

**LA RESTRICCIÓN EMPRESARIAL EN LA  
POLÍTICA FISCAL: EL CASO MEXICANO DE  
1972-1976**

**Gonzalo Castañeda**

*Universidad de las Américas-Puebla*

*Resumen:* Mediante un modelo de juegos con información incompleta, este artículo nos brinda una posible explicación sobre la secuencia de eventos ocurridos en México durante la administración echeverrista: aborto a la reforma fiscal en 1972 y deterioro de las relaciones gobierno-empresarios entre 1973 y 1976 (expresadas a través del gasto excesivo, fuga de capitales, inflación y subinversión).

*Abstract:* This paper presents a model grounded on game theory with incomplete information to explain some economic events that took place in Mexico during the Echeverría administration. These are the aborted fiscal reform of 1972 and the deterioration in the relationship between the government and the private sector from 1973 to 1976 (represented by excessive government expenditures, capital flight, inflation and low investment).

## **1. Introducción**

Las decisiones de política económica no solamente surgen de los intereses y objetivos del gobierno, sino también son fruto de las restricciones impuestas por los demás interlocutores de la sociedad. En particular, las élites empresariales por su importancia dentro de las sociedades capitalistas tienen gran capacidad para cuestionar, e inclusive bloquear, las distintas iniciativas de política económica. Un ejemplo muy claro de esta restricción para el gobierno mexicano se dio en 1972 cuando la propuesta de reforma fiscal fue abortada por grupos empresariales.

La literatura sobre Economía Política ofrece diversas explicaciones sobre el origen de los déficit fiscales.<sup>1</sup> Sin embargo, en el contexto del sistema político mexicano no resultan apropiadas aquellas explicaciones que parten de procesos democráticos pluripartidistas; más bien, convendría plantear el problema tomando como unidades de análisis a las fracciones dominantes dentro del bloque de poder. A partir de este marco de reflexión se han expuesto varias teorías sobre la obstaculización a los programas de gobierno: 1) la teoría de los bloqueos distributivos (Heyman, *et al.*, 1991 y Cukierman, *et al.*, 1989); 2) la teoría de la guerra del desgaste (Alesina y Drazen 1989); 3) la teoría de la autonomía del Estado (Cypher, 1990 y Fitzgerald, 1985); 4) la teoría del populismo inflacionario (Castañeda, 1993); 5) la teoría del *free-rider* (Solís, 1981).<sup>2</sup> La problemática de estas teorías se desenvuelve alrededor de dos interrogantes centrales: la presencia de equilibrios subóptimos en donde se opta por el bloqueo fiscal, y la preferencia por mantener desequilibrios fiscales a pesar de que éstos pueden, con el tiempo, generar crisis de balanza de pagos y ajustes de estabilización depresivos.

En este artículo se presentan tres hipótesis que pretenden dar una respuesta alternativa a las interrogantes antes planteadas: *a*) los grupos empresariales prefirieron abortar la propuesta de reforma fiscal de 1972 ya que la amenaza del gobierno de abatir el desequilibrio macroeconómico vía un fuerte ajuste en la rentabilidad del capital no era creíble; *b*) la cuestión fiscal era sólo parte de una problemática más profunda; los empresarios decidieron abortar la reforma fiscal, a pesar de las consecuencias macroeconómicas adversas, con el objeto de mandar una señal sobre su posición ideológica, la cual se definía en pro del *status quo*; y *c*) si el gobierno, a pesar de la señal, sostuvo el nivel de gasto correspondiente al nuevo proyecto de desarrollo, esto se debió a que confundió la verdadera naturaleza de los empresarios.

El resto del artículo se divide en las siguientes secciones. En el segundo apartado hacemos un breve repaso sobre la situación fiscal prevaeciente a inicios de la década de los setenta y sobre algunos de los indicadores macroeconómicos más distintivos del conflicto gobierno-empresarios en el periodo 1973-1976. En las secciones tres, cuatro y cinco presentamos los diferentes modelos de teoría de juegos que nos permitirán formalizar las tres hipótesis planteadas en esta introducción. Para terminar con las conclusiones en la sexta sección.

<sup>1</sup> Una revisión de la literatura de Economía Política sobre este asunto se encuentra en Alesina y Tabellini (1988). En tanto que Edwards y Tabellini (1991), Roubini (1991) y Cukierman, Edwards y Tabellini (1989) presentan evidencia empírica que respalda este enfoque en el caso de países en desarrollo.

<sup>2</sup> Siendo estas tres últimas teorías elaboradas en relación al caso mexicano.

## 2. Ingresos del sector público y desequilibrio macroeconómico

Durante los periodos conocidos como Desarrollo Estabilizador (1958-1970) y Desarrollo Compartido (1970-1976) se hicieron dos intentos para modificar de manera importante el sistema fiscal mexicano (1964 y 1972). En ambos casos las élites empresariales bloquearon las propuestas, quedando las reformas limitadas a modificaciones muy marginales. El intento de 1972 es de particular interés ya que la propuesta se realizó en un momento en que existía evidencia clara sobre agudos desequilibrios en la economía mexicana.<sup>3</sup> Existen diversos indicadores que nos permiten pensar que el nivel y la estructura de los ingresos del sector público durante el periodo de estudio no eran del todo adecuadas:

*a)* Se mantuvo una carga fiscal a niveles muy bajos en todo el periodo (en 1972 la carga del gobierno era de 15.6% y de 8.3% si se incluye tan solo al gobierno federal). La cual no era consistente con el nivel de desarrollo alcanzado —ver Aceituno (1984), Musgrave (1969), Retckiman (1983), Tait, Grätz y Eichengreen (1979).

*b)* Existía una inequitativa distribución del impuesto sobre la renta. Aunque la razón del impuesto al ingreso de las empresas con respecto al PIB era elevada si se le compara con otros países,<sup>4</sup> esto no necesariamente significaba que las empresas, y por ende sus propietarios, se vieran fuertemente presionadas por la carga tributaria. Un sistema fiscal de tipo cédular, como el que imperaba en México, alentaba a los propietarios del capital a dividir sus ganancias en distintas formas de ingreso (salarios, dividendos, intereses, rentas, etc.), lo que les permitía anular la progresividad de las tasas impositivas de cada categoría. Por otra parte, dentro de los impuestos a las personas físicas, la participación de los impuestos al ingreso derivado del capital era muy reducida (en 1972 sólo el 23.9% provenía de impuestos a los ingresos de capital) —ver Solís (1981), p. 166; Gil Díaz (1988, pp. 324 y 325) realizó una estimación del sesgo introducido al no incorporar el impuesto inflacionario, de la que resulta evidente que las tasas impositivas reales

<sup>3</sup> Parece haber cierto consenso entre los economistas, que escribieron sobre el periodo, de la necesidad de una reforma fiscal profunda (Fitzgerald, 1984 y 1985; Solís, 1981; Gil Díaz, 1984; Looney, 1985; Buzaglo, 1984; Tello, 1979; Sheahan, 1987; Cypher, 1990; Barkin, 1990; Castañeda, 1993; Levy, 1981; Basañez, 1990). Si bien la importancia de la reforma es racionalizada de maneras muy distintas, todos los autores citados concuerdan al caracterizar al sistema existente como inapropiado, ya sea por ineficiente, inequitativo o incapaz de generar un crecimiento estable.

<sup>4</sup> Para 1972 esta razón era del 2% en México, 0.9% en Bélgica, 1.2% en Chile, 1.0% en Suecia, 0.5% en Suiza, 3.2% en Japón, 2.5% en el Reino Unido y 3.1% en los Estados Unidos. Tomado de Gil Díaz (1988), pp. 309-310.

aplicadas a los intereses sobre pasivos bancarios en el periodos 1958-1972 quedaban, inclusive con el ajuste, muy por debajo de la tasa máxima aplicada al ingreso sobre la renta.

c) El impuesto al ingreso laboral se concentraba en estratos bajos. Aunque los cálculos de Gil Díaz (1988, Tabla 12.1) no comprenden al sexenio echeverrista, los porcentajes para el año de 1977 nos dan una idea de la concentración de la recaudación en los estratos bajos durante dicho periodo. Aquellos individuos cuyos ingresos laborales se encontraban por debajo de 5 veces el salario mínimo contribuían con el 58% del total, en tanto que aquellos con ingresos laborales mayores a 15 salarios mínimos tenían una participación de tan sólo el 8%. Los cambios fiscales implementados entre 1978 y 1982, que quedan fuera de nuestro periodo de análisis, lograron hacer la carga menos desigual.

d) Se daba una elevada evasión fiscal. Por un lado, un gran porcentaje del ingreso de los profesionistas independientes y del comercio internacional no se declaraba y, por otro lado, había una fuerte evasión de parte de los propietarios del capital. Solís afirma que las empresas no pagaban más del 20% del impuesto que les correspondía a sus utilidades. La carga efectiva, incluyendo la evasión, no excedía del 10% de las utilidades.<sup>5</sup>

e) Había un excesivo énfasis en impuestos indirectos. Éstos constituían más del 50% de la recaudación, lo que reduce la progresividad del sistema.<sup>6</sup> Gil Díaz (1987) realiza una estimación de la incidencia de los impuestos para 1977; de sus resultados nos podemos percatar de la progresividad de los impuestos directos, los cuales inciden en un 13.97% en los dos deciles más pobres y en un 72.18% en los dos deciles más ricos. Sin embargo, en el caso de los impuestos indirectos, la incidencia se reparte de manera proporcional con una carga de alrededor del 6.5% del ingreso permanente.

La propuesta inicial que discutieron las distintas dependencias gubernamentales tenía entre sus principales características a las siguientes:<sup>7</sup>  
*a)* sustituir el sistema cédular por un sistema de acumulación de ingresos,<sup>8</sup>  
*b)* abolir el anonimato sobre las distintas formas de riqueza (acciones, bonos,

<sup>5</sup> Solís (1981).

<sup>6</sup> Ver Goode (1984). Para una muestra de 104 países el autor encuentra que el porcentaje de los impuestos indirectos en el total de la recaudación en 1980 era: países industrializados 29.7%, semi-industrializados 45.1%, ingreso medio 52% y menos desarrollados 63.3%.

<sup>7</sup> El espíritu de las propuestas de reforma fiscal de 1972 se basaba en un estudio efectuado por el economista británico Nicholas Kaldor en el año de 1964. Solís (1981) presenta una descripción más detallada de la propuesta de Kaldor y de las propuestas de 1964 y 1972.

<sup>8</sup> Goode (1984), señala las ventajas y desventajas de los distintos sistemas de impuestos directos.

bienes raíces en renta),<sup>9</sup> y c) redefinir la base gravable y cerrar resquicios en la legislación fiscal que propiciaban la evasión. La propuesta que finalmente se presentó a las élites empresariales otorgaba un tratamiento especial a los ingresos por intereses, y a los dividendos de acciones operadas en bolsa, los cuales se gravaban de tal forma que el rendimiento neto en México fuera más atractivo que el ofrecido en los Estados Unidos por instrumentos financieros similares. A fin de cuentas, la propuesta fue bloqueada y el congreso aprobó una miscelánea fiscal en la que el cambio más importante fue el incremento en el impuesto sobre ingresos mercantiles del 3% al 4%. El ligero aumento observado en la carga fiscal se debió esencialmente a la elevación de esta tasa, al efecto de la inflación sobre las escalas nominales y a mejoras administrativas en la recudación sobre el impuesto al ingreso.

