

Debate Económico

Revista de Economía del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Índice Vol. 6 (2). No. 17

Mayo - Agosto 2017

Artículos

Daniel Zaga

**Masked development:
exploring the hidden benefits of the zapatista conflict**

Rocio Huerta Cuervo

**Fortalecimiento de la competencia económica y
los derechos universales, retos del presente mexicano**

Cesaire Chiatchoua & Arianna Yanet Porcayo Albino

**Las MIPyMEs en el mundo:
elementos para una redefinición**

Jóvenes en la ciencia económica

Carmen Cinthya Calixto Méndez

**El impacto del avance tecnológico
en el comercio internacional de México**

Coyuntura Económica

**El fracaso de los tratados comerciales
de México**

Diógenes Hernández

Los Clásicos

**Adam Smith y La riqueza de las naciones:
una revolución en el pensamiento económico**

Adriana Mitani Cruz

ISSN 2007-364X



Laboratorio de Análisis Económico y Social

www.laes.org.mx

DEBATE ECONÓMICO

Director general de LAES, A. C.

Darío Ibarra Zavala

Director Editorial de Debate Económico

Luis Enrique Espinosa Torres

Corrección de estilo

Ana Laura Rodríguez Grajeda

Editor digital

Diógenes Hernández Chávez

Comité Dictaminador

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

Comité Editorial

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

Debate Económico

Índice Vol. 6 (2). No. 17 Mayo-Agosto 2017

Coyuntura Económica

Diógenes Hernández Chávez

El fracaso de los tratados comerciales de México

1

Artículos

Daniel Zaga

Masked development: exploring the hidden benefits of the zapatista conflict 5

Rocío Huerta Cuervo

Fortalecimiento de la competencia económica y los derechos universales, retos del presente mexicano 49

Cesaire Chiatchoua, Arianna Yanet Porcayo Albino

Las MIPyMEs en el mundo: elementos para una redefinición 71

Jóvenes en la Ciencia Económica

Carmen Cinthya Calixto Méndez

El impacto del avance tecnológico en el comercio internacional de México 95

Los Clásicos

Adriana Mitani Cruz Cruz

Adam Smith y La riqueza de las naciones: una revolución en el pensamiento económico 113

Debate Económico, Índice Vol. 6 (2). No. 17, mayo-agosto 2017 es una publicación cuatrimestral editada por el Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Tejocotes 178-405, Actipan, Col. Del Valle, Del. Benito Juárez, C.P. 03230. México, D.F. Tel. 526793 9315, www.laes.org.mx Editor Responsable: Darío Guadalupe Ibarra Zavala darioibarra@yahoo.com. Número de Certificado de Reserva de Derechos otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor exclusivo número 04-2013-102912180100-102. **ISSN: 2007-364X**. Número del Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15,541 otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Domicilio de la Publicación: Impresa en el taller del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Hacienda de Tomacoco 17, Col. Benito Juárez, Nezahualcóyotl, Edo. De México, C. P. 57130. Distribuidor: Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Este número se terminó de imprimir el 20 de agosto de 2017 con un tiraje de 1,000 ejemplares.

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

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

Coordinador general del No. 17: Diógenes Hernández Chávez

Colaboradores: Darío Ibarra Zavala, José Luis Miguel Castillo González y Gustavo Acua Popocatl.



www.laes.org.mx

Recibido: Julio, 2017.

Aceptado: Agosto, 2017.

Coyuntura económica

El fracaso de los tratados comerciales de México

Diógenes Hernández Chávez¹

Desde finales del mes de abril del presente año la Casa Blanca daba a conocer a algunos medios de comunicación la noticia de que Estados Unidos se retiraba del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN; NAFTA, por sus siglas en inglés). La noticia, antes de que finalizara el mismo mes, cambiaba un poco: la intención final de Donald Trump era una renegociación. Los términos de la negociación deberían de favorecer al país vecino, de lo contrario, ya se dejaba entrever, sí se podría concretar la salida antes anunciada, es el discurso que se viene observando desde entonces.

Los primeros efectos no se hicieron esperar y el peso, con la vulnerabilidad que lo ha caracterizado desde que tan peculiar personaje asumió la presidencia de los Estados Unidos, volvió a mostrar los síntomas de su endeble posición. En la última semana el dólar interbancario rebasó la barrera de los \$19.20 para regresar a niveles de \$18.80 y para inicios del mes de mayo volver a ubicarse en los \$19.21 y regresar una vez más a un nivel mínimo de \$18.48 para finales de mayo.

¹ Profesor del Centro Universitario Nezahualcóyotl de la Universidad Autónoma del Estado de México. Consultor en evaluación social de proyectos, finanzas y social media.

Las variables macroeconómicas, en particular el tipo de cambio, son indicadores que sirven como una especie de termómetro de la situación por la que atraviesa un país. Estos movimientos registrados ante cambios de estados de ánimo por parte del ejecutivo norteamericano con respecto al TLCAN, parecen recordarnos la eterna y omnipresente dependencia que nuestro país tiene con su principal socio comercial.

Han pasado veintitrés años desde que entró en vigor el TLCAN y el balance parece no ser contundentemente favorable para nuestro país. Como auxiliar del crecimiento económico no ha sido de utilidad pues las tasas de crecimiento desde 1994 han sido cercanas a cero en términos reales.

La relación comercial con nuestros socios, Estados Unidos y Canadá se ha modificado ligeramente. En 1995 casi el 80% de las exportaciones mexicanas iban hacia Estados Unidos y el 4.6% hacia Canadá, mientras que para el año 2016 significaban poco menos del 75% y el 4.7%, respectivamente. Si el propósito inicial del tratado era establecer una relación más sólida con estas dos naciones, los números son contundentes, simplemente no se logró.

En el marco de la globalización económica, nuestro país no solo celebró este tratado en las últimas dos décadas. De acuerdo con la información del gobierno mexicano, actualmente tenemos 12 tratados de libre comercio con 46 naciones diferentes. A nivel mundial somos la nación con más acuerdos de este tipo.

Los países con quienes hemos celebramos tratados comerciales, además de los ya mencionados, son Colombia, Chile, Israel, la Unión Europea, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza, Uruguay, Japón, Perú, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras. Sin embargo, de todos estos tratados comerciales, poco conocen como áreas de oportunidad reales los exportadores y que, al parecer, tampoco la política económica está interesada en atender.

Por citar algunos ejemplos con las naciones referidas, la relación con Japón formalmente entra en vigor en 2005 con el Acuerdo para el

Fortalecimiento de la Asociación Económica. Desde diez años atrás significaba el 1.8% de nuestras exportaciones y para 2016, tratado comercial mediante, representaba 1.4%, es decir, que, a diez años de entrada en vigor, no ha representado un mercado palpable para las exportaciones mexicanas.

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, vigente desde el año 2000 es otro de los grandes acuerdos comerciales de nuestro país. Antes de celebrarse, el principal socio era España representando un mercado de alrededor del 1% del total de exportaciones mexicanas, que una vez que entra en vigor, es Alemania quién representa un mejor mercado al situarse en niveles entre el 1.3% y el 1.5%, ubicándose ahora como el país más representativo de la zona de Europa. En su conjunto, este tratado representa un mercado de alrededor del 6% para las exportaciones nacionales.

Por el contrario, con la zona de Asia, no se tiene firmado tratado comercial alguno, con la excepción de Japón antes mencionada, y sin embargo se ha convertido, en su conjunto en el mercado con más preferencia de las mercancías nacionales después del mencionado Estados Unidos. Solo China representa el 2.54% de las exportaciones. La zona asiática en conjunto, incluidos países como Corea del Sur, India, Singapur, Vietnam, Hong Kong, Taiwán, Turquía, entre otros, suman más del 6.5% de las exportaciones mexicanas.

Viendo hacia el sur de nuestro continente, el principal socio ha sido Brasil, por encima de Colombia, Perú o Chile con quienes sí se cuenta con un tratado de libre comercio. Estos dos casos, el de la zona asiática y Brasil, son ejemplos de que, aún sin un tratado de libre comercio de por medio, se han logrado establecer mercados para los productos nacionales.

Vale la pena mirar en retrospectiva la eficacia que han tenido los tratados de libre comercio para diversificar los mercados internacionales. Los números son fríos y demuestran que no han funcionado puesto que las relaciones comerciales, antes y después de

la entrada en vigor de los tratados, poco o nada se han modificado en términos generales. Por otra parte, los ejemplos de Asia y Brasil, nos demuestran que no se requirieron entablar negociaciones durante meses o años para comercializar y que comiencen a ser favorables para nuestras exportaciones.

Aun cuando en la práctica los analistas han dado pocas esperanzas de que se concrete la salida de los Estados Unidos del TLCAN, no debe descartarse esta posibilidad. La primera ronda de negociaciones de celebró el 20 de agosto sin acuerdos concretos, y al parecer, el asunto seguirá presente en la agenda pública por varios meses más. No debe extrañarnos que el discurso de los Estados Unidos siga girando en torno a conseguir los mejores términos para ellos.

Hay que comenzar a dejar de preocuparnos por el temor al término del TLCAN. Al contrario, nos encontramos en un punto por demás álgido en el que, ya que se cuenta con todos esos tratados comerciales (por no hablar de acuerdos de alcance limitado y los relacionados con protección de inversiones, ese es tema de otro debate) es momento de hacerlos valer, diseñando políticas económicas eficaces que permitan diversificar y dinamizar realmente las posibilidades de las mercancías mexicanas para dejar de estar atados de manos a los designios de nuestros vecinos del norte.

Recibido: Febrero, 2017.

Aceptado: Mayo, 2017.

Masked development: exploring the hidden benefits of the zapatista conflict

Desarrollo enmascarado: explorando los beneficios ocultos del conflicto zapatista

Daniel Zaga²

Abstract

In 1994, the Zapatistas took up arms claiming for indigenous people rights in Chiapas, Mexico. After 12 days of civil war, the government called for dialogue. Nevertheless, since then, it has deployed a "low intensity war". Simultaneously, the Zapatistas started to establish a new set of institutions, which have allegedly enhanced their socio-economic situation. The purpose of this study is to provide empirical evidence about the impact of the Zapatista conflict on the wellbeing of the communities under harassment. The results of this study suggest beneficial effects of the Zapatista conflict on fertility rates, which are presumably channeled by the Zapatista health system.

JEL code: O12, I21, I32, J13, O54.

Key words: Conflict; War; Zapatistas; Institutions; Indigenous; Mexico.

² Doctor en Desarrollo Económico por el Instituto de Graduados de Ginebra, Suiza.

Resumen

En el año 1994, los Zapatistas se levantaron en armas, bajo el reclamo de mayores derechos para la población indígena de Chiapas, México. Luego de 12 días de guerra civil, el gobierno llamó al diálogo. Sin embargo, desde ese momento, impulsó una “guerra de baja intensidad”. Al mismo tiempo, los Zapatistas comenzaron a establecer un conjunto de instituciones, que presuntamente han mejorado su situación socio-económica. El objetivo de este estudio es proveer evidencia empírica acerca del impacto del conflicto zapatista sobre el bienestar de sus comunidades. Los resultados sugieren efectos beneficiosos sobre la tasa de fertilidad, presuntamente canalizados a través del Sistema de Salud Zapatista.

Palabras clave: Conflicto, guerra, Zapatista, Instituciones, Indígenas, México.

Acknowledgements

I am especially indebted to Jean-Louis Arcand for his invaluable comments and support. I gratefully acknowledge the helpful comments of Alejandro López-Feldman, Martina Viarengo, Gustavo Castro, Onésimo Hidalgo Dominguez, Bruno Baronnet, Rubén Muñoz, Diana Reartes, Héctor Javier Sánchez-Pérez, Dany Jaimovich, Dmitriy Skugarevskiy, Cecilia Heuser, Dante Sánchez Torres, and two anonymous referees. I am also grateful to the seminar participants at the Colegio de la Frontera Sur (ECOSUR) and at the Development Therapy sessions of The Graduate Institute of International and Development Studies. I thank the Swiss Confederation (Grant number: 2011.0075) and the Graduate Institute for financial support.

1. Introduction

On January 1, 1994, an uprising of indigenous communities interrupted New Year's Eve festivities in Chiapas, Mexico. The *Ejército Zapatista de la Liberación Nacional* (hereafter EZLN) went up in arms claiming for indigenous people rights. After 12 days of civil war, the federal government called for dialogue. Although the official civil war lasted less than two weeks, a "low intensity war" (LIW) started through military and paramilitary harassment against the Zapatistas with the consequence of dwelling damages, massacres, and thousands of Internally Displaced People (henceforth IDPs) (PNUD et al. 2012). In 2000, when the *Partido de Acción Nacional* reached the presidency, conflict intensity began to decrease.

The purpose of this study is to quantify the long-term³ effect of this conflict on different measures of wellbeing. From the fields of Anthropology and Political Science, there are several studies analyzing the origin and organization of the Zapatista Autonomous Communities (hereafter ZACs) and the overall connotation of their autonomy. However, the quantitative impact of the "Zapatista Conflict" has been widely overlooked.

This investigation is located in the body of literature related to conflict, with Miguel and Roland (2011) and Miguel, Satyanath and Sergenti (2004) as the leading proponents. Some empirical evidence of the detrimental (Akbulut-Yuksel, 2009; Shemyakina, 2011; Akresh et al., 2011; Swee, 2009) or neutral (Miguel and Roland, 2011) long-term effects of conflict on economic development has been found. However, there is no single paper evaluating the impact of conflict when the communities under harassment were

³ Although this paper argues that it is evaluating the long-term impact of the conflict, there is not a clear-cut or universal specific threshold differentiating between short, medium, and long term.

establishing, at the same time, their institutions and development policies.

This research analyzes the consequences of this conflict (which had its peak during the period 1994-2000) on several well-being measures. It combines variables from the Mexican Census with a unique documentation of the conflict at the locality level⁴ from an independent, non-profit and non-partisan entity established in Chiapas, called CIEPAC (*Centro de Investigaciones Económicas y Políticas de Acción Comunitaria*). In particular, this institution published the military and police positions established in Chiapas since 1993. Using geo-referenced data from INEGI (the Mexican Institute of Statistics), this paper, first, sets an influence area from each position at the locality level to identify the communities in conflict and, then, it obtains the number of years that the locality is exposed to conflict. The conflict variable is instrumented by the distance in kilometers from each locality to a strategic military triangle set by the EZLN for its uprising in January 1994 at the doorsteps of the Lacandon Jungle, a natural boundary that allows the Zapatistas to hide from the National Army.

The expected impact of the conflict may not be necessarily negative, as one could readily assume. On the one hand, according to the literature in conflict, its effects would be negative (or neutral in the best-case scenario) because of dwelling damages, teacher's absence, psychological disruptions, malnutrition, and famine, among other reasons. On the other hand, there is a particular feature playing at the same time in a large amount of communities in conflict: the new institutional arrangement adopted by the Zapatistas, echoed by their own education and health system, laws, and the so-called *Juntas de Buen Gobierno* (JBGs, or Good Government Councils). These institutions may have enhanced the wellbeing conditions in the

⁴ In Mexico, there are 32 states (or more precisely, 31 states and Mexico City), 2,492 municipalities and 299,638 localities in 2010. Hereafter, I will mention localities and communities interchangeably.

ZACs. In fact, in the 2005 Zapatista Press Release, the *Sexta Declaración de la Selva Lacandona*, the Zapatistas declared that “only the indigenous communities located in the Zapatista territory have enhanced their life conditions, as regards health, education, food, and housing” (EZLN, 2005:5). Hence, *as several communities in conflict are ZACs, the allegedly negative effect of the conflict may be counterbalanced.*

The empirical findings of this paper suggest that the conflict is associated with a decline in fertility rates⁵ and in school absenteeism⁶, and with an increase in literacy rates⁷. There are some plausible explanations behind the “hidden benefits” of the conflict. One of them consists in the potential beneficial effects coming from the Zapatista institutions, considering that the conflict is geographically overlapped with ZACs location, and that there is some evidence stating the beneficial effects of the Zapatista institutions (Gutierrez, 2005; Cerda García, 2011; Shenker, 2011; Barmeyer, 2009). In order to test this argument, the conflict intensity measure is interacted with a dummy variable indicating if there is Zapatista presence in the municipality. The effect of this interacted variable is only significant on fertility rates, thus presumably capturing the effect of the Zapatista health system; i.e. an additional year in conflict in a municipality with Zapatista presence is associated with a 3.56 percent decline in fertility rates.

There are two main contributions of this paper. This is the first attempt to robustly analyze the quantitative effect of the Zapatista conflict. At the same time, it adds to the literature of conflict with a particular case where bottom-up policies are implemented in the region in conflict. The remainder of this paper is organised as

⁵ The number of children born alive divided by the amount of women in reproductive age.

⁶ School absenteeism rates of people aged 6 to 14 in 2010.

⁷ Literacy rates of children aged 8 to 14 in 2010.

follows. Section II presents the literature review. Section III describes the conflict *per se* and the Zapatista institutions. Section IV explains the identification strategy, the instrumental variable, and the conflict intensity measure. Section V presents the data. Section VI contains the results, while some hypothesis about them are presented in Section VII. Finally, Section VIII presents the final remarks.

2. Literature Review

The numerous negative consequences of armed conflict are undeniable (e.g. life losses, displacements, massive killings, capital and infrastructure destruction, malnutrition, human and civil rights impediments, and psychological effects). But, does conflict have a long lasting effect on economic growth and development? And if so, under which circumstances? This is an essential question addressed in the economic development literature in the last few years.

Miguel and Roland (2011) evaluate the long-term impact of the Vietnam War on poverty rates, consumption expenditures, infrastructure, and human capital, without finding statistically significant effects. A special contribution of this paper is their acknowledgement of both the non-random placement of the areas under disruption and the endogeneity in the conflict variable, and thus, they propose to use the distance from the 17th parallel as an IV for U.S. bombing intensity⁸. The aforementioned paper and Miguel et al. (2004) represent the core of a more robust literature on the topic, which considers the potential double causality between conflict and economic development. In particular, Miguel et al. (2004) conclude that a reduction in 5 percentage-points in annual economic growth increases the average likelihood of civil conflict by 50 percent.

⁸ In related works, Brakman, Garretsen and Schramm (2004) and Davis and Weinstein (2002) find no long run impact of U.S. bombing on post-war outcomes; i.e. city growth in Germany and population growth in Japan, respectively.

Given the difficulty in establishing valid exogenous instrumental variables, several papers have attempted to circumvent this problem using cohorts, comparing those exposed and non-exposed to the conflict -as popularised by Rosenzweig and Wolpin (1986, 1988) and Duflo (2001). Under this framework, Shemyakina (2011) suggests that civil conflict reduced the probability of completing schooling for girls (but not for boys) in between 7 and 12.3 percent. Akbulut-Yuksel (2009) examines the effect of physical destruction in German cities after World War II and finds that children in conflict had 0.4 fewer years of schooling on average in adulthood, half an inch (one centimeter) shorter, inferior self-reported health satisfaction, and 6 percent less earnings.

Several other studies suggest negative effects of conflict. Akresh et al. (2011) find long-run deleterious effects of the 1967-70 Nigerian civil war on women's human health capital. Akresh, Luchetti and Thirumurthy (2012) find a short-run negative impact on height-for-age Z-scores from the 1998-2000 Eritrea war. Akresh, Bundervoet and Verwimp (2009) analyze the impact of the 1994-1998 Burundi conflict, suggesting that an additional month of civil war exposure decreases a child's height-for-age Z-score by 0.047 standard deviations. Similarly, León (2012) finds a significant short- and long-term negative impact on years of schooling of the 1980-1993 Peruvian conflict between *Sendero Luminoso* and the National Army⁹. Swee (2009) examines the influence of the Bosnia and Herzegovina civil war in 1992-1995 on education. Her results imply that conflict reduces the likelihood of completing secondary school.

Finally, Arcand and Wouabe (2009) analyze the effect of the Angolan civil war, instrumenting conflict by the distance of each community from the main rebel group's headquarters. In the short-term, they find that conflict decreases child health and fertility,

⁹ In a related research, Ibañez and Moya (2010) suggest that the long-lasting conflict in Colombia reduces the amount of assets and labor income of IDPs.

increases school enrolment¹⁰, and does not statistically affect household expenditures. In the long run, they find that this conflict does only have a statistically but marginal effect on child health, while no impact on the other variables. These results on fertility rates are consistent with the idea that conflict only affects short-term family planning decisions -as suggested by Agadjanian and Prata (2002), De Walque (2006), Lindstrom and Berhanu (1999), and Schindler and Brück (2011).

In sum, there are several empirical studies showing both the (generally) detrimental effects of conflict on wellbeing measures and the neutral impact on fertility rates in the long run. Nevertheless, there is no single paper analyzing the consequences of conflict when the communities under civil strife are devising, at the same time, their inner institutions and development policies. This is the topic of this paper.

3. The Context

3.1. The Zapatista Conflict

On January 1, 1994, the EZLN took over seven municipal heads in Chiapas, including *San Cristóbal de las Casas*, the third one in terms of population. Simultaneously, the EZLN issued the "First Declaration of the Lacandon Jungle", a war pronouncement against the federal government with the purpose of "liberating the oppressed Mexicans" of Chiapas and spread the movement to the national level (EZLN, 1993).

Twelve days later, after the National Army recovered the seven municipal heads and with the result of between 145 and 1,000

¹⁰ They explain the short-term school enrolment rate increase as a consequence of a labor market disruption; i.e. lower wages decrease the opportunity cost for education.

fatalities (according to *Servicio Internacional para la Paz*¹¹), the federal government unilaterally declared a cease-fire. In 1995, the Army launched a fierce offensive against the Zapatistas and occupied several communities, while in February 1996, in order to enhance its public reputation, the government signed the San Andrés Accords, granting recognition to indigenous rights. However, these accords were not respected and the Zapatistas left the dialogue (CIEPAC, 2003). The conflict reached its zenith with the *Acteal Massacre* in 1997, where approximately 60 paramilitary agents took over a church with displaced people and killed 45 of them (Hidalgo Dominguez, 2006).

Although the official war lasted only the first few days in 1994, since then, the government started the so-called "low intensity war" (LIW) that persists even nowadays. This process is illustrated by direct military and paramilitary hostilities against the self-declared ZACs through road cuts, crop damages, eviction of communities, military appropriation of schools and hospitals, killings, tortures, rapes, looting, and other human rights violations (Luevano, Lombero and Reygadas, 1995; Rebón, 2001; Hidalgo Dominguez, 2006). At the same time, the LIW has been deployed through more indirect ways, such as higher amounts of governmental social resources directed at the most deprived communities in Chiapas in order to capture potential Zapatista followers (Castro and Ledesma, 2000).

Even though several scholars have closely followed this topic, there is only a small amount of data about the quantitative consequences of the conflict from credible sources. According to PNUD et al. (2012), the LIW generated between 50,000 and 90,000 IDPs from 1994 to 1998, the highest intensity period. Though having faced a difficult time when they came back to their looted communities of origin, the Zapatistas started to experience progressive improvements in their social conditions, not only as a consequence

¹¹ SIPAZ (*Servicio Internacional para la Paz*) is an international organization legally established in the United States and The Netherlands, and based in Chiapas.

of the Presidency change in 2000, but also after the implementation of their new set of institutions in 2003 (PNUD et al. 2012; Hidalgo Dominguez, 2006).

3.2. The Zapatistas

The Zapatistas are a heterogeneous group with respect to ethnicity, culture, tradition, and language -*Tzotzil*, *Tzeltal*, *Chol*, *Mam*, *Zoque*, and *Tojobal* (Gossen, 1996; Obregón, 1997). The same occurs with religion. As a result of the clear influence of the Liberation Theology¹² over the indigenous communities, the federal government began to favor Protestant Churches, and consequently, a great amount of indigenous people (even Zapatistas) changed from Catholicism to Protestantism (Obregón, 1997).

Figure 1: The region of Chiapas



Source: Government of Chiapas.

¹² A Latin American movement born in the 70s within the Catholic Church, with a tendency towards social reform and justice.

The Zapatistas are located in Chiapas (Figure 1), the most deprived state of Mexico¹³. Even though there is no official delimited area for the ZACs, the Zapatistas are situated in almost half of the State (right side of Figure 2) according to CIEPAC (2003)¹⁴. The difficulty in identifying the ZAC location stems from the facts that: i) the Zapatistas hide from the government due to the LIW; ii) not all members of a given community are necessarily EZLN supporters; and iii) they change their location year by year (Stalher-Sholk, 2007). *Thus, at least in the first specifications, the main unit of study in this paper are the communities in conflict, who are generally ZACs, but they are not necessarily perfectly juxtaposed.*

As regards their institutional arrangement, the Zapatistas have developed a new platform of institutions, which is in line with the theoretical and empirical literature on rebel governance (Arjona et al., 2015). On December 19, 1994, they self-declared 32 autonomous territories (which they called MAREZ, or Zapatista Autonomous Municipalities) covering, in whole or in part, 38 official municipalities from Chiapas, out of 112 in 1990 (PNUD et al., 2012). During the first years after the Zapatista uprising, their institutions were basically the so-called *Aguascalientes*, the political and cultural centers created in 1994, together with some incipient health centers and schools built in the late nineties. But it was not before 2003, that they have actually established a definitive set of institutional

¹³ According to CONEVAL, Chiapas presents the highest poverty lines in the country in 2012, ranging from 32% to 75% (asset and food line, respectively). The average at the national level is 10% and 46%, respectively.

