

Contenido

Impresiones

Roberto Valencia Arriaga

El punto de indiferencia fiscal en la formulación y evaluación de proyectos de inversión privados

The fiscal indifference point in the formulation and evaluation of private investment projects

3

4

18

Paulo H. Leal Villegas

Notas sobre la transformación de la crisis económica en crisis política en Estados Unidos y consecuencias para México

Notes on the transformation of the economic crisis into a political crisis in the United States and consequences for Mexico

37

María Antonieta Barrón Pérez

Mercado de trabajo agrícola. Cambios en las relaciones de trabajo de los jornaleros agrícolas de San Quintín, Baja California

Agricultural labor markets, changes in the relations of work in the agricultural laborers of San Quintín, Baja California.

Perspectivas

49

José Raúl Luyando Cuevas, Guadalupe de Jesús Tapia Castro,

Celia Verónica Pérez Interian

Ensayo sobre competencia en trasnporte de pasajeros en el Área Metropolitana de Monterrey, Nuevo León

Test on competition in passenger transport in the metropolitan area of Monterrey, Nuevo León

51



ECONOMÍA INFORMA

ECONOMÍA INFORMA | 412 | SEPTIEMBRE-OCTUBRE 2018 |



Impresiones

El punto de indiferencia fiscal en la formulación y evaluación de proyectos de inversión privados

The fiscal indifference point in the formulation and evaluation of private investment projects

Roberto Valencia Arriaga*

Palabras clave

Política fiscal, Gasto, Inversión y finanzas públicas, Análisis de las Inversiones Públicas y privadas, valoración de activos financieros

* Profesor de Tiempo Completo de la Facultad de Economía de la UNAM. Este trabajo se realizó en el marco del PAPIIT "Metas de inflación y su impacto en el ecosistema de negocios mexicano" con clave IA303318 financiado por la DGAPA.

Key words

Fiscal Policy, Public Expenditures, Investment and finance Government and private Investment analysis

Asset Pricing

Correo electrónico:rova_35@yahoo.com.mx

4



Resumen

El presente trabajo tiene por objetivo mostrar los efectos que implican la selección de la figura fiscal en la formulación y evaluación de proyectos de inversión privados. A partir de lo que señala la Ley del Impuesto sobre la Renta en México, se desarrolla una metodología con la que se muestra que existe un punto de indiferencia fiscal del proyecto, es decir un punto único donde es indistinto para el proyecto, que sea formulado bajo la modalidad de persona física o moral (jurídica). De igual manera se muestra que debajo de ese punto será más conveniente formular el proyecto como persona física, mientras que por encima de él, lo recomendable es ser persona moral. Todo lo anterior se realiza utilizando dos indicadores del costo fiscal: la tasa efectiva y tasa efectiva sobre ingresos, las cuales permitirán realizar un análisis desde la óptica de la rentabilidad del proyecto y de la liquidez que el mismo demandará

Abstract

The aim of this paper is to show the effects that imply the selection of the fiscal regime in the formulation and evaluation of private investment projects. Take in consideration the Income Tax Law in Mexico, it has developed a methodology in which we show that there is a fiscal indifference point in the project, it means there is a unique point where is indistinct for the project to be formulated under the modality of natural person or legal person. Also, we show that under this point it will be better formulate the project as a natural person, while over it, is better be a legal person. All is realized using indicators about the fiscal cost: effective rate and effective rate over incomes, both let us do an analysis since the optical of the rentability and the liquity that the project will demand.

Introducción

La elección de la figura fiscal en la formulación y evaluación de un proyecto privado es un momento que puede provocar un punto de inflexión entre los verdaderos resultados de la evaluación y los encontrados, ya que no es lo mismo que sea formulado bajo la figura de una persona moral o jurídica¹, o bien como persona física. El tratamiento de cada una de ellas se expone en la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) y tiene importantes implicaciones tanto desde el punto de vista de la rentabilidad del proyecto, como de la liquidez que el mismo demandará, así bien suponer que es indistinta la elección de una u otra figura, puede llevar al evaluador a resultados sesgados.

A partir de lo anterior, en el presente trabajo se pretende mostrar los efectos de la figura fiscal seleccionada al formular un proyecto de inversión privado. Para ello se utilizarán dos indicadores, tal es el caso de la Tasa efectiva y Tasa efectiva sobre ingreso, con lo cual haremos un análisis de rentabilidad y liquidez por el que puede pasar un proyecto.

Además de la presente, el trabajo se compone de 5 secciones más. En la primera de ellas se hace una breve revisión de la literatura, en la segunda se desarrolla la metodología a seguir, en la tercera se muestran las diferencias entre elegir como figura para el proyecto ser persona física o ser persona moral; en la cuarta se desarrolla el concepto punto de indiferencia fiscal donde se determinará en qué momento es más conveniente formularse bajo persona física y cuando como moral; por último se cierra con una breve sección de conclusiones.

1 En México, a la constitución de una sociedad se le conoce como persona moral, aunque en muchos otros países lo conocen como persona jurídica, por lo que en este trabajo se utilizará el término persona moral que es indistinto al de jurídica.

I. Revisión de la literatura

En la formulación privada de proyectos de inversión es necesario acotar la figura jurídica y fiscal con la cual se va a trabajar, pues a partir de ello se conocerá cual es el tratamiento fiscal que debe tener el proyecto. Dicho tratamiento tendrá importantes implicaciones financieras, ya que los flujos netos de efectivo serán los principalmente afectados, por lo que de ignorar este importante elemento, se puede llegar a obtener evaluaciones sesgadas.

A pesar de lo anterior, el tema ha sido poco abordado en la literatura especializada, de suerte que a lo más, los autores clásicos sobre la materia destinan un breve apartado a ello, pero no abundan en los importantes efectos que puede tener en el proyecto un tratamiento incorrecto de la figura fiscal. De hecho, en función de lo expuesto en estos libros, pareciera suponerse que el proyecto siempre se formula bajo la figura de persona moral, lo cual no es correcto pues cualquier proyecto privado siempre tiene la posibilidad de construirse como persona física o moral.

En el manual de la ONU (1958) apenas se destinan un par de párrafos para definir los posibles impuestos en los que el proyecto va a incurrir y los efectos tributarios a nivel macroeconómico, pero sin profundizar en ningún momento. Baca (2001) únicamente dedica una muy pequeña sección de su ya clásico libro para señalar que en la Ley del Impuesto

Sobre la Renta se regulan los temas fiscales del proyecto. Por su parte Sapag (2007) presenta varios escenarios con utilidades distintas y los efectos financieros que una pérdida fiscal puede ejercer en el proyecto, sin embargo tampoco hace distinción entre las posibles figuras fiscales.

Por otro lado, Medina y Correa (2009) resaltan la importancia de elegir la figura adecua-

da para el caso español. No obstante su análisis es más de índole cualitativo que cuantitativo, por lo que a pesar de señalar las diferentes tasas de impuesto sobre la renta para una y otra figura, no profundizan en la materia. En el mismo sentido Díaz, *et al* (2009) dedican un capítulo completo para detallar las diferentes figuras (principalmente las morales), así como la carga fiscal, sin embargo, el ejercicio también queda limitado a un campo cualitativo.

Algunos otros trabajos aislados se pueden encontrar en la literatura, como el caso de Gallardo (2011) quien pone énfasis en el correcto tratamiento del impuesto al valor agregado (IVA) a la hora de evaluar el proyecto, pues el propio autor comenta, que un tratamiento incorrecto puede hacer no deducibles las partidas de inversión, al tiempo que es un error común en la metodología considerar como valor total del activo el precio con IVA incluido, cuando únicamente debe considerarse el importe sin el IVA, ya que éste se recuperará para el proyecto por concepto de IVA acreditable (Véase Gallardo, 2011 y Gallardo, 2018), en la misma línea también Sapag (2007) concluye lo mismo.

En un camino similar escribe Gomero (2007) quien hace un análisis de los efectos que tiene una mayor o menor tasa de impuestos sobre la renta (ISR) en las inversiones, concluyendo que a mayor tasa se encontrará un menor valor actual neto (VAN), lo cual significa que el proyecto se vuelve menos atractivo.

Finalmente, encontramos que Córdoba (2006), Díaz (2011) y Arboleda (2014) ni siquiera mencionan el tema.

II. Metodología

En este trabajo se realizará un comparativo de los efectos que tiene el costo fiscal al formular y evaluar un proyecto de inversión bajo las dos posibles figuras fiscales, moral y física, por lo

que en primera instancia utilizaremos como indicador del costo fiscal a la tasa efectiva, misma que se puede definir según Collins y Shackelford (1995) como el cociente entre el impuesto a la renta pagado o por pagar respecto al ingreso o utilidad antes de impuestos.

En el mismo sentido se pronuncian Gupta y Newberry (1997) quienes además afirman que un aumento en gastos deducibles, por ejemplo los intereses pagados por concepto de financiamiento, provocan una caída en la tasa efectiva, desde luego, una caída en los gastos deducibles, eleva la tasa efectiva.

Por su parte Villabona y Quimbay (2017) comparten esta visión y sostienen que a través de calcular la tasa efectiva es posible medir que tan alto es el impuesto pagado, por lo que también permite comparar el costo fiscal de figuras distintas.

Los mismos autores utilizan otro indicador interesante para fines financieros, el cual llaman tasa efectiva sobre ingresos (TEI) que es la razón del impuesto sobre la renta respecto a los ingresos brutos o ventas totales. Es importante señalar que existen otros autores que a este último indicador llaman también tasa efectiva (Véase Cétrangolo y Gómez-Sabaini, 2007 y Fairfield y Jorrat-De-Luis, 2015).

En el presente trabajo se utilizarán ambos indicadores, pues sin duda son distintos, y pueden arrojar conclusiones complementarias interesantes. Ambos se definen de la siguiente manera:

$$Te = \frac{ISR}{U} \times 100 \quad (1)$$

$$TEI = \frac{ISR}{V} \times 100 \quad (2)$$

Donde Te se refiere a la tasa efectiva, mientras ISR es el impuesto sobre la renta, U hace referencia a la utilidad antes de impuestos, al tiempo que TEI es la tasa efectiva sobre ingresos y V son las ventas totales. Al multiplicarse por 100 cada razón, nos permite dar lectura al cociente como porcentaje.

La gran diferencia entre (1) y (2) estriba en que en el primer caso se está midiendo cuánto se paga por cada peso de utilidad antes de impuestos, mientras que en el segundo caso se observará cuánto se paga por cada peso que se vende.

Hacer esta distinción permitirá profundizar en el análisis, pues se observará que mientras la tasa efectiva para las personas morales es constante, para las personas físicas se incrementa. Esto es así debido a que para las personas morales se debe calcular sobre una tasa de 30% fija, según el Art. 9 de la LISR (2017).

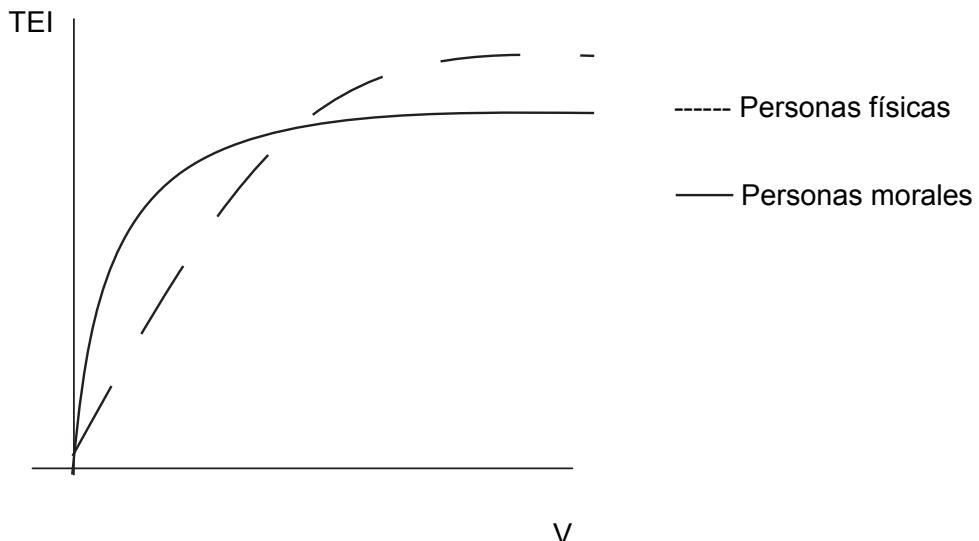
Por contrario, las personas físicas podrían pagar desde 1.92% hasta un 35%, lo cual se va a determinar a partir de la mecánica anunciada en el Art. 106 de la LISR, así como las tarifas publicadas en el Anexo 8 de la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) de 2018.

Complementariamente, cuando el análisis se realice desde la óptica de los ingresos, observaremos que se presenta una suerte de costo fiscal decreciente a escala provocado por rendimientos crecientes a escala de las ventas respecto al costo fiscal.

Esto ocurrirá así tanto con la persona moral como con la física, no obstante la diferencia estará en el valor del TEI para cada figura, que sí será distinto. Lo anterior se puede representar de la siguiente manera (Ver figura 1).

Figura 1

Comportamiento esperado de la TEI



Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica se observa, para ambas figuras, que a menores ventas se tiene una TEI más grande, mientras a mayores ventas se llega a un punto donde el indicador se vuelve constante, es decir mientras las ventas tienden a infinito, la tasa de variación del TEI va a ser cero, lo cual es representativo del sistema regresivo que se tiene en términos fiscales en México, pues mientras más crecen las ventas menos lo hace el pago de impuestos, lo cual también significa que a mayores utilidades menor será el costo fiscal en términos proporcionales.

Esto es así, debido a que si bien se puede argumentar que el costo directo o costo de

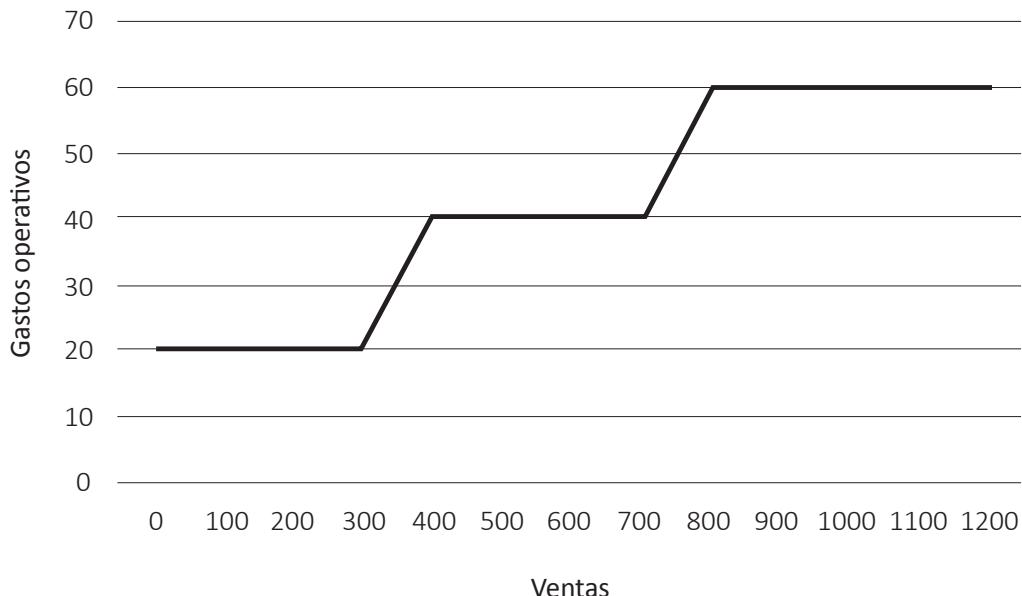
ventas puede ser proporcional a las ventas, es decir a mayores ventas corresponderá un mayor costo variable, los gastos operativos, no aumentarán de manera proporcional, pues con un determinado nivel de gasto operativo, la empresa puede operar ya sea con ventas igual a cero o con valores positivos.

Desde luego, existe un tope en la capacidad instalada dado el nivel de gastos operativos, pero con ese monto desembolsado es posible alcanzar niveles de ventas superiores sin necesidad de incurrir en gastos mayores.

Gráficamente se puede observar de la siguiente manera: (Ver gráfica 1).

Gráfica 1

Relación entre gastos operativos y ventas



Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica se observa que a un mismo nivel de gastos operativos, por ejemplo 20, se pueden tener ventas desde 100 hasta 300, incluso si las ventas fueran cero, los gasto operativos no variarían. Se aprecia también que al elevar las ventas a 400 o incluso hasta 700, sería ya necesario incrementar los gastos de operación hasta 40. Desde luego el hecho de que las ventas se sitúen en 500 por ejemplo, arrojará una tasa de utilidad mayor a que si se ubicaran en 400. Así bien, es posible afirmar que a mayores ventas se tendrán mayores utilidades y por tanto un menor costo fiscal.

Regresando a la figura 1, también se puede apreciar que hay un punto donde se iguala la TEI para ambas figuras, mismo que llamaremos *punto de indiferencia fiscal del proyecto*. Antes de ese punto es más recomendable formular el proyecto bajo la modalidad de persona física, mientras que en adelante lo conveniente será convertirse en persona moral.

Una vez expuesto lo anterior, en la siguiente ecuación se define el monto a pagar de ISR por parte de una persona moral.

$$ISR_m = T_m (V_m (1-cv) - GF) \quad (3)$$

Donde ISR_m es el impuesto anual que pagarán las personas morales, mientras T_m es la tasa de ISR que se debe pagar bajo esta figura, al tiempo que V_m son las ventas de la persona moral. Por su parte cv es el costo directo o costo de ventas, mientras GF se refiere a los gastos fijos o gastos operativos².

A partir de esta definición si se obtuvieran las primeras derivadas parciales, encontraríamos los siguientes signos:

$$\frac{\partial ISR}{\partial Vm} > 0; \frac{\partial ISR}{\partial Tm} > 0; \frac{\partial ISR}{\partial cv} < 0; \frac{\partial ISR}{\partial GF} < 0$$

² Se pueden incluir en GF también la parte de las inversiones que resulte deducible.

Es decir a medida que aumenten las ventas y la tasa aplicable a las personas morales, mayor será el ISR a pagar. Sin embargo sabemos que el valor de T_m es constante por lo que en realidad no se verá ninguna alteración desde este punto de vista; Por otro lado nos vamos a encontrar que:

Cuando $V_m \rightarrow 0$ entonces $\frac{\partial ISR}{\partial V_m} > 1$, mientras

cuando $V_m \rightarrow \infty$, entonces $\frac{\partial ISR}{\partial V_m} = 0$

10

Es decir a medida que las ventas se acercan a cero, la TEI será mayor a uno, o dicho de otra manera, por cada punto porcentual que se incrementen las ventas, el impuesto pagado crecerá más de un punto porcentual.

Sin embargo también se tiene que a medida que las ventas son mayores y a medida que éstas se acercan a infinito la tasa de variación de la TEI será cero, es decir por cada punto porcentual que se incrementan las ventas, el incremento porcentual en el ISR pagado será cero.

Por el lado de las personas físicas, tenemos que el ISR que ellas paguen se determinará de la siguiente forma:

$$ISR_f = T_f [((1-cv)V_f) - GF - Linf] + CF \quad (4)$$

Donde ISR_f denota el impuesto sobre la renta que van a pagar las personas físicas, T_f es la tasa que corresponde a las personas físicas según el Anexo 8 de la RMF (2018); V_f son las ventas que hagan las personas físicas, $Linf$ y CF son el límite inferior y la cuota fija respectivamente que se obtienen del mismo Anexo 8 de la RMF.

Las derivadas parciales de (4) quedarían de la siguiente forma:

$$\frac{\partial ISR}{\partial T_f} > 0; \frac{\partial ISR}{\partial V_f} > 0; \frac{\partial ISR}{\partial CF} > 0; \frac{\partial ISR}{\partial cv} < 0; \frac{\partial ISR}{\partial GF} < 0; \frac{\partial ISR}{\partial Linf} < 0$$

Así bien se espera que a medida que aumenta la tasa, las ventas y la cuota fija, el ISR a pagar sería mayor, mientras que ante un aumento en el costo de ventas, en los gastos fijos u operativos, y a mayor límite inferior se espera que se genere un menor pago de ISR.

Sin embargo en este caso, también vamos a encontrar que:

Cuando $V_f \rightarrow 0$, entonces $\frac{\partial ISR}{\partial V_f} > 1$,

mientras cuando $V_f \rightarrow \infty$ entonces $\frac{\partial ISR}{\partial V_f} = 0$

Dicho lo anterior, al igual que en el caso de las personas morales, cuando las ventas son más cercanas a cero, un incremento de un punto porcentual de las ventas conllevan un incremento en la TEI mayor a un punto porcentual, y a medida que las ventas son cercanas a infinito la variación de la TEI será cero ante cambios en las ventas.