A partir de 1973 hubo un recrudescimiento en las relaciones entre gobierno y empresarios (Cypher, 1990; González, 1981; Tello, 1979; Solís, 1981 y Basañez, 1990). El gobierno decidió continuar con su proyecto de Desarrollo Compartido, por lo que, aunque recibió un fuerte golpe por el lado de los ingresos, mantuvo su línea de acción por el lado del gasto; éste último se incrementó de manera notable (el cual como porcentaje del PIB pasó de 6.5% en el periodo 1969-1972 a 8.9% en el periodo 1973-1976 y en consecuencia, el déficit operacional pasó de 3.47% en 1972 a 7.12% en 1975),<sup>10</sup> y la participación de la inversión pública en sectores prioritarios como la agricultura, el turismo, las exportaciones y la educación mostraron un importante repunte.<sup>11</sup> También se expandió la capacidad productiva de las empresas paraestatales, lo que implicó un aumento en las transferencias del sector público a estas empresas (que como porcentaje del PIB pasaron del 9.5% en 1971 al 67.3% en 1976). Los precios de los bienes y servicios públicos producidos por las paraestatales fueron incrementados con el intento de subsanar, en parte, las deficiencias tributarias; destacando el alza en las tarifas eléctricas, fertilizantes, productos de acero y algunos hidrocarburos. Sin embargo, estas alzas nunca lograron revertir la tendencia adversa en el precio relativo de los bienes ofrecidos por empresas públicas. Por otro lado, la política salarial buscó a toda costa resarcir el poder adquisitivo de los trabajadores; los burócratas fueron los primeros en recibir aumentos y los incrementos a los salarios mínimos se empezaron a negociar en intervalos de tiempo más cortos.

<sup>9</sup> El objetivo de esta declaración no era el de gravar a la riqueza, si no más bien el de reducir la evasión fiscal. La declaración del impuesto sobre el ingreso será más fidedigna en la medida en que se conozcan las formas de riqueza de las que este ingreso se deriva.

<sup>10</sup> Fitzgerald (1984), Gil Díaz (1988) y Levy (1981) presentan con mayor detalle un análisis descriptivo a este respecto.

<sup>11</sup> Ver Solís (1981).

La decisión del gobierno de seguir adelante con su proyecto, a pesar del bloqueo a la reforma fiscal de 1972 y de los indicios de una aceleración en la fuga de capitales en 1973, podría interpretarse como la ineficacia de las señales mandadas por los grupos empresariales para convencer al gobierno sobre la determinación que tenían éstos de bloquear el nuevo esquema de desarrollo. Una encuesta realizada por la Secretaría de la Presidencia —según comenta Solís (1981, p. 71)— muestra que los empresarios tenían una marcada animadversión hacia las políticas de cambio estructural. En consecuencia, la fuga de capitales se sostuvo, la inversión privada adquirió un sesgo especulativo al ubicarse en catividades no productivas—ver Fitzgerald (1985, p. 237)—e inclusive en los dos últimos años del sexenio la totalidad de la inversión se contrajo.

En el terreno político, la actitud de los empresarios se volvió más combativa conforme el sexenio fue avanzando. Las campañas de desacreditación de la imagen presidencial se intensificaron y el terrorismo ideológico se hizo presente con la propagación de un sinnúmero de rumores. Asimismo, los grupos empresariales conjuntaron sus líneas con la creación en 1975 del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) que, a diferencia de otras asociaciones empresariales, tenía como objetivo influir visiblemente en las directrices de la política del gobierno.<sup>12</sup> El ambiente de tensión entre gobierno y empresarios (las dos fracciones más importantes en el bloque de poder), que en términos económicos se hacía notar a través del severo desequilibrio fiscal, de las alzas salariales recurrentes, de la fuga de capitales y de la subinversión productiva, terminaron por generar un escenario macroeconómico desastroso: inflación acelerada, aletargamiento en el crecimiento del producto, crisis en la balanza de pagos y un severo endeudamiento externo.<sup>13</sup> La siguiente sección presenta un modelo con el que buscamos racionalizar la decisión de abortar la reforma fiscal por parte de los grupos empresariales, dejando para las secciones posteriores la explicación del conflicto gobierno-empresarios que prevaleció entre 1973 y 1976.

### 3. Un modelo fiscal de juegos entre gobierno y empresarios

Partiendo de un juego no-cooperativo de dos personas pretendemos estudiar la interrelación que existe entre gobierno y élites empresariales cuando se

<sup>12</sup> Ver Basáñez (1990) y Arriola (1988) para una discusión más extensa sobre el ambiente político que existía entre 1973 y 1976.

<sup>13</sup> En 1976 la inflación fue del 22%, el crecimiento del PIB del 2.1%, el déficit en balanza comercial de 3,044 millones de dólares, la razón del déficit en cuenta corriente con respecto al PIB de 4.1% y la razón de la deuda externa con respecto al PIB de 19.4%; en tanto que estos indicadores en el primer año de gobierno (1971) eran de 5.6%, 7.3%, 761 millones de dólares, 2.2% y 10.6%, respectivamente.

plantea la necesidad de reformar el sistema fiscal. Bajo escenario postulamos la siguiente hipótesis: los empresarios optan por bloquear las reformas fiscales si no creen que el ajuste posterior en las finanzas públicas se dará a costa de la acumulación del capital.

La problemática a la que se enfrentan los jugadores se explica por medio de la siguiente línea de razonamiento: en la medida en que los empresarios aborten la reforma fiscal y el gobierno no se vea forzado a equilibrar las finanzas públicas, la tasa de rentabilidad del capital será elevada;<sup>14</sup> sin embargo, en el momento de la crisis fiscal surge un conflicto entre gobierno y empresarios, en el que estos últimos amenazan con fugar capitales si el ajuste no se da vía gasto social; en contraste, si el gobierno eleva el precio de los bienes ofrecidos por las paraestatales para corregir sus finanzas podría afectar severamente la rentabilidad del capital. Por otro lado, los empresarios de aceptar la reforma fiscal estarían sacrificando ganancias de corto plazo pero a su vez garantizarían una cierta estabilidad en la rentabilidad al no forzar al gobierno a elevar bruscamente el precio de los bienes ofrecidos por sus empresas para solucionar el desequilibrio fiscal. En consecuencia, los empresarios optarán racionalmente por bloquear la reforma fiscal si están seguros de que la amenaza de efectuar ajustes a expensas de la acumulación privada en el país no es creíble, al ser ésta una alternativa que implica mayor costo para el gobierno.

Para formalizar estos conceptos, nos valdremos de un modelo de dos etapas. En la primera etapa, los empresarios deciden si bloquean o no la reforma, y en la segunda etapa se da un juego dinámico de dos periodos, en el que los empresarios deciden su plan de consumo y la forma de inversión, en tanto que el gobierno decide sobre su política de gastos y de recaudación partiendo del hecho de que las finanzas públicas deben estar en equilibrio.<sup>15</sup> Con objeto de hacer más sencilla la formulación del problema supondremos que el tiempo real que transcurre entre la primera y segunda etapas es nulo, lo cual descarta la posibilidad de prolongar el desequilibrio fiscal. A continuación procedemos a definir el problema al que se enfrenta cada jugador según haya sido la decisión tomada por los empresarios en la primera etapa.

### 3.1. *El problema de los empresarios una vez aceptada la reforma*

Al momento de aceptar la reforma, los empresarios renuncian a invertir en el exterior y el gobierno se compromete a mantener los precios de los bienes de las paraestatales a sus niveles históricos. Por lo que aceptar la reforma significa,

<sup>14</sup> Obviamente, este tipo de argumentos presupone la violación de la equivalencia ricardiana.

<sup>15</sup> Para esta segunda etapa seguiremos la metodología de los modelos presentados en Persson y Tabellini (1990).

en nuestro modelo, una tasa impositiva de equilibrio superior a la existente.<sup>16</sup> En consecuencia el problema matemático se define en los siguientes términos:

$$\begin{aligned} \max_{c_1, c_2} \quad & U_{\tau > \tau^\dagger}^e(\bullet) = C_1 + \delta \log(C_2) \\ \text{s.a} \quad & C_1 + k \leq W \\ & C_2 \leq e^\dagger k(1 - \tau) \end{aligned} \quad (\text{A})$$

en donde:  $C_i$  = consumo en el periodo  $i = 1, 2$ ;  $k$  = acumulación de capital en el país;  $W$  = dotación inicial;  $e^\dagger$  = rentabilidad bruta histórica del capital — definida como uno más la tasa de retorno—;  $\tau$  = tasa impositiva;  $\tau^\dagger$  = nivel histórico de la tasa impositiva;  $\delta$  = factor de descuento.

La forma funcional de la utilidad garantiza la obtención de una solución interior del problema.<sup>17</sup> En el primer periodo se toma la decisión de ahorro, que en el modelo se limita a la inversión directa en capital; la fuga de capitales (o inversión en el exterior del país) se descarta al suponer que la aceptación de las nuevas reglas fiscales implica el compromiso por parte de los empresarios a invertir en el país.<sup>18</sup> En el segundo periodo, y último, se destinan al consumo todos los ingresos del capitalista. Como se aprecia en la formulación matemática hemos supuesto, por sencillez, que la tecnología imperante tiene como único insumo al capital.<sup>19</sup> En síntesis, la decisión óptima de los empresarios dependerá de sus preferencias intertemporales de consumo (*i.e.* de la tasa marginal de sustitución) y de la posibilidad de que el ahorro pueda incrementar el volumen de los recursos disponibles (*i.e.* de la tasa marginal de transformación).

<sup>16</sup> Aunque en realidad la reforma fiscal tiene un concepto más amplio, no se refiere a tasas impositivas mayores, sino a cargas fiscales mayores. Por lo que es posible que la reforma consista de tasas menores y bases gravables mayores. Cukierman, Edwards y Tabellini (1989) definen a una reforma fiscal como el diseño amplio del sistema fiscal en el que se determina la base gravable y la tecnología para recaudar impuestos. Para estos autores el sistema fiscal imperante actúa como una restricción en la selección de políticas fiscales (selección de tasas impositivas y del nivel y composición del gasto de gobierno) por parte del gobierno en el poder.

<sup>17</sup> Asimismo, la formulación logarítmica descarta la posibilidad de equilibrios múltiples, que podría en determinadas circunstancias tener relevancia económica; sin embargo, para fines de nuestro análisis preferimos una formulación sencilla.

<sup>18</sup> Por otra parte, como se verá adelante, los empresarios rechazarán la reforma cuando el gobierno tenga incentivos a fijar una tasa impositiva que reduzca la rentabilidad neta a un nivel inferior al rendimiento en el exterior.

<sup>19</sup> Aunque en realidad, la mano de obra puede ser también considerada como insumo adicional si es que asumimos que los trabajadores se comportan como actores pasivos en el modelo.

3.2. *El problema del gobierno una vez aceptada la reforma*

Cuando los empresarios aceptan las nuevas reglas impositivas, el gobierno se compromete a mantener su política de precios de las empresas paraestatales a manera de no influir en la rentabilidad bruta del capital. En términos matemáticos suponemos:

$e = e\ddagger$  y  $T = T\ddagger$ , en donde:  $T$  = Transferencias (por unidad de capital) del gobierno a las paraestatales, el símbolo  $\ddagger$  denota niveles históricos. Es claro que existe una relación entre las transferencias otorgadas por el gobierno y la rentabilidad del capital (e.g. vía precios de insumos). Para mantener el modelo simple no consideramos explícitamente una tecnología productiva para el sector paraestatal, solamente establecemos la siguiente relación funcional:  $e = \Theta + \beta T$  con  $\Theta, \beta$  parámetros positivos; en donde,  $\beta$  indica el incremento en la rentabilidad del capital que genera un aumento marginal en la transferencia por unidad de capital, en tanto que  $\Theta$  nos indica la rentabilidad de no existir subsidios en los precios de insumos. Supondremos  $\beta < 1$ , lo cual significa que en la transferencia de recursos al sector privado existen ciertos costos administrativos que el gobierno tiene que absorber.