¹⁴ Sánchez-Pérez, Arana-Cedeño and Yamin (2006) provide the only attempt of robustly measuring the social conditions of the ZACs. However, they admit that they have an identification bias of approximately 25 percent and a considerably small sample of pro-EZLN communities.

arrangements through the creation of the *Caracoles*¹⁵ and the JBGs. Since then, the number of MAREZ declined to 27 (CIEPAC, 2003)¹⁶.

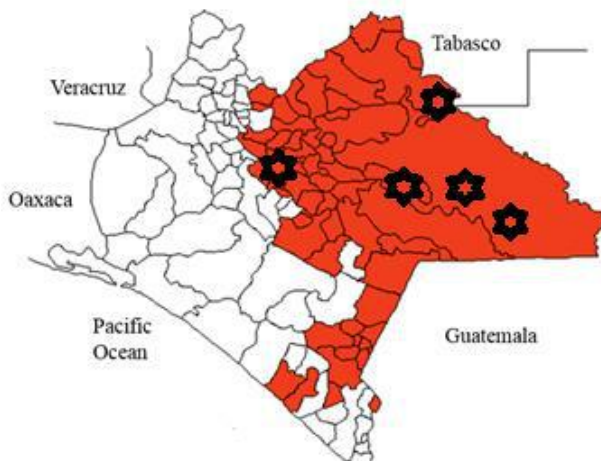
In the Caracoles, the heart of the Zapatista autonomy, schools and health centers are generally established. The same happens with the JBGs, a rotating system of representatives where decision-making pertaining the Zapatista movement takes place (Stahler-Sholk, 2007; Guiotto and Pascual, 2008). The legislative, judicial, and executive powers are centered in the JBGs where several laws have been enacted. In particular, the Agrarian Law regulated the Agrarian Reform *de facto* that the Zapatistas carried out in Chiapas¹⁷. At the same time, the Revolutionary Law on Women represents another important mandate of the movement. This law, together with the EZLN's Indigenous Revolutionary Clandestine Committee demands of March 1994, attempts to empower the Zapatista indigenous women, stating for example, that they have the right to education, health, community participation, and family planning (access to contraceptives and the right to decide the number of children they have and care for).

¹⁵ *Caracoles* mean "snails", which, according to the Zapatistas, represents the idea of horizontal and circular ways of decision-making.

¹⁶ Currently, there are 5 Caracoles (*Roberto Barrios, Oventic, Morelia, La Garrucha, and La Realidad*) which together encompass 27 MAREZ (CIEPAC, 2003). These, in turn, are composed by more than 1,000 ZACs (Barmeyer, 2009).

¹⁷ This law regulated the type of land to usurp (or "recover") before the uprising -it should neither be communal land, *ejidos*, nor cooperatives (Cerdeña García, 2011)- and the amount of land to receive afterwards, which should be no more than one hundred hectares of "bad land" or fifty hectares of "good land", in accordance with the Zapata's Plan of one hundred years ago.

Figure 2: Location of the Zapatista Autonomous Communities



Source: Own elaboration based on CIEPAC (2003).

Note: Black stars indicate the approximate location of the five *Caracoles*.

The education system is one of the key features of the ZACs in a sense that it protects indigenous culture, values, languages, rights, sexual equality, and autonomy (Shenker, 2011; Barmeyer, 2009), thus fostering well-being improvements in previously extremely deprived and uneducated communities. In the Zapatista primary and secondary schools, there are no formal teachers; instead, local education promoters are trained in an attempt to provide an inclusive education, imparted in the indigenous community language where Spanish is only taught as a second language (Shenker, 2011).

The Zapatista health system represents another vital institution of the ZACs, considering the deprived health conditions of the area, where governmental services are scarce or even inexistent (Cerdea García, 2011). Its services are provided by health promoters, who had started organizing since the late 1970s, under the Liberation Theology movement, much before the 1994 uprising. Unlike the Zapatista education frame, the access to the Zapatista health centers is open to everyone, where Zapatistas attend for free and non-Zapatistas pay only a small amount of money (Cuevas, 2007; Ghiotto and Pascual, 2008).

In addition to general health promoters, there are reproductive health promoters who offer health care services, sexual and reproductive health classes, and contraceptive supplies. These promoters also give birth assistance with community midwives. About preventive actions, there is a high level of vaccination compliance, together with communitarian sanitation campaigns (Cuevas, 2007; Lang, 2015; Sánchez-Pérez et al., 2006; Bellinghausen, 2009; Williams, 2012).

Cerda García (2011) provides a case study of health practices in the Zapatista autonomous municipality of Vicente Guerrero. By 2003, their strategies were comprised by: i) deworming children and adults twice per year with plant-based medicines; ii) fostering well-nutrition practices; and iii) training on how to prepare and conduct papanicolau studies on women. The author also emphasises the existence of both primary care centers in some ZACs and a health clinic in the *Caracol*. Finally, he states that health policies directed at children were mainly focused on mortality prevention due to respiratory, gastrointestinal, nutritional, and neo-natal diseases, while those directed at reproductive-age women were focused mainly on mortality due to delivery complications and timely detection of cervical and uterine cancer.

This overview about the Zapatista institutions suggests beneficial effects on their communities at the micro level (isolated qualitative case studies), while quantitative evidence is scarce due to data unavailability. In the following sections, this paper makes an attempt to broaden the horizons of the analysis around this topic at the macro level (i.e. for the whole state of Chiapas).

4. Identification Strategy

4.1. Identification Issues

Because of the non-random nature of the civil strife, the composition of the communities in conflict may differ from the non-conflict communities', either by observables or unobservables, thereby the

impact of the conflict may be affected by selection bias. In other words, individuals normally move from high to low intensity areas, so their *ability* to cope with the conflict may determine their self-selection into one or the other group. This process may end up with communities with less *ability* -e.g. less aggregated entrepreneurial skills, which is generally unobservable-, that in turn, determines higher probability of being in conflict and lower levels of wellbeing. This problem of omitted variable is called endogeneity (Wooldridge, 2002).

In a fixed effects model with panel data, unobserved factors are wiped out assuming they are only time-invariant, so the problem of endogeneity would be solved. However, considering the cross-section nature that this study faces¹⁸, it needs a different strategy; i.e. an instrumental variable (IV), which, at the same time, allows to infer causality from conflict to socio-economic outcomes¹⁹.

4.2. Instrumental Variable Approach

This paper uses an instrumental variable strategy based on the main referent of the anthropological history of Chiapas, Jan De Vos, who points out a strategic military spot that the EZLN Army fixed for its uprising in 1994 (De Vos, 2002). The EZLN attempted to control a geographic triangle (Figure 3) formed by the localities of *Ocosingo*, *Oxchuc*, *San Cristóbal de las Casas*, *Huixtán*, *Chanal*, *Las Margaritas*, and *Altamirano*, locking the roads that connect each other. The purpose of this strategy was to set a regional control at the doorsteps of the Lacandon Jungle, which can be considered as an exogenous natural boundary where the Zapatistas might have had

¹⁸ The dependent variables analyzed in this paper are not observed for both 1990 and 2010. Otherwise, a difference-in-difference strategy could be explored.

¹⁹ This procedure does not imply that the reverse causality does not exist. Nonetheless, the identification strategy followed in this paper precludes me to provide conclusions about the causality from economic conditions to conflict.

more chances to hide from the National Army²⁰. The decision about this strategic point is related to military objectives, rather than the social or economic conditions of the communities involved in the conflict (De Vos, 2002).

In particular, the IV used in this paper, obtained by geo-referenced data from INEGI, is the distance in kilometers from each locality centroid to the center of the triangle. This IV is apparently correlated with conflict and directly uncorrelated with the unobserved variables that determine the response variables, presumably complying with the exclusion restriction. In particular, Figure 4 shows that the distance in kilometers from each locality to the triangle center is barely correlated with fertility rates in 2010.

Figure 3: The Zapatista Triangle



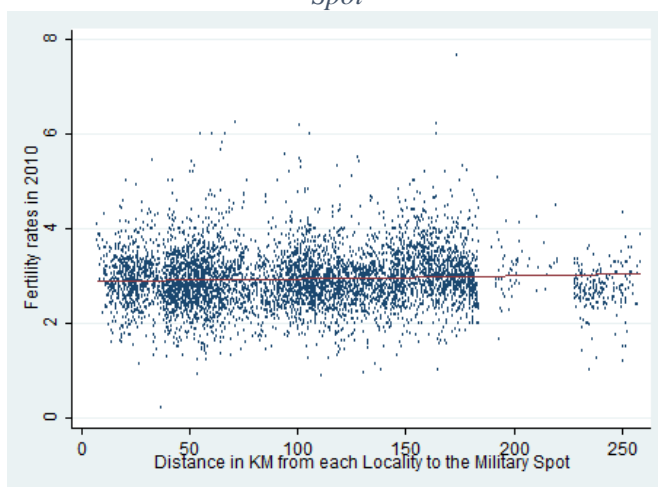
²⁰ This IV implies that the initial preferences and strategies for conflict would keep geographically stable over the whole period of the civil strife, as opposed to the Kalyvas' (2006) theory that suggests that the reason of violence should be found in the specific transition of the conflict. Though the location of the Zapatista conflict has had some variability (with especial emphasis on the north of Chiapas), the Lacandon Jungle has always represented a reference point where the Zapatistas have found refuge from the military and paramilitary forces, and thus they have located in the nearby areas.

Source: Own elaboration based on De Vos (2002).

Though the exclusion restriction cannot be formally tested since the model is exactly identified, it is important to examine whether the IV would have a direct and independent impact on the response variable through the error term. For example, the distance from the triangle centroid may be a proxy for vulnerability levels, in the sense that communities closer to the Lacandon Jungle may be poorer. In other words, the IV might be associated with pre-conflict socio-economic conditions, which in turn, may be determining the response variables. Therefore, this model includes baseline socio-economic controls, such as the poverty rate in 1990 at the municipal level²¹ and illiteracy rates in 1990 at the locality level, to avoid non-compliance of the exclusion restriction. In any case, when all the covariates were run on the distance in kilometers to the Lacandon Jungle, the baseline socio-economic indicators (i.e. poverty and illiteracy rates) were found to be insignificant. These results can be provided under request.

²¹ This variable is not published at the locality level. Otherwise, it could have been introduced in the model as one of the response variables, and even more, a difference-in-difference strategy could have been performed.

Figure 4: Fertility Rates in 2010 and Distance from the Military Spot



Note: The red line is estimated by OLS.

Another way the exclusion restriction may be violated may arise by the LIW argument, which may be reflected through higher amounts of governmental resources to communities closer to the Jungle that tend to be in conflict, as suggested by several scholars. This potential bias is mitigated by the inclusion of the public spending per capita net increase from 1994 to 2010. It should be noted that this data is only published at the municipal level, so this investigation is able to include them in only those specifications without municipality fixed effects, thus avoiding a bogus identification. In the more robust specifications, the municipality fixed effects control for every heterogeneity at the level of the *municipios*, thus any remaining bias would only stem from variations at the local level. Unfortunately, data unavailability precludes me to control for this potential bias in the public spending variable at the locality level.

Finally, it is important to mention that other IVs related to historical processes and ethnic struggles²² were examined. However, as it is described in detail in De Vos (1980, 1988, 2002), several flows of migration took place in Chiapas throughout its history (especially by Guatemalan inflows from 1960 on). Therefore, all these kinds of potential IVs were discarded, preventing the results from being biased by this source of endogeneity.

4.3. Conflict Identification

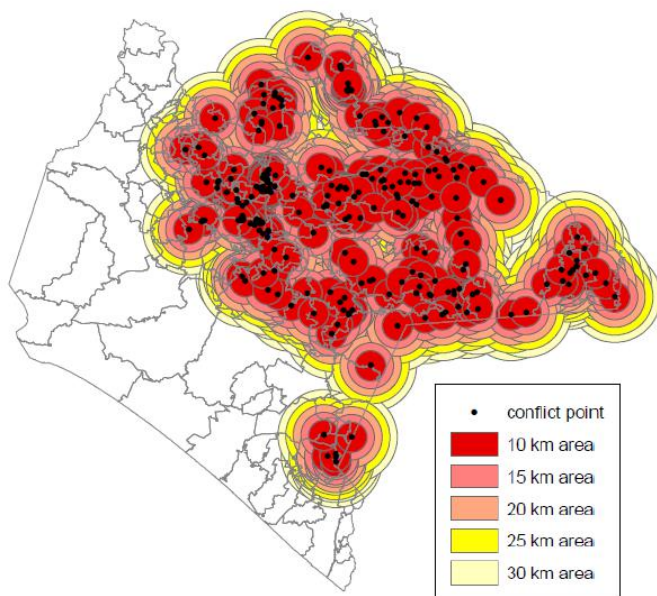
To identify the communities in conflict, this paper uses the military and police positions established in Chiapas from 1994 to 2000, as labeled by Hidalgo Dominguez (2006). These positions are not necessarily situated in the specific communities that are attempted to control; rather, they are located in strategic points, which allow the army to set control over an influence area. Thus, this paper considers *a radius of 20 kilometers around the police and military positions for identifying the communities in conflict*²³. For increasing the robustness of these results, this research will present more estimations at different thresholds (i.e. 10, 15, 25, and 30 kilometers), with the presumption that the effect would progressively decline as long as the threshold increases. Figure 5 presents the 246 military and police positions from 1994 to 2000 deployed in Chiapas, together with their influence areas. *It is crucial for this research to point out the high degree of overlapping of this illustration with Figure 2, reflecting the fact that the major part of the ZACs is in the conflict zone*²⁴.

²² Such as having been either benefited from public land redistribution, or located in a catholic or indigenous community, among others.

²³ The selection of this cut-off is consistent with my fieldwork carried out in *Oventic* (one the five Caracoles) during 2013.

²⁴ By comparing Figures 2 and 5, it is shown that the Zapatista's *Caracoles* are overlapped with the conflict area. However, since the *Caracoles* cannot be precisely geo-located (they are broadly unofficially mapped), the exact distance between them and the police

*Figure 5: Police and Military Positions and their Influence Areas
(1994 - 2000)*



Source: Elaborated with ArcGis 9.3.3., based on Hidalgo Dominguez (2006).

One reason to be careful about conflict identification is that some police and military positions might have been established for other military purposes in Chiapas (e.g. drug-trafficking). However, this source of noise is minimised, since there was no other sizeable civil struggle in that period, while drug-trafficking has just started to increase considerably in the past few years²⁵. Another situation to consider is the importance of paramilitary forces. They tended to work side-by-side with the Army in Chiapas, since they were prone to materialise what it was not politically correct for the national army

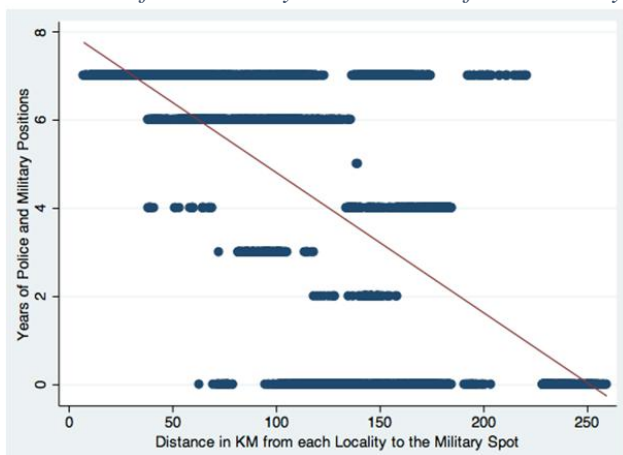
deployments cannot be calculated, discarding it as a potential IV. The same happens with the location of the MAREZ.

²⁵ In any case, I cross-checked this data with other sources (newspapers, magazines, and conflict reports) and I withdrew only twelve observations from the original database presumably being related to non-Zapatista issues.

(Castro and Ledesma, 2000). For example, when describing the Acteal Massacre of 1997, Hidalgo Dominguez (2006, 45) sustains: *"While the paramilitaries were perpetuating a massacre, the Army and the Public Security Police were waiting 300 meters aside without any intervention"*. Therefore, during the conflict period under analysis (1994-2000), paramilitary and military forces were highly juxtaposed, so the effect of the conflict would not be significantly underestimated. In particular, conflict is measured by the number of years –between 1994 and 2000- that a locality belongs to the influence area of a military or police position.

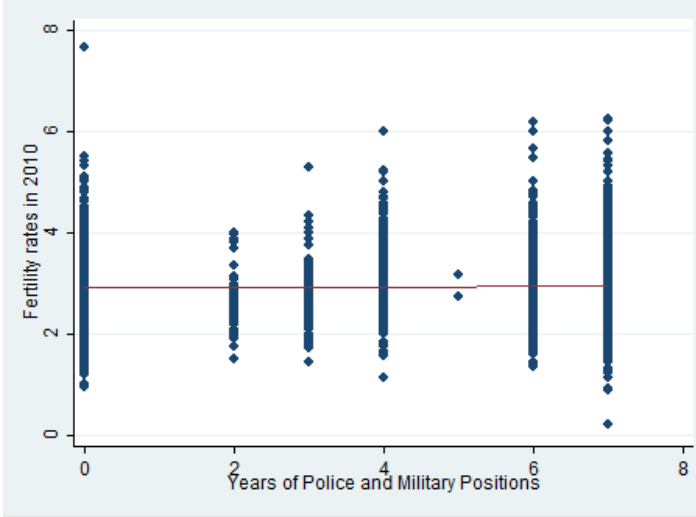
Figures 6.a. and 6.b. show that conflict is negatively correlated with the distance in kilometers from each locality to the triangle centroid and it is almost uncorrelated with fertility rates in 2010, respectively. *It is the purpose of this study to disentangle if this last relationship between conflict and fertility rates (and other response variables) keeps, or if it turns significant, after performing the identification strategy described in the subsequent sub-section.*

Figure 6.a: Conflict Intensity and Distance from Military Spot



Note: The red line is estimated by OLS.

Figure 6.b: Conflict Intensity and Fertility Rates in 2010



Note: The red line is estimated by OLS.

4.4. Strategy

The identification strategy consists in the examination of the impact of the conflict²⁶ in 1994-2000 on wellbeing conditions in 2010 (i.e. the fertility rates and education conditions), by using an instrumental variable approach. The following structural equation will be estimated:

$$Y_{cm} = \beta_0 + \alpha_m + \text{CONF}_{cm} \beta_1 + \mathbf{X}_{cm} \boldsymbol{\beta}_2 + \varepsilon_{cm}, \quad (1)$$

where Y_{cm} is the response variable of the community c in municipality m , β_0 is a constant, α_m are municipality fixed effects, CONF_{cm} is the conflict intensity variable between 1994 and 2000 of community c in municipality m , \mathbf{X}_{cm} is a matrix of covariates at either

²⁶ This identification is not able to shed light on the *ex-post* effect of conflict on the consolidation of local organizations and collective action, as suggested by Gáfaro et al. (2014).

the community or municipal level (depending on data availability) and ε_{cm} is the robust disturbance term clustered at the municipal level. The coefficient of interest is β_1 . The first-stage reduced form of the IV procedure is estimated as follows:

$$\text{CONF}_{cm} = \delta_0 + \gamma_m + \text{DIST}_{cm} \delta_1 + \mathbf{X}_{cm} \boldsymbol{\delta}_2 + \mu_{cm} \quad (2)$$

where δ_0 is a constant, γ_m are municipality fixed effects, DIST_{cm} is the distance in kilometers from each community (centroid) c of municipality m to the center of the strategic military triangle, \mathbf{X}_{cm} are the same controls used in the second stage and μ_{cm} is the robust disturbance term clustered at the municipality level.

5. Data

Hidalgo Dominguez (2006) presents an invaluable and unique source of documentation of the civil conflict in Chiapas. In particular, he published the military and police spots established in Chiapas, at the locality level, as a consequence of the conflict during the period 1994-2006. I use data until 2000, since by then, it started to decrease in intensity and there were several position retirements, as suggested by Hidalgo Dominguez (2006).

Socio-economic conditions at the locality level are obtained from the Mexican Population Census of 1990, 2000, and 2010. This information is provided by INEGI in the subsection "ITER". I supplement this information with indicators from CONEVAL. I include altitude, longitude, and latitude in order to control for agricultural productivity, climatic shocks, and strategic military areas. In addition, I create the proportion of indigenous population in 1990 as the percentage of individuals older than five years old who speak an indigenous language and do not "use" Spanish (as defined

by INEGI)²⁷. Another variable that may have an influence on the model is the percentage of Catholics, taking into account the role played by the Liberation Theology and the governmental policy favoring protestant churches afterwards. I use this variable from 2000, since it was the first year to be released by INEGI²⁸. Additionally, a very important covariate, as a baseline socio-economic indicator, is the proportion of illiterate people older than 15 years old in 1990. Finally, I add the proportion of men in 1990, taking into account the theoretically higher mortality rate of men during conflict²⁹.

I also incorporate two variables at the municipal level, which are not published at lower levels of aggregation. I obtain the poverty rate in 1990 from CONEVAL³⁰. In addition, I create a municipality public spending per capita growth variable, from 1994 to 2010, calculated in 1994 prices and taken from SIMBAD, INEGI. Finally, I use the Vincenty STATA Module (from Nichols, 2003) for: i) establishing the influence areas from each military and police position; and ii) determining the distances in kilometers of the instrumental variable.

Table 1 presents the summary statistics of the data; i.e. the conflict intensity variable, the response variables, baseline controls, and the IV, disaggregated by the conflict threshold. The purpose of this division is to offer a clear picture of some disparities between high and low conflict intensity regions. However, the non-dichotomous

²⁷ As a robustness check, in the following estimations, the definition of the “indigenous ratio” was replaced by the “percentage of people older than five years old that speak an indigenous language”, without finding significant changes in the coefficient of interest.

²⁸ Since the proportion of Catholics is obtained for 2000, this variable is endogenous as can be affected by conflict. Therefore, all the estimations of the paper have been re-estimated without including this covariate, but the results have not significantly changed.

²⁹ De Walque (2006) stresses that men mortality increases during conflict times, with a direct consequent effect on fertility rates.

³⁰ In particular, CONEVAL presents three poverty thresholds, related to food, capacities, and assets. I use the first one in the baseline estimations, but I perform robustness checks with the other ones, without finding significant changes in the results.

conflict intensity variable utilised in the subsequent sections provide much richer information about the data structure of the conflict process. In particular, the conflict region in Table 1 encompasses those localities situated within the influence area of 20 kilometers from a military or police spot, while those out of that boundary are considered as pertaining to the non-conflict region.

This table, first, shows that the communities have, on average, a 4.72 years in conflict, with a reminder that it ranges from zero (no conflict) to seven years (1994 to 2000). Additionally, it shows that almost all the variables, except for population (both in 1990 and 2010) and school absenteeism, are statistically different in conflict communities compared to the non-conflict ones. Fertility rate (i.e. the number of children born alive over women in reproductive age) has an average of 2.94 in the total sample, 2.95 in the conflict region, and 2.90 in the non-conflict area. The percentage of literate people aged 8-14 in 2010 (thus affected all their lives by the conflict) is 87 percent for the whole population, and it is significantly smaller in the communities in conflict. The last dependent variable, school absenteeism of people aged 6-14 in 2010, is not significantly different by conflict areas (11 percent in every case).

As regards the control variables, the conflict region presents a non-significant lower level of population in 1990 and a significant higher altitude. This is coherent with the idea that the Zapatistas may find refuge not only in the jungle but also in small communities over the mountains. Simultaneously, there is less population in the conflict region in 2010 with respect to the non-conflict region in the same year, but the difference between regions reduces from 222 in 1990 to 166 in 2010 and it is still insignificant³¹.

³¹ Population in 2010 is not a covariate; it was rather included in the table for providing more information.