Una última nota metodológica es que para realizar los comparativos entre la TE y la O, será necesario contar con datos, mismos que generaremos de manera ficticia pero coherente. A través de ellos podremos simular diferentes escenarios que darán solidez a las conclusiones.

III. Diferencias económicas entre una persona moral y una física

Como ya se mencionó anteriormente, las reglas de tributación son distintas para una persona física y una moral. Dichas reglas son expuestas en la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), en concreto las morales con fines de lucro son regidas por el título II de dicha ley, mientras las personas físicas se tendrán que apegar a lo señalado en el título IV.

Un tema que genera importantes efectos económicos, es que de acuerdo a la LISR, las personas morales están obligadas a declarar sus ingresos cuando se presente cualquiera de tres

posibles situaciones, lo que ocurra primero (Art. 17, LISR, 2017):

- a) Que se haya cobrado
- b) Que se haya entregado el bien o servicio
- c) Que se haya entregado el CFDI (Comprobante fiscal digital por internet)³

Es importante señalar que esto es aplicable a las sociedades mercantiles, mismas que se definen en la Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 1, no así para las Sociedades Civiles (s.c.) y las Asociaciones Civiles (a.c.).

Estas últimas están obligadas a declarar sus ingresos de la misma forma de como lo hacen las personas físicas, es decir, hasta que son cobrados (Art. 102, LISR, 2017), por lo que se dice que las personas físicas tributan sobre flujo de efectivo, mientras las morales lo hacen sobre enajenaciones.

Tal condición implica que mientras una persona moral está obligada a pagar el impuesto correspondiente, aun antes de que cobre lo vendido, la persona física tiene la facilidad de hacer el pago de sus contribuciones hasta que cobra.

Para ilustrar esto imaginemos que una empresa vende el equivalente a \$100,000 del producto “x” al cierre del mes de enero; la venta se hace a crédito por lo que el producto ya fue enviado al cliente, no obstante será cobrado hasta el mes de marzo.

A partir de esto veamos cómo quedaría elaborada la declaración de impuestos para el caso de una persona moral y una física sabiendo que se tiene el siguiente estado de resultados:

³ En el año 2014 entró en vigor la última gran reforma fiscal, en la cual el CFDI juega un papel preponderante, pues es el vehículo de información para la autoridad fiscal. En esta reforma se eliminó la existencia de facturas, recibos de honorarios, recibos de arrendamiento y recibos de nómina, pues todos fueron unificados bajo el concepto de CFDI, que a partir de esa fecha se volvió la única manera fiscalmente válida para amparar un gasto o ingreso (Art. 29, CFF, 2016).

Cuadro 1 Estado de resultados base

Ventas	\$ 100,000.00	100.00%
Costo de ventas	\$ 40,000.00	40.00%
Utilidad bruta	\$ 60,000.00	60.00%
Gastos de operación	\$ 10,000.00	10.00%
Utilidad operativa	\$ 50,000.00	50.00%
Gastos financieros	\$ -	0.00%
Utilidad antes de impuestos	\$ 50,000.00	50.00%

Fuente: Elaboración propia.

Para encontrar lo que la persona moral tendría que pagar de ISR bastaría con sustituir los datos de la tabla anterior en (3), pero con un ligero ajuste debido a que el cálculo de los pagos provisionales, es decir mensuales, opera bajo un marco de expectativas adaptativas, pues en función de cómo le fue a la empresa el último año de operaciones, se va a determinar un estimador de la utilidad del futuro, misma que al final del ejercicio, si hubiera algún error, se corregirá en la declaración anual.

Dicho de otro modo, si se hubiera pagado de más, se generará una pérdida fiscal que podrá ocuparse más adelante para disminuir posibles utilidades y así la empresa no tenga que desembolsar recursos para el pago de impuestos causados.

Por otro lado, si la empresa hubiera pagado de menos, en la declaración anual pagará la diferencia.

Dicho estimador se llama coeficiente de utilidad y viene dado por:

$$Cu = \frac{U_{t-1}}{V_{t-1}} \quad (5)$$

Donde Cu se refiere al coeficiente de utilidad del periodo corriente, mientras U_{t-1} es la utilidad antes de impuestos del periodo pasado, y V_{t-1} denota las ventas del periodo pasado, entendiéndose periodo como un año.

Así bien, en (3) no se considerarán los datos del costo de ventas ni los gastos de operación, en su lugar se utilizará el coeficiente de utilidad (Art. 14, LISR, 2017). Por lo que (3) puede re-expresarse de la siguiente forma:

$$ISR_m = T_m (V_m Cu) \quad (3.1)$$

Aclarado esto, si suponemos un Cu inicial del 50%, y sustituimos los datos tendríamos:

$$ISR_m = 0.3 (100,000 * 0.5)$$

Por tanto, el ISR a pagar bajo la figura de persona moral sería de 15,000 en el mes de febrero por la venta a crédito que hizo de 100,000 en enero, lo cual representa una tasa efectiva de 30%, es decir, de cada peso de utilidad estimada, se pagarían 30 centavos de impuestos.

Por su parte, la TEI es de 15%, es decir por cada peso de ventas se pagarían 15 centavos. Sin embargo, nótese que la empresa no ha cobrado aun, esto lo hará hasta el mes de marzo, por lo que tendría que buscar alguna fuente de financiamiento para atender este compromiso.

Por otro lado, si la empresa estuviera operando bajo la modalidad de persona física, se tendrían que sustituir los valores del estado de resultados en (4), por lo que se tendría:

$$ISR_f = 0.30 [((1-0.4)100,000) - 10,000 - 38,177.70] + 7,162.74^4$$

Resolviendo encontraríamos que el ISR a pagar sería de 10,709.43, por lo que la tasa efectiva será de 21.42%, mientras la TEI de 10.71%,

⁴ Para determinar los valores de T_f , $Linf$ y CF debe consultarse el Anexo 8 de la RMF (2018)

es decir de cada peso de utilidad neta, se pagarían 21.42 centavos, mientras que de cada peso vendido se pagarán 10.71 centavos por concepto de ISR.

Lo anterior significa que para una utilidad de 50% un proyecto formulado bajo la figura de persona moral estaría pagando un mayor ISR que si se elaboraría como persona física, esta diferencia es de 8.58 centavos por cada peso de utilidad antes de impuestos, y de 4.29 centavos por cada peso vendido.

No obstante lo anterior, la diferencia más importante entre ambas figuras, es que, como se mencionó anteriormente, las personas físicas están obligadas a reportar sus ventas y por tanto a pagar impuestos hasta que cobran, por lo que en realidad en (4) se debería sustituir de la siguiente manera:

$$ISR_f = 0.0 [((1-0.4)100,000) - 10,000 - 0] + 0$$

Dado que no hay ingresos, entonces no corresponden valores para T_f , $Linf$ y CF por lo que el resultado obtenido es cero. Sin embargo dado que sí se hicieron erogaciones por concepto de costo de ventas y gastos de operación, en realidad se tiene una pérdida temporal para el proyecto de 50,000 pesos, es decir, la persona física no tendría que pagar un solo peso de impuestos en el mes de febrero, al contrario tendría una pérdida por 50,000 dados los egresos que tuvo que cubrir en el mes.

A partir de lo anterior podemos hacer una doble distinción, por un lado desde la rentabilidad, y por otro lado en la liquidez.

Para analizar la rentabilidad observaremos en primera instancia un estado de resultados comparativo entre ambas figuras:
(Ver cuadro2).

Cuadro 2. Estado de resultados comparativo de Enero

Cuenta	Moral (%)	Física (%)
Ventas	\$100,000.00	100.00
Costo de ventas	\$40,000.00	40.00
Utilidad bruta	\$60,000.00	60.00
Gastos de operación	\$10,000.00	10.00
Utilidad operativa	\$50,000.00	50.00
Gastos financieros	\$ -	0.00
Utilidad antes de impuestos	\$50,000.00	50.00
ISR	\$15,000.00	15.00
Utilidad neta	\$35,000.00	35.00

Fuente: Elaboración propia.

13

Cuadro 3. Estado de flujo de efectivo comparativo de Enero

Actividades de operación	Moral	Física
Utilidad antes de impuestos	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
Incremento en cuentas por cobrar	-\$ 100,000.00	-\$ 100,000.00
Impuestos a la utilidad pagados	-\$ 15,000.00	
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	-\$ 65,000.00	-\$ 50,000.00
Caja inicial	\$ 65,000.00	\$ 65,000.00
Caja final	\$ -	\$ 15,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Lo anterior significa que dada una utilidad de \$50,000 que representa 50% de las ventas, corresponde una rentabilidad neta para el proyecto de 35% para la modalidad de persona moral y de 39.29% para la física en el mes de enero. Ahora, si observamos un estado de flujo de efectivo, podemos hacer un análisis enfocándonos en la liquidez del proyecto: (Ver cuadro3).

En la tabla se aprecia que mientras la persona moral tiene que financiar \$65,000, la persona fi-

sica tan solo tendrá que hacerlo por \$50,000, lo cual representan los costos de ventas y gastos de operación del mes. Esta diferencia está dada por el lado de los impuestos, ya que como se indicó anteriormente, la persona moral sí tendría que hacer el pago de ellos, aun y que no haya cobrado sus cuentas, mientras que la persona física los pagará hasta que sean efectivamente cobrados los ingresos.

IV. El Punto de indiferencia fiscal del proyecto

En la sección previa se observó que la TEI para el proyecto como persona física era menor que para la moral, sin embargo esta situación no va a perdurar para todo volumen de ventas, pues como bien se señala en las derivadas parciales para (3) y (4), a medida que las ventas son más cercanas a cero y suponiendo una estructura de gastos y costos constantes, ante un aumento en uno por ciento de las ventas, el incremento en la TEI será mayor a uno por ciento, mientras que a medida que las ventas tienden a infinito, la TEI se vuelve inelástica a las ventas, de suerte que hay un momento donde a cualquier incremento en las ventas corresponderá un aumento en la tasa efectiva de cero.

Esto que acabamos de presentar es cierto tanto para personas físicas como para morales, sin embargo también se va a cumplir lo siguiente:

A ventas cercanas a cero, $Teim > Teif$; mientras que para ventas que tienden a infinito,

$Teim < Teif$; no obstante hay un punto único donde:

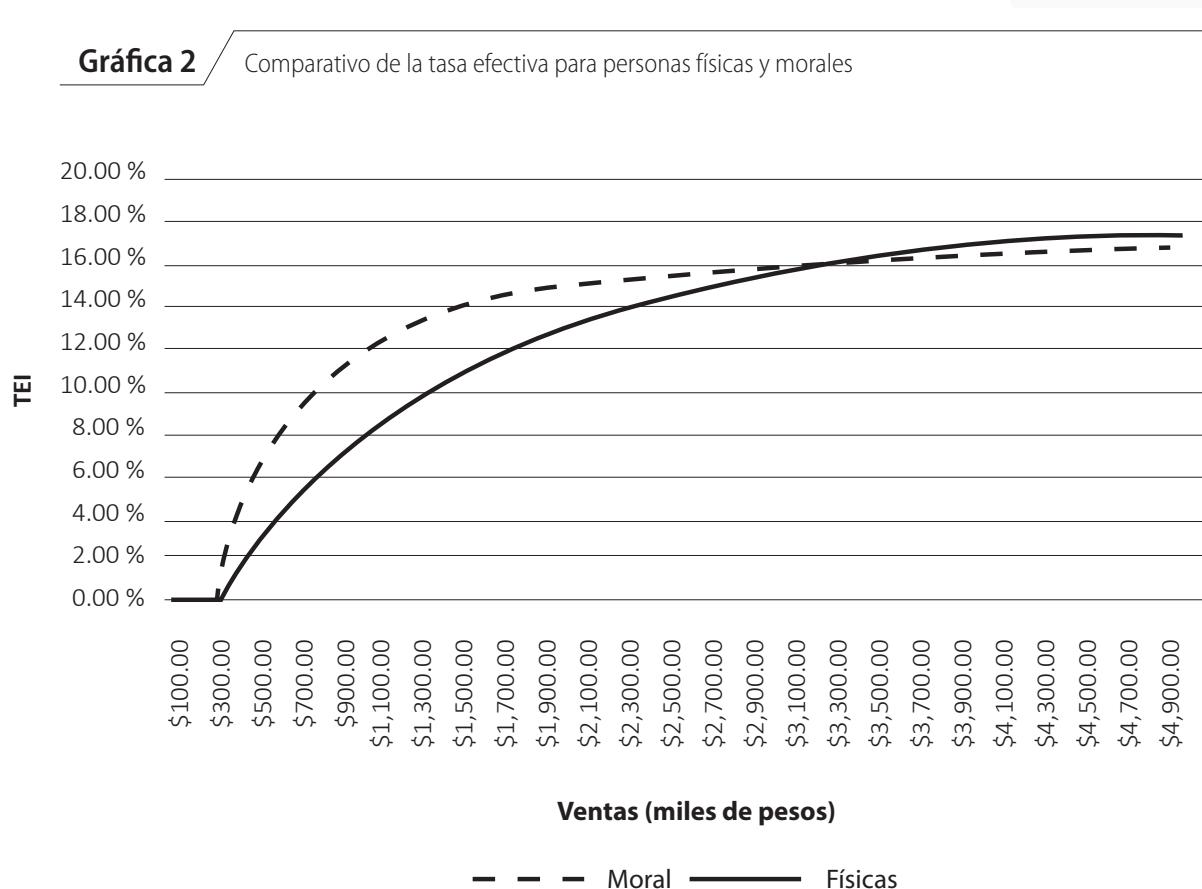
$$Teim = Teif \quad (6)$$

Donde $Teim$ es la tasa efectiva sobre ingresos para las personas morales y $Teif$ es la tasa efectiva sobre ingresos para personas físicas. Así bien (6) representa el único punto donde la tasa efectiva sobre ingresos es la misma para una u otra figura fiscal. Este punto que hemos llamado punto de indiferencia fiscal del proyecto se puede probar de la siguiente manera:

Supongamos que para un proyecto se han estimado unas ventas de 100,000 pesos, y que cada año éstas crecen en 100,000 pesos. Supóngase además que el costo de ventas es 40% de las mismas, mientras que los gastos de operación son fijos, pues estos se determinan de manera exógena y las ventas no hacen que se incrementen.

Ante esta situación encontraríamos la siguiente gráfica: (Ver Gráfica2).





Fuente: Elaboración propia.

En esta figura se observa de manera clara lo expresado con anterioridad, es decir a menores ventas el costo fiscal es más grande cuando se adopta la figura de persona moral, sin embargo a medida que las ventas incrementan, el costo como persona moral es inferior al de persona física. De hecho se puede observar que existe un punto donde al proyecto le resulta indiferente ser evaluado bajo una u otra figura, ese punto es a un nivel de ventas de 4,179,324.73 pesos, donde la tasa efectiva sobre ingresos para ambos casos es de 16.56% y el Importe de impuestos a pagar de 692,278.45 pesos.

El punto de indiferencia fiscal aquí encontrado no es el mismo para todos los proyectos, pues éste dependerá de la estructura de sus

flujos de efectivo, de suerte que el evaluador tiene que calcularlo a partir de los ingresos y egresos proyectados. Esta situación no es posible encontrarla simplemente al igualar (3) con (4) pues recordemos que para calcular (4) es necesario observar las tarifas del Anexo 8, lo cual no ocurre en (3), donde sí hay una tasa de ISR contante. Así bien para encontrar el punto de indiferencia fiscal se deben realizar una serie de iteraciones de modo tal que:

$$\left[\frac{T_m (V_m (1-cv) - GF)}{V_m} \right] - \left[\frac{T_f [((1-cv)V_f) - GF - L_{inf}] + CF}{V_f} \right] = 0 \quad (7)$$

O dicho de otro modo, la diferencia entre la tasa efectiva sobre ingresos de una persona moral y una física, debe ser cero.

A partir de satisfacer la condición de (7), el formulador, será capaz de decidir que figura fiscal conviene más al proyecto.

Conclusiones

La elección de la figura fiscal en la formulación y evaluación de proyectos tiene implicaciones importantes, por un lado desde el punto de vista de la rentabilidad y por otro en temas de liquidez. Si bien es un tema poco abordado en la literatura, es importante que se le destine el tiempo necesario para determinar de qué manera el proyecto puede encontrar su óptimo, ya que por debajo del punto de indiferencia fiscal para el proyecto, convendrá su operación como persona física, sin embargo, por encima de dicho punto lo mejor será formularse como persona moral.

Sin embargo, la elección de la figura fiscal, también tendrá efectos en la inversión inicial, pues el costo de la constitución de una persona moral (salvo la Sociedad por Acciones Simplificada) es mayor que la física, pues es indispensable que se realice frente a notario público, lo cual puede implicar un desembolso de entre 10,000 a 20,000 pesos depende el lugar donde sea constituida.

Una persona moral también está obligada a llevar una contabilidad formal, algo que exige la intervención de especialistas y, desde luego, representa un gasto para la empresa. Adicional a esto, deben enviar su contabilidad electrónica al SAT cada mes lo cual les genera una carga administrativa mucho mayor a la de una física, que se puede manejar con una contabilidad más simplificada, todo desde luego redundante en menores costos administrativos.

En contraste, todas estas formalidades que al momento de formular el proyecto pueden representar una desventaja para una persona moral, también se pueden volver una fortaleza, ya que esto brinda más confianza a los consumidores, pues una empresa de este tipo aparece más seria y formal.

De hecho en algunas licitaciones o concursos es necesario que quienes participen sean personas morales, no se acepta la presencia de físicas.

Las obligaciones exigidas por parte de las autoridades también es un voto de confianza para los posibles inversionistas, pues habrá certeza de que la información publicada es confiable. Este hecho los hace sujetos de crédito de una manera más fácil. Así bien desde el punto de vista del mercado, formular el proyecto como persona moral se puede volver una ventaja importante, por lo que el formulador debe ser capaz de considerar tanto los aspectos cuantitativos discutidos en el presente artículo, así como los cualitativos señalados en la presente sección.



Bibliografía

- Arboleda, G. (2014) *Proyectos. Identificación, formulación, evaluación y gerencia*, México, Edit. Alfaomega, 2da. Edición.
- Baca, U. Gabriel (2001) *Evaluación de Proyectos*, México, Edit. McGraw-Hill, 4ta . edición.
- Cetrángolo, O. y Gómez Sabaíni, J. C. (2007). *La tributación directa en América Latina y los desafíos a la imposición directa en América Latina*. Santiago. Cepal.
- Collins H.J y Shackelford A.D (1995) "Corporate domicile and average effective tax rates: The cases of Canada, Japan, the United Kingdom, and the United States" en *International Tax and Public Finance* No. 2: 55-83.
- Cordoba, M. (2010) *Formulación y evaluación de proyectos*, Colombia, Edit. Ecoe Ediciones, Primera edición (2006), reimpresso en 2010.
- Dávalos, M. Susana (2010) *Manual de introducción al derecho mercantil*, México, D.F. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas: Nostra Ediciones.
- Díaz, A. (2011) *El arte de dirigir proyectos*, México. Edit. Alfaomega, 3ra. Edición.
- Díaz, F. N. V. Medellín, J. Ortega, L. Santana, Magda González, G. Oñate y C. Baca (2009) *Proyectos. Formulación y criterios de evaluación* México, Edit. Alfaomega Grupo Editores.
- Fairfield, T. y Jorratt. M (2016) "Top income shares, business profits, and effective tax rates in contemporary Chile" en *Review of Income and Wealth*. No. 62:120-144.
- Gallardo, J. (2011) " El impacto del Impuesto al Valor Agregado en la metodología de la formulación y evaluación de proyectos de inversión" en *Economía Informa* No.366: 49-58
- Gallardo, J. (2018) "Cuatro omisiones en la enseñanza de Formulación y evaluación de proyectos de inversión" en *Ciencia Económica* Año 6. No. 11: 132-147
- Gomero, G. Nicko (2007) "Análisis económico de los impuestos: impacto en la rentabilidad de las inversiones" en *Revista de Investigación UNMSM Quipukamayoc* Vol 14. No. 27: 79-87
- Gupta, S. y Newberry, K (1997) " Determinants of the variability in corporative effective tax rates: evidence from longitudinal data" en *Journal of Accounting and Public Policy*. No.16:1-34
- Medina, U. y A. Correa (2009) *Cómo evaluar un proyecto empresarial. Una visión práctica*. España, Ediciones Díaz de Santos.
- Naciones Unidas (1958) *Manual de proyectos de desarrollo económico*. México
- Sagap, C. Nassir y Sagap, C. Reinaldo (2007) *Preparación y evaluación de proyectos*. Colombia, Edit. McGraw-Hill.
- Villabona R. Jairo y Quimbay H. Carlos (2017) "Tasas efectivas del impuesto de renta para sectores de la economía colombiana entre el 2000 y 2015" en *Revista Innovar*, Volumen 27, No. 66:91-108



Notas sobre la transformación de la crisis económica en crisis política en Estados Unidos y consecuencias para México*

Notes on the transformation of the economic crisis into a political crisis in the United States and consequences for Mexico

Paulo H. Leal Villegas**

Palabras clave

Sistemas económicos comparados, Economía Internacional, Estados Unidos

Key words

Comparative economic systems, International Economics, United State

* Artículo desarrollado con el apoyo del Proyecto PAPIME número PE309716 "Enseñanza de la integración de la economía mexicana a la economía mundial 1982-2015" a cargo del autor; y con apoyo también del Proyecto PAPIIT IN301816 "Las grandes etapas del desarrollo del capitalismo" dirigido por el Dr. Alejandro Dabat y del cual el autor es participante. El autor agradece el apoyo al equipo de becarios en la búsqueda y sistematización de la información: Gabriel Corzo, Iván Cruz, Magaly De Ávila, Taisha Monroy, Luis Romero y Brandon Ruiz.