Por otra parte, el gobierno al estar comprometido con el sistema capitalista tiene interés en fomentar la inversión dentro del país, lo que en nuestro modelo de tiempo finito se representa incluyendo al consumo de los empresarios (del segundo periodo) como argumento de la función de utilidad del gobierno. Ahora bien, el interés que también muestra el Estado mexicano por legitimarse ante las masas lo podemos representar incluyendo al gasto social en la función de utilidad.<sup>20</sup> En consecuencia, el problema del gobierno sería:

$$\begin{aligned} \max_{g, \tau} U_{\tau > \tau\ddagger}^g(\bullet) &= \log(C_2) + \alpha \log(g) \\ \text{s.a } T\ddagger k + g + d &\leq e\ddagger k\tau \end{aligned} \tag{B}$$

$$g \geq g^*$$

en donde:  $g$  = gasto social,  $d$  = servicio de la deuda externa contratada,  $g^*$  = nivel de gasto social mínimo para sostener la legitimidad del gobierno ante las masas;  $\alpha$  = parámetro de ponderación relativa en las prioridades del gobierno.

Como podemos apreciar de las restricciones del problema, las finanzas públicas no pueden ser deficitarias. El gasto social, aunque es una variable endógena, no se incluyó en la función de utilidad de los empresarios ya que

<sup>20</sup> Castañeda (1992) presenta un análisis más detallado sobre la definición de la función de utilidad para el gobierno mexicano posrevolucionario.

hemos asumido que éste se destina totalmente a las masas (trabajadores), que en el modelo sólo intervienen de manera pasiva y a las cuales el gobierno no grava. Debido a los compromisos adquiridos por el gobierno al momento de promover la reforma fiscal, las únicas variables de control que tiene a su disposición son el gasto social y las tasas impositivas.<sup>21</sup>

### 3.3. El problema del empresario cuando se bloquea la reforma

Los empresarios cuando eligen abortar la reforma fiscal están conscientes de que el gobierno no tiene ningún compromiso en mantener su política de precios subsidiados, por lo que el equilibrio en las finanzas públicas se puede lograr disminuyendo la rentabilidad bruta del capital. De aquí que los empresarios presionen con fuga de capitales y subinversión para intentar modificar en su beneficio el comportamiento del gobierno. En términos matemáticos el problema del empresario quedaría:

$$\begin{aligned} \max_{k, f, c_2} U_{\tau = \tau^\dagger}^e(\bullet) &= C_1 + \delta \log(C_2) \\ \text{s.a } C_1 + k + f &\leq W \\ C_2 &\leq ek(1 - \tau^\dagger) + rf \end{aligned} \quad (D)$$

en donde:  $f$  = ahorro en el exterior,  $r = 1 +$  tasa de interés externa.

Es decir, si a los empresarios les interesa consumir en el segundo periodo, podrían optar por acumular en el exterior en vez de ahorrar mediante inversión directa en el país. Dicha decisión dependerá de las tasas de rentabilidad netas que ofrecen ambos activos, ya que el modelo supone que la liquidez y el riesgo de ambos activos es idéntica. Una vez tomada la decisión de ahorro en el primer periodo, los empresarios no podrán modificarla. Notemos que en el segundo periodo, todos los ingresos, cualesquiera que sea su fuente, tendrán que ser consumidos, o en otras palabras, los empresarios no derivan utilidad directamente de la acumulación de activos.

### 3.4. El problema del gobierno al rechazar la reforma

En el caso de aborto y ante la amenaza de fugas de capitales, el gobierno intentará alentar el consumo privado siempre y cuando éste provenga de ingresos derivados de la acumulación en el país. Es decir, el gobierno está comprometido con el desarrollo capitalista en cuanto que la acumulación

<sup>21</sup> El compromiso será creíble si suponemos que el costo político de romperlo sería enorme.

privada permita la expansión del empleo; por consiguiente, acumular en el exterior debe ser penalizado en la función de utilidad del gobierno.

$$\begin{aligned} \max_{T, g} U_{\tau = \tau^\dagger}^g(\bullet) &= \log(C_2 - f) + \alpha \log(g) \\ \text{s.a.} \quad Tk + g + d &\leq \tau^\dagger ek \\ g &\geq g^* \end{aligned} \tag{D}$$

Al haberse obstaculizado la reforma, el gobierno queda restringido a manipular las transferencias y los gastos. Lo cual se podría justificar argumentando que las modificaciones de índole fiscal requieren ser legisladas, y por lo tanto, los cambios en esta materia quedan sujetas a un escrutinio mayor por parte de los empresarios del que sucede con los precios de los bienes producidos por el sector paraestatal.

### 3.4.1. Solución del modelo

Para encontrar las estrategias de equilibrio se requiere resolver el modelo en sentido inverso al horizonte de planeación, al estilo de la programación dinámica. Los empresarios para saber si deben o no rechazar la reforma fiscal en la primera etapa necesitan antes que nada determinar la utilidad que derivan de su interrelación con el gobierno en la segunda etapa, la cual varía según sea la opción elegida en la etapa inicial del juego. Ahora bien, dentro de la segunda etapa, se da un juego dinámico de dos periodos en el que consideramos un equilibrio Stackelberg; en el que el gobierno actúa como líder al anunciar su política presupuestal. Por lo que el problema al que se enfrenta el empresario quedaría:

$$\begin{aligned} \max_{\tau, T} \{ \max_{C_1, C_2} [C_1 + \log(C_2)] \} \\ \text{s.a.} \quad C_1 + k + f \leq W \\ C_2 \leq ek(1 - \tau) + rf \end{aligned} \tag{E}$$

con

$$f = \begin{cases} = 0 & \text{si } \tau > \tau^\dagger \\ \geq 0 & \text{si } \tau = \tau^\dagger \end{cases}$$

$$e = \begin{cases} e^\dagger & \text{si } \tau > \tau^\dagger \\ \Theta + \beta T & \text{si } \tau = \tau^\dagger \end{cases}$$

En el modelo tomamos como exógena a la propuesta del gobierno de implementar una reforma fiscal, es decir, consideramos el comportamiento estratégico del gobierno tan solo en la segunda etapa. Este planteamiento tiene sentido bajo la siguiente premisa: a pesar de que la reforma fiscal vaya a ser abortada  $\{U_{\tau=\tau_f}^e(\cdot) > U_{\tau>\tau_f}^e(\cdot)\}$  y que dicho resultado sea del conocimiento del gobierno desde el momento en que se efectúa la propuesta (recoremos que el modelo asume certidumbre), el gobierno, tenga o no intereses propios al sugerirla  $\{U_{\tau=\tau_f}^g(\cdot) \geq U_{\tau>\tau_f}^g(\cdot)\}$ , presentará la iniciativa en la medida en que existan presiones de grupos externos; por ejemplo, por parte de aquellos que cuestionan la equidad del sistema: organizaciones sindicales y/o partidos de oposición, o por parte de aquellos que exigen eliminar el déficit fiscal para corregir el desequilibrio en la balanza de pagos: acreedores externos u organismos financieros internacionales; por lo tanto, suponer como exógena a la iniciativa de reforma es válido si con ello el gobierno logra obtener un beneficio político importante.

En otro orden de ideas, al considerar un equilibrio Stackelberg hemos supuesto que el gobierno cumplirá los compromisos anunciados. Aparentemente el gobierno tiene un incentivo a violar lo acordado y a elevar las tasas impositivas, lo que le permite incrementar su gasto social a sabiendas de que la elasticidad *ex-post* de la inversión en capital es nula. Sin embargo, bajo un esquema discrecional, los empresarios saben de ante mano sobre los incentivos *ex-post* del gobierno por lo que escogerán no acumular en el país; esto conduce a anular la base gravable y a impedir el pago puntual del servicio de la deuda. Por ende, podemos asumir que organismos como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional garantizan, mediante una carta de intenciones, que la política fiscal anunciada sea creíble y que el equilibrio Stackelberg sea un supuesto razonable. De igual forma podríamos pensar que cualquier modificación en la política fiscal anunciada generaría un costo político lo suficientemente elevado para romper con la estabilidad social tan apreciada por los gobiernos posrevolucionarios.<sup>22</sup>

Comenzaremos con el análisis de la segunda etapa en el caso de que la reforma haya sido aceptada. Partiendo del anuncio de la política presupuestal del gobierno ( $\tau^e = \tau$  y  $g^e = g$ , en donde el supraíndice denota expectativa), los empresarios resuelven el problema (A) —suponemos  $\delta = 1$ — de cuyas condiciones de primer orden se deriva que:

$$k^0 = 1 \text{ (siempre y cuando } \tau < 1 \text{)} \quad (1)$$

<sup>22</sup> De hecho bajo nuestra formulación logarítmica, el equilibrio Nash-perfecto produce resultados idénticos a los del equilibrio Stackelberg.

para luego sustituir (1) en la función objetivo del gobierno del problema (B), la que al ser maximizada da lugar a la política presupuestal óptima:<sup>23</sup>

$$\tau^0 = \frac{\alpha e^\dagger + d + T^\dagger}{(1 + \alpha)e^\dagger} \tag{2}$$

$$g^0 = e\tau^0 - d - T^\dagger \tag{3}$$

En el caso en que la reforma fiscal es abortada, el equilibrio parcial se obtiene de los problemas (C) y (D). El anuncio de política, por parte del gobierno, tiene que ver con la política de transferencias y precios subsidiados para los insumos ( $T^e = T$ ,  $e^e = e$ ). La función de ahorro —problema (C)— depende de la rentabilidad de los distintos activos. Cuando el rendimiento neto es mayor en el exterior ( $(1 - \tau^\dagger)e < r$ ) habrá fuga de capitales ( $f > 0$ ) y acumulación nula en el país ( $k = 0$ ). Sin embargo, de ser éste el caso, no existirá una base gravable positiva que permita cumplir con el servicio de la deuda. Por lo tanto, para cumplir con los compromisos externos se requiere que la acumulación interna sea positiva, lo que a su vez restringe la política presupuestal a garantizar una rentabilidad neta en el país superior o igual a la externa.

