



El Trimestre Económico

ISSN: 0041-3011

trimestre@fondodeculturaeconomica.com

Fondo de Cultura Económica

México

Sánchez Mier, Luis

Grupos de interés y reforma comercial en México

El Trimestre Económico, vol. LXXIII (2), núm. 290, abril-junio, 2006, pp. 337-361

Fondo de Cultura Económica

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31340946005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## GRUPOS DE INTERÉS Y REFORMA COMERCIAL EN MÉXICO\*

*Luis Sánchez Mier\*\**

No hay nada más difícil de atender, más peligroso de conducir, o de éxito más incierto, que asumir la delantera en la introducción de un nuevo orden de cosas.

*El príncipe*, NICOLÁS MAQUIAVELO

### RESUMEN

En los pasados dos decenios México transitó de una economía proteccionista a otra abierta y orientada a la exportación. ¿Por qué fue el proteccionismo una política estable y cómo fue sustituido por una reforma que actuó contra intereses creados? Para contestar estas preguntas utilizo un modelo de teoría de juegos en que la influencia de los grupos de interés influye en las decisiones de política. Al ajustar los parámetros del modelo a los datos, el juego cooperativo subyacente tiene un núcleo vacío y predice que una coalición de empresas que sustituyen importaciones y el gobierno es “estable” hasta los años ochenta. Para tomar en cuenta los cambios en las opciones del financiamiento del gobierno a fines de esos años y principios de los noventa, se ajustan los parámetros del modelo. De ahí surge un nuevo equilibrio único que predice la adopción de una política de libre comercio.

### ABSTRACT

Mexico experienced widespread economic reform in the last two decades. From being a protectionist economy with a policy of import substitution, it

\* *Palabras clave*: reforma comercial, México, formación de coalición, aspiraciones, juegos cooperativos, grupos de interés. *Clasificación JEL*: C71, D72, O12, O24. Artículo recibido el 30 de noviembre de 2004 y aceptado el 28 de junio de 2005. [Traducción del inglés de Eduardo L. Suárez.]

\*\* Escuela de Economía, Universidad de Guanajuato, México (correo electrónico [luis.sanchezmier@ugto.org](mailto:luis.sanchezmier@ugto.org), <http://economia.ugto.org/luis>). Este ensayo forma parte de mi disertación doctoral en la Universidad de Minnesota. Estoy en deuda con mi asesor Larry Jones y con Beth Allen por muchas discusiones y sugerencias. También me he beneficiado con los comentarios de Marco Bassetto, Camelia Bejan, Michele Boldrin, V. V. Chari, Partha Chatterjee, Adam Galambos, Sarita Jackson, Patrick Kehoe, Urvi Neelakantan, Adrián Peralta-Alva, Terry Roe, Vasiliki Skreta, Jack Stecher, Shino Takayama y Jan Werner. Estoy particularmente agradecido con dos dictaminadores anónimos de EL TRIMESTRE ECONÓMICO cuyas sugerencias mejoraron mucho la exposición. Todos los errores que se encuentren son míos.

has turned into an export-oriented open economy. Why was protectionism a stable policy, and how was it overturned by a reform that went against entrenched interests? I apply a game theoretic model of political influence and economic reform to answer these questions using data to calculate the payoffs for the relevant interest groups. In the underlying cooperative game, the core is empty and a protectionist coalition of import-substituting firms and the government was “stable” until the eighties. Adjusting the model’s parameters to changes in the government’s financing options in the late eighties and early nineties leads to a different and unique outcome. In the predicted outcome a free trade policy is adopted through cooperation between all players.

### INTRODUCCIÓN

¿Por qué México mantuvo una política proteccionista durante casi cuatro decenios? ¿Por qué cambió al libre comercio? Después de la Revolución Mexicana, y sobre todo después de la segunda Guerra Mundial, el gobierno mexicano aplicó una política de industrialización con sustitución de importaciones. El gobierno apoyó a la “industria nacional” mediante aranceles y subsidios. A fines del decenio de los ochenta el gobierno realizó un cambio completo en su política comercial. En el curso de ocho años, de 1986 a 1994, el gobierno disminuyó los aranceles de las importaciones, ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y negoció con éxito un tratado de libre comercio con Canadá y los Estados Unidos.

Presento aquí una respuesta para ambos interrogantes, aplicando un modelo cooperativo de la teoría de los juegos y examinando sus resultados de equilibrio mediante la relación de los parámetros del modelo con los datos provenientes de los periodos relevantes. Los elementos principales de mi argumento son los siguientes:

*i)* Inicialmente, el gobierno y las empresas pequeñas y medianas formaron una coalición en la que el gobierno se compromete a mantener aranceles elevados a cambio de las transferencias del sector sustitutivo de importaciones. El juego cooperativo inducido por los datos tiene un núcleo vacío y por tanto admite un resultado de equilibrio ineficiente.

*ii)* Tras la crisis del petróleo y de la deuda de principios del decenio de los ochenta se restringe la fuente principal de la financiación externa del gobierno: las ventas petroleras. En respuesta el gobier-

no modifica su impuesto al ingreso y el IVA, y hace más estricto su cumplimiento.

iii) La relación de los parámetros del modelo con el cambio exógeno en los ingresos fiscales del gobierno conduce a un nuevo juego con un núcleo no vacío. El resultado de equilibrio del juego resultante tiene al gobierno y a las empresas orientadas hacia la exportación que coopera y apoya una política de libre comercio.

Los hallazgos sugieren que las reformas comerciales fallidas de 1971-1975 y 1977-1980 podrían deberse a que el juego cooperativo subyacente tenía un núcleo vacío. El cambio pronosticado por el modelo en la política no depende de ningún supuesto de costos de transacción positivos o de problemas de compromiso.

## I. PROTECCIONISMO Y LIBRE COMERCIO

En esta sección se describen los detalles históricos e institucionales que son un antecedente necesario para el desarrollo del modelo de la legislación comercial en México durante los pasados 30 años.

### 1. *Reforma fiscal y comercial*

La teoría presentada vincula la reforma fiscal con la comercial a fin de explicar el cambio de la política comercial que ocurrió en el periodo 1986-1994. Abordo la reforma fiscal que ocurrió en el periodo 1988-1989 como la variable exógena, mientras que la elección de la política comercial se analiza como determinada en los equilibrios del modelo. Ambas reformas se presentaron tras una severa crisis económica en 1982. En seguida se describen ambas reformas y su contexto.

Durante 70 años, de 1929 a 2000, México tuvo un régimen de partido único. En 2000 la Presidencia recayó por primera vez en un partido de oposición. El Partido Revolucionario Institucional (PRI) tuvo hasta el decenio de 1990 todas las gubernaturas, la mayoría en ambas cámaras del Congreso y la Presidencia.

