

VÉRTIGO

Año XIX, No 964 | 8 de septiembre de 2019 | FRANCISCO TOLEDO (1940-2019): ADIÓS AL ARTISTA QUE REINVENTÓ LA PLÁSTICA MEXICANA
Año XIX, No 964 | 8 de septiembre de 2019 | www.vertigopolitico.com | \$45.00 pesos

00964



07428321161558
EXHIBIR HASTA OCTUBRE 20, 2019

FRANCISCO TOLEDO (1940-2019)

Adiós al artista que reinventó la plástica mexicana

Se imponen diálogo y acuerdo en la Cámara de Diputados





4

EN PORTADA

4 FRANCISCO TOLEDO: EL ARTISTA QUE REINVENTÓ LA PLÁSTICA MEXICANA

Editor, pintor, activista, mecenas, el juchiteco más humilde que se convirtió en uno de los más grandes de nuestra pintura, era un hombre poliédrico. “El maestro”, como le decía todo mundo, murió de manera discreta, sin alardes y en silencio, de cáncer en el pulmón.

13 MONIGOTERÍAS POR MAGÚ

EN PORTADA

14 SE IMPONEN DIÁLOGO Y ACUERDO EN LA CÁMARA DE DIPUTADOS

Luego de una serie de jaloneos entre la mayoría legislativa y los partidos de oposición, la panista Laura Angélica Rojas Hernández asumió como nueva presidenta de la Mesa Directiva de la Cámara de Diputados para el segundo año de ejercicio de la LXIV Legislatura.

FINANZAS

18 RETO Y OPORTUNIDAD PARA GENERAR MAYOR CRECIMIENTO

POLÍTICA

22 PIDE EL INE UN PRESUPUESTO DE DOCE MIL 493 MILLONES DE PESOS PARA 2020

26 VOCES PARA EL BRONCE

LIBERTAD BAJO PALABRA

28 “LA LIBERTAD, CUANDO NO PUEDE EJERCERSE, SUFRE O DESAPARECE”: EDUARDO HUCHIM MAY

33 TELONEROS

36 LOTERÍA

38 BREVES

MUNDO

44 CRISIS DE LAS DEMOCRACIAS EUROPEAS

Darle a la democracia en la diana se convierte en el maquiavélico juego preferido de varios políticos mundiales obsesionados por demostrar que sus egos están por encima de las mayorías, de las instituciones, del Estado, de las leyes...

SALUD

48 RETOS EN EL SISTEMA NACIONAL DE SALUD

MEDIO AMBIENTE

50 URGE PROTECCIÓN LEGAL PARA LOS RÍOS

Tanto en la sociedad como en la legislación estos cuerpos de agua deben considerarse como entes complejos generadores de grandes beneficios ambientales.



14



44

Portada: R. Hernández
Fotos: Fernando Luna Arce | Cuartoscuro



TECNOLOGÍA
52 EN SÓLIDO ASCENSO E-COMMERCE EN MÉXICO

ENTREVISTA
56 JORGE LUNA Y LOS BORDES DEL SURREALISMO

ENTREVISTA CON JOSÉ WOLDENBERG
58 “NUESTRA DEMOCRACIA YA PODRÍA COSTAR MENOS”
 El desencanto de los mexicanos “es fruto de la corrupción política, de la violencia y la inseguridad, pero creo que también tiene que ver con algo ancestral en México, como son las desigualdades sociales”.

LIBROS
60 DAVID HUERTA, PREMIO FIL DE LITERATURA

64 DE PUÑO Y LETRA

66 BREVES

C O L A B O R A D O R E S

Carlos Ramírez
30 HISTORIAS DEL PODER
 SEGURIDAD: DISPUTA CONTRA EL ESTADO

Laura Quintero
31 LA ESCALERA DE LAURA
 PREVALECIÓ LA LEY

Lourdes Mendoza
32 ESTILOS
 DE ESPURIO A PRÓCER

Katia D'Artigues
34 CAMPOS ELÍSEOS
 DE LA REELECCIÓN LEGAL Y LA IMPORTANCIA DEL SÉPTIMO AÑO DE GOBIERNO

Javier Oliva Posada
35 PODER NACIONAL
 EL PRINCIPIO DE AUTORIDAD

Guillermo Fárber
42 HUECONOMÍA
 LAS TASAS NEGATIVAS

Víctor Sánchez Baños
43 PODER Y DINERO
 DEBE RESPETARSE A LA OPOSICIÓN Y MINORÍAS

J. Alberto Castro
54 INNOVACIÓN E INGENIO
 JAQUE MATE A MORDEDURAS DE SERPIENTE

Sergio Pérezgrovas
61 EN MEDIO DEL ESPECTÁCULO
 LAS LLAVES

Francisca Yolín
62 DE CINE
 YESTERDAY: ¿CÓMO SERÍA EL MUNDO SIN THE BEATLES?