Table 1: Descriptive Statistics (Social, Economic, Demographic, and Geographic Data)

	Overall			Conflict Region			Non-Conflict			Difference	
	Mean	S.D.	N	Mean	S.D.	N	Mean	S.D.	N	Mean	s.e.
Conflict Intensity Measure:											
Years in conflict	4.72	2.91	5696	6.27	1.24	4287	0	0	1409	6.27	----
Dependent Variables:											
Fertility rate in 2010	2.94	0.6	5696	2.95	0.61	4287	2.9	0.58	1409	0.05	0.02
Prop. Literate people aged 8-14 in 2010	0.87	0.15	5696	0.86	0.15	4287	0.91	0.14	1409	-0.05	0.004
Prop. School absenteeism, people aged 6-14 in 2010	0.11	0.13	5696	0.11	0.12	4287	0.11	0.16	1409	0	0.004
Covariates:											
Population in 1990	521	4,569	5696	466	4,706	4287	688	4,123	1409	-222	140
Population in 2010	749	8,228	5696	708	8,839	4287	874	5,998	1409	-166	253
Altitude	916	666	5696	1,095	642	4287	372	385	1409	723	18
Men ratio in 1990	0.51	0.05	5696	0.51	0.05	4287	0.52	0.05	1409	-0.01	0.002
Indigenous ratio in 1990	0.14	0.21	5696	0.18	0.23	4287	0.01	0.04	1409	0.17	0.01
Illiterate people older than 15 in 1990	0.38	0.21	5696	0.41	0.22	4287	0.27	0.13	1409	0.15	0.01
Catholics ratio in 2000	0.46	0.28	5696	0.44	0.29	4287	0.53	0.26	1409	-0.09	0.01
Public spending per capita growth 1994-2010	394	150	4995	409	144	3664	351	159	1331	58.28	4.73
Poverty rate in 1990 (%)	53	12	5696	56	12	4287	45	9	1409	10.89	0.34
Instrumental Variable:											
I Loc. Centroid - Military Spot Centroid I	102.7	56.4	5696	86.14	50.1	4287	153	42.98	1409	-66.9	1.49

Source: Author's elaboration based on Hidalgo Dominguez (2006), INEGI (1990, 2000, 2010) and CONEVAL (1990).

Table 1 also shows a marginal but significant difference between the percentage of men in non-conflict areas (52 percent) and conflict areas (51 percent), as it can be expected. As regards the ratio of indigenous population in 1990, it has an average of 18 percent in the conflict region, compared with only 1 percent in the non-conflict region, and 14 percent in the total area. This result is line with the perception of the Zapatistas as being part of an indigenous movement. As expected, the proportion of illiterate people in 1990 in the conflict region (41 percent) is considerably and statistically higher than in the non-conflict one (27 percent), while the overall average arises to 38 percent, reflecting the deep educational concerns in Chiapas. Somewhat surprisingly, the percentage of Catholics is a 9 percentage points higher in the non-conflict region, as opposed to the Liberation Theology argument.

The municipal public spending per capita net increase is significantly greater in the conflict area, in accordance with the LIW. The last control variable included in the model is the poverty rate in 1990, which continues to portray the more vulnerable pre-conflict conditions in the communities under civil strife; i.e. the poverty rate in the conflict area arises to 56 percent, almost 11 percentage points higher than in the non-conflict area. Finally, the distance from each locality to the center of the military triangle set by the EZLN (the IV) is considerably and statistically higher (almost doubled) in the non-conflict communities compared to the conflict ones, as it was suggested.

6. Estimations

6.1. Determinants of Conflict

The distance in kilometers from each locality to the center of the strategic military point is a strong predictor of conflict (Table 2), robust to different specifications. The IV and the geographic variables are the only strongly associated variables with conflict throughout the different specifications.

Table 2: Determinants of Conflict

	Dependent Variable: Years in Conflict		
	1	2	3
I Loc. Centroid - Military Spot Centroid I	-0.018** (0.004)	-0.028** (0.006)	-0.028** (0.006)
Population in 1990	0.000002 (0.000004)	0.0000024 (0.0000021)	0.0000023 (0.0000021)
Altitude	0.0015** (0.0002)	0.0007** (0.0002)	0.0007** (0.0002)
Longitude	-0.00024** (0.00002)	-0.00016** (0.00006)	-0.00015* (0.00006)
Latitude	-0.00007* (0.00003)	-0.00018* (0.00008)	-0.00018* (0.00008)
Men Ratio in 1990	-0.42 (0.5)	-0.13 (0.24)	-0.14 (0.24)
Indigenous Ratio in 1990	-0.93 (0.59)	-0.18 (0.18)	-0.2 (0.18)
Prop. of Illiterate People in 1990	-0.25 (0.38)	-0.1 (0.18)	-0.09 (0.18)
Catholics Ratio in 2000	-0.3 (0.27)		-0.12 (0.09)
Public Spending Growth 1994-2010	-0.001 (0.001)		
Poverty Rate in 1990 (%)	0.027 (0.017)		
Municipality FE	No	Yes	Yes
Observations	4995	5696	5696
F- Statistic	76.17	> 100	> 100

Note: All estimations include robust standard errors (in parentheses) clustered at the municipality level.

⁺ p < .10.

* p < .05.

** p < .01.

Column 1 includes the control variables at the locality and the municipality level, thereby the municipality fixed effects disappear. Though this specification is less preferable than the others -since it does not control for every municipal heterogeneity-, it is added in order to visualise whether there is a particular effect of the LIW. In fact, this estimation has not found a significant effect of the LIW through public spending, but the IV is still significant. Column 2,

which includes municipal fixed effects, does not show substantial differences with respect to the prior column; mainly, the IV is still significant and larger in magnitude. Column 3 adds an important covariate (though endogenous): Catholics ratio in 2000. The results keep significantly similar.

Hence, Table 2 suggests that this IV is a strong predictor of conflict throughout the different specifications (with *t*-statistics between 4 and 5), implying that the shorter the distance from the triangle centroid, the higher conflict intensity³². At the same time, the distance from the triangle is not a weak instrument, as suggested by the F-Tests, which are considerably larger than 10 (the famous "Rule of Thumb")³³.

6.2. The Impact of the Zapatista Conflict

Table 3, columns 1 and 2, presents the impact of conflict on fertility rates. The first column includes both the locality and municipality controls, and thus excludes the municipality fixed effects; whereas the second column, the preferred one, includes every control at the locality level and municipality fixed effects.

Although the literature review suggests neutral impact of conflict on the long-term fertility rate, columns 1 and 2 show that the Zapatista

³² As robustness checks, the conflict intensity variable was replaced, at the locality level, by either: i) the number of military and police positions; ii) the aggregated amount of corporations (such as Public Security Police, National Army, Immigration, Judicial Police of Chiapas, Federal Police of Roads, etc); and iii) the number of influence areas affecting the locality. In these three cases, the IV was still statistically significant for all the specifications. These results can be provided under request.

³³ The construction of the IV may comprise measurement error, in the sense that I take the distance in kilometers from each locality centroid (directly obtained from INEGI final geographic data) with respect to the triangle centroid (which I calculated from the interactive map of INEGI). Thus, as a robustness check, I replace the IV by the average of the distances from each locality centroid to the three external points of the triangle. The results of this alternative IV, which can be provided under request, are statistically similar to the preceding ones.

conflict is associated with lower levels of long-term fertility rates. Column 1 illustrates that an additional year in conflict is associated with a decrease in fertility rates by 0.18 children born alive per women, at the 99 confidence level. Column 2, the preferred estimation, suggests that an extra year in conflict is related to a decrease in 0.077 at the 95 percent confidence level, equivalent to a 2.61 percent drop from the conflict region average ($0.077/2.95$).

As regards the control variables, geographical covariates are significant, as well as population in 1990 (only column 2), presumably suggesting that the isolated communities, especially those in the mountains, tend to present higher levels of fertility rates, which can be associated with higher vulnerability levels. Pre-conflict male population, illiteracy, and poverty rates are statistically and positively associated with fertility rates, whereas the sign of the indigenous ratio in 1990 is, somewhat unexpectedly, negative.

The impact of conflict on literacy rates is described in columns 3 and 4. In the first case, conflict is associated with lower levels of literacy rates in 2010, whereas in the preferred estimation (column 4) the coefficient turns positive but insignificant. Altitude (column 4) and latitude (column 3) are significant, as well the indigenous ratio and the proportion of illiterate people in 1990.

Finally, columns 5 and 6 describe the effect of conflict on school absenteeism in 2010. In both columns, the association is negative, though it is only significant in the preferred specification (column 6), thus an additional year in conflict is associated with a decrease in 1.12 percentage points of school absenteeism, equivalent to 9.89 percent drop from the conflict region average ($0.0112/0.1132$). The proportion of illiterate people in 1990 and the catholic ratio in 2000 are the only covariates significantly associated with school absenteeism.

Table 3: Impact of conflict

	Fertility Rate in 2010		% of Literate People aged 8-14 in 2010		% School absenteeism, people aged 6-14 in 2010	
	1	2	3	4	5	6
Conflict Intensity	-0.180** (0.056)	-0.077* (0.032)	-0.0163* (0.0074)	0.0117 (0.0073)	-0.0011 (0.0052)	-0.0112* (0.0060)
Population in 1990	-0.000005 (0.000003)	-0.000006* (0.000003)	3E-07 (0.000002)	0.0000003 (0.000003)	-5E-07 (0.000003)	-4E-07 (0.000003)
Altitude	0.00045** (0.00013)	0.00023** (0.00005)	0.000026 (0.000016)	-0.000137* (0.000082)	0.000003 (0.000011)	0.000006 (0.000009)
Longitude	-0.000036* (0.000015)	0.000019** (0.000006)	-0.000003 (0.000002)	0.0000005 (0.000023)	0 (0.000001)	1.6E-06 (0.000017)
Latitude	0.000018* (0.000009)	0.000043** (0.000015)	0.0000024* (0.000013)	-0.000002 (0.000038)	3.6E-07 (0.0000095)	-1E-06 (0.000002)
Men Ratio in 1990	0.552* (0.266)	0.537* (0.223)	-0.018 (0.056)	-0.047 (0.057)	0.004 (0.056)	0.021 (0.057)
Indigenous Ratio in 1990	-0.461* (0.184)	-0.323** (0.104)	-0.052* (0.031)	-0.039* (0.023)	-0.02 (0.026)	0.016 (0.029)
Prop. of Illiterate People in 1990	0.71** (0.14)	0.78** (0.09)	-0.23** (0.02)	-0.21** (0.02)	0.19** (0.02)	0.18** (0.02)
Catholics Ratio in 2000	-0.083 (0.079)	0.027 (0.042)	0.012 (0.011)	0.014 (0.01)	-0.029** (0.009)	-0.028** (0.009)
Public Spending Growth	-0.0001 (0.0002)		-0.000047 (0.000043)		-0.00004 (0.000034)	
Poverty Rate in 1990 (%)	0.009* (0.004)		0.00047 (0.00068)		-0.000458 (0.0004786)	
Municipality FE	No	Yes	No	Yes	No	Yes
Observations	4995	5696	4995	5696	4995	5696
R ²	---	0.1517	0.1299	0.2124	0.075	0.1252

Note: All estimations include robust standard errors (in parentheses) clustered at the municipality level.

+ p < .10.

* p < .05.

** p < .01.

In brief, in the preferred specifications, conflict is negatively associated with fertility rates and school absenteeism, but it is not highly associated with literacy rates³⁴. In addition, public spending growth is never significant, undermining the LIW argument. Taking into account these results, an obvious question arises: which is the

³⁴ All these results are significantly similar if conflict intensity, at the locality level, is replaced by: i) the number of military and police positions; ii) the aggregated amount of corporations; and iii) the number of influence areas affecting the locality. Results can be provided under request.

specific channel behind these favorable effects of the Zapatista conflict? In the following section, some ideas are addressed in order to tackle with this question.

7. Hypothesis about the “beneficial effect” of the conflict

7.1. Conflict Area Threshold

So far, it has been shown a somewhat paradoxical result, in a sense that the Zapatista conflict is associated with better social dimensions. As a possible explanation, it can be argued that the 20-kilometer threshold is not appropriately grabbing the effects of the conflict. Hence, Table 4 provides estimations by different influence areas; i.e. 10, 15, 25 and 30 kilometers (the 20-kilometer threshold is also shown for presentation matters). This hypothesis is based on the presumption that the farther from the military and police stations, the lower the effect of the conflict. Table 4 shows the results, including only the preferred specification; i.e. including municipality fixed effects.

Column 1 displays the effect on fertility rates and finds that the coefficient of interest is always negative, significant, and decreasing in intensity as long as the influence area increases (from -0.1068 to -0.0531); i.e. *an additional year in conflict is significantly associated with a decline in the fertility rate from 1.8 to 3.62 percent coming from the mean in the conflict region*. Column 2 shows the positive association between conflict and literacy rates of children aged 8 to 14 in 2010, though the coefficient of interest is only significant (at the 90 percent confidence level) from the 25 kilometer threshold on (+0.01). *An additional year in conflict is related to an increase in the literacy rate from 0.95 (30 kilometers) to 1.16 percent (25 kilometers) coming from the mean in the conflict area*. Finally, column 3 suggests an impact of conflict on school absenteeism when the influence area is considered from 20 (-0.0112) to 30 kilometers

(-0.0078), at the 90 percent confidence level. In particular, *one more year in conflict is associated with a decrease in school absenteeism of people aged 6 to 14 in 2010 from 6.89 (30 kilometers) to 9.89 (20 kilometers) percent coming from the mean.*

Table 4: The Impact of Conflict by Different Conflict Thresholds

	Fertility Rate in 2010	% of Literate People aged 8-14 in 2010	% School absenteeism, people aged 6- 14 in 2010
	1	2	3
Conflict Intensity (10 KM)	-0.1068* (0.0543)	0.0164 (0.0136)	-0.0156 (0.0107)
Conflict Intensity (15KM)	-0.1066* (0.0534)	0.0164 (0.0121)	-0.0156 (0.0098)
Conflict Intensity (20KM)	-0.0765* (0.0317)	0.0117 (0.0073)	-0.0112+ (0.006)
Conflict Intensity (25KM)	-0.0652* (0.0269)	0.0100+ (0.006)	-0.0095+ (0.005)
Conflict Intensity (30KM)	-0.0531* (0.0225)	0.0082+ (0.0047)	-0.0078+ (0.0042)
Observations	5696	5696	5696
Covariates			
Municipality Fixed Effects	Yes	Yes	Yes
All Controls at the Locality Level	Yes	Yes	Yes

Note: All estimations include robust standard errors (in parentheses) clustered at the municipality level. Controls and the instrumental variable are the same to those of the preceding tables when municipality fixed effects were added.

+ $p < .10$.

* $p < .05$.

** $p < .01$.

This table reveals that the impact of the conflict seems not to be driven by the decision of considering as localities in conflict those situated within an influence area of 20 kilometers from the military and police spots. In fact, this is in line with the presumption that the effect shrinks when farther localities are considered as in conflict. Thus, if the measure of conflict is not presumably distorting the effects, other hypothesis will be addressed as follows.

7.2. Bottom-up or Top-down?

One plausible channel behind the “hidden effects” of the conflict may stem from the performance of the Zapatista institutions, which might have been positively affecting the social conditions of their communities, as it was previously exposed. Considering that the conflict and the ZACs are highly juxtaposed (as it was mentioned by comparing Figure 2 and 5), the effect of the Zapatista institutions might be surpassing (or at least counterbalancing) the negative effects of the conflict *per se*. Specifically, the effect of the Zapatista schools, primary care centers, health clinics, and government councils, together with their laws, may be generating improvements in the majority of communities in conflict, as several scholars have been suggesting (Stahler-Sholk, 2007; Shenker, 2011; Barmeyer, 2009; Ghiotto and Pascual, 2008; Cerda García, 2011). From another point of view, the beneficial effects might be driven by the LIW through higher public spending flows in the conflict area. However, as shown in Table 3, it does not seem likely to happen.

In order to get deeper into this debate, I identify from CIEPAC (2003) and Castro Soto (2003) the *official* municipalities in Chiapas with Zapatista presence³⁵. In order to do so, I create a dummy variable equal to one if there were Zapatista autonomous municipalities (MAREZ) within the official *municipios* during the conflict (the self-declared MAREZ cover, in whole or in part, 38 official *municipios*). This variable is only an approximation of the potential impact of the Zapatistas, since it presents some limitations: i) it is measured at the municipal level; and ii) it does not differentiate among different degrees of Zapatista influence. This dummy variable is interacted with the conflict intensity measure (years in conflict of the locality, identified by the 20 kilometers threshold), in order to

³⁵ The municipalities identified as Zapatistas are those of figure 2, complemented by the information obtained from Castro Soto (2003). Fifty-nine municipalities have been identified with Zapatistas presence.

find out if there is a marginal effect of conflict when there is Zapatista presence³⁶.

Table 5 (column 1) shows that the interaction between years in conflict and Zapatista presence is a strong predictor of fertility rates in 2010 at the 95% of confidence level; i.e. it is associated with a decline in 0.105 in the number of children born alive per women in reproductive age, equivalent to -3.56% coming from the fertility rate average in the conflict region. As illustrated in columns 2 and 3, there is no significant associations between this interacted variable and education dimensions (literate people and school absenteeism). The results of this table suggest that the impact of conflict on fertility rates may be channeled by the Zapatista health institutions, as some scholars have argued. Nevertheless, the Zapatista education system may not have been positively affecting its population, at least by the available education variables.

As an additional robustness check, Table 6 shows that the interaction between years in conflict and Zapatista presence is insignificant in predicting household measures associated with government provision: i) lack of health services provision; ii) lack of piped water; iii) lack of sewer system; and iv) lack of electricity. These results

³⁶ The more suitable identification would be to test the effect of the conflict as a first step, the effect of the Zapatista institutions as a second step, and the joint effect of both as a third step. These estimations can be run with municipality fixed effects, the more appropriate identification, in the first and third step. Unfortunately, the Zapatista movement impact can be only identified at the aggregated municipality level, thus municipality fixed effects should be discarded in this specification. Therefore, the second step is not completely comparable with the other steps. In any case, the results of the second step are illustrated in the Annex, suggesting a negative effect of Zapatista presence on both fertility rates and literacy. These results are larger (this variable captures the effect for the whole period, though the conflict variable is measured per year) and still significant, compared to those of table 3, column 1 and 3.

support the hypothesis that the favorable effect of the conflict may not be coming from the LIW argument.

Table 5: The Impact of Conflict interacted with Zapatista presence

	Fertility Rate in 2010	% of Literate People aged 8-14 in 2010	% School absenteeism, people aged 6-14 in 2010
	1	2	3
Second stage			
Conflict * EZLN	-0.105* (0 .052)	0.003 (0 .009)	-0.008 (0.011)
First stage			
I Loc. Centroid - Military Spot Centroid I * EZLN	-0.035* (0 .016)	-0.035* (0 .016)	-0.035* (0 .016)
Municipality FE	Yes	Yes	Yes
Observations	5696	5696	5696
R ²	0.1533	0.2173	0.1276

Note: All estimations include robust standard errors (in parentheses) clustered at the municipality level. Controls are the same to those of the preceding tables when municipality fixed effects were added. The same instrumental variable and conflict intensity measure of the previous tables are interacted with the dummy variable equal to 1 if there were Zapatista presence in the *municipio*.

⁺ p < .10.

^{*} p < .05.

^{**} p < .01.

Table 6: The Impact of Conflict interacted with Zapatista presence, on government-related dependent variables

	Lack of health services	Lack of piped water	Lack of sewer system	Lack of electricity
	1	2	3	4
Second stage				
Conflict * EZLN	-3.229 (2.536)	-4.522 (4.732)	-3.245 (3.838)	-3.078 (2.177)
First stage				
I Loc. Centroid - Military Spot Centroid I * EZLN	-0.035* (0 .016)	-0.035* (0 .016)	-0.035* (0 .016)	-0.035* (0 .016)
Municipality FE	Yes	Yes	Yes	Yes
Observations	5696	5696	5696	5696
R ²	0.198	0.2146	0.4202	0.1358

Note: All estimations include robust standard errors (in parentheses) clustered at the municipality level. Controls are the same to those of the preceding tables when municipality fixed effects were added. The same instrumental variable and conflict

intensity measure of the previous tables are interacted with the dummy variable equal to 1 if there were Zapatista presence in the *municipio*.

⁺ $p < .10$.

^{*} $p < .05$.

^{**} $p < .01$.

In sum, this section provides some evidence aligned with the hypothesis that the hidden beneficial effects of the conflict are coming from the Zapatista health system, specifically, on fertility rates. However, more research should be done on the reason behind the beneficial effect of the conflict on educational outcomes.

7.3. Other possible explanations

It can be argued that the favorable effect of the conflict may only be echoing an economic rebound. Though it can be playing a particular role on macroeconomic outcomes, this argument is not highly plausible when analyzing human development dimensions. In particular, this is not consistent with the literate review of conflict, which generally shows detrimental effects on well-being conditions.

Second, linked with the idea of the beneficial effects coming from the Zapatista institutions, it could be claimed that it only stems from the fact that the Zapatistas were receiving a large amount of donations from national and international funds. It is undeniable this source of funding. However, if it were the real reason, it may be reflecting that the Zapatistas have appropriately employed this money for subsequent development through the creation of new institutions and policies. In any case, this information, unfortunately, is unavailable.

Finally, a particular concern is related to migration. If it were random, the large amount of IDPs would not impact the estimates. However, this is unlikely to happen. This fact represents a potential selection bias in this area of research (not only in this paper), which is difficult to address due to data unavailability. Although INEGI and PNUD et al. (2012) offer some general figures of migration and the number of IDPs for some *municipios*, respectively, this is not enough

data for disentangling, in a microeconometric strategy, its marginal effect.

In sum, taking into account the information restriction that this investigation faces, this paper provides some evidence suggesting favorable effects of the Zapatista conflict on fertility rates, presumably channeled by the Zapatista health institutions. In any case, future research is needed to provide more evidence regarding the Zapatista conflict impact.

8. Final Remarks

This paper finds a beneficial impact of the Zapatista conflict on several social outcomes. In particular, the conflict is associated with lower levels of fertility rates and better educational results. Since the location of the conflict and the ZACs are highly overlapped, these results may imply a plausible higher long-term positive effect of the Zapatista institutions on social dimensions, than the negative consequences of the conflict *per se* after the formation of the well-established Zapatista institutions in 2003. In order to provide more evidence about this hypothesis, the conflict intensity variable is interacted with a dummy variable indicating Zapatista presence at the municipality level. This interacted variable is strongly associated with a decline in fertility rates by 3.56%, but it is insignificant in explaining the educational outcomes. These results may be apparently capturing beneficial effects of the Revolutionary Law on Women, together with the health and reproductive practices implemented by the Zapatistas, which empowered women on their right for family planning. Nevertheless, the Zapatista schools, together with their educational framework, are not ostensibly generating beneficial effects on children educational dimensions.

These results are robust to: i) different definitions of conflict intensity; ii) a great amount of pre-conflict controls; and iii) different influence areas for considering the localities in conflict. At the same time, this study addresses the endogeneity of conflict, by

instrumenting it by the distance of each locality from a geographic triangle set by the Zapatistas for its uprising in 1994, at the doorsteps of the Lacandon Jungle.

In brief, this is the first attempt to robustly analyze the quantitative effect of the Zapatista conflict. At the same time, it adds to the literature of conflict with a particular case where bottom-up policies are deployed in the region in conflict. Considering the data constraints that this evaluation deals with, this paper provides some evidence suggesting beneficial effects of the conflict on fertility rates, presumably channeled by the Zapatista institutions. More importantly, this paper reopens the debate around the Zapatista conflict and the plausible impact of bottom-up organizations on social outcomes.

9. References

- Agadjanian, V. and Prata, N. 2002. War, Peace, and Fertility in Angola. *Demography* 39(2): 215-231.
- Akbulut-Yuksel, M. 2009. [Children of War: The Long-Run Effects of Large-Scale Physical Destruction and Warfare on Children](#). *IZA Discussion Papers* 4407, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Akresh, R., Bundervoet T., and Verwimp P. 2009. [Health and Civil War in Rural Burundi](#). *Journal of Human Resources*, University of Wisconsin Press, vol. 44(2).
- Akresh, R., Bhalotra, S., Leone, M., and Osili, U. 2011. [War and Stature: Growing Up During the Nigerian Civil War](#). *IZA Discussion Papers* 6194, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Akresh, R., Lucchetti, L., and Thirumurthy, H. 2012. [Wars and child health: Evidence from the Eritrean–Ethiopian conflict](#). *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 99(2), 330-340.
- Arcand, J-L. and Wouabe, E. D. 2009. Households in a Time of War: Instrumental Variables Evidence from Angola. The Graduate Institute of Geneva and CERDI-CNRS.
- Arjona, A., Kasfir, N., and Mampilly, Z. 2015, *Rebel Governance in Civil War*, Cambridge University Press.