El “partido oficial” surgió al final de la Revolución Mexicana con la intención de consolidar las facciones sobrevivientes en una sola entidad política. Único en la América Latina, el PRI mantuvo una

paz relativa durante siete decenios. Los tres sectores del partido son: agricultores, obreros y el popular (la clase media urbana). Por razones políticas e ideológicas, el sector privado no estaba en el partido.<sup>1</sup> Sin embargo, el gobierno impulsó la creación de organizaciones empresariales que establecían una representación unificada y que eran en efecto el único canal político de que disponían los empresarios.<sup>2</sup>

Al término de la segunda Guerra Mundial el gobierno mexicano adoptó una política de industrialización con sustitución de importaciones (ISI). Había varias razones para esa elección. Primero estaba la orientación ideológica del gobierno que intentaba crear una “industria nacional”. Durante la guerra muchos productores pequeños y medianos sustituían las importaciones que ya no estaban disponibles y aun exportaban a los Estados Unidos. Al final de la guerra los organismos que los representaban pidieron que se erigieran barreras comerciales que los protegieran de la competencia extranjera. La política ISI, aunada a un manejo ortodoxo de la política fiscal y monetaria, pareció exitosa hasta fines del decenio de los sesenta, en la fase que ahora se conoce como “desarrollo estabilizador”.

Durante el decenio de los setenta el gobierno aplicó una política fiscal y monetaria activa e intervino cada vez más en la economía. Pretendió modificar la distribución del ingreso y mitigar injusticias históricas. Al final de ese decenio se descubrieron grandes reservas petroleras. Al aumentar el precio del petróleo el país pudo obtener grandes préstamos: entre 1971 y 1982 la deuda externa del sector público creció a una tasa anual de 26.3%. En 1982 el déficit gubernamental llegaba a 17.6% del PIB de ese año.<sup>3</sup> Se cree generalmente que el mal manejo de la política económica y la caída de los precios del petróleo llevaron a la crisis de la deuda de 1982. Después de la crisis el gobierno no podía obtener préstamos en los mercados de crédito extranjeros. El gobierno del presidente De la Madrid intentó equilibrar el presupuesto como parte de un programa de estabilización macroeconómica, pero fracasó.

A fin de financiar sus gastos el gobierno necesitaba otras fuentes de ingresos. Cuando el gobierno de Salinas se hizo cargo en 1988,

<sup>1</sup> Schneider (2002), pp. 79-80.

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 81.

<sup>3</sup> Solís Manjarrez (2000), pp. 378-379.

uno de los objetivos de la política fiscal era el aumento de la recaudación total en 1% del PIB.<sup>4</sup> Las autoridades fiscales tomaron varias medidas para tal efecto: cambios de la base gravable para ajustarla a la inflación, un cumplimiento mucho más estricto de las leyes fiscales y la introducción de un impuesto mínimo a las empresas. El impuesto mínimo a las empresas asumió la forma de un impuesto de 2% del valor de los activos de cada empresa (ajustado por la inflación). Las empresas que registraran ganancias podrían acreditar los pagos del impuesto al activo para sus obligaciones del impuesto al ingreso. El número de las empresas que pagaban impuestos aumentó de 1 929 124 en 1989 hasta 5 602 486 en 1993.<sup>5</sup> Los cambios administrativos simplificaron también la recaudación de impuestos. El gobierno vendió casi todas las empresas de propiedad estatal, incluidos los bancos nacionalizados en 1982. Todo lo anterior permitió que el gobierno bajara las tasas impositivas marginales hasta niveles internacionales.<sup>6</sup> La recaudación del impuesto al ingreso de las empresas aumentó de 2.38% del PIB en 1989 a 2.78% en 1993. Se encuentra una descripción completa de las reformas fiscales en Gil Díaz y Thirsk (1999).

El plan de estabilización incluía frenar la inercia inflacionaria. El gobierno, las grandes empresas y los grandes sindicatos convinieron en aumentar sus precios en no más de cierto porcentaje durante un periodo predeterminado. Los “pactos”, como se les llamó, se renovaban periódicamente.<sup>7</sup> A fin de aprovechar la “ley de un solo precio” como un auxiliar en el freno de la inflación, el gobierno disminuyó los aranceles de ciertas importaciones. En 1986 México entró al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).<sup>8</sup> Es importante observar que aun entonces esta moderada liberalización comercial no era un fin en sí mismo ni un compromiso vinculante. México había decidido disminuir sus aranceles unilateralmente.

Por último, la reforma comercial se convirtió en un fin en sí misma, como parte del paquete de reformas estructurales del gobierno. Partiendo de una economía orientada hacia adentro, el gobierno pro-

<sup>4</sup> Gil Díaz y Thirsk (1999), p. 30.

<sup>5</sup> *Ibid.*, pp. 81-83.

<sup>6</sup> Urzúa (2000), p. 79.

<sup>7</sup> Solís Manjarrez (2000), p. 395.

<sup>8</sup> *Ibid.*, pp. 198, 200.

movió una economía orientada hacia afuera, basada en las exportaciones. En 1993 el gobierno firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Canadá y los Estados Unidos. El tratado entró en vigencia el 1º de enero de 1994. El Secretario de Comercio del gobierno de Salinas, Jaime Serra, respondiendo a la crítica por la ausencia de una política industrial en el gobierno, dijo que “el TLCAN es nuestra política industrial”.<sup>9</sup>

## *2. La organización empresarial*

El segundo componente histórico es el conjunto de grupos de interés que promovieron o bloquearon las reformas comerciales. Los dos subconjuntos del sector privado pertinentes para este ejercicio son los de “sustituidores de importaciones” y “empresas orientadas hacia la exportación”. Una breve descripción de la organización empresarial mexicana pondrá en claro cómo son las empresas que la conforman.

Hay en México dos tipos de grupos empresariales: obligatorios y voluntarios. Los cambios recientes de la legislación eliminaron la participación obligatoria, pero tal participación significó una diferencia importante durante el periodo de este estudio. El cuadro 1 resume las organizaciones empresariales analizadas líneas abajo.

El gobierno impulsó al primer grupo, el de las organizaciones empresariales de participación obligatoria, presionando legalmente a las empresas a unirse a una cámara industrial o de comercio. El gobierno fundó la Confederación de Cámaras Industriales<sup>10</sup> y la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio<sup>11</sup> en 1918, con el objetivo de que representaran los intereses de los industriales, los comerciantes y otros prestadores de servicios.

Varias docenas de cámaras representativas de industrias particulares, como las de alimentos, tabaco, textiles, productos químicos y bienes de capital, integran la Concamin. La presencia relativa de industrias específicas cambia su posición en cuanto a la política comercial, la que no ha sido constante a lo largo del tiempo.<sup>12</sup>

<sup>9</sup> Johnson Ceva (1998), p. 137.

<sup>10</sup> Confederación Nacional de Cámaras Industriales (Concamin).

<sup>11</sup> Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (Concanaco).

<sup>12</sup> Flores Quiroga (1998), pp. 87-89.

CUADRO 1. *Organizaciones empresariales en México*

	Sector	Fundada	Miembros	Orientación comercial
<i>Obligatoria</i>				
Canacintra	Industrial	1941	Empresas pequeñas y medianas	Proteccionista
Concanaco	Comercial	1918	Cámaras regionales	Hacia el proteccionismo
Concamín	Toda la industria	1918		Hacia el proteccionismo
<i>Voluntaria</i>				
Coparmex	Patronal	1929	Toda clase de empresarios	Libre comercio
CMHN	Industrial	1964	Grandes corporaciones	Libre comercio
CCE	Toda clase de negocios	1975	Grupos empresariales	Hacia el libre comercio

FUENTE: Flores Quiroga (1998), Schneider (2002) y Thacker (1999, 2000).

