

PARTE 2 – Las empresas del Estado en las Américas

7. LA EMPRESA PÚBLICA EN AMÉRICA LATINA: EL PASADO DE UN LEVIATÁN QUE NO MUERE

Guillermo Guajardo Soto

La “leyenda negra” de la empresa pública latinoamericana

Tras décadas de privatizaciones, las empresas públicas (EP) siguen cumpliendo en muchos países un papel fundamental en la provisión de infraestructura, energía, servicios públicos y movilidad, y de forma minoritaria también en la industria. Actualmente las EP están presentes en sectores estratégicos para la competitividad empresarial. En los países integrantes de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), las EP se caracterizan por ser de gran escala en capital y contar con una plantilla laboral cercana a los nueve millones de personas en firmas de propiedad directa y/o con participación minoritaria del Estado (Christiansen, 2011). Otros datos relevantes han sido difundidos por *The Economist* en su número especial de enero 2012 sobre el resurgimiento del “capitalismo de Estado”: 13 grandes empresas estatales controlan más de las tres cuartas partes de las reservas mundiales de petróleo, y en China y Rusia la reducción del sector público se ha producido de manera selectiva sin dejar de lado el control del Estado sobre las grandes firmas. En América latina, a diferencia de otras regiones, desde mediados de la década de 1970 las políticas de estabilización se fueron radicalizando con la venta indiscriminada del inventario de activos públicos; no obstante, las EP que lograron mantenerse son importantes operadores en energía, agua potable y servicios sanitarios, transportes y telecomunicaciones, e incluso algunas exportan materias primas básicas.

La situación aquí descrita sugiere que, a pesar de las políticas neoliberales, estas empresas siguen cumpliendo un papel relevante, pero también que el proceso privatizador impuso una visión histórica negativa, una “leyenda negra” que justificó su venta. Ahora no se trata de contraponer un cuento rosa sobre una organización que, en ciertos casos, pudo ser un Frankenstein, sino que más bien vale preguntarse: ¿se tiene un balance sólido para saber si la privatización fue la mejor opción en ciertos sectores estratégicos para la economía?; ¿realmente conocemos la trayectoria histórica de las EP latinoamericanas?; ¿qué tipos de or-

ganizaciones y desempeño se agrupan bajo la noción genérica de *empresa pública*? Para responderlas, se presenta un balance sobre los factores históricos de creación de las EP y se analizan las tensiones entre regulación e intervención, para finalizar con una mirada focalizada en la experiencia de México en donde las EP hasta la década de 1980 operaban en diversos frentes económicos con enormes desafíos de gestión, ingeniería y tecnología. La última sección ofrece unas breves reflexiones de síntesis.

Orígenes, formatos y definiciones

De acuerdo a varios autores (Toninelli, 2000; Bouneau y Fernandez, 2004; Díaz-Fuentes y Comín, 2004; Millward, 2005), el concepto original de empresas públicas surgió en Europa en torno a las manufacturas reales, los astilleros y los arsenales del Antiguo Régimen. Pero fue en el siglo XIX cuando, a juicio de Millward (2005), surgió la empresa pública moderna para regular, coordinar y definir los derechos de las nuevas redes, sistemas de energía e infraestructuras surgidos de la revolución industrial en tres grandes campos: (1) consumo de servicios en masa como agua potable, gas, transporte, comunicaciones, telégrafo y ferrocarriles; (2) definición de los “derechos de vía” y regulación de las expropiaciones, rutas, tarifas, normas de ingeniería, intereses garantizados, subsidios, impuestos y límites administrativos; (3) nueva infraestructura construida para perdurar alterando territorios y ciudades. Todo ello se desplegó en cinco fases históricas: (i) proto-industrial, manufacturas y arsenales reales; (ii) servicios públicos, entre 1815 y 1914, con una nueva infraestructura de servicios financieros y banca; (iii) expansión y reestructuración, entre 1914 y 1940, bajo el impulso de las dos guerras mundiales, el proteccionismo y el nacionalismo en el petróleo, carbón, gas, electricidad, radio y armamento; (iv) difusión, madurez y reconversión, entre 1940 y 1980, con dirigismo e intervencionismo en las actividades industriales; (v) privatización y reforma, sin desaparecer en el mundo occidental desde 1990 en adelante.