Barmeyer, N. 2009. *Developing Zapatista Autonomy: Conflict and NGO Involvement in Rebel Chiapas*. University of New Mexico Press, Albuquerque.

Bellinghausen, H. 2009. Avanza el zapatismo en el frente de salud. La Jornada, Ciudad de México, February 26, 2009. <http://www.jornada.unam.mx/2009/02/26/politica/016n1pol> (accessed January 11, 2017).

Brakman, S., Garretsen, H. and Schramm, M. 2004. The Strategic Bombing of Cities in Germany in World War II and its Impact on City Growth. *Journal of Economic Geography*, 4(1): 1-18.

Castro Soto, Gustavo. 2003. *Para entender al EZLN (II/II)*. In Boletines de CIEPAC, Chiapas al día. San Cristóbal de las Casas, Chiapas (accessed December 10, 2011).

Castro Soto, G. E. and Ledesma Arronte, E. 2000. *Siempre Cerca, Siempre Lejos: Las Fuerzas Armadas en México*. Global Exchange, CIEPAC and CENCOS, México.

Cerda García, A. 2011. *Imaginando Zapatismo. Multiculturalidad y autonomía indígena en Chiapas desde un municipio autónomo*. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, y Miguel Ángel Porrúa, México.

CIEPAC. 2003. Municipios Autónomos Zapatistas (2003). In Mapas Políticos, <http://www.ciepac.org/mapas/politicos.php> (accessed December 10, 2011).

Davis D. and Weinstein, D. 2002. Bones, Bombs, and Break Points: The Geography of Economic Activity. *American Economic Review*, 92(5), 1269-1289.

De Vos, J. 1980. *La paz de dios y del rey. La conquista de la selva lacandona por los españoles, 1525-1821*, Gobierno del Estado de Chiapas, Tuxtla Gutiérrez, México.

_____. 1988. *Oro verde. La conquista de la selva lacandona por los madereros tabasqueños, 1822-1949*, FCE-CIESAS, México.

_____. 2002. *Una tierra para sembrar sueños. Historia reciente de la selva lacandona, 1950-2000*, FCE-CIESAS, México.

De Walque, D. 2006. The socio-demographic legacy of the Khmer Rouge period in Cambodia. *Population Studies*, 60(2):223-231.

Duflo, E. 2001. Schooling and Labor Market Consequences of School Construction in Indonesia: Evidence from an unusual Policy Experiment. *The American Economic Review*, 91(4): 795-813.

Ejército Zapatista de Liberación Nacional. 1993. Primera Declaración de la Selva Lacandona. <http://palabra.ezln.org.mx/comunicados/1994/1993.htm> (accessed December 10, 2011).

_____. 2005. “Sexta Declaración de la Selva Lacandona.” <http://enlacezapatista.ezln.org.mx/2005/11/13/sexta-declaracion-de-la-selva-lacandona/> (accessed December 10, 2011).

Gáfaró, M., Ibáñez, A.M., and Justino, P. 2014. “Collective Action and Armed Group Presence in Colombia.” HiCN Working Paper 178, The Institute of Development Studies, University of Sussex.

Gossen, G. H. 1996. “Maya Zapatistas Move to the Ancient Future.” *American Anthropological Association*, 98(3):528-538.

Government of Chiapas, <http://www.chiapas.gob.mx/ubicacion> (accessed December 10, 2011).

Guiotto, L. and Pascual, R. 2008. Social movements and the project of autonomy in Latin America (Argentina, Bolivia, Brazil and Mexico). Economic and Social Research Council (ESRC) NGPA – RES 155-25-0007.

Gutierrez Narváez, R. 2005. Escuela y zapatismo entre los tsotsiles: entre la asimilación y la resistencia. CIESAS, master's dissertation. San Cristóbal de las Casas, Chiapas, México.

Hidalgo Dominguez, O. 2006. *Tras los Pasos de una Guerra Inconclusa (Doce Años de Militarización en Chiapas)*. CIEPAC A.C., San Cristóbal de las Casas, Chiapas.

Ibáñez, A.M. and Moya, A. 2010. Vulnerability of Victims of Civil Conflicts: Empirical Evidence for the Displaced Population in Colombia. *World Development*, 38(4), 647-663.

Kalyvas, S.N. 2006. *The Logic of Violence in Civil War*. Cambridge University Press, Yale University.

Lang, M. 2015. *México: Desde abajo todo, desde arriba nada. La autonomía zapatista en Chiapas y la Otra Campaña*. In book: ¿Cómo transformar? Instituciones y cambio social en América Latina y

Europa, Publisher: Fundación Rosa Luxemburg; Abya Yala. Grupo Permanente de Trabajo sobre Alternativas al Desarrollo, Editors: Miriam Lang; Belén Cevallos; Claudia López, pp.219-276.

León, G. 2012. The Impact of War, Famine, and Economic Decline on Marital Fertility in Ethiopia. *The Journal of Human Resources*, 47(4), pp. 991-1022.

Lindstrom, D.P. and Berhanu, B. 1999. The Impact of War, Famine, and Economic Decline on Marital Fertility in Ethiopia. *Demography*, 36(2):247-261.

Luevano, A., Lombera, R. and Reygadas, R. 1995. *Los afectados y desplazados por el conflicto militar en Chiapas, México*. In Rebón (2001), Academia Mexicana de Derechos Humanos.

Miguel, E. and Roland, G. 2011. [The Long Run Impact of Bombing Vietnam](#). *Journal of Development Economics*, 96(1):1–15.

Miguel, E., Satyanath, S. and Sergenti, E. 2004. [Economic Shocks and Civil Conflict: An Instrumental Variables Approach](#). *Journal of Political Economy*, 112(4): 725-753.

Nichols, A. 2003. [VINCENTY: Stata module to calculate distances on the Earth's surface](#). [Statistical Software Components](#) S456815, Boston College Department of Economics, revised 16 Feb 2007.

Obregón R, M.C. 1997. La Rebelión Zapatista en Chiapas: Antecedentes, causas y desarrollo de su primera fase. *Mexican Studies/ Estudios Mexicanos*, 13(1):149-200. Published by The University of California Press.

PNUD, UNESCO, UNODC, UNICEF. 2012. *Estudio sobre los Desplazados por el Conflicto Armado en Chiapas*. This work was part of the Programa Conjunto OPAS-1969, "Prevención de conflictos, desarrollo de acuerdos y construcción de la paz en comunidades".

Rebón, J. 2001. *Conflicto armado y desplazamiento de población. Chiapas 1994-1998*. FLACSO, Miguel Angel Porrúa. México.

Rosenzweig M.R. and Wolpin, K.I. 1986. Evaluating the Effects of Optimally Distributed Public Programs: Child Health and Family Planning Interventions. *The American Economic Review*, 76 (3): 470-482.

____ and _____. 1988. Migration selectivity and the effects of public programs. *Journal of Public Economics*, Elsevier, 37(3): 265-289.

Sánchez-Pérez, H. J., Arana-Cedeño M. y Yamin A. 2006. *Pueblos Excluidos, Comunidades Erosionadas: La Situación del Derecho a la Salud en Chiapas, México*. Physicians for Human Rights, Centro de Capacitación en Ecología y Salud para Campesinos, ECOSUR, México.

Schindler K. and Brück, T. 2011. The Effects of Conflict on Fertility in Rwanda, [HiCN Working Paper 102](#), The Institute of Development Studies, University of Sussex.

Shemyakina, O. 2011. [The effect of armed conflict on accumulation of schooling: Results from Tajikistan](#). *Journal of Development Economics*, 95(2):186-200.

Shenker, S.D. 2011. Towards a world in which many worlds fit? Zapatista autonomous education as an alternative means of development. *International Journal of Educational Development*. 32(3):432-443.

SIPAZ. Peace Process, War Process. <http://www.sipaz.org/en/chiapas/peace-process-war-process.html> (accessed November 14, 2011).

Stahler-Sholk, R. 2007. Resisting Neoliberal Homogenization: The Zapatista Autonomy Movement. *Latin American Perspectives*, 34(2):112-124.

Swee, E. L. 2009. On War and Schooling Attainment: The Case of Bosnia and Herzegovina. HiCN Working Paper 57, The Institute of Development Studies, University of Sussex.

Williams, C. 2012. A revolution that makes possible the Revolution: The impact of Zapatismo on indigenous women's access to reproductive health services in Chiapas, Mexico. Thesis, Department of Global Studies, University of North Carolina.

Wooldridge, J.M. 2002. *Econometric Analysis of Cross-Section and Panel Data*. MIT Press, Cambridge, MA.

10. Anex

Table 7: The impact of Zapatista presence

	Fertility Rate in 2010	% of Literate People aged 8-14 in 2010	% School absenteeism, people aged 6-14 in 2010
	1	2	3
Second stage			
EZLN	-1.452* (0 .665)	-1.131* (0 .069)	-0.009 (0.043)
First stage			
I Loc. Centroid - Military Spot Centroid I	-0.0022* (0 .0009)	-0.0022* (0 .0009)	-0.0022* (0 .0009)
Municipality FE	No	No	No
Observations	4995	4995	4995
R ²	0.4002	0.11	0.074

Note: All estimations include robust standard errors (in parentheses) clustered at the municipality level. Control variables are those of column 1, Table 2. Since Zapatista presence is identified at the municipality level, Municipality Fixed Effects are not added.

⁺ p < .10.

^{*} p < .05.

^{**} p < .01.

Recibido: Marzo, 2017

Aceptado: Junio, 2017

Fortalecimiento de la competencia económica y los derechos universales, retos del presente mexicano

Strengthening economic competition and universal rights, challenges of the Mexican present

Rocío Huerta Cuervo³⁷

Resumen

El documento aborda las principales características en el proceso de desarrollo de México. La tesis que se sostiene es que, en las últimas décadas, nuestro país ha venido mejorando las condiciones de vida de su población de manera paulatina, así como su vida democrática, pero no lo ha hecho a la velocidad que otros países, por subsistir estructuras institucionales que limitan el crecimiento económico, la competencia económica y la ampliación de derechos para toda su población.

Clasificación JEL: O10 - Desarrollo económico, cambio tecnológico y crecimiento. Generalidades.

37 Rocío Huerta Cuervo, es profesora investigadora del CIECAS – IPN.

Este documento es un producto del proyecto de investigación SIP 20164781, denominado “Laboratorio de análisis de las finanzas públicas en México” que tuvo el apoyo del Instituto Politécnico Nacional.

Palabras clave: desarrollo institucional, competencia económica, democracia, derechos.

Abstract

This paper addresses the main characteristics of the development process in Mexico. The thesis is that, in recent decades, our country has been improving the living conditions of its population, gradually, as well as its democratic life, but has not done so at the speed that other countries, for subsisting structures institutions that limit economic growth, economic competition and the expansion of rights for all its population.

Key words: Institutional development, economic competition, democracy, rights.

Introducción

Evaluar la condición actual de nuestro país no es una tarea sencilla, ya que, como todo organismo complejo, hay múltiples variables e interrelaciones que la explican. El objetivo del presente documento es destacar las características relevantes de la situación actual de México, con el propósito de subrayar las tareas prioritarias que un gobierno y sociedad responsables deben atender en el presente y futuro inmediato.

Las políticas económicas no pueden verse al margen del contexto político, por ello en el presente texto se abordarán las características principales en esos dos ámbitos.

El documento está organizado de la siguiente manera: en un primer apartado se exponen los antecedentes históricos que han generado la fisonomía actual de nuestro país y sociedad; en el segundo, se destacan los cambios recientes que se han dado para fortalecer la libertad económica y los derechos políticos de los ciudadanos, en el tercero se resumen los retos más significativos que la sociedad mexicana y su gobierno deben asumir en el presente para poder

seguir avanzando en el bienestar de la población y en la ampliación de sus derechos.

Las fuentes para la elaboración del presente documento consistieron en la revisión bibliográfica de textos sobre la historia económica y política de México, informes de organismos internacionales, así como las bases de datos de INEGI y CONEVAL para visualizar la evolución de nuestra economía, de las finanzas públicas estatales y municipales, así como la condición del rezago social.

1. Breves antecedentes

Fue hasta la revolución mexicana que el municipio fue reconocido constitucionalmente como un orden de gobierno. A pesar de que esa figura existía desde los orígenes de la nación mexicana, en el siglo XIX predominaron los poderes estatales-regionales, en disputa permanente con un gobierno central débil desde el punto de vista financiero y militar. La conquista del movimiento de independencia y de la primera Constitución Política del México (1824) Independiente, que fue dar voto a los ciudadanos varones de todo el país, pronto se vio anulada por la definición de democracia censitaria que solo otorgó el derecho de votar a las personas que pagaban impuestos y podían comprar su derecho a participar en la toma de decisiones. Los cacicazgos regionales buscaron mantener sus privilegios y dominio, a costa de los ayuntamientos y ciudadanos de las localidades (Lira, Vázquez, Serrano, & Sordo, 2010).

El mercado interno de muchas regiones del país se caracterizaba, en aquel periodo, por el dominio de formas de producción para el autoconsumo (Barcelata Ch, 2008), al lado de las cuales una incipiente industria empezó a surgir en las ciudades, con el consiguiente crecimiento de los comercios y servicios. El sector más poderoso de la economía era el sector exportador “Los capitales colocados en empresas agrícolas se dirigieron a la producción de café, cacao, algodón, vainilla y otros productos de exportación” (Ceceña, 1970, pág. 51). La demanda de materias primas, agrícolas

y mineras, por parte de los países más desarrollados, sirvió como palanca para el precario desarrollo del mercado interno.

En el porfiriato, el sector exportador se fortaleció. La vecindad con la economía más poderosa del mundo, la construcción de vías de comunicación hacia el puerto de Veracruz y el Norte de la República, así como la aprobación de leyes aduaneras, sirvieron a ese propósito (Cortés, 2003). La dependencia del crecimiento económico de México, hacia la economía norteamericana, ha sido una de sus características destacadas, desde los inicios del capitalismo mexicano. Dicha situación más que expresar una visión ideológica sobre el desarrollo, ha obedecido a la cercanía geográfica y a la integración de los mercados³⁸.

El latifundio no fue vencido por la revolución. Durante los gobiernos de Adolfo de la Huerta, Álvaro Obregón y Calles se realizaron esfuerzos por transformar el latifundio ocioso en tierras productivas, por generar repartos agrarios de tierras de buena calidad, por transformar la gran hacienda improductiva en minifundio³⁹. Se trataba, como lo menciona García Ugarte (1995) de una reforma agraria moderada⁴⁰. El asesinato de Obregón, la renuencia de los hacendados a las políticas de reorientación de las tierras ociosas y las tres revueltas que se dieron entre 1923 y 1931 (delahuertista, cristera y de Escobar), impidieron que estos proyectos avanzaran.

El apoyo que el Presidente Calles tenía del grupo denominado los rancheros, los cuales apuntalaban las propuestas de dotación de

38 Hoy más que dependencia, podemos hablar de interdependencia con los Estados Unidos, como lo han dejado claro los recientes debates sobre el TLCAN.

39 Este esfuerzo incluso venía desde Porfirio Díaz (García Ugarte, 1995)

40 "...que no pretendía destruir la base agrícola que sostenía la hacienda. Se iban a repartir tierras ciertamente, pero sin atentar contra la industria agrícola y ganadera del país que era exitosa y la dotación se haría de manera gradual. Puede observarse que el general Obregón no tenía la intención de afectar de manera seria los grandes latifundios productivos. Pero, al mismo tiempo, se deseaba favorecer a la población rural que había sido, y seguía siendo, uno de los principales soportes de los gobiernos revolucionarios" (García Ugarte, 1995, pág. 2 electrónica)

tierras de buena calidad a personas que querían explotarla comercialmente, entraba en conflicto con la necesidad de consolidación del nuevo gobierno Cardenista. Dicha situación llevó a que, en 1934, con la emisión del Código Agrario, las fuerzas más radicales del ambiente político triunfaran. Cárdenas necesitaba su apoyo para poder consolidar su gobierno. Este código ordenaba la legislación ejidal (García Ugarte, 1995), con lo cual se le dio un sentido diferente a la dotación de tierra, privilegiando la propiedad colectiva sobre la propiedad privada de los pequeños productores⁴¹. A partir de 1937, ya consolidado en el gobierno, el presidente Cárdenas retomó el apoyo a los pequeños propietarios, recuperando el proyecto de los gobiernos previos. (García Ugarte, 1995)⁶

De acuerdo con Calva (2012: 69), citado por (Cruz & Polanco, 2014, pág. 13) “durante el periodo 1940 - 1958 el PIB primario creció en promedio anual 7%, prácticamente a la misma tasa que el conjunto de la economía... mientras que de 1959 a 1981 el PIB agropecuario creció por debajo del agregado”.

41 .- Arturo Warman señala: “La inercia de la política minifundista del primer período de la reforma persistió. Diversas normas y ordenamientos establecieron las dimensiones de la superficie de la unidad de dotación de tierras: en 1922 la parcela individual para uso particular y disfrute familiar en los ejidos debía medir entre 3 y 5 hectáreas para las tierras de riego, o entre 4 y 6 hectáreas para las tierras de temporal. El Código Agrario de 1934 fijó estas dimensiones mínimas en 4 y 8 ha respectivamente; la relación de equivalencia era pues de 1:2. El Código Agrario de 1942 elevó el mínimo a 5 ha de tierras de riego, y la reforma constitucional de 1946 lo llevó a 10, sin que hubiese ampliación posterior. Sin embargo, estas medidas de dotación mínimas, que parecen estrechas, nunca se cumplieron. Hasta 1992, las Resoluciones Presidenciales reflejan la clasificación de las tierras en el momento en que fueron emitidas, y mencionan los siguientes promedios por beneficiario: 0,6 ha de tierras de riego, 4,2 ha de tierras de temporal, 18,6 ha de tierras de agostadero, 3,6 ha de tierras de monte, 0,4 ha de tierras desérticas y 7,1 ha de tierras indefinidas por un total de 34,5 ha. Las parcelas individuales sólo contenían las dos primeras categorías - de riego y de temporal (tierras cultivables) -, mientras que las demás eran para el disfrute comunitario. Un predio promedio de 5,4 ha tierras de temporal correspondía a un minifundio, y su dimensión permaneció invariada” (Warman, 2003, pág. 12).

⁶ . Incluso Cárdenas concentró “su atención en fortalecer la agricultura capitalista de exportación. Es decir, aquella que, por la situación económica de los propietarios y la calidad del suelo, podía introducir innovaciones tecnológicas que permitieran incrementar la productividad” (García Ugarte, 1995)

El crecimiento económico elevado durante las décadas de 1940 y 1950 obedeció a diversos factores. Primero, la condición de la economía norteamericana, segundo; el impulso al crecimiento de la industria nacional y los incentivos generados por la reforma agraria, y tercero; a la limitada base productiva nacional.

Al iniciar la década de los cuarenta, México siguió exportando productos agropecuarios y petróleo (centralmente) a los Estados Unidos (Salgado, 2010), pero como este país y Europa estaban concentrados en cubrir las necesidades generadas por la guerra, su capacidad exportadora disminuyó (Vidaca, López, & Santos, 2016). Esa coyuntura generó la necesidad insustituible de promover el crecimiento industrial en nuestro país. La sustitución de importaciones tuvo ese origen. Paralelamente a ello, la decisión de proteger al mercado interno nacional y el crecimiento de la inversión pública y privada, permitieron que de 1940 a 1958 el PIB creciera en promedio en un 7% anual, como previamente se apuntó. El monto del PIB pasó (aproximadamente) de 500 mil millones de pesos en 1934, a un billón 500 mil millones en 1958.

El cambio de un país rural y con predominio del sector primario a un país urbano e industrial se dio a partir de los sesenta. Las ciudades concentraron los trabajos que demandaban mayores competencias y especialización técnica, lo cual generó mejores salarios para los trabajadores urbanos, que los obtenidos por los trabajadores del campo. Paralelo a ello, los conflictos agrarios crecieron en todo el país, miles de campesinos y ejidatarios abandonaron sus tierras, se trasladaron a las ciudades o a los Estados Unidos. Dicha situación, aunada a la concentración de los servicios educativos y de salud en las ciudades, de las actividades gubernamentales en el Distrito Federal y las capitales de los estados, así como el desgaste de la forma de organización ejidal, provocaron la caída de la producción agrícola, a partir de los años sesenta (Cruz & Polanco, 2014). En el terreno político, a partir del Cardenismo lo fundamental para el régimen político fueron las organizaciones corporativizadas por el Partido de la Revolución Mexicana (PRM), el Partido Nacional

Revolucionario (PNR) y posteriormente por el PRI (Córdova, 1985). Los ciudadanos eran importantes en la medida que pertenecían a dichas agrupaciones, fuera de ella, más bien se observaban como una amenaza. El corporativismo y la centralización del poder por el presidente de la república, el cual contaba con poderes metaconstitucionales, por ser el jefe del estado y el gobierno, así como jefe de las fuerzas armadas y “jefe nato” del partido hegemónico, llevaron a marginar al orden de gobierno municipal, a pesar de su reconocimiento constitucional. Los municipios siguieron, en la gran mayoría de los casos, sometidos por los caciques locales y el aparato partidario nacional. La falta de democracia y de competencia política, así como el bajo nivel educativo de la población, fortalecieron el clientelismo político.

La década de los 70, evidenció la crisis del partido hegemónico, la falta de democracia y de derechos políticos y ciudadanos para los mexicanos, así como la gran ineficiencia y corrupción dentro del gobierno. Los mexicanos, a través de las empresas, organismos políticos y sociales, así como de los centros educativos, demandaron cambios sustanciales en la vida política, económica y social. Los ciudadanos, y personas en general, debían ser tomados en cuenta, independientemente de sus preferencias políticas. Los derechos no podían emanar de su corporativización a un partido, sino del hecho de ser mexicanos.

2. México a partir de los 90

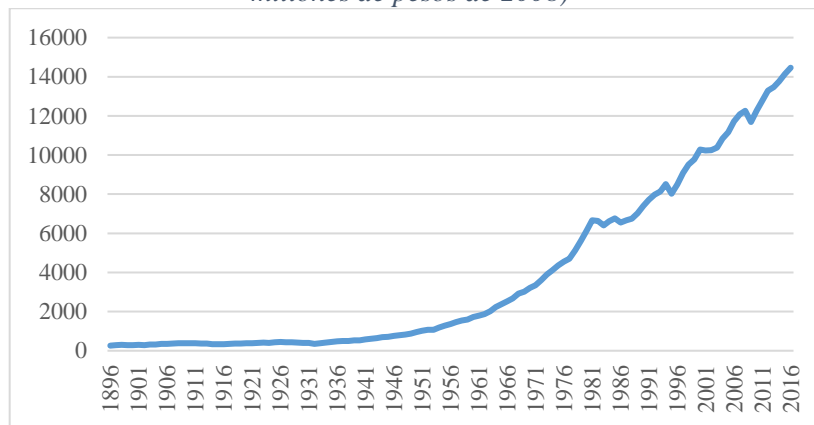
La falta de competencia económica, el poco desarrollo del mercado interno y la existencia de un partido hegemónico, posibilitaron la monopolización de ciertas actividades económicas y procesos de concentración de la riqueza de manera extrema. La crisis del partido hegemónico y las consecuentes reformas electorales a partir de 1977, así como los procesos de desincorporación de empresas gubernamentales en la década de los ochenta, el surgimiento de

organismos autónomos⁴², paralelamente a la descentralización fiscal y posteriormente el tratado de libre comercio de Norteamérica, empezaron a configurar nuevas realidades locales económicas, políticas y sociales.

Veamos cada uno de estos aspectos:

En el terreno económico el valor de la producción total del país prácticamente se duplicó en los últimos 25 años, en relación a toda la historia previa de México, por su parte la población creció en un 40%, en ese periodo. En los años 40, el total de la producción alcanzaba apenas el medio billón de pesos, actualmente el PIB es mayor a los 15 billones de pesos (precios de 2008). Cuando un país inicia su proceso de construcción del mercado interno, el crecimiento de una base muy pequeña a cualquier número superior dará un salto grande. En cambio, cuando ya la base es mayor, el pasar a un nivel superior requerirá esfuerzos mayores.

Gráfica 1. Evolución del PIB de México, 1892-2016 (Miles de millones de pesos de 2008)



Fuente: (Botello, 2017)

42.- INEGI, Banco de México, CNDH, INE, INEE, INAI, INMUJERES, COFECE, COFETEL, Tribunales agrarios, entre otros.

Este crecimiento económico, en un contexto dominado por dos extremos, por un lado, la existencia de monopolios (hasta hace algunos años) y por otro, grandes segmentos del país con un mercado interno muy reducido, profundizaron las desigualdades sociales. En 1990 apenas el 12.1% de la población pertenecía a la clase media y más del 85% pertenecía a estratos pobres (INEGI, 2016).