Jel:

P5, F, 051

18

** Doctor en Economía, Profesor-Investigador Tiempo Completo en la Academia de Investigación y Análisis Económico de la Facultad de Economía de la UNAM, miembro del Sistema Nacional de Investigadores.



Resumen

Este artículo analiza la evolución de la crisis económica de EUA y sus consiguientes políticas encaminadas a la superación de la misma, se plantea que no se ha logrado la plena superación por un creciente debilitamiento del núcleo de acumulación estadounidense. Esta problemática ha dejado al descubierto una serie de conflictos al interior del bloque hegemónico que se han profundizado ante el arribo de Trump a la presidencia. Este estado de crisis en lo económico y en lo político se ha proyectado en la relación de EUA con las zonas geoestratégicas mundiales: Europa y Asia. En este contexto, México tiene una serie de retos y oportunidades para mejorar su relación con EUA, mientras genera una estrategia de desarrollo nacional propia.

Abstract

This article analyzes the evolution of the US economic crisis and its consequent policies aimed at overcoming it, it is argued that full overcoming has not been achieved due to a growing weakening of the core of US accumulation. This problem has exposed a series of conflicts within the national hegemonic bloc that have deepened before the arrival of Trump to the presidency. This state of economic and political crisis has been projected in the relationship between the USA and the global geostrategic zones: Europe and Asia. In this context, Mexico has a series of challenges and opportunities to improve its relationship with the US, while generating a national development strategy of its own.

Introducción

El presente artículo tiene como objetivo presentar una serie de elementos que contribuyan al análisis de la evolución de la crisis económica estadounidense iniciada en 2008, su incapacidad de resolución definitiva y su transformación en crisis política interna y externa. Asimismo, se presenta una reflexión de las consecuencias de este fenómeno hacia México.

Para tal objetivo hemos dividido al artículo en cuatro secciones y unas breves conclusiones, en la primera sección se presenta la evolución de la crisis económica y de su consecuente descomposición neoliberal, en la segunda sección se desarrolla el planteamiento de la situación de desgarramiento interno del bloque hegemónico estadounidense y del proceso de conformación de un nuevo bloque, en el tercer apartado se analiza como este contexto económico y político interno se proyecta en la relación de EUA con las dos principales regiones geopolíticas: la Unión Europea (UE) y Asia. En el cuarto apartado se plantean una serie de escenarios que representan desafíos y oportunidades para México ante el deterioro estadounidense.

I. Evolución de la crisis económica y de la descomposición del neoliberalismo

De acuerdo con la posición de los principales organismos internacionales ONU, FMI y OCDE la economía mundial se encuentra en un importante estancamiento en lo referente a la evolución del PIB, si bien las cifras muestran crecimiento, éste presenta su comportamiento más bajo desde la llamada “gran recesión” (ONU 2017).

Dentro de las causas del lento crecimiento de la economía mundial encontramos dos elementos centrales: la falta de inversión productiva (medida a partir de la formación bruta

de capital fijo como porcentaje del PIB) y la falta de dinamismo en la productividad (ONU 2017).

Es importante mencionar que los organismos internacionales están planteando que la falta de desarrollo en la infraestructura productiva es la base del lento crecimiento.

Es decir, se han dejado de lado las explicaciones que sitúan en el centro del problema a la inestabilidad del sector financiero, o a la falta de libertad de los mercados, o al exceso de regulación estatal, o a la ineficiencia de la política monetaria.

Es decir, se está planteando que el principal problema es la falta de producción de bienes, en el cual la inversión en maquinaria y equipo se encuentra muy débil, y, por tanto, el despliegue de la productividad laboral se ha estancado. Posiciones que destacan la falta de desarrollo de las fuerzas productivas.

De manera complementaria, se plantea que la turbulencia financiera aún no ha sido superada. Las posibilidades de una nueva crisis financiera con epicentros múltiples es muy posible, por ejemplo la existencia de burbujas financieras en bienes raíces, en las criptomonedas, en los bonos corporativos, en los índices bursátiles de las materias primas y en las acciones de empresas de internet como Facebook, Amazon, Apple, Netflix y Google, o en el sector de las aseguradoras en EUA (FMI 2015), o en la cartera vencida de los deudores de tarjeta de crédito en EUA (Rodríguez 2017) la posible quiebra del Deutsche Bank uno de los 10 principales bancos del mundo (BBC 2016a), el impresionante crecimiento del Shadow Bank en China (CaixaBank 2017) o la moderación de la Ley Dodd-Frank que regula al sistema

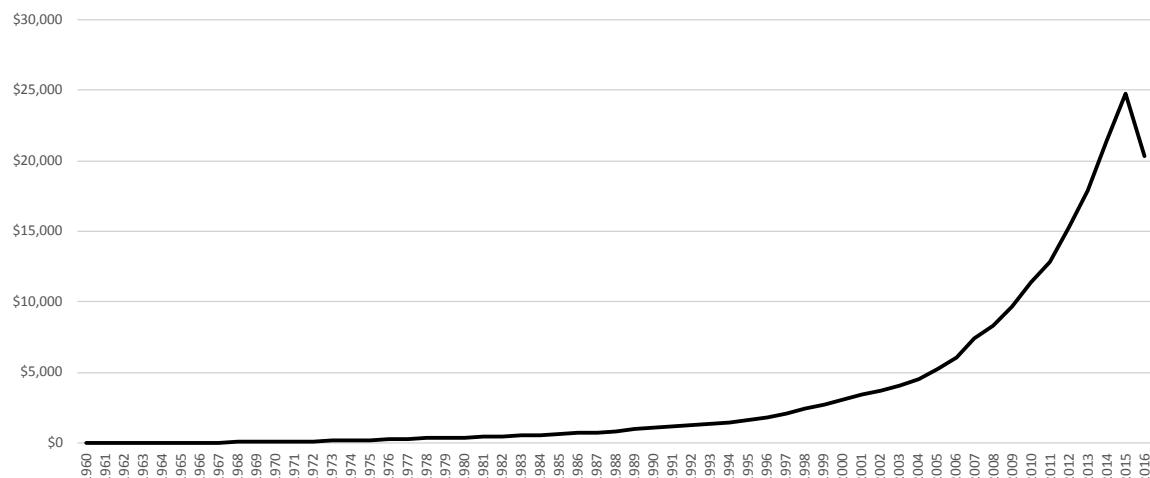
financiero en EUA y que amenaza en retomar los niveles de desregulación financiera previos a la crisis de 2008 (Sánchez 2017), o el posible fin del Euro como moneda común en Europa continental tras la fragilidad financiera en Grecia, España, Portugal e Italia (BBC 2016b) son quizás los más importantes factores de riesgo financiero que amenazan a la economía mundial que aunados a la debilidad de la estructura económica planteada, nos colocan en un escenario con tintes pesimistas y de gran incertidumbre.

En este contexto de gran inestabilidad económica mundial, la apuesta por la profundización del neoliberalismo como camino a seguir para salir del estado de letargo en el que se encuentra la economía estadounidense parece que se ha dejado de lado. La liberalización de los mercados (principalmente los financieros) como principal elemento para el incremento de la inversión privada, no es más el argumento central para retomar el ritmo de crecimiento mundial, por parte de los organismos internacionales, aunque la posición de Trump es ambigua.

La política monetaria en los países avanzados ha dejado de ser dictada por los planteamientos otrora dominantes de las “expectativas racionales” y de “la libertad de elegir”. La política monetaria no ha buscado más el combate a la inflación como único objetivo (dado que la economía de los países avanzados se encuentra en niveles de inflación históricamente bajos), por el contrario se ha implementado una política monetaria de gran laxitud y nos encontramos con los niveles de liquidez más grandes de la historia (Ver gráfica 1).

Gráfica 1

Base Monetaria Mundial en Billones de Dólares, 1960 - 2016



Fuente: Fondo Monetario Internacional, Estadísticas financieras internacionales.

21

La llamada política de flexibilización monetaria o *Quantitative Easing* implementada por vez primera en Japón y seguida por EUA, la Eurozona, Reino Unido, Suiza y China, han implicado tasas de interés históricamente bajas gracias a un mecanismo de recompra de bonos que llevaron a la reducción de las tasas de interés y al incremento estratosférico de la liquidez monetaria como ya se señaló.

Si bien esta política monetaria se ha detenido, actualmente la tasa de interés de bonos del tesoro ya está alrededor de 1.5%, no ha alcanzado los niveles previos a la crisis de 2008, y la pregunta es ¿podrá la economía mundial soportar tasas de interés de 4% como estaban en 2007, o de 6% como se encontraban en una década sin crisis como la de los años 90?

Lo más probable es que no y por lo pronto las acciones de la Fed son muy cautelosas. Lo que es un hecho es que el corazón de la política económica neoliberal basada en la no intervención del Estado y la liberalización de la tasa de interés han quedado de lado y asistimos a más de una década de intervención estatal

en lo monetario y aun gran incremento en el gasto público en lo fiscal.

En lo referente a la política fiscal, el dogma de que una economía no debe presentar déficit fiscal superior a 3 puntos porcentuales del PIB también ha quedado de lado, sobre todo a partir de la derogación de la Ley de las finanzas públicas responsables con el mandato de Bush hijo (Leal 2015). El déficit fiscal es de más de 50% del PIB en los países desarrollados y de más de 70% en EUA como se observa en el cuadro 1.

En lo referente al libre comercio, en su momento se planteó la necesidad de que los países se incorporaran al libre comercio a partir de especializarse en la producción de sus principales productos de exportación e importar el resto.

La posición histórica de algunos países avanzados como Japón y Francia ha sido de protección a sus industrias nacionales. Pero ahora, inclusive países otrora promotores del libre comercio como Reino Unido y EUA, han mirado hacia una política neoproteccionista.

El resultado ha sido un importante freno al comercio internacional (Dabat en prensa).

Cuadro 1 Deuda pública como porcentaje del PIB
Julio 2017

País	Porcentaje
Japón	244
Grecia	173
Italia	137
Canadá	105
Reino Unido	79
EUA	74
Alemania	70
México	48
Suiza	33
China	17

Fuente: usdebtclock.org

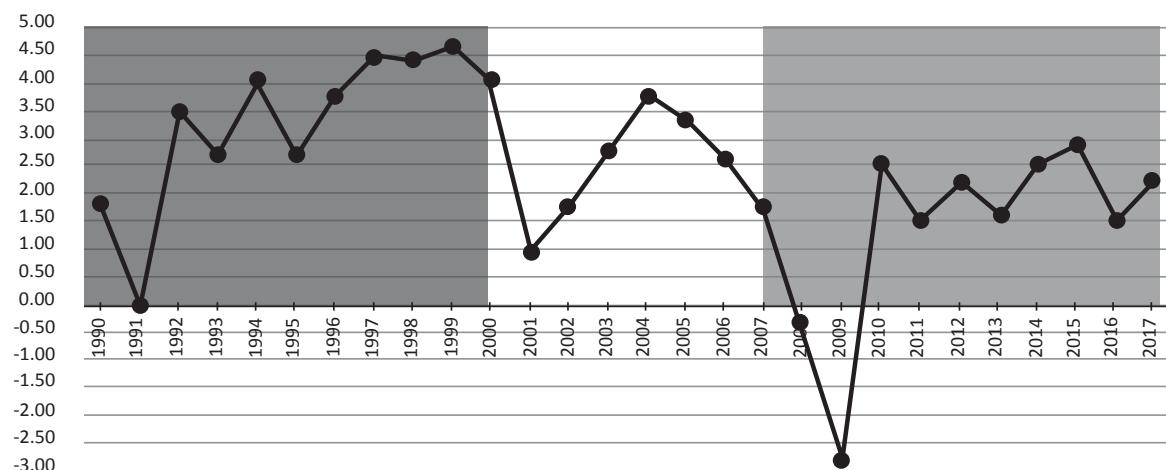
En conclusión, los principales pilares de la política económica neoliberal a saber: política monetaria contraccionista de combate a la inflación, déficit fiscal de no más de 3% del PIB y apertura comercial han sido dejado de lado por parte de las economías del G7¹.

1 El G7 lo componen: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

En ese sentido, se plantea que en lo referente a la política económica, el neoliberalismo se encuentra en un momento de desmoronamiento porque la conflictividad económica no está siendo resuelta por las medidas clásicas de libre comercio y no intervención del Estado.

En cambio, el problema económico más importante del mundo es la falta de empleo bien remunerado y estable, lo que la OIT llama Trabajo decente. Las cifras son alarmantes (OIT, 2017), la evidencia nos lleva a plantear la necesidad de un nuevo acuerdo entre trabajadores, empresarios productivos, empresarios financieros y el Estado a fin de incrementar las cifras de empleo, de inversión y de rentabilidad. Este planteamiento keynesiano de los años 30 del siglo pasado se ha intentado promover como salida de la crisis actual. El problema de fondo de EUA tiene que ver con el freno al desarrollo de la capacidad productiva como lo plantea Stiglitz (2003) desde la época de prosperidad en la década de los noventa (Ver gráfica 2).

Gráfica 2 Tasa de crecimiento anual del PIB EUA (1990-2017)



Fuente: Banco mundial <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

En la actualidad, la crisis económica estructural estadounidense ha dejado al descubierto una serie de debilidades en su estructura productiva acarreados desde la década de los setenta y que constituyen el principal freno para que la economía estadounidense vuelva al ritmo de crecimiento que presentaba previo a la crisis de 2008. Al respecto existe un intenso debate sobre la debilidad o fortaleza de la industria manufacturera.

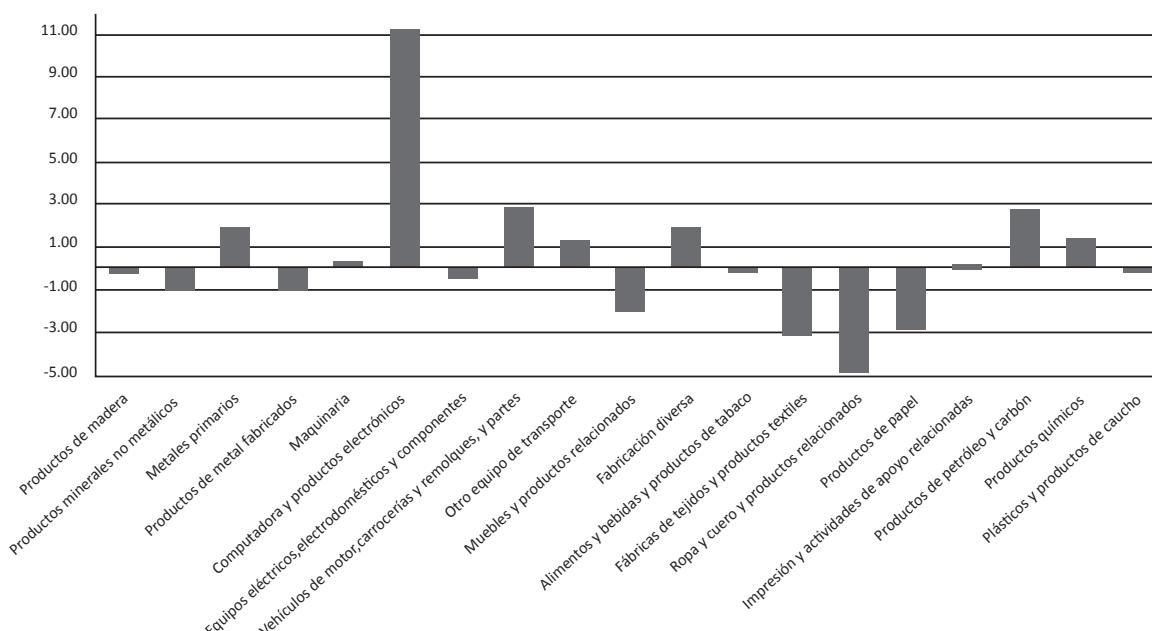
Existe un planteamiento que indica que el déficit estructural de la cuenta corriente de EUA tiene que ver más con la dinámica internacionalista de la producción, que con debilidades en su estructura productiva, y que EUA al contar con el diseño de las manufacturas, sigue manteniendo el poderío del sector industrial (Pricewaterhouse Coopers 2012).

Por otro lado, una serie de autores (Bayli y Bosworth 2014, Houseman 2016, o Houseman, Bartik y Sturgeon 2014) señalan que el buen desempeño de la manufactura estadounidense radica en un sector muy concreto, el de semiconductores y equipo de cómputo, y que inclusive el crecimiento se debe a que se ha mejorado en la calidad del producto, por lo que el valor reportado es más alto, pero no así su volumen de producción. A decir de estos autores, las demás ramas industriales estadounidenses han presentado cifras de crecimiento negativas, o bien crecimientos muy modestos desde 1997 (Ver gráfica 3).

La perspectiva de este artículo es que es un hecho reconocido por ambas partes en el debate que el empleo manufacturero ha disminuido de forma importante en EUA (Ver gráfica 4).

Gráfica 3

Tasa media de crecimiento de la producción por industria manufacturera en EUA (1997-2015)



Por ello, el mercado interno, los ingresos de la clase media, la participación de los salarios en el PIB y las cifras de desigualdad han empeorado en EUA como lo mencionan (Piketti 2014 o Stiglitz 2012).

Esta debilidad en el proceso de acumulación económica ha derivado en conflictividades en el terreno de lo político al interior de EUA.

El bloque hegemónico, en términos de Gramsci (Portelli 1977) se encuentra en proceso de recomposición desde la década de los ochenta, y ante el empeoramiento de los niveles de vida de las clases subalternas, el bloque dominante ha perdido legitimidad, lo que se ha expresado en las últimas elecciones presidenciales como veremos a continuación.

Gráfica 4

EUA: Miles de empleados en la industria manufacturera (1990-2018)



Fuente: Bureau of Economic Analysis.

Desgarramiento del Estado Profundo² en EUA

En el Estado Profundo estadounidense subsiste un escenario de recomposición (Lofgren 2014), esta situación es el resultado del agotamiento del anterior bloque hegemónico emanado de la segunda posguerra y del surgimiento de nuevos actores.

De acuerdo con Mizruchi and, Hyman, (2015) desde fines de la segunda posguerra y hasta fines de la década de los setenta existía un equilibrio entre tres grupos que detentaban el poder: los empresarios manufactureros, las organizaciones de los trabajadores y la banca

² El concepto de Estado Profundo se refiere a una situación política en un país cuando un conjunto de órganos internos ("estado profundo"), como las fuerzas armadas, las autoridades civiles (agencias de inteligencia, policía, agencias reguladoras del sistema financiero, policía secreta, agencias administrativas y ramas de la burocracia gubernamental) y grupos de poder o poderes fácticos como grupos empresariales, o subgrupos de congresistas forman un bloque que no responde a los intereses de la sociedad civil (Lofgren 2014). En el caso de EUA, el planteamiento es que en medio de las elecciones presidenciales pasadas, aconteció una ruptura en el Estado profundo que hoy se expresa en la enorme división en la sociedad estadounidense y que se proyecta en decisiones erráticas de política exterior.

comercial que jugaba un importante papel que equilibraba las discrepancias entre las clases restantes.

Este equilibrio comenzó a romperse a partir de mediados de la década de los años 70³ y continuó durante la década de los años 1980.

El principal origen consistió en el agotamiento del modelo Fordista-Keynesiano de la segunda posguerra en lo relativo a la incapacidad de retomar el crecimiento de la rentabilidad capitalista vía un sostenido crecimiento de la productividad que incluyera la incorporación de forma masiva a la creciente clase trabajadora en EUA (nativa y migrante).

