

37  
28



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

EL PROCESO DE PRIVATIZACION ANTE  
LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO,  
1982 - 1992

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A :  
S E R G I O G A R C I A P A Z

DIRECTOR DE TESIS  
MTRO. RICARDO BUZO DE LA PEÑA

MEXICO, D. F.

1993

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## I N D I C E

<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
 <b>CAPITULO 1</b>	
<b>DE LA CRISIS DE LA POLITICA ECONOMICA A LA APERTURA COMERCIAL</b>	
1.1 Desarrollo económico de México en los 70's.....	7
1.2 Deuda Externa y Gasto Público.....	22
1.3 Planeación de la Política Económica de 1983-1988.....	33
1.4 Estrategia económica de la privatización.....	39
 <b>CAPITULO 2</b>	
<b>LA VIABILIDAD DE LA PRIVATIZACION COMO INSTRUMENTO DE SOLUCION A LA CRISIS</b>	
2.1 Los orígenes de la privatización en la economía contemporánea.....	45
2.2 Crisis de las empresas públicas en México.....	60
2.3 Causas y razones para privatizar las empresas públicas mexicanas.....	68
2.4 El proceso de privatización.....	75
 <b>CAPITULO 3</b>	
<b>LA ESTRATEGIA DE LA PRIVATIZACION EN EL PROCESO DE APERTURA ECONOMICA</b>	
3.1 La Apertura Comercial de México con el resto del mundo.	101
3.2 La Apertura Comercial y su Impacto en la Inversión Privada Nacional y Extranjera.....	114
3.3 La Industria Nacional en el proceso de Apertura Comercial.....	132
3.4 Los Riesgos y Retos de la privatización económica en la Apertura Comercial.....	140
 <b>CONCLUSIONES.....</b>	 <b>148</b>
 <b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	 <b>154</b>

## INTRODUCCION

Durante los últimos diez años se ha venido observando una tendencia en las economías de mercado y en algunas economías semi-planificadas a privatizar un gran número de empresas públicas. Este proceso de desincorporación del sector público ha implicado en ocasiones un cambio en los postulados de política económica por parte de los gobiernos o en la manera en que éstos se instrumentan, optando por reducir y en algunos casos eliminar su presencia directa en un sin número de industrias.

Estos últimos diez años serán recordados como uno de los más intensos cambios en todo el mundo. Se tiene sensación de que estamos entrando a una nueva era, con nuevos arreglos en casi todos los órdenes de la vida social. México, como país integrado y consciente de la fortaleza de su rica herencia histórica, no podría estar ausente de estas transformaciones y se ha colocado ya, como protagonista importante en el escenario mundial.

La experiencia acumulada por nuestro país desde el inicio de su proceso de industrialización pasando por el auge petrolero hasta las dificultades que debió enfrentar a raíz de la crisis iniciada a fines de 1981, y el severo programa de ajuste a que fue sometida la economía nacional en años recientes, está siendo objeto de investigaciones con buenas posibilidades de análisis y prescripciones aplicables a otros países.

De los múltiples aspectos que se pueden ubicar en este marco, destaca el papel que ha jugado el Estado a lo largo de este proceso. Las pautas y características que se puedan encontrar en la evolución del Estado mexicano plantean un punto interesante para su análisis en los más diversos campos de las ciencias sociales. En lo referente a la economía, su temática ha girado en torno al significado y a las modalidades que adquiere su intervención como agente productivo y como regulador de todo el proceso económico.

En este sentido se plantean algunas ideas que buscan ubicar la evolución reciente de las transformaciones de que ha sido objeto el Estado, comprendidas como parte de un proceso de reforma, entendiendo ésta como la formulación e instrumentación de medidas de política económica que responden a las necesidades de la modernización nacional.

En el primer capítulo se describe el desarrollo económico de México a partir del gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940) que es cuando se da el impulso al estatismo económico. A su vez, como influye el estatismo de manera directa a la crisis de la política económica de los años 70's, en cuanto al aumento de la deuda externa y el gasto público. Y como se plantea la reorganización de la política económica de Miguel de la Madrid especialmente en la estrategia de la privatización como una condición para que se pueda dar la apertura comercial.

En el segundo capítulo se evalúan los resultados y perspectivas de las empresas públicas, las causas y razones por las que el gobierno optó por esta medida de la privatización como un instrumento de solución a la crisis y al desarrollo del país.

En el tercer capítulo se plantean los resultados de la estrategia de la privatización como una herramienta hacia la apertura comercial, resaltando los riesgos, retos y oportunidades que ofrece, para el fortalecimiento, desarrollo y modernización de la economía nacional.

De tal forma que partiendo de los antecedentes, es preciso distinguir los momentos y las etapas del desarrollo del Estado dentro de la historia económica mundial. A partir del siglo XV, la intensificación del comercio que impulsó la conformación de mercados internos exigió la actuación directa del Estado nacional, que se consolidó por medio de un proceso plegado de guerras y conflictos sociales.

Esto se dio primero en el territorio europeo, y posteriormente en el resto del mundo. Durante este período mercantilista, el Estado constituyó, entonces, el elemento central del sistema. Sin embargo, cuando, impulsados por la revolución industrial, triunfaron las ideas del liberalismo económico, el Estado quedó relegado al papel mínimo que le asignaron los teóricos clásicos para el mejor funcionamiento del sistema. No fue sino hasta la gran depresión económica de los treinta que, ante las dificultades existentes, se empezó a aplicar la macroeconomía Keynesiana que deriva, entre otras cuestiones, en una administración de la demanda agregada por parte del Estado. Así, incursionó como agente productivo central de la economía, encargado de mantener el nivel de empleo, la estabilidad monetaria y las condiciones del crecimiento económico.

En la reconstrucción de la posguerra y en los nuevos arreglos del mundo contemporáneo, el Estado siguió afirmando su

papel en casi todas las economías tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. Con la difusión (1959) de los conceptos de Musgrave referidos a los bienes públicos y/o bienes preferentes, se fue conformando la nueva disciplina de la economía pública.

Se configuró, así, lo que se conoce como el Estado de bienestar. En este sistema, además de asumir el manejo de la demanda, el Estado se compromete con una política social que garantiza a todos los ciudadanos el acceso a un mínimo de servicios sociales que mejoran su nivel de vida y su seguridad social (que en los países desarrollados incluye el seguro de desempleo, además de otras prestaciones importantes). Al mantener niveles adecuados de bienestar y crecimiento, este modelo generó un consenso social tan amplio que llegó a disminuir los conflictos. Sin embargo, las economías desarrolladas entraron en una crisis que se hizo manifiesta a principios de los años setenta y fue agudizada por el aumento en el precio del petróleo; todo esto condujo a la aceleración de los procesos inflacionarios y al aumento de los desequilibrios macroeconómicos. Esta crisis dio pie a un profundo trastorno del arreglo social básico del sistema y originó su replanteamiento.

Esta situación se conoce como la crisis del Estado de bienestar. En ella se cuestionó el papel del Estado, considerando su incapacidad para evitar el estancamiento con inflación, síntomas generalizados de la crisis económica.

En el plano teórico, florecieron nuevas aportaciones que ofrecen una alternativa a las corrientes Keynesianas, excesivamente enfocadas al manejo de la demanda y que subestiman tanto los desequilibrios financieros como la eficiencia microeconómica. Estas nuevas corrientes pueden ubicarse dentro de las escuelas monetarias, de expectativas racionales y de la economía de la oferta. Las tres comparten la visión del carácter óptimo del funcionamiento libre del mercado en el contexto de la existencia de un equilibrio general competitivo que impugna la injerencia del Estado. Sin embargo, cada una enfatiza distintos aspectos y difieren en algunas propuestas de política económica.

El debate sigue desarrollándose a nivel internacional, y seguramente conoceremos nuevas aportaciones en el futuro próximo, sobre todo si se considera que por el lado Keynesiano no ha surgido una respuesta novedosa y articulada para enfrentar los problemas de la teoría y la práctica económica, planteadas por las profundas transformaciones que se presentan en las sociedades contemporáneas.

En este contexto, es pertinente ahora introducir el caso de México, partiendo de las diferencias con el devenir anterior. En el caso de los países subdesarrollados, la construcción nacional se inició con una gran ingerencia del Estado.

De hecho la construcción de la nación ha sido equivalente a la del Estado, pues a éste se le confieren todas las capacidades para ser posible la existencia misma de la nación. En México, el papel del estado, no es tan sólo en la economía, sino en casi todos los ámbitos de la vida nacional, y no se pueda discutir fuera de este marco.

En este sentido la Constitución de 1917 le confiere al Estado un mandato explícito para conducir el desarrollo nacional, tanto en lo económico como en lo social y en lo cultural. Por lo tanto, no se discute la intervención del Estado sino sus modalidades y el alcance de su instrumentación con respecto a los objetivos nacionales que debe cumplir, pero sobre todo, su funcionalidad ante las nuevas circunstancias económicas y sociales.

Lo anterior permite llegar al diagnóstico subyacente a la reforma del Estado que se está implantando en México. Se ha visto que no responde a una moda sexenal, más bien se ubica como el eje de la estrategia general que busca reorientar el desarrollo nacional para darles bases más firmes, que eviten las tremendas fluctuaciones del pasado.

La intervención del Estado a través de un sector paraestatal creciente y de un marco de regulación propio del modelo de sustitución de importaciones, orientado hacia adentro, tuvo cierta racionalidad en su momento, no dejando de considerar también las favorables condiciones internacionales. Sin embargo, su agotamiento y la crisis por todos conocida hicieron necesario plantearse cambios a fondo. Ello implica llegar a una nueva concepción del Estado que debe partir de su cercanía con la sociedad, que le permita estar más atento a las necesidades directas de los sectores mayoritarios de la población y más consciente y responsable de su desempeño, pues utiliza los recursos de la nación que de ninguna manera pueda arriesgar con decisiones apresuradas ni mucho menos, con despilfarros.

Este sería el elemento central del diagnóstico para la reforma, sin que por ello dejen de considerarse otros también importantes, como las consideraciones técnicas de la organización

industrial y la estructura de los mercados. Asimismo, no se puede soslayar que a partir de la crisis "con unas condiciones internacionales adversas", la economía mexicana tuvo que pasar por un programa de estabilización que afectó a todos los sectores y que requería para su éxito, de un saneamiento fiscal definitivo. Ello establecía de entrada, estrechos márgenes para llevar adelante la reforma del Estado.

Ahora bien, los resultados que se han logrado en este sentido se pueden afirmar:

En primer lugar destaca, el hecho de que la reforma no se planteó dentro de una confrontación ideológica que hubiera resultado estéril, dadas las apremiantes necesidades que demandaban atención a lo largo del proceso estabilizador. Los sacrificios soportados por los sectores que fueron afectados con programas de saneamiento financiero, tanto en las dependencias del Sector Central como en las entidades del Sector Paraestatal, así como la reducción de transferencias y el retiro de subsidios empiezan ya a ver sus frutos en una política social, que a diferencia de los Estados de bienestar de los países desarrollados responde más a las particularidades de la herencia comunitaria de México.

El Programa Nacional de Solidaridad es una muestra de ello, y la canalización de cada vez mayores recursos derivados del ahorro fiscal hacia este programa especial, abre la puerta para que la sociedad mexicana libere sin paternalismos irresponsables, sus energías latentes en busca de su superación permanente.

Por otro lado, la reforma que implicaba la recomposición del Sector Paraestatal, dada sus características inadecuadas para un ambiente internacional más competitivo y cambiante, tuvo que pasar por un intenso proceso de desincorporación que ha permitido concentrar esfuerzos en la reestructuración y el fortalecimiento de entidades de carácter estratégico y/o prioritario. Cabe considerar, además que las desincorporaciones se han realizado dentro de un marco de institucionalidad de planeación macroeconómica y de concertación con los agentes productivos. De hecho, a esto se le atribuye en gran medida el éxito del propio programa de estabilización económica, que contrasta con los objetivos planeados que de él se esperan.

En lo referente al esquema de regulación o lo que se conoce como Rectoría del Estado, la reforma ha definido mejor los campos de acción y ha hecho creíble a los agentes económicos la determinación del Estado por fortalecer y concentrar sus esfuerzos, con el fin de conducir el desarrollo desde una

posición oferente de apoyos y estímulos, más que de demandante de subordinaciones que lo inmovilizan. Con ello se asegura la viabilidad de los procesos de inversión necesarios para mantener un crecimiento sostenido del producto y los ingresos nacionales.

Finalmente, algunos retos y oportunidades están a la vista; otros aún no se vislumbran con claridad, pero debe preverse su surgimiento. El Sector Paraestatal herencia de la revolución, se conformó para quedarse y realmente se exagera cuando se afirma que el Estado se está retirando de áreas estratégicas, como la siderúrgica o la misma banca, pues se dejan de considerar múltiples factores dentro de la complejidad que la explica. El reto, más bien, reside en desincorporar aquellas entidades que lo hacen débil y en reestructurar a las que lo fortalecen.

Las oportunidades que de ello se derivan están en la vía de aportar nuevas formas organizacionales y de concertación productiva, que permitan mejorar los niveles de bienestar y ofrecer opciones que faciliten la participación de México en las transformaciones mundiales. De tal forma, que estas se ajustarán en los propósitos de la modernización, entendida como la adaptación de las estrategias y sus implicaciones en términos del cambio de la política industrial a las exigencias del mundo actual.

## CAPITULO 1

### DE LA CRISIS DE LA POLITICA ECONOMICA A LA APERTURA COMERCIAL

#### 1.1 DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO EN LOS 70's

El desarrollo económico de México se va dando a través de un largo proceso, y mediante el fortalecimiento de las obras públicas, de la modernización de la agricultura y de la industrialización, ésta forma parte de la política económica.

Las obras públicas se inician en México alrededor de 1925 bajo el gobierno del Gral. "Calles", se intensifican en administraciones posteriores y culminan durante los gobiernos de los Grales. "Cárdenas y Avila Camacho" y especialmente con la administración del Lic. Miguel Alemán Valdés. Han consistido principalmente en caminos, ferrocarriles, obras de riego y de electrificación.

La política de modernización agrícola se inicia en el gobierno de "Cárdenas", y continúa en forma interrumpida hasta la actualidad. Esta modernización consiste principalmente en mecanización del campo, utilización de técnicas mejores, empleos de fertilizantes, etc.

Finalmente y por lo que toca al desarrollo industrial del país, esto principia en firme a partir de 1940 año en el que con motivo de la guerra iniciada en 1939, comienzan a escasear diversos productos industriales.

El desenvolvimiento económico de México es particularmente notable desde que se inició la segunda guerra mundial, la población del país aumento de 19'853.552 a 25'500.000 habitantes, con un incremento del 30%; en tanto que el ingreso nacional sube 313% (1940-1948) y la inversión nacional 382% (1940-1948). Eliminando las influencias monetarias y calculando la inversión a los precios de 1940, el aumento sería de 90% hasta 1948 y en términos de dólares de 314% .

La inversión representaba en 1940 el 11% del ingreso nacional y 14.5% ocho años después. Entre 1941 y 1948, México obtuvo créditos del Eximbank por 125 millones de pesos, suma de la cual había dispuesto de cerca de 100 millones hasta 1948;

o sea, una cantidad equivalente a poco más del 3% de la inversión nacional.<sup>1</sup>

Entre mediados de los cincuenta y principios de los sesenta, las ramas productoras de medios de consumo de lujo se expanden en el país. Destaca el inicio de la producción de artículos para el hogar (electrodomésticos y línea blanca). Las ramas productoras de estos artículos y la producción de automóviles, comandaron un crecimiento alto del sector industrial y de la economía hasta principios de los setenta.

Accompañando esta expansión, creció la producción de medios de consumo necesario y la producción de algunos bienes intermedios y de capital. Se incorporan a la producción nuevos artículos, en especial textiles, por lo que aumentó la importancia de las fibras sintéticas. En la industria alimentaria comienzan a producirse vegetales y alimentos balanceados.

Al crecer más rápido las ramas de composición técnica de capital elevada, y por la búsqueda de ganancias extraordinarias al elevarse en todas las ramas la composición técnica, la demanda de medios de producción del sector industrial creció más rápido que su producto. Con ello se acrecentó la dependencia del exterior.

La acumulación de capital en la industria fue apoyada incondicional y absolutamente por el Estado. Este respondió a los intereses de la burguesía mexicana y extranjera empeñados en acumular en el sector industrial.

La política comercial aisló al mercado interno de bienes de consumo no duradero y duradero y permitió la importación indiscriminada de medios de producción. La producción fue esencial en el desarrollo de la producción de medios de consumo suntuarios.

A la vez que era un demandante para sus mercancías, el Estado transfirió al capital privado el excedente producido por las empresas estatales al suministrar sus productos por debajo de su valor de mercado. El Estado se asoció con el capital privado

---

<sup>1</sup> cfr. CARRILLO FLORES, Antonio. Desarrollo Económico de México, p. 13-14.

nacional y con las empresas transnacionales, garantizándoles la inversión en campos básicos para el conjunto de la acumulación de capital.

Al comenzar los setenta, la economía mexicana en su conjunto enfrentaba una disminución del crecimiento económico. Consecuencia de la forma que asumió la acumulación de capital, "...confluían cuatro problemas de cuya superación en buena medida dependería la rearticulación sostenida y a largo plazo, de las actividades económicas: la crisis fiscal, el estancamiento agrícola, el desequilibrio externo y la búsqueda de nuevos campos para el sector industrial".<sup>2</sup>

Dentro de la caída general en el ritmo de crecimiento de la economía mexicana, ocurrieron recuperaciones y contracciones. Los puntos de contracción fueron en 1971, 1976-1977 y 1982-1983. Las etapas de repunte fueron 1972-1975 y 1978-1981. Durante el período, el crecimiento del sector industrial explica en buena medida la situación general de la economía mexicana.<sup>3</sup>

La política industrial de los setenta y de los ochenta persiguió reanimar al sector industrial mediante tres estrategias: primero la ampliación del mercado interno para los bienes de consumo duradero, la profundización del proceso de sustitución de importaciones alentando la producción de medios de producción y la venta de productos manufacturados al exterior. Sin embargo, el Estado enfrentaba fuertes dificultades financieras.

La política de endeudamiento público interno y externo se convirtió en una limitación para la expansión del gasto público. En el período de crisis estructural, el gasto público quedó sujeto a las posibilidades de conseguir recursos, dando lugar a las etapas de alto y siga de la economía. A pesar de la crisis financiera, el Estado siguió apoyando la acumulación de capital con acciones como la creación de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas "Las Truchas", el incremento de la producción de fertilizantes y petroquímicos básicos y el desarrollo de la industria minerometalúrgica.

Al estallar la crisis se produjo un intenso enfrentamiento entre el bloque de los dominados, el Estado y la burguesía, en medio de la lucha entre dos proyectos burgueses para salir de la

---

<sup>2</sup> cfr. MENDOZA PICHARDO, Gabriel. El Proceso de Acumulación de Capital en la Manufactura Mexicana 1970-1982. p. 84-87.

<sup>3</sup> Idem.

crisis. La burguesía descartó el proyecto del presidente Luis Echeverría, que proponía el fortalecimiento del mercado interno mediante el aumento del poder de compra de los trabajadores. Este proyecto que buscaba también legitimar al Estado, se topó con la recesión económica internacional, lo que canceló la intención de exportar manufacturas.

Por otro lado, las actividades económicas en México como son: la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca son de suma importancia, dado que constituyen los factores esenciales para alcanzar un equilibrado desarrollo; sin embargo, su participación relativa en el producto interno bruto, registró una tendencia descendente desde 1950, alcanzando su punto más bajo en 1980 en términos generales (véase cuadro 1).

Entre 1960 y 1965, la tasa media de crecimiento del producto agrícola fue de 6.1%; entre 1965 y 1970, disminuyó al 1.2% anual y entre 1970 y 1975, el ritmo de crecimiento alcanzó sólo al 0.7% anual; en el período de 1970 a 1978, sólo registro un incremento promedio de 1.7% anual, inferior al aumento promedio de la población estimado al 3% anual aproximadamente. Entre 1977-1980, el crecimiento alcanzó el 4.5% de promedio anual.