Para formalizar el rechazo del gobierno a la alternativa del *default* supondremos el siguiente escenario: el gobierno se ve obligado a sostener un nivel mínimo de gastos ( $g = g^*$ ) por lo que el Banco Mundial e instituciones afines vienen al rescate y otorgan un crédito puente ( $d^*$ ) de acuerdo a la restricción presupuesta  $g^* + d = d^*$  (recordemos que  $k = 0$ ); por lo tanto los empresarios resuelven el siguiente problema:

$$\begin{aligned} & \max_{f, c_2} C_1 + \log(C_2) \\ \text{s.a. } & C_1 + f \leq W \quad (\text{ya que } r > (1 - \tau^\dagger)(\Theta + \beta T^0) \rightarrow k = 0) \end{aligned}$$

<sup>23</sup> En un equilibrio Stackelberg, en donde los empresarios se comportan como seguidores, no es importante distinguir entre empresarios atomizados y empresarios con conciencia de grupo. A fin de cuentas en ambos casos la política fiscal anunciada por el gobierno es considerada creíble. Sin embargo, cuando se trata de un equilibrio Nash-perfecto (N-P), la naturaleza del empresario sí es significativa. En el equilibrio N-P, los empresarios atomizados maximizan su utilidad a partir de sus expectativas sobre la política fiscal ( $\tau = \tau^e$ ), en tanto que el gobierno define su política presupuestal tomando a la acumulación de capital como predeterminada (y no dada por las condiciones de primer orden del problema del empresario como se hace en el caso Stackelberg). En cambio, el caso del equilibrio N-P para empresarios no-atomizados, no presenta modificaciones en el problema del gobierno, pero sí en relación al problema del empresario, ya que éstos al actuar como grupo están conscientes de que pueden afectar la política fiscal ( $\tau = \tau(k)$ ).

$$C_2 \leq rf$$

de cuyas condiciones de primer orden se desprende que  $f=1$  y  $C_1 = W - 1$ . De aquí que bajo *default*, la utilidad de los empresarios viene dada por:

$$U_{\tau=\tau^\dagger}^e(f > 0; k = 0) = (W - 1) + \log(r)$$

Para un valor de  $\alpha$  determinado, si el gobierno no tiene incentivos a decidir a favor del *default* se tiene que cumplir la siguiente condición:

$$\begin{aligned} U_{\tau=\tau^\dagger}^g(k > 0) &= \log[(1 - \tau^\dagger)e^0] + \alpha \log(\tau^\dagger e^0 - d - T^0) \\ &> U_{\tau=\tau^\dagger}^g(k = 0) &= \log(r - 1) + \alpha \log(g^*) \end{aligned}$$

Por ende, si suponemos que resulta óptimo continuar sirviendo la deuda externa sin el apoyo de organismos multilaterales, el problema de los empresarios (C) es análogo al problema (A) en donde la reforma es aceptada. Por lo tanto, al momento de resolver el problema del gobierno (D) habrá que considerar además las restricciones:<sup>24</sup>

$$k^0 = 1 \quad \text{y} \quad (1 - \tau^\dagger)e \geq r \tag{4}$$

de las condiciones de primer orden encontramos que:

$$T^0 = \frac{\beta(\tau^\dagger\Theta - d) - \Theta\alpha(1 - \beta\tau^\dagger)}{\beta(1 - \beta\tau^\dagger)(1 + \alpha)} \geq 0 \tag{5}$$

$$g^0 = e^0\tau^\dagger - d - T^0 \tag{6}$$

si la restricción impuesta al gobierno para desalentar la fuga de capitales (4) se cumple con desigualdad estricta tendremos una solución interior para las transferencias:

$$(1 - \tau^\dagger)(\Theta + \beta T^0) > r \rightarrow T^0 > \frac{1}{\beta} \left[ \frac{r}{(1 - \tau^\dagger)} - \Theta \right] \tag{7}$$

<sup>24</sup> Para que los empresarios diversifiquen su ahorro ( $k > 0$  y  $f > 0$ ) se requiere de un modelo que incorpore incertidumbre en los rendimientos, o bien de un modelo con más de dos periodos que permita la posibilidad de cambiar las tasas impositivas en el futuro.

en caso de igualdad, la solución de esquina viene dada por:

$$T^{0'} = \frac{1}{\beta} \left[ \frac{r}{(1 - \tau\ddagger)} \right] - \Theta < T^0 \quad (8)$$

Una vez resueltos los subjuegos dinámicos de la segunda etapa, procedemos a comparar las utilidades de los empresarios bajo los dos sistemas fiscales. Al sustituir (1) y (2) en la función objetivo de los empresarios, obtenemos el valor máximo de la utilidad cuando la reforma ha sido aceptada.

$$U_{\tau > \tau\ddagger}^e(\bullet) = (W - 1) + \log(e\ddagger[1 - \tau^0]) \quad (9)$$

la función análoga para el caso de un bloqueo fiscal se obtiene al sustituir (4) y (5).

$$U_{\tau = \tau\ddagger}^e(\bullet) = (W - i) + \log[(i - \tau\ddagger)(\Theta + \beta T^0)] \quad (10)$$

Por lo tanto, de acuerdo al procedimiento indicado en el problema (E), la condición para abortar la reforma fiscal es:

$$U_{\tau = \tau\ddagger}^e(\bullet) > U_{\tau > \tau\ddagger}^e(\bullet) \quad (11)$$

que de acuerdo a (9) y (10) implica

$$\frac{(1 - \tau\ddagger)}{(1 - \tau^0)} > \frac{e\ddagger}{\Theta + \beta T^0} \quad (12)$$

sustituyendo las políticas óptimas (2) y (5) en (12) podemos establecer la condición anterior en términos de los parámetros del modelo.<sup>25</sup>

$$\frac{i - \tau\ddagger}{1 - \tau\ddagger\beta} > \frac{\Theta - d - (i - \beta)T\ddagger}{\Theta - \beta d} \quad (13)$$

Notemos que cuando la tasa impositiva histórica tiende a cero, la desigualdad se cumple; pero ésta se revierte cuando la tasa tiende a uno.<sup>26</sup> Con lo cual concluimos que la posibilidad de un bloqueo fiscal aumenta en

<sup>25</sup> Ya que ambos miembros de la desigualdad son menores a uno, tanto la aceptación como el rechazo a la reforma son factibles.

<sup>26</sup> Es fácil demostrar a partir de la restricción presupuestal del gobierno que tanto el numerador como el denominador del miembro derecho en (13) son estrictamente positivos.

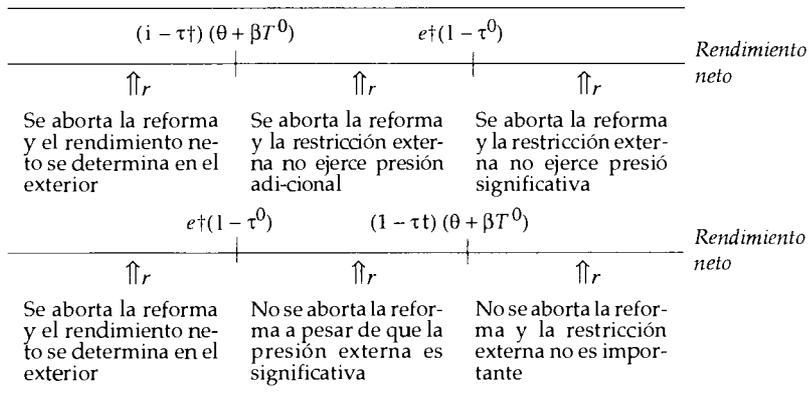
la medida en que la tasa histórica sea más reducida. De igual forma, a mayor servicio de la deuda, mayor será la posibilidad del aborto.<sup>27</sup>

Cuando la restricción externa es importante, hablamos de una solución de esquina para las transferencias. Bajo este escenario la condición para abortar (11) implica:

$$r > e^{\dagger}(1 - \tau^0) \tag{14}$$

el rechazo a la reforma y la posibilidad de fuga de capitales determina una cota mínima en el rendimiento neto; situación que no se da en el equilibrio parcial del subjuogo que se deriva al aceptar las reformas. De (12) y (14) resulta claro que la decisión de los empresarios se basa en la comparación de las tasas de rentabilidad neta obtenida con las diferentes estrategias. Todos los escenarios posibles se ilustran a continuación.

Figura 1



En consecuencia, sólo cuando las soluciones parciales interiores son tales que, aparentemente, no convenga abortar  $\{e^{\dagger}(1 - \tau^0) > (1 - \tau^{\dagger})(\theta + \beta T^0)\}$ , la amenaza de fuga de capitales será importante para cambiar la decisión de los

<sup>27</sup> Si no hubiera costos administrativos en el proceso de transferencias (*i.e.*  $\beta = 1$ ) la condición (13) se daría con igualdad, por lo que ambos sistemas fiscales serían equivalentes para los empresarios. Esto se debe a que sólo cuando existen costos administrativos, el boqueo genera un régimen fiscal en donde el fomento al consumo privado es a costa de una caída en el gasto de mayor magnitud.

empresarios, quienes optarán por abortar si la tasa de interés externa es elevada. La desigualdad (14) es una condición suficiente pero no necesaria para bloquear la reforma. Su interpretación en términos de los parámetros del modelo se obtiene al sustituir (2) en (14):

$$r > \frac{e^\dagger - T^\dagger - d}{1 + \alpha} \quad (15)$$

Por lo tanto es más factible abortar cuando la tasa externa es elevada a la vez que: el servicio de la deuda es elevado; las transferencias históricas son elevadas; la productividad histórica del capital es reducida y el interés del gobierno por el gasto social es considerable.

### 3.4.2. Restricción de legitimidad

Supondremos ahora que el gobierno tiene problemas de legitimidad y por lo tanto no puede reducir el gasto social por debajo de cierta cota. Esto significa que el problema del gobierno en ambos esquemas fiscales, (B) y (D), presenta una solución de esquina ( $g = g^*$ ). En tanto que el problema del empresario se mantiene inalterado ( $k^0(\tau < 1) = 1$ ). De esta forma los valores óptimos se obtienen directamente de la restricción presupuestal.

En caso de aceptar la reforma:

$$\tau_g^0 = \frac{T + g^* + d}{e} \quad (16)$$

En caso de rechazar la reforma:

$$T_g^0 = \frac{\tau^\dagger \Theta - d - g^*}{1 - \tau\beta} \quad (17)$$

El equilibrio definitivo se determina de nueva cuenta en la primera etapa, que acuerdo a la condición (11) da lugar a:

$$\frac{1 - \tau\beta}{1 - \tau^\dagger} < \frac{\Theta - \beta d - \beta g^*}{\Theta - d - g^* - T^\dagger(1 - \beta)} \quad (18)$$

De la condición anterior es fácil demostrar que existe un umbral ( $g^u$ ) a partir del cual la cota mínima de gasto social ( $g^* \geq g^u$ ) induce a los empresarios a rechazar la reforma fiscal. En otras palabras, cuando el gobierno tiene un severo problema de legitimidad y requiere ofrecer un elevado nivel de gasto, resulta muy factible que los empresarios rechacen la reforma fiscal. Esto se debe a que una reducción en las transferencias tiene un impacto sobre la rentabilidad neta de los empresarios menor al que se daría con un aumento en las tasas impositivas.

### 3.4.2. Algunos comentarios sobre el modelo y sus resultados

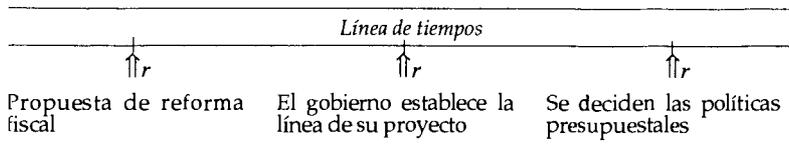
Queda claro en el modelo que el ajuste en las finanzas públicas vía restricciones en la rentabilidad del capital no siempre es en el beneficio del gobierno. Para que los empresarios tengan una cierta preferencia por alguno de los dos regímenes fiscales se requiere que existan costos administrativos en el proceso de transferencias al sector empresarial. Es decir, en la medida en que el aborto a la reforma significa que la política de transferencias afecta en menor magnitud al consumo privado que al gasto social se abrirá la posibilidad de que el gobierno adopte una estrategia que induzca a los empresarios a abortar. El modelo solamente pretende explicar el porqué empresarios racionales optaron por bloquear la reforma fiscal de 1972. No es lo suficientemente complejo como para explicar los hechos estilizados posteriores a esta fecha. Para ello se requiere de un modelo más sofisticado que logre reproducir el conflicto empresarios —gobierno surgido a partir de 1973. Esta será, precisamente, nuestra tarea en las siguientes secciones.