A causa de la segunda Guerra Mundial cesaron las importaciones provenientes de los Estados Unidos. Esto les dio a los productores mexicanos la oportunidad de sustituirlas y aun exportarlas a los Estados Unidos. En 1941 muchos de los pequeños productores que habían surgido justo antes de la guerra y durante ella, fueron unidos por el gobierno en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra).<sup>13</sup> Al final de la guerra la Canacintra demandó del gobierno una protección mayor, así como incentivos continuos para el desarrollo de la industria nacional.

El cabildeo de la Canacintra logró la abolición, en 1951, del tratado de libre comercio de 1943 entre los Estados Unidos y México, así como la promulgación de una ley que obligaba al gobierno a comprar bienes mexicanos siempre que ello fuera posible (¡aunque las importaciones fueran más baratas!).<sup>14</sup>

A fin de contrarrestar las políticas gubernamentales algunas empresas activistas se unieron en organizaciones voluntarias. El primero de estos grupos fue la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), fundada en 1929 por un grupo de empresas regiomontanas disgustadas por las leyes laborales.<sup>15</sup> El segundo, y presuntamente el más importante de todos, es el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN),<sup>16</sup> fundado en 1964. El CMHN es una

<sup>13</sup> Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

<sup>14</sup> Flores Quiroga (1998), pp. 90-91.

<sup>15</sup> Confederación Patronal de la República Mexicana, Flores Quiroga (1998), p. 97.

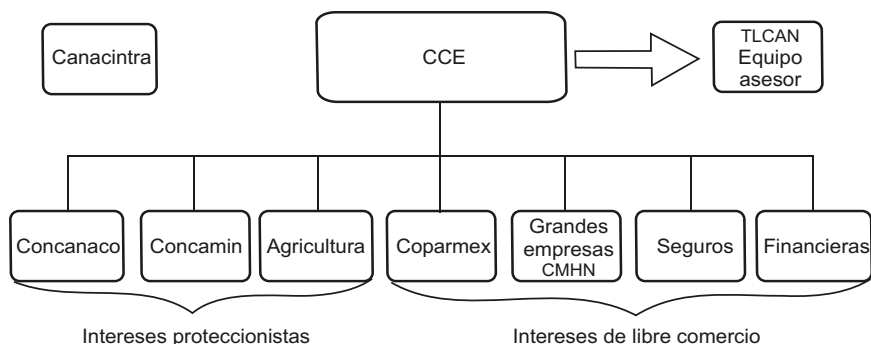
<sup>16</sup> Consejo Mexicano de Hombres de Negocios.



asociación “no secreta, pero discreta” de 30 a 40 de los ejecutivos principales y propietarios de las corporaciones más grandes de México (comprenden a la mayoría de las empresas registradas ahora en la bolsa de valores).<sup>17</sup> El CMHN tiene el privilegio de una reunión anual, a puerta cerrada, con el Presidente, así como el de recibir en una reunión mensual de comida-discusión a un miembro del gabinete implicado en la política económica.<sup>18</sup>

El CMHN propuso y patrocinó en 1975 la formación de un Consejo Coordinador Empresarial (CCE).<sup>19</sup> El CCE, una asociación englobadora representante de todos los consejos empresariales, formó un frente unificado en contra de las políticas del presidente Echeverría que se percibían como “izquierdistas”. La gráfica 1 muestra la estructura del CCE. Cada uno de los miembros tiene un voto, lo que otorga la mayoría a las empresas orientadas hacia la exportación y a sus intereses financieros relacionados. La Canacinttra no tiene ningún voto, pero es un invitado permanente del CCE.

GRÁFICA 1. *Miembros del CCE*



El CCE contrató un consejo asesor que acompañaría a los funcionarios públicos durante las negociaciones del TLCAN, financiado principalmente por el CMHN. Algunos de los otros grupos se quejaban del sesgo del comité hacia los intereses de las empresas más grandes con intereses internacionales.<sup>20</sup> Los intereses de libre co-

<sup>17</sup> El CMHN “no es secreto, pero sí discreto”, cita de Schneider (2002), p. 90.

<sup>18</sup> *Ibid.*, pp. 83, 89-90.

<sup>19</sup> Consejo Coordinador Empresarial, Flores Quiroga (1998), pp. 98-99, y Schneider (2002), pp. 94-100.

<sup>20</sup> Thacker (2000), p. 161.

mercio del CCE tienen cuatro de los siete votos, pero representan sólo 4% de los miembros indirectos del CCE. La Concamin y la Concanaco representan 13.8 y 55.2%, respectivamente.<sup>21</sup> Las empresas proteccionistas representadas por la Canacintra y la Concamin serán el “jugador” de sustitución de importaciones en la teoría. De igual modo, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios representa al jugador orientado hacia el libre comercio.

### 3. *Formación de coaliciones*

Otros autores, como Flores Quiroga (1998) y Thacker (1999), han estudiado antes la influencia política del sector privado como una explicación del comercio exterior de México. En un ejercicio de regresión Flores Quiroga descubre que el tamaño y la orientación hacia el comercio exterior de las empresas son estadísticamente significativos para el nivel del proteccionismo en la economía. Su trabajo destaca que la política comercial necesita obtener el apoyo político de los grupos de interés.<sup>22</sup> Flores Quiroga menciona también dos casos de reforma comercial frustrada, uno en 1971-1975 y el otro en 1977-1980. Afirma que ambos intentos fracasaron debido a la presión de los grupos empresariales proteccionistas.<sup>23</sup>

Dos trabajos de Thacker (1999, 2000) describen la importancia de las coaliciones políticas que apoyan ciertas políticas económicas en México. Deduce que el patrocinio del gobierno para la reforma comercial no es suficiente: la reforma comercial requiere el apoyo de una coalición política. Según su argumentación, el gobierno y las empresas proteccionistas conformaron una coalición para la promoción de políticas de sustitución de importaciones. Sin embargo, durante los años setenta y ochenta cambió la estructura del poder entre los tres jugadores (exportadores, sustituidores de importaciones y gobierno), debido a una serie de efectos externos fuera de su control (cambios financieros internacionales, choques petroleros, etc.). Los cambios ocurridos en la estructura del poder perturbaron a la coalición y condujeron a la formación de la coalición de libre

<sup>21</sup> Flores Quiroga (1998), p. 101.

<sup>22</sup> *Ibid.*, p. 119.