En el período comprendido entre 1970-1978, la inversión pública en el sector agropecuario creció a una tasa media anual de 33.4%, y al igual que en el período precedente la mayor magnitud de los recursos se destinó, a la construcción de obras de riego y bordos, a programas para habilitar y rehabilitar superficies agrícolas y a la preparación de recursos humanos para dar apoyo a las actividades de dicho sector. Dentro de los recursos dedicados a la agricultura, el 75% lo recibió la superficie de riego, y a su vez, el 37.5% de los asignados a ésta, fueron dedicados a obras de riego mayor. La magnitud de los recursos canalizados a ésta y otros tipos de obras de riego, representó el 27.1% de la inversión total en el sector agropecuario.<sup>4</sup> A precios corrientes, el crecimiento del producto interno bruto de la agricultura fue el siguiente: (véase cuadro 2).

En cuanto a la ganadería, su participación en el total del producto interno bruto, presenta un descenso continuo a lo largo de las dos décadas consideradas, en particular en los años de 1979 y 1980 (véase cuadro 3). En la evolución de las especies

---

<sup>4</sup> cfr. LOPEZ ROSADO, Diego G. Problemas Económicos de México. p. 26.

CUADRO 1  
 PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDADES  
 1950 - 1980 Precios Constantes  
 (Millones de Pesos)

AÑO	PIB TOTAL	AGRICULTURA	GANADERIA	SILVICULTURA	PESCA	TOTAL (%)
1950	83304	9673	5194	913	188	19.1
1951	89746	10146	5568	927	178	18.7
1952	93315	9702	5767	726	149	17.5
1953	93871	9761	5664	722	171	17.4
1954	102924	12202	5935	785	171	18.5
1955	111671	13562	6180	889	210	18.6
1956	119306	12779	6592	886	249	17.1
1957	128343	13977	6970	844	229	17.1
1958	138169	15189	7297	781	264	17.4
1959	139212	14036	7576	882	298	16.3
1960	150511	14790	7966	882	332	15.9
1961	157931	15156	8032	849	379	15.4
1962	165310	16187	7913	871	368	15.3
1963	178516	16981	8385	921	376	14.9
1964	199390	18738	8643	921	367	14.3
1965	212320	19921	9008	955	338	14.2
1966	227037	20214	9202	948	376	13.5
1967	241272	20165	9997	1001	420	13.0
1968	260901	20489	10671	1024	374	12.4
1969	277400	20145	11296	1117	354	11.8
1970	296600	21140	11848	1149	398	11.6
1971	306800	21517	12204	1085	430	11.4
1972	329100	20955	12832	1173	445	10.7
1973	354100	21389	13076	1252	462	10.2
1974	375100	22079	13297	1332	467	9.9
1975	390300	21931	13762	1337	481	9.6
1976	398600	21860	14202	1373	510	9.5
1977	411600	23281	14643	1449	522	9.6
1978	441600	24566	15048	1536	539	9.4
1979	777163	37656	26189	2998	1850	9.0
1980	841855	43628	26968	3063	2045	8.9

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

CUADRO 2  
PARTICION DE LA AGRICULTURA EN EL PIB  
MILLONES DE PESOS CORRIENTES

AÑOS	(1) PIB TOTAL	(2) AGRICOLA	(1/2) %
1960 (1)	150511	14790	9.83
1970 (1)	418700	29726	7.10
1975 (1)	987700	69837	7.07
1976 (2)	1370968	84946	6.20
1977 (2)	1849263	118519	6.41
1978 (2)	2337398	143211	6.13
1979 (2)	3067526	162041	5.28
1980 (2)	4276490	217161	5.08

(1) En pesos de 1960      (2) En pesos de 1970

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1980. Pág. 102.

**CUADRO 3**  
**PARTICIPACION DE LA GANADERIA EN EL PIB**  
**MILLONES DE PESOS CORRIENTES**

ANOS	(1) PIB TOTAL	(2) GANADERIA	(1/2) X
1960 (1)	150511	7966	5.29
1970 (1)	418700	11848	2.83
1975 (1)	987700	13762	1.39
1976 (2)	1370968	24098	1.76
1977 (2)	1849263	24907	1.35
1978 (2)	2337398	25663	1.10
1979 (2)	3067526	26189	0.85
1980 (2)	4276490	26968	0.63

(1) En pesos de 1960      (2) En pesos de 1970

Fuente: Secretaria de Programación y Presupuesto, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1980, Pág. 102.

ganaderas, las que mayor incremento registraron en la década de 1970 a 1980 fueron las de ganado bovino y porcino, que tuvieron un aumento del 35.6% y 60.23%, respectivamente; el ganado caprino tuvo un crecimiento inferior de apenas 9.4% en el mismo lapso. A pesar de que entre 1970 y 1975, las existencias de ganado ovino aumentaron en 5.35%, sufrieron un brusco descenso de 27.95% entre ese último año y el de 1980; comparando el número de cabezas en existencia con las de 1980, la baja representó un 21.46% (véase cuadro 4).

Las existencias de aves y de colmenas mostraron un notorio avance durante la década, con un crecimiento del 28% y 38.36% respectivamente.

La aportación de la silvicultura al producto interno bruto no sólo ha sido muy reducida, sino que disminuyó progresivamente en el periodo de 1960 a 1980, hasta llegar en este último año a representar un porcentaje insignificante del ingreso bruto total (véase cuadro 5). Durante el periodo de 1970 a 1980, la producción de madera en rollo creció a una tasa media de 4.3% anual, destacando en 1979 cuando la producción registró un incremento del 10.4% en relación al año anterior (véase cuadro 6).

El segmento de escuadría evolucionó a un ritmo de 4.5%, incrementando su participación en el total, al pasar del 57% en 1970, a 59% en 1980. La producción de madera para fabricar celulosa, registró el mayor dinamismo de los segmentos al crecer a un ritmo del 8.2% anual durante el mismo periodo; su participación en el total aumentó del 20.2% en 1970, al 29.2% en 1980.

En cuanto a la potencialidad de los productos pesqueros, la importancia de esta actividad en el producto interno bruto es sumamente reducida y registra una tendencia constante a disminuir.

Durante el periodo 1971-1980, el producto interno bruto de la pesca creció, sin embargo a una tasa media anual de 8.8%, sustancialmente superior a la correspondiente al sector primario en su conjunto, que fue de 2.6% y a la de la economía nacional, 6.5% (véase cuadro 7).

Durante el periodo 1972-1980, la población ocupada en actividades de captura creció al 7.4% anual en promedio, al pasar de 52,351 en 1971 a 100,140 en 1980. Si a esta última cifra

Cuadro 4

**EXISTENCIAS GANADERAS**  
(Miles de Cabezas)

ESPECIES	1970	1975	1980	% AUMENTO 1965-1980
BOVINO	25499	28375	34590	35.65
PORCINO	10541	11594	16890	60.23
OVINO	7873	8294	6482	-21.46
CAPRINO	8810	8627	9838	9.40
AVES	124127	144777	159054	28.14
COLIBRIS (MILES)	1650	2080	2283	38.36

Fuente: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1980.

México en cifras 1970-1980.

CUADRO 5

PARTICIPACION DE LA SILVICULTURA EN EL PIB

MILLONES DE PESOS CORRIENTES

AÑOS	(1) PIB TOTAL	(2) SILVICULTURA	(1/2) x
1960 (1)	150511	882	0.60
1970 (1)	418700	1142	0.27
1975 (1)	987700	1085	0.11
1976 (2)	1370968	2526	0.18
1977 (2)	1849263	2691	0.15
1978 (2)	2337398	2812	0.12
1979 (2)	3067526	2998	0.10
1980 (2)	4276490	3063	0.07

(1) En pesos de 1960      (2) En pesos de 1970

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1980, Pág. 102.

**CUADRO 6**  
**EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE MADERA**

PRODUCTOS	(Miles de m <sup>3</sup> en rollo)		
	1970	1975	1980
Escuadría	3422	4045	5326
Celulósicos	1198	1890	2637
Chapa y Triplay	251	268	333
Postes y Pilotes	106	142	237
Otros	151	15	27
Carbón	789	573	485
Total	5917	6933	9048

Fuente: CNIDS. Memoria Económica. 1979-1980.

## CUADRO 7

## PARTICIPACION DE LA PESCA EN EL PIB

MILLONES DE PESOS CORRIENTES

AÑOS	(1) PIB TOTAL	(2) PESCA	(1/2) x
1960 (1)	150511	332	0.22
1970 (1)	418700	398	0.10
1975 (1)	987700	483	0.05
1976 (2)	1370968	1387	0.10
1977 (2)	1849263	1548	0.08
1978 (2)	2337398	1583	0.07
1979 (2)	3067526	1650	0.06
1980 (2)	4276490	2043	0.05

(1) En pesos de 1960      (2) En pesos de 1970

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1980, Pág. 102.

añaden 31,525 personas dedicadas a la acuicultura, el total empleado ascendería a 131,665 personas ocupadas en las actividades de explotación primaria de productos pesqueros en 1980.

La contribución de la minería al producto interno bruto registro una tendencia en el periodo de 1960 a 1980 decedente, en particular durante la década de los setentas en que después de mostrar una alza considerable en 1976, empezó a declinar hasta un punto más bajo en el último de los años considerados. La baja en la aportación de la rama de los productos metálicos fue lo que motivó que en su conjunto la minería disminuyera su participación en el total del producto interno bruto (véase cuadro 8).

Durante el periodo 1970-1979, el empleo generado por la rama de minerales metálicos aumentó a una tasa media del 1.2% anual, al pasar de 55,828 personas ocupadas en esta actividad en 1970, a 82,364 al final del periodo. Este comportamiento resultó inferior al registrado por la minería en su conjunto, cuyo crecimiento medio fue de 4.5% anual en el mismo lapso, lo que motivó que el empleo generado por los minerales metálicos disminuyera su participación en el total de la minería de 49.5% a 37.8% en 1979.

El gasto en sueldos y salarios en esta rama aumentó a una tasa media del 19.1% anual, ritmo inferior al registrado por la minería en su conjunto, lo que motivó que la participación de los minerales metálicos en este concepto disminuyera del 53.7% en 1970, a 40.4% en 1979.

Dentro del producto interno bruto, el sector de las comunicaciones y transportes tuvo en el lapso de 1960 a 1980 un aumento de 4.5%, el porcentaje que representa en el total apenas mejoró en un 33%. En 1977 el producto del sector ascendía a \$18,822 millones frente a un producto total de \$411,600 millones y representaba el 4.09%; en 1980, incrementó su participación al 4.42%, apenas .33 décimas; sin embargo, esa cifra es indicio de un crecimiento de cierta magnitud, al tomar en cuenta que la tasa de incremento medio anual del producto interno bruto fue de 7.5% en el periodo 1977-1980, mientras que la del sector fue de 9.8% y podrá comprobarse el dinamismo que registró a pesar de que algunos lo calificaron como "cuello de botella" (véase cuadro 9).

La industria siderúrgica creció a una tasa media del 7.5% anual durante el periodo 1970-1980, la industria tomo un ritmo inferior al alcanzado en los sesentas, el cual fue de 10.2% anual

**CUADRO 8**  
**PARTICIPACION DE LA MINERIA EN EL PIB**  
**MILLONES DE PESOS CORRIENTES**

AÑOS	(1) PIB TOTAL	(2) MINERIA	(1/2) %
1960 (1)	150511	2306	1.53
1970 (1)	418700	2659	0.68
1975 (1)	987700	2871	0.29
1976 (2)	1370968	15881	1.16
1977 (2)	1849263	17084	0.92
1978 (2)	2337398	19525	0.84
1979 (2)	3067526	22397	0.73
1980 (2)	4276490	27391	0.64

(1) En pesos de 1960                      (2) En pesos de 1970

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1980, Pág. 102.

Cuadro 9

PARTICIPACION DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES EN EL  
PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL A PRECIOS DE 1960  
(MILLONES DE PESOS)

AÑOS	PIB TOTAL	COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	(1/2)%
1960	150511	4996	3.32
1970	296600	9395	3.17
1975	390300	15009	3.87
1976	398600	15948	4.00
1977	411600	16822	4.09
1978	441600	18662	4.23
1979	476900	20477	4.29
1980	512191	22627	4.42

Fuente: Banamex. México en cifras. 1970-1980. Págs. 8 y 9.

en promedio; sin embargo, esta tasa fue superior a las logradas por la economía en su conjunto y por la industria manufacturera, que en el mismo período promediaron 6.8% y 7.1% respectivamente. En consecuencia, la contribución de la siderurgia pasó del 1.01% en 1980, a 1.18% en 1980; es decir, aumentó en casi 17% en el período.

La industria automotriz en su conjunto tuvo un producto interno bruto, producto que entre 1970 y 1980 creció a una tasa media de 10.1% anual, aumento superior al registrado por la industria manufacturera que fue de 6.9% anual y en consecuencia, su participación en el producto manufacturero ascendió del 4.7% en 1970 al 6.4% en 1980. La industria automotriz fue más dinámica que la de autopartes, pues registraron incrementos anuales del 11.2% y del 8.7% respectivamente.

En resumen según los datos totales de 1970 a 1982, la tasa de ganancia real se mantuvo constante salvo un incremento en 1974 y caídas en 1977 y 1980, la tasa de ganancia estuvo cercana a su valor medio de 32%, con una variación promedio de 7.6%. En los establecimientos de la industria manufacturera continuaron siendo rentables para el capital de 1970 a 1982; sin embargo, se presentan fuertes altibajos en el crecimiento de la industria manufacturera, con caídas profundas en 1975 y 1977 y crecimientos acelerados en 1974, 1976 y 1982. El crecimiento promedio anual 1970-1982 fue elevado (7.8% anual), pero los altibajos fueron claros en los subperíodos. Los primeros cuatro años son los de mayor expansión (12.6% anual), seguidos por una contracción en 1974-1978 (1.2% anual). La recuperación del crecimiento en 1978 a 1982, aunque elevada (10% anual), no alcanzó el nivel de 1970 a 1974.

## 1.2 DEUDA EXTERNA Y GASTO PUBLICO

### DEUDA EXTERNA

La deuda externa mexicana es casi tan antigua como el país. En consecuencia existen antecedentes amplios y lejanos respecto a todas las cuestiones que a ella se refieren.

En la historia de la deuda pública externa de México se pueden distinguir tres grandes períodos. El primero va desde la Independencia hasta la Segunda Guerra Mundial, período en el que la deuda era contratada con un propósito muy distinto al actual. El segundo comprende los años que van de la Segunda Guerra Mundial al principio de los setenta, durante los cuales la deuda pública externa crece con cierta lentitud. El tercer período va

de 1973 a 1982, a lo largo del cual la deuda pública externa aumenta con gran rapidez, generando la problemática situación que aún sufre el país.

La deuda antigua durante el casi siglo y medio que transcurre de la Independencia a la Segunda Guerra Mundial, la deuda pública externa fue de una agitada evolución. Esta deuda con algunas importantes excepciones, tuvo como característica común la de haber sido contratada con el propósito principal de apoyar las finanzas de los distintos gobiernos en turno. Es decir, en contraste con el financiamiento que se obtuvo después, la obtención de estos créditos no se hacía con el propósito de promover el desarrollo económico del país y a éstos no se les consideraba como una adición al acervo del capital productivo interno. Por tanto, tampoco se preveía que el financiamiento obtenido habría de pagarse con los rendimientos que podría generar la inversión de estos recursos; o sea, que no se asociaba de manera específica el acto del endeudamiento con las acciones que habría que realizar para el pago de la deuda en el futuro, ni se hacía una comparación de los beneficios económicos que obtendría el país al endeudarse con los costos en que incurría. En función de este hecho, la deuda contratada en este período puede ser nombrada la "deuda antigua del gobierno mexicano". Posteriormente con la firma de los acuerdos de 1942-1946, se abrió el camino para el desarrollo de una deuda externa pública con nuevas características. El nuevo endeudamiento tuvo su origen en las necesidades de financiamiento del desarrollo económico del país y no en la urgencia de cubrir deficientes fiscales. La expansión de este tipo de contratación de deuda va desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta 1982.

El crecimiento de la deuda a lo largo del período 1946-1982 la deuda pública externa aumentó en forma continua y rápida. En esos treinta y siete años no hubo uno solo en que el saldo nominal de esta variable no se haya incrementado. Durante ese período la deuda creció a una tasa promedio anual del 21%. Su aumento en relación con el tamaño de la economía fue impresionante. El saldo de la deuda pasó del equivalente al 1% del PIB en 1946 al 35.9% en 1982.<sup>2</sup> (véase cuadro 10).

La composición de la deuda externa de México en 1965-1976 puede interpretarse en seis aspectos básicamente: En primer lugar, resalta su notable incremento nominal, de 538% (incluida la parte no desembolsada) que refleja una tasa de crecimiento anual promedio de 18.3%.

---

<sup>2</sup> cfr. FONDO DE CULTURA ECONOMICA Y S.H.C.P. Deuda Externa Pública Mexicana, p. 11-17.

CUADRO 10  
DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO (1946-1982)

AÑOS	MILLONES DE PESOS	T/C	MILLONES DE DOLARES
1946	240632	4.8	50131
1950	240632	8.6	27960
1955	925027	12.5	74002
1960	274647	12.5	21971
1965	26425000	12.5	2114000
1970	53285000	12.5	4262900
1975	180612500	12.5	14449000
1976	307527138	15.4	19600200
1977	519873549	22.6	22912100
1978	597775468	22.8	26264300
1979	679059304	22.8	29757200
1980	777018144	23.0	33812900
1981	1259064306	24.5	52960600
1982	3381734048	56.4	58874200

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI. 1980-1985; p.p. 645. Años (1965-1982).  
La Economía Mexicana en Cifras 1970. Nacional Financiera; p.p. 195. Años (1946-1960).

En segundo lugar, una marcada tendencia a la "privatización"; es decir, a que en el total predominan los créditos de fuentes privadas sobre los provenientes de fuentes oficiales. Así mientras en 1965 la deuda de origen privado representaba 55% del total, en 1970 esa proporción fue de 57% y en 1975 llegó a 73%. Aunque estos recursos tienen un mayor costo financiero, su obtención no exige adoptar tal o cual política, o ajustarse a tal o cual proyecto, como en el caso de los fondos de origen oficial, menos costosos.

En tercer lugar, registra una tendencia que podría llamarse "bancarización", del componente privado de la deuda pública externa, pues los créditos provenientes de los grandes emporios bancarios y financieros internacionales acabaron por desplazar a los otros muy importantes créditos de proveedores. Así mientras que estos últimos representaban 27% del endeudamiento de origen privado en 1965, contra 56% de los bancos e instituciones financieras (como las llamadas financieras industriales, las ventas a los del consumidor y las compañías de arrendamiento), en 1970 las proporciones fueron de 20 y 81% y en 1975 de 5 a 88% respectivamente. Al separar los bancos de las instituciones financieras, puede observarse que el mayor auge expansionista correspondió a los primeros: en 1965 representaban 39% del crédito privado total; en 1970, 40% y en 1975, 77%.

En cuarto lugar, se produjo una "norteamericanización" del componente bancario de la deuda contratada por México con entidades privadas en el exterior. Si bien la banca privada extranjera comenzó a cobrar importancia en el país a finales del decenio de los sesenta, en los años setenta se convirtió en el factor por excelencia, tal expansión fue marcadamente norteamericana y estuvo concentrada fundamentalmente en 6 bancos: Bank of América, Chase Manhattan Bank, Chemical Bank, Manufacturers Hanover, Morgan Guaranty Trust, Co. y Citicorp Internacional Group, donde está el First National City Bank, único que cuenta con sucursales en el país. En 1976, cuando la deuda externa total de México (pública y privada) a plazo mayor de un año ascendía a 24 mil millones de dólares, 15,830 millones (66%), estaban contratados con bancos privados en el extranjero, de los cuales 11,540 millones de dólares (73%), provenían de la banca privada norteamericana, y particularmente de los 6 bancos mencionados.

En quinto lugar, se observa una tendencia a la "multilateralización" del componente oficial; es decir, a que los créditos provenientes de instituciones multilaterales de financiamiento predominan sobre los concedidos por gobiernos y agencias bilaterales. Así mientras que en 1965 los créditos bilaterales representaban 36% y los multilaterales 64% del total oficial,

estos últimos incrementaron su importancia, al llegar a 70% en 1970 y a 71% en 1975. México no recurrió muchas veces a los créditos con serias ataduras comerciales y políticas, que reflejan principalmente el interés del país acreedor, y que si bien implicaban costos financieros relativamente inferiores a los del mercado podían tener elevados costos sociales.

Finalmente, conviene hacer referencia a la tendencia al deterioro de la capacidad de pago del país, medida a través de un indicador que pese a sus limitaciones, se utiliza ampliamente: la relación entre los pagos por servicio de la deuda y los ingresos en divisas por concepto de exportaciones.