La reforma constitucional de 1992 que reformó el artículo 27;

“partía de un principio,... a saber, que la iniciativa y la libertad para promover el desarrollo rural pasaban a manos de los productores rurales y sus organizaciones. La reforma invertía el enfoque previo que otorgaba al Estado y al Gobierno la facultad de planear y dirigir la producción en las zonas rurales.” (Warman, 2003, pág. 13).

La reforma del ejido fue la primera gran reforma estructural de los noventa, a partir de la cual, tuvieron efecto diversos cambios con el propósito de fortalecer al mercado interno. A partir de la reforma al 27 constitucional y el TLCAN, diversas regiones del campo mexicano han experimentado un crecimiento económico muy importante (3.9% promedio anual), por encima incluso del promedio de crecimiento económico nacional, que ha sido del 2.6%. (Vélez, 2017)

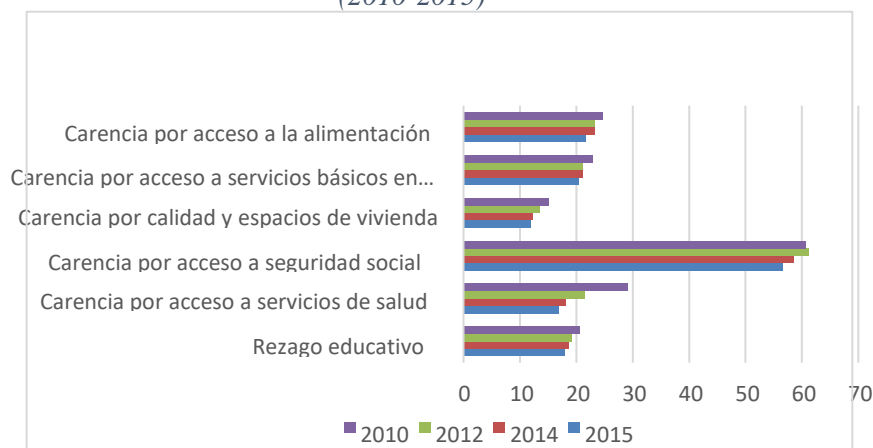
Gráfica 2: Exportaciones agropecuarias (millones de dólares constantes, 2016)



Fuente: México ¿Cómo Vamos? Citado por (Vélez, 2017)

Las reformas estructurales más recientes (2014)⁴³, dieron un paso muy trascendental en contra de las concentraciones monopólicas tanto públicas como privadas, lo cual ha favorecido a la competencia económica, aunque los retos de esta materia son grandes, todavía. Actualmente el 40% de la población pertenece a la clase media, lo que significa un salto muy importante en materia de bienestar en los últimos 25 años. Por otro lado, la evolución de las denominadas carencias sociales muestra una disminución, que aunque marginal, es importante (CONEVAL, 2016), en el último lustro.

Gráfica 3 : Evolución de las carencias sociales en México (2010-2015)



Fuente: CONEVAL, 2016

La economía mexicana se caracteriza por tener un polo desarrollado (12% de los negocios del país) y por otro lado la existencia de más de 4 millones 400 mil establecimientos con menos de seis empleados (DENUE, 2017). De éstos últimos, casi dos millones son micronegocios o *changarros*, la gran mayoría de los cuales no pagan impuestos. Si a eso le sumamos que el 52% del territorio nacional lo componen tierras de propiedad comunal y ejidal, en los cuales el fenómeno de desistimiento fiscal es persistente (Chávez, 2014) y que

43.- La reforma energética, a las telecomunicaciones, la reforma fiscal de 2014.

el 58% de la población está empleada en empleos informales (INEGI, 2015), (FORLAC, 2014), se podrá comprender porque se sostiene que la base económica de México aún es débil. La República Mexicana no es un todo homogéneo, en su interior hay grandes contrastes que expresan, por un lado, el nivel de desarrollo del mercado interno en cada una de esas regiones, y por otro, las fortalezas institucionales que han logrado construir.

El nivel de competitividad de las regiones incide directamente en la calidad de vida de los habitantes. Mientras las regiones del Valle de México y Soledad San Luis Potosí, tienen un ingreso per cápita de 205 mil pesos anuales, en promedio, ciudades como Querétaro, Monterrey, Saltillo, Hermosillo, Aguascalientes, Durango, Puebla, Guadalajara, Cancún y Guanajuato, tienen un ingreso per cápita de 180 mil pesos. Otras como Ciudad del Carmen, Zacatecas, Guadalupe, Villa de Álvarez, Colima, Juárez, Mérida, Manzanillo, León, Chihuahua, Tampico, Monclova, La laguna, entre otras apenas, tienen un ingreso per cápita de 124 mil pesos y en una condición más desventajosa ciudades como Tapachula, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, Cárdenas, Tabasco, Acapulco, Córdoba, Tula, Chetumal, Poza Rica, Orizaba y Tulancingo apenas alcanzan un ingreso promedio entre su población trabajadora de 62 mil pesos anuales (IMCO, 2016).

Si no preguntamos a qué se deben esas grandes diferencias entre las regiones de México, la respuesta la debemos buscar en los diferentes niveles de desarrollo de las economías locales y en las diferentes capacidades institucionales de sus gobiernos y ciudadanos. Construir capacidades es “... el proceso mediante el cual las personas, organizaciones y sociedades obtienen, fortalecen y mantienen las aptitudes necesarias para establecer y alcanzar sus propios objetivos de desarrollo a lo largo del tiempo” (2009, pág. 3). Es claro que la construcción y fortalecimiento de capacidades institucionales es un proceso lento, gradual, más aún cuando la vida democrática de nuestro país es muy reciente, el nivel promedio de educación en la población no sobrepasa los 11 años de escolaridad y persisten

intereses regionales y partidarios, de grupos caciquiles y grandes empresarios, así como usos y costumbres, que limitan su desarrollo.

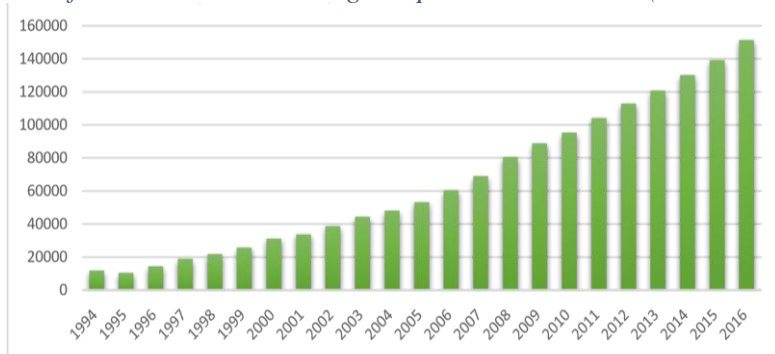
El comercio exterior, específicamente las exportaciones hacia los Estados Unidos han sido un motor importante para el crecimiento económico de diversas regiones de México. La interdependencia económica con los Estados Unidos se ha fortalecido. Las barreras fronterizas no han sido obstáculo para integrar cadenas de valor conjuntas, muy poderosas. Nuevamente, no se trata de un asunto ideológico, sino de que el mercado integra economías, a pesar de las barreras políticas. En Europa se dice que la región del TLCAN es la más poderosa del mundo, esto es ya se nos ve como parte de una región económica, no sólo como país.

Por otro lado, la ley de coordinación fiscal que redistribuyó facultades recaudatorias entre el gobierno nacional, los estados y municipios, la disminución de barreras arancelarias a las exportaciones e importaciones como producto primero del GATT y después de los acuerdos derivados del libre comercio, especialmente del TLCAN (1994), las reformas fiscales para gravar a quien más tienen, el aumento el IVA, el cobro de más altos impuestos especiales sobre producción y servicios (2014), la mayor disciplina fiscal y la ampliación de la base tributaria, han permitido el crecimiento constante de los ingresos públicos nacionales así como los ingresos de los estados y municipios.

Hoy el estado mexicano es más sólido y fuerte que en ninguna etapa previa, porque esa recaudación ha permitido que los ingresos de estados y municipios crezcan y ha fortalecido al aparato del estado con organismos autónomos y políticas públicas que vigorizan la democracia, la transparencia de la acción gubernamental, la rendición de cuentas, la competencia económica, la información a la sociedad, los derechos humanos, la equidad de género, la defensa de los derechos de las niñas y niños, y en general, el bienestar de la sociedad. El debate entre más o menos mercado o estado, no tiene sentido.

Ambos crecen de manera paralela, ambos requieren fortalecerse.

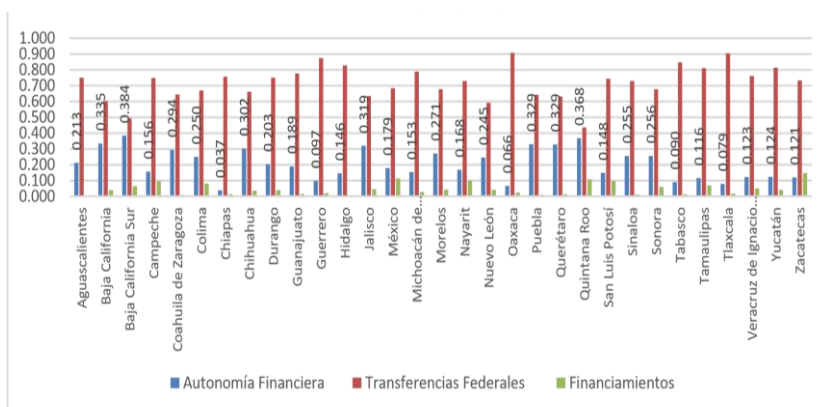
Gráfica 4. Crecimiento del gasto público 1994-2016 (2008=100)



Fuente: SHCP, 2017

Paralelamente a lo anterior, la reforma al artículo 115 constitucional, que dio mayores facultades a los municipios para organizar su hacienda pública, paulatinamente, viene incidiendo en mejorar la recaudación propia de los estados y municipios, especialmente de aquellos que han fortalecido su mercado local, su capacidad productiva, la competitividad nacional e internacional.

Gráfica 5. Autonomía financiera, transferencias federales y financiamiento de municipios (2014)



Fuente SIMBAD, INEGI, 2014

La gráfica previa nos muestra los indicadores promedio de ingresos municipales, como lo son la autonomía financiera, las transferencias federales y el financiamiento. En esta gráfica, destacan los municipios de 7 estados de la república, que han logrado una autonomía financiera mayor al 30% (2015). Las ventajas de los cambios ocurridos a partir de los 90, no han sido semejantes para las entidades y municipios de la república, ni para sus ciudadanos. Como se puede observar estados como Chiapas, Guerrero y Oaxaca, en donde la propiedad comunal y/o ejidal es muy significativa, los niveles de autonomía financiera son muy bajos. A esto nos referimos cuando sostenemos que la institucionalidad económica (inexistencia de derechos de propiedad sobre la tierra bien definidos, alto porcentaje de empleo informal) y política (cacicazgos⁴⁴, falta de derechos individuales), de esos estados, esta correlacionada con sus bajos niveles de crecimiento económico y bienestar social.

En el terreno político, después de 1977 se realizaron 7 reformas electorales (Córdova L., 2010) ¿Qué avances han introducido dichas reformas?

Se crearon las diputaciones y senadurías de representación proporcional, para abrir cause a la pluralidad nacional. Se introdujo el financiamiento público a los partidos y espacios en los medios de comunicación para garantizar equidad en los procesos.

Se construyó un nuevo padrón electoral que significó empadronar a todo ciudadano mexicano y capacidad a los partidos de verificarlo. Las mesas directivas de casilla se conformaron y lo siguen haciendo a través de un proceso de insaculación, al margen de toda posibilidad de maniobra política. Se creó un Instituto Federal Electoral (ahora Instituto Nacional Electoral) autónomo del poder ejecutivo federal, encargado de la organización de las elecciones federales y recientemente también de las elecciones en los estados y municipios en coadyuvancia con los institutos estatales.

44 .- En muchos casos coaligados a grandes intereses económicos nacionales.

Se le dio al IFE (INE) la capacidad fiscalizadora sobre los gastos de los partidos políticos, facultad que paulatinamente se ha consolidado como un medio de transparencia en los procesos electorales.

Se creó el Tribunal Electoral como instancia encargada de la calificación de las elecciones de los diputados y senadores y posteriormente de la elección presidencial, así como instancia encargada de dictaminar todo tipo de impugnaciones a los procesos electorales.

El Distrito Federal tuvo su propia instancia legislativa y recientemente se convirtió en Ciudad de México, con su propia constitución.

México es un país democrático, con procesos electorales confiables, ha dejado de ser un país presidencialista, cualquier partido puede acceder a la representación en los poderes ejecutivos nacional, estatal o municipal o al poder legislativo. Las debilidades que aún enfrentan los procesos electorales tienen que ver con los gastos excesivos de los partidos políticos, con el nepotismo aún presente en la clase política, con la falta de un servicio profesional que auxilie las tareas del legislativo y, principalmente, con la existencia de estructuras partidarias débiles, las cuales son factibles de ser capturadas por intereses económicos de diversa índole o por los poderes fácticos.

En el terreno político deconstruir un sistema de partido hegemónico⁴⁵ darle fuerza democrática a los ciudadanos y a la competencia política, fortalecer a las fuerzas municipales y generar contrapesos en las regiones, no ha sido ni es un proceso sencillo. Demasiadas resistencias se han conformado para detener los cambios políticos de México. El viejo clientelismo del PRI ha sido asimilado por otros partidos.

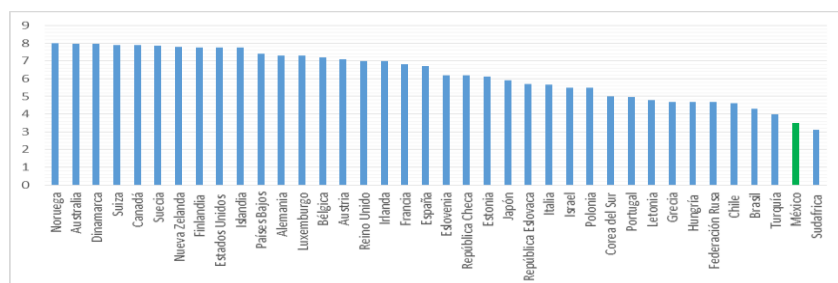
En lo económico, la resistencia a las reformas estructurales y la defensa del viejo orden proteccionista han sido muy fuertes. Los

45 Tarea en la que un segmento importante del PRI y el, entonces, Presidente de la República Ernesto Zedillo, también se comprometieron.

grupos económicos con poder monopolístico han estado al frente de dicha resistencia. Abrir el camino a la competencia económica, ha sido tan o más difícil que construir la competencia política.

A diferencia de los que sostienen, que la economía de mercado está en una crisis estructural, lo que podemos decir, es que el mercado y la democracia se han ido abriendo camino, paulatinamente, en todo el mundo. En las economías desarrolladas, donde el capitalismo tiene más de 150 años, se han alcanzado niveles de bienestar muy significativos (Gráfica 1).

Gráfica 6: Posición de 38 países de acuerdo al indicador “para una vida mejor”



Fuente: (OCDE, 2015)

Países que iniciaron sus procesos de industrialización a mediados del siglo pasado, entre los cuales está México, han tenido evoluciones muy diferentes (Pipitone, 1994), algunos de ellos han alcanzado niveles de bienestar comparables con las economías de mercado más antiguas. La gráfica previa muestra la condición de los países en relación con el indicador para una vida mejor” de la OCDE (2015)⁴⁶, en la cual se observa la brecha tan grande que debe caminar todavía México, en relación con los países que han alcanzado mejores niveles de bienestar. En el caso de México, la persistencia de instituciones no democráticas, ni favorecedoras de la competencia económica y

46.- El indicador para una vida mejor considera 11 variables para su cálculo. El país mejor posicionado es el que alcanza la suma mayor en cada uno de esos aspectos. Para más información consultar: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/about/better-life-initiative/>

las libertades individuales, así como la corrupción en diversas esferas sociales y gubernamentales, han hecho lentos los procesos de cambio y mejora de los niveles de bienestar para la población.

La globalización ha integrado a economías muy disímolas al comercio mundial. Integrar a las regiones más pobres a niveles más altos de bienestar, no es una tarea de corto plazo, pero ha sido la economía de mercado y la competencia económica la que ha logrado sacar de la pobreza a más de 300 millones de personas en China y más de 250 en la India y paulatinamente a más personas en el continente Africano y en América. Actualmente la población en pobreza extrema a nivel mundial, por primera vez en la historia, se pronostica será menor al 10% (Banco Mundial, 2015).

Más que pensar en un nuevo modelo económico, es fundamental profundizar las políticas que lleven a fortalecer el mercado interno y las libertades individuales en México. Las desigualdades han venido disminuyendo, a pesar de lo cual persisten severas carencias en segmentos muy grandes de la población. La democracia y el mercado han permitido mitigar esas desigualdades. Esquemas teóricos que reducen los problemas de México a la confrontación entre neoliberales y prosocialistas y/o nacionalistas, desestiman los avances logrados y desvirtúan los esfuerzos que es necesario hacer para seguir engrandeciendo a México. Los cambios sociales, son incrementales (Lindblom, 1992), no hay varitas mágicas que transformen la realidad de manera voluntarista. Los cambios institucionales que deben seguirse construyendo serán la base para fortalecer el bienestar social.

Las libertades para producir, pensar, expresarse, organizarse, participar, ser elegidos a cargos de representación política, comerciar, invertir, trabajar dignamente (Sen, 2000), transitar por todo el país, vigilar y supervisar al gobierno, tienen aún severas limitaciones en nuestro país, pero ha sido en los últimos 25 años, cuando más hemos avanzado en ello.

3. Los retos actuales

En la actualidad nuestra sociedad tiene grandes retos que asumir, dentro de los que destacan:

1.- El fortalecimiento del mercado y la democracia en amplias zonas del país en las cuales no existe una institucionalidad propicia para la competencia económica y política; paralelo al fortalecimiento de la competencia económica en todas las ramas de la economía. 2.- El crecimiento del empleo formal 3.- El fortalecimiento de las capacidades institucionales de los municipios; 4.- la ampliación de los derechos a una educación de calidad y servicios de salud universales para toda la población, 5.- El combate a la corrupción y la legalización de la producción, procesamiento y distribución de drogas, 6.- Una reforma fiscal que garantice los derechos universales de calidad.

Desde la academia, no se puede dejar de mencionar que nuestras instituciones de educación superior requieren fortalecer sus políticas de vinculación con el sector empresarial y el gobierno, a través de planes y compromisos compartidos.

La coyuntura generada por la llegada de Trump a la presidencia de los Estados Unidos ha permitido exponer las fortalezas que México ha construido en las últimas décadas, pero también, ha evidenciado las limitaciones en nuestra estructura productiva y vida política y social. México continuará su proceso de integración a la región norteamericana de libre comercio y quizá en un futuro mediano, a un proceso de integración más profunda en lo económico y social.

Referencias

- Banco Mundial, B. (4 de Octubre de 2015). *Banco Mundial*. Obtenido de Pronósticos del Banco Mundial: Por primera vez la pobreza mundial se situará por debajo del 10%, y persisten grandes obstáculos para ponerle fin a más tardar en 2030: <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/10/04/world-bank-forecastsglobal-poverty-to-fall-below-10-for-first-time-major-hurdles-remain-in-goal-to-end-poverty-by2030>
- Barcelata Ch, H. (2008). *Desarrollo industrial y dependencia económica en México (1940-1970)*. Jalapa.
- Botello, M. A. (15 de enero de 2017). *Series históricas del PIB*. Obtenido de <http://www.mexicomaxico.org/Voto/PIBMex.htm>
- Ceceña, J. L. (1970). *México en la Órbita Imperial*. . México: El Caballito.
- Chávez, A. (2014). Desistimiento fiscal, incertidumbre y propiedad social en los municipios de México. *Región y sociedad*, 32-47.
- CONEVAL. (11 de Febrero de 2016). *CONEVAL*. Obtenido de Medición de la pobreza: http://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2014.aspx
- Córdova, A. (1985). *La ideología de la Revolución Mexicana*. México: Era.
- Córdova, L. (2010). *UNAM*. Obtenido de La reforma electoral y el cambio político en México: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2527/17.pdf>
- Cortés, O. (2003). *De contribuciones, tributos e imposiciones*. México: Biblioteca Virtual Antorcha.

http://www.antorcha.net/biblioteca_virtual/derecho/contribuciones/contribucion_indice.html.

Cruz, M., & Polanco, M. (2014). El sector primario y el estancamiento económico en México. *Problemas del Desarrollo .Revista Latinoamericana de Economía [en línea]*, 9-33. Obtenido de El sector primario y el estancamiento económico en México.

DENUE. (12 de Febrero de 2017). *INEGI*. Obtenido de DENUE:

<http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>

Expansión. (14 de Febrero de 2017). *Expansión/country/economy*. Obtenido de United States: <http://countryeconomy.com/gdp/usa>

FORLAC. (2014). *FORLAC*. Obtenido de El empleo informal en México: Situación actual. políticas y desafíos: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---rolima/documents/publication/wcms_245619.pdf

García Ugarte, M. (1995). La propuesta agraria de Venustiano Carranza y los sonorenses (1915-1929).

Estudios,

http://biblioteca.itam.mx/estudios/estudio/letras41/texto3/sec_1.html.

IMCO. (26 de Noviembre de 2016). *IMCO*. Obtenido de índice de ciudades competitivas: <http://imco.org.mx/competitividad/indice-de-ciudades-competitivas-y-sustentables-2015/>

INEGI. (23 de Junio de 2016). *Investigación*. Obtenido de CUANTIFICANDO LA CLASE MEDIA EN MÉXICO:

Un ejercicio exploratorio: http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/investigacion/Experimentales/Clase_media/doc/clase_media_resumen.pdf

INEGI. (2015). *INEGI*. Obtenido de PIB y cuentas nacionales : <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/informal/>

INEGI. (12 de Febrero de 2017). *INEGI*. Obtenido de SIMBAD: <http://sc.inegi.org.mx/cobdem/resultados.jsp?w=21&Backidhecho=108&Backconstem=106&constembd=038&tm=%27Backidhecho:3,Backconstem:3,constembd:3%27>

Lindblom, C. (1992). La ciencia de "salir del paso". En L. A. (Edición), *La hechura de las políticas públicas* (págs. 201-226). México: Porrúa.

Lira, A., Vázquez, J. Z., Serrano, J. A., & Sordo, R. (8 de Marzo de 2010). *Discutamos México*. Recuperado el 25 de Febrero de 2017, de Federalismo y constituciones centralistas: <https://www.youtube.com/watch?v=8QGe28q7Z4k>

OCDE. (2015). *OCDE*. Obtenido de Indicador "Para una vida mejor": <http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/about/better-life-initiative/>

Pipitone, H. (1994). *La salida del atraso*. México: CIDE, FCE.

PNUD. (2009). *Desarrollo de capacidades. Texto básico del PNUD*. Nueva York: PNUD.

Salgado, J. F. (7 de Mayo de 2010). *dcsh.xoc.uam.mx*. Obtenido de Pensar el futuro de México:

http://dcsh.xoc.uam.mx/pensarelfuturodemexico/Libros/crecimiento_desarrollo.pdf

Sen, A. (2000). Desarrollo como libertad. *Gaceta Ecológica*, núm. 55, 14-20.

Vélez, F. (28 de Febrero de 2017). *Animal Político*. Obtenido de Libre comercio y sector agropecuario:

<http://www.animalpolitico.com/blogueros-blog-mexico-como-vamos/2017/02/28/librecomercio-sector-agropecuario/>

Vidaca, M. D., López, M. A., & Santos, R. (2016). *Historia de México II*. Culiacán: UAS.

Warman, A. (2003). *La reforma agraria mexicana: Una visión de largo plazo*. Obtenido de FAO:

<http://www.fao.org/docrep/006/j0415t/j0415t09.htm>

Recibido: Enero, 2017.

Aceptado: Mayo, 2017.

Las MIPyMEs en el mundo: elementos para una redefinición

Cesaire Chiatchoua⁴⁷

Arianna Yanet Porcayo Albino⁴⁸

Resumen

Las empresas micro, pequeñas y medianas tienen una definición distinta en cada parte del mundo. En el mejor de los casos se tiene clasificación por continente o bloque comercial, pero aun así, no existen criterios únicos que permitan identificar cual es cual. Así, una empresa mediana en un país podría ser considerada grande o pequeña en otro. Por otra parte, se utilizan diversos indicadores como el nivel de empleo generado, las ventas y el valor de los activos entre otros indicadores. Este artículo hace un recuento de dichos indicadores en diversos países.

Clasificación JEL: M13 Creación de empresas, M21 Economía de la empresa.