<sup>23</sup> *Ibid.*, pp. 194-196 y 255-257.

comercio que apoyó los cambios de la política comercial a fines de los decenios de los ochenta y los noventa. Uno de los puntos decisivos del argumento de Thacker es que los gobernantes establecen coaliciones con grupos privados cuyo poder es mayor.<sup>24</sup>

Arguyo aquí que tal supuesto no es necesario: un juego cooperativo implícito y el hecho de que tenga o no un núcleo no vacío determinan los resultados. Los cambios exógenos del decenio de los ochenta modificaron el juego subyacente a otro con un núcleo no vacío, conduciendo así a una política comercial que era más eficiente en su conjunto. Los resultados sugieren también que el fracaso de las reformas de libre comercio propuestas en 1971-1975 y 1977-1980 podría imputarse a la vacuidad del núcleo de un juego cooperativo asociado.

## II. MODELACIÓN DE LAS POLÍTICAS Y LA CONFORMACIÓN DE COALICIONES

En otra parte se desarrolla en detalle una versión general del modelo.<sup>25</sup> Aquí presento una versión de tres jugadores junto con los cálculos pertinentes, a partir de los datos, de las variables exógenas del modelo. Los agentes económicos relevantes en este arreglo son un conjunto de grupos de interés. Cada agente es un grupo de interés con acceso a recursos que puede emplear para influir en la reforma política o institucional. Los grupos de interés escogen de entre un conjunto de políticas y reciben pagos basados en elecciones de políticas. La elección misma se hace por medio de la votación, de modo similar al que ocurre en los juegos cooperativos de votación tradicionales.<sup>26</sup>

El conjunto de jugadores es  $N = \{X, M, G\}$  en el que  $X$  representa a las empresas orientadas hacia la exportación,  $M$  a las empresas sustituidoras de importaciones y  $G$  al gobierno. Sean las elecciones de política  $\{P, FT\}$ ;  $P$  es la política proteccionista y  $FT$  es la política de libre comercio. Tres variables son relevantes para los jugadores: el número de votos que tienen los jugadores para la elaboración de políticas, la dotación de recursos que pueden negociar y los pagos fina-

<sup>24</sup> *Ibid.*, p. 37.

<sup>25</sup> Véase Sánchez Mier (2005).

<sup>26</sup> Véase en Shubik (1984) una introducción a los juegos cooperativos y sus aplicaciones.

les que recibirán. Los derechos de voto y las dotaciones se dan exógenamente, pero los pagos finales se determinan en el equilibrio. Un perfil de derechos de voto es una función  $v : 2^N \rightarrow \mathbb{R}_+$  con  $v(\emptyset) = 0$ ,  $v(N) = 1$  y tal que

$$v(S) \geq v(T) \quad \text{si } (S \supset T)$$

para todo

$$S, T \subseteq N; S \supset T \neq \emptyset$$

Una coalición puede escoger la política si está ganando. Para  $v \in [0, 1]$ , una coalición  $S$  con  $v(S) \geq v(N)$  se llama una coalición ganadora.

Una dotación es un vector  $(d_i) \in \mathbb{R}^n$  que asigna “ingreso disponible” a cada jugador para cada elección de política. Cada perfil de dotación es el resultado de la estructura económica subyacente, en este caso los arreglos del comercio internacional. Supongamos que  $d_i \in \mathbb{R}_+$   $i \in N$   $d_i(FT) \geq d_i(P)$ .<sup>27</sup>

La posición de negociación de cada coalición es el pago mínimo que puede garantizarse aunque el resto de los jugadores votara en su contra. En la teoría general de los juegos cooperativos estos pagos se representan por funciones  $v : 2^N \rightarrow \mathbb{R}$  que se desvanecen en el conjunto vacío. El número  $v(S)$  se llama el valor de la coalición  $S$ ;  $N$  recibe el nombre de la gran coalición. Me refiero a un juego cooperativo arbitrario como  $v$ , y al juego cooperativo resultante del ambiente de grupos de interés y las elecciones de políticas como  $g$ . Formalmente, se define el juego  $g$  como

$$g(S) = \begin{cases} \max_{i \in S} d_i(P), \min_{i \in S} d_i(FT) & \text{si } v(S) \geq v(N) \\ \min_{i \in S} d_i(P), \max_{i \in S} d_i(FT) & \text{si } v(S) < v(N) \end{cases}$$

$$S \subseteq N \quad \text{y} \quad g(\emptyset) = 0$$

Esta definición del juego es tradicional en la teoría de los juegos, aunque no es la única opción. Para esta aplicación particular los valores de cada coalición dados por  $g$  deben concebirse como “precios

<sup>27</sup> Como lo muestran los datos, este no es un supuesto poco realista por lo que se refiere a los tres jugadores.

de reserva". En particular, no son asignaciones de los resultados. Es conveniente considerarlos como lo que cada coalición pone en la mesa: un punto de partida para la negociación. Lo importante al definir el juego es descubrir cuáles coaliciones tienen probabilidades de formarse y qué pagos laterales hacen los jugadores. Un resultado de este juego es un vector de pagos y una partición del conjunto de jugadores que contiene una coalición ganadora. La coalición ganadora establece la elección de política.

El conjunto de jugadores en el juego es:  $N = \{\text{empresas orientadas hacia la exportación, empresas sustituidoras de importaciones, gobierno}\}$ . El primer grupo representa a las corporaciones grandes (en su mayor medida sociedades anónimas) representadas por organizaciones como el CMHN y el CCE. El segundo grupo sería el de las empresas pequeñas y medianas representadas por la Canacintra y la Concamin.

Las variables exógenas que deben calcularse son: la característica de los derechos de voto (el poder de cada jugador en relación con los otros) y dos conjuntos de dotaciones, el de las que resultan de la continuación de las políticas de *status quo* de una economía proteccionista cerrada y el de las que resultan del libre comercio. Esto es necesario porque se obtendrán dos juegos, correspondientes a la economía de antes y después de la reforma fiscal.

CUADRO 2. *Dotaciones*

	<i>Antes de la reforma fiscal</i>	<i>Después de la reforma fiscal</i>
Orientadas a la exportación	$x(P), \quad x(FT)$	$x(P), \quad x(FT)$
Sustituidoras de importaciones	$m(P), \quad m(FT)$	$m(P), \quad m(FT)$
Gobierno	$g(P), \quad g(FT)$	$g(P), \quad g(FT)$

Las dotaciones del gobierno se calculan antes y después de la política fiscal que aumentó la base gravable al incluir el impuesto a los activos.