El hecho de que una parte considerable de la deuda esté en manos de prestamistas privados, que por lo general cargan tasas de interés más altas y exigen el pago del capital en periodos más cortos que los prestamistas gubernamentales a las instituciones multilaterales de financiamiento, aumenta naturalmente el peso del servicio de la deuda.

Así de 1973 a 1981, la deuda pública externa creció a una tasa promedio del 29%, sin embargo más que lo elevado del ritmo de expansión de esta variable, lo importante fue la forma en que el servicio de la deuda iba aumentando en relación con los agregados macroeconómicos del país. El pago de intereses de la deuda en 1973 tuvo una magnitud equivalente al 8.2% del ingreso corriente de la balanza de pagos, mientras que en 1982 fue el equivalente al 35.4% del mismo agregado. Si se compara con otros agregados, también se encuentra que la importancia del financiamiento externo aumentó considerablemente en el periodo 1979-1982.

Es cierto que en alguna medida, éste incremento en la magnitud del financiamiento externo fue ocasionado por el aumento de la inflación externa, la cual indudablemente implicaba mayores necesidades de divisas, debido a una posible variación desfavorable de los términos de intercambio. Sin embargo, en un estudio realizado al respecto, se sugiere que los impactos externos en la economía nacional no explican más allá del 25% del endeudamiento externo adicional que se registró en este periodo. En realidad el fuerte incremento de la deuda pública externa fue causado por una mayor demanda de fondos para financiar el gasto público.<sup>6</sup>

---

\* *Ibid.* p. 24-29.

La gravitación enorme del petróleo en el comercio exterior permitió frenar en cierta medida el ritmo con que crecía el endeudamiento público externo que de un aumento de 35% en 1976 pasó a sólo 11% en 1980. Ello hizo que el saldo de la deuda redujera su participación en el producto interno bruto de 32% a 20% en los años señalados, y que el endeudamiento neto bajara su ponderación en el mismo agregado de 4.1% a 2.2% respectivamente. Empero en 1981, el endeudamiento del sector público a corto y largo plazo se elevó notablemente: 251.5% más que en 1980. En este mismo año el saldo de la deuda externa del sector público ascendió a \$8,700 millones de dólares, que representó 20.4% del producto interno bruto. Según cálculos el saldo de la deuda externa pública y privada, ascendió a 72,900 millones de dólares 30.4% del mismo agregado. Asimismo se estima que en 1982 llegaría a 89,700 millones de dólares y que representará en pesos, cerca del 50% del producto de ese año. De ese porcentaje, 34% corresponderá al sector público y 16% al privado.

Por otro lado, a pesar de los avances obtenidos en materia de endeudamiento durante los primeros años de López Portillo, a partir de 1981 las tasas internacionales de interés registraron alzas notables y el perfil de la deuda mostró un retroceso en términos de plazos. Ello ocasionó que los intereses de la deuda pública externa y privada aumentaran de 1,986.4 millones de dólares en 1977 a \$8,216.9 millones de pesos en 1981, (313.7%) y que elevaran su participación en el producto interno bruto de 2.4% a 3.4% en los mismos años. Por ello, algunos expertos aseguran que gran parte de las divisas obtenidas por la exportación de hidrocarburos fue recirculada al exterior por la vía de pagos de intereses de la deuda (en 1981, éstas representaron 56.5% del valor total de las exportaciones de hidrocarburos).

Respecto a los plazos de los financiamientos, hubo un notable avance de 1976 a 1980; en el primer año las de corto plazo representaron 29% del saldo total de la deuda externa pública, proporción que se redujo a 5% en 1980; empero las presiones financieras, dieron origen a un retroceso importante, ya que se calcula que en 1981 la deuda de corto plazo significó 25% del saldo señalado.

La estrategia seguida respecto a la política de deuda pública que informó el presidente José López Portillo el 10 de septiembre de 1982, permitió hasta 1980 reducir la importancia relativa del endeudamiento externo, así como su tasa anual de crecimiento. Mientras que en 1976 representó el 32% del producto interno bruto, se redujo a 25% y 18% en 1979 y 1980 respectivamente. Su ritmo de expansión fue de 21% anual notoriamente inferior al del producto. Apoyado por el aumento de

las exportaciones de hidrocarburos, el servicio de esa deuda se redujo de 50% de las exportaciones en 1977-1978 a 31% en los dos años siguientes.

Por último, respecto a la deuda interna se realizaron acciones para modernizar las fuentes y perfeccionar los instrumentos de captación del ahorro nacional, destacando el ajuste al nivel de encaje legal, y la creación y fortalecimiento de valores gubernamentales como los certificados de tesorería, petrobonos y tesobonos. La promoción del ahorro interno permitió hasta 1980, un financiamiento del sector público basado crecientemente en fuentes internas. Del total de recursos canalizados al gobierno federal, los de origen interno representaron el 42% en 1977, y alcanzaron el 82% en 1980. Los sucesos aludidos revirtieron dicha tendencia durante 1981, alcanzando esta proporción el 53%; por estas razones fue necesario un endeudamiento neto de 18,287 millones de dólares en el año, que sumados a la deuda anterior totalizaron 75,900 millones de dólares; el 80% de esta cifra corresponde al sector público y el 20% al privado.

#### GASTO PÚBLICO

La inversión pública constituye el instrumental básico de la política de desarrollo y su acción está dirigida a incrementar la producción y el empleo, a través de proporcionar el adecuado abastecimiento de insumos básicos para el crecimiento industrial, de regular al mercado nacional y de generar las obras de infraestructura y de servicio social que requiere el país.

Durante el período de 1971 a 1976, la política de gasto público estuvo sustentada en los siguientes objetivos básicos: 1) Planear de manera creciente y coordinada el gasto público; 2) Elaborar y presentar cuidadosamente el presupuesto de egresos, a fin de que la representación nacional y la opinión pública en general conozcan mejor el destino de los recursos generados por la sociedad; 3) Dar a conocer periódicamente a la opinión pública en general, el avance en la aplicación del gasto, sin esperar a que concluya el ejercicio fiscal; 4) Buscar el óptimo rendimiento en el ejercicio del gasto y 5) Superar los mecanismos para evaluar y corregir el ejercicio del gasto público, persiguiendo en todo caso, la más alta racionalización en el uso de los recursos nacionales.

De 1979 a 1982, el gasto presupuestal neto crecerá en términos reales 12% anual, para mantener un nivel y un ritmo adecuado tanto a las necesidades de crecimiento de los diversos sectores, como para poder responder al volumen de la demanda

agregada prevista. El gasto de capital aumentará a una tasa promedio anual mayor 14%. La inversión que aumentará con mayor rapidez, es la asignada a las actividades que se relacionan con los objetivos nacionales prioritarios. En efecto, los sectores agropecuario y desarrollo rural, pesquero, social y de comunicaciones y transportes, tendrán aumentos anuales reales de 22%, 25%, 21% y 16% respectivamente.

En el sector industrial, la inversión pública en las áreas que no se refieren a energéticos crecerá rápidamente. Se incluyen aquí industrias básicas como la siderurgia, los fertilizantes y los bienes de capital, que seguirán recibiendo el impulso necesario para hacer frente a las necesidades de una economía en expansión, y a la nueva orientación que se desea dar al proceso de crecimiento.

Dentro del gastos corriente, el gasto que constituye consumo público (servicios personales, adquisiciones, servicios generales, entre otros), crecerá alrededor de 7.5% prioridad dentro de los renglones que cumplen funciones de operación de las empresas paraestatales, que tiene un impacto productivo directo, se incrementará a un ritmo de más de 11% al año. Al mismo tiempo, dicha tendencia es compatible con el mayor rendimiento y la cobertura del gasto que se persigue en servicios de apoyo a la producción y de atención a los mínimos de bienestar en alimentación, salud y educación, todos los cuales requieren aumentos de importancia en el gasto corriente. Esto explica por ejemplo, los incrementos promedio en términos reales del gasto corriente en rubros como el agropecuario y forestal (9%); educación (8.4%) y salud (8.2%).

En materia de descentralización del ejercicio del presupuesto, se emprendió un proceso de liberalización del gasto de la administración central, que traspaasa facultades sobre el control del mismo, de la Secretaría de Programación y Presupuesto hacia los coordinadores del sector. En 1979 se llegaron a transferir esas facultades sobre el 9.5% del presupuesto; para 1982 se habrá completado el proceso, cubriendo un 90% del total. El 10% restantes, por su naturaleza de nivel central.

Una serie de problemas, influenciados por una situación internacional deteriorada requirieron que, con la adecuada flexibilidad con que deben manejarse los instrumentos de política, el gobierno adoptara una serie de medidas para reducir el gasto público presupuestado para 1981, en 4% de cada entidad del sector público federal.

Después del retiro del Banco de México del mercado de cambios, el 17 de febrero de 1982, el gobierno anunció la adopción de un programa de Ajuste de la Política Económica de México, que en su primer artículo determinó que "El gasto público se reducirá en 3%; se controlará estrictamente el calendario del ejercicio del presupuesto autorizado, a través de la supervisión del avance físico y financiero de los programas; no afectarán las prioridades ni se disminuirá el gasto de contenido social. Por contra, se implantó en los días posteriores una severa política de austeridad en otros gastos gubernamentales y en prestaciones extraordinarias a funcionarios públicos".

Además de la disposición anterior, el decreto del 20 de abril de 1982, estableció las siguientes medidas de ajuste financiero:

Primero, los presupuestos de egresos de la Federación y del Distrito Federal se ajustarán en un 8%, que se reflejará en una reducción de 3% en el déficit financiero global del sector público. Los presupuestos de las entidades gubernamentales y paraestatales, se manejarán de acuerdo a estimaciones calendarizadas de ingresos y gastos cuyos límites no podrán excederse. Se evitará la realización de obras que no estén relacionadas con el proceso productivo y se postergará el inicio de nuevas inversiones.

Segundo, se adoptarán las medidas necesarias para aumentar los ingresos públicos en \$150 mil millones por la vía de precios y tarifas.

Tercero, el endeudamiento externo neto del sector público se limitará a un tope de 11 mil millones de dólares.

Cuarto, el monto de billetes en circulación se incrementará sólo en la misma cantidad en que aumenten las reservas internacionales netas del Banco Central.

Quinto, el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos se reducirá entre 3 y 4 mil millones de dólares, en relación a los niveles de 1981.

Sexto, se operará una política de tasas de interés pasivas que responda oportunamente a la evolución de las tasas externas, estableciendo una prima a favor de la inversión en pesos. En cuanto a tasas activas se mantendrá el tratamiento preferencial a los sectores socioeconómicos más vulnerables, pero las tasas de

interés preferencial conservarán su relación con el costo promedio para el sistema bancario de los depósitos a plazo en moneda nacional, para evitar subsidios desproporcionados.

Séptimo, se utilizarán mecanismos disponibles para evitar la generación de una liquidez excesiva en el sistema financiero. El Banco de México garantizará a las empresas privadas que requieran financiamiento en dólares, mejores condiciones para su contratación e intervendrá en el mercado cambiario para evitar fluctuaciones bruscas o erráticas, cuando sea necesario.

El 6 de mayo de 1982, la Secretaría de Programación y Presupuesto dió a conocer los ajustes al presupuesto federal de egresos y las medidas complementarias que estaban encaminadas a hacer asequibles las metas de la nueva política económica de austeridad, que estaba aplicándose desde el 18 de febrero del año en curso, fecha en que el Banco de México se retiró del mercado cambiario.

Por su naturaleza, no fueron motivo de la reducción del 8% el servicio de la deuda, las participaciones a estados y municipios y el pago de salarios a los trabajadores de la Federación. En esta forma, partiendo de un presupuesto original de \$ 3.3 billones y deduciendo los conceptos no susceptibles de reducción, se llega a un monto de \$1.8 billones sobre el que se aplica la medida, la cual respetará la orientación sectorial y sus prioridades. Las asignaciones destinadas a agropecuario y pesca, comunicaciones y transportes, bienestar social y comercio, son las menos afectadas; en tanto que aquellas relacionadas con funciones de administración general o que realizan otras no vinculadas directamente con el proceso productivo, sufrieron un mayor impacto.

Dentro de los márgenes de acción del esquema de austeridad, se buscó proteger la capacidad productiva, los apoyos a la provisión de bienes básicos y al poder de compra de los trabajadores, y mantener niveles adecuados en la prestación de servicios públicos a la población.

Con objeto de que la reducción presupuestal pueda realizarse en forma ordenada y sean respetadas las directrices fundamentales de la estrategia de desarrollo, fueron enviados a los coordinadores de sector, los siguientes criterios:

- a) No afectar sustancialmente la producción de artículos básicos de consumo popular, especialmente alimentos, vestido, calzado y medicamentos.

- b) Mantener la fabricación interna de bienes de capital estratégicos, tales como maquinaria agrícola, equipo eléctrico, petróleo y ferroviario.
- c) Proteger la oferta de insumos y servicios estratégicos (siderúrgicos, petroquímicos, servicios de transporte y almacenamiento).
- d) Conservar la estructura ferroviaria, la red troncal carretera y caminos alimentadores.
- e) Continuar el apoyo prioritario a la agricultura de temporal y la instrumentación de la estrategia del Sistema Alimentario Mexicano.
- f) Promover las manufacturas que se orienten a la exportación.
- g) Proseguir con el programa de puertos industriales pero revisando prioridades y tiempos de ejecución de los proyectos.
- h) En el caso de turismo, mejorar la eficiencia y consolidar la infraestructura.
- i) Atender las necesidades de educación primaria y secundaria para niños y las acciones integrales de prevención de la salud.
- j) Mantener los servicios públicos fundamentales.

Por último, en la temática de los cien puntos del Plan Básico del Gobierno del Presidente José López Portillo, se afirma que en virtud de la política seguida durante muchos años, de adquirir empresas privadas o de intervenciones estatales circunstanciales, existían empresas paraestatales que realizaban actividades ajenas a los objetivos que al Estado conciernen en materia económica y social y que distraendo en algunos casos recursos, operan con pérdidas; debía efectuarse una revisión, con el propósito de lograr la concentración de inversiones en aquellas ramas de alta jerarquía, a la luz de las necesidades nacionales y del programa de desarrollo.

Adicionalmente fueron comunicadas a los titulares de las entidades públicas, las medidas de austeridad de estricta observancia en el ejercicio de las asignaciones presupuestales para 1982, entre las que destacan las siguientes:

Primero.- Suspensión de construcciones de edificios e instalaciones con fines administrativos y obras de carácter ornamental.

- Segundo.- Eliminación y reducción de ciertas prestaciones a funcionarios públicos, como combustibles, gastos de representación, de viaje, asignaciones para la compra de vehículos de uso de funcionarios o con fines administrativos, entre otros.*
- Tercero.- Cancelación o restricción de adquisiciones de mobiliario y equipo de oficina y otros materiales para fines administrativos.*
- Cuarto.- Reducción de las importaciones del sector público.*
- Quinto.- Eliminación de asignaciones para crear plazas y limitación a la sustitución de vacantes, con excepción de aquellas destinadas a la puesta en operación de escuelas y hospitales, fundamentalmente.*
- Sexto.- Estricta disciplina presupuestal mediante el control de calendarios de ejercicios preestablecidos. No serán autorizados anticipo a los calendarios de gastos.*

### **1.3 PLANEACION DE LA POLITICA ECONOMICA DE 1983 - 1988**

*Se planean y se definen los criterios generales para la reorientación de la política económica en el periodo 1983 - 1988. Se precisa así el nuevo rumbo cualitativo que se busca imprimir a la evolución global, acotándose los márgenes que se prevén para el comportamiento de las principales variables.*

*En un contexto internacional poco favorable, la reorientación de la política económica y los cambios en la estructura productiva que la estrategia se propone impulsar, determinarán a partir del saneamiento inicial de las condiciones económicas durante 1983 - 1984, una recuperación de la actividad moderada pero sostenida, más eficiente, más justa y con tasas declinantes de inflación. Gradualmente, se establecerán nuevas relaciones de compatibilidad entre la creación de empleos requeridos por la población, la estabilidad del mercado de divisas y un financiamiento sano del crecimiento.*

*En materia de gasto público, se señala que la política correspondiente coadyuvará a la superación de los problemas inmediatos y será un instrumento de gran importancia para reorientar el desarrollo del país. Se persiguen cinco objetivos:*

promover el desarrollo social, inducir un comportamiento adecuado de la demanda interna, acorde con los niveles que puede absorber la economía en condiciones de eficiencia y de financiamiento sano; fortalecer la capacidad del aparato productivo y distributivo en áreas prioritarias y estratégicas para el desarrollo nacional; promover una distribución territorial más equilibrada de las actividades productivas y del bienestar social; y asegurar eficiencia y honradez en la ejecución del gasto.

En materia de empresa pública, se señala que la política correspondiente persigue corregir las ineficiencias existentes y aprovechar plenamente las posibilidades de estas entidades en la promoción, regulación, reestructuración, modernización y dirección del desarrollo nacional; apoyar la descentralización de las actividades de producción y distribución de las empresas públicas; contribuir al sano financiamiento del desarrollo y adoptar mecanismos y políticas que garanticen el cumplimiento de los objetivos y la moralidad de la administración de la empresa pública.

En materia de financiamiento del desarrollo, se señala que la política correspondiente contribuiría de manera fundamental al logro de un mejor equilibrio entre necesidades por atender y recursos disponibles. En particular, se buscó alcanzar en condiciones de estabilidad y permanencia, la máxima creación posible de empleos sin excesiva creación monetaria y con un menor acceso al crédito externo. Para ello, se requirió: recobrar y fortalecer la capacidad de ahorro interno, público y privado; asegurar la canalización eficiente de los recursos financieros a las prioridades sectoriales y regionales del desarrollo; y reorientar las relaciones financieras con el exterior. La política fiscal, cambiaria, crediticia, de precios, tarifas, de estímulos, subsidios y la de gasto público, se utilizarían de manera congruente para apoyar estos objetivos.

Todo lo anterior permitiría el abatimiento de la inflación y la reactivación de la inversión pública y la privada con una estructura adecuada y sobre bases financieras sanas.

A partir de la situación que imperaba dentro de las limitaciones, la política económica general con todos los instrumentos a su alcance, induciría una evolución global de la actividad congruente con las orientaciones de la estrategia; un crecimiento moderado pero firme y sostenido, sobre la base de un saneamiento inicial de la economía. La definición de las prioridades estratégicas, así como la previsión global de la

dirección y de los márgenes de la evolución económica, proporcionarían a los sectores social y privado el marco de certidumbre necesario para programar la expansión de sus actividades, frente a los elementos de riesgo que caracterizan a la situación interna y a la externa.

Los desequilibrios financieros internos redujeron el margen de maniobra, tanto en el ámbito del sector público como del privado. En el caso del sector privado, la caída de la demanda y el efecto de la devaluación sobre los pasivos en moneda extranjera de las empresas, debilitaron la posición financiera de buen número de ellas, lo que sin duda restringía su recuperación. El sector público por su parte, se enfrentaba con la necesidad de seguir reduciendo el nivel de su déficit financiero, que resultaba excesivo ante las fuentes no inflacionarias de financiamiento disponibles, y por la rigidez que el servicio de la deuda correspondiente representaba para el manejo del presupuesto. La situación financiera de las empresas públicas, exigían también su saneamiento. Para abatir el déficit, tuvieron que revisarse tanto el gasto como los ingresos. En el proceso de reestructuración del gasto público, fue necesario seguir venciendo inercias.

En su estructura han ganado importancia ciertos rubros, como intereses y pago de adeudos vencidos que representarán cerca del 24 por ciento del gasto consolidado del sector presupuestal, frente al 7 por ciento en 1970. Este tipo de gasto junto con las participaciones a estados y municipios, limitaron en el corto plazo el margen de acción para la reorientación del presupuesto.

Por otro lado, el hecho de haber utilizado en 1983 gran parte de los márgenes disponibles en materia de tributación indirecta, y en menor medida de precios y tarifas, limita la capacidad de elevar por ésta vía los ingresos públicos como proporción del producto. Los ingresos adicionales deberán provenir junto con una reducción significativa de la evasión fiscal, de una recuperación de la actividad económica que fortalezca la imposición directa y los ingresos del sector paraestatal.