Juan Carlos del Valle
63 VOCES
 IN MEMORIAM: MARUJA BARDASANO

Daniela Suárez
65 LA VIDA EN PROSA
 PROTOTIPOS ELEGIDOS

Alejandro Zárate
68 TIQUITACA
 RIESGO LATENTE, A MÁXIMA VELOCIDAD

Pablo Reyes
69 DE NOTA A NOTA
 A 50 AÑOS DEL FESTIVAL CULTURAL DE HARLEM

Lucy Bravo
71 ALDEA GLOBAL
 DINAMITAR EL BREXIT

Sergio Sarmiento
72 JAQUE MATE
 FUGA DE TALENTO



50



58



68



71

VÉRTIGO

Se une a la pena que embarga a la familia de nuestro compañero Leonardo Hernández por el sensible fallecimiento de su hermana

Irma Buendía Pacheco,
acaecido el 1 de septiembre del presente año.

Descanse en paz.
Ciudad de México. Septiembre 8 de 2019.

Vértigo, Análisis y pensamiento de México es una publicación semanal de Alta Empresa, S.A. de C.V. editada por Paradín de México, S.A. de C.V. Reserva del título No. 04-2013-053113093800-102 del Instituto Nacional del Derecho de Autor, Dirección de Reservas de Derechos. Certificado de Licitud de Título y de Licitud de Contenido No. 16103. Socio No. 3160 de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana. RFC PME081113K45. Paradín de México, S.A. de C.V. D. R. ©2001. Prerensa en Ultradigital Press, Centeno 162-3 Col. Granjas Esmeralda, México, DF. Impresa en Editorial Impresora Apolo, S.A. de C.V. Centeno 150, local 6, Col. Granjas Esmeralda, México, DF. Tel. 5445-0470. Prohibida la reproducción parcial o total sin autorización expresa de Paradín de México, S.A. de C.V., titular de todos los derechos.

Cualquier información y/o artículo y/o opiniones publicadas refleja el punto de vista de su autor, mas no el de la empresa, asimismo Vértigo investiga sobre la seriedad de sus anunciantes, pero no se responsabiliza de las ofertas relacionadas con los mismos. Circulación certificada por el despacho Intertax, SC. Distribución en DF y Área Metropolitana: Unión de Expendedores y Voceadores de los Periódicos de México, AC, Guerrero #50, a través de Distribuidora de Atípicos, S.A. de C.V., Av. Morelos #78, 1er Piso.

AVISO DE PRIVACIDAD

Paradín de México S.A. de C.V. podrá utilizar sus datos personales para proveer los servicios y productos que ha solicitado, informarle sobre cambios en los mismos y evaluar la calidad del servicio que le brindamos. Para mayor información acerca del tratamiento y de los derechos que puede hacer valer, usted puede acceder al aviso de privacidad completo a través de nuestra página de internet www.vertigopolitico.com.



S. Bigelow

TECNOLOGÍA

EN SÓLIDO ASCENSO E-COMMERCE EN MÉXICO

Arturo Moncada
amoncadal@revistavertigo.com

Ele-commerce o comercio electrónico crece a escala mundial con cifras de dos dígitos: cada día más empresas basan su patrón de crecimiento y expansión en este modelo en línea en el que cualquier persona puede mediante internet comprar y vender productos o servicios en cualquier parte del orbe.

México actualmente se posiciona entre los mercados de e-commerce más grandes de América Latina, de acuerdo con la última información publicada en el *Latino America Ecommerce Report 2018*, de la Ecommerce Foundation, el valor de las ventas de comercio electrónico alcanzó los 21 mil millones de dólares en 2017, con un crecimiento promedio anual de 28.3 por ciento.

Renata Raya, cofundadora de Triciclo, agencia digital enfocada en comercio electrónico, señala que el e-commerce en nuestro país ha tenido un crecimiento importante en los últimos tres años, con una tendencia de incremento de alrededor de 30 por ciento.

No obstante, agrega, el comercio electrónico representa solo 4% del Producto Interno Bruto (PIB), del cual además se debe

descontar 2% de servicios como compras de boletos de cine, teatro, conciertos y demás.

Por ello resalta que “realmente hablamos de 2% del PIB anual. Esto, sin embargo, nos representa una oportunidad enorme para seguir creciendo”.

—¿Qué elementos impulsan este crecimiento ante el comercio físico?