Este inventario de tareas fue gestando un abanico de múltiples formatos legales, como empresas, institutos, comisiones, entes, y servicios dependientes de organismos centralizados o descentralizados de la administración nacional, provincial o municipal. Este panorama nos presenta grandes dificultades para dar una definición histórica única, por lo que predominan las aproximaciones amplias, como la de Aceña y Comín (1990) para España, quienes incluyen los diversos tipos de organismos, compañías o servicios que sea total o parcialmente de propiedad pública o controladas por el Estado.

Investigadores latinoamericanos (como Belini y Rougier, 2008), utilizan la noción de “Estado empresario” para definir no sólo las entidades públicas, sino también las capacidades de impulso o sostenimiento de las actividades estatales en la economía. Un concepto peculiar es el propuesto por Ribeill (2004) para la historia de las empresas y servicios franceses, al incluir una gran diversidad de monopolios estatales, empresas privadas concesionarias, sociedades de economía

mixta, empresas nacionalizadas y otras que integran un “bazar” de formas jurídicas eclécticas y no muy coherentes. Millward, por su parte, ha observado que los formatos más habituales han sido: (a) EP localizadas en un departamento de gobierno como correos, telégrafos y ferrocarriles; (b) los “establecimientos públicos” establecidos en Francia después de 1940, una innovación institucional que creó un tipo de organización con personalidad civil y autonomía financiera, con un consejo de administración independiente del gobierno; en el Reino Unido esta forma equivale a las corporaciones públicas, con un marco legal diferente del que regula a las compañías comerciales; (c) sociedades con capital accionario, como Air France y Lufthansa.

En Estados Unidos también se pueden encontrar formas organizativas diversas, siendo un ejemplo notable la Autoridad del Puerto de Nueva York, formada en 1921 con el fin de solucionar problemas de coordinación administrativa y operativa entre las compañías ferroviarias y para ordenar el crecimiento urbano. Para ello, esta entidad construyó y explotó una nueva infraestructura que favoreció al autotransporte como solución flexible y de menor costo que los ferrocarriles (Doig, 2001). Más al sur, en América Latina, las EP surgieron para enfrentar la falta de regulación y cobertura en los servicios de transporte, agua y electricidad; como sucedió en Chile en 1884 con la fundación de la Empresa de los Ferrocarriles del Estado, que unificó el tráfico entre compañías que ya eran públicas, ofreció tarifas baratas para el fomento de la agricultura y reforzó el control estatal sobre el centro del país (Guajardo, 2007a). Una situación diferente se aprecia en México, donde la incapacidad del gobierno federal para regular la competencia entre las compañías ferroviarias se resolvió con la participación pública en el capital de las empresas, consolidando sus intereses desde 1907 con la creación de los Ferrocarriles Nacionales de México —Ferroviales— (Grunstein, 1994; Kuntz y Riguzzi, 1996).

La regulación, la coordinación y la extensión de nueva infraestructura fueron los motivos originales para crear empresas públicas. La motivación cambió a partir de las décadas de 1930 y 1940, cuando las EP se expandieron hacia otras áreas, incluyendo desde el decenio de 1950 la promoción de la industrialización y fomento del mercado interno. En ese sentido, la región latinoamericana no se apartó mucho de la matriz surgida en Europa: las EP se crearon para generar bienes y servicios masivos y subsidiados, a través de la participación del Estado en el capital de nuevas firmas, o la intervención o absorción de empresas privadas intervenidas o supervisadas por fideicomisarios, directores o síndicos. También hubo empresas que recibieron aportes de capital para su impulso inicial y más tarde la gestión y propiedad pasaron al sector privado (Marichal, 2003; Rougier, 2008; Guajardo y Rougier, 2010).