Palabras clave: Empresas micro, pequeñas, medianas y grandes. Empleo, Activos, ventas

⁴⁷ Profesor del Tecnológico Nacional de México, Unidad Chimalhuacán

⁴⁸ Catedrática de la Escuela Superior de Comercio y Administración, del Instituto Politécnico Nacional.

Abstract

Micro, small and medium-sized enterprises have a different definition in every part of the world. In the best of cases it has classification by continent or commercial block, but still, there are no unique criteria that allow to identify which is which. Thus, a medium-sized company in one country could be considered large or small in another. On the other hand, various indicators are used, such as the level of employment generated, the sales and the value of assets among other indicators. This article makes a tally of these indicators in a number of countries.

Key words: Micro, small, medium and large companies. Employment, assets, sales

Introducción

No existe un índice único que caracterice la dimensión de la empresa de manera adecuada. Suelen manejarse un extenso espectro de variables (Garza, 2002; Tunal, 2003; Zevallos, 2003) como: el número de trabajadores que emplean, el tipo de producto, el tamaño de mercado, la inversión en bienes de producción por persona ocupada, el volumen de producción o de ventas, el valor de producción o de ventas, el trabajo personal de socios o directores, la separación de funciones básicas de producción, personal, financieras y ventas dentro de la empresa, la ubicación o localización, el nivel de tecnología de producción.

El concepto de la MIPyME se ha vuelto relativo en cada contexto (Tomta et al; 2009). Cada país define a las MIPYMES utilizando pautas esencialmente cuantitativas que, si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas.

El objetivo principal de este trabajo es analizar las MIPYMES en el mundo desde su definición, clasificación y desarrollo, con la finalidad del entendimiento de los parámetros de diferencias según la región.

1. En Europa

Los organismos internacionales con el fin de canalizar los apoyos financieros y logísticos, también se han dado a la tarea de establecer clasificaciones para este sector; así, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), las empresas se pueden clasificar según el número de trabajadores como se observa en la tabla 1. De este modo, las micro están en el intervalo de 1 a 19 trabajadores, las pequeñas de 20 a 99; las medianas de 100 a 499 y las grandes en más de 500 trabajadores. Cabe señalar que esta clasificación omite los diferentes sectores de las actividades, posiblemente no sea relevante para el organismo.

Tabla 1 Clasificación de empresas de acuerdo con la OCDE

Clasificación	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
N° de Trabajadores	1 a 19	20 a 99	100 a 499	500 a +

Fuente: Elaboración con base a Garza Cantaña Ricardo. (2000)

Luego, la Comisión de las Comunidades Europeas (CCE) en el Diario Oficial, presenta una clasificación en varias categorías: según el número de empleados, las ventas y el activo como lo vemos en la Tabla 2.

Tabla 2 Clasificación Oficial de la Comunidad Europea

	Empleados	Ventas	Activo
Microempresa	Hasta 9	Hasta 2 millones de euros	Hasta 2 millones de euros
Pequeña	Hasta 49	Hasta 10 millones de euros	Hasta 10 millones de euros
Mediana	Hasta 249	Hasta 50 millones de euros	Hasta 43 millones de euros

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas. Recomendación 2003/361/CE del 6 de Mayo.

La Unión Europea por su parte define a la MIPYME como la unidad económica que cuenta con por al menos 250 empleados y con un monto de capital anual que no supera 50 millones de euros. Para una « pequeña empresa » menos de 50 personas y con un monto de capital anual no superior a 10 millones de euros. Finalmente la « micro-empresa » ocupa menos de 10 personas y con un monto de capital anual no superior a 2 millones de euros. (Chaze et al; 2000).

Tabla 3 Clasificación de la unión Europea

Tamaño	Empleados	Ventas (expresado en miles de US\$ anuales por empresa)	Activo (miles de US\$ por empresa)
Microempresa	Menor a 10	2,800	Menor a 2,800
Pequeña	Menor a 50	14,000	Menor a 14,000
Mediana	Hasta 250	70,000	Menor a 60,000

Fuente: Tomado de Amestoy (2009). UE: Es una estimación en dólares de límites establecidos en euros para la empresa mediana de 50 millones, pequeña de 10 millones y para la microempresa de 2 millones;

Comparando las tres clasificaciones, vemos que el número de empleados en la micro es lo mismo entre la CE y la UE que es 9 y en la OCDE 19. En el caso de las pequeñas, las dos primeras mencionadas mantienen el mismo número de empleados 49; en el caso de la OCDE el número es de 99. Para las empresas medianas la situación cambia. La OCDE propone un número de empleados máximo de 499; la CE presenta un número de 249 y finalmente la UE propone un tope de 250 empleados. Podemos apreciar que los criterios para clasificar las empresas varían según los organismos y en este caso la CE y la UE presentan una estructura similar es decir proponen otros instrumentos para clasificar las empresas diferentes al número de empleados, de los cuales podemos mencionar las ventas y los activos.

2. En América Latina

En América Latina, como en Europa, no existe homogeneidad al definir a las MIPyMES lo cual dificulta su estudio y análisis. Es necesario señalar que muchos de los países presentan más de un criterio para definir a las MIPyMES, que varían dependiendo del sector en que se encuentran. Tomaremos algunos países que tienen tratado de libre comercio con México afín de observar los elementos que aplica cada país (Saavedra et al; 2008).

Tabla 4 Definiciones de las MIPYMES en América Latina

	Chile (ventas)	Guatemala (Empleo)	México (Empleo)	Panamá (Ingresos Brutos)	Uruguay (Empleo)
Micro	Hasta 58	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 150	Hasta 4
Pequeña	Hasta 600	Hasta 25	Hasta 50	Hasta 1000	Hasta 19
Mediana	Hasta 2400	Hasta 60	Hasta 250	Hasta 2500	Hasta 99
Grande	+ de 2400	+ de 60	+ de 250	+ de 2500	+ de 99

Fuente: Elaboración Propia. (1) Servicios de Impuestos internos, 2003, INE y MIDEPLAN (2) Instituto de Estadística (INE), Censo Industrial 1999. (3) INEGI. (4) Directorio de establecimientos, Contraloría General de la República, 1998. (5) Observatorio PYME Uruguay.

En Chile, el servicio de Impuestos clasifica a las MIPyMES en función del volumen de ventas; miles de Dólares. Y según el número de empleos: micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 49 trabajadores), mediana (hasta 199 trabajadores), grande (más de 199).

Por su parte el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Ministerio de Planificación Social (MIDEPLAN), tienen una definición de la MIPyME basada en el número de trabajadores: se consideran micro hasta 9 trabajadores, pequeña hasta 49 trabajadores, mediana hasta 199 trabajadores y grande empresa más de 200.

En Guatemala, el Ministerio de Economía clasifica las MIPyMES en: micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 49 trabajadores), mediana (hasta 199 trabajadores) y grande (de 200 en adelante).

En el caso de México, el INEGI clasifica a las MIPyMES para los sectores manufactura y comercio: para la manufactura, micro (hasta 10 trabajadores), pequeña (hasta 50 trabajadores), mediana (hasta 250 trabajadores), grande (más de 250). Para los servicios: micro (hasta 10 trabajadores), pequeña (hasta 50 trabajadores), mediana (hasta 100 trabajadores), grande (más de 100).

En Uruguay, el Observatorio PyME clasifica a las MIPyMES como sigue: micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 19 trabajadores), mediana (hasta 99 trabajadores), grande (más de 99).

Según el estudio mencionado arriba, en Chile, la importancia de la MIPyME representa el 98.92% de las empresas, con lo que sólo el 1.08% son empresas grandes. En Guatemala las MIPyMES son un segmento muy representativo en la economía nacional representado un 98.61% del total de las empresas existentes; cumplen un papel fundamental en la generación de autoempleo, combatiendo con ello la alta tasa de desempleo que se ha presentado en los últimos años (Del Cid, 2008).

En Panamá, la importancia de las MIPyMES se pone en evidencia al representar las micro empresas un 81.12% y adicionando a las pequeñas empresas alcanzan un 94.39%; que a su vez, sumadas a las empresas medianas hacen en conjunto el sector de MIPyMES un 97.06% del total de las empresas de este país. Lo anterior estaría demostrando porque este conjunto de empresas tiene una producción bastante elevada en comparación con la economía del país, según lo señalado por Guapatín (2003). En Uruguay, de acuerdo con el observatorio PYME, el 99.49% del total de las unidades económicas corresponde a MIPyMES, de allí se desprende que las micro empresas representan el 78,13% y generan el 30% del PIB y el 55% del empleo (Gutfraind, 2007).

3. En Asia

El desarrollo alcanzado por los países asiáticos, y especialmente la velocidad en que lo hicieron es digna de ser tomada en cuenta. Los

acuerdos de Asociación Transpacífico y de asociación económica abren las puertas para un mayor intercambio comercial y las pymes poseen potencial para aprovecharlo. En esta sesión se presenta la situación de Japón y China.

3.1 La situación en Japón

En Japón a diferencia de los Estados Unidos, existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos y el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. El criterio de clasificación de pequeño negocio en Japón es el número del personal y el capital invertido entrando en esta categoría, las que tienen entre 1 y 300 personas ocupadas. Las cifras estadísticas indican que este tipo de empresas representa el 99% del total de los establecimientos, el 77% de las fábricas instaladas y el 50,2% de las ventas minoristas y mayoristas del país (Oficina de Estadísticas y Planificación de Japón, 2011).

Tabla 5 Clasificación de las empresas en Japón

Micro Empresas			
	Capital	Empleados permanentes	Empleados permanentes
Manufactura,	Menos de 3.2	Menos de 300	Menos de 20
Construcción,	millones de USD	empleados	empleados
otros			
Intermediario	Menos de 1 millón de USD	Menos de 100 empleados	Menos de 5 empleados
Servicios	Menos de 540 mil de USD	Menos de 50 empleados	
Minoristas			

Fuente: Libro Blanco de PYMES, Ministerio de Economía e Industria de Japón.

3.2 La Situación en China

Para analizar la situación de las PYME en China es necesario tener en cuenta la normativa para la definición de la PYME, que se encuentra recogida en la —Ley para las PYME de la República Popular de China de 1 de enero de 2003 y en la —Normativa para la definición de las PYME que fue formulada por la Comisión Estatal Económica y de Comercio, la Comisión Estatal de Planificación, el Ministerio de Finanzas y la Oficina Nacional de Estadística.

La PYME se define en China según el número de empleados, el valor de los ingresos y el capital de la empresa, teniéndose en cuenta las especificidades de los diferentes sectores, tal como se describe en la Tabla 1.6.

Estas definiciones de PYME resultan mucho más amplias que las establecidas comúnmente a nivel internacional. Ello parece ajustarse a la gran dimensión de la economía china, en la actualidad la segunda economía mundial, siendo posible que se convierta en la primera a lo largo del s. XXI, adelantando a EE.UU.

No obstante, podría haber también consideraciones políticas. Este umbral definitorio de la PYME más alto que en la mayor parte de las economías, conlleva que el tamaño del sector de la PYME (en porcentaje del total de empresas, aportación al PIB y al empleo total) se sitúe a la luz de las estadísticas disponibles a niveles comparables a los de las economías occidentales (por ejemplo, EE.UU. y UE).

Tabla 6 Normativa para la definición de las PYME en China

Sector	Tamaño de la empresa	Número de empleados	Volumen de negocios (miles de yuanes)	Total del balance (miles de yuanes)
Industria	Mediana	300 – 2000	30000 – 300000	40000 – 400000
	Pequeña	< 300	< 30000	< 40000
Construcción	Mediana	600 – 3000	30000 – 300000	40000 – 400000
	Pequeña	< 600	< 30000	< 40000
Comercio minorista	Mediana	100 – 500	10000 – 150000	
	Pequeña	< 100	< 10000	
Comercio mayorista	Mediana	500 – 3000	30000 – 300000	
	Pequeña	< 500	< 30000	
Transporte	Mediana	500 – 3000	30000 – 300000	
	Pequeña	< 500	< 30000	
Correos y comunicaciones	Mediana	400 – 1000	30000 – 300000	
	Pequeña	< 400	< 30000	
Hotel y restaurantes	Mediana	400 – 800	30000 – 150000	
	Pequeña	< 400	< 30000	

Fuente: Normativa para la definición de las PYME (2003). Tomado de Yu et al; 2003. 1.000 yuanes = 100 euros

El continente asiático con países como China, Corea y Japón, destaca como mercado atractivo para la expansión de micro, pequeñas y empresas medianas dado su crecimiento económico estable, población urbana y clase media.

4. La situación en América del Norte

Las MIPYMES se están convirtiendo en el motor económico de la economía mundial y en particular en América del Norte. En esta sección, se presenta el concepto y clasificación de las mismas según los estados Unidos y Canadá.

4.1 En Estados Unidos

Una revisión particular en un mundo global permite inferir generalidades importantes. En los Estados Unidos el 99% de las empresas son MIPYMES, y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos, que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada. De acuerdo con análisis realizados, la pequeña empresa aporta el 40,9% de las ventas privadas, lo que refleja su importancia. No obstante, los datos indican que en EE. UU. el 40% de las MIPYMES muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación (US Small Business Administración, 2011).

Tabla 7 Clasificación de las MIPYMES en los Estados Unidos

Tamaño	Número de empleos	Monto de capital
Micro	< 100	5 a 6 millones de dólares
Pequeña	100	Cifra de participación
Mediana	>100 y < 250	

Fuente: Elaboración en base a Villegas (2012).

Como en el caso de México, los estados Unidos utilizan los criterios de números de empleados y monto de capital para categorizar a las empresas. La diferencia varía en el número de personas. Aquí para las microempresas se emplea menos de 99 personas cuando en el caso de México se emplea hasta 10 personas. En el caso de la pequeña empresa, se emplea a partir de 100 personas y en México hasta 30 ó 50 dependiendo del sector de actividades. Finalmente, en el caso de la mediana empresa se emplea menos de 250 personas y en México hasta 100 ó 250 dependiendo del sector de actividades. Cabe mencionar aquí que México toma en cuenta el sector de actividades lo que no se hace en los Estados Unidos.

Por otro lado, respecto al monto de capital, se observa que en los Estados Unidos para una microempresa se necesita entre 5 y 6

millones de dólares para llevar a cabo sus actividades cuando en el caso de México se necesita hasta 4 millones de dólares.

4.2 En Canadá

El término “empresa” se entiende como un establecimiento comercial. Los criterios que deben cumplir un establecimiento comercial en este estudio son:

- Contar con al menos un empleado remunerado (cotización de retenciones salariales ante la Agencia del ingreso en Canadá- ARC por sus siglas en francés),
- Tener un ingreso anual de al menos \$30,000, o estar constituido en sociedad y haber producido por al menos una declaración federal de ingresos de las sociedades durante los últimos tres años.

Entonces, dado que la unidad de análisis es la empresa con empleados remunerados, esta definición excluye trabajadores autónomos y empresas “indeterminadas”. De igual forma, están excluidas del análisis aquellas empresas pertenecientes a de los siguientes sectores. Administración pública, escuelas, hospitales; servicios públicos y asociaciones sin fin de lucro⁴⁹.

El tamaño de una unidad comercial se define de diversas formas, de las cuales el volumen de capital anual de la empresa, el valor de sus transacciones anuales, su ingreso bruto anual o neto, el tamaño de sus activos, o bien el número de sus empleados. Con base al anterior, la definición relativa al número de trabajadores es la más utilizada. El número de empleados es un dato que las agencias de estadísticas pueden recolectar de manera sencilla y permite llevar a cabo análisis comparativos internacionales sobre una base común. Por lo que, en el presente trabajo, una MIPyME se define como una unidad

Statistique Canada, 2013.

comercial que cuenta entre 1 y 499 trabajadores remunerados; específicamente:

Tabla 8 Clasificación de las empresas en Canadá

Tamaño	Número de empleos
Micro	< 4
Pequeña	5 hasta 99
Mediana	Entre 100 y 499
Grande	500 y +

Fuente: Elaboración propia con datos de la dirección general de la pequeña empresa, Canadá 2013.

Una microempresa cuenta entre 1 y 4 trabajadores remunerados, una pequeña empresa entre 5 y 99 trabajadores remunerados, una mediana empresa cuenta entre 100 y 499 empleados remunerados; una empresa grande cuenta entre 500 y más empleados remunerados. Cabe recordar en este caso que Canadá no utiliza el monto de capital para categorizar las empresas como lo hacen México y los Estados Unidos.

5. La situación en África

Hablar de la pequeña empresa en África es difícil, este término engloba una gran diversidad de situaciones. Existen actividades generadoras de ingreso (AGR por sus siglas en francés), las microempresas, las pequeñas empresas y las empresas medianas. Las primeras son generalmente actividades dominadas por las mujeres y tiene una débil capacidad de crecimiento, su objetivo principal es la adquisición de un ingreso de subsistencia o de un complemento de ingreso. Los micro negocios no tienen un estatus claro y su potencial de crecimiento es débil. Las pequeñas empresas son a veces constituidas de un dueño que tiene un espíritu de emprendedor, apoyado por los miembros de su familia y de algunos empleados; Puede existir ya una acumulación de capital y un potencial de crecimiento. Finalmente, las empresas medianas presentan buenas

disposiciones técnicas y una visión a mediano y a largo plazo. Estas tienen también una existencia legal en general. (Douillet, 2003).

En este continente, la clasificación de las empresas no obedece a un solo criterio del número de empleados, hay otros criterios como el capital, el sector de actividades, el estatus jurídico o un criterio basado en la asociación de dos o varias variables mencionadas. Se seleccionaron algunos países y en seguida se presentan la clasificación según el número de empleados.

Tabla 9 Clasificación de las MIPyMES en África

Países	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Egipto	1-9	10-49	50-249	>249
Túnez	1-9	10-49	50-249	>249
Senegal	1-20	21-49	50-250	>250
Camerún	1-9	10-49	50-499	>499
Benín	1-4	5-49	50-99	>99

Fuente: Elaboración propia. Jerch (2012, tomado de Stevenson, 2011 y IFC 2007; la ley de orientación hacia la promoción y el desarrollo de las pequeñas y empresas medianas; zambo (2006); la ley nacional de pequeñas y empresas medianas y de pequeñas y medianas industrias (PME/PMI).

En Egipto y Túnez, Jerch (2012, tomado de Stevenson, 2011 y IFC, 2007) clasifica las MIPyMES según el número de empleados y se observa que ambos países manejan los mismos criterios.

En Senegal, la ley de orientación hacia la promoción y el desarrollo de las pequeñas y empresas medianas menciona que la micro empresa contiene hasta 20 trabajadores, única diferencia con los países de la África blanca mencionados anteriormente.

En Camerún, zambo (2006) menciona que las empresas medianas están inmersas entre 50 hasta 499 trabajadores, cifra diferente a los demás países.

En Benín, la ley nacional sobre pequeñas y empresas medianas y de pequeñas y medianas industrias (PME/PMI), presenta una clasificación un poco diferente de los demás países, la micro empresa

está entre 1 y 4 trabajadores, la pequeña de 5 hasta 49 y la mediana de 50 hasta 99 trabajadores. (Montes et al; 2015).

Al final de esta sección se puede observar que la clasificación de las empresas no es un tema sencillo dado que los países aun perteneciendo a un mismo continente tienen criterios diferentes. Lo relevante en este análisis es que los criterios tanto para los países como los continentes son similares. Los rangos son muy similares a pesar de las diferencias geográficas y económicas de los países en África. Entonces, los parámetros más utilizados son: el número de trabajadores, el monto de capital y los activos.

6. Importancia de la MIPyME

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo (2014), las MIPyMES mexicanas aportan el 52% de la Producción Bruta Total y generan 73% de los empleos que se traducen en 19 mil 600 millones de puestos laborales. Los beneficios sociales y económicos de las MIPyMES, se miden por su dinamismo y la posibilidad de crecimiento, ya que absorben una porción importante de la población económicamente activa, y su modo de operación puede adaptarse a las nuevas tecnologías. Al establecerse a lo largo del país, la contribución de las MIPyMES al impulso del comercio local y regional multiplica sus beneficios, al explotar los recursos propios de cada entidad y traducirlos en ganancias (Semanario, 2014).

“Para México, las MIPyMES son un eslabón fundamental, indispensable para el crecimiento del país. Contamos con una importante base de Micro, Pequeñas y Empresas medianas, claramente más sólida que muchos otros países del mundo, debemos aprovecharla para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera de nuestra nación. Por la importancia de las PYMES, es interesante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el

propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación” (ProMéxico, 2014).

Para África, las MIPyMES constituyen una de las principales fuentes de empleo y de ingresos para la población y aseguran la producción de servicios y de bienes locales a menor costo. Una vez en el mercado, los productos llevan precios relativamente bajos y corresponden a la demanda de una gran parte de la población con poder adquisitivo muy bajo.

“En Japón las MIPyMES cumplen un papel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes. Desde 1955 hasta la fecha, la importancia del sector no se ha modificado y representa el 99% total de los establecimientos, el 77.1% de las fábricas instaladas, y el 50.2% de las ventas minoristas y mayoristas del país”. (Palomo, 2005).

En Canadá, las pequeñas empresas representan más del 98% de las empresas y juegan proporcionalmente un rol importante en la creación de empleos. Esto se traduce en 77,7% de la fuerza laboral en el sector privado entre 2002 y 2012. Finalmente, las pequeñas empresas han creado en promedio un poco más de 100,000 empleos de forma anual durante el periodo mencionado anteriormente. Las medianas y grandes empresas representan 1,6% y 0,1% respectivamente de todas las empresas y han generados 12,5% y 9,8 % de los empleos netos durante el mismo periodo, es decir un poco más de 17 000 y 11 800 empleos por año en promedio. La contribución de las MIPyMES para el 2011 fueron alrededor de 27% del PIB de Canadá (Statistique Canadá, 2012).

Características de la MIPyME

En este apartado se presenta las características similares de las MIPyMES de los diferentes continentes, después en un segundo tiempo algunos elementos de diferenciación de las mismas.

De manera general todas las MIPyMES comparten casi siempre las mismas características. Se presentan algunas:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una “sociedad”.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.

En el caso de América Latina, las características generales sobresalientes son las siguientes:

- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo⁵⁰. (Méndez, 1996)

En África, las características generales de las MIPyME

- Representan el sector informal, es decir las actividades económicas que no están reguladas por la administración pública.
- Reciben poco apoyo por parte del gobierno.
- Son empresas que no están dadas de alta y desconocen de la reglamentación vigente sobre legislación social, fiscal y contable.

- Los dueños de las PYME tienen capacidades de emprendedores como creativos y aman el riesgo, son perseverantes, optimistas y a veces realistas.
- La micro empresa evoluciona más en un contexto y lógica social que económica. El empresario africano en este caso busca asegurar la vida, o bien buscar asegurar simplemente la supervivencia de un individuo o de un pequeño grupo familiar.
- El espíritu de emprendedor esta poco ligado a la educación. Una gran parte de dueños de microempresas no saben ni leer tampoco generan su propia contabilidad.

En el caso de Japón, las características relevantes son las siguientes:

- Planeación de largo plazo. Las empresas requieren contar con un plan mensual, anual, quincenal, si es posible de 10 años, porque eso les dará mayor certidumbre.
- Política de recursos humanos. Las empresas deben saber que cuentan con un cierto número de empleados que requieren su salario, pero también prestaciones.
- Calidad y responsabilidad del obrero. Establecer controles de calidad conforme a los estándares internacionales.
- Creatividad como una herramienta para permanecer en el mercado. “Los japoneses inventan no sólo copian”. Aquí, ejemplificó con el caso de Hello Kitty, que se ha convertido en el personaje de mayor venta en el mundo, con 30 años en el mercado. Pokémon es otro personaje “plus” en Japón y el mundo, tiene 250 personajes con tres evoluciones.
- Transparencia en la información de la empresa. “En México no queremos ni decirle a nuestros empleados cuánto ganamos para no pagar utilidades”. (Rosas, 2007).
- Conservación y mantenimiento de la maquinaria y equipo. Al respecto, Japón es el país con el mayor número de robots en el mundo, pero a pesar de su gran valor (el precio de un

robot equivale al salario de 10 años de un trabajador) estos deben dar un buen margen de productividad. (Rosas, 2007).