### 1. *Característica de los derechos de voto*

La característica de los derechos de voto denota el número de votos o recursos que tienen los jugadores para influir en los resultados de la política. En el momento en que ocurrieron las reformas comer-

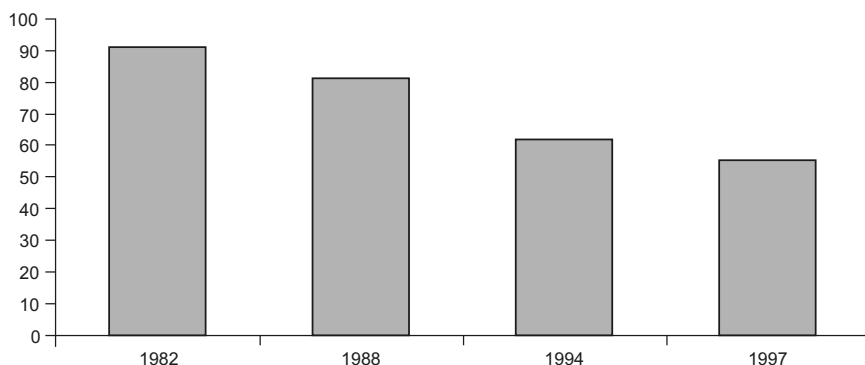
cial y fiscal el PRI controlaba todavía ambas cámaras del Congreso, así como la Presidencia. Si todos los funcionarios priístas siguieran la línea partidista, tendrían la oportunidad de lograr la aprobación de cualquier política sin ninguna oposición congresional significativa. Hay muchos ejemplos de la disciplina partidista en el PRI durante el periodo del estudio; uno de los más importantes es el número de leyes y reformas constitucionales que el gobierno de Carlos Salinas pudo obtener. Aun después de la crisis de 1995, el gobierno de Ernesto Zedillo aumentó la tasa del IVA gracias a la mayoría del PRI en el Congreso. La firma del TLCAN mismo es un ejemplo citado a menudo de la “aplanadora del PRI”.

Como se observa en la gráfica 2, aun cuando el control político del PRI estaba declinando, este partido conservó la mayoría hasta las elecciones de medio término de 1997. La base de datos políticos de las Américas informa que el PRI tenía en 1988 el 81% de los cargos públicos disponibles. Esto incluye a los presidentes municipales, los diputados estatales, los gobernadores, los escaños en ambas cámaras del Congreso, y la Presidencia. Esta cifra había bajado a 64% en 1994.

Se supone que los votos del gobierno son  $(G) = (N)$ , es decir, el 100% del total de los derechos de voto. Los otros jugadores tienen  $(X) = (M) = 0$ . El parámetro de la mayoría es 51%. El gobierno tenía el control de la elección de política. El “poder” del sector

GRÁFICA 2. *Cargos en manos del PRI*

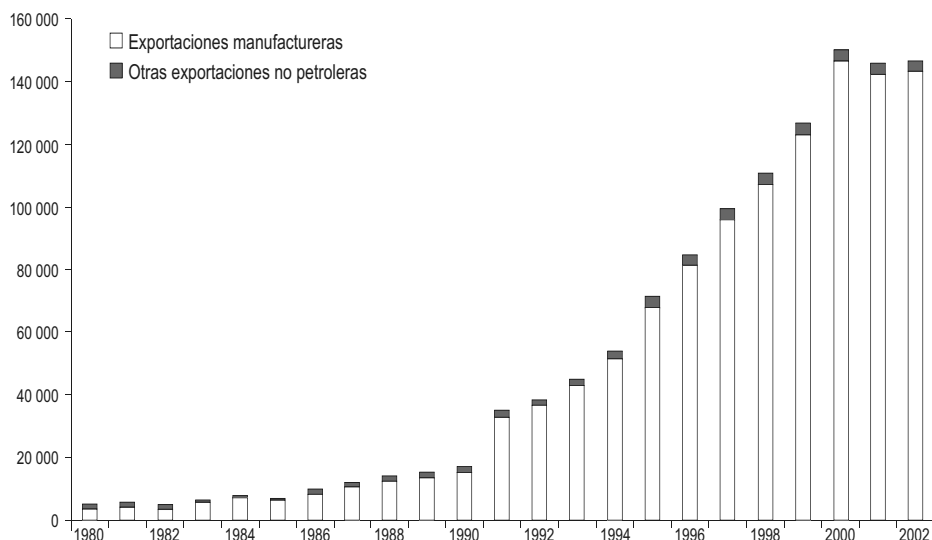
(Porcentaje)



FUENTE: Base de datos políticos de las Américas (1999).

**GRÁFICA 3. *Exportaciones no petroleras***

(Millones de dólares)



FUENTE: INEGI.

privado no descansa en la capacidad de dictar la política sino en los recursos que tenga y pueda utilizar para influir en la política.

**2. *Dotaciones***

Excluyendo el petróleo, el sector manufacturero es el contribuyente más importante a las exportaciones y las importaciones. Según registra el Instituto Nacional de Estadística (INEGI),<sup>28</sup> las exportaciones manufactureras promediaron 90.2% de las exportaciones no petroleras en 1980-2002. Las importaciones manufactureras representaron 90.7% del total de importaciones en ese periodo.<sup>29</sup> Las gráficas 3 y 4 muestran la participación anual de las manufacturas en las exportaciones y las importaciones.

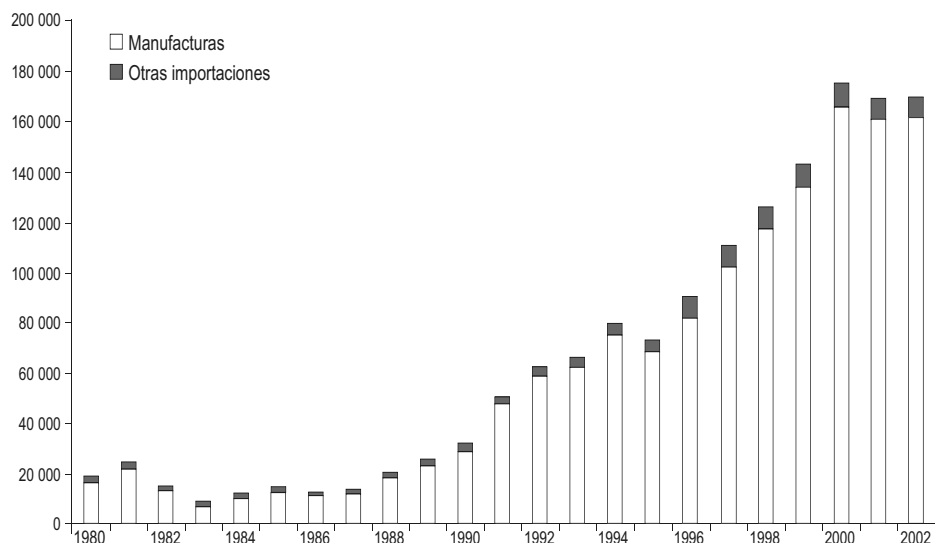
Los valores calculados de  $(X)$  y  $(M)$  se basan en los datos del sector manufacturero. Supongo que los líderes empresariales maximizan las ganancias o el ingreso neto contables comunes (o su valor

<sup>28</sup> Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

<sup>29</sup> Riner y Sweeney (1998) analizan la importancia de las manufacturas en el comercio exterior de México.

GRÁFICA 4 . *Importaciones totales*

(Millones de dólares)



FUENTE: INEGI.

presente). En este modelo los líderes empresariales tienen expectativas racionales: prevén correctamente las ganancias y los costos asociados a diferentes políticas comerciales.

Los estados de pérdidas y ganancias de las empresas manufactureras que operan en la bolsa de valores revelan un margen de ingreso neto promedio<sup>30</sup> de aproximadamente 8%. Esta estimación se basa en los márgenes de ingreso neto de 33 empresas registradas en la Bolsa Mexicana de Valores para el periodo 1992-2001.