El fortalecimiento del ahorro privado dependió de la rapidez con que se logró estabilizar la economía y consolidar un ambiente de confianza en su futuro desempeño. La voluntad del gobierno para atacar y superar la crisis y la claridad en la instrumentación de la política económica, buscaban crear

---

<sup>7</sup> cfr. DE LA MADRID HURTADO, Miguel. Plan Nacional de Desarrollo. p. 154.

expectativas propicias en el seno de la comunidad; mientras sean desfavorables, éstas limitan el margen de maniobra de los instrumentos de la política.<sup>8</sup>

Aún cuando la estrategia de cambio estructural persigue fortalecer las relaciones económicas con el exterior, las circunstancias internacionales continuaron afectando la evolución de la actividad interna, especialmente en el corto plazo. Por ello es necesario, para establecer un marco macroeconómico prospectivo, adoptar un conjunto de supuestos sobre la probable trayectoria de las variables más relevantes. Estos supuestos constituyen un punto de referencia que los acontecimientos puedan modificar.

Por otro lado, la reorientación del gasto público, acompañó la moderación de su crecimiento. Se intentaba lograr una disminución importante en los pagos de intereses de la deuda interna y externa como proporción del gasto total y se contuvo el crecimiento del gasto corriente como resultado de la reestructuración de los subsidios; así mismo se intentaba reducir en términos relativos el consumo público y se lograría mayor productividad del gasto de operación del sector paraestatal, manteniéndose la atención a los servicios sociales básicos. Lo anterior permitiría liberar recursos para la inversión. El gasto de inversión dió prioridad a sectores menos intensivos del capital, dada la infraestructura ya existente, en especial en la industria petrolera, y promovió la mejor articulación para la industria paraestatal y manufacturera. Se pretendió consolidar igualmente la inversión en sectores estratégicos. Las transferencias a estados y municipios, como instrumento de apoyo al fortalecimiento financiero de los gobiernos locales y de reorientación regional del bienestar, aumentaron su proporción en el gasto neto del sector presupuestal. Esta reordenación del gasto público fortaleció el ahorro; así como la disminución relativa del servicio de la deuda, y la racionalización del gasto corriente permitirían disminuir la proporción del gasto neto total en el producto, alrededor de dos puntos adicionales después de 1983.

El programa de reordenación económica y la estrategia de cambio estructural, han definido las orientaciones para lograr un funcionamiento económico más justo, estable y eficiente. Para crear dichas condiciones, la política económica ha planteado introducir desde el inicio, relaciones coherentes entre los distintos instrumentos de política, tomando en cuenta las

---

<sup>8</sup> Ibid. p. 156.

restricciones más agudas de la coyuntura interna y externa y los objetivos del cambio estructural. Cada instrumentos se utiliza para conducir en la dirección deseada, la variable sobre la que más directamente incide, buscándose así la mayor eficacia global de la política económica.

La reorientación significa, modificaciones importantes en relación al pasado, en cuanto a la dirección e intensidad en el uso de instrumentos. En general, se plantea un gran realismo para superar gradualmente las restricciones estructurales internas y una cierta flexibilidad para mantener el rumbo deseado frente a circunstancias desfavorables en el exterior.

La política de gasto es fundamental para la instrumentación de la estrategia; este instrumento permitía dirigirse en dos direcciones, ya iniciadas con el programa inmediato de reordenación económica. Por una parte, su monto global se adecuaría a los niveles que pueda absorber eficientemente la economía en condiciones de financiamiento sano. Por otro lado, se reorientó su estructura: se redujo la participación relativa del servicio de la deuda a través de la disminución del déficit; se trataba de contener el crecimiento del gasto corriente, se reforzó la dimensión social del gasto a través de la atención prioritaria de las necesidades básicas, la reestructuración de los subsidios con propósitos explícitos de redistribución del ingreso y la reorientación de la inversión pública para aumentar la generación de empleos por peso invertido, se promovió la descentralización de las actividades productivas y se mantendrá y fortalecerá la participación gubernamental en las áreas estratégicas para el desarrollo nacional. Así la inversión pública recupera a partir de 1985 una evolución más dinámica, para crecer a tasas del 8 al 10 por ciento y consolidar su capacidad para promover y orientar el crecimiento. En relación al producto interno bruto, su participación significaría entre el 11 y el 12 por ciento frente al 9.4 por ciento promedio en 1978-1981.

La política de ingresos se orientó a recuperar y fortalecer su papel como generadora de recursos sanos para financiar el gasto público en condiciones de equidad social en la distribución de la carga: los ingresos tributarios se elevarían fundamentalmente mediante la reducción de la evasión fiscal y el fortalecimiento de los ingresos tributarios directos; los ingresos del sector paraestatal aumentarían a través de la política de precios y tarifas.

La acción conjunta de las políticas de gasto, ingresos y empresa pública permitiría reordenar las finanzas públicas. Esto

incidiría de manera fundamental en la corrección de los desequilibrios y permitiría una evolución de los mercados de bienes, servicios y fondos prestables acorde con la capacidad de respuesta del aparato productivo.

Las políticas monetaria, financiera y de deuda darán mayor énfasis a la movilización de recursos internos en el proceso de inversión, recurriendo al endeudamiento externo en forma complementaria y no indiscriminada. El fortalecimiento del ahorro interno, tanto público como privado, en cuanto a volumen y estructura, su mayor permanencia en el sistema financiero y su mejor canalización hacia sectores y regiones prioritarias a través de la banca nacionalizada, permitirían adecuar las modalidades de financiamiento del desarrollo y reducir gradualmente la dependencia del exterior. El endeudamiento externo en proporciones marginales aprovecha las ventajas que le ofrece a México su acceso a los mercados internacionales de capital en particular para poder distribuir en el tiempo los ajustes que requiere la economía y disminuir los costos sociales correspondientes.

Finalmente, la política económica se propuso hacer frente a los requerimientos de financiamiento del desarrollo, sin excesiva creación monetaria y con una menor utilización relativa del crédito externo, estableciendo un equilibrio adecuado entre las necesidades y los recursos disponibles. Para ello, de acuerdo con las orientaciones que ha definido la estrategia económica y social del Plan se requiere; por un lado, fijar y ejercer el gasto en estricto apago a las prioridades del desarrollo, y por el otro lado, fortalecer y canalizar eficientemente el ahorro interno y reorientar las relaciones financieras con el exterior.

Las necesidades sociales por atender los requerimientos de infraestructura derivados de un rápido proceso de urbanización y la ampliación y modernización del aparato productivo y distributivo, han exigido esfuerzos crecientes de inversión. En este proceso hubo una participación conjunta y en buena medida complementaria de la inversión pública y privada, que fue posible gracias a la evolución favorable del financiamiento interno y externo.

La estrategia económica y social del Plan asignó una importancia prioritaria a la modernización y reorientación del aparato productivo, con el propósito de promover una inserción eficiente del sector industrial dentro de las corrientes del comercio internacional y de manera más amplia, fortalecer la vinculación del país con la economía mundial. Frente a la necesidad de reducir la dependencia del endeudamiento externo, la expansión de las exportaciones no petroleras y del turismo, se

vuelve imperiosa para el desarrollo del país. Se aspira alcanzar tasas de crecimiento respaldadas por una estructura económica, capaz de generar los recursos en divisas necesarias para su desenvolvimiento y menos vulnerable, ante las fluctuaciones de la economía y el comercio internacional.<sup>9</sup>

La recuperación de las bases del crecimiento y la reorientación estructural del desarrollo del país, exigen una vinculación más eficiente con la economía mundial, particularmente en materia de industria y comercio exterior, financiamiento externo, inversión extranjera y transferencia de tecnología. Así estos objetivos deben perseguirse a través de esquemas de cooperación económica multilateral y bilateral, que favorezcan el desarrollo del país y una mayor estabilidad en su entorno internacional.

#### 1.4 ESTRATEGIA ECONOMICA DE LA PRIVATIZACION

Mediante la estrategia económica de la privatización se propone hacer frente a los grandes retos del país; en ella, se precisan las orientaciones básicas para ordenar los recursos y las decisiones de manera firme, organizada y eficaz para alcanzar el gran propósito nacional.

El desafío consistió, en recuperar a partir de severas restricciones internas y externas, la capacidad de crecimiento del país sobre bases de mayor igualdad social, seguridad jurídica, permanencia en los avances y eficiencia en el uso de recursos; e iniciar simultáneamente cambios cualitativos en el aparato productivo y distributivo para afianzar sólidamente la independencia de la Nación y su democratización política, social, económica y cultural.

La solución de este desafío no se encuentra en recetas ortodoxas o simples. La situación por la que atravesaba el país, la magnitud y enraizamiento de desajustes fundamentales de la estructura económica, que a lo largo del tiempo han provocado la recurrencia y agudización de las manifestaciones de la crisis, muestra que sería insuficiente adoptar una estrategia que solamente pretenda estabilizar la economía. Por ello, es necesario incidir al mismo tiempo sobre las raíces profundas de los principales desequilibrios del aparato productivo, la inadecuada asignación del ahorro interno, la escasez crónica de divisas y la persistencia de contrastes sociales.

---

<sup>9</sup> Ibid. p. 185.

La prioridad es el hombre, como centro y beneficiario del proceso de desarrollo. Ello hace necesario plantear una estrategia que concilie el combate a la crisis con la reorientación de la economía, que permita superar las dificultades presentes y abrir la salida del país hacia una sociedad igualitaria. Por ello, la estrategia económica de la privatización se centra en torno a cinco líneas fundamentales de acción, estrechamente relacionadas entre sí: una disminución del gasto público, una elevación de ingresos por concepto de venta, atender el pago de la deuda externa, un aumento de la inversión extranjera directa y como consecuencia, el proceso de apertura comercial.

La estrategia económica de la privatización constituye la respuesta para enfrentar la crisis y crear las condiciones mínimas para el funcionamiento normal de la economía. Comprende decisiones radicales propias de una situación de emergencia que buscan desatar los nudos fundamentales que entorpecen el desarrollo sostenido del país, e impulsar en una forma cualitativamente distinta sus potencialidades.

Las medidas adoptadas son de gran magnitud, porque así lo requieren la severidad y dimensión de la crisis. Estas acciones se pueden agrupar en dos tipos: Las primeras incluyen la austeridad, disciplina, honestidad y mayor productividad en el gasto público; el fortalecimiento de los ingresos públicos y la disminución en el pago de la deuda externa. Las segundas incluyen la desconcentración de las empresas del estado para aumentar la inversión privada interna y externa y crear una esquema cambiario y de apertura comercial con el exterior. Responden a la decisión de hacer posible una recuperación más rápida de la actividad económica, sobre bases más firmes, justas y perdurables.

La estrategia económica de la privatización no constituye un programa ortodoxo de estabilización. A diferencia de programas tradicionales, la estrategia plantea equidad en el ajuste; en el gasto, a través de su moderado crecimiento y reorientación selectiva, mediante su asignación con prioridades claras hacia el empleo y el bienestar social; en ingresos, con mayor progresividad, eliminación de empresas estatales, desgravación a los grupos de menores ingresos y eliminación de privilegios fiscales; en la deuda a través de la disminución del empréstito, o el cambio de deuda por inversión; en inversión a través de la adquisición de empresas estatales, tanto por capital nacional como extranjero; en comercio exterior a través de la cooperación económica internacional, tanto en el ámbito multilateral como bilateral y se oriente a lograr una interrelación con la economía

mundial que eleve al máximo su contribución a los objetivos de la estrategia de desarrollo. Asimismo, la estrategia atiende explícita y decididamente los problemas sociales asociados al proceso de estabilización y busca la reactivación de la oferta a través de medidas para elevar el empleo, la planta productiva y el abasto.

Estas líneas estratégicas, se orientan a iniciar transformaciones de fondo en el aparato productivo y distributivo y en los mecanismos de participación social dentro de ésta, para superar las insuficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica. El cambio estructural propuesto, da prioridad a la satisfacción de las necesidades básicas de las mayorías y al fortalecimiento del mercado interno, fundamentalmente en alimentación, vivienda, educación, salud y asistencia social, transporte colectivo, recreación y calidad de la vida; modernizar y avanzar en la reorientación sectorial y regional del aparato productivo y distributivo, para que éste responda más eficazmente a dichas necesidades, genere un número mayor de empleos de mejor calidad y reduzca su dependencia y consiguiente vulnerabilidad respecto al exterior; activar y ampliar el potencial de desarrollo nacional y adoptar nuevas modalidades para financiarlo, a partir del esfuerzo interno; finalmente bajo la rectoría del Estado, alentar al sector privado y fortalecer el sector social, a fin de que cada uno de los sectores asuma su responsabilidad en los procesos económicos y políticos que genera el desarrollo.

La crisis y los problemas estructurales están interrelacionados. No se puede explicar una sin los otros; por ello, las cinco líneas de la estrategia se apoyan y complementan: el cambio estructural es indispensable para asegurar la permanencia de la reordenación económica. Si no se resuelven las causas profundas que generaron las crisis, ésta volverá a manifestarse cuando se recobre y se expanda la actividad económica. Asimismo, la reordenación constituye una condición necesaria para arraigar el cambio estructural deseado. En una economía con grandes desequilibrios internos y externos y tasas de inflación crecientes, la asignación de recursos se distorsiona y se reducen los márgenes para instrumentar cambios cualitativos en forma planeada. De perdurar la inestabilidad, se corre el riesgo de que dichos cambios se produzcan en direcciones opuestas a las deseadas. Si no se logra abatir la inflación, no pueden ser permanentes los esfuerzos por inducir cambios en la estructura económica, por mejorar los aspectos distributivos del crecimiento y la calidad de éste. Los avances sociales se vuelven transitorios. No reconocer esta realidad llevaría a mayores desequilibrios y retrasos y limitaría cualquier intento de reestructuración profunda de la economía. En consecuencia, en la estrategia económica hay que dar prioridad al combate a la inflación y a la protección del empleo.

Por la interdependencia que existe con la situación internacional, no es posible que el país sea ajeno a los ciclos económicos. Sin embargo, el fortalecimiento de la estructura económica interna permitirá atenuar los impactos adversos de las fluctuaciones externas y generar patrones más estables de desarrollo.

Estas consideraciones definen como rasgo singular de la estrategia el combate simultáneo de las manifestaciones y de las raíces de la crisis.

La claridad de propósitos requiere ir acompañada de un gran realismo. Sería contraproducente plantear una estrategia económica de la privatización sin considerar los efectos de la inercia heredada y las limitaciones de recursos. La estrategia no puede confundir voluntad de cambio con voluntarismo; sería rebasada por la dinámica de los acontecimientos. Este camino significa necesariamente que el avance será lento y difícil que los resultados en términos de los indicadores tradicionales del crecimiento no serán espectaculares. No obstante, permitirá lograr avances cualitativamente diferentes: una economía fortalecida, que genere más y mejores empleos sustentados en un crecimiento sostenido y con inflación decreciente, aprovechando racionalmente el medio ambiente y los recursos naturales, con un mercado interno ampliado, una producción más orientada a satisfacer las necesidades de las mayorías, vinculada eficientemente con el exterior y apta para modular en lo interno, los impactos del contexto internacional; una sociedad más participante en los procesos políticos y económicos del desarrollo y en sus beneficios; un Estado más fuerte no necesariamente más grande, que asegure la independencia nacional y sea capaz de seguir cumpliendo con mayor eficacia el mandato popular de transformación social por la vía del derecho, la libertad y la justicia.

Al tiempo que se persigue superar la crisis y moderar sus efectos adversos sobre la economía y el bienestar de la población, la estrategia de la privatización busca desde el inicio, acortar el período de contracción y promover una recuperación sostenida de la actividad sobre bases diferentes a las del pasado. No se aguarda pasivamente que los mecanismos económicos reaccionen y que se reactive naturalmente la oferta. Se interviene para racionalizar y reorientar la demanda, apoyar de manera gradual y selectiva la capacidad de la oferta nacional, ajustar los precios relativos de los factores de producción (trabajo, capital y energía) y de los bienes y servicios internos en relación con el exterior, y crear condiciones tales que al salir de la crisis se haya avanzado en la superación de las causas profundas que la provocaron.

La estrategia económica de la privatización se entrelaza en un proceso de recuperación diferente de la actividad económica. El fortalecimiento del ahorro interno que se logra en la etapa inicial de la venta de empresas, representa en sí un cambio estructural importante: el sistema económico se volverá así menos susceptible a crisis recurrentes, al abatirse el problema de la insuficiencia financiera interna y del impacto de los cambios en las condiciones externas. El establecimiento de un tipo de cambio realista y el uso gradual de la política de comercio exterior, con criterios de mediano y largo plazo, permitirán sentar las bases para una mayor racionalidad del aparato productivo. El estímulo a actividades intensivas en empleo, particularmente a través de la reorientación del gasto público y de la revisión de los subsidios al factor capital; así como la adopción de un sistema de control de precios más selectivo y eficientes, propiciarán que el rumbo de la evolución económica sea compatible con una mejor distribución del ingreso. La descentralización de la planta productiva permitirá mantener la capacidad de respuesta de la oferta nacional y acortar la fase de contracción de la actividad económica. La protección de las actividades agropecuarias y del medio rural durante el período de crisis, permitirá así mismo reducir la profundidad y los costos sociales de la recesión y estimular la producción. Muestra de ello, son los incrementos sin precedente de los precios de garantía que contribuirán al dinamismo del sector.

Al consolidarse una estabilización mínima de la situación financiera de las empresas y al mantenerse el realismo de la política cambiaria, este segmento de la actividad se volverá más dinámico y constituirá en forma inicial, un elemento motor para la recuperación económica. La racionalización gradual del sistema indiscriminado de permisos a las importaciones y la supresión de las trabas a las exportaciones, apoyarán la reactivación económica en la dirección del cambio estructural deseado. Progresivamente este dinamismo se difundirá al resto del sistema económico, a través de las interrelaciones entre ramas, con efectos multiplicadores mayores sobre la demanda interna, el ingreso y el empleo al reducirse la derrama hacia el exterior.

La mayor disponibilidad de crédito interno para el resto de la economía, como consecuencia de la disminución del déficit público, apoyará una fuerte recuperación de la inversión social y privada. Esta se hará en condiciones de mayor eficiencia, al tomar como referencia los nuevos precios relativos en la economía. Por su parte, aún cuando austero en el corto plazo, el gasto público seguirá constituyendo un soporte importante de la recuperación, en la medida en que éste se continúe reasignado con base en las prioridades dictadas por la estrategia de cambio estructural.

La recuperación de la actividad productiva será progresiva, sostenida y más homogénea que en ocasiones anteriores. Esto es no sólo deseable sino necesario, porque reduce la vulnerabilidad de la economía en relación con el exterior y permite una mayor diversificación e integración del aparato productivo. Las modalidades de la recuperación económica iniciarán así una nueva etapa de crecimiento sectorial más equilibrado y de desarrollo global sostenido y justo.

Se persigue iniciar cambios de fondo en la estructura económica y en la participación social en el proceso de desarrollo, para reorganizar el proceso productivo y distributivo, con el propósito de superar las insuficiencias y desequilibrios fundamentales del desarrollo y proyectar al país con el exterior, sobre bases económicas y sociales más firmes, hacia una sociedad igualitaria.

Recobrar la capacidad de crecimiento de la economía, constituye un elemento necesario para lograr el desarrollo social; sin embargo, la experiencia muestra que el mero crecimiento no es suficiente para alcanzarlo. Existe por ello, la necesidad de enfatizar y promover explícitamente los aspectos sociales y redistributivos del desarrollo, así como crear las condiciones para su permanencia y estabilidad.<sup>10</sup>

Finalmente, la estrategia económica de la privatización busca por una parte, el incremento sustancial de las divisas disponibles para cumplir con los compromisos internacionales del país y adquirir materias primas e insumos indispensables para el buen funcionamiento de la planta productiva, y por otra, una mejor articulación entre la oferta nacional y la demanda interna. Con ello, se impulsarán prioritariamente la sustitución de importaciones y el fortalecimiento de las exportaciones, en aquellos sectores y productos en los que exista una mayor eficiencia relativa para lograrlo. De esta forma, la composición de las exportaciones reflejará gradualmente la diversificación e integración creciente del aparato productivo, esto representará un cambio estructural considerable en la evolución del sector externo de la economía.

---

<sup>10</sup> Ibid. p. 128.