En Canadá las características relevantes son las siguientes:

- El nivel de estudios: el nivel de escolaridad de los empresarios varía de nivel secundario hasta una maestría o un nivel más alto. En 2011, los dueños de una mediana empresa en su mayoría tenían un nivel bachillerato o un diploma de nivel superior, es decir el 60% de todos los dueños de empresas medianas. En contraste, la mayoría de los dueños de una pequeña empresa tenían un nivel de secundaria o de una escuela de formación. Los datos indican que las PyMES de mayor tamaño son más susceptibles de pertenecer a dueños con un nivel de educación muy alto (Statistique Canada, 2012).
- La edad de los empresarios: es un elemento relevante en el funcionamiento de los negocios en Canadá. Los propietarios de pequeñas y empresas medianas eran mayores y tenían más años de experiencia en 2011 que en 2004. Desde 2004, el porcentaje de dueños con 49 años de edad o menos ha disminuido cuando en el caso de los dueños de entre 50 y 64 años ha aumentado de tal manera que este grupo de edad representa cerca de 50% de los dueños de empresa.
- La experiencia del dueño es también una característica importante en Canadá. Los años de experiencia de los propietarios de empresa ha aumentado entre 2004 y 2011, el 77% de los dueños cuenta con más de 10 años de experiencia en 2011 en comparación a 69% en 2004. Sin embargo, el porcentaje de propietarios de empresa con menos de cinco años de experiencia ha disminuido entre 2004 y 2011, pasando de 12% a 5%. (StatistiqueCanada, 2012).

7. Conclusiones

Al revisar las distintas fuentes sobre la categorización de las empresas, se observa que no existe un criterio único, sin embargo, el criterio aplicado por la mayoría de los continentes que conforman este estudio es el del número de personas ocupadas. Lo anterior se debe a la facilidad de acceder a este dato y de este modo tener un parámetro accesible de clasificación. El segundo lugar lo ocupa el criterio del monto de las ventas realizadas por las empresas; es correcto este parámetro, dado que es un instrumento válido para dimensionar a una empresa. Finalmente, el criterio de los activos.

Es muy importante enfatizar que, a pesar de utilizar un mismo criterio para clasificar a las empresas, existe muchas diferencias en su aplicación. Cada país define a las MIPyMES utilizando pautas esencialmente cuantitativas que, si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas. Incluso en algunos casos, no hay consenso dentro del mismo país. El número de empleados que es el criterio más utilizado difiere entre los países en cuanto a determinar la cantidad exacta de trabajadores. En Japón, la pequeña empresa absorbe hasta 20 personal en el sector industrial. En Camerún esta cifra alcanza hasta 49 personas, en los Estados Unidos, las pequeñas empresas tienen hasta 100 trabajadores, en Europa la situación es similar a Japón es decir 20 personas y en México el rango es de 11 a 50 empleados. La alta complejidad para definir y clasificar a la MIPyME, proviene de su grado de diversidad. En este sentido, es necesario establecer rangos iguales entre los criterios de números de trabajadores y volumen de ventas, lo que permitirá su clasificación mediante la aplicación de criterios estandarizados.

Unificar los criterios facilitará los intercambios comerciales entre socios tanto a dentro de los países como al exterior. La importancia de esta unificación radica en la aplicación de los incentivos fiscales a las empresas. Dicho de otra manera, que no desequilibre los intercambios a la hora de aplicar los aranceles o reducir o exonerar

entre las empresas, evitar perjudicar algunas empresas. Por otra parte, será interesante la unificación de estos criterios para facilitar el acceso equitativo al financiamiento o adquisición de subsidios por parte de las empresas.

Referencias

- Amestoy, H, L. (2009).** “Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”, Organización Internacional del Trabajo, EuropeAid.
- Chaze, C ; Traore.** (2000). « Fondation Charles Léopold Mayer, Les défis de la petite entreprise en Afrique », Charles Léopold Mayer in. Dossier pour un débat. 94, 120 p, France.
- Del Cid, L.** (2008). Racionalidad Económica de las MIPYMES y el comercio informal. Info MIPYMES: Guatemala.
- Douillet, R.** (2001). “Les Vertiges de l’Emploi: l’Entreprise face aux reductions d’Effectifs”, Groupe d’Etudes et de Services pour l’Economie des Ressources, (GEYSER), France. Consultada el 15 de junio de 2016. <http://base.d-ph.info/fr/fiches/premierdph/fiche-premierdph-5734.html>.
- El financiero.** (2014). “Pymes van por el mercado asiático” consultado el 16 de junio 2016, <http://www.elfinanciero.com.mx/pyme/pymes-van-por-el-mercado-asiatico.html>
- Garza, C. R.** (2000). Creación de PYMES: Objetivo Emprendedor. En: Ingenierías, Vol. 3, No.9, pp.54-58.
- Guapatín, C.** (2003). Observatorio MIPYME: Compilación de estadística para 12 países de la Región. Banco Interamericano de Desarrollo: Washington, D.C.

- Gutfraind, J.** (2007). Tributación del PYMES en Uruguay. En: Memorias del XIV Seminario CILEA: Uruguay.
- IFC** (2007): Micro, Small and medium Enterprises: A collection of published data, Washington: International Financial Corporation.
- Jerch, M.** (2012). “La promoción de las pequeñas y empresas medianas en los países del mediterráneo y la cooperación financiera”, N°864, la cooperación financiera en España, ICE.
- Méndez, M. S.** (1999). Diccionario de Economía y Negocios, Ed. Espasa, España.
- Montes, U. P. y Chiatchoua, C.** (2015). “Las micro, pequeñas y empresas medianas y su participación en el crecimiento económico del Estado de México. (2000- 2014)”, Estrategias de desarrollo económico en Latinoamérica, Vol.2, Pp: 64-81, Ecorfan Ecuador.
- Oficina de Estadísticas y Planificación de Japón.** (2011). “Libro Blanco de PYMES, Ministerio de Economía e Industria de Japón.”
- Palomo, G. Miguel, A.** (2005). “Los procesos de gestión y la problemática de las pymes” ingeniería, Vol. VIII, N° 28, consultada el 2 febrero 2007 y 15 junio 2016.
<http://ingenierias.uanl.mx/28/index.html>
- Plan de Desarrollo** (2011-2017), Región XI Texcoco, Programa Regional. COPLADEM. www.edomexico.gob.mx.
- Proméxico.** (2014). “MIPYMES, eslabón fundamental para el crecimiento en México.”, Consultada el 16 de junio de 2016.
<http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
- Rosas, A. M.** (2007). “Secretos de las PYMES japonesas”, consultada el 17 de junio de 2016, ELUNIVERSAL.com.mx

<https://angelcosio.wordpress.com/2007/11/10/secretos-de-las-pymes-japonesas/>

Saavedra G., María L y Hernández C., Yolanda. (2008). “Caracterización e importancia de las MIPyMES en Latinoamérica... Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17. Mérida. Venezuela. (122-134).

Semanario sin Límites. (2014). “Pymes en México, fuente principal de empleos”

Stevenson, L. (2011): private sector and enterprise development. *Faster Growth in the Middle East and North of Africa.* Cheltenham: Edward Elgar/ IDRC.

Statistique Canada. (2013). “principales estadísticas relativas a las pequeñas empresas” Industria canadiense, Dirección general de pequeñas Empresas. www.ic.gc.ca/statistiquespe.

Statistique Canada. (2013). “Principales Statistiques relatives aux Petites Entreprises.”, Industrie Canada, Direction generale de la petite Entreprise, Canada.

Statistique Canada. (2012). “La croissance des grandes entreprises au Canada”, calculs d’Industrie Canada, Direction generale de la petite Entreprise.

Statistique Canada. (2012). “Enquête sur la population active (EPA)”, calculs d’Industrie Canada, Direction generale de la petite Entreprise, Canada.

Statistique Canada. (2011). “Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises”, Calculs d’industrie, Direction generale de la petite Entreprise, Canada.

The U.S. Small Business Administration (2011), *En Crecimiento, las Compañías Manufactureras Pequeñas* en www.businesswire.com

- Tomta, D. y Chiatchoua, C. (2009).** Cadenas productivas y productividad en las MIPYMES. *Criterio Libre*. No. 11, pp. 145-165.
- Tunal, G. (2003).** El problema de clasificación de las microempresas. En: Actualidad Contable FACES, Año 6, No. 7, pp. 78-91.
- Villegas, V, D, J, A y Soto, S, A, G. (2012).** “las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México”, Iberofórum, Año VII, No. 14, pp. 126-156. Universidad Iberoamericana A.C., Ciudad de México. www.uia/iberoforum
- Yu, F., Cai, Y., Kaushik, R., Yang, X., Chia, W. (2003).** “Normativa para la definición de las PYME”, XIII Reunión de Economía Mundial, PYMES y desarrollo económico en China
- Zambo, F, G. (2006).** “Nature et spécificités de l’entrepreneuriat camerounais”, tesis de maestría en línea, Universidad de Marne-La-Vallée, Francia.
- Zevallos E. (2003).** Micro, Pequeñas y Empresas medianas en América Latina. En: Revista CEPAL, No.73.

Recibido: Abril, 2017

Aceptado: Julio, 2017

Jóvenes en la ciencia económica

El impacto del avance tecnológico en el comercio internacional de México

The impact of technological advance in Mexico's international trade

Carmen Cinthya Calixto Méndez⁵¹

Resumen

El comercio y la tecnología son factores importantes para el desarrollo económico y social de un país. La tecnología ha sido una de las formas más eficientes para que una nación se diferencie de sus competidores y construya ventajas competitivas. En consecuencia, impulsó en gran medida al comercio internacional, ejemplo de ello, fue el surgimiento del internet a finales de los años 60, con su introducción al mercado y su constante evolución, logró que en el comercio internacional se abrieran canales de comunicación, se optimizaran los procesos principalmente de las importaciones y exportaciones, costos y tiempo de traslado y distribución. Asimismo, en México se realizaron diversos esfuerzos por parte de organismos nacionales como internacionales para fortalecer al país en materia del comercio internacional, involucrando a todos los actores del comercio. Así pues, lograron agilizar los procesos y tareas del

⁵¹ Licenciada en Administración, oficinista en **Iacmex Contrataciones S.A. de C.V.**

comercio. Con el objetivo de que México abarcara más allá de las fronteras, fuera atractivo para los demás países y ampliar su mercado.

Clasificación JEL: O5- Estudios económicos globales de países; O57 Estudio comparativo por países; O35 Desarrollo económico, cambio tecnológico y crecimiento.

Palabras clave: Comercio, Tecnología, Comercio Internacional, Globalización, Internet.

Abstract

Trade and technology are important factors in the economic and social development of a country. Technology has been one of the most efficient ways for a nation to differentiate itself from its competitors and build competitive advantages. Consequently, it greatly promoted international trade, an example of this was the emergence of the internet in the late 60s, with its introduction to the market and its constant evolution, it managed to open channels of communication in international commerce, optimize the processes mainly of imports and exports, costs and time of transfer and distribution. Likewise, in Mexico, various efforts were made by national and international organizations to strengthen the country in terms of international trade, involving all trade actors. Thus, they managed to streamline the processes and tasks of trade. With the objective that Mexico should embrace beyond borders, be attractive to other countries and expand its market.

Key words: Trade, technology, international trade, globalization, internet.

Introducción

El comercio nació desde que el hombre dejó de ser nómada, como una forma para cubrir y satisfacer sus necesidades a través de un intercambio de bienes equivalentes entre sí, mejor conocido como trueque.

La tecnología surgió para facilitar la vida del ser humano y ayudarlo a solucionar muchos de sus problemas. Así pues, se fue introduciendo en la vida cotidiana de las personas, cada vez con mayor fuerza e innovándose para atraer grandes cambios y beneficios al ser humano.

La relación entre la tecnología y el comercio tuvo un efecto que impulso al comercio local hacia un comercio internacional, por ello, es necesario estudiar el papel que la tecnología juega en el comercio. Para ello toca hablar sobre la globalización, que ha sido uno de los fenómenos que mayor impacto ha tenido a nivel mundial, mismo que ha sido tratado desde diversas perspectivas y el comercio no es ajeno a él.

Al remontarse al pasado para conocer el surgimiento de la globalización, que comenzó poco después de la Segunda Guerra Mundial, con la cual se dio inicio a una expansión del mercado, se empezaron a eliminar barreras en las fronteras con el objetivo de una unión mundial y el desarrollo de nuevas tecnologías que facilitaron la realización de varias tareas del comercio, lo que llevó a la sociedad a adaptarse a los cambios para una mejor calidad de vida.

El efecto de dicho fenómeno se dio en muchos niveles y tomó considerable fuerza desde mediados de los años ochenta, pues con la llegada de nuevas tecnologías que lograron tener un gran impacto en el comercio, lo que permitió el desarrollo y la generación de oportunidades para comunicarse o intercambiar información en todo mundo, sin la necesidad de la presencia física de las personas, pues se podía trabajar remotamente.

Análisis y discusión de resultados

Para poder participar exitosamente en el contexto global y competitivo, un país debe tener acceso a la tecnología. Por eso, la importancia de saber el impacto que tuvo la tecnología en el comercio internacional y que gracias a ella fue posible eliminar diversas barreras fronterizas, optimizar procesos que antes eran largos y costosos; las actividades comerciales son más rápidos y seguros, menos costosos, entre otras aportaciones.

Por su parte, México, inició hace un proceso de integración a organismos internacionales. De esa manera, no quedaría fuera de la globalización.

Las nuevas tecnologías y su impacto en el comercio internacional

La globalización es un fenómeno complejo con el cual se convive todos los días en todos los lugares del planeta. El sistema de globalización, es un proceso dinámico y cambiante. La globalización involucra la inexorable integración de los mercados, de los países y de las tecnologías a un grado nunca antes visto, de una manera que permite a individuos, organizaciones y países llegar más lejos en el mundo, más rápida, profunda y económicamente por primera vez, y de un modo que desde sus inicios se produjeron reacciones de rechazo muy poderosas de quienes han sido dejados atrás por este nuevo sistema (Eaton, 2001).

Cuadro1. Surgimiento de nuevas tecnologías en el comercio internacional

Año	Tecnología	Descripción	Impacto en el comercio
1969	<i>Internet</i>	Fue creado en 1969 por la defensa norteamericana, nombrada como ARPANET y es una red de comunicación interconectadas	De gran utilidad, impulsó a los países a expandir su mercado, cerro brechas de comunicación entre lo países, genero más y mejores oportunidades.
1970	<i>Comercio Electrónico</i>	Es otra aportación de Estados Unidos. Se entiende como la producción, distribución, comercialización, venta o entrega de bienes y servicios por medios electrónicos"	Facilidad para comprar y vender artículos y o servicio en línea, reduciendo tiempos, costos y espacios. Nacen las tiendas online como: Mozilla y Amazon.
1970	<i>Transferencia Electrónica de Fondos</i>	A través de instituciones financieras expandió el uso de las tecnologías para propósitos comerciales, específicamente la transferencia de giros y pagos.	Surgió la necesidad de realizar pagos seguros, por lo que nacen las transferencias electrónicas como solución.
1989	<i>World wide web(www)</i>	Fue creada por Tim Berners-Lee quien concibió a la www como un sistema de información distribuida que permitía enlazar los contenidos entre sí.	Beneficio a las personas que negociaban de un país con otro, ahorrando tiempo en traslado, enviando información de manera rápida y fácil.

Fuente: elaboración propia, 2016.

Descripción de las tecnologías que se adoptaron en el comercio de México

1. Llegada del Internet a México

El Internet nació a finales de los sesenta, en México se desconoció durante dos décadas, pues la UNAM y otras instituciones académicas se conectaron a la red prácticamente en los noventa (Gayosso, 2003).

De acuerdo con la investigación México Online, publicada en enero de 2009 por la firma eMarketer, en 2007 México ocupó la décima posición en el "top 10" del total de usuarios de Internet por país (Islas, 2009).

Cuadro 2. Principales países con mayor número de usuarios de Internet (Millones de usuarios)

País	Total de usuarios
1. Estados Unidos	188.10
2. China	176.50
3. Japón	89.10
4. Alemania	48.10
5. Reino Unido	36.80
6. Rusia	35.00
7. Brasil	33.60
8. Francia	33.30
9. India	32.60
10. México	23.60

Fuente: Islas, 2009.

En enero de 2008, la firma eMarketer estimó 113.7 millones de usuarios de Internet en América Latina. Brasil ocupó la primera posición con 38.8 millones, México fue ubicado en el segundo lugar con 27.4 millones y Argentina en tercero con 11.1 millones (Islas, 2009).

Actualmente según un estudio de la Asociación Mexicana de Internet AMIPCI la penetración del internet en México alcanza el 59.8% de la población, lo que equivale a 65 millones de internautas (AMIPCI, 2016).

2. Comercio Electrónico

El comercio electrónico se logró entender como cualquier transacción comercial en la cual los participantes interactúan por medios electrónicos en lugar del tradicional intercambio físico o trato físico directo. En la actualidad, la manera de comerciar se caracteriza por el mejoramiento constante en los procesos de abastecimiento y, como respuesta, los negocios a nivel mundial están cambiando tanto su organización como sus operaciones. El comercio electrónico es el medio para llevar a cabo dichos cambios a una escala global, permitiendo a las compañías ser más eficientes y flexibles en sus operaciones internas, para trabajar más cerca de sus proveedores y estar más pendiente de las necesidades y expectativas de sus clientes. Además, permitió seleccionar a los mejores proveedores sin importar su localización geográfica, lo que abrió la puerta al mercado global (Cohen y Asín, 2009).

En México el comercio electrónico fue creciendo año con año, lo que se vio reflejado en los ingresos por dicha actividad en la economía del país y en las empresas. El valor de mercado del comercio electrónico del 2012- 2013 cerró con un incremento del 42.0% y del 2013-2014 aumentó un 34.0%, lo que representó para 2012-2013 \$121.60 miles de millones de pesos en comparación con el periodo 2013-2014 \$162.10 mil millones de pesos (AMIPCI, 2016).

3. Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC'S)

Las TIC se definen como sistemas tecnológicos mediante los que se recibe, manipula y procesa información, y que facilitan la comunicación entre dos o más interlocutores. Por lo tanto, las TIC

son algo más que informática y computadoras, pues no funcionan como sistemas aislados, sino en conexión con otras mediante una red. También son algo más que tecnologías de emisión y difusión (como televisión y radio), puesto que no sólo dan cuenta de la divulgación de la información, sino que además permiten una comunicación interactiva. El actual proceso de convergencia de TIC “(es decir, la fusión de las tecnologías de información y divulgación, las tecnologías de la comunicación y las soluciones informáticas) tiende a la coalescencia de tres caminos tecnológicos separados en un único sistema que, de forma simplificada, se denomina TIC (o la red de redes)” (Bravo, et al., 2007).

De acuerdo con el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) en el 2015 México ocupó el lugar número 69 en adopción de las TIC. Así pues, con la implementación de tecnología en el comercio exterior de México, el país ocupa la posición número 15 de los países con más envíos al extranjero en el 2013, de acuerdo con un reporte de la Organización Mundial del Comercio.

Es decir, México ha logrado un avance significativo en materia de comercio gracias a la adopción de la tecnología en dicha área, para hacer frente a los retos globales. Sin embargo, aún tiene mucho por hacer para que se posicione entre los primeros lugares en tecnología y en el comercio que hoy en día van de la mano para impulsar la economía del país.

Las nuevas tecnologías en las aduanas mexicanas

Los rayos X específicamente en el comercio, permiten una mejor y más rápida revisión de las mercancías, consiste en un sistema que emite radiación electromagnética mediante la cual, se obtienen imágenes que facilitan la exploración de contenedores, paquetes, equipajes y medios de transporte sin causarles daño.

Figura 1. Rayos X



Fuente: SAT, 2017.

Mediante el uso de isótopos radio activos que emiten rayos gamma se inspecciona la carga y se analizan las densidades del contenido de contenedores, furgones o camiones de carga, exponiendo áreas sospechosas como techos falsos; se utilizan principalmente para vehículos.

Figura 2. Rayos gamma



Fuente: API, 2016.

Se trata de una pequeña cámara que se introduce por una abertura en el contenedor o camión para su revisión interna; se utiliza principalmente en tanques de gasolina y para compartimentos muy difíciles.

Figura 3. Endoscopio



Fuente: PCE, 2017.

Permiten identificar diferencias de densidades; por ejemplo, para detectar posibles espacios huecos.

Figura 4. Densímetro



Fuente: Paar Antón, 2017.

Es un equipo portátil de escaneo y detección de mercancía de difícil ubicación y se usa principalmente para productos químicos o polvos. También, detecta sustancias prohibidas, previamente cargada en el catálogo de productos, envía una alarma en tiempo real a nivel local y central.

Figura 5. Phazir



Fuente: Jenck, 2010.

Sistema integrado de video vigilancia inteligente con cámaras instaladas en los puntos críticos de la operación aduanera y a los que tendrán acceso las áreas centrales de aduanas, así como otras instancias de seguridad nacional.

Figura 6. Video vigilancia



Fuente: API, 2016.

Mecanismo automático para identificar y revisar vehículos de pasajeros en las aduanas fronterizas; y para almacenar y procesar información. Dichos sistemas integraron los siguientes elementos: Sistema de reconocimiento de placas, reductores de velocidad, semáforos y esclusas; sistema de reconocimiento de vehículos, de clasificación vehicular y básculas.

Figura 7. Aforos



Fuente: AGA, 2017.

Mecanismos de control de acceso a vehículos de carga para la entrada y salida del recinto fiscal. Dicha herramienta benefició con la reducción de la discrecionalidad de los funcionarios encargados del proceso del despacho aduanero, comprobar que la mercancía

cumpliera con las etapas del despacho aduanero y que la documentación fuera auténtica e incremento la seguridad del operador.

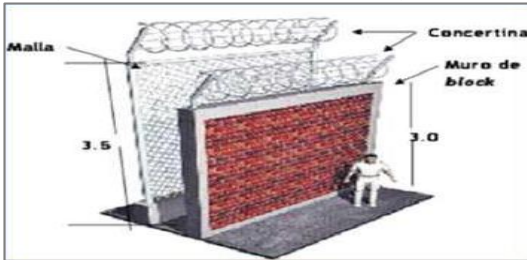
Figura 8. Esclutas tecnológicas



Fuente: AGA, 2017.

Es la protección física mediante el bardeo de las áreas que abarcan las aduanas fronterizas.

Figura 9. Confinamiento de las aduanas (frontera norte y sur)



Fuente: AGA, 2017.

Cuadro 3. Automatización de los procesos del comercio exterior de México

Sistemas	Definición	Función	Beneficios
Sistema de Automatización Aduanera Integral SAAI	Sistema conformado por una serie de registros sobre los cuales se va ejecutando una revisión electrónica de la información que se declara en pedimento.	Respalda las operaciones. Valida información declarada en los pedimentos. Integra información necesaria para el control y auditoría de la operación. Homologa procedimientos aduanales y estandariza criterios jurídicos.	La información declarada en pedimento se envía electrónica a través de los agentes o apoderados aduanales a las cámaras o asociaciones encargados de ejecutar la prevalidación.
Ventanilla Única (VU)	Es una herramienta que permite el envío de la información electrónica, una sola vez, ante una única entidad, para cumplir con todos los requerimientos del comercio exterior.	Eliminar el papel. Reducir tiempos en procesos administrativos. Competitividad de la economía del país con procesos más ágiles, fáciles y seguros. Ahorro de tiempo para la entrega y localización de documentos solicitados. Reducir costos en espacios físicos para almacenaje	Entrega de información electrónica en un sólo punto de contacto. Menor tiempo y costo. Más transparencia. Eliminación de formatos en papel. Mejora la seguridad de la información.
Sistema de Operación Integral Aduanera (SOIA)	Es un sistema con el cual los importadores, exportadores, agentes, apoderados y prevalidadores aduanales, podrán consultar y visualizar el estado que guardan sus operaciones, realizadas dentro del proceso del despacho aduanero.		El estado que guardan los pedimentos. “Cartas de Cupo” Consulta de permisos previos. Consulta de saldos. Consultar información relacionada a los certificados fitosanitarios otorgados por SAGARPA.

Fuente: elaboración propia con información de SAAI, VU, SOIA, SIICEX, 2017.

Diferenciación de las ventajas y desventajas de relación de la tecnología con el comercio de México

Cuadro 4. Ventajas y desventajas de la adopción de tecnologías en el comercio exterior de México

Ventajas	Desventajas
Sin duda alguna, una de las grandes aportaciones fue el ahorro de tiempo en los procesos administrativos de exportación e importación, a través de sistemas automatizados.	El costo para adquirir tecnología de punta es muy alto ocasionando dificultades para acceder a ella. Dependerá del tipo de tecnología y del proveedor.
Mayor seguridad e inspección de las mercancías que ingresan o extraen del país para agilizar los procesos.	La adopción de nueva tecnología ha disminuido la mano de obra del hombre, lo que ha ocasionado despidos.
Transferir información a través de las TIC a todo el mundo, casi de manera simultánea.	Mala utilización e interpretación de la información.
Bajos costos en los traslados y operaciones que se ejecutan en materia de comercio.	Creo dependencia de algunos avances tecnológicos.
Facilitó la forma de negociar de un país con otro sin importar la distancia. Eliminando barreras comerciales	Al ser alto el costo de la tecnología, aumenta el costo de producción.
Apertura de mercados mediante tratados y acuerdos comerciales.	Desplazamiento de productos nacionales.
Competitividad y eficacia en los procedimientos aduanales.	
Facilitó el manejo del Comercio exterior.	

