ganancia en menos tiempo y con menor inversión mejora los indicadores de mayor eficiencia financiera que repercute en mejores resultados de éxito de la empresa ganadera.

Recomendaciones

Dar seguimiento al proceso de engorda, o sea, vigilar el incremento en peso por unidad de tiempo (semana por semana o día por día) e identificar oportunamente, la fecha en que el incremento en peso del animal sea el de valor monetario adecuado para pagar el alimento consumido en la semana o en el día según sea el caso de análisis (por semana o por día) y vender el animal en esa fecha para obtener la máxima ganancia de la inversión en alimento del ganado.

Para mayor precisión, llevar un registro semanal y en las últimas semanas un registro diario del incremento de peso del becerro e identificar el día en que el incremento en peso del becerro es el suficiente para pagar el valor del alimento que consume por día.

Para mejores resultados y no estresar al animal, se recomienda construir en el establo y adjunto a los bebederos, una báscula de piso para registro de pesadas y no provocar bajas en el peso por estrés del animal al tener que trasladarlo o trasladarlos a otro lugar fuera de la granja donde esté situada la báscula.

La medición periódica del peso de los animales, nunca estará de más. Detectar a tiempo un animal cuyo incremento de peso vivo no compensa el costo del alimento consumido permite tomar decisiones

oportunas al respecto en beneficio de los resultados económicos de la empresa.

Bibliografía

- Aguirre Riofrío, Edgar Lenin & Zhinin Quezada, Leymer. (2010). *Métodos de pesaje en bovinos*. Universidad Nacional de Loja – Ecuador.
- Aguirre Riofrío, Edgar Lenin; Armijos Darwin, Ramiro & Zhinin Quezada, Leymer. (2014) *Evaluación de métodos de pesaje en vivo y determinación del rendimiento a la canal en bovinos manejados al pastoreo*. Universidad Nacional de Loja – Ecuador.
- Barrera González, Juan Gabriel. (1998). *Niveles óptimos biológico y económico de L-lisina para pollos de engorda con alimentación ad libitum y restringida*. Universidad Autónoma Chapingo. México.
- Básculas Breda, (2020). “Catálogo”. Consultado en <https://braunker.com/products/bascula-breda-kw1212-tipo-piso-1-20-x-1-20-m?variant=21264358604885>
- Carvajal C., Luz M.; Ospina M., Nelly; Martínez Á., Olga L.; Ramírez S., Liliana; Rrestrepo, Claudia C.; Adarve E., Sandra S. & Rrestrepo E., Sara L. (2008). “Evaluación de textura a cinco cortes de carne de res conservados por esterilización en envase de hojalata”. *Revista Vitae*, vol. 15, núm. 2, 2008, pp. 232-243 Universidad de Antioquia Medellín, Colombia
- Castro, Gustavo & Lozano, Alejandra. (2008). *Ganadería Urbana y Peri-urbana (GUP): conceptualización y caracterización*. Montevideo, Uruguay.
- Chiang, Alpha C. (1984). *Métodos fundamentales de Economía matemática*. 4^a ed. Editorial McGraw-Hill. México.
- Estrada Márquez, Sebastián. (2010). *Manejo productivo de un sistema intensivo de engorde bovino “feedlot” en la hacienda Meyer Ranch (Dakota del Norte, Estados Unidos)*. Corporación Universitaria Lasallista. Facultad de Ciencias Administrativas y Agropecuarias, Industrias Pecuarias. Caldas (Antioquia) Colombia.
- Evans, Michael. (2020). “SAS Manual For Introduction to the Practice of Statistics” Third Edition University of Toronto. (consultado en Agosto 06 de 2020) disponible en www.utstat.utoronto.ca/manuals/evanssasman
- Fira. (2010). *Boletín Informativo Fira. Nueva Época*. Num. 8 Morelia, México.