Al final, dicha incapacidad derivó en la búsqueda de formas diversas de incremento de la rentabilidad entre las que destacan el desarrollo del sector financiero y la internacionalización del proceso productivo o también llamado cadenas globales de valor.⁴

Ambos procesos rompieron el ciclo de acumulación porque por un lado la inversión manufacturera al internacionalizarse debilitó al mercado interno de forma importante y deprimió las condiciones de vida de la clase trabajadora de EUA, lo que en lo político significó un cambio en la correlación de fuerza en contra de las organizaciones de los trabajadores y por otro lado, el ascenso de una nueva subclase empresarial financiera diferente a los banqueros, conformada por los fondos especulativos de inversión financiera, desplazó también al viejo sector de banqueros y promovió

una economía más financiarizada y menos productiva (Palazuelos 2015)

La nueva clase financiera-especulativa estadounidense y londinense surgió como resultado de un proceso complejo y multicausal que incluyó la necesidad de acelerar el proceso de acumulación de capital gracias al crecimiento de la competencia internacional promovida desde fines de los años sesenta por Alemania y Japón principalmente (Brenner 2002), esta competencia requirió fuentes de financiamiento más ágiles no sólo para el consumo de productos finales, sino también para el financiamiento de bienes de capital y sobre todo para la investigación y desarrollo (revolución informática en cíernes en California principalmente).

El otro elemento central en el advenimiento de la nueva clase financiera fue la eliminación de la llamada regulación “Q”⁵ (o “Q Rule”) de la ley Glass-Steagal posterior a la crisis de 1929.

Con el fin de esta legislación se abrió paso a los fondos especulativos, o fondos mutuos que ofrecen niveles de rentabilidad mucho mayores, y a plazos más cortos, esto marcó la transición de un mercado financiero basado en el crédito bancario hacia otro dominado por el mercado de títulos de deuda de empresas. Estos cuentan con mayores niveles de rentabilidad y de liquidez, pero también con mucho mayores niveles de volatilidad y riesgo.

El conjunto de estos dos procesos (entre otros como el neoconservadurismo en lo político, la xenofobia de las clases dirigentes y la relación de la clase financiera con el llamado

3 Sin embargo, autores como Brenner (2002) plantean que el declive de la prosperidad de la economía estadounidense data de finales de la década de los años sesenta a partir de la pérdida de competitividad internacional a manos de Japón y Alemania, esta pérdida se observa a partir del creciente déficit de cuenta corriente de EUA y la imposibilidad de que crezca la productividad al ritmo que requería la acumulación.

4 En este proceso de internacionalización productiva México juega un papel central con la industria maquiladora de exportación.

5 La legislación “Q” consistía en mantener un techo a la tasa de interés que se paga a los depósitos. Esta legislación data de la recesión de los años treinta y tenía como objetivo desincentivar que la inversión financiera superara a la inversión productiva, todo esto en un contexto de bajas tasas de inflación, o inclusive de deflación. Esta legislación llega a su fin en la década de los años ochenta con la inestabilidad financiera que generó las altas tasas de inflación.

complejo industrial-militar) trajo como consecuencia el debilitamiento de las organizaciones de trabajadores y la recomposición del bloque dominante. Esta recomposición del bloque hegemónico se proyecta como obstáculo para la generación de empleos al interior de EUA, para la inversión productiva, para el fortalecimiento del Estado porque ante la falta de condiciones para retomar el dinamismo de la acumulación de los años noventa, se ha evidenciado la recomposición del bloque hegemónico y la falta de liderazgo político obstaculiza a su vez la posibilidad de abrir un nuevo ciclo de expansión. Comparativamente, hace falta otro *New Deal* (Collins 2009).

La nueva clase financiera no se encuentra plenamente articulada en torno a un bloque de poder hegemónico como en el pasado se encontraban los banqueros con el complejo industrial-militar. Desde la década de los ochenta, existe un proceso de reconfiguración del poder en el sector financiero, se observan el bloque de los banqueros, el bloque de los dueños de los fondos especulativos y además están las figuras importantes que no necesariamente representan los intereses de alguno de los bloques anteriores como Warren Buffet y George Soros.

En relación con los empresarios manufactureros se observa claramente un bloque de empresarios con una visión internacionalista que empujan hacia una política comercial de libre comercio, en tanto que existe otro bloque de empresarios enfocados en producir para el mercado interno que promueven una política neo proteccionista (como la industria siderúrgica). En realidad, la heterogeneidad en los intereses de los distintos grupos de empresarios siempre ha existido, pero se encontraban medianamente aglutinados en torno a un proceso de acumulación económica durante la segunda posguerra y se prolongó hasta la década de los setenta.

El proceso de recomposición de un nuevo bloque se encuentra en tránsito desde los años

ochenta, pero las crisis económicas de 2001 y 2009 han servido para exponer la falta de concreción de un nuevo bloque hegemónico.

Esta transición se observa en el proceso de elección presidencial de 2016. Las elecciones han sido las menos concursadas en 20 años, con un desplome de la comunidad afroamericana y de la hispana (File 2017), se rompió el equilibrio entre los partidos republicano y demócrata. En los hechos se observaron 4 facciones partidistas: los republicanos de posturas radicales que votaron con Trump, los republicanos con posiciones más moderadas que impulsaban la candidatura de Ted Cruz, los demócratas moderados que impulsaron la candidatura de Hilary Clinton y los demócratas con posiciones radicales que aglutinaron a una masa importante de jóvenes y de personas que no se sienten representadas por los partidos tradicionales cercanos a posiciones de *outsiders* que apoyaron masivamente a Bernie Sanders.

En este sentido, se sostiene que el triunfo de Trump es el resultado del proceso de desgarramiento del tejido social o del deterioro del Estado profundo estadounidense, porque Trump representa por un lado a los intereses de la nueva clase financiera, los intereses de los empresarios centrados en el mercado interno como los siderúrgicos o múltiples empresarios aglutinados en el sector servicios en actividades diversas como el entretenimiento, cadenas televisivas, espectáculos o en prensa escrita (Expansión 2016). Trump representa también en lo electoral y discursivo, los intereses de un sector de la clase trabajadora estadounidense, los trabajadores manufactureros WASP,⁶ que efectivamente han sido los perdedores del proceso de internacionalización de la industria

⁶ El término WASP (White, Anglo-Saxon and protestant) fue popularizado por el sociólogo Edward Digby Baltzell en la década de los sesenta. Hace referencia a un segmento de la población estadounidense descendiente de británicos y de religión protestante, con relaciones de poder y elevada posición social. Defienden los valores tradicionales y rechazan la influencia de cualquier otra etnia o cultura (Montaner 2016).

manufacturera transnacional estadounidense, pero que son la masa de población que más acude a las urnas dentro de los trabajadores, lo que explica en parte el triunfo de Trump (Milenio 2016).

En lo relativo a la recomposición del sector financiero, es importante señalar que uno de los principales retos de la presidencia de Obama fue administrar la crisis de 2008-2009, para lo cual la ley Dodd-Frank proponía una importante regulación al sector financiero.

Sin embargo, a inicios de la administración de Trump el impulso al nuevo sector financiero (sobre todo representado por los fondos especulativos) se observa claramente a partir de tres elementos:

- 1) En la modificación de la Ley Dodd-Frank,⁷ impulsada por el gobierno de Obama para regular el sistema financiero en la post crisis hipotecaria. La modificación a la ley suaviza las restricciones y el control sobre bancos pequeños y sobre fondos de inversión.
- 2) El avance político del nuevo sector financiero con la administración de Trump a partir de que altos funcionarios encargados de la regulación del sector financiero son antiguos dirigentes de los fondos especulativos, el caso más visible es el del gobernador de la Fed, es decir, se están regulando a sí mismos, para lo cual la ley vigente pierde importancia (ver Suárez 2017), un caso más de puerta giratoria en EUA (Stiglitz 2002),

7 Los principales lineamientos de la Ley Dodd-Frank consisten en 1) reglamentar exigencias de capitales propios y liquidez de algunas instituciones, como los bancos regionales, 2) otorgar poder a la Oficina de Protección Financiera de los consumidores para regular al sistema financiero, 3) le impone reservas de fondos propios a los grandes bancos, test de resistencia anuales y procesos de preparación para eventuales quiebras a los bancos, (Gelzing 2017).

- 3) El proceso de renovación de los dirigentes de la Fed, Janet Yellen terminó su mandato en febrero de 2018, ella junto con Stanley Fisher (vicepresidente de la Fed) y Narayana Kocherlakota (ex presidente de la Fed de Minneapolis 2009-2015) crearon la estructura jurídica institucional de la política monetaria estadounidense que incluyó el incremento de las tasas de interés y fueron tendientes en preservar la regulación al sistema financiero (Ley Dodd-Frank), a diferencia del planteamiento de Trump. En este contexto, el actual gobernador de la Fed Jerome Powell es el único gobernador de la Fed en ser un ex banquero (Expansión 2017), es un caso extremo de puerta giratoria, queda en duda su voluntad para regular de forma rígida al sector financiero. Además, con la renuncia de Fisher en octubre de 2017 suma un total de 4 vacantes a puestos directivos de la Fed, lo que abre la posibilidad de que Trump tenga una Fed a modo, es decir con altos niveles de desregulación (Fleming 2017).

Recapitulando, uno de los frentes abiertos más importantes en la lucha política y económica estadounidense la constituye la recomposición de un nuevo bloque hegemónico que concilie los intereses de la nueva élite financiera, de las grandes empresas transnacionales, del sector de empresarios enfocados en el mercado interno y en los intereses de los trabajadores. Todo ello en un contexto de economía globalizada y de pérdida relativa de hegemonía mundial de Estados Unidos (Dabat y Leal 2013).

Esta conflictividad política contribuye en la débil recuperación de la economía, porque obstaculiza la concreción de un núcleo dinámico de generación de empleos a partir de un acuerdo político entre las partes.

Si observamos que esa conflictividad interna se proyecta en la forma en la que EUA se interrelaciona con el mundo en lo económico y en lo político, encontramos que existe un proceso mundial de recomposición de bloques políticos con una economía mundial que no ha logrado los niveles previos a la crisis como se plantea a continuación.

II. Internacionalización del conflicto político estadounidense

Estados Unidos ha proyectado a nivel mundial, durante años, la solidez de su fortaleza económica interna y la consistencia de un bloque político. Esta proyección internacional los condujo a tomar una posición de poder en Medio Oriente y a promover el avance económico en Europa occidental a cambio de su apoyo incondicional en la esfera política mundial.

Como se plantea a continuación, el debilitamiento de EUA en lo económico y en lo político a nivel interno se ha proyectado en su relación con la Unión Europea y con Asia.

El creciente déficit de cuenta corriente y sobre todo la creciente deuda pública (ver cuadro 1) estadounidense junto con la debilidad de la economía tras la crisis y la recesión, ha llevado a EUA a decidir entre invertir sus recursos al interior de su economía o preservar su hegemonía mundial atendiendo a sus compromisos de hegemonía mundial en el exterior. En realidad, la propuesta de este artículo es que no ha logrado resolver ni sus problemas internos tras la crisis, ni ha mantenido una presencia importante en los sitios geoestratégicos mundiales.

En particular, los desencuentros con los países europeos y asiáticos, han representado una muestra de la falta de liderazgo mundial de EUA.

Conflictos con la Unión Europea

Respecto de los conflictos entre EUA y Europa podemos sintetizarlos en 6 elementos que se concretan en el distanciamiento de la relación con Alemania que ha jugado por mucho el papel de líder en la Unión Europea (UE):

- Fracaso en el Tratado de Libre Comercio EUA-UE (Wallace 2016; *The Guardian* 2016)
- El apoyo alemán al gasoducto Nord Stream 2 desde el norte de Rusia hasta Alemania para abastecer a toda Europa. Un proyecto que afecta profundamente a EUA porque golpea a su estrategia de bloquear las exportaciones rusas de gas y petróleo. Precisamente la causa principal que desencadenó la guerra de Siria fue la oposición del presidente Bashar al-Asad al gasoducto Qatar-Turquía impulsado por EUA con el objetivo de romper la dependencia europea del gas ruso, por ello la intervención rusa cuando derrocaron a Bashar al-Asad. La economía rusa se basa fundamentalmente en las exportaciones de hidrocarburos (Montánchez 2015; Wintour 2018).
- Desencuentros militares que incluyen: la resistencia de Alemania de apoyar a EUA en sus operaciones (Harding 2011), el espionaje sistemático que sufrió Ángela Merkel a manos de la Casa Blanca (Reuters 2015), la queja de Merkel de que después de 70 años de concluida la Segunda Guerra Mundial permanecen más de 76 mil soldados estadounidenses en territorio alemán (Montánchez 2016) y finalmente las declaraciones de Trump acerca de la falta de aportaciones económicas por parte de Alemania para sostener el ejército de la OTAN (Allen 2018; Siebold y Shalal 2018).

- El desacuerdo alemán hacia el bloqueo económico a Rusia a raíz del conflicto con Ucrania y la guerra con Siria (prorrogado 6 meses más por el Consejo de la UE el pasado 14 de septiembre). Merkel argumenta que un mercado de alrededor de 150 millones de consumidores rusos no los puede perder, se calcula que 80% de las empresas alemanas han sido perjudicadas por el bloqueo (Montánchez 2016).
- La política alemana de recibir refugiados es contraria a los intereses de EUA (Faus 2018).
- Diferencias respecto de las políticas de cambio climático. EUA decidió retirarse del Acuerdo de París, en el que casi todos los países del planeta se comprometieron a reducir las emisiones de gases contaminantes (BBC, 2017).

El conjunto de conflictos constituyen un flanco más en la serie de problemas que enfrenta EUA, la relación con Alemania es de muy largo plazo, desde fines de la Segunda Posguerra con el objetivo de mantener un frente común (OTAN) ante una posible invasión rusa, hoy pareciera que los intereses económicos alemanes tiene un número creciente de puntos de encuentro con Rusia y crecientes puntos de desencuentro con EUA, pero el pragmatismo de Ángela Merkel, al frente de Alemania por 4 años más en las pasadas elecciones, son casi una garantía de una política pragmática que atienda exclusivamente a los intereses del pueblo alemán sin atender con demasiada atención a las ideologías o a las lealtades pasadas, pero es un conflicto que permanecerá abierto que sólo el tiempo marcará su solución.

El conflicto con Alemania no es el único problema en el que se encuentra EUA, en la región asiática las tensiones se encuentran en un

nivel importante, por razones de espacio sólo se mencionarán la problemática con China, con Corea del Norte y con el Yihad.

Conflictos en Asia

En lo referente al conflicto en Asia, EUA tiene el flanco de conflicto más complejo, a manera de hipótesis se plantea que el destino de la hegemonía mundial tiene como arena principal la zona de Eurasia. En este sentido se plantean a continuación seis elementos centrales que convierten a la región Euroasiática en una zona con un creciente peso geopolítico a nivel mundial a saber:

1. Con el desarrollo de las cadenas globales de valor a nivel mundial y con la importante población en países asiáticos como China, India, Japón, Pakistán, Indonesia y Rusia, las posibilidades de generación de ganancia en estos países son importantes porque en algunos, el tamaño del mercado es clave, en otros la disponibilidad de mano de obra barata y en otros la combinación de las dos.
2. La consolidación de China como la gran potencia industrial del mundo, y junto con Corea del Sur como importante polo de innovación tecnológica,
3. Países como India, Pakistán o Mongolia cuentan con una combinación de gran cantidad de población, salarios bajos y un desarrollo inferior de sus mercados nacionales a los de otras regiones (por ejemplo, a los países de la OCDE), por ello las posibilidades de generar niveles extraordinarios de rentabilidad son muchas.
4. Países como Irán, Rusia, Turquía, Irak y los Emiratos Árabes cuentan con importantes dotaciones de recursos naturales lo que reforza la condición estratégica de la zona.

5. El surgimiento de grupos en abierta oposición a las políticas estadounidenses y en general occidentales (Reino Unido, Francia) tales como el Estado Islámico, o mucho más al este, el caso de la amenaza nuclear de Corea del Norte conforman en su conjunto el principal foco de conflicto armado en el mundo, en el que confluyen las dos principales potencias competitadoras a EUA por la hegemonía mundial: China y Rusia.
6. Finalmente, el retiro de la mayor parte de las fuerzas armadas de EUA han generado una falta de estructura institucional que ha sido aprovechada, en algunos casos, por grupos extremistas (Yihad) que han tomado el control de algunos territorios administrando la riqueza de los energéticos y hasta cobrando impuestos, lo cual ha servido para financiar atentados en diversos países occidentales.

En este contexto, el territorio euroasiático tiende a convertirse en el nuevo centro de gravedad de la economía mundial. Ante este contexto, la política exterior estadounidense hacia esta región ha estado llena de desafíos, contradicciones y conflictos que se han profundizado con la llegada de Trump a la presidencia. Entre los conflictos más importantes se observan los siguientes:

1. El haber retirado a la gran mayoría de las tropas de Medio Oriente, sin duda es un acierto en término humanitarios y en términos de reducir el gasto público, sin embargo, al retirarse de una zona tan importante EUA está de manera tácita renunciando a su posición de hegemonía mundial, lo cual, sin embargo, no lo han aceptado y buscan que sus aliados Reino Unido, la UE y Australia hagan buena parte del gasto económico y militar en la región, al respecto, Alemania está en desacuerdo como ya se señaló.
2. La alianza de facto de EUA con Irán al considerar que es un flanco menos urgente para pelear que el Estado Islámico, lo cual constituye una contradicción considerando que Irán ha sido un enemigo histórico.
3. La decisión de Trump de salirse del Acuerdo Trans Pacífico TPP, la cual se explica a partir del creciente déficit de cuenta corriente de EUA, pero que al mismo tiempo retrocede en la estrategia que planeaba Obama de promover un cerco comercial a China en un contexto en el que se considera a China como el principal contendiente por la hegemonía mundial, en este sentido, Trump rompe con la estrategia de Obama, pero mantiene su posición acerca de que China es el principal competidor mundial.
4. La relación con China se encuentra en un estado de tensa calma en la que no ha habido posiciones belicistas de ninguna de las partes, pero en realidad EUA sabe que el principal competidor por la hegemonía mundial es China que ya plantea en su último Plan Quinquenal (XIII) dos fechas precisas para avanzar hacia ser un país con un mayor protagonismo mundial “dos cien años”, 2021 se cumplirán 100 años del Partido Popular Chino y en 2049 se conmemorará el centenario de la República Popular China, momento en el cual China recuperará su posición regional de supremacía (Parra 2016).
5. Finalmente, el conflicto con Corea del Norte si bien, posiblemente es una guerra que nunca existirá, sin embargo, el escalar el conflicto puede generar que las tensiones con China pasen al terreno bélico, si China decide actuar en defensa de Corea del Norte.

III. Consecuencias para México

Este escenario convulso mundial representa para México al menos dos problemáticas en su relación con EUA con sus consecuentes posibilidades de desenlace.

En el aspecto económico, la incapacidad de la economía estadounidense de sostenerse sobre sus propios pies (es decir, sin recurrir a políticas monetarias extraordinariamente laxas) representa para México una posible caída en la demanda de sus exportaciones como ocurrió en el periodo inmediato a la crisis de 2008; representa también que EUA ante la incapacidad de incrementar la inversión productiva y el empleo a los niveles previos a la crisis, rompa buena parte de las cadenas globales de valor con México, es decir la industria maquiladora de exportación que existe en México con capital estadounidense se mude de regreso a territorio estadounidense por amenazas impositivas, lo que deje a México sin una muy importante fuente de empleo y de generación de divisas (para 2015, la industria automotriz en su totalidad representaba 3.2% del PIB nacional y 18.3 del PIB manufacturero Sánchez, 2016) es decir, que la resolución del conflicto económico estadounidense puede significar para México un deterioro mayor de su economía.

En lo relativo al conflicto político estadounidense, las propuestas neo aislacionistas de Trump, impactan negativamente a México, sin ninguna duda, la propuestas de reforzar el muro fronterizo y de ruptura del TLCAN han traído desde ya, un deterioro económico considerable en ambos lados de la frontera.

Sin embargo, es necesario también señalar dos aspectos importantes de la relación México-EUA que podrían jugar a nuestro favor.

El primero es de carácter histórico-geopolítico, la historia de la hegemonía mundial siempre ha partido de la creciente influencia

sobre territorios cercanos hacia territorios más distantes, es decir, la hegemonía estadounidense partió de crear una fuerte influencia sobre el área de América Latina, es decir sus vecinos más próximos y en adelante EUA avanzó hacia la OTAN, el Medio Oriente y el Sudeste asiático, esto es ante la pérdida de posiciones geopolíticas de EUA, se vuelve importante mantener una buena relación con México, lo que podría derivar en oportunidades de avance para nuestro país, en particular en el terreno migratorio.