El INEGI presenta datos del valor de las ventas para el sector manufacturero solamente de 1987 a 1995. Con estas cifras y el margen del ingreso neto promedio de 8%, obtenemos un ingreso neto promedio de la producción de 4%. Con los datos de producción del INEGI, la gráfica 5 muestra el ingreso neto estimado del sector manufacturero en el periodo 1991-2002.

Las dotaciones se identificaron con el ingreso neto del sector manufacturero, dado que su cambio se atribuye en su mayor parte al aumento de las exportaciones. Los valores de  $x(P)$  y  $x(FT)$  se fi-

<sup>30</sup> La proporción ingreso neto/total de las ventas.



GRÁFICA 5. *Ingreso neto estimado (manufactureras)*

(Millones de dólares)

FUENTE: Construida por el autor con datos de INEGI, *Worldscope*.

jan por tanto iguales a los promedios del ingreso neto para los periodos 1991-1993 y 1994-2002 en dólares de 1996.

Como lo registra el INEGI, la proporción de las importaciones/total de la oferta manufacturera ha aumentado de cerca de 10% en 1980 a 35% en 2002.<sup>31</sup> Suponiendo que la participación de 35% de los bienes manufacturados se haya sustituido con las políticas proteccionistas, obtenemos una estimación aproximada de lo que las empresas nacionales podrían haber vendido si hubieran estado protegidas. De nuevo se utiliza un margen de ingreso neto de 8% para estimar el ingreso neto de las empresas protegidas en todo el periodo 1980-2002. Con los datos de producción del INEGI, los valores de  $M(P)$  y  $M(FT)$ , en dólares de 1996, son los promedios del ingreso neto estimado para los periodos 1980-1993 y 1994-2002, respectivamente.

El cálculo de la dotación del gobierno se basa en la idea de que, en la situación de negociación, los jugadores consideran el ingreso corporativo del gobierno asociado al sector manufacturero. Este es el ingreso básico que obtiene el gobierno del sector privado, independientemente de cualesquiera otros acuerdos. El gobierno mexicano presenta una cifra agregada para el impuesto al ingreso personal y

<sup>31</sup> El total de la oferta manufacturera es la producción – exportación + importaciones.

corporativo, de modo que basado en Trigueros y Fernández supongo una participación de la recaudación del impuesto corporativo de 3/5 de la recaudación total del impuesto al ingreso.<sup>32</sup>

No se dispone de cifras de la recaudación del impuesto al ingreso corporativo pagado por las empresas manufactureras. Se obtiene una estimación suponiendo que el impuesto al ingreso corporativo es uniforme para todos los sectores de la economía, y utilizando la proporción recaudación/PIB calculada por Urzúa.<sup>33</sup> Tomo la cifra de 2.38% como una aproximación para la tasa del impuesto antes de la reforma, y la de 2.78% para la tasa impositiva después de la reforma. Con la serie para el PIB manufacturero es posible construir dos series para el “antes” y el “después”.

Entonces,  ${}_c(P)$  y  ${}_c(FT)$  son iguales a la recaudación promedio del impuesto al ingreso corporativo manufacturero para los periodos de 1980-1988 y 1994-2002, suponiendo la tasa impositiva promedio de 2.38%. Esa es la recaudación que recibiría el gobierno del sector manufacturero sin la reforma fiscal. Los valores de  ${}_c(P)$  y  ${}_c(FT)$  se calculan de un modo similar, pero empleando la tasa de 2.78%. Esto representa la recaudación del gobierno con la reforma fiscal.

### CUADRO 3. *Derechos y dotaciones calculados*

(Mil millones de dólares de 1996)

(X)	(M)	0	(G)	1
${}_X(P)$	12.22,	${}_X(FT)$	15.16	${}_M(P)$ 4.58, ${}_M(FT)$ 1.16
${}_G(P)$	4.82,	${}_G(FT)$	7.84	${}_G(P)$ 5.63, ${}_G(FT)$ 9.16

Adviértase que no he cambiado las dotaciones para las empresas antes o después de la reforma fiscal. He asumido la posición de que los cambios de la recaudación se debieron principalmente al aumento de la base gravable y a la mayor eficiencia en el cobro de los impuestos. Sobarzo, en un modelo de equilibrio general aplicado, descubrió que, en las simulaciones, los cambios de las políticas fiscales no tenían grandes efectos en la asignación de los recursos, pero sí aumentaban el cumplimiento de la obligación de pagar impuestos.<sup>34</sup>

<sup>32</sup> Trigueros y Fernández (2001), p. 108.

<sup>33</sup> Urzúa (2000), pp. 81-83.

<sup>34</sup> Sobarzo (2000), p. 59.

3. *Antes de la reforma fiscal*

¿Qué pronostica entonces el modelo, dadas las dotaciones calculadas? Los parámetros inducen dos juegos cooperativos,  $g$  y  $g$ , que representan dos casos de negociación de la política comercial. El juego  $g$  denota la negociación antes de la reforma fiscal, mientras que  $g$  es el juego después de la reforma. El juego inducido  $g$  se representa en el cuadro 4.

CUADRO 4. *El juego antes de la reforma fiscal*  
(Mil millones de dólares de 1996)

$g(X)$	12.22	$g(X, M)$	16.32	
$g(M)$	1.16	$g(X, G)$	23.00	
$g(G)$	7.84	$g(M, G)$	9.40	$g(X, M, G)$ 24.16

Los números  $g(\cdot)$  son los pagos que cada coalición puede garantizar para sí misma aunque todos los demás jugadores actúen en su contra. Por ejemplo, la coalición de los proteccionistas y el gobierno  $(M, G)$  puede obtener 9.4 mil millones de dólares si el gobierno escoge  $P$ , y 9 mil millones de dólares si escoge  $FT$ . Si se formara la coalición, escogería  $P$ .

¿Cuál política se escogerá? ¿Cooperarán todos los jugadores? Obsérvese en primer lugar que  $g$  tiene un núcleo vacío. No hay ninguna división de los 24.16 mil millones de dólares que no pueda mejorarse por una coalición más pequeña. Consideremos cualquier vector de pagos  $x \in \mathbb{R}^3$  que sea eficiente,  $\sum_{i \in N} x_i = g(N) = 24.16$ . Por ejemplo, el vector que otorgue a todos los jugadores sus dotaciones de libre comercio:  $x = (15.16, 1.16, 7.84)$ . Entonces el jugador  $M$  puede hacer una oferta al gobierno para conformar una coalición con  $G$ , dejando fuera a  $X$ , y obteniendo pagos  $x = (12.22, 1.555, 7.84)$  para algún  $\epsilon$  pequeño. El jugador  $X$  puede proponer entonces una contraoferta: establecer una coalición con  $G$  para apoyar al libre comercio y obtener pagos  $x = (15.16 - 2\epsilon, 1.16, 7.84 - 2\epsilon)$ . Ante eso,  $M$  puede proponer una contraoferta, y así sucesivamente. ¿Continuará el proceso de manera indefinida? No. La opción es el empleo de otra solución.