## CAPITULO 2

### LA VIABILIDAD DE LA PRIVATIZACION COMO INSTRUMENTO DE SOLUCION A LA CRISIS

#### 2.1 LOS ORIGENES DE LA PRIVATIZACION EN LA ECONOMIA CONTEMPORANEA

Uno de los aspectos más importantes en el contexto económico internacional, es la tendencia a una menor participación gubernamental dentro de la economía. De hecho, para la asignación de recursos, se ha tratado de confiar más en los mercados libres y exentos de regulación. En particular, ha habido un avance significativo hacia la privatización y al suministro de infraestructura y servicios públicos por el sector privado.

La privatización se ha puesto de moda actualmente en todo el mundo y en los últimos 50 años, los gobiernos han asumido una función más importante en los asuntos económicos de la mayoría de los países. Ha habido más insistencia en la planificación y la administración macroeconómicas. Además, el presupuesto del sector público ha crecido en términos absolutos y también en relación con la magnitud de las actividades del sector privado. Este crecimiento proviene de la rápida intensificación de los programas de bienestar y de los gastos militares, así como de un vasto incremento en el alcance y la venta de lo que se conoce como infraestructura y servicios públicos.

La privatización está en marcha en más de 50 países, pero Gran Bretaña y México la ilustran en su forma más amplia y políticamente refinada. El programa británico de privatización es una inversión del avasallador programa de nacionalización emprendido después de la Segunda Guerra Mundial. En aquella época se pensó que la nacionalización de industrias básicas permitiría una planificación eficiente de la economía y le garantizaría al público un abasto interrumpido de artículos y servicios esenciales. En Gran Bretaña, como en otros países donde el sector estatal es grande la nacionalización, dio lugar a subsidios cada día más gravosos, a una administración politizada, al descontento laboral crónico y a continuas quejas de los consumidoras. Esta infortunada experiencia le dio impetu a la campaña de privatización.

Cuando la Primera Ministra Thatcher llegó al poder en 1979, aproximadamente 20,000 millones de dólares de bienes del gobierno han sido vendidos al sector privado. Aquí se incluye la empresa de transportes más grande de Gran Bretaña, más de medio millón de unidades de vivienda pública, hoteles de antaño administrados por

la British Rail, fábrica de productos químicos, compañías de electrónica y lo más notable, todo el sistema telefónico británico. La venta de muchas otras empresas, entre ellas British Airways, todo el sistema de distribución de gas y los suministros de agua de todo el país, constituyen una realidad presente en todo el país, (véase cuadro No. 11).

En lo que se refiere a las industrias siderúrgica, automotriz y naviera, la política de desincorporación del gobierno británico se ha instrumentado con una serie de programas de racionalización y reestructuración, a fin de mejorar la competitividad internacional de estas industrias. Así por ejemplo, se han llevado a cabo programas de co-inversión con el sector privado para formar sociedades independientes, buscando que la British Steel Corporation se desarrolle como una empresa comercial para que pueda lograr un estado de rentabilidad permanente y pueda reportar utilidades, así como entregar dividendos adecuados en base a su capital. Para 1987, el gobierno británico ya había vendido activos de la British Steel Corporation, por un monto de 800 millones de libras esterlinas y para finales de 1988, se tenía previsto privatizar completamente los activos de dicha empresa. En el sector naviero el gobierno británico llevó a cabo un proceso de saneamiento que buscó reestructurar la British Shipbuilders para facilitar la introducción de capital privado. Así entre mayo de 1985 y marzo de 1986, se vendió al sector privado la mayor parte de esta empresa. En el sector automotriz, el gobierno del Reino Unido vendió el grupo Rover (antes British Leyland) al sector privado. Cabe destacar que desde su desincorporación en 1984, la producción de automóviles se incrementó notablemente y las ganancias de dicho grupo aumentaron en 1985 en 33%, con respecto a los resultados obtenidos en 1984.

Los últimos cinco años de privatización han significado un enorme influjo de fondos frescos al erario británico para financiar mejores servicios gubernamentales sin elevar los impuestos. A su vez, las empresas privatizadas se han beneficiado con una afluencia masiva de capital privado para comprar equipo moderno. Además las decisiones referentes a esas inversiones han dejado de ser de orden político: se han convertido en decisiones puramente comerciales.

La privatización de Gran Bretaña no ha sido fácil. Además de la oposición ideológica, los trabajadores de las industrias nacionalizadas han sentido gran preocupación por sus empleos. Hasta los usuarios de los servicios y productos de las industrias nacionalizadas sintieron temor. Sin embargo, esta oposición ha sido acallada con una estrategia muy hábil, la cual encierra enseñanzas importantes para otros países que proyectan la privatización.

## Cuadro 11

## GRAN BRITANA

## PROGRAMA DE LAS PRINCIPALES VENTAS DE EMPRESAS

Principales ventas de empresas del Gobierno	Fecha Venta	Procedimiento de Venta	Ingresos Netos (Millones de Libras)
BRITISH PETROLEUM	Oct. 1979	5% de las acciones a un precio fijo	276
BRITISH STEEL CORPORATION: RECON. Y DISP. a/	1980 en adelante	Venta priv. y establec. de conversiones con el sector privado	66
BRITISH AEROSPACE	Feb. 1981	51.6% de las acciones a un precio fijo	43
BRITISH PETROLEUM	Jun. 1981	Venta de derechos del gobierno	8
BRITISH RAIL SUBSIDIARY ACTIVITIES: HOTELS a/	Jun. 1981	Venta privada	50
CABLE AND WIRELESS	Oct. 1981 y sub.	49.4% de las acciones a un precio fijo	182
MERSHAM INTERNATIONAL	Feb. 1982	100% de las acciones a un precio fijo	64
NATIONAL FREIGHT COMPANY	Feb. 1982	Compra total por parte de sus administradores	5
BRIT OIL	Nov. 1982	Oferta del 51% de las acciones	627
ASSOCIATED BRITISH PORTS	Feb. 1983	51.5% de las acciones a un precio fijo	46
BRITISH AIRWAYS' SUBSIDIARIES: INTERNATIONAL AERADIO a/	Mar. 1983	Vendida a Standard Telephones and Cables	60
BRITISH PETROLEUM	Sep. 1983	Oferta del 7% de las acciones	543
CABLE AND WIRELESS	Dic. 1983 d/	Oferta del 22.3% de las acciones	263
ASSOCIATED BRITISH PORTS	Abr. 1984	Oferta del 48.5% de las acciones	51

Principales ventas de empresas del Gobierno	Fecha Venta	Procedimiento de Venta	Ingresos Netos (Millones de Libras)
BRITISH GAS CORP. SUBSID: WITCH FARM ONSHORE OIL FIELD a/	May. 1984	Vendida a un grupo privado	82
ENTERPRISE OIL	Jun. 1984	Oferta del 100% de las acciones	380
BRITISH RAIL SUBSIDIARY	Jul. 1984	Vendida a la British Ferries	66
ACTIVITIES: SEALIN K a/		British Ferries	
ROVER GROUP SUBSIDIARY JAGUAR a/	Jul. 1984	100% de las acciones a un precio fijo	297
BRITISH TELECOM	Nov. 1984	50.2% de las acciones a un precio fijo	3693 c/
BRITISH AIRSPACE	May. 1985	48.4% de las acciones a un precio fijo	346
BRITISH SHIPBUILDERS' WORKSHIP YARDS a/	May. 1985 a May. 1986	Venta privada b/	123
BRITTOIL	Ago. 1985	49.4% de las acciones a un precio fijo	426
CABLE AND WIRELESS	Dic. 1985	22.7% de las acciones a un precio fijo	380
NATIONAL BUS COMPANY SUBSIDIARIES a/	Jul. 1986 en adelante	Cada subsid. en forma separada d/	n.d.
BRITISH AIRWAYS SUBSID.: HELICOPTERS a/	Sep. 1986	Vendida a D.E.G. helicópteros	14
BRITISH GAS	Dic. 1986	100% de las acciones a un precio fijo	7750

a/ En el caso de subsidiarias, los ingresos de la venta de estas son retenidas por la compañía filial.

b/ El gobierno tiene una acción especial en el consorcio de empleados que compró Vickers Shipbuilding and Engineering LTD.

c/ Las tenencias residuales incluyen 500 millones de libras de acciones preferentes y 2645 millones de libras de reserva.

d/ Una emisión de nuevas acciones en febrero de 1983 redujo las tenencias del gobierno de 50.6 a 45%.

Fuente: Kay, John and others, *Privatization and Regulation: The UK Experience*.

El programa de privatización británica se puede resumir en tres principios: primero, inyectar capital privado en tantas partes del sector público como sea posible; segundo, estimular una mayor eficiencia en las empresas restantes del sector público; y tercero, buscar eliminar las pérdidas incurridas por las empresas públicas. Cabe señalar, que el gobierno británico ha acompañado su política de privatización con otras medidas de política monetaria y fiscal, como son: una reducción drástica de la inflación, una reducción importante de la carga impositiva, la liberalización de los mercados y una mayor apertura comercial.

Gran Bretaña y México tienen quizás el programas más agresivo y fructífero de privatización de todo el mundo, los desposeimientos logrados mediante la venta abierta de acciones a inversionistas han constituido la técnica más importante para transferir valores gubernamentales al sector privado. El éxito británico incitó a muchos países en desarrollo a considerar seriamente la creación de sus propios programas de desposeimiento. (véase cuadro No. 12).

Muchos de estos programas ya están en vigor después de varios años de intensa oposición y limitado progreso. Algunos países latinoamericanos están haciendo planes para deshacerse de sus operaciones no competitivas que arrojan pérdidas. Argentina vendió sus acciones de la Aerolínea Austral, parte de la compañía Aerolíneas Argentinas, de la eléctrica, petrolera y telefónica. Chile ha tenido un activo y exitoso programa de desposeimiento desde mediados de los 70s. Se han hecho planes para aumentar la participación del sector privado en los servicios eléctricos y las telecomunicaciones y para privatizar la aerolínea nacional, las compañías de agua que abastecen a las ciudades más importantes, la exploración petrolera y los seguros.

Lo ocurrido en Honduras, Ecuador, Perú, Colombia, Venezuela y México está empezando a suceder con mayor frecuencia en todo el mundo, conforme más y más países reconocen los beneficios de la "privatización", el proceso mediante el cual actividades o empresas que antes eran desempeñadas u operadas por el gobierno y sus empleados están ahora en manos de compañías e individuos particulares, quienes se encargan de su realización y administración a menudo con resultados mucho más satisfactorios en términos de costos y calidad del servicio. El proceso de privatización logra estos resultados reemplazando los monopolios del gobierno con las presiones competitivas del mercado para estimular la eficiencia, la calidad y la innovación en la producción de bienes y la prestación de servicios. En Canadá, el gobierno decidió vender acciones de la aerolínea estatal y de otros sectores del transporte, y una comisión gubernamental

CUADRO 12

LA EXPERIENCIA DE LA PRIVATIZACION EN VARIOS PAISES DEL MUNDO

HASTA JUNIO DE 1992

---

PAIS	No DE EMPRESAS DESTINORPORADAS
Alemania Federal	15
Arabia Saudita	5
Argentina	5
Bangladesh	5
Bolivia	66
Canada	3
Colombia	8
Corea del Sur	17
Chile	417
China	6000
Ecuador	15
Estados Unidos	8
Francia	20
Ghana	30
Gran Bretaña	30
Honduras	10
India	7
Italia	24
Japón	5
Malasia	8
México (6)	946
Países Bajos	5
Perú	100
Suecia	5
Togo	10
Turquía	26
Venezuela	12

---

Fuente: Centro Internacional para Empresas Públicas en Países en Desarrollo.

(6) Los datos de México son hasta diciembre de 1992.

estudia la privatización de varias "corporaciones de la Corona Británica". <sup>11</sup>

En lo que respecta a la privatización en varios países africanos, los problemas de presupuesto y deuda y el estancamiento económico generalizado, han conducido a agresivos programas de desposeimiento. Kenya estableció un comité de desincorporación en 1983 e hizo planes para vender sus más de 400 Empresas de Participación Estatal (EPE). Su éxito más notable fue la reciente venta del Banco Comercial de Kenya. Durante esa venta, los futuros accionistas hicieron ofertas en firme para adquirir más del triple del número de acciones que estaban en venta. Ghana está recurriendo a un proceso de desincorporación por incremento, a fin de reunir capital para las (EPE) que están zozobrando, mientras las transfiere de manera gradual a manos privadas mediante la venta de acciones recién emitidas en las 30 (EPE) que necesitan infusiones financieras. En Togo, la compañía privada que ha tomado en arrendamiento la difunta industria acerera del gobierno ofreció con éxito acciones al público, afín de reunir dinero para adquirir equipo nuevo.

Más al este, en la República Popular de China, las desincorporaciones mediante ofertas de acciones se han estado llevando a cabo durante varios años. En un esfuerzo por reunir fondos de inversión necesarios por encima de lo asignado por el plan estatal, casi 8,000 empresas pequeñas y medianas son ahora en parte, propiedad de los trabajadores mediante ventas de acciones a éstos. Por la misma razón, cerca de 100 empresas grandes han experimentado con ofertas de acciones al público en general y a otras empresas. Los procedimientos actuales permiten hasta 25% de participación pública de propietarios individuales y otro 25% queda disponible para su venta a instituciones. Aunque China había anunciado una moderación en el ritmo actual de las reformas, los funcionarios afirmaron que tal moderación no se aplicaría a los planes de privatización. No obstante, dado los últimos acontecimientos, lo que ocurrirá en los meses venideros es una incógnita.

En la República de Corea, por ejemplo, el estado se ha desposeído de cinco bancos importantes, una compañía petrolera y otras empresas. Malasia está considerando la privatización de sus puertos, ferrocarriles y hospitales, y Bangladesh ha devuelto a sus dueños originales las fábricas nacionalizadas de yute y textiles. Japón dió el paso significativo de convertir su sistema telefónico, (Nippon Telegraph and Telephone), en una corporación independiente cuyas acciones fueron vendidas al

---

<sup>11</sup> sfr. STUART M., Butler. Privatización de los Servicios del Gobierno, p. 21.

público, la Compañía Ferroviaria Nacional (Japan National Railways) y el monopolio de importación, de producción y de distribución de tabaco (Japan Tobacco). El programa de privatización que se llevó a cabo en Japón se concentró en desincorporar completamente a estas tres empresas que son las más importantes del sector industrial y de servicios, las que en 1986 empleaban en su conjunto a más de 600,000 empleados. Con la venta de las tres empresas anteriores al sector privado, el estado japonés contará en el sector industrial y de servicios solamente con la red pública de televisión N.H.K. y el 40% de la compañía aérea Japan Air Lines. (véase cuadro No. 13). Esto ha propiciado que el gobierno japonés tenga que llevar a cabo simultáneamente un programa de reestructuración de las industrias implicadas en el proceso de desincorporación, de tal suerte que éstas se vuelvan más competitivas y eficientes.

En cuanto a la experiencia de los Estados Unidos de América (E.U.A.), la privatización no es algo nuevo, aún cuando el término mismo solo recientemente se ha vuelto familiar para la mayoría de los norteamericanos. En los niveles estatal y municipal, los gobiernos recurren cada día más a la privatización para reducir el costo de los servicios. Un sondeo realizado recientemente por el Centro Nacional para el Análisis de Políticas reveló, que casi el 35% de los gobiernos municipales recurren hoy a firmas privadas para la recolección de basura en barrios residenciales, que el 42% confían a éstas la operación y conservación de sus sistemas de autobuses y que el 80% contratan con firmas particulares el remolque y estacionamiento de vehículos.<sup>12</sup>

Otras funciones que ordinariamente desempeña el sector privado en las ciudades y poblaciones de los (E.U.A.), incluyen el trabajo de reparación de calles, la conservación de señales de tráfico, la poda de árboles, la preparación de cuentas de servicios públicos, el servicio de ambulancias, los programas de salud y bienestar, el arreglo y mantenimiento de parques y los servicios jurídicos. En muchas ciudades hasta el departamento de bomberos y las instalaciones carcelarias están en manos de compañías privadas.

El factor preponderante que induce a los funcionarios municipales a la privatización, es sin lugar a dudas el costo: generalmente, el competitivo mercado privado proporciona los servicios ordinarios a mucho menor precio que las dependencias gubernamentales. Por ejemplo, un estudio reciente del área de los Angeles California, revela que la limpieza de las calles por empleados municipales suele costar 43% más que el mismo servicio

---

<sup>12</sup> Ibid. p. 23.

Cuadro 13

**JAPON**  
**PROGRAMA DE PRIVATIZACION**

<i>Empresas</i>	<i>Porcentaje de Desincorporación</i>	<i>Número de Empleados</i>	<i>Objetivo</i>
<i>Nippon Telegraph and Telephone (Sector Comunicaciones)</i>	<i>de 100 a 0%</i>	<i>320,000</i>	<i>Ayudar a reducir el déficit público, así como readecuar la empresa a las nuevas necesidades del mercado de telecomunicaciones.</i>
<i>Japan National Railway (Sector Ferroviario)</i>	<i>de 100 a 0%</i>	<i>312,000</i>	<i>Ante la incapacidad de mejorar la productividad de la empresa y la imposibilidad de financiar sus crecientes pérdidas se optó por vender esta empresa en varias partes (6 regionales, una de transporte de carga y una para operar el tren bala de "SHINKAN SEN".</i>
<i>Japan Tobacco (Monopolio de la compra, elaboración y distribución del tabaco)</i>	<i>de 100 a 0%</i>	<i>37,000</i>	<i>Adecuar la empresa para hacer frente a las medidas de liberalización comercial.</i>
<i>Japan Air Lines (Transporte Aéreo)</i>	<i>de 100 a 60%</i>	<i>25,000</i>	<i>Otorgarle a la empresa mayor autonomía de gestión y volverla -- más competitiva ante la competencia doméstica e internacional.</i>
<i>N.H.K. (Sector Comunicaciones)</i>	<i>de 100 a</i>	<i>- o -</i>	<i>Volverla más eficiente.</i>

*Fuente: Le Denationalisations au Japon en el libro DENATIONALISATIONS: LES LACONS DE L'ETRANGER.*

proporcionado por una empresa privada, que los servicios de consejería cuestan 73% más y el reacondicionamiento de carreteras 96% más que si se encomiendan al sector privado. Por supuesto como ganancia adicional, las empresas privadas que ganan contratos para hacerse cargo de servicios públicos pagan impuestos municipales. En el nivel Federal, la Administración Reagan se fijó audaces objetivos de privatización para su presupuesto del año fiscal 1987: se propuso vender bienes tales como las administraciones de comercialización de la energía eléctrica, la Reserva Petrolera Naval y parte de la cartera de préstamos federales. Además se ejerció presión para que se elabore un programa completo de vales para vivienda y educación compensatoria para personas de bajos ingresos. Estas y otras iniciativas de privatización asevera el gobierno, redujeron el déficit presupuestario en 7,000 millones de dólares en el año fiscal 1987 y en muchos miles de millones más en años subsiguientes.

La perspectiva ha mejorado espectacularmente para esas iniciativas, la aprobación de leyes para equilibrar el presupuesto y el creciente acervo de experiencias tácticas de unos países, señalan que la privatización es una buena política en el nivel nacional. En lugar de suprimir servicios para alcanzar las metas en materia de erogaciones, como la exige el recorte presupuestario tradicional la privatización permite que los legisladores sigan impartiendo los mismos servicios.

En Europa, aparte de Gran Bretaña, hay otras naciones como Turquía que ya vendió acciones del Puente del Bósforo, abierto desde hace 10 años, así como de la presa Kaban y planean vender 24 empresas estatales. Francia durante 1988 con la llegada de una nueva administración y con el nombramiento de Jacques Chirac al puesto de Primer Ministro, se lanzó un programa de privatización que buscaba cambiar las relaciones económicas que existían entre los ciudadanos franceses y su estado, con el objeto de lograr mayor eficiencia en el aparato productivo que se consideraba en situación de rezago, con respecto a la creciente competencia mundial. Así el 2 de julio de 1988, se anunció un programa de privatización que se llevaría durante un periodo de cinco años, con objeto de desincorporar 88 empresas públicas pertenecientes prácticamente a todos los sectores de producción de bienes y servicios.

El proceso de privatización francés se puso en marcha al colocar en venta a la empresa industrial Saint Gobain en noviembre de 1988. Para julio de 1987 ya se había privatizado totalmente a once grupos industriales y financieros por un monto aproximado de 93.5 miles de millones de francos, implicando que 500,000 empleados dejarán al sector público para integrarse al

privado. En esta forma se logró desincorporar en un tiempo récord a más de una tercera parte de las empresas públicas que estaban programadas para ser privatizadas en el período 1988-1991 (véase cuadro No. 14).