- Fira. (2011). *Carne de Bovino in Panorama Agroalimentario*. Morelia, México.
- Huerta Orellán, Víctor. (1988). *Óptimos económicos en la engorda de pollos*. Tesis profesional. Departamento de Economía Agrícola. Universidad Autónoma Chapingo. México.
- Instituto Tomás Pascual Sanz. (2010). “Las Proteínas Revista Vive Sano No 3866”. Barcelona. (consultado el 06 de agosto de 2020) disponible en: www.institutotomas-pascualsanz.com
- Lira Torres, Iván & Briones Salas, Miguel. (2011) “Impacto de la ganadería extensiva y cacería de subsistencia sobre la abundancia relativa de mamíferos en la Selva Zoque, Oaxaca, México”. *Revista THERYA*, diciembre, 2011 Vol.2 (3):217-244
- Martínez Yáñez, Rosario (Compiladora). (2016). *Bioética, Inocuidad y Bienestar Animal: Producción de carne y leche*. Universidad de Guanajuato. Guanajuato, México.
- Miñón Huesca, Ernesto; González Alcorta, Mariano J.; Huerta Bravo, Maximino; Crespo López, Gustavo; Carrillo Domínguez, Silvia; Castillo Domínguez, Rosa M.; Cuca García, Juan M. & Morales Barrera, J. Eduardo (2016) “Niveles óptimos biológico y económico de cobre dietético en pollos de engorda”. *Agrociencia*, Enero 2016. Colegio de Postgraduados. México
- Moreno Medina, Salomón; Ibarra Flores, Fernando A.; Martín Rivera Martha H., Retes, Rafael; Hernández Jorge Ezequiel & Rodríguez, José del Carmen (2020) “La técnica del destete precoz y la castración de becerras para exportación como una alternativa para mitigar la pérdida de activos ambientales en la ganadería sonorense”. *Revista Mexicana de Agronegocios*. Vol. 46 de enero a junio 2020, México, Pp. 498-507.
- Retes López, Rafael; Hernández Hernández, Jorge Ezequiel & Rodríguez Castillo, José del Carmen (2020), *La técnica del destete precoz y la castración de becerras para exportación como una alternativa para mitigar la pérdida de activos ambientales en la ganadería sonorense. Saltillo*, México.
- Nicholson, Walter. (2019) [2006]. *Microeconomía Principios Básicos y Ampliaciones*. Ed. Cengage Learning. 11^a edición. México.
- Noguera, Flavia & Gigante, Silvia (Compiladoras). (2018). *Principios de la preparación de alimentos*. Universidad de la República de Uruguay. Montevideo.
- Parkin, Michael & Esquivel, Gerardo (2006). *Microeconomía* (versión para Latinoamérica) Séptima edición. Edit. Pearson Educación. USA.

- Reid-Cunningham A. (2008). *Maslow's Theory of Motivation and Hierarchy of Human Needs: A Critical Analysis*. PhD Qualifying Examination School of Social Welfare University of California, Berkeley.
- Sellés Juan, Fernando. (2007). “Distinción entre el hombre y el animal en sus funciones vegetativa y cinética”. *Revista Persona y Bioética*. Enero-junio 2007. Vol. 11. N° 1 (28). págs. 39 - 53. Barcelona.
- Tarazona, Ariel M; Ceballos, María C.; Naranjo, Juan F.; Cuartas, César A. (2012). “Factores que afectan el comportamiento de consumo y selectividad de forrajes en rumiantes”. *Revista Colombiana de Ciencias Pecuarias*, vol. 25, núm. 3, julio-septiembre, 2012, Universidad de Antioquia Medellín, Colombia. pp. 473-487
- Tv Agro (2015) La importancia de una buena Báscula en una Finca Ganadera (consultada en agosto 06 de 2020), disponible en: <https://youtu.be/OILsA9Sv6ek>
- Varian, Hall R. (2016). *Microeconomía Intermedia, un enfoque actual*, 9^a Edición. Barcelona: Antony Bosch.

Criterios editoriales

Debate Económico es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico a la que se suscriba el autor.

El objetivo general de la revista es: Difundir resultados de investigación originales con carácter económico, siempre que estos cumplan con un rigor metodológico, partiendo de la premisa de no rechazar artículos en base a prejuicios teóricos o ideológicos de parte del comité dictaminador.