El segundo aspecto, se refiere precisamente al tema migratorio, contrario al planteamiento de Trump, es importante considerar que 28% de la población estadounidense tiene más de 55 años (Cia FactBook), es decir que está jubilada o próxima a jubilarse, lo que implica una perdida de mano de obra, la cual no es fácilmente sustituible porque la tasa de natalidad estadounidense ha caído 1.25% (Cia FactBook) y porque la calidad en la educación estadounidense se ha deteriorado al punto de ser el trigésimo tercer peor país del mundo de acuerdo con las cifras del Foro Mundial de Competitividad, esto significa la necesidad imperiosa en un futuro próximo de EUA, por preservar la mano de obra barata y calificada de las maquilas estadounidenses en suelo mexicano.

Además, una serie de trabajos en el sector agrícola, de la construcción, de servicios personales y de cadenas de comida rápida son ocupados por mexicanos, en gran medida porque los estadounidenses no quieren hacerlos, recordemos que el salario mínimo se mantiene en menos de 8 dólares la hora desde hace más de 10 años, esto ha sido posible en gran medida por la dotación creciente de mano de obra migrante mexicana que abarata el salario y mantiene la rentabilidad empresarial estadounidense, ante la jubilación masiva y la baja tasa de natalidad estadounidense, un acuerdo migratorio con México no se ve tan lejano.

La coyuntura juega un papel importante, el resultado de las elecciones presidenciales en México favoreció hacia una visión aparentemente de diversificación de las relaciones económicas (entre las que se incluye a China), si bien el futuro económico y político de México y Estados Unidos se encuentra estrechamente ligado y seguirá así por muchos años, la coyuntura interna y externa de ambos países representa una serie de retos y de oportunidades para el fortalecimiento de la relación México-EUA, en tanto México debe trabajar arduamente para generar un modelo de nación propio en el que la relación con EUA sea sólo un elemento más y no el central.

32

Conclusiones

A partir de lo planteado, podemos formular las siguientes conclusiones:

1. La posibilidad de que la economía estadounidense retome una etapa ascendente como la experimentada en la década de los noventa, se ve muy poco probable, más bien se observa una gran inestabilidad financiera que amenaza con mostrarnos nuevas debilidades financieras en sectores como el de tarjetas de crédito, las aseguradoras, o el Deustch Bank. Este difícil panorama financiero, junto con la debilidad estructural del sector productivo estadounidense nos conducen a un posible nuevo escenario de crisis en EUA.
2. La crisis en EUA y su propagación hacia Europa ha dejado al descubierto una serie de problemáticas en el terreno de lo político y lo social en la política interior y exterior de EUA. La falta de liderazgo de un bloque hegemónico estadounidense ha conducido a esa nación a un dilema entre atender los conflictos del mundo o atender la división interna, lo que para Kennedy (1994) representan claros síntomas de pérdida de poder hegemónico mundial.
3. El arribo de Trump a la presidencia ha servido como catalizador del desgarramiento del tejido social y de la irrupción de una crisis del Estado profundo, hoy la descomposición del bloque hegemónico es un fuerte factor de inestabilidad política y económica.
4. Las regiones de Medio Oriente junto con el gasoducto ruso se han convertido en la arena fundamental en la que se libra la guerra fría por la hegemonía mundial, de momento entre dos bloques: el tradicional formado por EUA, Reino Unido, Israel, Japón y Australia, y por el otro lado la posible creación de un bloque liderado por China junto con Rusia e Irán. En este contexto los desencuentros recientes entre EUA y Alemania podrían ser determinantes para el futuro de la hegemonía mundial.
5. El inestable contexto mundial significa para México un conjunto de desafíos y oportunidades en los cuales, si bien su economía se encuentra estrechamente ligada a la de EUA, podría tener un mejor contexto para renegociar condiciones más favorables para el país, al tiempo que se logra desarrollar una estrategia de desarrollo nacional propia. ☰

Bibliografía

- ALLEN, N. [2018] “Donald Trump says Germany must pay more for defense amid NATO spending tensions”, The Telegraph, 27 de Abril. Disponible en: <https://www.telegraph.co.uk/news/2018/04/27/donald-trump-says-germany-must-pay-defence-amid-nato-spending/> [Consultado 16/08/2018]
- BAYLI, M. y Bosworth, B. (2014) “U.S. manufacturing: understanding its past and its potential future”, *Journal of Economic Perspectives*, 28(1).
- BBC Mundo (2016 a). *Por qué preocupa tanto el Deutsche Bank, el banco más grande de Alemania y el “más peligroso del mundo”*. BBC Mundo [en línea]. Disponible en: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-37517158> [Fecha de consulta: 27 de septiembre de 17]
- BBC Mundo (2016b). *Qué es el Brexit y cómo puede afectar a Reino Unido y a la Unión Europea*. BBC Mundo [en línea]. Disponible en: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-36484790> [Fecha de consulta: 24 de septiembre de 2017]
- BBC Mundo (2016c). *Por qué uno de los padres del euro alerta que Europa va por mal camino*. BBC Mundo [en línea]. Disponible en: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-37913820> [Fecha de consulta: 27 de septiembre de 17]
- BBC Mundo (2017), “Donald Trump anuncia que Estados Unidos abandonará el Acuerdo de París sobre cambio climático” en BBC, Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-40124921> Consultado el 15 de agosto del 2018.
- BRENNER, R. (2002) *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Ediciones Akal, España.
- CAIXABANK Research (2017). *El shadow banking en China: una sombra alargada*. CaixaBank Research [en línea]. Disponible en: <http://www.caixabankresearch.com/el-shadow-banking-en-china-una-sombra-alargada> [Fecha de consulta: 27 de septiembre de 17]
- CASTELLS, M. (2013) *La crisis económica europea: una crisis política*, [en línea]. Europe G. Disponible en: <http://www.europeg.com/files/Crisis%20de%20Europa.pdf> [Fecha de consulta: 24 de septiembre de 2017]
- CEBRIÁN, F. (2014). *Crisis política y social en la Unión Europea*. El Confidencial [en línea] Disponible en: http://www.elconfidencialdigital.com/opinion/la_voz_del_lector/Crisis-politica-social-Union-Europea_0_2325367458.html [Fecha de consulta: 24 de septiembre de 2017]
- CELARIER, M. (2016). *Meet the Wall Street Titans Who Back Trump*. New York Magazine [en línea]. Disponible en: <http://nymag.com/daily/intelligencer/2016/06/meet-the-wall-streetC-titans-who-back-trump.html> [Fecha de consulta: 27 de septiembre de 17]
- CIA Factbook [2018] The CIA Factbook. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> Consultado el 05/06/2018]
- COLLINS, J. (2009) *Social Reproduction in classrooms and schools*.
- DABAT, A. (En prensa) *Del agotamiento del Neoliberalismo a un mundo multipolar incluyente*, México, UNAM.
- DABAT, A. y Leal P. (2013) “Declinación de Estados Unidos: contexto histórico mundial”, en *Problemas del Desarrollo*, IIEC-UNAM, 74 [44], pp. 61-88.
- El Financiero (2017). *Trump vs. Merkel: sube el nivel de tensión*. El Financiero [en línea]. Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/mundo/trump-vs-merkel-sube-el-nivel-de-la-tension.html> [Fecha de consulta: 24 de septiembre de 2017]
- Entrepreneur (2016). *Lecciones de Warren Buffet a Trump*. Entrepreneur [en línea]. Disponible en: <https://www.entrepreneur.com/article/284656> [Fecha de consulta: 28 de septiembre de 2017]
- Expansión (2016) “Seis empresarios que sí quieren a Donald Trump en la Casa Blanca”; Expansión, 24 de Junio. Disponible en: <https://expansion.mx/mundo/2016/06/23/5-empresarios-que-si-quie>

- ren-a-donald-trump-en-la-casa-blanca (Consultado 17/08/2018)
- Expansión* (2017) “¿Quién es Jerome Powell, el nuevo presidente de la FED?”, *Expansión*, 31 de Octubre. Disponible en: <https://expansion.mx/economia/2017/10/31/jerome-powell-de-exbanquero-de-inversion-a-la-presidencia-de-la-fed>
- FAUS J. (2018) “Trump critica a la UE y Alemania por sus políticas migratorias” en *El País* Disponible en: https://elpais.com/internacional/2018/06/18/estados_unidos/1529333475_317313.html Consultado el 15 de agosto del 2018.
- FILE (2017) “Voting in America: a look at the 2016 presidential election” Census Blogs. Disponible en: https://www.census.gov/newsroom/blogs/random-samplings/2017/05/voting_in_america.html (Consultado 16/08/2018)
- FLEMING, S. [2017] “Stanley Fischer resigns as Fed vice-chairman”, *Financial Times*, 6 de Septiembre. Disponible en: <https://www.ft.com/content/958a2a84-9314-11e7-a9e6-11d2f0ebb7f0>(Consultado 17/08/2018)
- FONDO Monetario Internacional (2015) Consulta del Artículo IV con Estados Unidos de América Declaración al final de la misión del FMI, [en línea]. Disponible en: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2015/09/28/04/52/mcs060415> [Fecha de consulta: 27 de Septiembre de 2017]
- HARDING, L. [2011] “Germany won’t send forces to Libya, foreign minister declares”, *The Guardian*, 17 de Marzo. Disponible en: <https://www.theguardian.com/world/2011/mar/17/germany-rules-out-libya-military> [Consultado 16/08/2018]
- HOUSEMAN (2016) “Is American Manufacturing in decline?”, Uphohn Institute. Disponible en: <https://upjohn.org/sites/default/files/pdf/state-of-american-mfg.pdf> (Consultado 17/08/2018).
- HOUSEMAN, S., Bartik, T y Sturgeon, T. (2014) “Measuring manufacturing: how the computer and semiconductor industries affect the numbers and perceptions”, *Uphohn Institute Working Paper 14-2019*. Disponible en: http://research.upjohn.org/up_workingpapers/209/ (Consultado 17/08/2018)
- KENNEDY, Paul (1986). *Auge y caída de las grandes potencias*. Barcelona: Plaza & Janés
- LEAL, Paulo (2015) *La estructura económica como determinante de la relación México-EUA*, Tesis Doctoral, UNAM IIEC, México.
- LEAL, Paulo (2016) “Latinoamérica ante las transformaciones del Orden Monetario y Financiero Mundial” en *Economía Informa Revista de la Facultad de Economía de la UNAM*. vol 396, enero-febrero 2016.
- LOFGREN, M. (2014) *Anatomy of the Deep State*, Bill Moyers & Company, en línea: <http://billmoyers.com/2014/02/21/anatomy-of-the-deep-state/>, consultado el 30 de septiembre de 2017.
- LONG, H. (2015). *So what exactly is Donald Trump's economic policy?* CNN Money [en línea]. Disponible en: <http://money.cnn.com/2015/07/28/news/economy/donald-trump-polls-taxes-wages/index.html> [Fecha de consulta: 24 de septiembre de 2017]
- MENDOZA, C. (2017). *Tensiones entre EEUU y la Unión Europea se asoman en el panorama mundial*. Universidad Monteávila [en línea]. Disponible en: <http://uma.edu.ve/periodico/2017/06/20/tensiones-eeuu-la-union-europea-se-asoman-panorama-mundial/> [Fecha de consulta: 24 de septiembre de 2017]
- Milenio (2016). ¿Quién votó por Donald Trump? . Milenio [en línea]. Disponible en: http://www.milenio.com/internacional/donald_trump-pefil_votantes-elecciones_estados_unidos_2016-triunfo_0_844715805.html [Fecha de consulta: 28 de septiembre de 2017]
- MIZRUCHI, M. y Hyman, M (2014), *Elite fragmentation and the decline of the United States*, in Richard Lachmann (ed.) *The United States in Decline (Political Power and Social Theory, Volume 26)* Emerald Group Publishing Limited, pp.147 – 194
- MONTÁNCHEZ, E. (2015) “El gasoducto más sangriento de la historia: 250.000 muertos y 11 millones de desplazados sirios”, mil21.es, 10 de diciembre. Disponible en: <https://www.mil21.es/noticia/350/3-guerra-mundial/el-gasoducto->

- mas-sangriento-de-la-historia:-250.000-muertos-y-11-millones-de-desplazados-sirios.html Consultado el 05/06/2018
- MONTÁNCHEZ, E. (2015) "La guerra secreta de Estados Unidos contra Angela Merkel", mil21.es, 21 de enero. Disponible en: <https://www.mil21.es/noticia/406/la-guerra-secreta-de-estados-unidos-contra-angela-merkel.html> Consultado el 05/06/2018
- MONTANER, C. (2016). *Donald Trump, el último Wasp.* El Nuevo Herald [en línea]. Disponible en <http://www.elnuevoherald.com/opinion-es/opin-col-blogs/carlos-alberto-montaner/article74649127.html> [Fecha de consulta: 28 de septiembre de 2017]
- MULLER, J. (2017). *How Trump's Protectionism Would destroy Auto industry jobs, not create them.* Forbes [en línea]. Disponible en: <https://www.forbes.com/sites/joannmuller/2017/01/20/how-trumps-protectionism-would-destroy-auto-industry-jobs-not-create-them/#460daacd9b32> [Fecha de consulta: 24 de septiembre de 2017]
- ORGANIZACIÓN de las Naciones Unidas (2017). *Situación y perspectivas de la economía mundial 2017,* [en línea]. Nueva York. Disponible en: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/2017wesp_es_sp.pdf [Fecha de consulta: 24 de septiembre de 2017]
- ORGANIZACIÓN Internacional del Trabajo. Trabajo decente. 2017. [en línea] <http://www.oit.org/global/topics/decent-work/lang--es/index.htm>. [Fecha de consulta: 27 de Septiembre de 2017]
- PACE, E. (1996). *E. Digby Baltzell Dies at 80; Studied WASP's.* The New York Times [en línea]. Disponible en: <http://www.nytimes.com/1996/08/20/us/e-digby-baltzell-dies-at-80-studied-wasp-s.html?mcubz=3> [Fecha de consulta: 28 de septiembre de 2017]
- PALAZUELOS (2015) *La economía política mundial.* Madrid: Aka.
- PARRA A. (2016), *XIII Plan Quinquenal de China: desafíos geopolíticos para la gobernanza mundial,* Instituto Español de Estudios Estratégicos. Disponible en: http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2016/DIEEEO96-2016_Plan-Quinquenal_China_AguedaParra.pdf Consultado el 17/08/2018
- PECK, E. (2016). *Successful Business Leaders, Including Republicans, Now Back Hillary Clinton.* Huffington Post [en línea]. Disponible en: http://www.huffingtonpost.com.mx/entry/business-leaders-endorse-clinton_us_576c0b84e4b0b489bb0c9e91 [Fecha de consulta: 27 de septiembre de 17]
- PIKETTI (2014) *Capital in the 21st Century.* México: Siglo Veintiuno.
- Portelli, H. (1977) *Gramsci y el bloque histórico.* México: Siglo Veintiuno
- PRICEWATERHOUSE Coopers (2012) "A homecoming for S.D. manufacturing? Why a resurgence in US manufacturing may be the next big bet", CSCMP Chicago 30th Annual Spring Seminar, 14 de Marzo. Disponible en: <http://www.cscmpchicago.org/> (Consultado 17/08/2017)
- RATNER, P. (2017). *War of the Billionaires: George Soros Takes on Donald Trump.* Big Think [en línea]. Disponible en: <http://bigthink.com/paul-ratner/why-does-the-right-hate-george-soros> [Fecha de consulta: 28 de septiembre de 2017]
- REUTERS [2015] "U.S. spy agency tapped German chancellery for decades: wikileaks", Reuters, 09 de Julio. Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-germany-usa-spying-idUSKCN0PI2AD20150709> [Consultado 15/08/2018]
- REUTERS [2018] "German minister urges Russia to cooperate in solving Syria crisis"; Reuters, 21 de Abril. Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-mideast-crisis-syria-germany/german-minister-urges-russia-to-cooperate-in-solving-syria-crisis-idUSKBN1HSOOL> [Consultado 16/08/2018]
- RODRÍGUEZ, J. (2017). *El impago de tarjetas de crédito crece alarmantemente en Estados Unidos por la relajación de la banca.* Economía hoy [en línea]. Disponible en: <http://www.economiahoy.mx/>

- empresas-eAm-mexico/noticias/8423466/06/17/El-impago-de-tarjetas-de-credito-crece-alarmantemente-en-Estados Unidos-por-la-relajacion-de-la-banca.html [Fecha de consulta: 27 de septiembre de 17]
- SÁNCHEZ, A. (2016). *Crecimiento de producción automotriz pone 'en jaque' logística y salud en México: AMIA*. El Financiero [en línea]. Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/crecimiento-automotriz-pone-en-jaque-a-servicios-logisticos-y-de-salud-en-mexico.html> [Fecha de consulta: 28 de septiembre de 2017]
- SÁNCHEZ, R. (2017). *Alemania teme que la desregulación bancaria de Trump desencadene la próxima crisis financiera*. ABC Economía [en línea]. Disponible en: http://www.abc.es/economia/abci-alemania-teme-desregulacion-bancaria-trump-desencadene-proxima-crisis-financiera-201702081107_noticia.html [Fecha de consulta: 27 de septiembre de 17]
- SIEBOLD, S. y Shalal, S. [2018] “German mid-term military budget not enough, says defense ministry”, Reuters, 09 de Julio. Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-germany-military/german-mid-term-military-budget-not-enough-says-defense-ministry-idUSKBN1JZ0XH> [Consultado 16/08/2018]
- STIGLITZ (2012) El precio de la desigualdad: el 1% de la población tiene lo que el 99% necesita. México: Tarus.
- STIGLITZ, J. (2003) *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, trad. Victoria Gordo del Rey y Moisés Ramírez Trapero. Madrid: Tarus.
- Stiglitz, Joseph (2002), *Globalization and its Discontents*, Norton & Company Inc, USA
- SUÁREZ, L. (2017) *Trump no ha podido derribar Dodd Frank... pero Wall Street tiene razones para estar contento*. El Boletín [en línea]. Disponible en: <http://www.elboletin.com/noticia/152515/internacional/trump-no-ha-podido-derribar-dodd-frank-pero-wall-street-tiene-razones-para-estar-contenido.html>, [Fecha de consulta: 24 de septiembre de 2017]
- The Guardian* [2016] “EU trade negotiator talks down TTIP failure report”, The Guardian, 29 de Agosto. Disponible en: <https://www.theguardian.com/business/2016/aug/29/eu-trade-negotiator-talks-down-ttip-failure-report-sigmar-gabriel> [Consultado 15/08/2018]
- VARGAS, José (2017) “Reto de las empresas exportadoras ante la nueva coyuntura internacional. El caso de México”, en *Heterodoxus, Revista de la Facultad de Economía de la UNAM*, año 2 vol, 8.
- WALLACE, T. [2016] “EU’s TTIP trade deal with the US has collapsed, says Germany”, The Telegraph , 28 de Agosto. Disponible en: <https://www.telegraph.co.uk/business/2016/08/28/eus-ttip-trade-deal-with-the-us-has-collapsed-says-germany/> [Consultado 15/08/2018]
- WINTOUR, P. [2018] “Germany and Russia gas links: Trump is not only one to ask questions”, The Guardian, 11 de Julio. Disponible en: <https://www.theguardian.com/us-news/2018/jul/11/germany-and-russia-gas-links-trump-questions-europe-nord-stream2> [Consultado 15/08/2018]

Mercado de trabajo agrícola. Cambios en las relaciones de trabajo de los jornaleros agrícolas de San Quintín, Baja California*

Agricultural labor markets, changes in the relations of work in the agricultural laborers of San Quintín, Baja California.

María Antonieta Barrón Pérez**

Palabras clave

Mercados de trabajo Agrícola, Mercados de Trabajo Regionales y Población, Movilidad geográfica de la Mano de obra

* Este trabajo fue posible gracias al apoyo constante del PAPIIT de la Dirección general de Asuntos del Personal Académico, DGAPA de la UNAM quien a lo largo de dos períodos ha dado su apoyo , 2014-2015 y 2016-2017.

** Profesor de carrera, Facultad de Economía, UNAM. México. email: antonietabt@gmail.com

Key words

Agricultural Labor Markets, Regional Labor Markets and Population, Geographic Labor Mobility

Jel: J43, R23, J61

37



Resumen

El propósito de este trabajo es registrar, a partir de estudios de caso, los cambios que se operaron en la jornada de trabajo y el salario entre los jornaleros agrícolas del Valle de San Quintín, Baja California, entre los años de 2015 y 2016, después del movimiento de protesta en marzo de 2015 que derivó en la creación de un sindicato. La conclusión inmediata es que los cambios solo se reflejaron en el salario no en las formas de contratación, se les sigue empleando sin contrato de trabajo, sin prestaciones, ni jornada fija y la seguridad social es un mito, se les paga en el mejor de los casos un salario indexado que se supone incluyen las prestaciones.