Con la reelección del Presidente Francois Mitterrand en mayo de 1988, el gobierno del Primer Ministro Jacques Chirac se vio obligado a presentar su renuncia. Este condujo a que se suspendieran todas las acciones de privatización en Francia. No obstante, las acciones de privatización previamente realizadas se mantuvieron.<sup>13</sup>

En la República Federal Alemana el programa de desincorporación que se está llevando a cabo es limitado, en su extensión en la medida en que el Estado de dicho país está buscando por un lado, encontrar un equilibrio entre mantener el porcentaje de propiedad pública mínimo que asegure el control de ciertas empresas, y por otro, que la administración de dichas entidades tenga la autonomía necesaria para mejorar su eficiencia. Con la llegada al poder del Canciller Kohl, se lanzó un programa de privatización parcial que buscaba reducir la participación directa del Estado en 15 empresas de las 101 más importantes que posee. Así en mayo de 1983, se puso a la venta el 13.7 por ciento del grupo VEBa especializado en productos energéticos con el objeto, por un lado, de buscar beneficiar a los sectores populares germano-occidentales sin cometer los errores que se hicieran con la venta de Volkswagen, y por otro lado, de buscar obtener a través del mercado de valores la participación de todos los accionistas interesados en la compra de los activos de VEBa a valor de mercado.

A pesar de que se programaron las ventas parciales de empresas como Lufthansa (sector aéreo), V.I.A.G. (sector químico y aluminio) y Deutsche Pfandbriefsanstalt (sector bancario), en ningún caso el gobierno federal dejaría de poseer el 50 por ciento del capital. (véase cuadro No. 15).

De tal manera, que la experiencia recibida por los países desarrollados y subdesarrollados pueda servir como enseñanza para los países del Tercer Mundo. Muchos de los países menos desarrollados (PMD) comparten la reciente tradición de privatizar propiedades estatales. En algunos casos, este es un legado del colonialismo británico. Sin embargo, en muchísimos casos más, es el fruto de las presiones mal orientadas de las instituciones

---

<sup>13</sup> cfr. VALENZUELA DEL RIO, Alejandro. EL Proceso de Privatización: Reflexiones y Experiencias. p. 45.

CUADRO 14

FRANCIA

PRINCIPALES EMPRESAS PRIVATIZADAS DURANTE EL GOBIERNO DE CHIRAC

EMPRESA	FECHA	MONTO EN MILES DE MILLONES DE FRANCOSES
Saint Gobain (Sector Industrial)	Noviembre 1986	8.2
Paribas (Sector Bancario)	Enero 1987	12.6
Credit Commercial de France (Sector Bancario)	Abril 1987	2.1
Compagnie Generale D'Electricite (Sector Industrial)	Mayo 1987	10.0
Havas (Sector Comunicaciones)	Mayo 1987	2.5
Societe Generale (Sector Bancario)	Junio 1987	17.5
T.F.I. (Sector Comunicaciones)	Junio 1987	4.5

Monto obtenido por las ventas (Miles de Millones de Francos)	% del Programa	Número de empresas vendidas	% del Programa	Número de filiales vendidas	% del Programa
93.5	36%	11	41%	22	35.1%

Fuente: Gobierno Frances, y Je Crois en L'Homme Plus Qu'en L'Etat.

Cuadro 15

## REPUBLICA FEDERAL ALEMANA

## PROGRAMA DE PRIVATIZACION PARCIAL

Empresa Públicas	Porcentaje de Desincorporación	Objetivos
V.I.A.G. AG (Aluminio y Productos Químicos)	de 87.4% a 62%	Permitir una mayor participación de capital privado, buscando mantener el control de la empresa.
FRANKA SEISINGS	de 95% a 55%	Se está buscando vender el porcentaje necesario para garantizarle a la empresa mayor autonomía sin dejar el control de la empresa.
DEUTSCHE PFANDRIEFSANSTALT (Sector Bancario)	de 67.8% a 50%	Mantener una participación mayoritaria simple.
LUFTHANSA (Servicios Aéreos)	de 74.3% a 55%	Buscar mantener el control de la empresa.
DEUTSCHE STÄDTLINGS LEIH-UND SPARENBANK (Sector Bancario)	de 99% a 50%	Mantener una participación mayoritaria simple.
I.V.G. (Holding Industrial)	de 100% a 50%	Mantener una participación mayoritaria simple.
D.I.A.G.	de 100% a 50%	Mantener una participación mayoritaria simple.
FILIALES DE LA DEUTSCHE BUNDESBAHN (Compañía Ferroviaria)	de 100% a 50%	Mantener una participación mayoritaria simple.

Fuente: Denationalisations: Les Lecons de L'Etranger.

internacionales de crédito, en los años sesenta y setenta, aünadas a la idea errónea de que la planificación central y la propiedad estatal, son la fuente de la prosperidad.

Precisamente por el hecho de que países como Gran Bretaña se han visto retrasados a causa de sus sectores estatales, podemos afirmar que la privatización nos brinda el potencial de un mejoramiento económico espectacular. Sin embargo, los (PMD) encaran restricciones que no se aplican a estos países. Muchos de ellos carecen de mercados de capital evolucionados, por ejemplo, y la mayoría de esas naciones se niegan a recurrir al capital externo para financiar la venta de sus bienes. Además, allí se evidencia a menudo una mayor suspicacia hacia la empresa privada que en los países industrializados de Occidente. Así pues, cuando una empresa estatal de un país menos desarrollado (PMD) sufre pérdidas que distraen los fondos del gobierno de necesidades nacionales críticas, es sensato que este ceda la empresa a sus empleados, considerando que estos tendrán entonces un incentivo para reducir los costos y mejorar la eficiencia.

Las diferencias entre la "infraestructura financiera" de los (PMD) y la de otros países, no excluyen en modo alguno la privatización. Para ello, basta con adaptar la estrategia a las condiciones locales. Los organismos internacionales deben apreciar esto para que puedan ayudar a los (PMD), a fin de que estos obtengan los beneficios económicos de la privatización que caracterizan a las economías occidentales.

Por su parte, el gobierno de Rusia emitió el 10. de diciembre de 1992, los primeros "bonos de privatización", esto es, "bonos" especiales distribuidos a todos los ciudadanos, con lo cual la gente podrá adquirir una cierta cantidad de las acciones de empresas destinadas a la privatización. El vicepremier Anatoli Ciubais precisó, que no fue determinado aún el monto de los "bonos" a entregar a cada ciudadano, y con los que estos podrán comprar, además de acciones de las empresas, también fondos de inversión o venderlas en el mercado.

Si el parlamento apoya la propuesta de la oposición (neocomunista), que prevé dar la preferencia en la distribución de las acciones, a las cooperativas de trabajo de la empresa el monto de un "bono" será de 700 rublos (un centavo de dólar); así como, cada empresa destinada tanto a nivel regional como federal, a la privatización deberá ceder al menos 35% de sus acciones a los ciudadanos que pagaran con "bonos de privatización".

La emisión de los "bonos" costará en total de 4,000 a 5,000 millones de rublos al Estado. El gobierno también discutió de las relaciones entre Rusia y los demás países de la Comunidad de Estados Independientes, y tomó una serie de medidas para "establecer las reglas del juego" entre las repúblicas ex-soviéticas que se hallan en la "zona del rublo". Al respecto, el gobierno recomendó concluir los acuerdos bilaterales con cada República. Si esto no fuera posible el gobierno invitará a impulsar a las repúblicas con las que no se logre un acuerdo, a emitir su propia moneda.

Por su parte, el vicepremier Legor Gaidar propuso una serie de medidas para superar la falta de liquidez existente en Rusia, pidiendo por ejemplo, que en ciertos negocios la gente pueda comprar el total que le corresponde por sueldos (o pensiones) que se le adeudan.

En resumen, actualmente los gobiernos de todo el mundo parecen darse cuenta de que sus problemas internos corresponden en gran medida a la mala función del Estado como empresario; lo experimentado en los últimos años como consecuencia de la participación del Estado en la economía, ha originado un desgaste económico interno, que no permite subsanar el desarrollo y crecimiento en los distintos países.

En consecuencia, el concepto de privatización lo podemos definir en la transferencia de bienes o funciones del sector público (gobierno) al sector privado, es un fenómeno que se da no solamente por el cambio de unas manos a otras, sino se da también por el cambio de actitud de los individuos en una sociedad.

La privatización tiene el objetivo principal de producir bienes más baratos a más bajos precios, dando eficiencia y calidad. Y la función de ésta es liberar al Estado de las responsabilidades de algunas actividades productivas que le son una carga y que puede desempeñar con más eficiencia el sector privado. Por ello, la privatización se convierte en una demanda de la sociedad y no del sector empresarial.

La privatización permite que los individuos diversifiquen su propiedad, obtengan productos con una mayor calidad y retomen el concepto de que el cliente es el soberano y tiene la libertad de elección. Por ello en primera instancia, los accionistas de una empresa privada pueden ejercer presión en la toma de decisiones a través de sus votos y coaliciones en los consejos de administración, así como en el precio de las acciones de las empresas por medio de la compra y la venta de dichos instrumentos

en el mercado financiero. En segunda instancia, las compañías rivales y grupos ajenos a la industria con programas de diversificación de su campo pueden percatarse del mal aprovechamiento de la capacidad productiva de un grupo de empresas. Por lo tanto, pueden lanzarse a adquirir dichas empresas en condiciones que les sean muy favorables.

Por su parte, al gobierno pueda introducir frecuentes cambios administrativos en las empresas paraestatales, algunos de los cuales tienen origen político lo que puede conducir que personas con poca preparación y experiencia en el manejo de empresas se vean obligados a enfrentar situaciones que le son desconocidas, con el sesgo de que tomen acciones equivocadas con serias consecuencias para la empresa y otras actividades relacionadas. De ahí, que la privatización ofrece el potencial para un mayor mejoramiento económico en los países en desarrollo.

## 2.2. CRISIS DE LAS EMPRESAS PUBLICAS EN MEXICO

Al finalizar la Revolución Mexicana, el Estado se dió a la tarea de reconstruir y mejorar el aparato productivo de la economía nacional. Por ello, en la constitución política de 1917, se estableció como principio rector la exclusividad del gobierno en participar en ciertas áreas estratégicas y prioritarias de la industria nacional. En base a estas atribuciones se fundan en los años 20s los primeros organismo claves para su gestionamiento, como son el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria.

La evolución del sector paraestatal en México obedece a un largo proceso histórico, que en un principio tuvo como propósito sentar las bases del desarrollo nacional autónomo y dirigió sus esfuerzos a la creación de infraestructura y a la nacionalización de empresas extranjeras que operaban en sectores básicos y estratégicos de la economía.

Posteriormente, las necesidades del desarrollo obligaron a realizar proyectos de larga maduración que requerían elevados montos de inversión, encaminados a contribuir a la articulación de la economía nacional y a generar economías externas que incentivarán la inversión privada.

Una vez que se establecieron las bases para el desarrollo económico, se registra en México en los años 30s un aumento de la actividad del Estado dentro de la economía. Creándose diversas empresas del gobierno como los Bancos de Apoyo a la actividad

agropecuaria e industrial y el consorcio para la prestación del servicio eléctrico. En este mismo período se nacionalizaron los ferrocarriles, el petróleo y se aprecia una intensificación notable en el peso del gasto destinado, tanto al desarrollo económico como a la asistencia social.

Para los años 40s, se comenzó de manera sistemática, la instrumentación de una política proteccionista de fomento a la industrialización, basada en la sustitución de importaciones, la cual se fue prolongando durante varios decenios. Como consecuencia, el estado encontró la mayor parte de su inversión directa en áreas que requerían fuertes volúmenes de recursos, tales como la infraestructura básica, fertilizantes y carros de ferrocarril entre otros, además de incursionar en sectores muy distimiles y de dudoso carácter estratégico o prioritario como fue el refinar azúcar, tejidos de henequén, envasado de legumbres, frutas, pescado y tabaco.

Esta década se caracterizó también, por una política económica que privilegio la expansión de la empresa industrial. Los recursos políticos y económicos del Estado se orientaron a trasladar la fuerza motriz del sistema, de la demanda externa a la interna y de su eje central del complejo primario exportador a la industria manufacturera. Sin embargo, en esa década el grueso de la inversión pública se destinó todavía al sector de transporte y comunicaciones.

En la década de los 50s, se dió un cambio en dos sentidos: se incrementó la inversión en el sector directamente productivo sobre todo energéticos, a la vez que la mayor parte de ella fue realizada por los organismos y las empresas del Estado.

Ya para la década de los 60s, destacan los esfuerzos que el Estado realizó para disminuir los costos generales de la acumulación de capital. Estos esfuerzos se concentraron en el congelamiento de los precios de los insumos básicos producidos por el Estado (hierro, acero, fertilizantes, petroquímica), en la disminución del costo de la mano de obra a través de la política de subsidios al consumo de alimentos, etcétera.

Por otro lado, para la primera mitad de la década de los 70s, se hacen presentes ciertas limitaciones en la estructura productiva, que se expresa en la inflación, el deterioro de la producción agrícola y la disminución del ritmo de crecimiento histórico. Para enfrentar estos cambios, una parte importante de los recursos estatales se canalizaron al sector agrícola, a la vez que se estimuló la inversión mediante la creación de nuevos

fondos y fideicomisos de fomento y se adquirió un buen número de empresas del sector privado en quiebra.

En el contexto económico internacional a mediados de los años 70s, un número importante de países industrializados, así como en algunas naciones en vías de desarrollo, replantearon el papel que el Estado venía desempeñando dentro de sus respectivas economías, las cuales buscaban incrementar la capacidad de respuesta a las nuevas demandas del entorno mundial. Este fenómeno se debe a logros de los "cuatro dragones asiáticos" y al bajo crecimiento económico alcanzado. Por ello, los gobiernos llevaron a cabo una serie de cambios estructurales en materia de política económica y social, que tenían como objetivo ampliar las actividades de inversión necesarias para garantizar el desarrollo sostenido y adecuar los aparatos productivos a un entorno mundial más competitivo.

En cada país los gobiernos buscaron salirse de aquellas actividades que el sector privado pudiera atender con mayor productividad y eficiencia y estar con una mejor situación para formular e implantar una política industrial que promoviera y fomentará los objetivos macroeconómicos, tecnológicos de infraestructura y de desarrollo de ciertos sectores que fuesen congruentes con las metas macroeconómicas (inflación, desempleo, déficit público, balanza de pagos) entre otras.

En México en el año de 1970, se inició un impulso de multiplicar las empresas públicas, estas eran 491 empresas al principio del gobierno, pero al término de 1978 eran 845 empresas. Esta medida dio como resultado el alto costo social y económico que representó para México esta etapa.

En los años de 1976 a 1978 el gobierno no tuvo costosas ni abundantes estatizaciones al principio, debido a la mala situación financiera. Por tal motivo, se habló por un tiempo de la posibilidad de privatizar las empresas para poder sanear las finanzas públicas, aunque esto se retrasó como consecuencia del "boom petrolero" a finales de la década.

El auge petrolero hizo de alguna manera cambiar de actitud al gobierno a finales de la década en estatista, puesto que impulsó y expandió la actividad económica, debido a los altos ingresos por concepto del petróleo.

Posteriormente, con la disminución en los precios internacionales del petróleo, la abultada deuda externa, las

altas tasas de interés internacional y la caída en la producción interna, determinaron que la década de los 80s se caracterizará por una crisis económica sin precedentes. Para hacerle frente al problema, se planteó la necesidad del cambio estructural, señalándose para éste propósito la reorganización del aparato productivo estatal, dándole una mayor racionalización y elevando sus niveles de eficiencia y eficacia para convertirlo en una palanca fundamental en la superación de la crisis económica.

Para la terminación de la administración de 1982, se señalaba la existencia de 1,155 empresas, fideicomisos y organismos descentralizados del sector público. De tal forma, que en perspectiva histórica el crecimiento numérico de las empresas paraestatales se conformó de la siguiente manera: en 1930 se contaba con 12, en 1940 con 57, en 1950 con 158, en 1960 con 259, en 1970 con 492, en 1976 con 845 y en 1982 con 1,155, (véase cuadro No. 16). Esto quiere decir, que un poco más del 20% de las empresas que se crearon o se incorporaron al sector público paraestatal se llevó a cabo en la década de los sesentas, mientras que cerca del 80% de las empresas lo hicieron en los sexenios de Echeverría y López Portillo, este dinamismo se explica debido a que mientras que a la década de los sesentas correspondió una fase de estabilidad y crecimiento económico, en los sexenios mencionados el auge petrolero (especialmente de 1976 a 1982) favorece la expansión de la demanda; incluyendo la del Estado y con ello un considerable crecimiento del sector público paraestatal.<sup>14</sup> De ahí su participación en el PIB, (véase cuadro 17).

La nueva política económica del sexenio de Miguel de la Madrid se caracterizó por la revisión de las diferentes áreas de la vida socioeconómica del país. En el pensamiento económico del gobierno dominó la ideología neoliberal de mercado. A partir de 1983 con el fin de modernizar la economía nacional, el gabinete económico propuso y empezó a realizar activamente algunas medidas, de acuerdo con dicha ideología: liberación del mercado y los precios, contención del salario real, recortes al gasto público y reducción de las empresas paraestatales, etc. Se puede afirmar que, en la relación de esa política, el lugar principal lo ocuparon las medidas que se dirigieron a la disminución de la participación del Estado en la producción industrial y en el gasto público. La administración de Miguel de la Madrid emprendió una batalla contra las empresas públicas que no conocía la historia mexicana, e hizo de la desincorporación la bandera de su política de modernización.

---

<sup>14</sup> cfr. GASCA ZAMORA, José. Privatización de la Empresa Pública en México 1983 - 1988, p. 23.

CUADRO 16  
NUMERO DE EMPRESAS DEL SECTOR PUBLICO 1930-1992 (6)

AÑO	NUMERO DE EMPRESAS
1930	12
1940	57
1950	158
1960	259
1970	491
1976	845
1982	1155
1988	427
1992 (6)	209

(6) Información vigente hasta diciembre de 1992.

Fuente: Unidad de desincorporación de Entidades  
Paraestatales de la Secretaría de Hacienda y  
Crédito Público.

CUADRO 17

## PARTICIPACION DEL SECTOR PUBLICO EN EL PIB (%)

AÑO	PIB
1976	15.2
1977	16.4
1978	16.2
1979	16.9
1980	19.1
1981	19.8
1982	23.3
1983	25.6
1984	24.4
1985	22.8
1986	20.4

Fuente: S.P.P. Participación del Sector Público en el Producto Interno Bruto de México, 1975-1983, p.2. y Sistema de Cuentas Nacionales de México 1980-1986, p.17.

La política económica está basada en postulados teóricos viejos y no originales. Los empresarios y los colaboradores de la administración sostenían desde entonces, que solamente las fuerzas del mercado y la iniciativa privada podían resolver los graves problemas del país y lograr altos niveles de eficiencia. En este sentido, se aprovechaba la experiencia de los países capitalistas desarrollados, donde la subida al poder de las fuerzas conservadoras llevó a procesos de transferencias de una parte de las empresas estatales a manos particulares y creó condiciones favorables para la actividad del capital privado.

En un principio, se argumentó que la creación de las empresas públicas ó paraestatales obedeció a razones específicas para alcanzar un desarrollo más integral y soberano de las economías de los países. Dentro de este ámbito, se han utilizado los siguientes argumentos con mayor frecuencia para justificar política y económicamente la existencia de las empresas públicas:

- Primero.- La necesidad de proteger ampliamente aquellos sectores que se han considerado tradicionalmente de carácter estratégico para mantener y defender la soberanía nacional; los sectores a los que frecuentemente se les ha otorgado dicha categoría, son los energéticos, los recursos naturales, la siderurgia, el industrial, los servicios y los alimentos. Son algunos ejemplos: Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, Ferrocarriles Nacionales, etc.
- Segundo.- El monto de inversión en capital requerido para financiar ciertas industrias, es muy elevado y la actividad es riesgosa, por lo que el sector privado difícilmente realizará tales inversiones; los sectores a los que en ocasiones se les ha adjudicado esta característica han sido la industria cementera, la ferroviaria, la naval, la refinadora de petróleo y la productora de fertilizantes entre otras.
- Tercero.- La posibilidad por parte de los gobiernos para conseguir con mayor facilidad los recursos financieros provenientes, tanto de la banca comercial internacional como de los organismos financieros internacionales, la creación de la infraestructura financiera necesaria para dar estabilidad al sistema económico y para promover el desarrollo de grandes proyectos.
- Cuarto.- La asistencia de fallas de mercado que provocan ineficiencias en la asignación de recursos entre las diferentes actividades económicas.
- Quinto.- Se ha arguido que las empresas públicas permiten promover políticas industriales más congruentes con los objetivos macroeconómicos del gobierno.