Lineamientos generales

1. Debate Económico, es un órgano de difusión económico de Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C. (LAES, A.C.), y cuenta con mecanismos autónomos de publicación, así como un Comité Editorial.
2. El contenido de la revista está formado por las siguientes secciones:
 - **Coyuntura económica:** es una sección que rescata temas económicos relevantes de actualidad.
 - **Artículos:** Aparecerán resultados de investigaciones que contengan rigor metodológico y que aporten elementos para el debate teórico y empírico de la Economía como ciencia.
 - **Jóvenes en la Ciencia Económica:** a partir de 2016, se tiene una sección para que los estudiantes de licenciatura, maestría o doctorado puedan publicar sus avances de investigación por cuenta propia o con acompañamiento de algún investigador reconocido. Los trabajos aceptados se someterán al mismo procedimiento editorial que el resto de las contribuciones.
 - **Notas:** Esta sección será de carácter eventual; en ella aparecerán resultados de alguna investigación que no incorpore el mismo rigor metodológico de un artículo, pero que sea capaz de profundizar en la discusión de algún fenómeno en particular.
 - **Los clásicos o los nobel:** Es un sección permanente que rescata las aportaciones de economistas destacados en la historia del pensamiento económico, así como de aquellos que han sido galardonados con el premio nobel de esta disciplina.
 - **Normas para la recepción de originales:** Es una sección permanente donde se encontrarán los criterios para que sea publicado un trabajo.
3. Los artículos publicados en **Debate Económico** deberán ser inéditos y primordialmente resultado de investigaciones que aporten nuevos elementos al debate teórico-empírico de la economía en general.

Los trabajos publicados serán sometidos a un proceso de arbitraje a doble ciego de por lo menos 2 especialistas en el tema abordado. Si se presenta empate en ambos dictámenes, el trabajo será revisado por un tercer árbitro, cuyo fallo será inapelable.

Todos los trabajos al momento de ser enviados a la Dirección Editorial de *Debate Económico* deberán venir acompañados de una carta donde el autor manifieste que el documento no ha sido publicado, ni está en vías de publicación en algún otro espacio de difusión nacional o internacional.

4. Aunque el idioma de publicación oficial es el español, se aceptan trabajos escritos en inglés. La revista se reserva el derecho de traducir al español las colaboraciones en el caso que así lo ameriten.
5. El resultado del arbitraje podrá ser de 3 formas:

- Aceptado
- Pendiente con modificaciones sugeridas
- Rechazado

Un trabajo será publicado siempre que existan al menos dos dictámenes positivos.

6. Los documentos originales deberán ser enviados al director de la Revista, Dr. En C. Luis Enrique Espinosa Torres, al correo leespinosat@uaemex.mx

Lineamientos particulares

1. El autor deberá enviar el original usando formato en Word 2010 tamaño carta, márgenes de 2 cm, párrafo a 1.5 espacios, en fuente Times New Roman de 12 puntos, debidamente alineado y justificado. Si se incluyen formulas, ecuaciones o algún lenguaje matemático, estos se enviarán completos. En el caso de cuadros y gráficas deberán estar insertas en el texto como imagen, estas deberán estar debidamente ordenadas y se enviará en archivo aparte en una hoja de cálculo (Excel).
2. Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión no mayor a de 25 cuartillas (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas.
3. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y **abstract** que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.
4. Todos los trabajos presentarán al final una sección de bibliografía, la cual estará ordenada alfabéticamente en relación al apellido del autor, o si se trata de una institución con el nombre de la misma; además deberán ser separadas por viñetas. Las referencias bibliográficas deberán estar presentadas en formato Harvard. Algunos ejemplos son los siguientes:

- Las referencias dentro del texto deberán presentar la siguiente forma: entre paréntesis el apellido del autor, el año de publicación de la obra y el número o números de las páginas, ejemplo: (Keynes, 1936: 45)
- En los casos que sean más de dos autores se incluirá la abreviatura *et al.* (del latín, “y otros”), ejemplo: (Krugman, Obstfeld, *et al.*, 2006: 132)
- En la bibliografía, al final del trabajo deberá incluirse la ficha completa. Si dos o más obras de un mismo autor se editaron el mismo año, deberán ser distinguidas por las letras en: a, b , c...z, por ejemplo: (López, 2010a: 56)
- La bibliografía de libros se presentará de la siguiente manera:
 - a) El autor o autores, iniciando por apellido y nombre completo
 - b) Entre paréntesis el año de publicación
 - c) Entre corchetes el año de publicación original (si lo hubiera)
 - d) Título de la obra en cursiva
 - e) El volumen/tomo (si lo hubiera)
 - f) Lugar
 - g) Editorial

Ejemplo:

Keynes, John Maynard (1999) [1936], *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica

- Si se trata de un artículo de revista se seguirá el siguiente orden:
 - a) Apellido del autor, nombre completo
 - b) Entre paréntesis, año de publicación de la revista
 - c) Título del artículo entre comillas
 - d) Título de la revista en cursivas.
 - e) Volumen y número de la revista,
 - f) Lugar
 - g) Páginas

Ejemplo:

Wallerstein, E., (1995) “*¿El fin de qué modernidad?*” en *Sociológica*. Año 10, número 27, Actores, clases y movimientos sociales I. Enero-abril 1995, pp. 13-3

- Si se trata de recursos tomados de la Web, se citarán los datos según se trate de un libro o revista. Incluir la fecha de publicación electrónica, y la fecha en que se tomó la cita entre paréntesis, así como la dirección electrónica < >, antecedida de la frase *disponible en*. Por ejemplo:

INEGI (2010), “Censo de Población y Vivienda”, 10 de enero 2010 (consultado el 12 de junio de 2011), disponible en: <http://www.inegi.org.mx/external/cpv/086>.

5. El empleo de la bibliografía debe ser homogéneo a lo largo de todo el texto
6. Al utilizar por primera vez una sigla o abreviatura se mostrará su equivalencia completa y a continuación entre paréntesis, la sigla o abreviatura que se utilizará en adelante.
7. El cumplimiento de estas normas es indispensable. Los trabajos serán sometidos a un proceso de corrección de estilo, no obstante se sugiere que los autores entreguen una versión con al menos una revisión. La publicación de los trabajos estará sujeta a disponibilidad en cada número. En ningún caso se devolverán los originales a los autores, ni se generará responsabilidad alguna para la revista.
8. Cualquier situación no prevista en estos criterios de publicación, serán resueltas por el Comité Editorial.

Publishing criteria

Economic Debate is a four-month publication of academic character that includes essays and results of investigations with particularly economic content, without considering the school or economic thought the author is subscribed to.

The general aim of the Journal is: to spread the results of original investigations with economic character, providing that these have methodological precision, departing from the premise of not rejecting articles on the basis of theoretical or ideological prejudices from the examiner committee.

General Guidelines

1. **Economic Debate**, it's an economic disseminating organ of the Laboratory of Economic and Social Analysis A.C. (LAES, A.C.), and it has autonomous mechanisms of publication, as well as a Publishing Committee.

2. The content of the magazine is formed by the following sections:

- **Economic Conjuncture:** it is a section that brings back current relevant topics in the economy.
- **Articles:** These are the results ensued from researches that contain methodological precision and that contribute to the theoretical - empirical debate of the economy by providing with elements.
- **Young people at the Economics:** starting 2016, there is a section for undergraduate and graduate students, so they can publish their research by their own or with company of an academic researcher. Articles will be subject to the same procedure than the rest of articles.
- **Notes:** This section will be of eventual character; in it there will be displayed the results of any research that does not incorporate the same methodological precision of an article, but that is able to penetrate into the discussion of some specific phenomenon.
- **The classic or nobel ones:** It is a permanent section that brings back the remarkable economists' contributions to the history of the economic thought, as well as of those that have been awarded with the Nobel Prize of this discipline.
- **Procedure for the submission of documents:** This is a permanent section where will be found the criteria for a document to be published.

3. The articles published in *Economic Debate* will have to be unpublished, and mainly, the result of researches that provide with new elements to the theoretical - empirical debate of the economy in general.

The published works will undergo a double-blind arbitration process of at least 2 specialists in the related topic. If it makes it a tie in both judgments, the work will be checked by a third arbitrator, whose result will be an unappealable decision.

All the works, at the moment of being sent to the Publishing Board of *Economic Debate* will have to come with a letter in which the author state that the document has not been published, and it is not even on the way to be so in any other space of national or international diffusion.

4. Although the language of the official publication is Spanish, documents written in any other language are accepted. The magazine reserves the right for itself to translate them into Spanish when needed.

5. The result of the arbitration will be of these 3 ways:

- Accepted
- Pending with suggested modifications
- Rejected

A document will be published providing that it has at least two positive commission' opinions.