## 4. Un modelo de política fiscal y reformas institucionales

El gobierno de Echeverría se propuso, desde los años de su campaña política, reducir las desigualdades que el sistema de la década de los sesentas había generado. La administración entrante planteaba la posibilidad de un nuevo proyecto de desarrollo, en donde el gasto social ocuparía un lugar importante dentro de sus prioridades. Ahora bien, como el renovado énfasis en gasto social requería de mayor financiamiento, el gobierno echeverrista planteó desde sus inicios la necesidad de una reforma fiscal; por otra parte, los empresarios a sabiendas de que el nuevo proyecto de desarrollo les podría ser desfavorable y de que la reforma fiscal era solamente el inicio de una serie de propuestas importantes en torno a este proyecto, decidieron bloquear la reforma para de esta manera frenar el ímpetu renovador del gobierno.

Para poder incorporar a la reforma fiscal como parte de un proceso de decisiones de mayor envergadura es necesario integrar una tercera etapa al modelo de la sección anterior. Es decir, entre la etapa en que es propuesta la reforma fiscal y la etapa en que se decide la política presupuestal introducimos una etapa más en la que el gobierno establece la inclinación que ha de seguir su proyecto. La línea que ilustra los tiempos en que ocurren las decisiones quedaría expresada de la siguiente manera:

Figura 2



Esta secuencia de decisiones no involucra en nuestro modelo un tiempo real; es decir, sólo al llegar a la tercera etapa hablamos de dos periodos reales de tiempo similares a los descritos en el modelo de la sección previa. En términos del modelo, definimos a la línea del proyecto (o magnitud de las formas a institucionalizar), a través del valor del parámetro  $\alpha$ , el cual determina la ponderación relativa en las prioridades del gobierno. Una  $\alpha$  mayor se debe interpretar como una línea más dura por parte del gobierno en búsqueda de un mayor bienestar social para los trabajadores.

En la sección anterior vimos que para cada nivel de  $\alpha$  existe un valor óptimo para las estrategias del gobierno y empresarios. En particular comentamos que la condición para bloquear la reforma fiscal consiste en que:

$$U_{\tau = \tau^*}^e(\bullet; \alpha) > U_{\tau > \tau^*}^e(\bullet; \alpha) \tag{11}$$

es decir, los empresarios están conscientes de que su decisión final sobre la forma fiscal dependerá de la línea renovadora elegida por el gobierno.

De nueva cuenta, la secuencia para obtener la solución procede en sentido inverso a la "línea de tiempos":

- 1) Se resuelve el problema dinámico de dos periodos de la tercera etapa para los dos subjuegos fiscales y un valor de  $\alpha$  cualesquiera.
- 2) El gobierno maximiza los niveles de utilidad obtenidos en la tercera etapa en términos de la selección de  $\alpha$ .

$$\alpha_0 = \operatorname{argmax}_{\tau = \tau^*} U_{\tau = \tau^*}^g(\bullet) , \quad \alpha^* = \operatorname{argmax}_{\tau > \tau^*} U_{\tau > \tau^*}^g(\bullet)$$

- 3) Los empresarios toman una decisión en cuanto a la propuesta fiscal de acuerdo a:

$$U_{\tau = \tau^*}^e(\bullet; \alpha_0) \{ \geq \} U_{\tau > \tau^*}^e(\bullet; \alpha^*) \Rightarrow \begin{cases} \text{bloquear} \\ \text{conceder} \end{cases} \tag{19}$$

En otras palabras, la regla de decisión del empresario consiste en utilizar el problema de reforma institucional del gobierno para ubicarse en un punto

de su curva óptima de utilidad bajo cada uno de los esquemas fiscales, el sistema elegido será el que en ese punto le reditúe al empresario una mayor utilidad.

#### 4.1. Solución del modelo

Con las estrategias de equilibrio parcial de los subjuegos de la tercera etapa se calculan los valores maximizados de las funciones de utilidad de empresarios y gobierno.

$$U_{\tau > \tau^\dagger}^e(\bullet) = (W - 1) + \log[e^\dagger(1 - \tau^0)] \quad (20)$$

$$U_{\tau = \tau^\dagger}^e(\bullet) = (W - 1) + \log[(1 - \tau^\dagger)(\Theta + \beta T^0)] \quad (21)$$

$$U_{\tau > \tau^\dagger}^g(\bullet) = \log[e^\dagger(1 - \tau^0)] + \alpha \log[e^\dagger \tau^0 - d - T^\dagger] \quad (22)$$

$$U_{\tau = \tau^\dagger}^g(\bullet) = \log[(1 - \tau^\dagger)(\Theta + \beta T^0)] + \alpha \log[\tau^\dagger \Theta - d + (\tau^\dagger \beta - i)T^0] \quad (23)$$

con:

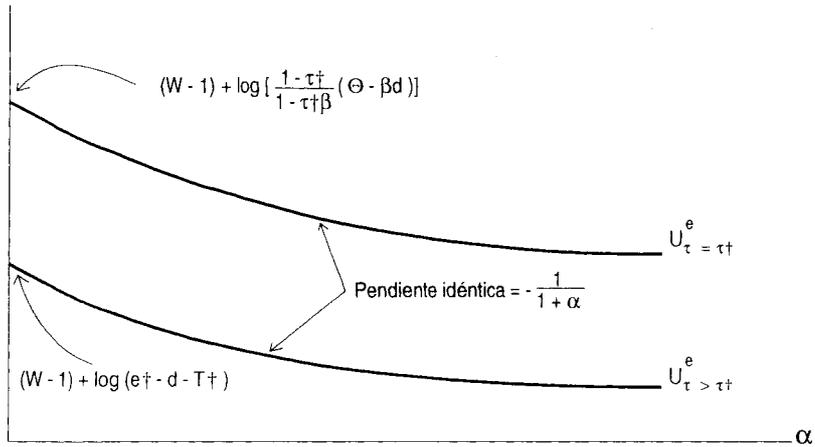
$$\tau^0 = \frac{\alpha e^\dagger + d + T^\dagger}{(1 + \alpha)e^\dagger} \quad (2)$$

$$T^0 = \frac{\beta(\tau^\dagger \Theta - d) - \Theta \alpha(1 - \beta \tau^\dagger)}{\beta(1 - \beta \tau^\dagger)(1 + \alpha)} \quad (5)$$

Dichas curvas se grafican en las figuras 3 y 4 como función de la línea del proyecto de desarrollo a establecer por el gobierno ( $\alpha$ ).

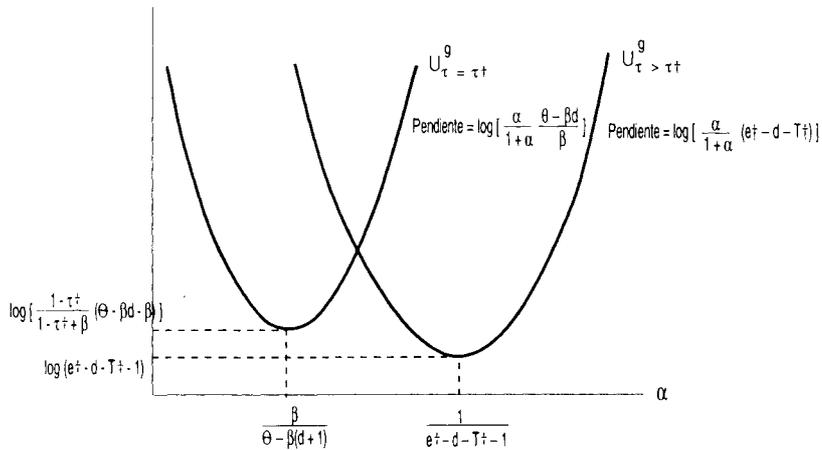
Tanto los puntos mínimos de las curvas como el valor minimizado de la función de utilidad del gobierno fueron dibujados arbitrariamente. Como se aprecia en la figura 4, para valores de  $\alpha$  reducidos, el aumento en  $\alpha$  disminuye la utilidad del gobierno; esto se debe a que la contribución que hace el alza en los impuestos en el financiamiento del gasto no se pondera lo suficiente para compensar la caída en la rentabilidad neta. Es decir, para aquella  $\alpha$  en donde la pendiente es negativa, el gobierno tiene incentivos a decrementar aún más el valor de  $\alpha$ . En consecuencia, los trabajadores (que incluimos implícitamente en el modelo) establecen una cota inferior en  $\alpha$  que desincentiva al gobierno a optimizar reduciendo sus prioridades sobre el gasto social. El supuesto resulta razonable si recordamos que el proyecto echeverrista surge como respuesta a un descontento generalizado.

Figura 3



en donde hemos supuesto, por el momento, que la curva  $U_{\tau = \tau+}^e$  cruza el eje vertical por encima de la curva  $U_{\tau > \tau+}^e$ .<sup>28</sup>

Figure 4



<sup>28</sup> Este supuesto equivale a tomar como válida la condición (13), de aborto a la reforma fiscal.

Esta cota inferior también se puede explicar a través del gasto social necesario para sostener la legitimidad del gobierno. De la restricción presupuestal sabemos que:

$$g_{(k=1)} = e\tau - d - T > g^*$$

lo que implica

$$\frac{\partial U_{\tau > \tau^*}^g}{\partial \alpha} = \log(e\tau^0 - d - T) > \log(g^*) > 0 \quad (24)$$

$$\frac{\partial U_{\tau = \tau^*}^g}{\partial \alpha} = \log[\tau\Theta - d + (\tau\beta - 1)T^0] > \log(g^*) \quad (25)$$

Es así que las curvas de utilidad para el gobierno tendrán sentido tan solo en aquella porción con pendiente positiva. Dado que las curvas son convexas, el gobierno tenderá a incrementar al máximo sus prioridades sociales, por lo tanto, también requerimos establecer ciertas cotas superiores para la obtención de una solución finita al problema. En el caso en que la reforma es abortada, la cota viene dada por:<sup>29</sup>

$$T^0 \geq 0$$

(que excluye la posibilidad de transferencias negativas), por lo tanto:

$$\bar{\alpha}_{\tau = \tau^*} \leq \frac{\beta(\tau\Theta - d)}{\Theta(1 - \beta\tau)} \quad (26)$$

esta cota se encuentra ubicada en la porción de la curva con pendiente positiva, como se demuestra al substituir  $T^0 = 0$  en (25).

$$\frac{\partial U_{\tau = \tau^*}^g(T^0 = 0)}{\partial \alpha} = \log(\tau\Theta - d) > 0$$

ya que

$$\tau\Theta - d > \tau\Theta - d + (\tau\beta - 1)T^0 > g^*$$

ahora bien, para el caso en que la reforma es aceptada, la tasa impositiva ( $0 \leq \tau^0 < 1$ ) no da lugar a una cota para  $\alpha$  ya que de acuerdo a (2),  $\tau^0 = 1$  nunca

<sup>29</sup> Hemos supuesto que  $\Theta(1 - \tau) > r$ , i.e. la restricción externa no ejerce presión alguna.

es alcanzado para una  $\alpha$  finita. Más bien esta cota inferior se determina a partir de la función objetivo del gobierno, quien asigna una ponderación positiva a la acumulación privada. Definiendo

$$U^R(\bullet) = \gamma \log(C_2) + (1 - \gamma) \log(g) \Rightarrow \alpha = \frac{1 - \gamma}{\gamma}$$

Es decir, existe un  $\gamma_{\min}$  tal que  $0 < \gamma_{\min} < \gamma < 1$  y por ende también existe un  $\alpha$  máximo:

$$\bar{\alpha}_{\max} = \alpha(\gamma_{\min}) \quad (27)$$

como esta cota es válida para ambos regímenes fiscales suponemos que

$$\bar{\alpha}_{\tau = \tau \dagger} \leq \bar{\alpha}_{\max} \quad (28)$$

Habiendo establecido las cotas superiores, el gobierno estará optimizando en estas cotas, *i.e.*

$$\alpha_0 = \bar{\alpha}_{\tau = \tau \dagger} \quad \text{y} \quad \alpha^* = \bar{\alpha}_{\max} \quad (29)$$

Una vez definidas las reformas institucionales óptimas para el gobierno (solución de la segunda etapa) procedemos a localizar el valor de las utilidades de los empresarios correspondientes a cada régimen fiscal, para que éstos a su vez tomen una decisión en relación a la propuesta fiscal. Gráficamente lo podemos apreciar en la figura 5.