- Sexto.- Promoción de empresas industriales, principalmente por vía de Nacional Financiera y Fomento Industrial Somex, en muchos casos productoras de bienes de capital o introductoras de nuevos productos, tales son los casos de Altos Hornos de México, Siderúrgica Nacional, las empresas del Grupo Dina y otras más.
- Séptimo.- Craación de empresas para favorecer objetivos de bienestar social, mediante el suministro de productos de consumo básico, regulación de mercado, aprovisionamiento de insumos y precios de garantía, destaca la Comisión Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO)
- Octavo.- Absorber empresas con fuertes dificultades financieras o en quiebra y que el Estado se apropió de ellas al recibir las como pago de las deudas contraídas con el gobierno por sus iniciales dueños privados, aminorando de esta manera el desempleo. Este proceso es llamado en ocasiones "operación salvavidas", y fue el caso de la mayoría de los ingenios azucareros.

Los argumentos anteriores han sido puestos en duda por diversos analistas económicos o su interpretación a variado con el tiempo, así los sectores denominados como estratégicos pueden variar con el nivel de desarrollo de una economía o de diferir de un país a otro. También el monto de inversión que se considera elevado varía de un país a otro y de hecho depende el tamaño y eficiencia de los mercados de capitales. De la misma manera, la crisis de la deuda externa a mostrado que el llamado riesgo soberano puede no ser muy distinto para la Banca Internacional y que el riesgo de prestar a una empresa de un país importador de capital o el que el estado tenga ventajas para obtener recursos crediticios externos, no significa que este los deba usar para financiar proyectos o empresas estatales.

Finalmente, la teoría económica ha reconocido que la existencia de fallas de mercado requiere de la intervención de las autoridades económicas, ésta no necesariamente conduce a la propiedad estatal. En ese contexto la actividad regulatoria del gobierno no debe equiparse con la propiedad estatal.

Cuando Miguel de la Madrid inició su gobierno en 1982, el número de empresas del estado excedía las 1,100, esto provocó una crisis económica en las finanzas públicas grave. En esta administración no se estatizaron grandes empresas privadas, porque no se contaba con recursos ni con apoyo político y social adecuado. Por el contrario, la venta de las empresas del Estado

aclaraba una vez más, que sólo tal política permitiría deshacerse del déficit gubernamental y terminar con la ineficiencia e improductividad que estas acarriaban.<sup>15</sup>

En relación a la propiedad estatal, la burguesía procura dirigir el desarrollo del Sector Público de la economía nacional. En ciertas condiciones históricas, ella puede interesarse por la ampliación de los límites de la actividad empresarial del Estado y hasta estimularla. En otras, por el contrario manifiesta su negativa hacia la excesiva creación de empresas estatales e incluso, cuando puede busca resolver sus problemas sin el apoyo del Estado. En el caso de México, esa situación se confirma; por otro lado, es difícil descubrir el porqué de la no siempre alta eficiencia del funcionamiento de las entidades públicas.

Es por ello, que en los últimos doce años las entidades públicas como oferentes y demandantes de bienes y servicios, observan puntos de vista contrarios sobre el papel del Estado en la resolución de los diferentes problemas de la vida económica y social del país.

### 2.3 CAUSAS Y RAZONES PARA PRIVATIZAR LAS EMPRESAS PUBLICAS MEXICANAS

La motivación del gobierno por privatizar resulta generalmente porque, la empresa privada es más eficiente y productiva que la empresa pública, así como también por la disminución del elevado déficit público, como a continuación se refiere:

Primero.- Aunque el sector público busca ser más eficiente a las empresas paraestatales a través de programas reestructuración, los resultados frecuentemente no son satisfactorios debido a la falta de flexibilidad, control y creatividad de las instituciones encargadas de implementar los cambios.

Segundo.- Los continuos y crecientes déficit de un buen número de empresas paraestatales en cada país, hacen imposible para los gobiernos, subsidiarlas permanentemente optando por venderlas selectivamente al sector privado.

Tercero.- Los gobiernos pueden privatizar aquella parte de su aparato industrial que no se considere estratégico y prioritario. De tal forma que se pueda dedicar más ampliamente a aquellas actividades que son necesarias y esenciales para garantizar un desarrollo más balanceado y sostenido en sus respectivas economías.

---

<sup>15</sup> cfr. KANOV, Alexander. La Desincorporación de las Empresas del Estado, p. 28.

- Cuarto.- Las políticas de reajuste del sector público, que en general han implicado una severa contracción del gasto, la inversión y las transferencias públicas.
- Quinto.- Los problemas estructurales que algunas empresas paraestatales han venido arrastrando por ejemplo: la corrupción e ineficiencia administrativa, la baja productividad y la falta de renovación de equipo, además de otras causas.
- Sexto.- La incapacidad de algunos programas de rehabilitación financiera y el proyecto de reconversión industrial del sector paraestatal, ambos implementados por el propio gobierno y que hasta la fecha han tenido un papel irrelevante para reactivar empresas.
- Séptimo.- La oposición de las cúpulas del sector privado hacia la participación del Estado en la economía que ha implicado un factor de presión político-ideológico, en el marco de la recomposición del capital que favorezca condiciones de libre empresa.

Estos elementos reflejaron que antes de corregir las causas de los problemas del sector paraestatal, el gobierno optó por la privatización bajo el nombre de "desincorporación de empresas no prioritarias ni estratégicas".

Hablar de la privatización, requiere de antemano de la necesidad de distinguir diferencias en el grado de eficiencia entre la empresa bajo control privado y la empresa bajo control público, puesto que de otra manera no tendría objeto plantear un estudio sobre la venta de las empresas del sector público al sector privado o viceversa, dado que en dicho caso todas las transacciones serían de naturaleza política.

Por lo tanto, a continuación se presentan brevemente las características más sobresalientes del comportamiento de la empresa bajo los objetivos y restricciones que cada uno de estos regímenes les exige:

1) Si en una primera instancia se examina a la empresa dentro de los términos postulados por la teoría microeconómica clásica, nos encontramos con una entidad de control y decisión autónoma que tiene como objetivo buscar satisfacer la demanda de un bien o servicio, lo más eficientemente posible para poder maximizar sus ganancias dentro de las restricciones que le imponen tanto la estructura de mercado como el marco jurídico del estado y de la región donde se produce.

2) En una segunda instancia esto implica a grandes rasgos que en el límite un grupo de empresas perfectamente homogéneas en las características de los factores de producción, en sus procesos de fabricación, en sus estructuras organizacionales y en sus grados de autonomía, obtendrán resultados financieros distintos y lapsos de vida diferentes dependiendo del grado de competencia que exista en cada uno de los mercados, así como en su legislación vigente.

Vista la empresa desde esta óptica, resulta que teóricamente no tiene importancia a quien se le atribuyan los derechos de propiedad, en la medida pública o privada, la misión de la entidad estará en buscar sobrevivir lo más favorablemente posible dentro del marco de restricciones que le imponga el medio ambiente para operar.

3) En una tercera instancia esto representa que libre de cualquier tipo de intervención exógena, sólo aquellas empresas que logren adaptarse adecuadamente a sus respectivos mercados y normas jurídicas, logran subsistir en el mediano plazo y únicamente las más eficientes lograrán permanecer activas en el largo plazo.

No obstante, en la realidad la asignación de los derechos de propiedad han demostrado que las entidades privadas que fabrican bienes y servicios con características similares en mercados semejantes, son generalmente más productivas que las entidades públicas.

Este fenómeno de carácter mundial ha implicado la necesidad de estudiar ampliamente los fundamentos que conlleven a obtener distintos resultados bajo cada uno de los ya mencionados regímenes de propiedad, y curiosamente se ha encontrado que los problemas que sufren las entidades públicas, tienen poca correlación con los sesgos y las ideologías políticas, ya que son sorprendentemente similares.

Entre los aspectos más problemáticos y relevantes que se han encontrado en la empresa pública, destacan los siguientes:

Primero.- La falta de autonomía en la toma de decisiones, debido a que continuamente y sobre todo en periodos de crisis los gobiernos intervienen en las actividades de las empresas públicas imponiéndoles sus respectivas políticas industriales y presupuestales que buscan promover objetivos macroeconómicos como la reducción del desempleo, la disminución de la inflación, el control del gasto público y el equilibrio del déficit comercial. Estas acciones tienden a distorsionar los objetivos de productividad y eficiencia, así como las propiedades tanto comerciales como sociales que originalmente le fueron asignados a cada empresa pública.

Segundo.- El mal manejo de las empresas paraestatales frecuentemente ha sido provocado por la falta de métodos de evaluación apropiados que permitan valorar los resultados obtenidos para cada entidad, así como la carencia de incentivos y controles adecuados que motiven a los empresarios del sector público a obtener resultados comparables a los que se logran en las empresas privadas que se encuentran bajo condiciones de mercados similares.

Tercero.- La carencia de incentivos pecuniarios en las entidades paraestatales, provoca con mayor frecuencia que los administradores públicos se interesen menos en mejorar la productividad de sus empresas y más en el crecimiento de éstas para aumentar su poder político.

Cuarto.- Dado que en las empresas públicas no hay prácticamente riesgo de enfrentar una posible banca rota y además no se incurre en la posibilidad de sorprender a la entidad con una "adquisición forzada" (take over) por parte de otras empresas, como puede ser el caso en el sector privado, el administrador del sector público tiende a ser más indisciplinado en lo que respecta a las finanzas de su empresa que su contraparte del sector privado.

Resulta interesante profundizar sobre este aspecto, debido a que una de las características más acentuadas del capitalismo moderno, es la separación cada vez más pronunciada entre la propiedad del capital de las empresas y su dirección efectiva, puesto que la gran mayoría de las empresas actuales se encuentran jurídicamente bajo un régimen de sociedad anónima implicando que un consejo de administración tenga que representar generalmente a un bsto número de accionistas y por ende tengan que nombrar a un grupo de administradores independientes para manejar a la empresa.

Esto trae como consecuencia, que haya una separación de objetivos y prioridades entre los propietarios y la dirección de la empresa.

A continuación se presentan algunas razones por las que el gobierno decidió privatizar las empresas públicas, y lo que estas significaron para el mal funcionamiento del estado como empresario:

1) Los costos de producción: en términos promedio los costos de producción del sector público son bastante mayores que los del sector privado. Aunque en México no se tiene un estudio adecuado, se cree que al igual que en el caso de Inglaterra se

cálcula que los costos de producción en el sector privado son de alrededor de un 33% menor que en el sector público, en Alemania Occidental son 40% más altos los costos del sector público, que en el sector privado y en los Estados Unidos se cálcula que llegan hasta el 50% los costos del sector público que los del sector privado. En México no se tiene un estudio al respecto, sin embargo las cifras son muy similares a estos países, lo cual nos da una idea de que el problema del sector público no es exclusivo de la economía de México, sino que cuando las empresas pertenecen al estado los problemas son muy similares.

2) La ineficiencia de las empresas del estado: los estudios señalan que las operaciones públicas, tienden a utilizar mayores niveles de mano de obra, para idénticas operaciones y también usan de forma menos eficiente la maquinaria: un ejemplo, se puede señalar en la recolección de basura de Estados Unidos que requiere de una o dos personas, mientras que el sector público en México emplea de 5 a 7 personas en dicha operación y obviamente se ve restada la eficiencia laboral. Como este ejemplo hay muchos, porque básicamente los puestos se consiguen por el llamado compadrazgo, aún cuando el gobierno implementó la simplificación administrativa.

3) Los costos laborales: los costos de mano de obra son a menudo la clave en la diferencia entre el sector público y privado, en tanto en México es el gobierno el mayor empleador de mano de obra, advirtiéndose aquí que de alguna manera los sindicatos protegen mucho a sus miembros, en la empresa privada lo hacen de manera más selectiva y calificada. Por ello, en el sector privado es distinta la realidad, puesto que el consumidor es parte implícita de las negociaciones comerciales, se le asigna un papel primordial en el poder de decisión. Lo anterior significa, que si no se está de acuerdo con los elevados costos del producto y que estos a su vez se reflejan en los precios, se castiga a dicha empresa no comprando sus productos y su decisión del consumidor será para la competencia o un producto que sustituya al anterior.

4) Los costos de capital: es común que cuando se habla de reducir los costos en el sector público, tradicionalmente los primeros en recortar son los llamados costos de capital, porque se influye en presiones políticas para no bajar los gastos corrientes. Esto representa que sean como invisibles los gastos de capital en México y en otros gobiernos del mundo.

5) El control de los consumidores: la participación del consumidor dentro del sector privado, es capaz de ejercer ciertos controles sobre la empresa mediante su decisión de compra, los precios y la calidad del producto que deben satisfacer sus necesidades. En contraparte las empresas del sector público, la

gran mayoría de estas, más que pensar en el consumidor se piensa en los beneficios del productor, es decir, tener buenos horarios, una mayor número de empleados y que todo se adapte al productor y no al consumidor. Cuando aparecen los subsidios, ya no es el dictamen del demandante o del consumidor, sino que es la misma industria la que regula el nivel de la producción.

6) Las innovaciones tecnológicas: en el sector público es muy característica la falta de celeridad para hacer innovaciones tecnológicas, además de que existen dos particularidades importantes que lo obstaculizan; la memoria y la obediencia, que de alguna manera este grupo de empleados no han sido contratados para crear e innovar, sino para mantener las cosas y se respetan tal cual se les a dado el mandato. Es por ello, que es muy difícil la innovación en el sector público con respecto al sector privado.

7) El proceso de toma de decisiones: las decisiones que se toman en el sector privado de la economía, descansan básicamente en criterios económicos, la decisión de cuando y donde crecer es fundamental para la elección del nivel del producto sobre precios. Todo ello, se hace sobre decisiones que obedecen al mercado, pero que sin embargo en el sector público muchas de las decisiones más importantes se toman sobre bases políticas, lo cual representa una notable diferencia entre unas y otras decisiones.

8) La necesidad de la propiedad privada: en el sector público como todo es propiedad de la sociedad, los empleados o burocratas que laboran en estas empresas, no tienen ni el menor respeto por cuidar el mobiliario. Ello conlleva a que la innovación tecnológica no pueda ser instalada dentro de estas empresas por la mala conciencia y funcionamiento que se le emplea. De tal forma, tienen que laborar con instalaciones, maquinaria y equipo obsoletos como: sillas, escritorios, archivos, máquinas de escribir, computadoras, calculadoras, sumadoras, edificios, transportes, etc.

9) La interrupción de servicio: son aquellos problemas que afronta el sector público como: la energía eléctrica, el agua, educación, vivienda, seguridad pública, transporte, carreteras, etc., que de cualquier manera afectan las actividades del sector privado y en general a toda la sociedad en su conjunto. Por consiguiente, genera daños al desarrollo y crecimiento del país y provoca que se vayan fortaleciendo más los grupos sindicales del Estado.

10) Control de los costos: si una empresa privada no cuida sus costos, necesariamente tendrá que ser castigada por el mercado, y tendrá precios más altos que la competencia. Sin embargo, en el sector público no sucede lo mismo, porque hasta cierto punto tendrá una inmunidad hacia los controles de costos, puesto que en

lo general siempre se cuenta con clientes cautivos, es decir, o consumimos o consumimos y el cliente no tiene un peso definitivo en el manejo de las empresas.

11) Fomentar las inversiones: se establecen esquemas jurídicos y administrativos que permitan impulsar las innovaciones tecnológicas, la expansión de la producción y de la modernización de las cadenas productivas, tanto por inversionistas nacionales como extranjeros.

12) Reducción de la deuda externa: a través de la desincorporación de las entidades públicas, el estado pretende utilizar los recursos para el pago de parte de la deuda externa o bien cambiar deuda por inversión.

13) Instrumento para la apertura comercial: como efecto de la globalización, la planeación de la empresa es indispensable, proceso que no se podía hacer por la rectoría del estado en la economía. La competencia exige a las empresas una gran flexibilidad para adecuar sus procesos productivos a la innovación tecnológica y aprovecha la diversificación internacional en los flujos comerciales.

Básicamente estas son algunas causas o razones por las que el gobierno decidió privatizar las empresas públicas y lo que significaron para el estado en su desenvolvimiento como empresario.

Por todo lo anterior, no quiere decir que el estado no haya tenido un papel importante dentro de la economía, sino que lo tuvo en un proceso histórico que se dió en su momento al desarrollar algunas actividades productivas. Es evidente pues, que todo ello se llevo a cabo y proporcionó resultados deseados, además de que el Estado ha cumplido con los objetivos planteados, pero que actualmente este rol ya no le corresponde.

También no quiere decir que el Estado no sea necesario, sino por el contrario es muy importante, pero regresando y asumiendo sus orígenes y el papel que le corresponde. Claro está, que no se trata de la desaparición de la presencia del Estado en todas las áreas económicas y sociales, lo cual sería contrario a los principios del funcionamiento del capitalismo monopolista del Estado mexicano. Por lo tanto, el Estado debe verse como el árbitro ó el promotor, tanto de la riqueza como de la actividad económica de la sociedad y no ser un obstaculizador de la misma.

Esta claro que el sector público tuvo casos en el cual tenía que intervenir para salvar de la quiebra a algunas empresas del

sector privado, además de que se podía correr el riesgo de dejar sin empleo a mucha gente. Todo ello, representó para el Estado una actitud paternalista, pero que sin embargo la presencia del gobierno en las empresas no fue suficiente para resolver el problema, porque la empresa que funciona de una manera adecuada el mismo mercado la recompensa o por el contrario la castiga.

Se puede resumir que la participación del Estado en la economía ha jugado un papel fundamental, pues es a través de las instituciones y empresas de carácter público que marcaron la vanguardia para reorganizar y reactivar los procesos económicos después de la Revolución Mexicana; así mismo habrá que reconocer una serie de logros del sector público paraestatal, tales como el fomento y el desarrollo industrial en cierto nivel, la introducción de nuevos servicios y productos, regulación del mercado, redistribución del ingreso y el empleo y la transferencia de capital al sector privado por la vía de ofrecer bienes y servicios a precios subsidiados. De esta manera, el crecimiento que el país alcanzó, así como el desarrollo del sector privado sería inexplicable sin la participación que tuvo el sector público dentro de la economía.

#### 2.4 EL PROCESO DE PRIVATIZACION

La privatización puede adoptar muchas formas, cada una de las cuales tienen diferentes efectos económicos y políticos:

1) La primera forma y más completa consiste en vender bienes de propiedad gubernamental a compradores privados, con lo cual el Estado como empresario se desprende de las actividades en cuestión.

La venta de bienes es particularmente atractiva, porque le proporciona al gobierno un monto considerable de recursos financieros en forma de renta o pago en un periodo breve.

Al vender sus bienes el gobierno hace efectivo el ingreso futuro que el sector privado genera; sin embargo, la privatización logra algo más que vender en certificados de acciones, capital a un precio basado en sus rendimientos previstos, por lo que es usual que las ventas se hagan a un mejor precio que el valor actual y que el gobierno obtiene de los bienes en desincorporación.

El precio que un comprador particular ofrece por algún bien gubernamental y que está dispuesto a pagar, refleja el ingreso que este espera obtener y no las modestas expectativas a que

están sujetos los administradores públicos. Es por ello, que la venta de los bienes del gobierno significa que el valor cabal de los bienes llegó a realizarse en un marco que permita que las dos partes salgan beneficiadas en el proceso de privatización.

2) Otra forma de privatización es la eliminación de reglamentos y consiste en permitir que el sector privado proporcione un servicio que actualmente monopoliza el gobierno, así como el triunfo o el fracaso depende de su capacidad para servir al público. Esta forma de privatización provoca más competencia y mayores posibilidades de elección, en beneficio del consumidor y reduce el presupuesto al aminorar la necesidad de que el gobierno proporcione un servicio.

3) Una tercera forma de privatización es la del empleo de contratistas externos, el gobierno financia el servicio, pero invita a empresas privadas a que compitan por el derecho de suministrar aquel trabajo bajo contrato. Bajo estas circunstancias el costo del servicio se reduce, porque el contratista triunfador debe vencer en el renglón a sus rivales.