6. The original documents will have to be sent to the manager of the Journal, Dr. En C. Luis Enrique Espinosa Torres, at leespinosat@uaemex.mx

Particular Guidelines

1. The author will have to send the original document using Word format with letter size, 2cm margins, 1.5cm space between the lines, Times New Roman font type of 12 points, due aligned and settled. If there are formulae, equations or some mathematical language included, these will be sent complete. In case of pictures and graphs, these must be included in the document as images, properly ordered and must be sent as an extra document in excel format.
2. The articles will have to comply with the grammar rules in force and not to have an extension larger than 25 pages (65 to 70 types/characters and 27-29 lines, including footnotes, pictures, tables, graphs and bibliography). The sections and / or subtitles will have to be perfectly outlined, being indicated the place corresponding to the pictures and graphs.
3. In a separate sheet there must be written the author's or authors' data (academic degree, recent publications, etc.), adscription institution, current post, address, telephone and / or fax and email address. In addition, it must include a summary and **abstract** describing the topic and the aim of the article, with an extension no longer than 10 lines.
4. All the works will have to present a bibliography section at the end, which will be ordered alphabetically according to the author's last name, or if it's the case it is an institution; by the name of it. All of them separated by bullets. The bibliographical references will have to be presented in Harvard format. Some examples are presented:

- The references inside the text will have to present the following form: author's last name in brackets, the year of work's publication and the number(s) of pages, example:
(Keynes, 1936: 45)
- In the cases in which there are more than two authors, the abbreviation et al. will be included, (from latin, " and others "), example:
(Krugman, Obstfeld, et al., 2006: 132)
- In the bibliography, at the end of the work the complete card will have to be included. If two or more works of the same author were edited the

same year, they will have to be distinguished with the letters: a, b, c ... z, for example:

(López, 2010a: 56)

- The bibliography of books will be presented as follows:
 - The author or authors, starting with the last name and then first name
 - The year of publication in brackets
 - The year of the original publication in brackets (if it is the case)
 - Title of the work in italics
 - The volume (when it's the case)
 - Place
 - Publishing house

Example:

Keynes, Jhon Maynard (1999) [1936], *General Theory of Employment, Interest and Money*, Mexico, Fondo de Cultura Económica

- If it is a magazine article, the order will be the following:
 - Author's last name, first name(s)
 - In brackets, year of publication of the magazine
 - Title of the article in quotation marks
 - Title of the magazine in italics
 - Volume and issue of the magazine,
 - Place
 - Pages

Example:

Wallerstein, E., (1995) "The *end of what modernity?*" In *Sociological*. Year 10, Issue 27, Actors, classes and social movements I. January - April, 1995, pp. 13-3

- If it is a web-resource, the information will be mentioned regarding whether it is a book or a magazine. It will include the date of electronic publication and the date in which the quotation was taken; in brackets, as well as the web address <>, preceded by the sentence *available at*.
For example:

INEGI (2010), "Census of Population and Housing ", on January 10, 2010 (consulted on June 12, 2011), available at: <http://www.inegi.org.mx/external/cpv/086>.

5. The format of the bibliography must be homogeneous along the whole text

6. On having used for the first time an acronym or abbreviation, its full equivalent will be displayed, and afterwards, in brackets, the acronym of abbreviation to be used from then on.

7. The fulfillment of these rules is essential. The works will be submitted to a process of style correction, nevertheless it is suggested that the authors deliver a version with at least one review. The publication of the works will be subject to availability in every issue of the magazine. In no case the original document will be given back to the author(s), and no responsibility will be taken by the magazine.

8. Any situation not foreseen in these publishing criterion, will be solved by the Publishing Committee.

Normas de Publicación: *DEBATE ECONÓMICO*

La revista *Debate Económico* es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico. El comité editorial de la revista agradece el envío de artículos a esta redacción, ya sea a título individual o de manera colectiva. Los artículos enviados deberán necesariamente ser inéditos.

Los interesados en publicar en *Debate Económico* deberán enviar el artículo en original donde se indique el nombre del autor o autores y el mismo trabajo omitiendo sus datos, vía correo electrónico en formato de Word a la dirección leespinosat@uaemex.mx. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y *abstract* que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.

Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión mínima de 15 cuartillas y máxima de 30 (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas. Los cuadros y gráficas deberán ser elaborados y enviados en archivos aparte en algún programa de hoja de cálculo, preferiblemente en Excel. Las referencias bibliográficas y la bibliografía deberán estar presentadas en formato Harvard.

Los artículos recibidos serán sometidos a dictamen tipo doble ciego (omitiendo el nombre del autor o autores), conservándose su anonimato. Todos los artículos enviados, serán considerados, sin que ello implique obligatoriedad de su publicación. La dirección de la revista se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales necesarios.