Aquí la solución es el conjunto de negociación de aspiraciones

(CNA). ¿Por qué emplear este concepto de solución? Una objeción común al enfoque de la cooperación es que por definición los conceptos de solución son eficientes (se reciben todas las ganancias provenientes del comercio exterior) e imponen una estructura de coalición desde el principio. El conjunto de negociación de aspiraciones no tiene ninguna de estas características. La estructura de la coalición de equilibrio se determina por la realización del juego, por el concepto de solución mismo. Precisamente por esta razón, ni siquiera en los juegos superaditivos conduce la estructura de la coalición resultante necesariamente a un resultado eficiente. Los conceptos de la solución de aspiraciones tienen otras propiedades convenientes, pero las anteriores son las más pertinentes para el problema que nos ocupa.<sup>35</sup>

Para definir el CNA se introduce el concepto de una recolección generadora. Si los jugadores demandaran cierto pago a cambio de su participación en una coalición, ¿cuáles coaliciones podrían aceptarlos? Formalmente, seleccionamos  $x \in \mathbb{R}^n$ ; entonces, su recolección generadora es un conjunto

$$GC(x) = \{S \subseteq N \mid \sum_{i \in S} x_i \geq g(S)\}$$

Sea  $GC_i(x) = \{S \subseteq GC(x) \mid i \in S\}$ . El jugador  $i$  es vulnerable a  $j$  en  $x$  si

$$GC_i(x) \not\subseteq GC_j(x)$$

Si un jugador es vulnerable, ello significa que siempre necesitará estar en una coalición con otro jugador para obtener el pago que demanda, pero el otro jugador no lo necesita porque tiene otra opción. A fin de evitar situaciones como éstas el concepto de solución escogerá demandas de pagos que no hagan vulnerable a ningún jugador.

El conjunto de negociación de aspiraciones de un juego cooperativo arbitrario  $v: 2^N \rightarrow \mathbb{R}$  es el conjunto de vectores de pagos  $x \in \mathbb{R}^n$  tal que

1.  $\sum_{i \in S} x_i \leq v(S)$  (No excedente)
2.  $\sum_{i \in N, S \subseteq N, i \in S} x_i \leq v(S)$  (Viabilidad)
3. Ningún jugador es vulnerable en  $x$  (Asociado)

<sup>35</sup> Véase más acerca de las soluciones de aspiraciones en Bennett (1984 y 1985).

El CNA es no vacío para juegos cooperativos arbitrarios con pagos laterales.<sup>36</sup> La intuición que se encuentra detrás de las aspiraciones es que los jugadores seleccionarán sus precios antes de que se forme cualquier coalición. Una vez que se determina un conjunto de precios se formará alguna de las coaliciones viables. En lugar de empezar con una estructura de coalición y encontrar conjuntos de pagos sólidos ante las desviaciones de esta estructura de coalición, los conceptos de solución de aspiraciones encuentran vectores de precios fijados de manera independiente de las coaliciones que se establezcan finalmente.

Para  $g$  el CNA contiene sólo una aspiración  $\hat{x} = (14.96, 1.36, 8.04)$  con la recolección generadora  $GC(\hat{x}) = \{(X, M), (X, G), (M, G)\}$ . Adviértase que  $\hat{x}$  está efectivamente en el CNA porque satisface las condiciones de no excedente, viabilidad y no vulnerabilidad. Supongamos entonces que se forma la coalición  $(M, G)$ . Dado que los jugadores han escogido demandar  $\hat{x}$  a fin de entrar a una coalición,  $M$  no puede amenazar con destruir la coalición si no se le entrega un pago mayor, ya que  $G$  puede simplemente formar con  $X$  una coalición que le da 8.04 dólares. Esto es simétrico para todos los jugadores; todas las coaliciones en  $GC(\hat{x})$  son “estables” en ese sentido.

Para fijar las ideas, sea que  $C(g)$  denote el conjunto de puntos del núcleo,  $(g)$  el conjunto de asignaciones eficientes, y  $CNA(g)$  el conjunto de negociación de aspiraciones de  $g$ . El análisis anterior muestra que  $C(g) \neq \emptyset$ ,  $(g) \neq \emptyset$  y, como lo demuestran Albers y Bennett,  $CNA(g) \neq \emptyset$ .<sup>37</sup>

Para el juego  $g$ , y dadas las soluciones del CNA, un resultado de equilibrio es un vector de pagos  $\mathbb{R}$  y una partición  $P$  del conjunto de jugadores si hay un  $x \in CNA(g)$  tal que

$$\begin{aligned} x_i & \leq v_i(S) \quad \text{si } i \in S \\ x_i & \leq v_i(P) \quad \text{si } i \in S \text{ y } i(P) \leq v_i(FT), i \in S \\ x_i & \leq v_i(FT) \quad \text{si } i \in S \text{ y } i(P) \leq v_i(FT), i \in S \end{aligned}$$

en los que  $S$  es la coalición ganadora (única) en  $GC(x) \cap P$ .

<sup>36</sup> Así lo demostraron Albers y Bennett. El enfoque de la aspiración se describe en Bennett (1984 y 1985).

<sup>37</sup> Por otra parte, dado que  $g$  tiene un núcleo vacío y es superaditivo,  $(g) \cap C(g) = \emptyset$ .

El resultado  $(\cdot, P)$  es eficiente si  $\cdot \in N_i$   $g(N)$ , es eficiente cuando  $\cdot \in N_i$   $g(N)$ . Un resultado de equilibrio define simultáneamente una coalición y una estructura de pagos.

El análisis anterior demostró que en este caso el CNA pronostica que la coalición proteccionista será estable. ¿Qué podemos decir en general? El resultado siguiente demuestra que todos los juegos de núcleo vacío tienen por lo menos un resultado de equilibrio ineficiente. La inversa es igualmente cierta.

**Teorema.** Un juego  $g$  como se definió antes tiene un núcleo no vacío si y sólo si, con el CNA, todos sus resultados de equilibrio son eficientes. Además, si  $g$  tiene un núcleo no vacío, el conjunto de resultados de equilibrio es un subconjunto del núcleo.<sup>38</sup>

Es decir, si  $g$  tiene un núcleo vacío entonces hay por lo menos un resultado de equilibrio en el que se escoge la política ineficiente ( $P$  en este caso). Si el núcleo es no vacío entonces el CNA producirá un equilibrio eficiente con pagos en el núcleo del juego. Por tanto, el concepto de solución extiende el núcleo a los casos en los que está vacío y proporciona un marco de análisis unificado.

En el cuadro 5 aparecen los resultados de equilibrio de  $g$ , y como se pronosticó contienen un resultado ineficiente en el que el jugador  $M$  se une a  $G$  en una coalición que apoya al *status quo* proteccionista. Así ocurrió efectivamente en México hasta mediados del decenio de los ochenta.