Una característica común a lo señalado más arriba es que la definición del negocio principal estuvo a cargo del poder público, con presencia en el mercado. Esta situación generó desde sus inicios una tensión que sigue presente en los

debates sobre la regulación y la propiedad pública, dando lugar a argumentos en contra de las EP que ya tienen una larga data: (1) la falta o debilidad de mecanismos para monitorear de su manejo y desempeño; (2) asimetrías en el flujo de la información entre gerentes y propietarios para la verificación empírica del desempeño de las firmas basadas en un capital por acciones; (3) la tendencia de las EP a capturar al regulador; (4) la búsqueda de la maximización de sus propios intereses como motivación fundamental de los servidores públicos; (5) la crítica propuesta por el “enfoque austriaco”, que argumenta que los costos económicos y de oportunidad son esencialmente subjetivos y que los funcionarios públicos no están interesados en idear esquemas de precios basados en la limitación de costos y en la reglas de inversión para el sector público (Millward, 2005). Este último argumento ha sido muy usado en América latina para privatizar las EP y reducir la participación estatal.

De la heterogeneidad a la disolución

La aproximación de la historia de empresa no es una buena opción para reconstruir la historia de las EP, al estar muy influida por la visión neoclásica (Comín y Díaz-Fuentes, 2004), por lo que es más útil considerar un espectro más amplio de enfoques. Así, se pueden encontrar trabajos de Marcos Kaplan (1972) sobre el papel que las EP podrían cumplir en la integración económica latinoamericana; o los estudios de Muñoz Gomá (1977, 1986) sobre como los resultados del primer proceso de privatización llevado a cabo en Chile condujo a una revisión del papel que habían jugado las empresas del Estado en el desarrollo del país. En México el acelerado crecimiento del número y el peso económico de las EP ha sido estudiado por Carrillo (1976), Barenstein (1982) y Casar y Peres (1988), entre otros autores. Gran parte de la literatura coincide en señalar que hacia fines de la década de 1970 las EP ya exhibían diversos problemas de orden financiero, de confusión de sus objetivos sociales y económicos, así como una alta diversidad y descoordinación. El punto de arranque de los problemas se remonta a la década de 1950, cuando muchos gobiernos crearon nuevos organismos que pasaron a ejercer atribuciones propias de la administración central. Las EP se crearon al margen de conceptos jurídicos rígidos, mediante un proceso no planificado y con muchas vías de integración al patrimonio estatal. En la década de 1970, ya era posible distinguir diferentes vías de conformación de las EP:

- Empresas de servicios públicos, en especial en el transporte y energía.
- Actividades que pasaron a ser patrimonio público o fueron creadas por el Estado para aplicar planes económicos en actividades estratégicas.
- Actividades incorporadas al Estado por una confiscación.
- “Nacionalizaciones salvavidas”, mediante las cuales el Estado compró empresas que no eran rentables para la actividad privada.

Las diferentes opciones de creación de empresas se reflejan en tres tipos muy generales de organizaciones (véase Banco Interamericano de Desarrollo, et.al., 1979): (a) la empresa autónoma, con personalidad jurídica, patrimonio e ingresos propios y una gestión administrativa y financiera descentralizada; (b) la sociedad de economía mixta, con personalidad jurídica de derecho privado, dedicada a la explotación de actividades económicas como sociedad anónima, y cuyas acciones pertenecen en proporción mayoritaria al Estado de forma directa o indirecta; (c) la empresa pública con personalidad jurídica de derecho privado, con patrimonio propio y capital exclusivamente estatal, creada para la explotación de una actividad económica por contingencias o por conveniencia administrativa.

En líneas generales, este era el inventario regional de EP cuando los países latinoamericanos empezaron a percibir el agotamiento de la estrategia anterior de industrialización por sustitución de importaciones, el incremento de la inflación y el enfrentamiento de diferentes proyectos ideológicos, todo lo cual abrió el camino a las medidas de estabilización. Las primeras versiones de reformas neoliberales se aplicaron en Chile, México y Argentina, y en la década de 1990 el recetario del “Consenso de Washington”, basado en las ideas de desregulación y privatización, se expandió por la región. En Chile las reformas iniciaron bajo una dictadura y fueron continuadas por gobiernos democráticos que privatizaron con nuevos mecanismos, caracterizados en 1990 por el economista Ernesto Tironi —quien dirigía la Corporación de Fomento de la Producción (creada en 1939 e impulsora hasta 1973 de las EP chilenas)— como la “dilución” de la propiedad pública mediante la aportación de capital privado a las empresas estatales existentes.