—Hoy este crecimiento se debe a varios factores. Uno de ellos es que más marcas se van sumando año tras año para obtener su propio e-commerce, sean grandes marcas ya consolidadas y conocidas por el usuario o marcas que apenas llegan al mercado con inversiones en plataformas cada vez más atractivas para ofrecer sus servicios y productos a sus clientes.

—¿Cuánto influye el factor de seguridad de compra en línea para el cliente?

—Cada vez es mayor la seguridad que se ofrece en las compras que se hacen en línea y es ahí donde se ha mejorado, aunque en el

tema de fraudes en México seguimos siendo uno de los países a escala mundial con más estafas en comercio electrónico. Según la Condusef en los primeros seis meses del año se perdieron nueve millones 231 mil pesos en fraudes pero año con año se genera la confianza de más personas en elegir productos por este medio.

— **¿Y cómo se combate la posibilidad de ser víctima de un chantaje o fraude en línea?**

— En primer lugar cabe destacar que el nivel de transacciones va en aumento año con año y, por ende, abre la oportunidad a más fraudes. Sin embargo si a una persona le hace fraude un comercio el cliente ganará el caso en 98% de las veces. Por otra parte existe una percepción errónea en el tema de fraude en el comercio electrónico: en la mayoría de los casos no es que el comercio haga un fraude al cliente sino que el cliente le hace un fraude al comercio. Es decir, los famosos contracargos. Por ejemplo alguien se roba una tarjeta de crédito, hace una compra y posteriormente el dueño habla al banco para reportar que no reconoce ese cargo y el dinero lo pierde el negocio.

“Es cada vez mayor la seguridad que se ofrece en las compras en línea”.

— **¿Qué tipo de mecanismos existen para proteger al cliente?**

— Hay muchas herramientas que ayudan a disminuir este tipo de fraudes, como son las tarjetas digitales que generan un código de seguridad durante un minuto o dos para hacer compras en línea. Hay también diversas formas de pago, como es *PayPal*, que protege tanto al cliente como al comercio contra fraudes, lo que otorga a ambas partes mayores índices de confianza. Cada vez hay más mejoras en este sentido, aunque todavía hay mucho por hacer. En comparación con Estados Unidos y Canadá estamos muy atrasados pero en comparación con América Latina competimos con Brasil como el número uno en la región.

Beneficios

— **¿Cuáles son las ventajas que ofrece el e-commerce en comparación con una tienda física?**

— Existe una gran variedad. Entre las ventajas destaca el hecho de que se puede hacer una compra desde la comodidad del hogar, donde el cliente puede observar todo el catálogo de productos de una marca que no siempre muestran o están en las tiendas. Luego de la compra el artículo es enviado al domicilio y esto ahorra tiempo y posibles aglomeraciones de tránsito en el trayecto para llegar a la tienda física. Por otra parte se tiene acceso a tiendas o marcas que se encuentran en otras entidades nacionales o internacionales. En las ventas de *hot sale* (venta de artículos de tiendas por internet), por



Raya | Oportunidades.

ejemplo, se encuentran muchas promociones y en la primera compra diversos comercios ofrecen 20% de descuento, prestación que en la tienda física no se ofrece, además de preventas para conciertos o eventos que normalmente son en línea.

— **¿El incremento del e-commerce refleja la confianza del consumidor en las compras en línea? ¿Cómo desarrollar esta convicción en un cliente?**

— Hay muchos componentes que se pueden ofrecer y hacer en cuanto al e-commerce para ayudar a que un cliente primerizo obtenga confianza para comprar en línea. Además de la rapidez con la que se puede recibir el producto, que indica que ya se compite con la inmediatez de ir a la tienda para recibirlo en ese instante, existe la facilidad de devolución gratuita; esto anima al comprador porque evita tener que ir a la tienda física para realizar esta acción. Otra de las cosas que impulsan al consumidor es una buena imagen y descripción del producto. Por ejemplo las guías de tallas bien explicadas y con buena información al cliente. Hay que recordar que las fotos de los comercios en línea son su vitrina. Actualmente se trabaja para mostrar los productos en imágenes 360, que permiten ver el producto en cualquier ángulo y observar cualquier detalle, así como videos de los productos. Algo muy innovador e interesante es el tema de la realidad aumentada, donde gracias a una App se puede escanear un objeto, digamos un mueble, el cual aparecerá en el celular y se podrá superimponer sobre un área para hacerse una idea de cómo luce en esa zona.

Renata Raya considera que “para el mundo del e-commerce en México hay una gran oportunidad para todos: para las pasarelas de pago, los comercios, desarrolladores, etcétera”.

Así, el comercio electrónico está hoy en una época muy interesante de oportunidad, crecimiento e impulso de un negocio en el nuevo contexto digital que enmarca al mundo. **V**