CUADRO 5. *Equilibrios antes de la reforma fiscal*

(Mil millones de dólares de 1996)

Coaliciones	Política escogida	Pagos (X, M, G)
$\{(X, G), (M)\}$	Libre comercio	(14.96, 1.16, 8.04)
$\{(M, G), (X)\}$	Proteccionismo	(12.22, 1.36, 8.04)

Como se explicó líneas arriba, ninguno de los dos resultados de equilibrio se encuentra en el núcleo. Mientras que el equilibrio con proteccionismo no es eficiente, el equilibrio en el que se escoge el libre comercio sí lo es. Es posible que las circunstancias particulares

<sup>38</sup> Véase la prueba en Sánchez Mier (2005).

del desarrollo histórico de las organizaciones empresariales en México condujeran a la elección del equilibrio “proteccionista”. Esta interpretación está de acuerdo con los estudios anteriores de las organizaciones empresariales en México.<sup>39</sup> La vacuidad del núcleo jugado podría tener un papel fundamental en el fracaso de las reformas comerciales del decenio de los setenta, cuando los intereses del libre comercio no pudieron destruir a la coalición “proteccionista”.

4. *Después de la reforma*

Con las nuevas dotaciones, ¿cuáles resultados de equilibrio se pronostican? Primero, en el cuadro 6 se describe el nuevo  $g$ . El juego  $g$  tiene un núcleo no vacío. En efecto, tiene sólo una asignación en el núcleo. El CNA la escoge como el único resultado de equilibrio en el cuadro 7.

CUADRO 6. *El juego después de la reforma fiscal*

(Mil millones de dólares de 1996)

$g(X)$	12.22	$g(X, M)$	16.32	
$g(M)$	1.16	$g(X, G)$	24.32	
$g(G)$	9.16	$g(M, G)$	10.32	$g(X, M, G)$ 25.48

CUADRO 7. *Equilibrios después de la reforma fiscal*

(Mil millones de dólares de 1996)

<i>Coaliciones</i>	<i>Política escogida</i>	<i>Pagos (X, M, G)</i>
$\{(X, M, G)\}$	Libre comercio	(15.16, 1.16, 9.16)

En el juego  $g$  las empresas proteccionistas no pueden conformar con el gobierno una coalición que no se pueda destruir: las formas de la “gran coalición”. La mayor dotación del gobierno después de la reforma fiscal le otorga un interés mayor en la elección entre  $P$  y  $FT$ . En el equilibrio de  $g$  no se hacen pagos laterales y todos los jugadores reciben sus dotaciones con el libre comercio como su pago. Por tanto, el modelo pronostica correctamente el cambio cualitativo

<sup>39</sup> Flores Quiroga (1998), Schneider (2002) y Thacker (2000).

de la política comercial. En efecto, para los juegos con núcleos no vacíos, el CNA es siempre un subconjunto del núcleo.<sup>40</sup>

Naturalmente, se formularon en el cálculo de los parámetros algunos supuestos que pueden ser cuestionados. Los resultados del modelo dependen de la manera como se calculen las dotaciones. Creo que esta “ausencia de solidez” revela que los cambios pequeños en las dotaciones de los grupos de interés pueden producir grandes cambios cualitativos en las políticas.

### CONCLUSIONES

Un modelo cooperativo de la elección de política y formación de coaliciones, con los parámetros relacionados a los datos, pronostica de modo correcto los cambios de la política comercial en México. El cambio de la política fiscal conduce a dotaciones diferentes para el gobierno y un juego inducido de núcleo no vacío.

El grado en el que el gobierno interiorice las ganancias y los costos de sus elecciones de políticas se vincula directamente con la eficiencia agregada de esas ganancias y costos. En este caso la reforma fiscal fortalece la relación entre la recaudación gubernamental y el tamaño de la economía. El gobierno tiene un interés mayor en la eficiencia económica.

Los resultados no dependen de los supuestos de costos de transacción o estructura de la coalición. La eficiencia no impide el empleo del enfoque cooperativo cuando haya una formación de coalición endógena. Algo debe decirse acerca de la elección de un marco cooperativo. Hay algunos modelos no cooperativos de la negociación multilateral, pero los cambios pequeños en la especificación de las estrategias y creencias de los jugadores generan resultados radicalmente diferentes. Esto nos lleva a preguntarnos cuál especificación es la correcta. El enfoque cooperativo evita este problema y permite que la negociación se modele en un modelo conciso y manejable.

Hasta donde yo sé, este enfoque es nuevo. La teoría revela otros enfoques para la investigación del desarrollo económico, los que podrían resultar útiles para el estudio de ejemplos similares de la elección de políticas.

<sup>40</sup> Véase Sánchez Mier (2005).



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Base de datos políticos de las Américas (1999), *Mapa de distribución de los puestos de elección popular/1982-1997*. [Internet]. Universidad de Georgetown y Organización de los Estados Americanos. Disponible en <http://www.georgetown.edu/pdba/Elecdata/Mexico/Dist82-97.html>.
- Bennett, E. (1984), "A New Approach to Predicting Coalition Formation and Payoff Distribution in Characteristic Function Games", M. J. Holler (comp.), *Coalitions and Collective Action*, Wuerzburg, Alemania, Physica-Verlag.
- (1985), "Endogenous vs. Exogenous Coalition Formation", *Économie Appliquée*, vol. XXXVII, pp. 611-635.
- Flores Quiroga, A. R. (1998), *Proteccionismo versus libre cambio: La economía de la protección comercial en México, 1970-1994*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Gil Díaz, F., y W. Thirsk (1999), "La prolongada reforma fiscal de México", *Gaceta de Economía*, 9 (suplemento), pp. 7-62.
- Jonhson Ceva, K. (1998), "Business-Government Relations in Mexico since 1990: NAFTA, Economic Crisis and the Reorganization of Business Interests", R. Roett (comp.), *Mexico's Private-Sector: Recent History, Future Challenges*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Riner, D. L., y J. V. Sweeney (1998), "The Effects of NAFTA on Mexico's Private Sector and Foreign Trade and Investment", R. Roett (comp.), *Mexico's Private-Sector: Recent History, Future Challenges*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Sánchez Mier, L. (2005), "A Theory of Political Influence and Economic Reform", Ensayo de Trabajo de la Universidad de Guanajuato.
- Schneider, B. R. (2002), "Why is Mexican Business so Organized?", *Latin American Research Review*, vol. 37, pp. 77-118.
- Shubik, M. (1984), *A Game-Theoretic Approach to Political Economy*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Sobarzo, H. (2000): "Interactions Between Trade and Tax Reform in Mexico: Some General Equilibrium Results", G. Perry *et al* (comps.), *Fiscal Reform and Structural Changes in Developing Countries*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Solís Manjarrez, L. (2000), *La realidad económica mexicana: Retrovisión y perspectivas*, 3a. ed., México, Fondo de Cultura Económica.
- Thacker, S. C. (1999), "NAFTA Coalitions and the Political Viability of Neoliberalism in Mexico", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 41, pp. 57-89.
- (2000), *Big Business, The State and Free Trade: Constructing Coalitions in Mexico*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Trigueros, I., y A. M. Fernández (2001), “Análisis, evaluación y propuestas para una reforma tributaria”, *Gaceta de Economía*, suplemento especial, primavera, pp. 69-144.
- Urzúa, C. M. (2000), “An Appraisal of Recent Tax Reforms in Mexico”, G. Perry *et al* (comps.), *Fiscal Reform and Structural Changes in Developing Countries*, Nueva York, St. Martin’s Press.