Un caso de estudio: las empresas públicas en la colonización económica de México entre 1950 y 1980

México, por su escala y diversidad interna, ilustra gran parte de los fenómenos regionales. En 1907 se creó Ferronales, pero fue con la Constitución de 1917 cuando el gobierno central pasó a tener mayores facultades para intervenir en la economía, por motivos de soberanía y sociales, creciendo paulatinamente el número de EP en la energía, el desarrollo rural, el transporte, las comunicaciones y los servicios. A partir de la década de 1950 su número aumentó para resolver problemas coyunturales, haciendo más diverso y complejo el aparato estatal, por lo que se debieron adoptar principios entonces en boga planteados y difundidos por la Organización de la Naciones Unidas, la Unesco y el Instituto Internacional de Ciencias Administrativas (IIAS, *International Institute of Administrative Sciences*). México participó activamente en el IIAS: en 1953 el gobierno envió una representación al congreso realizado en Turquía y en 1955 el Estado fundó su propio Instituto de Administración Pública. Estas experiencias se reflejaron en ajustes normativos tales como la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado de 1958, que creó la Secretaría del Patrimonio Nacional como ente rector de las empresas y entidades públicas de la energía, la minería, el transporte y la manufactura. Esta normativa perduró hasta la década de 1970, cuando empezaron a

ensayarse nuevas formas de vinculación de las secretarías de Estado con las EP. En 1982 se aprobó la creación de la Secretaría de Minas e Industria Paraestatal, en un contexto de anarquía organizativa y una gestión cada vez más burocrática (Ayala, 2003; Marichal, 2003).

A principios de la década de 1980 existían más de 1.150 empresas y entidades públicas, con una plantilla laboral de alrededor de un millón de personas. En 1982 el gasto público en el PIB ascendía al 58%, y en 1981 se había registrado una participación del 12% de la inversión pública en el PIB (Tamayo; 1992; Ayala, 2003). Se ha calculado (Casar y Peres, 1988) que el “bazar” mexicano de EP estaba compuesto por 498 empresas en el año 1984, excluyendo las entidades financieras, fideicomisos y entidades vinculadas a la salud y la educación. De este grupo, el 65.9% eran industrias manufactureras, en tanto que las de energía, telecomunicaciones y transporte representaban el 9%. La mayoría de las empresas tenían una historia reciente: el 65% registraba una fecha de constitución entre los años 1970 y 1982.

En respuesta a esta situación, desde el gobierno liderado por Miguel de la Madrid (1982-88) primero se mejoró el control burocrático y la planificación, y luego se experimentó con la descentralización, optándose en la segunda mitad de la administración por privatizar, liquidar, fusionar organismos y liberalizar una parte de la economía. Esta estrategia de gestión se radicalizó desde 1989 durante el gobierno de Carlos Salinas (1988-94), cuando se puso fin a un ciclo de desarrollo de las EP y los servicios públicos como elementos claves para la modernización de la sociedad y la economía de México (Sánchez, 2009). Entre las décadas de 1950 y 1980, el Estado se había responsabilizado de la construcción de grandes proyectos, infraestructuras e instalaciones para la manufactura, la producción petrolera y la provisión de servicios.

Tres casos de empresas públicas en tres sectores diferentes permiten apreciar el importante proceso de activación de territorios y de aprendizaje productivo desarrollado desde la década de 1950: (1) el establecimiento de una ciudad industrial en el estado de Hidalgo; (2) la producción de petróleo en el Golfo de México, que volvió a ubicar al país como exportador de crudo; (3) la construcción de una ciudad turística en el Caribe, que permitió captar divisas en el marco de una economía proteccionista. El marco temporal de estos tres casos en buena parte se ubica dentro del inicio y el quiebre del llamado “desarrollo estabilizador”, una estrategia de control de la inflación y de crecimiento que permitió obtener tasas superiores a 6%, y que la participación de la industria en la década de 1960 ascendiera al 28% del PIB. Esta estrategia llegó a su fin a inicios de la década de 1970, ante la intensificación de la integración comercial con el exterior (Unger, 1985; Ortiz Mena, 2000; Villarreal, 2000) y el aumento de la importancia del petróleo y los servicios. A nivel territorial las EP promovieron una colonización económica para descentralizar la actividad económica.