Por lo tanto, a los empresarios les conviene bloquear la reforma fiscal  $\{U_{\tau = \tau \dagger}^e(A) > U_{\tau > \tau \dagger}^e(B)\}$  y como podemos observar en el panel inferior, esta decisión incentiva al gobierno a moderar la línea de su proyecto ( $\alpha_{\tau = \tau \dagger} < \alpha_{\max}$ ). Por otro lado, cuando la altura de las curvas del empresario se revierten existen dos posibles escenarios de equilibrio. En uno de ellos, los empresarios aceptarán la reforma fiscal mientras que el gobierno elegirá las reformas institucionales hasta donde se lo permita el sistema. El otro equilibrio es más interesante en cuanto que nos da una racionalización para el caso mexicano de 1972 —ver figura 6. En este escenario, la cota superior a la línea del proyecto gubernamental quedaría muy por debajo de la cota del sistema, de tal forma que los empresarios optarán por rechazar la reforma fiscal a pesar de que para una  $\alpha$  fija la decisión sería la opuesta.<sup>30</sup>

<sup>30</sup> De la definición de la cota superior (26) inferimos que ésta será reducida cuando: los costos administrativos de las transferencias sean elevados (reducida) y el servicio de la deuda sea considerable ( $d \approx \tau\Theta$ ).

Figura 5

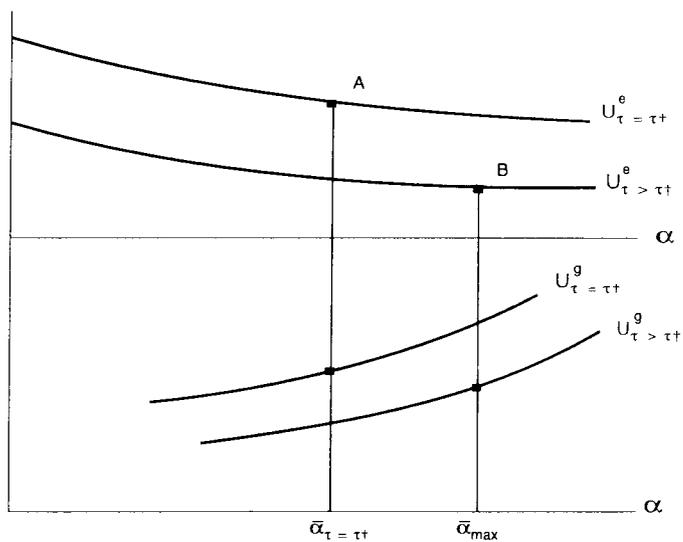
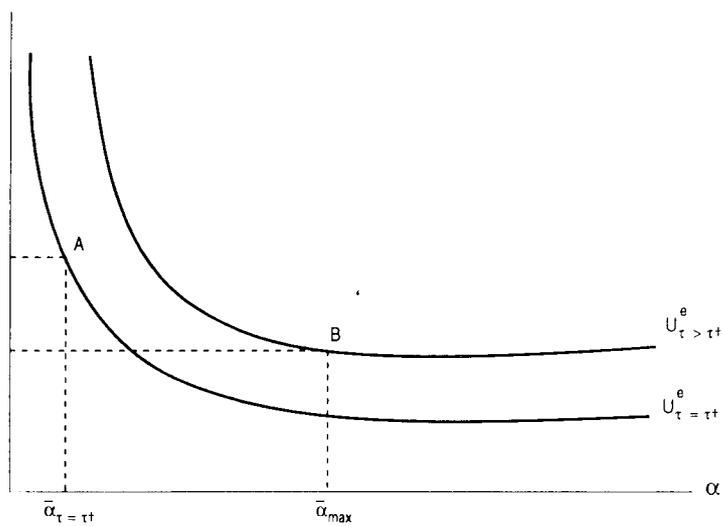


Figura 6



#### 4.2. Algunos comentarios sobre el modelo y sus resultados

Los empresarios al aceptar la reforma fiscal podrían incentivar al gobierno a elevar las tasas impositivas y el gasto social de manera importante; el único freno a estas alzas es el efecto negativo que se ejerce sobre la rentabilidad neta del capital. En consecuencia, una estrategia de elevado gasto social podría no ser óptima para un gobierno preocupado tanto por la acumulación como por el bienestar social. Sin embargo, cuando el gobierno plantea un proyecto con una fuerte inclinación social, los empresarios estarán conscientes de que el aspecto negativo de las altas tasas impositivas no será un motivo de preocupación serio para las autoridades; por lo tanto, los empresarios estarán actuando racionalmente al bloquear la reforma.

Una vez tomada esta decisión, el gobierno se ve forzado a definir su presupuesto basado exclusivamente en modificaciones a la política de transferencias. Por lo que escogerá una línea de desarrollo que le permita alcanzar, en la medida de lo posible sus objetivos sociales. Por ende, su inclinación social se verá limitada por la capacidad que tiene para elevar el gasto social a costa de reducciones en las transferencias al sector privado. Las transferencias llegarán a su nivel mínimo posible y el gobierno se tendrá que conformar con una reforma institucional por debajo de la que obtendría de haberse aceptado la reforma fiscal, en donde el mecanismo de financiamiento del gasto no impone mayor cota que la propia de un sistema de producción en donde la acumulación del capital corre a cargo del sector privado.

#### 5. Un modelo de reformas institucionales e información incompleta

Si bien es posible que los empresarios hayan bloqueado la reforma fiscal de 1972 para restringir el alcance de las reformas institucionales del proyecto de desarrollo echeverrista, es un hecho que no fueron muy exitosos a este respecto. El gobierno continuó con su línea renovadora y una crisis de desconfianza surgió en el país. De aquí que sea necesario explicar la reticencia del gobierno para moderar su proyecto a pesar de los costos consecuentes que esta estrategia implicó para el mismo gobierno. Para resolver esta paradoja es necesario incluir en el modelo información incompleta con respecto al tipo de empresario al que el gobierno se enfrentaría. En gran medida, la implementación exitosa del nuevo proyecto de desarrollo dependía del grado de combatividad de los empresarios. El gobierno aunque tenía información preliminar (basada en experiencias previas) sobre la actitud que asumirían los empresarios ante las reformas, no estaba completamente seguro de la misma dado lo novedoso de las reformas.

En el modelo incluimos dos tipos de empresarios: el conciliador y el intransigente. Por el primero, entendemos a aquel que acepta los cambios (*i.e.*

la nueva línea del gobierno) sin presionar con fuga de capitales. Por el segundo, entendemos a aquel que no está dispuesto a sacrificar la rentabilidad del capital por lo que maneja activamente la fuga de capitales como palanca de presión. Es así que el empresario conciliador es aquel que al bloquear la reforma fiscal establece una cota superior para las reformas institucionales, a partir de  $T^0 = 0$ , por lo que:

$$\bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^c = \frac{\beta(\tau\ddagger\Theta - d)}{\Theta(1 - \beta\tau\ddagger)} \quad (30)$$

Por el contrario, el intransigente es aquel que impone un tope mínimo a las transferencias del gobierno mediante la amenaza de fuga de capitales. En otras palabras, las transferencias mínimas dependen de las tasas de interés externas. Por lo tanto, en el caso del empresario intransigente, para determinar la cota superior de la línea del gobierno es necesario igualar la tasa de transferencias óptima sin restricciones —expresión (5)— con la solución de esquina —expresión (8). De esta forma podremos determinar el valor del parámetro  $\alpha$  para el cual la estrategia de transferencias del gobierno es compatible con las transferencias mínimas que permite la restricción externa. Para todo  $\alpha$  menor a esta cota, las transferencias aumentarán permitiendo niveles de rentabilidad interna por encima de las tasas externas.

$$\bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^i = [\bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^c + 1] \frac{(1 - \tau\ddagger)\Theta}{r} - 1 \quad (31)$$

de la expresión anterior es claro que para una tasa de interés externa elevada ( $r$ ) es razonable suponer que

$$\bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^i < \bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^c \quad (32)$$

Los empresarios al percatarse de la incertidumbre del gobierno sobre su verdadera naturaleza podrían elegir una estrategia sofisticada. Es decir, el empresario conciliador se disfrazaría como intransigente si es que esto le reditúa un beneficio neto. Del mismo modo, a un empresario intransigente le podría convenir mandar una señal para impedir que el gobierno se confunda. Por ejemplo, el incentivo y el costo que tiene el conciliador para disfrazarse como intransigente, bloqueando la reforma fiscal en la primera etapa, son los siguientes: el incentivo a disfrazarse sería el de reducir la cota superior del proyecto de desarrollo al que el gobierno puede aspirar —ver figura 7, lo que ciertamente aumentaría la utilidad del empresario cuando la reforma fiscal es bloqueada.

El costo consistiría en que al abortar la reforma fiscal el empresario podría verse perjudicado si el gobierno óptima por incrementar el gasto social a costa de fuertes reducciones en las transferencias, lo que contraería la rentabilidad neta del capital por debajo de los niveles que se habrían obtenido de haberse

aceptado las modificaciones fiscales. Siempre que los incentivos sean mayores a los costos, el empresario actuará racionalmente al disfrutarse. Precisamente, este caso se ilustra en la figura 8.