Aunado a lo anterior se constató que no existe un criterio único para definir jornada de trabajo y pago por medida, caja, bote, jarra, por las características de las hortalizas que definen el proceso de trabajo, elementos que impiden estimar un salario base para los jornaleros que trabajan en las hortalizas de exportación, además, el jornalero es contratado para una diversidad de actividades cuya jornada y salario varían, un día cortan tomate, otro ponen aros en el surco para proteger la planta, otro desyerban, etc. formas de contratación muy diversas, todos ellos elementos que impiden fijar un único criterio para la determinación del ingreso de los jornaleros agrícolas.

Abstract

The intention of this work is to register, from studies of case, the changes that occurred in the day of work and the salary between the agricultural laborers of San Quintín's Valley, Lower California, between the years of 2015 and 2016, after the movement of protest in March, 2015 that derived in the creation of an union. The immediate conclusion is that the changes only were reflected in the salary not in the forms of contracting, they continue being used without contract of work, without presentations, not even day fixes and the social safety is a myth, there is paid to them at best an indexed salary that is supposed they include the presentations. United to the previous thing there was stated that the only criterion does not exist to define day of work and I pay for measure, box, boat, pitcher, for the characteristics of the vegetables that define the process of work, elements that prevent from estimating a salary base for the laborers who are employed at the vegetables of export, in addition, the laborer is contracted for a diversity of activities which day and salary change, one day they cut tomato, other one they put hoops in the rut to protect the plant, another desyerban, etc. Very diverse forms of contracting, all of them elements that prevent from fixing the only criterion for the determination of the revenue of the agricultural laborers



Introducción

En el Valle de San Quintín, donde se encuentra una de las zonas más prósperas de la agricultura de exportación y se concentran cerca de 80,000 jornaleros, se conforma un mercado de trabajo de hortalizas con jornaleros migrantes temporales y migrantes asentados. En la década de los setenta, un grupo de jornaleros migrantes asentados se organizaron para la toma de tierras y construcción de viviendas y lo lograron; a principios de los noventa, hicieron paros los jornaleros en demanda de mejores salarios, este movimiento no derivó en nada, es hasta marzo de 2015 que la protesta de los jornaleros del Valle dio como resultado la constitución del Sindicato Independiente Nacional Democrático de Jornaleros Agrícolas (SINDJA), este movimiento llevó a suponer que provocaría algunas mejoras en las condiciones de trabajo de los jornaleros, pero como se verá más adelante, sólo se logró un incremento salarial.

La característica de los jornaleros es la temporalidad en el empleo en la agricultura intensiva (Feder E. 1980), pero la ampliación de la agricultura protegida redujo la temporalidad para algunos jornaleros; hortalizas, frutas y cultivos industriales son grandes demandantes de mano de obra, solo el jitomate requiere de siembra a cosecha 199 jornadas de trabajo por hectárea.¹

El reconocimiento de que los jornaleros son población vulnerable es la existencia del Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas (PAJA), que en el pasado atendía ampliamente a los jornaleros migrantes, tenía presencia en 18 estados y en cada uno había un ejército de trabajadores sociales cuyo papel era fundamental para la atención de los jornaleros migrantes y su familia (Sánchez M. 1997).

1 Cálculos de SAGARPA, SIACON, 2010

Este programa apoyaban de diferentes formas a los jornaleros. En las regiones de atracción servían de enlace para la atención a la salud, la educación, fomentaron la instalación de guarderías, les daban un apoyo al arribo en las zonas de atracción (es casi lo único que queda del programa y no hay control de ese gasto) y vigilaban sobre sus necesidades en los albergues.

La presencia del PAJA permitió que algunos albergues de Sinaloa y Baja California mejoraran las condiciones de vida pero en nada han cambiado las condiciones de trabajo ni las formas de contratación; desde siempre, trabajan sin contrato, sin definir la jornada de trabajo, sin prestaciones, en algunos casos, como el Valle de Hermosillo, Sonora y algunos empaques de Sinaloa, señalan que al salario le indexan las prestaciones, pero ello es una trampa pues significa que si le agregan prestaciones al salario del jornalero no lo inscriben en el Seguro Social.

Bajo estas consideraciones este trabajo tiene como propósito presentar los cambios que se produjeron en el mercado de trabajo de las hortalizas en el Valle de San Quintín entre 2015 y 2016 en materia de ingresos y condiciones de trabajo, como resultado de un intento de organización de los jornaleros agrícolas de esa región en marzo de 2015. Aunado a ello, mostrar como el pago por medida, combinado con el pago a destajo, le quitan sentido al cálculo del ingreso medio del jornalero y dificulta la posibilidad de fijar el salario diario, que no es el salario mínimo, sino el salario profesional para el jornalero agrícola.

Para llevar a cabo lo anterior se aplicaron dos estudios de caso² entre jornaleros migra-

2 Se trató de estudios de caso porque es difícil conocer el dato exacto del número de jornaleros, ya que hay mucha movilidad y ni las fuentes oficiales coinciden, en este caso, se tomó la ENOE como fuente oficial.

tes asentados en diversas localidades del Valle de San Quintín y jornaleros enganchados que vivían en los albergues de Los Pinos, Berry-mex y Las Brisas. En 2015 se encuestaron a 155 jornaleros, 114 hombres y 41 mujeres; en 2016 se encuestaron 92 jornaleros, 58 hombres 34 mujeres.

Para evitar sesgos, se seleccionaron algunos predios sembrados, se entrevistó en la hora de descanso para comer a los que en ese momento estaban trabajando, de esta forma se cubría la totalidad de asalariados contratados en el predio y la selección de jornaleros se volvía estrictamente al azar.³

I. ¿Cuántos son?

Hay una gran discusión sobre cuántos jornaleros hay en Baja California. Los dirigentes de los jornaleros señalan que son 80,000, el alcalde de Ensenada, que son 14,000 de los cuales entre 1,500 y 2,000 son eventuales sin derechos. Si bien no existen estadísticas específicas en el Valle de San Quintín, las cifras de la ENOE (II trimestre del 2016) estiman que en la entidad hay 87,378 asalariados en el sector agropecuario, 70% hombres y 30% mujeres.

Es posible aceptar que en todo el Estado de Baja California haya 87,000 jornaleros pues descontando la superficie cosechada de trigo, principal cultivo del estado y segundo productor después de Sonora, la superficie cosechada de cultivos intensivos en mano de obra en la entidad, absorben 53% de la superficie cosechada total y 88% de las jornadas de trabajo.

³ El hecho de que se trate de población homogénea en ambos casos, reduce el sesgo a los estudios de caso, en ambas encuestas se les aplicó el mismo cuestionario, un grupo de preguntas relacionadas con variables demográficas, sexo, edad, lugar de nacimiento, miembros de la familia con quien viven y variables económicas, en la semana de referencia, ¿cuantos días trabajó?, ¿cuantas horas por jornada?, ¿cómo le pagaron?, etcétera.

Descontando el trigo, que requiere muy pocas jornadas de trabajo por hectárea, los cultivos intensivos en la entidad como hortalizas, además de uva y algodón, reclaman 4 millones de jornadas de trabajo al año. Excepto la cebolla y el algodón que se explotan en otros municipios, principalmente Mexicali, casi todas las hortalizas de Baja California se explotan en el municipio de Ensenada, lo que sugiere que la mayoría de los jornaleros se concentran allí.

II. Elementos para la fijación del salario

No es una novedad que los jornaleros agrícolas migrantes asentados ante la incertidumbre de contratarse toda la semana y en el mejor de los casos toda la temporada de cosecha y aún mejor todo el año, busquen desde las 4 de la mañana, en los puntos de concentración que marca la costumbre: quien los contrate.

En el pasado reciente a los jornaleros los contrataban casi siempre para el corte del fruto, pocos se contrataban todo el año para las actividades culturales, y la gran mayoría solamente para la pizca. Actualmente, con la ampliación de los tiempos de siembra y cosecha por el aumento de viveros y de malla sombra para tomate y otras hortalizas, ha permitido que a los enganchados o libres los contraten para una diversidad de tareas casi todo el año, a veces mejor, a veces peor pagadas.

A los jornaleros que contratan enganchados los concentran a las 6 de la mañana y a las 7 ya en el predio distribuyen el trabajo, van al corte del fruto, a limpiar surcos, a recoger fresas, lo que sea, algunas actividades son mejor pagadas que otras pero el jornalero no puede opinar, va a donde lo manden gane más o gane menos, lo mismo sucede con los que contratan por día, puede que lo contraten para la pizca de frutos, o para otras actividades menos reditables, desyerbar, poner aro en el surco para la agricultura protegida, etcétera.

Cuadro 1 Superficie cosechada, volumen de producción y jornadas de trabajo de los principales cultivos. 2016

Cultivo	Superficie	Volumen (ton)	Jornadas*	Total Jornadas
Cebolla	6,229	133,701	80	498,280
Espárrago	3,154	27,208	125.1	394,565
Tomate rojo (jitomate)	2,817	226,062	199	560,583
Fresa	1,823	70,661	480	875,040
Lechuga	1,430	26,771	90	128,655
Cilantro	1,208	15,880	90	108,675
Tomate verde	778	16,314	199.6	155,289
Col de bruselas	693	12,871	125.1	86,632
Chile verde	684	18,274	137.8	94,186
Calabacita	639	13,395	74	47,249
Frambuesa	562	9,915	480	269,760
Uva	3,715	19,002	76.3	283,471
Algodón hueso	10,897	61,636	48.9	532,863
Trigo grano	101,719	560,101	8.2	834,096
Otros cultivos	71,283			
Total	207,628			4,869,344

Fuente: Para superficie y volumen. SAGARPA - SIACON NG 2016.

* Para las jornadas de trabajo se tomaron dos fuentes, Registros de SIAP y estimaciones de Zuloaga Alberto (1994).

Sólo para exemplificar, un jornalero el lunes cortó “bolita”, así le llama a la col de bruselas, el martes desyerba surcos de tomate, el miércoles también, el jueves vuelve a cortar bolita, el viernes y sábado pone aros y el domingo descansa si es época baja, lo importante es que tenga trabajo toda la semana, pero eso significa que el salario varía según la actividad realizada, lo mismo que la intensidad de la jornada.

II.I Los pagos por cuota

Durante muchos años, se asoció a la jornada de trabajo un salario, si se contrata por jornada se le pagaba X salario, este se modificaba si se pagaba a destajo y es posible que se combinara jornada con destajo, es decir, que una parte de

la jornada se trabajaba por una tarea y la otra parte se le pagaba extra por cada cubeta, jarra o caja adicional que hiciera después de cubrir la cuota de la jornada, sin embargo, pese a que estas formas subsisten, la contratación se está volviendo tan incierta y las formas de pago tan diversas que es difícil asociar montos salariales con actividades remuneradas realizadas.

Hay una constante, lo que se paga por cuota depende de muchos factores, según el cultivo de que se trate y el tiempo en que se le contrata, las medidas cambian, el tomate, pepino, col de Bruselas y calabacita se paga por bote, a este le caben aproximadamente 20 kilos si es tomate, pepino o col; la fresa se paga por caja, cada caja tiene 12 cajitas de 170 gramos y se estima que a la caja le caben aproximadamente

Cuadro 2 Precio por medida y tipo de hortaliza

Hortaliza	medida	Pago por medida	
		pesos \$	Cuota mínima
Col de brucelas	bote	10	20
Tomate saladet	cubeta	1.15	Después de 35 botes
Tomate saladet	Bote	3	n.d.
Tomate saladet	Bote	4	n.d.
Tomate saladet	Bote	7	n.d.
Tomate ⁴	caja	15	15 a 20
zanahoria	caja	5	30
fresa	caja	14	20
fresa	caja	17	20
fresa	caja	18	10
fresa	caja	20	12
Arandano	jarra	12	n.d.
Mora	jarra	9	28
ejote	kilo	2	80 mas o menos
pepino	bote	2.30	n.d.

Fuente: Elaboración propia, trabajo de campo junio, 2016.

4.5 libras. El ejote se paga por kilo, la mora po jarra,⁵ la zanahoria se corta por arpilla, el chile se corta a veces por bote, a veces por arpilla de 15 kilos.

Como se observa en el cuadro 2, cada quien paga lo que quiere o puede. En el caso del tomate saladet, se paga extra después de que haya cortado a veces 35 botes a veces 50, esta medida ha variado, algunos patrones exigen 50 botes para empezar a pagar bote extra,

en el empaque “Los Pinos” pagan \$200.00 por cortar 100 o más botes de tomate saladet, pero si cortan menos de 35 botes, se les castigan fuertemente en el salario.

El tiempo de cosecha es otro determinante, al principio y al final de la cosecha cuando el producto ralea, suelen pagarles mejor la medida. El tipo de productor es otro determinante del salario, los pequeños y medianos productores pagan mejor que los grandes, esa ha sido una constante, los ranchos que peor pagan son: “Los Pinos”, “Las Brisas” y “Berrymex”, éste último paga diferenciado, menos a los que contratan diario en los puntos de concentración⁶ y más a los enganchados.

4 En el caso del tomate no se registró los que empacan tomate en caja de la empacadora “Los Pinos”, estos tienen una medida que se llama también caja. De 2,000 hectáreas que cosechan Los Pinos producen de 6,000 a 7,000 cajas de tomate por ha en campo abierto y de 13,000 a 14,000 cajas/ha en invernadero. Cada caja puede contener hasta un máximo de 30 libras. Tomado de: <http://www.hortalizas.com/cultivos/valles-de-baja/2/>. Hay un registro que señala que un rancho “Don Juanito” se produjeron 14,936 cajas de 11 libras cada caja, una medida diferente, el bote es a fin de cuentas una medida comparativa.

5 Desafortunadamente no se investigó en el momento cuantos kilos tenía la jarra de mora, se estima 1.5 kilos.

6 En el Valle hay diversos puntos de concentración de los jornaleros locales o no enganchados, a la orilla de la carretera en la colonia Vicente Guerrero, en Camalú y otros pueblos y en el parque a la orilla de carretera del poblado Lázaro Cárdenas.

Una de las demandas del movimiento de jornaleros de marzo de 2015⁷ era un aumento del pago por medida, pedían que les pagaran \$30.00 por cada caja de fresa, pero, se quedó en \$15.00 y la que ralea (escogida) en \$20.00; la mora se les paga en \$9.00, la jarra y ellos pedían \$17.00, el bote de tomate saladet, después de la cuota obligatoria, cuanto más les dan son \$4.00 y si trabajan con la empacadora “Los Pinos” les pagan \$1.15 y los jornaleros pedían \$8.00 por cubeta o bote.

En el Valle existen cerca de 200 agricultores, de los cuales 25 se consideran “grandes empresas” y Berrymex es una ellas; en la temporada alta, que abarca de marzo a junio, emplea a 4,600 jornaleros, pero a partir del conflicto esta cifra se redujo a 3,500; un administrador de Berrymex señaló que es la única empresa que paga por jarra de arándano \$11.50 y un jornalero, dice el administrador, llega a cortar entre 80 y 100 jarras al día.⁸

III. Salarios e ingresos

Por las formas de contratación y las diferencias en la actividad que realizan los jornaleros, resulta complicado calcular el salario medio diario, cuando más el ingreso semanal, por ello se hace énfasis en la frecuencia del salario diario registrado, solo para medir los cambios de una demanda fundamental de los jornaleros, el salario por jornada.

⁷ En marzo de 2015 hubo un movimiento de jornaleros al cerrar la carretera transpeninsular en demanda de mejores salarios y el cumplimiento de lo establecido por la ley en materia de prestaciones, solo se logró un aumento salarial y la constitución del Sindicato de Jornaleros.

⁸ Entrevistamos a 5 jornaleros contratados por Berrymex y ninguno señaló que ganara cinco mil o más, si cortaran por lo menos 80 jarras al día por seis días el ingreso semanal sería de aproximadamente \$5,500, quizás los habrá pero no es la generalidad, seguramente los una menor cantidad de jornaleros cortan esa cantidad de jarras.

Pese a las diferencias en los precios por medida, los salarios oscilan entre \$150.00, \$180.00 y \$200.00, solo en pepino, ejote y fresa se encontraron salarios diarios de \$225.00 pesos.

Habrá que reconocer que no obstante los pocos logros del movimiento de marzo de 2015, hubo un impacto salarial, comparando la proporción de los que ganaban menos de \$200.00 diarios en 2015, en 2016 una proporción significativamente menor recibe menos de \$200.00 diarios acordados por las autoridades federales, estatales y municipales,⁹ pese a la resistencia de los patrones de pagar los \$200.00 pesos diarios.

43

Cuadro 3 Salario medio diario por sexo. 2015 y 2016

Salario	Hombres		Mujeres	
	2015	2016	2015	2016
Menos de 150	17.1	2.1	15.0	6.3
150	50.5	18.8	72.5	9.4
160	4.5	4.2	2.5	3.1
170	3.6	2.1	0.0	6.3
180	8.1	2.1	7.5	3.1
190	0.0	2.1	0.0	0
200	7.2	27.1	2.5	31.3
225 a 275	3.6	18.8	0.0	25
300 a 375	2.7	18.8	0.0	6.3
400 y mas	2.7	4.2	0.0	9.4
Total	100.0	100	100.0	100
absolutos	111	48	40	32
Menos de 200	83.8	31.4	97.5	28.2

Fuente: Elaboración propia, junio de 2015 y 2016

Salarios mayores a \$200.00 diarios, significó en todos los casos intensificación de la jornada, trabajo a destajo en la fresa, el nabo, y el tomate cherry.

⁹ En abril de 2015 el gobernador del estado de Baja California y el titular de la STPS, acordaron un aumento salarial de hasta \$200.00 diarios para los jornaleros agrícolas de toda la entidad, después de haber accedido a bajar su demanda de \$300.00 a \$200.00 pesos.

Es evidente que entre junio de 2015 y 2016 se produjo un incremento salarial, la moda tanto para hombres como mujeres es de \$200.00 en tanto que en junio de 2015, la moda estaba en \$150.00 pesos. No obstante, el salario medio diario está determinado principalmente por la forma de corte del cultivo y el acuerdo de cuota con el patrón.

Aunque en proporciones radicalmente menores, para 2016 aún hay 31.4% de jornaleros hombres y 28.2% de jornaleras mujeres que reciben menos de \$200.00 diarios.

Para la gran mayoría, los salarios semanales deberían estar arriba de los \$1,200.00 si trabajó 6 días, \$1,400 si trabajó los 7 días y en promedio 8 horas diarias.

Cuadro 4 Salario semanal por sexo

Salario semanal	Hombres	Mujeres
Hasta 540.00	4.3	11.5
600.00 a 750.00	13.0	19.2
800.00 a 840.00	8.7	3.8
900.00 a 960.00	13.0	7.7
1,000.00 a 1,140.00	13.0	26.9
1,200.00	10.9	23.1
1,300.00 a 1,350.00	4.3	3.8
1,400.00	6.5	0.0
1,500.00	4.3	0.0
1,700.00 a 1,900.00	10.9	3.8
2,000.00 y más*	10.9	0.0
Total declaró	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia, trabajo de campo 2016.
* dos ganaron \$2,200 y uno \$3,400.

Aunque una proporción mayor de mujeres que de hombres ganó \$1,200.00 semanales, es mayor la proporción de hombres que ganaron más de \$1,200.00 y mayor la proporción de mujeres que ganó menos de \$1,200.00 semanales, explicable porque las mujeres trabajaron menos horas y menos días que los hombres, en tanto ellas con trabajo remunerado y sin trabajo remunerado, se encargan del trabajo reproductivo.

Sumando, 52.2% de los jornaleros hombres y 69.2% de las jornaleras mujeres recibieron menos de \$1,200 semanales, pero ello como señalamos está mediado por la actividad realizada y los días trabajados. Si 28.8% de los jornaleros hombres y 45.5% de las jornaleras mujeres trabajó 4 días y menos y comparamos con los que recibieron menos de \$1,200.00 semanales, entonces, la proporción de los que ganaron menos es mayor a la proporción de los que trabajaron pocos días.

IV. Días y horas trabajadas

El hecho de que haya aumentado el salario para la mayoría de los jornaleros de \$150.00 a \$200.00 diarios entre 2015 y 2016, llevaría a suponer que hubo un impacto del movimiento de jornaleros en el Valle, habrá que constatar en primer lugar el comportamiento de la jornada de trabajo, las horas trabajadas que justifiquen o no el aumento salarial por día y en segundo lugar los días trabajados que sustenten los ingresos semanales (Ver cuadro 5).