A principios de la década de 1940 gran parte de la población urbana y la actividad industrial ya estaban centradas en la Ciudad de México. La población de la ciudad capital era por entonces de 1.6 millones de habitantes, y en 1970 alcanzó los 12.8 millones. Ese mismo año, el Distrito Federal contribuía el 48% del PIB industrial. Para desconcentrar, el gobierno impulsó parques y ciudades industriales, siguiendo un modelo cuyo origen databa de la segunda mitad del siglo XIX en Estados Unidos e Inglaterra. Este mismo modelo se había utilizado a partir de la Depresión de 1929 para estimular el crecimiento y abatir el desempleo. Una variante de esta estrategia se había aplicado en la Unión Soviética para industrializar regiones atrasadas. México adoptó el modelo británico de zonificación industrial: en el año 1950 se lanzó la iniciativa de Ciudad Sahagún en el estado de Hidalgo, a 100 kilómetros de la Ciudad de México, en base a un proyecto del Banco de México (Banxico), y se dio inicio al programa mexicano de polos industriales.

Una de las firmas que surgió en este contexto fue la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (Concarril), la empresa que en 1952 dio nacimiento a la industria mexicana de material ferroviario, como proveedora de Ferronales. Pero Concarril no podía emplear toda su capacidad productiva porque Ferronales, su cliente principal, decidió seguir utilizando vagones estadounidenses de renta, generándose la paradoja de que en la década de 1960 Concarril empezó a vender equipos al sistema ferroviario de Estados Unidos mientras otra empresa pública mexicana apostaba por alquilar vagones al mismo vecino del norte. Hacia mediados de la década de 1980, el polo industrial no se había desarrollado, debido a la falta de factores básicos, tales como trabajadores especializados, servicios bancarios y profesionales, insumos, infraestructura desarrollada y un mercado local (Garza, 1992). A esto debe agregarse la incapacidad del gobierno para coordinar un mercado público de bienes de capital e ingeniería (Guajardo, 2010).

Otro caso fue el desarrollo petrolero de la Sonda de Campeche, prolongación submarina de la península de Yucatán en el Golfo de México. Petróleos Mexicanos (Pemex) —empresa formada tras la expropiación petrolera de 1938, durante el gobierno de Lázaro Cárdenas— inició la explotación del llamado “complejo de Cantarell” en el año 1979, consolidando el perfil de México como país exportador de crudo y llegando a representar el 36.7% de la producción total de petróleo en la década de 1980 y el 40.8% en el decenio siguiente. La Sonda de Campeche y Cantarell surgieron por decisiones tomadas durante la presidencia de Gustavo Díaz Ordaz (1964-70), cuando se inició una campaña de perforación exploratoria costa afuera. En 1965 se creó el Instituto Mexicano del Petróleo como proveedor de servicios de investigación y desarrollo para Pemex, permitiendo ampliar la capacidad productiva mexicana. Hacia fines de la década de 1970, Pemex era la única empresa petrolera —y México el único país en el mundo— que había descubierto yacimientos gigantes (tres) con reservas de más de 5 mil millones de barriles, y gracias al Complejo Cantarell pasó a ser un abastecedor confiable para los países industrializados (Ortiz Mena, 2000, Gálvez, 1988; Guajardo, 2007b).