Figura 7

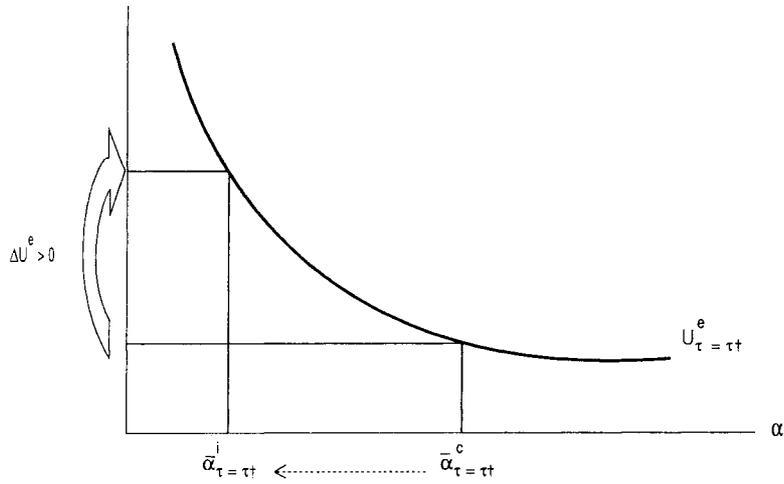
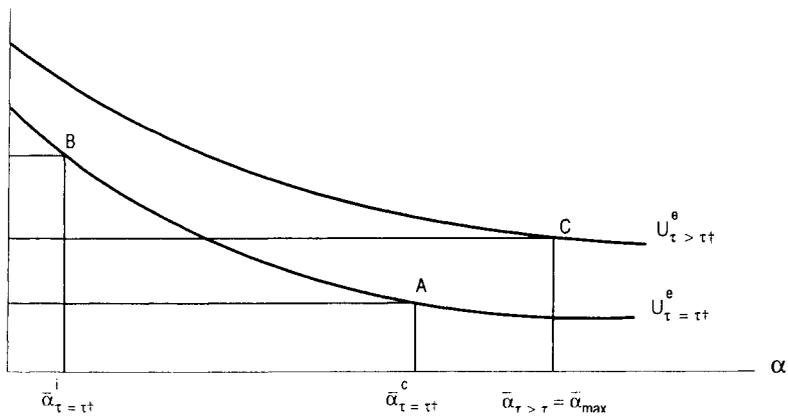


Figura 8



Si el empresario no tuviera posibilidad de disfrazarse, le convendría aceptar la reforma fiscal,  $U^e(C) > U^e(A)$ ; sin embargo, cuando el empresario conciliador se disfraza, el beneficio de abortar es mayor a su costo  $U^e(B) > U^e(C)$ . Una vez que el empresario ha bloqueado la reforma fiscal a manera de señalamiento, el gobierno elijirá la magnitud de sus reformas institucionales  $(\alpha_{\tau=\tau\uparrow}^i, \alpha_{\tau=\tau\uparrow}^c)$ . Esta decisión dependerá de las probabilidades previas asignadas a cada tipo de empresario y del proceso de aprendizaje que, de acuerdo a Bayes, tenga el gobierno sobre la verdadera naturaleza del empresario.

### 5.1. El equilibrio pooling

En este equilibrio a ambos tipos de empresarios les conviene bloquear la reforma fiscal y el gobierno es incapaz de descubrir la verdadera naturaleza del empresario. El bloqueo por parte del conciliador puede ser característico de su misma naturaleza o bien puede ser un intento por disfrazarse. Si definimos a  $\rho$  como la probabilidad previa que el gobierno le asigna a un empresario conciliador (C), i.e.

$$\rho = \text{Prob} [\text{Empresario} = C] \quad (33)$$

entonces la probabilidad posterior vendría dada por

$$\rho_1 = \text{Prob} [C | \text{bloqueo fiscal}] = \rho \quad (34)$$

Es decir, en el equilibrio *pooling* ambos tipos de empresarios seleccionan bloquear la reforma fiscal, por lo que el gobierno no aprende nada con la señal y la probabilidad de ser conciliador se mantiene inalterada. El gobierno debe determinar la línea de su proyecto en caso de bloqueo fiscal  $(\alpha_{\tau=\tau\uparrow})$  dependiendo de las creencias que tenga sobre el empresario. Esta selección se hará minimizando la pérdida esperada de utilidad en caso de equivocarse. Si se trata de empresarios conciliadores la pérdida del gobierno se define mediante:

$$U^g(\bar{\alpha}_{\tau=\tau\uparrow}^c) - U^g(\alpha) \quad (35)$$

Si se trata de empresarios intransigentes la pérdida consiste en:

$$U^g(\bar{\alpha}_{\tau=\tau\uparrow}^i) - U^g(\alpha)^* \quad (36)$$

con

$$U^g(\alpha)^* = \begin{cases} U^g(f > 0, k = 0) & \text{si } \alpha > \bar{\alpha}_{\tau=\tau\uparrow}^i \\ U^g(\alpha_{\tau=\tau\uparrow}^i) & \text{si } \alpha = \bar{\alpha}_{\tau=\tau\uparrow}^i \end{cases}$$

en donde, de acuerdo a lo visto en la tercera sección, la utilidad de *default* para el gobierno se define mediante  $U^g(f > 0, k = 0) = \log(r - 1) + \alpha \log(g^*)$ .

Es decir, si partimos del supuesto que  $\alpha_{\tau=\tau\ddagger}^i \leq \alpha \leq \alpha_{\tau=\tau\ddagger}^c$ , el costo del error del gobierno cuando el empresario es conciliador viene dado por la pérdida de utilidad que sufre al no haberse percatado que la cota superior (con la que el gobierno optimiza la definición de su proyecto) es aún más retirada. En cambio, cuando en realidad se trata de empresarios intransigentes, el error provoca una fuga de capitales, subinversión ( $f > 0, k = 0$ ) y por lo tanto *default*, ya que el gobierno fija una tasa de transferencia incompatible con la restricción externa. De esta forma, el problema a resolver por el gobierno en la segunda etapa es:

$$\begin{aligned} \min_{\alpha} \rho_1 \{U^g(\bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^c) - U^g(\alpha)\} + (1 - \rho_1) \{U^g(\bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^i) - U^g(\alpha^*)\} \\ \text{s.a. } \bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^i \leq \alpha \leq \bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^c \end{aligned} \quad (37)$$

Para cualquier  $\alpha$  tal que  $\alpha_{\tau=\tau\ddagger}^i \leq \alpha \leq \alpha_{\tau=\tau\ddagger}^c$ , los dos términos de la función objetivo (37) presentan una relación inversa con  $\alpha$ ; por lo tanto, el  $\alpha$  elegido en este subespacio es  $\alpha_{\tau=\tau\ddagger}^c$ . Por otro lado, cuando la  $\alpha$  toma la cota correspondiente a la intransigencia,  $\alpha = \alpha_{\tau=\tau\ddagger}^i$ , el segundo término desparece, en tanto que el primero alcanza su valor máximo. Es decir, hablamos de una solución de esquina,  $\alpha^0 \in \{\alpha_{\tau=\tau\ddagger}^i, \alpha_{\tau=\tau\ddagger}^c\}$ , cuyo valor definitivo dependerá de los valores mínimos obtenidos con cada una de las estrategias.  $\alpha^0 = \alpha_{\tau=\tau\ddagger}^c$  cuando se cumple la siguiente condición:

$$\begin{aligned} (1 - \rho_1) \{U^g(\bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^i) - \log(r - 1) - \bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^c \log(g^*)\} \\ < \rho_1 \{U^g(\bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^c) - U^g(\bar{\alpha}_{\tau=\tau\ddagger}^i)\} \end{aligned} \quad (38)$$

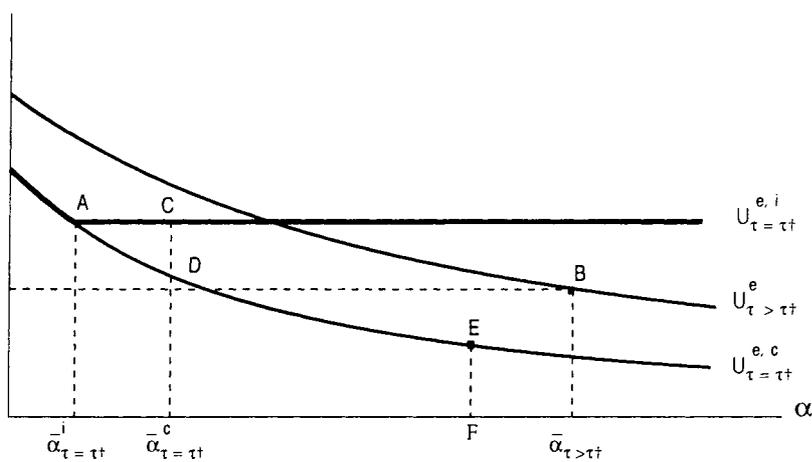
en el caso contrario, se elegirá la cota superior de intransigencia,  $\alpha^0 = \alpha_{\tau=\tau\ddagger}^i$ . Para ayudarnos en nuestra exposición nos valdremos de la figura 9, en la que ilustramos un equilibrio *pooling*.

En este equilibrio, tanto al empresario intransigente como al conciliador les conviene bloquear las reformas fiscales.  $\{U^e(A) > U^e(B) \text{ y } U^e(D) > U^e(B)\}$ . Ahora bien, el empresario intransigente es también un actor sofisticado, por lo que la decisión del conciliador lo podría afectar cuando el gobierno elige  $\alpha^0 = \alpha_{\tau=\tau\ddagger}^c$ . Para que el intransigente no tenga problemas con la confusión, la utilidad del empresario bajo *default* ( $f > 0, k = 0$ ) debe ser tal que

$$(W - 1) + \log(r) = U_{\tau=\tau\ddagger}^{e,i}(f > 0, k = 0) > U_{\tau>\tau\ddagger}^e(\bar{\alpha}_{\tau>\tau\ddagger}) \quad (39)$$

en donde el miembro del extremo derecho corresponde a la utilidad que obtendría el empresario de haber optado por aceptar la reforma fiscal. Esta restricción se representa en la gráfica con línea negra que parte del punto A en la curva del empresario conciliador. Es decir, a pesar de ser confundido, le sigue conviniendo al intransigente bloquear la reforma fiscal  $\{U^{e, i}(C) > U^e(B)\}$ .

Figura 9



Sin embargo, cuando el sentido de la desigualdad en la expresión (39) se invierte y (38) se cumple, el empresario intransigente tendrá incentivos para mostrarse como tal y aceptar la reforma fiscal. Por otro lado, el conciliador seguirá teniendo incentivos para bloquear la reforma; por lo que el equilibrio deja de ser *pooling* y el gobierno detecta el verdadero tipo del empresario.<sup>31</sup>

<sup>31</sup> Si la cota superior para el empresario conciliador se ubicara en el punto F y el gobierno elige óptimamente un  $\alpha^0 = \alpha_{t=\tau}^i$  (por lo tanto no hay peligro de *default*), se daría de nueva cuenta un equilibrio *pooling*, pero en este caso, el bloqueo por parte del conciliador se debe a un disfraz estratégico (ya que  $U^e(E) < U^e(B)$  y  $U^e(A) > U^e(B)$ ). Sin embargo, cuando el gobierno elige  $\alpha^0 = F$  y la condición (39) se cumple, el empresario conciliador estaría actuando subóptimamente al bloquear la reforma (ya que  $U^e(E) < U^e(B)$ ); es decir, a pesar del disfraz el empresario no logra ser confundido; por lo tanto, el empresario conciliador aceptará la reforma fiscal y el intransigente la bloqueará, rompiéndose de nueva cuenta el equilibrio *pooling*. Finalmente, consideremos el caso en que el empresario conciliador se ubica en F, la condición (39) no se cumple y el gobierno elige  $\alpha^0 = F$ , entonces ambos empresarios tendrán motivos para aceptar la reforma; en este momento desaparece la incertidumbre para el gobierno ya que bajo nuestros supuestos una vez aceptada la reforma fiscal ambos empresarios se comportan de igual forma.