Aunque no se puede generalizar el fenómeno por tratarse de estudios de caso, el resultado de este análisis comparativo es que la moda se sigue concentrando en una jornada de 8 horas, con un ligero incremento para ambos sexos entre 2015 y 2016, desaparece la jornada de 24 horas, que es aleatoria la respuesta pues los regadore suelen trabajar 24 por 24 horas, descontando este grupo, los que trabajaron 9 horas y más, varió en una proporción importante entre los jornaleros hombres al pasar de 29.8 a 15.5%; casi nada entre las mujeres jornaleras, pasó de 20.0 a 19.5%, cambios insignificantes, los cambios entre los hombres se producen por la reducción de los que trabajaron más y menos de 8 horas y aumentó la jornada regular de 8 horas.

Cuadro 5 *Horas trabajadas al día por sexo, junio de 2015 y 2016*

Horas	Hombre		Mujeres	
	2015	2016	2015	2016
4	6.5	6,8	0.0	0,0
5	0.9	1,0	2.9	2,8
6	4.7	4,9	5.7	5,6
7	9.3	9,7	25.7	25,0
8	48.6	49,5	45.7	47,2
9	12.1	12,6	11.4	11,1
10	9.3	9,7	5.7	5,6
11	2.8	2,9	0.0	0,0
12	1.9	1,9	2.9	2,8
15	0.9	1,0	0.0	0,0
24	2.8	0.0	0.0	0.0
Total	100.0	100,0	100.0	100,0

Fuente: Elaboración propia 2015 y 2016.

Cuadro 6 *Días trabajados por sexo, junio de 2015 y 2016*

Días trabajados	Hombres		Mujeres	
	2015	2016	2015	2016
0	1.7	0	2.6	0
1	0.0	0.0	0.0	3.0
2	0.0	0.0	0.0	3.0
3	7.8	7.9	0.0	14.6
4	9.6	21.4	13.2	23.5
5	20.9	21.6	15.8	32.3
6	32.2	41.2	50.0	23.6
7	27.8	7.9	18.4	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia, junio de 2015 y 2016.

Respecto a los días trabajados, los cambios son importantes, se reduce la proporción de los que trabajaron los siete días de la semana, para los hombres la moda pasa a 6 días y entre las mujeres se elimina el séptimo día, el problema es que no les pagan el séptimo día por no trabajar (Ver cuadro 6).

Lo primero que se evidencia es que en un año, se redujo la jornada de trabajo de las mujeres que trabajan 7 y 6 días y aumentaron las que trabajan 5 y 4 días. Las razones pueden ser varias, una es, que si aumentaron los salarios, las mujeres se retiran del mercado de trabajo porque aumenta la participación masculina y los

ingresos familiares, otra porque aumentó la oferta de mano de obra masculina y desplazó a las mujeres, o bien por la exigencia de algunos patrones de presentar la credencial de elector para contratar a los jornaleros, es posible que las mujeres no hayan cumplido con ese requisito.

Conclusiones

La conclusión más importante es que poco cambió el salario y la jornada de trabajo; la reducción en los días trabajados es significativa, habría que buscar elementos para probar si hay un aumento de la oferta de trabajo que explique la reducción en los días trabajados, pues los estudios de caso en sí mismos no permiten llegar a alguna conclusión al respecto.

El aumento del salario es un efecto no poco importante cuando por jornadas de gran intensidad lograban en el pasado cobrar \$150.00 diarios, resulta significativo que hayan logrado un salario de \$200.00, sin embargo, los ingresos semanales para una proporción importante de jornaleros sigue siendo por abajo del límite de subsistencia.

En la búsqueda de un salario base para los jornaleros agrícolas, se requiere una revisión más a fondo del comportamiento de los salarios por cultivo y por forma de contratación

para encontrar un justo medio que permita fijar un salario digno para la reproducción de la familia jornalera. 

Bibliografía

BARRÓN A (1997). *Empleo en la agricultura de exportación en México*. E. Fac. de Economía, UNAM y Juan Pablos.

FEDER ERNEST. (1980) "Capital monopólico y empleo agrícola en el tercer mundo". *Cuadernos Políticos*, Núm. 26, Ed. Era octubre – diciembre.

INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, base 2005 a segundo trimestre de 2016.

LARA ÁLVAREZ JORGE. (2015) "Quiénes son los jornaleros agrícolas de San Quintín". Subdirección de Investigación Económica de FIRA. Tomado del periódico *El Economista*. 12 de octubre de 2015. jlara@fira.gob.mx

SAGARPA. SIACON 2015 Y SIACON HD 2016

Sánchez Muñohierro Lourdes. (1997) "Los Jornaleros Agrícolas en México" Mimeo. SEDESOL.

Ligas:

<http://datos.imss.gob.mx/dataset/asegurados-2015/resource/713d0d96-4318-42e2-aab5-f2cb369b5201#query:{from:56200},view-graph:{graphOptions:{hooks:{processOffset:{},bindEvents:{}}},graphOptions:{hooks:{processOffset:{},bindEvents:{}}}}>



Estimado(a) colaborador(a):

A continuación presentamos los criterios técnicos para la presentación de artículos de la revista *Economía Informa*.

Requerimientos del texto:

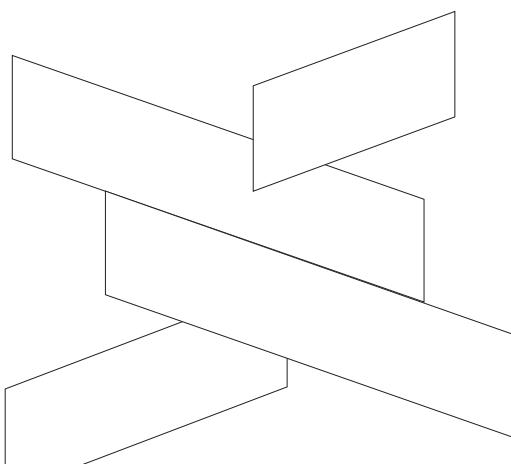
- Una página principal que incluya: título del artículo, nombre completo del autor, resumen académico y profesional, líneas de investigación, dirección, teléfono y correo electrónico.
- Un resumen del artículo de máximo 10 líneas.
- Incluir la clasificación (JEL) y tres palabras clave.
- Usar notas al pie de página ocasionalmente y sólo si son indispensables.
- Citas y referencias en el texto deben cumplir con los requisitos del sistema de referencias Harvard.
- Explicar por lo menos una vez los acrónimos y/o abreviaturas usadas en el texto.
- La bibliografía final debe también cumplir los criterios del sistema de referencia Harvard. La lista de referencias debe corresponder con las citas del documento.

Extensión y características técnicas:

- Ningún artículo puede exceder 30 páginas; incluyendo todas las secciones del manuscrito.
- Debe estar en Word.
- La letra debe ser Times New Roman, tamaño 12.
- El formato es tamaño carta (A4).
- No se usa sangrías (ni en el texto ni en las referencias bibliográficas)
- El uso de itálicas está reservado para el título de libros, journals, nombres científicos y letras que no estén en castellano.
- El uso de comillas está reservado para el título de: artículos, capítulos de libros y citas incluidas en el texto.

Tablas, gráficos y otros materiales de apoyo:

- Preferiblemente en Excel. De lo contrario usar: jpeg, tiff, png o gif.
- Se deben proporcionar los archivos originales en un sólo documento.
- Incluir los materiales también en el texto.
- Deben ser auto contenidos. Es decir, no se necesita del texto para ser explicados. No incluir abreviaciones. Indicar de manera clara las unidades de medida así como citas completas.
- Deben encontrarse en blanco y negro.
- Las tablas deben ser simples y relevantes.
- Los títulos, notas y fuentes del material deben ser capturados como parte del texto del documento. No deben ser insertados en el cuerpo del gráfico, figura y/o tabla.



The background of the image features a complex, abstract geometric pattern composed of numerous overlapping triangles. These triangles vary in size and orientation, creating a sense of depth and movement. The color palette is monochromatic, using different shades of gray to distinguish between the overlapping layers.

Perspectivas

Ensayo sobre competencia en transporte de pasajeros en el Área Metropolitana de Monterrey, Nuevo León

Test on competition in passenger transport in the metropolitan area of Monterrey, Nuevo León

José Raúl Luyando Cuevas *

Guadalupe de Jesús Tapia Castro **

Celia Verónica Pérez Interian ***

Palabras clave

Sistemas de Transporte,

Transporte: demanda, oferta, cogestión, fijación de precios,

Políticas de Regulación

Key words

Transportation Systems

Transportation: demand, supply and congestion, Government

Pricing, Regulatory Policies

Jel: R4, R41, R48

51

* Profesor Tiempo Completo del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Autónoma de Nuevo León,
Correo electrónico: jrlucu@gmail.com.

** Estudiante del 7º semestre de la Licenciatura en Gestión Municipal, de la Universidad Intercultural Maya de Quintana Roo,
Correo electrónico: lupita_t_92@hotmail.com

*** Estudiante del 7º semestre de la Licenciatura en Gestión Municipal, de la Universidad Intercultural Maya de Quintana Roo,
Correo electrónico: athena-93_15@hotmail.com

Resumen

52

El tema del transporte urbano se ha abordado desde diferentes facetas, sin embargo, se ha puesto poca atención a las condiciones laborales del chofer y las consecuencias que ello tiene en el bienestar de cualquier sociedad. En el presente trabajo se pretende establecer la relación que existe entre las condiciones laborales de los choferes de autobuses de transporte público en el Área Metropolitana de Monterrey y la conducta que asumen estos en variables como la velocidad a la que conducen, las condiciones de sus unidades, la cantidad de pasajeros que lo abordan y el cumplimiento que tienen de las normas de tránsito. El resultado es que dependiendo de cómo sean las relaciones de precios y de competencia y empeño será el efecto que se tenga sobre la velocidad a la que conduce el chofer o su jornada laboral.

Abstract

The issue of urban transport has been tackled from different facets, however, it has paid little attention to the working conditions of the driver and the consequences it has on the wellbeing of any society. In the present work we are trying to establish the relationship that exist between working conditions of drivers of public transport buses in the metropolitan area of Monterrey and their behavior in variables such as the speed at which they drive, the conditions of their units, the number of passengers that board its buses and the compliance of the traffic rules. The result is that depending on how will be price relationships and ability and commitment of driver will be the effect they have on the velocity at which it is driving or their workday.



Introducción

El objetivo principal de esta investigación es establecer la relación que existe entre las condiciones laborales de los choferes de autobuses de pasajeros en el Área Metropolitana de Monterrey y la conducta que asumen bajo éstas. Principalmente en lo referente a la velocidad a la que conducen, las condiciones de sus unidades, la cantidad de pasajeros que captan y el cumplimiento que tienen de las normas de tránsito.

Un dato que puede reflejar las condiciones en que se encuentran las unidades, es el que ofrece la Agencia Estatal de Transporte en el año 2014. Señalan que solamente 27 unidades cumplen con las normas de edad establecidas en el reglamento y todas ellas pertenecen a las

denominadas midibus panorámicas, las cuales, cuentan con aire acondicionado y tienen la cuotas más altas (entre 15 y 17 pesos por viaje).

Por lo mismo, no es de extrañar la gran disconformidad de la población con el aumento de 20% al costo de transporte, estipuladas por el actual gobierno de Nuevo León a principios de este año (Gobierno de Nuevo León 2014). Pues a pesar de que el costo del pasaje es uno de los más altos en México, los usuarios se quejan de que las unidades están sucias y en mal estado (Arroyo, 2014). Incluso, en tres ocasiones alcaldes del área metropolitana de Monterrey interpusieron una controversia constitucional con el objetivo de eliminar el alza de la tarifa del transporte, pero en ninguna de ellas lograron su propósito (Informe Académico Infotrac UANL, 2014) (Ver tabla1).



Tabla 1 Tarifas de transporte público Área Metropolitana de Monterrey (2014)

Servicio Sin Aire Acondicionado			Servicio Con Aire Acondicionado			Unidades Sin Sistema de Prepago	Unidades Con Sistema de Prepago
Pago con Tarjeta de Prepago	Pago en Efectivo	Aumento a Pago con Tarjeta de Prepago aplicable el día último de cada mes del 2014	Pago en efectivo	Pago con Tarjeta de Prepago	Aumento a Pago con Tarjeta de Prepago aplicable el día último de cada mes del 2014		
Radial y Midibús Panorámico							
Tarifa Ordinaria	\$8.71	\$12.00	\$0.04	\$7.50	\$9.99	\$12.00	\$0.05
Tarifa Preferencial (estudiantes y tercera edad)	\$5.39	\$12.00	\$0.02	\$4.50	\$6.67	\$12.00	\$0.03
Periférico Panorámico							
Tarifa Ordinaria	\$9.23	\$12.00	\$0.04	\$8.00	\$10.51	\$12.00	\$0.05
Tarifa Preferencial (estudiantes y tercera edad)	\$5.39	\$10.00	\$0.02	\$4.50	\$6.67	\$12.00	\$0.03
Suburbano Panorámico							
Tarifa Ordinaria	\$14.13	\$16.00	\$0.05	\$12.50	\$15.16	\$17.00	\$0.05
Tarifa Preferencial (estudiantes y tercera edad)	\$7.24	\$16.00	\$0.03	\$6.00	\$8.55	\$17.00	\$0.04
Metrobús							
Única	\$9.26	\$12.00	\$0.04	\$8.00	\$10.50	\$12.00	\$0.05
							\$9.00

Fuente: Gobierno de Nuevo León, 2014.

Pese a las altas tarifas que cobra, también es un transporte público peligroso, principalmente por los accidentes en que se ven envueltos y los asaltos que se llegan a cometer en ellos. De enero a junio de 2014, se han registrado un total de 109 accidentes de microbuses, donde se considera que el responsable es el conductor de la unidad (Agencia para la racionalización y modernización del transporte público de Nuevo León, 2014). Estos accidentes son causados, principalmente, por la competencia por pasajeros.

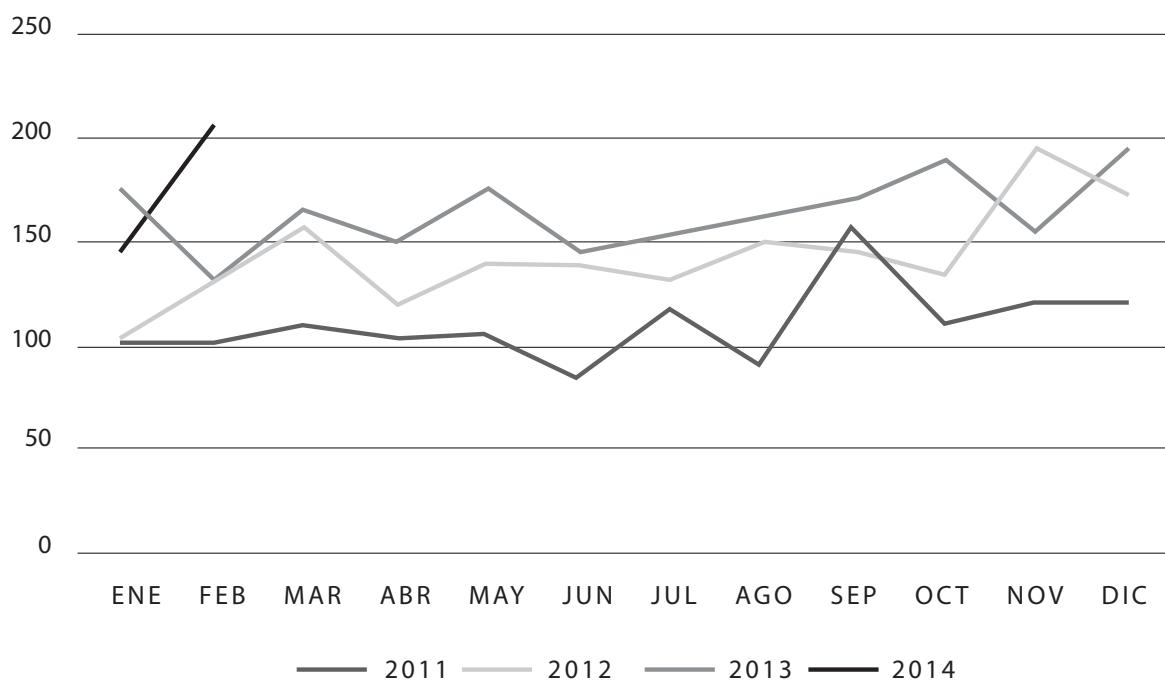
Lo que provoca que el conductor vaya a altas velocidades, sobrecargue el autobús de pasajeros o ponga poca atención al subir y bajar pasajeros (ver gráfica 1).

Además de lo anterior, hay que tomar en cuenta que los costos de los insumos para este servicio han aumentado en los últimos tiempos, principalmente en lo referente a la gasolina, pero también las refacciones. Esto presiona a los dueños de las unidades a pedir mayores cuotas a los choferes para mantener sus ganancias y, por lo mismo, obligan a los mismos a una mayor competencia por el pasaje, pues es el medio como se obtiene el ingreso para pagar el salario de los choferes, las ganancias de los dueños y los costos de mantenimiento de la unidad (ver gráfica 2).

El Área Metropolitana de Monterrey cuenta con una población de 4.09 millones de habitantes y una extensión de 6680 km²

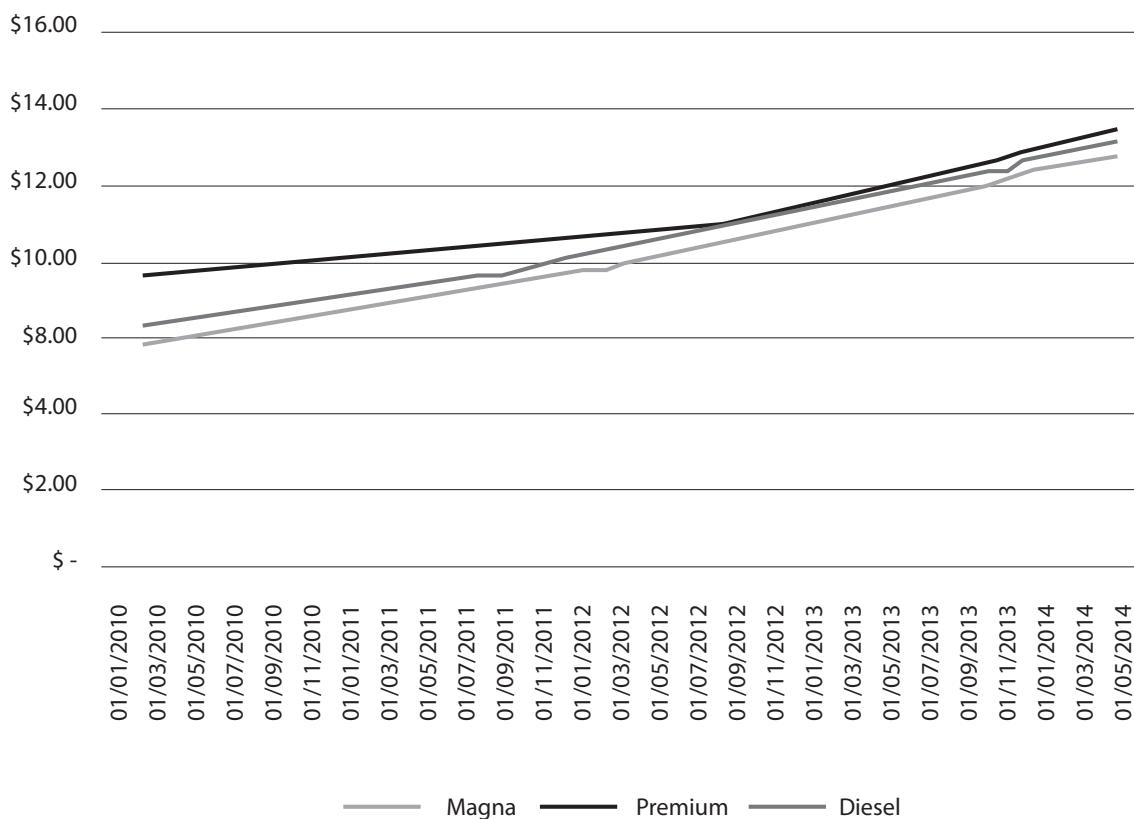
Gráfica 1

Accidentes Mensuales del Transporte Urbano como Responsable en 2011-2014



Gráfica 2

Precio combustible



Fuente: Usuarios del transporte de carga ANTP 2014.

(Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático, S/F). Por su amplia extensión, las personas usuarias de este medio de transporte, se ven obligadas a desplazarse grandes distancias como parte de su rutina diaria, ya sea para llegar al trabajo, escuela u otro destino. El desplazamiento constante de estas personas, en un espacio tan amplio como lo es la ciudad de Monterrey y su área metropolitana, provoca diversos efectos como los mencionados por autores como Fernández (1999:2):

- Congestión: aumento de tiempos de viaje de conductores, pasajeros y peatones.