Por el lado del Golfo de la península de Yucatán, Pemex promovió la actividad petrolera, en tanto que por el lado del Caribe, en el estado de Quintana Roo, desarrolló la industria turística, catalizando la integración económica de la península al resto del país de la mano del Estado (Baños, 2000). Para esto último, se construyó la ciudad y zona turística de Cancún, con una infraestructura intrusiva y agresiva en una barra de coral virgen, iniciándose la modificación acelerada del medio ambiente en el Caribe mexicano. Cancún fue un proyecto de Banxico y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para atraer inversiones en hoteles, pero para ello el gobierno federal debió construir toda la infraestructura mientras que otras EP, como la Comisión Federal de Electricidad, Pemex y Teléfonos de México tuvieron que proveer servicios básicos de energía y comunicaciones (Torres, 2003; Macías y Pérez, 2009). La elección obedeció a motivos económicos (captar las divisas del turismo) y estratégicos, ante la escasa presencia gubernamental en una región cercana a las tensiones generadas por la Revolución Cubana desde 1959. Por esa razón, en 1962 el gobierno federal apoyó a un grupo de empresarios para que instalaran televisoras y ampliaran la potencia de sus radios en Yucatán y Quintana Roo para contrarrestar la propaganda cubana (Orea, 2004).

El siguiente paso fue integrar a Cancún en el marco de la política turística más amplia, que en 1970 ya estaba basada en torno a cinco grandes ejes: Cancún, Ixtapa, Huatulco, Loreto y Los Cabos. Estos movimientos indujeron a la creación de un sector de EP centradas en el turismo, ante la incapacidad y la falta de interés del sector privado. En el año 1974 se lanzó el Fondo Nacional de Fomento al Turismo, asumiendo la construcción en Cancún de hoteles, áreas residenciales, condominios, el club de golf, el centro de convenciones y el centro urbano para una población de 4.000 empleados, así como un aeropuerto internacional. En 1981 se cerró la primera fase formativa de Cancún, cuando en el marco de la llamada "Reunión Norte-Sur" se estrenaron los hoteles y aeropuerto, poniendo en evidencia la falta de planeación urbana y los graves problemas de logística para la provisión de alimentos, energía y servicios, tanto en la zona turística como en la ciudad que se construía a sus espaldas (Romero, 2009; Fernández de Lara, 2009; Macías, 2009).

Conclusiones: sistemas socio técnicos públicos *versus* la simpleza neoliberal

Un Leviatán que no muere, que no necesita una historia rosa, pero que tampoco merece una leyenda negra, porque las empresas públicas debieron desde sus orígenes asumir tareas diversas con múltiples formatos legales, que reflejaron la descoordinación pero también las realidades de cada país, sector, actividad y territorio en donde operaban. Podía ser necesario crear una compañía industrial para abastecer el mercado interno o externo con personal sindicalizado y capacitado, o bien formar un fideicomiso encargado de despejar la selva y construir un complejo urbano.

La historia de estas entidades estatales es tan compleja como sus formatos, orígenes y vías de conformación, por lo que no puede ser reducida a la verdad

—casi oficial— que levantaron los privatizadores, argumentando que su venta se justificaba por ser ejemplo de la ineficiencia y un peligro para la libertad económica. Hoy en día, en América latina re-emerge un fuerte demanda social por nuevas organizaciones que operen a favor del interés público, algo explícito en las protestas brasileñas que se iniciaron en junio del 2013 en demanda de mejores servicios públicos. Sin embargo, continúa siendo evidente la inercia y la simpleza del neoliberalismo escolar y cortoplacista latinoamericano, incapaz de ver cómo se conformaron algunos grandes sistemas socio-técnicos que fueron y siguen siendo vitales para asegurar la energía, el agua, la movilidad y las telecomunicaciones —entre otras áreas de actividad— en sociedades cada vez más urbanas.

Hace treinta años se llegó al punto más alto de desarrollo de las EP y se abrieron caminos en gran parte hoy olvidados, tales como un nuevo pacto con los sindicatos y el desarrollo de capacidades más complejas de gestión y de tecnología. A partir de entonces se optó por la simplicidad de pizarrón de algunos departamentos de economía, justificándose la venta de activos públicos con un argumento que a la larga resultó falaz, como el expuesto en México por Rogozinski (1993) al afirmar que la privatización permitiría atender las demandas de agua potable, salud, educación, e inversión en el campo. Pasan las décadas y esas demandas siguen en gran parte insatisfechas. Lo que permanece, de una u otra forma, es un sistema estructural basado en razones que están en el origen, en la historia y en el futuro de la empresa pública.