En conclusión, si suponemos que el empresario intransigente no tiene motivos para mostrarse —condición (39)—, que el gobierno tiene una gran confianza de que se trata de un empresario conciliador ( $p$  elevada) y que su utilidad bajo *default* no es muy pequeña (*i.e.* de acuerdo a la condición (38) el gobierno elijirá la cota superior correspondiente al empresario conciliador), se produce el siguiente escenario: los empresarios deciden abortar, en parte para mandar una señal al gobierno de que éste debe moderar su línea de proyecto; a pesar de ello, el gobierno creyendo que se trata de empresarios del tipo conciliador implementa un proyecto reformista con una fuerte inclinación al gasto social ( $\alpha_{t=\tau}^i < \alpha_{t=\tau}^c$ ). Pero como en realidad se puede tratar de empresarios intransigentes, éstos entrarán en conflicto con el gobierno respondiendo con fugas de capitales ( $f > 0$ ) y subinversión ( $k = 0$ ). En consecuencia, este escenario nos ofrece una explicación de los sucesos que se dieron en la economía mexicana entre 1972 y 1976; no sólo en cuanto a la decisión de abortar la reforma fiscal, sino también en relación a las repercusiones del conflicto gobierno-empresarios.

Vale la pena resaltar que nuestro modelo presupone que una vez definido el esquema de desarrollo, las políticas presupuestales elegidas en la tercera etapa se hacen en base a este parámetro; por lo que el gobierno, que aun desconoce la verdadera naturaleza de los empresarios, implementará sus políticas con la creencia de que no habrá fugas de capitales. El gobierno al haber cometido un error de apreciación se verá fuertemente afectado en su nivel de bienestar *ex-post*; a pesar de que desde el punto de vista *ex-ante* la política del gobierno era racional.

### 5.3. Equilibrio de separación

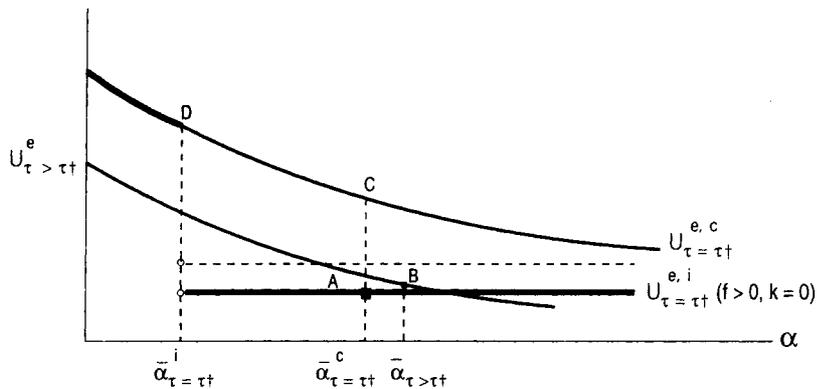
En este caso los dos tipos de empresarios toman decisiones opuestas en cuanto a la reforma fiscal, por lo que el equilibrio revela la verdadera identidad del empresario.

$$\rho_1 = \text{Prob} [C | \text{bloqueo}] = 1 \quad (40)$$

De acuerdo a la figura 10, a los empresarios intransigentes les resulta óptimo mostrarse como tales y aceptar las iniciativas fiscales  $\{U^e(A) < U^e(B)\}$ . En contraste a los empresarios conciliadores les conviene el bloqueo  $\{U^e(C) > U^e(B)\}$ . Para derivar esta conclusión es necesario suponer un cierto comportamiento del gobierno cuando minimiza la pérdida esperada de utilidad —expresión (37). De acuerdo a la línea gruesa, los empresarios intransigentes se ven seriamente afectados por el *default* —condición (39) invertida—, por lo que el gobierno se percata de que los intransigentes nunca aceptarían bloquear la reforma si se dan las condiciones pertinentes para que

el gobierno los confundiera eligiendo  $\alpha^0 = \alpha_{\tau=\tau\ddagger}^c$  (de acuerdo a la condición (38) con  $p_1 = p$ ), y como no es en el interés de los conciliadores el disfrazarse aceptando la reforma, el equilibrio será de separación.

Figura 10



En cambio, si la condición (38) se revierte, los intransigentes estarán seguros de que el gobierno optimiza en la segunda etapa eligiendo  $\alpha^0 = \alpha_{\tau=\tau\ddagger}^i$  y por ende al no darse las condiciones propicias para el *default*, el equilibrio será del tipo *pooling* con ambos empresarios bloqueando la reforma fiscal  $\{U^e(D) > U^e(B) \text{ y } U^e(C) > U^e(B)\}$ . Aunque en este caso, el empresario conciliador no estará disfrazándose al bloquear ya que esta decisión es una característica de su verdadera naturaleza.<sup>32</sup>

Resulta interesante el caso de nuestro equilibrio de separación, en donde los empresarios por el miedo al *default* propiciaron que el gobierno adoptara un ambicioso proyecto de desarrollo. Hablamos de un escenario de *blofeo*, los empresarios intransigentes — definidos por su actitud combativa y su presión ostensible mediante fuga de capitales— serán incapaces de ejecutar sus amenazas, por el daño que dichas medidas les infligen. La falta de credibilidad de los empresarios intransigentes incentiva al gobierno a llevar sus reformas hasta su máxima consecuencias. En contraste, los empresarios

<sup>32</sup> Un equilibrio más de tipo *pooling* se obtiene cuando la condición (39) se cumple (línea horizontal segmentada); en esta caso no le convendrá a los intransigentes mostrarse, cualesquiera que sea la elección de la línea del proyecto gubernamental (año).

conciliadores a pesar de su actitud más moderada logran cierto beneficio al limitar la línea del proyecto que el gobierno puede sostener con un régimen fiscal basado en transferencias.

## 6. Conclusiones

Los modelos desarrollados en este artículo nos explican cómo la política presupuestal de los gobiernos que —como el mexicano— se desenvuelven en sociedades capitalistas se ve en gran medida determinada por las presiones que ejercen los grupos empresariales. En otras palabras, la forma en que los gobiernos financian sus gastos no es una simple decisión de dichos gobiernos, sino el resultado de la estrategia de equilibrio a la que llegan las distintas facciones dominantes del poder. El bloqueo a las reformas fiscales obliga al gobierno a tomar una decisión más favorable para los empresarios. Los cuales al obstaculizar los mecanismos de financiamiento público logran que la política de gasto social tenga un menor impacto sobre la rentabilidad neta del capital (en otros términos, la amenaza del gobierno de equilibrar las finanzas mediante políticas restrictivas que perjudiquen la acumulación privada no es creíble).

El modelo de juegos con información incompleta nos brinda una posible explicación sobre la secuencia de eventos ocurridos durante la administración echeverrista: aborto a la reforma fiscal en 1972 y deterioro de las relaciones gobierno-empresarios entre 1973 y 1976 (expresadas a través del gasto excesivo, fuga de capitales, inflación y subinversión). El bloqueo a la reforma se describe en el modelo como una indicación de los empresarios al rechazo del proyecto distributivo del Estado; en tanto que la crisis posterior se explica mediante un error de juicio por parte del gobierno, quién malinterpretó las verdaderas intenciones de los empresarios pensando que éstos estarían a fin de cuentas dispuestos a aceptar los cambios.

## Bibliografía

- Aceituno, G. (1984). "Los ingresos del sector público: tendencias recientes", *Economía Mexicana*, núm. 2, CIDE, México.
- Alesina, A., y A. Drazen (1989). "Why Are Stabilizations Delayed?", NBER Working Paper No. 3053.
- Alesina, A., y G. Tabellini (1988). "Credibility and Politics", *European Economic Review*, vol. 32, pp. 542-550.
- Arriola, C. (1988). *Los empresarios y el Estado, 1970-1982*, Miguel Angel Porrúa Librero Editor, México.
- Barkin, D. (1990). *Distorted Development, Mexico in the World Economy*, Westview Press, Boulder.

- Basañez, M. (1990). *La lucha por la hegemonía en México 1968-1990*, Siglo Veintiuno Editores, 8a. edición, México.
- Buzaglo, J. (1984). *Planning the Mexican Economy*, Estados Unidos, St. Martin Press.
- Castañeda, G. (1992). "El sistema económico mexicano, 1940-1988. Un planteamiento de teoría de juegos", *El Trimestre Económico*, vol. 59, No. 235.
- (1993). "La reforma fiscal y el crecimiento no inflacionario. Un estudio sobre la economía mexicana", en *Modelos matemáticos sobre la economía mexicana*, G. Castañeda compilador, LIMUSA (por publicarse), México
- Cukierman, A., S. Edwards y G. Tabellini (1989). "Seignorage and Political Instability", NBER Working Paper No. 3199, diciembre.
- Cypher, J. (1990). *State and Capital in Mexico, Development Policy since 1940*, Boulder, Estados Unidos, Westview Press.
- Edwards, S. y G. Tabellini (1991). "Explaining Fiscal Policies and Inflation in Developing Countries", *Journal of International Money and Finance*, vol. 10, pp. 16-48.
- Fitzgerald, E. V. (1984). "La política de estabilización en México: el déficit fiscal y el equilibrio macroeconómico, 1960-1977", en *Inflación y estabilización en América Latina*, R. Thorp y L. Whitehead (compiladores), México, Fondo de Cultura Económica.
- Fitzgerald, E. V. (1985). "The Financial Constraint on Relative Autonomy: The State and Capital Accumulation in Mexico, 1940-1982", *The State and Capital Accumulation in Latinamerica*, C. Anglade y V. Fortín editores, vol. 1, University of Pittsburgh Press.
- Gil Díaz, F. (1984). "The Incidence of Taxes in Mexico: A Before and After Comparison", en P. Aspe and P. Sigmund (eds.), *The Political Economy of Income Distribution in Mexico*, Holmes & Meier, New York.
- (1988). "El Camino de México, de la Estabilidad a la Inflación", en A. Harberger (comp.), *El crecimiento económico de México*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 295-333.
- Goode, R. (1984). *Government Finance in Developing Countries*, The Brookings Institution, Washington, D. C.
- González, E. (1981). "Empresarios y obreros: dos grupos de poder frente a la crisis y la política económica en los setentas", en R. Cordera (coord.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Fondo de Cultura Económica.
- Heyman, D., F. Navajas e I. Warnes (1991). "Conflicto Distributivo y Déficit Fiscal: Algunos Juegos Inflacionarios", *El trimestre económico*, vol. 53 (1) enero-marzo, pp. 101-138.
- Levy, S. (1981). *Notas sobre la economía mexicana*, ITAM, no publicado
- Looney, R. (1985). *Economic Policymaking in Mexico*, Duke Press, Durham NC.
- Musgrave, R. A. (1969). *Fiscal Systems*, New Haven, Yale University Press.
- Persson, T., y Tabellini G. (1990). *Macroeconomic Policy, Credibility and Politics*, New York, Harwood Academic Publishers.
- Retchkiman, B. K. (1983). *Política fiscal mexicana (reflexiones)*, Textos Universitarios UNAM, México.
- Roubini, N. (1991). "Economic and Political Determinants of Budget Deficits in Developing Countries", *Journal of International Money and Finance*, vol. 10, pp. 49-72
- Sheahan, J. (1987). "Patterns of Development in Latin America", New Jersey, Princeton University Press.
- Solís, L. (1981). *Economic Policy Reform. A Case Study for Developing Countries*, Nueva York, Pergamon Press.

- Tait, A., Gratz, W. y B. Eichengreen (1979). "International Comparisons of Taxation for Selected Developing Countries, 1972-1976", *International Monetary Fund Staff Papers*, vol. 26, pp. 123-156.
- Tello, C. (1979). *La política económica en México*, México, Siglo Veintiuno Editores.