- Riesgo: aumento del número y gravedad de accidentes de tránsito.
- Polución: aumento de emisiones contaminantes atmosféricos.
- Ruido: aumento del nivel de ruido y vibraciones en calles y edificios.
- Segregación del entorno: aumento en la distancia y el tiempo de cruce de cauces vehiculares.
- Intimidación: disminución del uso de las calles para otros fines (estar, jugar, pasear).
- Intrusión visual: disminución del campo visual por vehículos o infraestructura.

No obstante, cuando se habla de transporte público en una zona urbana, generalmente, el enfoque hace referencia a los problemas de rutas y su solución. Pero en la mayoría de los casos no se pone la atención debida a las condiciones laborales del chofer y las condiciones de las unidades. Sin embargo esto debería ser diferente porque “son las personas las que realizan actividades en diferentes partes de la ciudad y requieren para ello un efectivo sistema de transporte. Por tanto, el objetivo de todo sistema de transporte urbano debe ser movilizar personas y no vehículos. Luego, lo que se debe buscar es maximizar la capacidad de transporte del sistema (número de personas que transporta por hora) y no la capacidad vial (número de vehículos que pueden circular por hora)” (Fernández, 1999:6). Pero sin olvidar que el actor principal de lo anterior es el chofer de la unidad.

Planteamiento

Se desarrolla una propuesta para analizar la relación que se mantiene en el sistema de servicio de transporte privado de pasajeros (exceptuando taxis) en el área urbana de Monterrey. En particular, en lo que se refiere a las condiciones en que laboran los choferes de esas unidades y sus consecuencias en el Área Metropolitana de Monterrey.

El precio del transporte está regulado por la autoridad Estatal.¹ Hablamos del precio unitario, el que cobra el chofer de la unidad a cada pasajero. Por tanto, tenemos que el precio es $P = p$, donde p sería el precio fijado por la autoridad pública. Si suponemos que el dueño de la unidad obtiene sus ganancias diarias del

número de pasajeros que suban a ésta a lo largo del día. Los ingresos obtenidos mediante la venta de boletos, a lo largo del día, tendrán que servir para pagar el sueldo del chofer, el mantenimiento de la unidad, los insumos utilizados (principalmente gasolina o sustitutos) y las ganancias que requiere el dueño de la unidad. Por lo tanto, el ingreso total será igual a la cantidad de pasajeros que aborden la unidad a lo largo del día (Q) por el precio del boleto (p): $I=p*Q$.

Si suponemos que las ganancias que requiere el dueño son constantes, es decir, no está dispuesto a que varíen (como si fuera un *mark up* sobre el precio). Se pueden ver como una cuota fija que el chofer debe obtener o pagar con base en los ingresos totales obtenidos durante su jornada de trabajo. La ganancia que pide el dueño deberá cubrir el seguro de la unidad, algún costo de reposición, parte del mantenimiento y los ingresos netos requeridos por el dueño. Entonces la cuota se podrá establecer como una parte fija de los ingresos totales obtenidos por el chofer o choferes en su jornada de trabajo.

Si las ganancias requeridas por el dueño las representamos como π_d y la cuota requerida por el dueño α .

Entonces, tenemos que:

$$\pi_d = \alpha * I \text{ donde } 0 < \alpha < 1.$$

Y los ingresos obtenidos por el chofer serían: $w = I * (1 - \alpha)$. Como lo señalamos antes, los ingresos totales estarían en función de la cantidad de pasajeros que abordan la unidad. Pero la cantidad de pasajeros que abordan la unidad estaría restringida por la competencia de otras unidades, la jornada de trabajo, la capacidad de la unidad y el esfuerzo del chofer para acomodar gente al interior de la unidad.

1 En la Ley de Transporte para la Movilidad Sustentable del Estado de Nuevo León, se establece que la Agencia Estatal de Transporte está facultada para Autorizar las tarifas aplicables al transporte público de pasajeros (Nuevo León Unido).

En el anterior sentido, si los costos para el chofer aumentan, digamos, por el incremento en el costo de la gasolina o parte del mantenimiento que le toca hacer, dado que la ganancia es fija, el chofer se vería obligado a aumentar el número de pasajeros que abordan su unidad, lo cual, en un momento dado motivaría a los choferes a aumentar la velocidad, la jornada de trabajo o les dará incentivos para violar las normas de tránsito de transporte de pasajeros (como pueden ser: paradas no autorizadas e intentos para subir a la unidad mayor número de pasajeros del autorizado por las normas de seguridad). Causando con todo lo anterior, una serie de perjuicios a la sociedad en su conjunto.

De entrada, se debe establecer que la profesión de chofer se ha infravalorado, tomando en consideración que es una profesión que tiene una responsabilidad en vidas humanas, sin que esto se tome en cuenta, al momento de asignar una de estas unidades. Por tanto, estas personas deberían estar capacitadas para ofrecer un servicio, conscientes de la responsabilidad que tienen en sus manos y dar en este sentido seguridad a la sociedad. Para ser chofer en México no se requiere de un aprendizaje teórico-práctico. Por su bajo perfil, fue la salida de muchos desempleados y personas que iniciaban su carrera productiva. Si hay algo que se pueda llamar “costo de capacitación”, queda claro que lo absorbe en su totalidad el chofer contratado -que sería el tiempo que utiliza el chofer para aprender a manejar una de estas unidades e hipotéticamente aprender el reglamento de tránsito y las normas que rigen al transporte de pasajeros. El costo de capacitación estaría formado por el costo de aprender a manejar y el costo de aprender el reglamento de tránsito (si pagaran por ello), más el costo de oportunidad de aprender a manejar y aprender el reglamento de tránsito.

Estos costos serán variables, dependen o estarán en función de su capacidad intelectual y su habilidad, podemos decir, de su capital humano. El costo de oportunidad de aprender a manejar y aprender el reglamento estará en función del w esperado. El costo de capacitación se llevará a cabo, con el objetivo de obtener una licencia para conducir una de estas unidades. Pero si suponemos que existe corrupción en la oficina de licencias, esto provocaría que el chofer prefiera soportar el costo del soborno a realizar el costo de capacitación, pues este último sería más costoso (aprender a manejar correctamente, aprender e interpretar correctamente el reglamento de tránsito; además del costo de oportunidad de no laborar mientras se aprende el reglamento de tránsito y el funcionamiento y manejo del vehículo). En este caso, sería más redituable lo que se conoce como “learning-by-doing”, es decir, aprender haciéndolo. El chofer se comportaría como un agente racional, al tratar de minimizar sus costos totales de aprendizaje en función del salario que espera obtener.

El bajo perfil escolar de los operadores de estas unidades, nos indicaría que el costo en aprendizaje sería alto y en muchos casos tardado. De esta forma, perdería por dos lados: el costo del aprendizaje y el costo de oportunidad de no laborar. Es sin duda más provechoso y más expedito, en un sistema corruptible, pagar el costo de la licencia más el soborno, que esperar, pagar y aprender. El monto del soborno dependerá de su poder de negociación y de los contactos con que cuente al interior del sistema. Los contactos, en ocasiones, son estructuras de poder que actúan al amparo de presiones políticas y la clara falta de una normatividad o supervisión rigurosa.

Las consecuencias perversas para la sociedad se podrán apreciar constantemente, cho-

feres sin preparación requerida y sin conocimiento del reglamento de tránsito, las normas de seguridad y lo más importante, sin tener conciencia de la responsabilidad en vidas que conlleva su profesión. Esto sólo se toma en cuenta o se reclama cuando cualquiera de estas faltas implica la muerte de personas.

Lo relatado hasta el momento es sólo el principio. Bajo estas circunstancias nos encontramos con un sistema de transporte de pasajeros privado viciado: un chofer mal preparado y sin conciencia, un dueño que exige una ganancia constante y costos de operación crecientes. El operador, como sujeto racional, querrá maximizar la cantidad de pasajeros que abordan su unidad en su horario laboral establecido, sujeto a sus costos en gasolina y en depreciación o refacciones.

Como se menciona anteriormente, la cantidad de pasajeros que abordan una unidad estará en función de la velocidad a la que se conduce la unidad, la competencia de otras unidades por el pasaje, la jornada de trabajo que realice el chofer y del empeño que ponga el conductor² y otras variables (que podríamos tomar como aleatorias, como podrían ser las descomposturas de no fácil remedio, los choques, atropellamientos, etc.). Por facilidad, proponemos un modelo en donde sólo se toman las variables que suponemos más influyen en los ingresos totales. Por tanto, vamos a suponer que la cantidad de pasajeros que aborda una unidad estará en función de la velocidad a la cual se conduzca la unidad, ponderada por la competencia en el mercado, por la jornada de trabajo realizada, ponderada por el esfuerzo

realizado por el chofer y por el precio (que suponemos constante. Por lo tanto, se propone el siguiente modelo:

$$(1) \quad \text{Max } Q = \frac{1}{p} [V^\gamma * H^\varepsilon] \\ \text{Sujeto a } C = P_G * V + P_D * H$$

Donde, Q , representa la cantidad de pasajeros que aborda la unidad de nuestro chofer, γ representa un factor de competencia, V representa la velocidad a la que maneja nuestro chofer, ponderada por la competencia, es decir, a mayor competencia mayor velocidad ($\gamma > 0$). H representa la jornada de trabajo realizada por nuestro chofer, ponderada por el esfuerzo ($\varepsilon > 0$), es decir, el esfuerzo potenciaría la jornada de trabajo, en el sentido que el chofer estaría dispuesto esforzarse para acomodar más gente al interior de la unidad y obtener todos los usuarios posibles en ese lapso de tiempo.

La cantidad de pasajeros estará restringida por sus costos: el consumo de gasolina (el precio de la gasolina por la velocidad a que es conducida la unidad) y el precio de la depreciación o refacciones en su jornada laboral (en donde también se podrían incluir las multas o sobornos que se pagan a los policías de tránsito u otros similares).

Solucionando las condiciones de primer orden y despejando obtenemos, la velocidad optima demandada y la jornada de trabajo optima demandada.

$$(1) \quad V = \frac{C * \gamma}{P_G (\gamma + \varepsilon)} \quad \text{y} \quad H = \frac{C * \varepsilon}{P_D (\gamma + \varepsilon)}$$

Sustituyendo el costo (C) y despejando obtenemos:

$$(2) \quad V = \frac{P_D}{P_G} * \frac{\gamma}{\varepsilon} * H \quad \text{y} \quad H = \frac{P_G}{P_D} * \frac{\varepsilon}{\gamma} * V$$

² Hacer las paradas debidas, esperando a que toda la gente suba. Tratando de acomodar de la mejor forma a la gente dentro de la unidad, de tal manera que pueda ser ocupada por la cantidad recomendada por el fabricante y sea eficaz en la utilización de la unidad en este sentido.

La velocidad óptima estará influida por la relación de precios, la relación de las ponderaciones y el horario laboral. La relación de precios parece la adecuada, si el precio de la gasolina se eleva, *ceteris paribus*, la velocidad disminuye.

El chofer se obliga a manejar a una velocidad más moderada y constante para bajar el consumo de la gasolina y disminuir sus costos.

Por otra parte, si el precio de la depreciación se eleva, *ceteris paribus*, el chofer tendrá incentivos para elevar la velocidad y buscar captar más pasajeros para elevar sus ingresos. En el caso de la relación de ponderaciones, no se debe olvidar que son elasticidades. En el numerador tendríamos lo que denominamos competencia, sería el cambio porcentual que se da en el número de pasajeros dado el cambio porcentual en la velocidad. Si ésta fuera elástica, *ceteris paribus*, el chofer tendría incentivos para aumentar más la velocidad, pues el incremento en la velocidad haría que captará muchos más pasajeros.

En el caso del denominador tendríamos lo que se denominó esfuerzo del chofer, el cambio porcentual que se da en el número de pasajeros dado el cambio porcentual en el horario de trabajo. Esto captaría el empeño que pone el chofer en su jornada laboral para acomodar a los pasajeros de tal manera que siempre respete la capacidad máxima y buscar que siempre se encuentre cerca de ésta, hace las paradas debidas y respetar el reglamento de tránsito, para no tener multas o accidentes o dar sobornos y cuidando las condiciones de su unidad, para no tener desperfectos mayores o una mayor depreciación de su unidad. Si ésta fuera elástica, *ceteris paribus*, querría decir que su empeño está sirviendo y no necesita aumentar la velocidad, por el contrario la podrá bajar para buscar una velocidad más constante y menor gasto de gasolina, pues aumentar en una unidad su jornada laboral redundará en un aumento del número de pasajeros alto. Pero por otro lado, si es inelás-

tica y sus esfuerzos no sirven para que un mayor número de pasajeros aborde su unidad, tendría incentivos para aumentar la jornada y aumentar la velocidad. Por último otro elemento que afecta a la velocidad es jornada laboral, en una relación positiva. El chofer aumenta su jornada de trabajo, cuando los ingresos que obtiene en la jornada normal no cubren el ingreso que requiere y, por tanto, tendrá incentivos para aumentar la velocidad.

La velocidad óptima está influida por todos estos factores y dependiendo de cuál sea el valor de cada uno de ellos o sus cambios nos dirá la velocidad a la que circularían los choferes.

En México, el costo de la gasolina ha estado aumentando mes por mes, esto tendría que hacer que los choferes cuidaran el costo de este insumo, pero por otro lado, la competencia por el pasaje se ha incrementado y esto incentiva a los choferes a manejar más rápido buscando mayores ingresos o aumentar su jornada laboral, con lo que ello significa (una persona cansada y estresada por el tránsito y el roce con los pasajeros). El análisis para la jornada óptima es similar.

El precio de la depreciación tendría una relación inversa con la jornada laboral, si aumenta con el uso, *ceteris paribus*, el chofer querrá trabajar menos para que no ocurra tan rápido.

Entre menor sea, el chofer querrá trabajar más horas, recordando que esto influye en las ganancias que el dueño de la unidad demanda, pues entre mayor sea la depreciación exigirá mayores ganancias para cubrir la reposición y viceversa. En el caso del precio de la gasolina la relación será directa, si el precio aumenta, *ceteris paribus*, la jornada de trabajo aumentaría para cubrir el costo mayor. En el caso de la competencia, si es elástica la jornada podrá disminuir, dado que estaría captando un mayor número de pasajeros al aumentar en una unidad la velocidad, pero si es inelástica, la jornada tendría que aumentar, pues está captan-

do pocos pasajeros. En lo referente al esfuerzo, si es elástica le convendría trabajar una jornada mayor, pues aumentar estaría captando un mayor número de pasajeros al aumentar su jornada en una unidad. Como anteriormente pasaba, existe una relación entre la jornada laboral y la velocidad. Pero de nueva cuenta la jornada óptima dependerá del costo de la gasolina, de la depreciación de la unidad, de la competencia en cantidad y no en precios y del empeño que ponga el chofer o hasta podríamos decir de su capacidad para desempeñar de la mejor manera esta profesión.

Algunas conclusiones

Aunque hay varias formas en que se paga a un chofer, en un sistema concesionado a privados, siempre se debe considerar que el ingreso de este servicio depende de la cantidad de pasajeros que aborden la unidad, dado que el precio por pasaje se mantiene fijo. Cuando la competencia no se da en precios, sino en cantidades, a factores como la velocidad, la cantidad de unidades y la jornada laboral de un chofer se les debe poner más atención. Así como a la capacitación que tiene el chofer de cada unidad: conocimientos sobre el reglamento de tránsito, la seguridad en la unidad y hacerlo consciente de que su trabajo está ligado a vidas humanas.

Cuando se toma en cuenta que los choferes de estas unidades no tienen preparación, ni se les obliga a que la tengan, se puede apreciar la laxitud de las normas que rigen esta profesión. No se toma en cuenta que esta profesión es una profesión de riesgo, no sólo para el propio chofer, sino para los pasajeros, los otros choferes (particulares y públicos) y para los peatones. Aunado a la competencia que los obliga el sistema, la relación se vuelve peligrosa y perversa, mayores ganancias requieren de dos factores que llevan riesgos altos para la sociedad

mayor velocidad o mayor jornada de trabajo, dos factores de riesgo que muestran sus bajezas con ironía, la muerte de personas. Además de estas dos, se puede pensar en la inadecuada seguridad al interior de estas unidades, el esfuerzo que realizan los choferes para incluir más pasajeros, se traduce en la reducción de los asientos, con tal de aumentar la capacidad de la unidad y subir más pasajeros parados, además de la incomodidad, se vuelven otro factor de riesgo, no se siguen las reglas de seguridad estipuladas por el fabricante, la posición que guardan los pasajeros en los asientos, junto con la cantidad de pasajeros parados, son factores que pueden propiciar un mayor número de muertos o accidentados de gravedad al momento de presentarse cualquier incidente.

Cuando tomamos en cuenta estos factores, es casi obvio pensar que el transporte de pasajeros concesionado a privados no ha dado los frutos que se hubieran esperado, por el contrario encontramos choferes mal capacitados, autobuses sucios y en malas condiciones. Un servicio mal regulado por las autoridades o en complicidad con ellas: con normatividad jurídica y reglamentos de tránsito y seguridad que no se cumplen. Lo que parece un círculo perverso, pues casi se sobrentiende que si se implementará la normatividad correctamente el costo del transporte aumentaría y se convertiría además de un problema de bienestar y seguridad social -como está sucediendo en muchos estados del país- en uno de altos costos. Sin lugar a dudas, un problema político-económico.

Aquí presentamos un modelo que trata de captar en lo posible las variables que antes hemos señalado. Es sólo una propuesta para poner énfasis en este problema y buscar soluciones, pues además de todo lo antes señalado es un servicio que por la antigüedad de las unidades es uno de los que más contaminan el medio ambiente en México.

62



Es un servicio que afecta el bienestar de cualquier sociedad, en general, se pensó que la concesión sería la solución, un sistema más cercano al privado. Sistemas como este se han implementado en muchos estados del país y el problema sigue siendo el mismo, inseguridad, falta de conciencia, de responsabilidad, de respeto por la vida humana. De aquí la pregunta que nos debemos hacer: ¿un servicio con estas características lo deben ofrecer los privados? 

Bibliografía

Agencia Estatal de Transporte, (2014). Edad de la flota vehicular en la modalidad de MIDIBUS en el área metropolitana de Monterrey, La información fue solicitada a la Ing. Rita Bustamante, Directora de Planeación, Ingeniería y Vialidad, de la Agencia Estatal de Trasporte; y fue proporcionada vía correo electrónico.

Agencia para la racionalización y modernización del

transporte público de nuevo león, (2014), Accidentes de transporte urbano en tipo de servicio (midibus) donde el conductor participa como responsable en el periodo (enero - junio 2014), La información fue solicitada a la Ing. Rita Bustamante, Directora de Planeación, Ingeniería y Vialidad, de la Agencia Estatal de Trasporte; y fue proporcionada vía correo electrónico.

Arroyo, M., (2014), Padecen en NL transporte público caro y deficiente, Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2013/01/17/estados/030n2est>. Consultado el 07/06/2014

Fernández, R., (1999), Análisis del problema del transporte urbano, *Ciencia al día*, Núm. 1. Vol. 2. Pág. 1-9.

Fuente Usuarios del transporte de carga ANTP, (2014), Precio combustible, Recuperado de http://www.antp.org.mx/?page_id=230. Consultado el 29/07/14

Gobierno de Nuevo León, (2014), Estadística de población en Nuevo León, Recuperado de http://www.nl.gob.mx/?P=nl_poblacion, Consultado el 24/07/14

Gobierno de Nuevo León, (2014), Tarifas para el transporte público para el 2014, Recuperado de http://www.nl.gob.mx/?P=tarifa_2012,

Consultado 25/06/14

Informe Académico Infotrac UANL, (2014), Descartan dejar pelea contra alza en tarifas, Recuperado de <http://go.galegroup.com/ps/i.do?id=GALE%7CA359057125&v=2.1&u=uanl1&it=r&p=IFME&csw=w&asid=38720019373fb977fbd172cfe16eded2>, Consultado el 7/07/14.

Informe Académico Infotrac UANL, (2014), Van de nuevo a Corte contra alza en tarifas, Recuperado de <http://go.galegroup.com/ps/i.do?id=GALE%7CA358274605&v=2.1&u=uanl1&it=r&p=IFME&csw=w&asid=925f344c46d1ee7f3da9804855687051>, Consultado 4/07/14

Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático, (S/F), Área Metropolitana de Monterrey, n.l., Recuperado de <http://www2.inecc.gob.mx/publicaciones/libros/652/monterrey.pdf>, Consultado el 29/07/14

Nicholson, W., (2004), *Teoría Microeconómica: principios básicos y ampliaciones*, Ed. Thompson, España.

Nuevo León Unido, Gobierno para Todos, (2014), Atribuciones de la Agencia, Consultado en la página: http://nl.gob.mx/?P=atrib_transporte_publico. El día 1 de julio del 2014.