Referencias

- Aceña, M. y F. Comín (eds.) (1990). *Empresa pública e industrialización en España*. Madrid: Alianza Editorial.
- Ayala, J. (ed.) (2003) *Estado y desarrollo: la formación de la economía mixta mexicana en el siglo XX*. México, DF: UNAM, Facultad de Economía.
- Banco Interamericano de Desarrollo, Escuela Interamericana de Administración Pública y Fundación Getulio Vargas (1979). *Las empresas públicas en América del Sur y México. Volumen II*. México, DF: Limusa.
- Barenstein, J. (1982). *La gestión de empresas públicas en México*. México, DF: CIDE.
- Baños, O. (2000). “La península de Yucatán en la ruta de la modernidad (1970-1995)” *Revista Mexicana del Caribe*, 5(9): 164-190.
- Belini, C. y M. Rougier (2008). *El estado empresario en la Argentina. Conformación y crisis*. Buenos Aires: Manantial.
- Bouneau, C. y A. Fernandez (eds.) (2004). *L'entreprise publique en France et en Espagne, 18e-20e siècles*. Bordeaux: Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.
- Carrillo, A. (1976) (coord.). *Las empresas públicas en México: su importancia en el sector industrial y comercial. Bases jurídicas de su acción*. México, DF: Instituto Nacional de Administración Pública.

- Casar, M. A. y W. Peres (1988). *El estado empresario en México: ¿agotamiento o renovación?* México, DF: Siglo XXI Editores.
- Christiansen, H. (2011). "The size and composition of the SOE sector in OECD countries". París: Organisation for Cooperation and Economic Development (OECD).
- Comín F. y D. Díaz-Fuentes (2004). *La empresa pública en Europa: una perspectiva histórica*. Madrid, DF: Síntesis.
- Doig, J. (2001). *Empire on the Hudson: Entrepreneurial vision and political power at the Port of New York Authority*. New York: Columbia University Press.
- Fernández de Lara, A. (2009). "Cancún. Las contradicciones socio-ambientales de un Desarrollo Turístico Integralmente Planeado: 1970-2000". En C. Macías y R. Pérez (eds.) *Cancún: los avatares de una marca turística global*. México, DF: Bonilla Artigas Editores, Universidad de Quintana Roo, Conacyt.
- Gálvez, A. (1988). *La industria petrolera en México. Una crónica III. Crisis del crecimiento y expansión de Petróleos Mexicanos (1970-1988)*. México, DF: Petróleos Mexicanos.
- Garza, G. (1992). *Desconcentración, tecnología y localización industrial en México: Los parques y ciudades industriales, 1953-1988*. México, DF: El Colegio de México.
- Grunstein, A. (1994). "Railroads and Sovereignty: Policymaking in Porfirian Mexico", Tesis de Doctorado en Historia. Los Angeles, CA: University of California.
- Guajardo, G. (2007a). *Tecnología, Estado y Ferrocarriles en Chile, 1850-1950*. Madrid y México, DF: Fundación de los Ferrocarriles Españoles/CEIICH-UNAM.
- Guajardo, G. (2007b). "Lecciones sobre cambio tecnológico e institucional en la investigación y desarrollo del petróleo en México". En J.L. Calva (coord.) *Agenda para el desarrollo. Volumen 8. Política energética*. México, DF: Cámara de Diputados, Miguel Ángel Porrúa, UNAM.
- Guajardo, G. (2010). "La industria de equipos ferroviarios en México: de los talleres a la producción transnacional", *H-industri@ Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, 4(6): 1-31.
- Guajardo, G. y M. Rougier (2010). "Las actividades empresariales del Estado durante la sustitución de importaciones en América latina: un ensayo de interpretación conceptual", Ponencia presentada al Segundo Congreso Latinoamericano de Historia Económica. Ciudad de México, DF, 3-5 de febrero.
- Kaplan, M. (1972) *Corporaciones públicas multinacionales para el desarrollo y la integración de América Latina*. México, DF: Fondo de Cultura Económica.
- Kuntz, S y P. Riguzzi (1996). "El triunfo de la política sobre la técnica: ferrocarriles, Estado y economía en el México revolucionario, 1910-1950". En Kuntz, S. y P. Riguzzi (eds.) *Ferrocarriles y vida económica en México 1850-1950. Del surgimiento tardío al decaimiento precoz*. Zinacantepec, Estado de México: El