Fuente: Elaboración propia, 2016.

La tecnología influyo en el comercio de México simplificando todos los procesos, incrementando la productividad y disminuyendo costos, diseñando sistemas especializados para la reducción y agilización de operaciones aduanales. Al mismo tiempo, se modernizaron los sistemas de infraestructura y equipamiento, con la finalidad de brindar un servicio eficaz, transparente y de calidad. Con ello, se disminuyeron errores e incremento el porcentaje de confiabilidad. Por tanto, México, logro ser más competitivo en el comercio internacional.

Sin embargo, a pesar de que nuestro país cuenta con más ventajas que desventajas sobre la adopción de tecnología en el Comercio, que invirtió en tecnología de punta para brindar un mejor servicio en el comercio y así conseguir atraer a más clientes y proveedores a nivel internacional; y lograr incrementar tanto las importaciones como las exportaciones. Aún quedan tareas pendientes para que el comercio de México esté al mismo nivel de las grandes potencias como Estados Unidos, Alemania, China, etc. Y que se posicione dentro de los primeros lugares en los rankings Internacional del Comercio.

Referencias

Administración General de Aduanas. (2010). “Facilitación y control aduanero”[en línea]. México. Disponible en: [https://www.google.com.mx/search?q=1.+Administraci%C3%B3n+General+de+Aduanas.+\(2010\).+%E2%80%9CFacilitaci%C3%B3n+y+control+aduanero%E2%80%9D](https://www.google.com.mx/search?q=1.+Administraci%C3%B3n+General+de+Aduanas.+(2010).+%E2%80%9CFacilitaci%C3%B3n+y+control+aduanero%E2%80%9D) [2017, 6 de marzo].

Administración Portuaria Integral Veracruz (API) video

Asociación Mexicana de Internet. “Estudio Comercial Electrónico en México 2015”. [en línea]. México. Disponible en: https://amipci.org.mx/estudios/comercio_electronico/Estudio_de_Comercio_Electronico_AMIPCI_2015_version_publica.pdf[2016,20 de octubre].

Banco Mundial. “Indicadores del desarrollo del mundo: facilitación del comercio”. [en línea]. Disponible en: <http://wdi.worldbank.org/table/6.7> [2017,20 de marzo].

Bravo Ramírez, Leticia; García Rodríguez, Francisca; Hernández Valencia, Martha Leticia; López Zamorano, Cristina Elena; Furlong Vázquez, María Margarita; Isario Canseco, Lourdes; Galván Ochoa, Nora Lucía. (2007). “Análisis de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC’S) en México”. Disponible en: [http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/150/TIC en Mexico.pdf](http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/150/TIC_en_Mexico.pdf) [2016, 5 de Octubre].

Cohen Karen, Daniel y Asín Lares, Enrique. (2009). “Tecnologías de Información en los negocios” (5ª. Ed.). México: McGrawHill.

Consejo para el Desarrollo Económico de Sinaloa (CODESIN) (2016) “Índice de Competitividad Global 2016-2017 vía Foro Económico”. Disponible en: <http://codesin.mx/news/indice-competitividad-global-2016-2017-via-foro-economico-mundial/> (2017, 22 de noviembre).

De la Mora, Luz Maria. (2017). “El Comercio Exterior como palanca del crecimiento económico y desarrollo de México”. Disponible en : <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=81&t=el-comercio-exteriorcomo-palanca-del-crecimientoeconomico-y-desarrollo-de-mexico>. 2017,22 de noviembre.

Eaton, David W. (2009). “México y la globalización: hacia un nuevo amanecer”. México: Trillas.

Gayosso, Blanca. (2003). “Como se conectó México a Internet (primera parte)”. Revista UNAM. [en línea], 4 (3). Disponible en: <http://www.revista.unam.mx/vol.4/num3/art5/art5html> consulta 19/12/2016 [11 de noviembre de 2016]

Islas, Octavio. (2009). “INTERNET EN 2008 Razón y Palabra” [en línea] Disponible

en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199520725021>> ISSN 1605-4806 [4 de octubre de 2016].

Jenck. (2010). “Nueva representación: analizador NIR portátil, microphazirRX” [en línea] Disponible en: <https://www.notijenck.com.ar/novedades/nueva-representacion-analizador-nir-portatil-microphazir-rx>[2017,6 de marzo]

Paar, Anton. Densímetro [en línea]. Disponible en: <http://www.anton-paar.com/mx-es/productos/grupo/densímetros-y-medidores-de-concentracion/> [2017,6 de marzo].

PCE. “Endoscopio”. [en línea]. Disponible en: https://www.pce-instruments.com/espanol/instrumento-medida/medidor/endoscopio-pce-instruments-endoscopio-pce-ve-320n-det_96636.htm?list=k&listpos=5 [2017, 6 de abril]

Servicio de Administración Tributaria (SAT). [en línea]. Disponible en: http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites_autorizaciones/saai_web/Paginas/default.aspx [2017,18 de enero].

Servicio de Administración Tributaria (SAT). [en línea]. Disponible en: http://www.sat.gob.mx/trabajaenaduanas/Paginas/gf_oce.htm [2017,5 de marzo].

Sistema de Integración de Información de Comercio Exterior (SIICEX). [en línea]. México. Disponible en: <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/> [2017,18 de enero].

Sistemas de Automatización Aduanera Integral (SAAI). [en línea]. México. Disponible en: <http://www.abctrade.biz/estrategias/sistemadeauto.html>[2017,18 de enero]

Ventanilla Única (VU). [en línea]. México. Disponible en: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.htm> [2017,18 de enero].

Recibido: Mayo, 2017.

Aceptado: Julio, 2017.

Los clásicos

Adam Smith y La riqueza de las naciones: una revolución en el pensamiento económico

Adriana Mitani Cruz Cruz⁵²

Adam Smith (1723-1790), economista y filósofo originario de Escocia, es reconocido como uno de los más importantes exponentes de la economía clásica con su obra “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” publicada en 1776.

El llamado padre de la Economía formuló su investigación con diversas influencias a lo largo de su carrera académica. Francis Hutcheson⁵³ fue la primera gran influencia de Smith, siendo su profesor de filosofía social en la Universidad de Glasgow. El “orden natural” como opuesto al inventado por el hombre fue la principal aportación de Hutcheson en los estudios de Smith.

En 1748 Smith comenzó como ayudante de profesor en la Universidad de Edimburgo, durante su estancia entabló relación y amistad con el conocido filósofo escocés David Hume⁵⁴, mismo que

⁵² Estudiante de Maestría en Economía en la Facultad de Estudios Superiores Aragón, UNAM.

⁵³ Francis Hutcheson, es conocido por ser padre de la ética sentimentalista de la Ilustración Escocesa, cuna de la posterior y hasta ahora influyente tradición utilitarista moderna. (Carrasco, 2009: 82 p.)

⁵⁴ Filósofo escocés, autor del “Tratado de la Naturaleza Humana” (1739-1740). La aportación más importante de Hume fue su elucidación de la teoría monetaria, en

tuvo gran influencia en la teoría del valor y análisis del dinero de Smith.

Derivado de sus estudios de filosofía, Adam Smith escribe la “Teoría de los sentimientos morales” publicada en 1759, cuyo desarrollo versa sobre el planteamiento de que la conducta humana se mueve por seis motivaciones: el egoísmo, la conmiseración, el deseo de ser libre, el sentido de la propiedad, el hábito de trabajo y la tendencia al intercambio.

Como economista académico, también tuvo la influencia de la doctrina fisiócrata. Su obra “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” contiene referencias a Quesnay y a Mercier de la Rivière, además, el último capítulo del libro IV hace una crítica a la fisiocracia. Smith sustentó muchas opiniones que guardaban gran relación con las propuestas hechas por los fisiócratas. Entre ellas están su adhesión al naturalismo y su interés por el problema del excedente.

En el “*Essai Physique sur l'Économie animale*” (Quesnay, 1748), se hace referencia al orden y la libertad natural en términos generales, posteriormente Adam Smith lo retoma como parte de su investigación haciendo mención de la libertad natural en el comercio y en la industria.

Dentro de la investigación de Smith se pueden apreciar elementos coincidentes, pero también visiones divergentes. Para los fisiócratas la riqueza (producto neto) la generaban los agricultores. Adam Smith amplió el concepto de riqueza identificándolo como valor de cambio y a diferencia de los fisiócratas, lo generalizó incluyendo el concepto en todo trabajo que creara un excedente y que pudiera recompensar al propietario del producto. (Gutiérrez, 2011: 115 p.)

Adam Smith inspiró su investigación sobre la riqueza de las naciones en muchos de los filósofos y economistas de la época como el ya

particular su clara exposición del mecanismo de flujo metálico-dinero que equilibra la balanza de pagos nacionales y los niveles de precios internacionales. (Rothbard, 2013).

mencionado Hume, Locke, Petty Cantillón y Steuart. Entrelazó todos los hilos de ideas que tomó por separado, y en este proceso transformó su significado a través de su propio enfoque, formulando una obra que significó una revolución en el pensamiento económico.

Mejor conocida como “La riqueza de las naciones”, su obra más importante, hace una descripción sobre el progreso económico, argumentando a favor del libre mercado y haciendo una crítica a las doctrinas de la economía política. A través de los capítulos de su libro, enuncia los principios que actualmente representan la teoría económica clásica considerando una economía de libre mercado, con mercados competitivos en donde no existe influencia sobre los precios y lo único que varía es la cantidad que se puede intercambiar, originando una interacción de agentes económicos que determinarán un precio de equilibrio.

Uno de los términos más reconocidos hasta la actualidad es la regulación del mercado a través del mecanismo de “la mano invisible”. En su investigación, Adam Smith describe como opera este mecanismo en la economía de las naciones y la sociedad. Afirma que en lo que respecta al ámbito económico, el ser humano se comporta de forma egoísta, satisfaciendo su interés individual y ese comportamiento es el motor del crecimiento económico, pues promoverá el interés colectivo. Según Adam Smith, el individuo:

“...conducido, como por una mano invisible, a promover un fin que nunca tuvo parte en su intención. ...siguiendo cada particular por un camino justo y bien dirigido, las miras de su interés propio promueve el de común con más eficacia, a veces, que cuando de intento piensa fomentarlo directamente.” (Smith, 1983: 15 p.)

De esta manera, la búsqueda de ganancia de cada individuo puede ser llevada a cabo por los caminos señalados por el orden natural de la sociedad. El hombre, como miembro de una sociedad, tiene la

necesidad de apoyarse de los otros para lograr sus propios fines, de aquí su siguiente aportación: la división del trabajo.

El intercambio de necesidades individuales hace posible la satisfacción simultanea de dos intereses. Todo individuo, al usar su trabajo para su propio beneficio lo hace con fines de cambio (condiciones que determina el resto de la sociedad), está obligado por el orden natural de la sociedad a conceder un beneficio a cambio de recibir otro.

“Todos los individuos están obligados a poner los resultados de sus esfuerzos en un depósito común, donde cada individuo puede adquirir cualquier parte que necesite del producto del talento de otros hombres”.
(Ibíd., p. 17)

A diferencia de las teorías formuladas con anterioridad como los mercantilistas⁵⁵ y los fisiócratas, Adam Smith formulo una teoría más universal que tenía como objetivo romper con la estructura mercantilista y aplicar el naturalismo.

A menudo se piensa que Adam Smith representaba los intereses de una sola clase, debido a que hizo fuertes críticas a los miembros improductivos de la comunidad, atacando a los que constituían obstáculos al desarrollo del capitalismo industrial; pero el éxito de la defensa de los intereses particulares se debió a la idea del beneficio común dado por el orden natural.

La creencia en el orden natural llevó a Smith a criticar la intervención estatal en la economía, pero nunca puso en duda la compatibilidad de la propiedad privada con la armonía social. Justificaba el argumento

⁵⁵ El mercantilismo fue el modelo económico más común de las monarquías absolutas de Europa entre los siglos XVI y XVIII. De acuerdo con esta doctrina, la riqueza de un reino se basaba en la cantidad de oro y plata que tuviera. Es un sistema económico opuesto al libre mercado, en donde la producción nacional era dirigida por el gobierno y estaba asociada a la doctrina política del absolutismo. (Ceibal, 2010)

mediante la idea de que el gobierno civil era necesario para proteger la propiedad. (Roll, 1994: 142 p.)

Otra gran aportación de Adam Smith al pensamiento económico radica en la formulación de una teoría del valor. Durante doscientos años, los economistas habían estado buscando el origen de la riqueza y dando diversas explicaciones, sin embargo, la generalización de la teoría de Smith decía que la riqueza dependería de dos condiciones: el grado de productividad del trabajo y la segunda la cantidad de trabajo útil (que produce riqueza). La productividad del trabajo la asocia con la división del trabajo:

“El progreso más importante de la capacidad productiva del trabajo y la mayor parte de la habilidad, con que éste se aplica o dirige, parecen haber sido consecuencia de la división del trabajo” (Óp. Cit., Smith: 82 p.)

El concepto de división del trabajo está enmarcado por la acumulación de capital y el tamaño del mercado. La acumulación de capital permite alcanzar un grado superior de especialización dando lugar al aumento de la productividad que a su vez se reflejará en un aumento de la producción y el poder de compra, es decir, aumento del tamaño del mercado. Ambos conceptos generarán un ciclo en el que el incremento del tamaño del mercado promoverá la división del trabajo, que a su vez aumentará nuevamente la productividad de los factores. (Rodríguez, 2003)

Para Smith existe el trabajo productivo e improductivo. “Hay una clase de trabajo que aumenta el valor del objeto al que se incorpora; hay otra que no produce ese efecto” (Óp. Cit., Smith: 335). De esta manera define el trabajo productivo como el que crea valor y también crea un excedente o ganancia para el capitalista.

Entonces Smith usa el término de trabajo útil derivado del trabajo productivo. Distingue al “valor de uso” (utilidad del objeto) y el “valor de cambio” (capacidad de un objeto de comprar otros bienes). La medida del valor de cambio se da en trabajo útil incorporado a la

obtención del objeto. Un producto comercializable tiene un precio natural determinado por el costo de producción medido en trabajo, y un precio de mercado que en “libre competencia” tenderían a ser los mismos.

Es difícil hacer un resumen de la ambigua y confusa teoría del valor de Adam Smith, los autores que lo siguieron encontraron contradicciones y explicaciones vagas sobre sus planteamientos, no obstante, la teoría planteada por Smith hizo progresos notables en la explicación del valor.

La causa de la confusión de Smith está dada por la pregunta universal de gran parte del estudio de la Economía, ¿qué le da valor a las cosas? Por un lado, Smith plantea que “El trabajo fue el primer precio que se pagó por todas las cosas” (Óp. Cit., Smith: 30 p.), pero una vez que se ha realizado la división del trabajo, el trabajo propio deja de ser lo que determina el valor, es entonces la cantidad de trabajo en general que se puede comprar con la cantidad de trabajo contenida el trabajo propio. Entonces determina la teoría del valor como producto del trabajo cuando ya es un factor social resultado de la división del trabajo. Sin embargo, en otras partes de su investigación asegura que “el trabajo es el único patrón definitivo y verdadero con que puede medirse y compararse el valor de todas las mercancías en todos los tipos y lugares” (Ibíd., p. 33).

El mismo Adam Smith se dio cuenta de la confusión existente entre el valor y cantidad de trabajo, señala que el valor del trabajo es igual para cada trabajador, pero varía para las personas que lo compran, porque una misma cantidad de trabajo se comprará con mas o menos mercancías; no obstante, eludió el problema argumentando que el trabajo no es lo más o menos costoso, sino que el eje son las mercancías con que se compra.

Desde la teoría del valor de Adam Smith, la teoría clásica ha sido incapaz de explicar la paradoja del valor, pues Smith solamente explicó el valor de cambio, las características y variaciones a través del tiempo.

Entre otras de sus aportaciones estuvo el planteamiento sobre la acumulación y distribución de la riqueza, siendo el primero en exponer el concepto de plusvalía y relacionarlo con la producción capitalista. Definió la ganancia como la parte del valor que se apropia el capitalista después del pago de salarios, reconociendo la dificultad de explicar las ganancias debido a su variación de tiempo, de lugar y de tipo de negocio. Al hablar de ganancias y utilidades comienza a utilizar el término de interés, señalando que las utilidades determinan el tipo de interés. (Óp. Cit., Roll: 152 p.)

En su extensa obra “la riqueza de las naciones” Smith también formula una teoría de la renta, diciendo que “entra en la composición del precio de las mercancías de una manera diferente de los salarios y las utilidades. Los salarios y las utilidades altos o bajos son causa de precios altos o bajos; la renta alta o baja es el efecto de estos”. (Óp. Cit., Smith: 98 p.) De esta forma enuncia que la renta no participa en la determinación del precio, se comporta como causa y no como efecto, de forma que, si el precio del producto de la tierra solo basta para satisfacer al capitalista, la tierra no producirá renta.

Una contribución adicional a su obra fue la teoría de la población. A pesar de que Adam Smith no ahondó demasiado en el comportamiento de la población, identificó características importantes que influían en el proceso económico de cambio histórico. Realizó su análisis en base a la situación de Inglaterra en ese entonces, destacando algunos puntos importantes: (Spengler, 1970)

- La capacidad de la población de un país, dado un nivel medio de consumo, estaba condicionado por el estado de la tierra, la habilidad con que se cultiva, y el grado en que la división del trabajo se podría aumentar y con ello aumentar la producción para uso doméstico y venta en los mercados externos.

- El crecimiento de la población se daba en respuesta al crecimiento de la demanda de mano de obra y servía para aumentar la división del trabajo y con ello la producción.
- La distribución de la población de un país respondió a su progreso en la opulencia, con la tasa de este progreso condicionado por el grado en que se evitaron políticas inadecuadas (las mercantilistas).

Adam Smith relacionó su teoría de la renta y de la población afirmando que el progreso de la agricultura y el crecimiento de la población que siguen al aumento de la riqueza de la comunidad, tenderán a aumentar la participación en el producto que va al terrateniente en forma de renta. El aumento de la población incrementará la demanda de productos y elevará el precio de los mismos (Óp. Cit., Roll: 155 p.).

Las aportaciones adicionales de su investigación se relacionaron con la evolución histórica de la economía de Inglaterra en la primera parte del siglo XVII, exponiendo sus ideas sobre las finanzas públicas, haciendo comparaciones y fuertes críticas a la doctrina mercantilista.

Adam Smith fue el principal exponente de la Economía Clásica, su más conocida obra “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” marcaba un paradigma en el conocimiento de la economía de esa época. Bajo el principio de “laissez faire” (dejar hacer, dejar pasar), sentó las bases de una economía basada en el libre mercado. La impresión que generó su investigación en la clase política inglesa y los hombres de negocios fue muy significativa; no obstante, tardó en penetrar en el resto de los países debido a las peculiares condiciones de una Inglaterra en vísperas de la Revolución Industrial. Cuando Adam Smith escribió su libro, Inglaterra ya figuraba como el país capitalista más avanzado del mundo, el nuevo paradigma creado por Smith combatía el proteccionismo, los monopolios y las posiciones privilegiadas porque pensaba que estas prácticas solo podían sostenerse con ayuda

del Estado. Toda la obra de Smith se basaba en la creencia de libertar al Estado de la influencia de los individuos y las clases, sin embargo, todo en lo que creía era una gran contradicción, pues dentro de la “libertad natural” de la que era partidario seguía existiendo la propiedad privada. Él pensaba que ninguna sociedad podría florecer si la mayor parte de sus miembros son pobres o están en la miseria; no obstante su obra escrita hace más de 200 años sigue siendo el eje rector de la doctrina económica neoclásica, cuyo resultado ha sido la execrable pobreza y mala distribución de la riqueza, que se refleja en una clara distinción de clases y una “libertad natural” que deriva en un fallido sistema capitalista.

Referencias

- Ceibal (2010), “La economía mercantilista Siglo XVI al XVIII/Europa”, Fichas Educativas, Biblioteca Plan Ceibal Vol. 22. Cat. Historia / Mundo. <http://contenidos.ceibal.edu.uy/fichas_educativas/public/historia/indices/1776-1780.html >
- Carrasco María (2009), “De Hutcheson a Smith: Un sentimentalismo sofisticado”, *Revista de Filosofía*, Vol. 65, Pontificia Universidad Católica de Chile, Pág. 81-89. <<http://www.scielo.cl/pdf/rfilosof/v65/art05.pdf> >
- Gutiérrez Gabriel (2011), “Historia del Pensamiento económico”, Instituto de Investigaciones Bibliográficas, Universidad Nacional Autónoma de México, Textos de Apoyo Bibliográfico a la Docencia. <http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/698/Publica_20110921175115.pdf>
- Rodríguez Caballero (2003), *La economía laboral en el período clásico de la historia del pensamiento económico*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Valladolid, España.

Roll Eric (1994), *Historia de las doctrinas económicas*, 3ra Edición, Fondo de Cultura Económica, México.

Rothbard Murray (2013), “David Hume y la teoría monetaria”, *Historia del pensamiento económico*, vol. 1, *El pensamiento económico hasta Adam Smith*. <
<http://www.miseshispano.org/2013/02/david-hume-y-la-teoria-monetaria/>>

Smith Adam (1983), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Ediciones Orbis, S.A., Barcelona, Libro IV, capítulo II, sección I.

Spengler JJ (1970), *Adam Smith on population*, National Center for Biotechnology Information NCBI, Popul Stud (Camb). 377-388 p. < <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/22074094#> >

Criterios editoriales

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

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

Lineamientos generales

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

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

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

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

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

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

Lineamientos particulares

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

separadas por viñetas. Las referencias bibliográficas deberán estar presentadas en formato Harvard. Algunos ejemplos son los siguientes:

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

Ejemplo:

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

- Si se trata de un artículo de revista se seguirá el siguiente orden:

- a) Apellido del autor, nombre completo
- b) Entre paréntesis, año de publicación de la revista
- c) Título del artículo entre comillas
- d) Título de la revista en cursivas.
- e) Volumen y número de la revista,
- f) Lugar
- g) Páginas

Ejemplo:

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

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

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

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

Publishing criteria

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

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

General Guidelines

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

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

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

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

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

All the works, at the moment of being sent to the Publishing Board of *Economic Debate* will have to come with a letter in which the author state that the document

has not been published, and it is not even on the way to be so in any other space of national or international diffusion.

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

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

- Accepted
- Pending with suggested modifications
- Rejected

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

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

Particular Guidelines

1. The author will have to send the original document using Word format with letter size, 2cm margins, 1.5cm space between the lines, Times New Roman font type of 12 points, due aligned and settled. If there are formulae, equations or some mathematical language included, these will be sent complete. In case of pictures and graphs, these must be included in the document as images, properly ordered and must be sent as an extra document in excel format.
2. The articles will have to comply with the grammar rules in force and not to have an extension larger than 25 pages (65 to 70 types/characters and 27-29 lines, including footnotes, pictures, tables, graphs and bibliography). The sections and / or subtitles will have to be perfectly outlined, being indicated the place corresponding to the pictures and graphs.
3. In a separate sheet there must be written the author's or authors' data (academic degree, recent publications, etc.), adscription institution, current post, address, telephone and / or fax and email address. In addition, it must include a summary and **abstract** describing the topic and the aim of the article, with an extension no longer than 10 lines.
4. All the works will have to present a bibliography section at the end, which will be ordered alphabetically according to the author's last name, or if it's the case it is an institution; by the name of it. All of them separated by bullets. The bibliographical references will have to be presented in Harvard format. Some examples are presented:
 - The references inside the text will have to present the following form: author's last name in brackets, the year of work's publication and the number(s) of pages, example:
(Keynes, 1936: 45)

- In the cases in which there are more than two authors, the abbreviation et al. will be included, (from latin, " and others "), example:
(Krugman, Obstfeld, et al., 2006: 132)
- In the bibliography, at the end of the work the complete card will have to be included. If two or more works of the same author were edited the same year, they will have to be distinguished with the letters: a, b, c ... z, for example:
(López, 2010a: 56)
- The bibliography of books will be presented as follows:
 - a) The author or authors, starting with the last name and then first name
 - b) The year of publication in brackets
 - c) The year of the original publication in brackets (if it is the case)
 - d) Title of the work in italics
 - e) The volume (when it's the case)
 - f) Place
 - g) Publishing house

Example:

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

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

Example:

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

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

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

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

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

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

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

Normas de Publicación: *DEBATE ECONÓMICO*

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

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

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

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



Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C.

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

Debate Económico se encuentra indexada ante Latindex y CLASE.

Más contenidos



DebateEconomico17