- Colegio Mexiquense, UAM Xochimilco, Ferrocarriles Nacionales de México.
- Macías, C. (2009). "Cancún y el Caribe mexicano: los avatares de una marca turística global". En C. Macías y R. Pérez (eds.) *Cancún: los avatares de una marca turística global*. México, DF: Bonilla Artigas Editores, Universidad de Quintana Roo, Conacyt.
- Macías, C. y R. Pérez (eds.) (2009). *Cancún: los avatares de una marca turística global*. México, DF: Bonilla Artigas Editores, Universidad de Quintana Roo, Conacyt.
- Maldonado, G. (1990). "La CORFO de cara a los '90", *El Mercurio*, Santiago de Chile, 23 de diciembre.
- Marichal, C. (2003). "Auge y decadencia de las empresas estatales en México, 1930-1980: algunas notas sobre la relación histórica entre empresas estatales y endeudamiento externo", *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, 72: 12-21.
- Millward, R. (2005). *Private and Public Enterprise in Europe. Energy, telecommunications and transport, 1830-1990*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Muñoz, O. (1977). "Estado e industrialización en el ciclo de expansión del salitre", *Colección de Estudios CIEPLAN* 6(20).
- Muñoz, O. (1986). *Chile y su industrialización. Pasado, crisis y opciones*. Santiago: CIEPLAN.
- Orea, M. (2004). "Gigante del sureste" (entrevista a Andrés García Lavín), *Revista Latitud* 21, 2(19): 28-33.
- Ortiz Mena, A. (2000) *El desarrollo estabilizador: Reflexiones sobre una época*. México, DF: Fondo de Cultura Económica, El Colegio de México.
- Ribeill, G. (2004). "Enterpises et services publics "a la francaise": permanences et ambigüites d'un modele hybride a l'epreuve de la longue durée". En C. Bouneau y A. Fernandez (eds.) *L'entreprise publique en France et en Espagne, 18e-20e siecles*. Bordeaux: Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.
- Rodrik, D. (1996). "Understanding Economic Policy Reform", *Journal of Economic Literature*, 34: 9-41.
- Rogozinski, J. (1993). *La privatización de empresas paraestatales*. México, DF: Fondo de Cultura Económica.
- Romero, R. (2009). "Política municipal y desarrollo urbano de un modelo turístico. Cancún: 1975-2002". En C. Macías y R. Pérez (eds.) *Cancún: los avatares de una marca turística global*. México, DF: Bonilla Artigas Editores, Universidad de Quintana Roo, Conacyt.
- Rougier, M. (2008). "Las actividades empresariales del Estado durante la sustitución de importaciones en América latina: un ensayo de interpretación conceptual", Ponencia presentada al IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica, Murcia: 9-12 de septiembre.
- Sánchez, J. J. (2009). "El cambio institucional en la reforma y modernización de la administración pública mexicana", *Gestión y Política Pública*, 17(1): 67-105.

- Tamayo, J. (1992). "Las entidades paraestatales en México: origen, evolución y perspectivas", *Revista de Administración Pública*, 82: 297-317.
- The Economist* (2012). "New Masters of the Universe. Special Report: State Capitalism". 21 de enero.
- Toninelli, P. A. (ed.) (2000). *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Torres, R. (2003). "Linkages between tourism and agriculture in Mexico", *Annals of Tourism Research*, 30(3): 546-566.
- Unger, K. (1985). *Competencia monopólica y tecnológica en la industria mexicana*. México, DF: El Colegio de México.
- Villarreal, R. (2000). *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macro industrial y financiero (1929-2000)*. México, DF: Fondo de Cultura Económica.
- Waterbury, J. (1999) "The Long Gestation and Brief Triumph of Import-Substituting Industrialization", *World Development*, 27(2): 323-341.