Los ahorros que permite este tipo de contratación pueden ser mayores cuando el grado de competencia en el sector privado es más intensa, lo cual permitiría a el gobierno estar en una fuerte competencia por parte de la iniciativa privada y por ello, se mantendrían alerta por el temor de perder su contrato.

4) La cuarta forma de privatización está representada por el sistema de vales. Aquí el gobierno sigue financiando el servicio, y en lugar de que una dependencia oficial le conceda un contrato a una empresa particular específica para proporcionar el servicio, el gobierno les entrega a los usuarios del mismo, los medios que probablemente puedan ser vales para que los cambien en el mercado abierto. De esta forma el gobierno les otorga a los individuos el poder para que puedan convertirse en consumidores.

Este enfoque es el más apropiado cuando existe un mercado saludable para un servicio determinado, y donde las familias no tienen ingresos suficientes para sufragarlo adecuadamente.

5) La quinta forma de privatización es por medio de subastas o concursos y ésta depende de la situación real que guarde el oferente, además de que los empresarios a quienes se les adjudiquen los bienes hayan tenido una carrera productiva en beneficio del país.

6) La sexta forma de privatización es un mecanismo para la puesta en marcha de un proceso desnacionalizador, en el cual se favorece la adquisición de empresas por el sector privado nacional y extranjero a través de los llamados "SWAPS", que es cambio de

deuda por activos de empresas paraestatales. Esto significa que el gobierno prioriza el pago de la deuda externa, aunque sea en "espeque" sin que ello implique un alivio importante del monto total.

Estas son algunas formas de privatización, en donde no se reduce el compromiso del gobierno por proporcionar servicios, sino que permite a este buscar la forma más eficiente de mantener los costos de los bienes y servicios, en el nivel más bajo posible mediante la privatización.

Una vez que los gobiernos optan por privatizar parte de sus empresas públicas, la siguiente etapa consiste en venderlas en un marco que permita fomentar un ambiente más competitivo y menos intervencionista.

El proceso de privatización resulta completo, puesto que cada empresa debe tratarse por separado debido al gran número de consideraciones particulares que se tienen que analizar en cada caso. Así los gobiernos tienen que tomar en cuenta: el precio mínimo de venta, el lapso de tiempo necesario para realizar adecuadamente la desincorporación de la entidad pública, la naturaleza del mercado o de los mercados donde las empresas operan (competitiva, monopolista y oligopolísticamente, etc.), el porcentaje de capital que se piensa transferir al sector privado (venta total, venta parcial, mayoritaria o minoritaria) las formas de asignación del capital de las empresas de los interesados tanto internos como externos, el papel que debe buscar conservar el estado para regular las actividades de las entidades, el impacto que pueda tener la venta de las empresas en su medio ambiente externo (clientes, proveedores, socios y competidores), como interno (misión de la empresa, calidad del personal, organización y productividad), etc.

Idealmente una vez evaluados todos estos factores económicos y ponderadas las consecuencias sociopolíticas, los gobiernos pueden proceder a desincorporar sus respectivas empresas paraestatales, aunque en la práctica la evaluación puede hacerse simultáneamente.

Por otro lado, la instrumentación del redimensionamiento del Sector Público implica no sólo vender empresas, sino que contempla otras alternativas adicionales: fusión, extinción, transferencia y liquidación. La selección de cada una de estas opciones depende de la situación real que tenga la empresa, en el momento en que se decide su desincorporación.

En efecto, se liquidan o extinguen las entidades que ya cumplieron con sus objetivos o que carecen de viabilidad económica; se fusionan empresas para mejorar el uso de los recursos de cada una de ellas en diferentes propósitos, como son la comercialización y complementación de procesos productivos; se transfieren a gobiernos de los estados, empresas prioritarias de importancia regional o local vinculadas con sus programas de desarrollo; y se venden aquellas empresas que sin ser estratégicas ni prioritarias dada su situación económica y condiciones de viabilidad resulta conveniente que sean adquiridas por los sectores Social o Privado.

En 1982, el sector público paraestatal estaba conformado por 1,155 entidades públicas de las cuales 102 eran organismos descentralizados, 744 empresas de participación estatal mayoritaria, 78 de participación minoritaria y 231 fideicomisos públicos. En el periodo de Miguel de la Madrid, se crearon 61 entidades públicas para atender problemas específicos, con lo que el número de empresas públicas se elevó a 1,216.

En este universo de entidades del gobierno integrado por las existentes en 1982 y las de nueva creación en 1988, se sujetaron a un proceso de desincorporación 741 empresas, de las cuales equivalían a un 64% del total. A los 741 casos sujetos a desincorporación se sumaron en los últimos años del sexenio anterior 48 entidades enajenadas del estado, derivadas de la ley de entidades paraestatales, en virtud de que se quería poseer una participación estatal minoritaria y fideicomisos que no revisten carácter público, con lo que el porcentaje de desincorporación se elevó a 68.3% .

Los procesos de desincorporación considerará 260 casos de liquidación, 136 de extinción, 80 de fusión, 28 de transferencias y 237 en venta. En términos relativos la liquidación y extinción representan el 53% del total, las de fusión el 11%, las de transferencias el 4%, y las de ventas el 32%, (véase cuadro 18).

En el sexenio de Miguel de la Madrid de las 741 empresas sometidas al proceso de desincorporación, se habían concluido 490, ésta cantidad representa el 56% del total en liquidación, el 62% en venta y sólo el 66% de los casos autorizados se habían concluido; en tanto que las transferencias, fusiones y extinciones mostraban avances de 95%, 83% y 77% respectivamente.

En lo que respecta a la presente administración de Salinas de Gortari, se mantiene el criterio de tomar las decisiones que

CUADRO 18

DESINCORPORACION DE ENTIDADES PARAESTATALES  
DE DICIEMBRE DE 1982 A DICIEMBRE DE 1988 \*

DESINCORPORACIONES	(1) ENTIDADES EXISTENTES EN DIC. DE 1982	(2) TERMINADAS	(3) EN PROCESO	(4)= 2+3 FORMALIZADAS	(5) ENTIDADES CREADAS EN EL SEXENIO 1982-1988	(6)=5+(1-4) UNIVERSO NUEVO
VENTA		148	89	237		
LIQUIDACION		146	114	260		
FUSION		67	13	80		
TRANSFERENCIA		24	4	28		
EXTINCION		105	31	136		
TOTAL	1 155	490	251	741	61	427

\* Para la columna (6) se restó además 48 entidades que se desincorporaron mediante la Ley Federal de las Entidades Paraestatales.

Fuente: la venta de las empresas del sector público. Fundamentos, procedimientos y resultados. 1983-1988, México, S.H.C.P., 1988.

más convengan a la situación económica del país. Como resultado del proceso de reforma de la presencia del Estado en la economía, actualmente se cuenta con 209 entidades paraestatales. La disminución es considerable si tomamos en cuenta que en 1982 existían más de 1,100 entidades, como se muestra en la gráfica 1:

De acuerdo a la información de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento, bajo la responsabilidad de la presente administración se han autorizado 173 procesos de venta y se han concluido 152, correspondientes a empresas de participación estatal mayoritaria. La Unidad de Desincorporación de Entidades Paraestatales tiene la responsabilidad adicional de enajenar empresas minoritarias y los procedimientos relativos a la venta de activos. En algunos casos, como el de Industrias Conasupo, por ejemplo, en la estrategia de venta se consideró conveniente vender las 10 plantas independientemente, con lo cual se constituyeron 10 procesos distintos de enajenación.

Con estos antecedentes el reporte de ventas realizado por la Unidad de Desincorporación durante la presente administración, que incluye los datos de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento, se resumen en el siguiente (cuadro 19):

La evaluación anual del Sector Paraestatal durante el período 1982 - 1992 se presenta a continuación en la gráfica 2:

A medida que el proceso de desincorporación ha avanzado, la estructura del Sector Público se ha modificado presentando una reducción gradual pero sostenida. En la gráfica 2, se presentan las cifras correspondientes a esta composición: organismos descentralizados, empresas de participación estatal mayoritaria, fideicomisos públicos, y participación estatal minoritaria, como se muestra en el (cuadro 20):

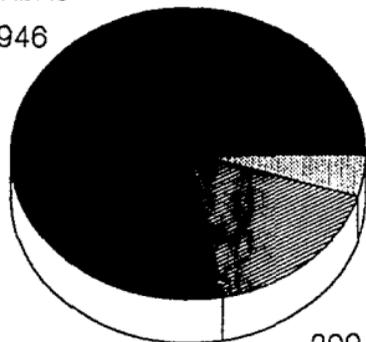
En lo que se refiere al sustento normativo y el marco jurídico de la desincorporación de entidades paraestatales parte de la propia Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

En cumplimiento a lo perceptuado en el artículo 134 constitucional, la enajenación de entidades paraestatales se ha llevado a cabo invariablemente a través de licitaciones públicas, a fin de asegurar las mejores condiciones de venta para el Estado en cuanto a precio, oportunidad y demás circunstancias pertinentes.

**GRAFICA 1**  
**EVOLUCION DEL SECTOR PARAESTATAL**  
**DICIEMBRE 1982 - DICIEMBRE 1992**

**DESINCORPORADAS**

946



**EN PROCESO DE  
DESINCORPORACION**

57

209  
**ENTIDADES PARAESTATALES**

Fuente: Comision Intersecretarial de  
Gasto financiero.

CUADRO 19

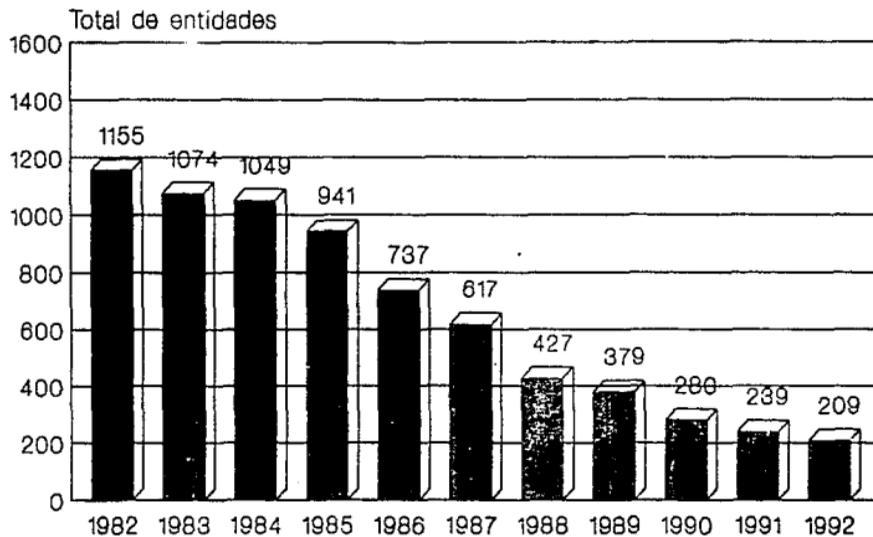
VENTAS AL SECTOR SOCIAL O PRIVADO 1989-1992 (6)

	CONCLUIDAS
EMPRESAS DE PARTICIPACION ESTATAL MAYORITARIA	152
EMPRESAS DE PARTICIPACION ESTATAL MINORITARIA	18
VENTAS DE ACTIVOS	48
TOTAL	218

(6) Datos hasta diciembre de 1992.

Fuente: Unidad de Desincorporación de Entidades Paraestatales de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

**GRAFICA 2**  
**EVOLUCION ANUAL DEL SECTOR PARAESTATAL**  
**DICIEMBRE 1982 - DICIEMBRE 1992.**



Fuente: Primer Informe de Gobierno, 1989  
complemento a diciembre de 1992 con da-  
tos de la Unidad de Desincorporación.

CUADRO 20  
 EVOLUCION DEL SECTOR PARAESTATAL  
 Diciembre 1982- diciembre 1992

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ORGANISMOS DESCENTRALIZADOS	102	97	95	96	94	94	89	88	82	77	72
EMPRESAS DE PARTICIPACION MAYORITARIA	744	700	703	629	528	437	267	229	147	119	101
FIDEICOMISOS PUBLICOS	231	199	173	147	106	83	71	62	51	43	36
EMPRESAS DE PARTICIPACION MINORITARIA	78	78	78	69	7	3	0	0	0	0	0
TOTAL	1 155	1 074	1 049	941	737	617	427	379	290	239	209

Fuente: Unidad de Desincorporación de Entidades Paraestatales de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

En los artículos 25 y 28 se señalan las áreas estratégicas y se establecen los lineamientos para que el Estado en participación con los sectores social y privado, impulse y organice las actividades prioritarias del desarrollo. Así mismo, en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, de conformidad con lo señalado en el artículo 90 constitucional, se establecen las bases de organización de la administración pública federal, centralizada y paraestatal.

Por su parte, la Ley Federal de Entidades Paraestatales señala las premisas fundamentales que regulan las relaciones entre el sector central y paraestatal, en un marco de mayor autonomía de gestión.

En uso de su facultad reglamentaria el C. Presidente de la República expidió el Reglamento de la Ley Federal de Entidades Paraestatales, publicado el 28 de enero de 1990 en el Diario Oficial de la Federación, con el objeto de reglamentar esta Ley "en lo que toca a la constitución, organización, funcionamiento, control y extinción de las entidades paraestatales".

El proceso de desincorporación de entidades paraestatales se debe ajustar a las previsiones del Presupuesto de Egresos de la Federación, y en los casos de que se trate de entidades paraestatales creadas por ley o decreto del Congreso de la Unión, se requerirá además de la autorización previa del mismo.

Cabe precisar que el proceso de enajenación además de fundamentarse en las leyes y reglamento antes mencionado, se sustenta en los procedimientos que al respecto ha establecido la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento. Dicha Comisión es un cuerpo colegiado integrado por las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, Programación y Presupuesto, Contraloría General de la Federación, Comercio y Fomento Industrial, Trabajo y Previsión Social, así como por el Banco de México.

Por otro lado, en lo que respecta a la estructura del proceso de venta de empresas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público tiene la responsabilidad de coordinar, supervisar y ejecutar la venta de las empresas paraestatales. Este proceso de desincorporación vía venta de empresas es muy extenso y complejo, ya que un buen número de los trámites que se realizan son los mismos para todas las empresas, independientemente de su tamaño. A continuación se describen brevemente los procedimientos utilizados en la enajenación de entidades paraestatales:

1) Propuesta de la dependencia coordinadora: cuando la Secretaría de Estado coordinadora de Sector, presenta a la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento su propuesta de desincorporación por considerar que la empresa no es estratégica ni prioritaria. Por ejemplo, si es un hotel la propuesta será de la Secretaría de Turismo, si es un ingenio azucarero, será de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

2) Dictamen de la C.I. de G.F.: aquí la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento analiza la propuesta y de acuerdo a la situación general que guarda la empresa, su área de actividad y los antecedentes de su operación, se decide la alternativa de desincorporación más adecuada. Como se mencionó anteriormente ésta puede ser liquidación, extinción, fusión, transferencia o venta.

3) Acuerdo para la desincorporación: en el caso de que se decida que el destino de una empresa será la venta, la Secretaría de Programación y Presupuesto con base en sus facultades, envía la comunicación oficial al C. Secretario de Hacienda y Crédito Público, con el fin de que inicie el proceso de venta.

4) Designación del banco agente: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público asigna en todos los casos, a uno de los 18 bancos comerciales del país como agente de venta del Gobierno Federal. La decisión sobre qué banco en particular llevará la venta, está en función de su experiencia y sus cargas de trabajo.

La Unidad de Desincorporación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público analiza la situación de cada empresa y en coordinación con el banco agente ya designado, diseñan el esquema de venta.

5) Lineamientos de venta: una vez diseñado y aprobado el esquema de venta y dadas las características y situación específica de la empresa, el banco agente propone a la S.H.C.P. los lineamientos generales para instrumentar la venta entre los más importantes, se encuentran: convocatorias, bases de venta, calendario de actividades, entrega de perfiles, prospecto y monto del depósito, los cuales deberán contar con la aprobación final de la Unidad de Desincorporación.

6) Perfil y prospecto de venta: el banco agente elabora dos documentos: el perfil informativo, que es un documento reducido en el que se incluyen los aspectos generales de la entidad, simultáneamente publica en los diarios de mayor circulación

nacional una convocatoria, en la que se informa a los interesados que la empresa está en venta y que pueden obtener información preliminar; el segundo documento, es el prospecto descriptivo que está conformado por la información más relevante de la empresa, con características particulares que el posible comprador requiere conocer, entre otros: estados financieros, créditos, situación laboral y comercial.

Para recibir el prospecto se exige en la mayoría de los casos, un depósito cuya magnitud varía de acuerdo al tamaño de la empresa. También está en venta y que pueden obtener información preliminar en la que se estipula que la información recibida no se divulgará durante un periodo de tiempo determinado. Adicionalmente los interesados serán invitados a realizar una visita técnica a la empresa.

7) Evaluación técnico-financiera: el banco agente partiendo de la información que le ha proporcionado la empresa, realiza un estudio a través de diferentes métodos denominado evaluación técnico-financiera. Entre los métodos más utilizados se encuentran: valor contable, valor presente de flujos futuros, valor de liquidación y valor de mercado. El resultado de este análisis arroja un valor mínimo de referencia, que es un indicador del precio de la empresa y se utiliza como patrón de comparación para ponderar las ofertas, sin embargo ésta puede venderse a un valor distinto, dependiendo de las condiciones del mercado.

En general, estas evaluaciones se realizan por expertos nacionales, pero en algunos casos si ello lo amerita, se consulta la opinión de expertos internacionales. Entre otras, en las empresas en que se han utilizado estos servicios internacionales se encuentran: Compañía Mexicana de Aviación, S.A. de C.V., Teléfonos de México, S.A. de C.V., Compañía Minera Cananea, S.A., Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas, S.A. y Altos Hornos de México, S.A.

Del conjunto de procesos concluidos en esta administración el 88% de empresas fueron enajenadas a un precio igual o mayor al mínimo de referencia y solamente el 12% restante a un valor menor. La mayor parte de las empresas vendidas por debajo del valor técnico de referencia fueron ingenios azucareros. En estos casos, las condiciones materiales en que se encontraban los problemas laborales, financieros y la incertidumbre con respecto a la evolución de los precios de la caña y el azúcar, provocaron que la evaluación fuera menor.

8) Recepción y evaluación de las ofertas: de acuerdo a las bases de venta el banco agente recibe las ofertas de compra en sobre cerrado. Este acto se realiza con la mayor transparencia en presencia de un Notario Público, de representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Contraloría General de la Federación.

Posteriormente, la institución de crédito procede a la homologación de ofertas con el objeto de hacerlas comparables entre sí. Cuando se analiza una oferta además del precio de la operación y las condiciones del pago, se toman en cuenta los proyectos del comprador respecto a la empresa. Para el Gobierno Federal es importante conocer los planes del interesado con respecto a la situación laboral de la empresa, así como sus proyectos de inversión. Aun así la variable de mayor importancia en la evaluación es el precio.

El agente de venta establece su recomendación a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sobre la propuesta que garantiza las mejores condiciones de venta para el Estado. En el caso de que las ofertas de compra se coloquen por abajo del valor mínimo de referencia o que se presentara sólo una oferta, se exponen ante la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento los resultados obtenidos y ésta toma la decisión, pudiendo asignar la empresa o en su defecto, solicitar una nueva licitación. En general, en estos casos se licitan las empresas en tres ocasiones y de no obtenerse resultados favorables se procede con autorización expresa de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento, a negociar directamente con el (los) interesado (s) y con representantes de la Secretaría de la Contraloría General de la Federación.

9) Autorización y resolución de venta: es cuando el dictamen de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento es favorable, y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emite un oficio de autorización y resolución de venta en favor de la oferta que garantice las mejores condiciones para el Estado.

10) Formalización de la compraventa: la dependencia propietaria de las acciones del Gobierno Federal y el comprador, suscriben el contrato de compraventa, formalizándose así la operación. Posteriormente el comprador realiza una auditoría de compra que somete a la consideración de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y si sus reclamos proceden, se realiza el reembolso correspondiente.

11) Desincorporación: el producto de la venta se deposita en la Tesorería de la Federación, ajustándose al contrato de compraventa, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público envía a las Secretarías de Programación y Presupuesto y de la Contraloría General de la Federación, un oficio para proceder a la desincorporación de la empresa del Universo de Entidades Paraestatales. (Anexando copias del contrato de compraventa y del entero a la Tesorería de la Federación).

12) Integración del "Libro Blanco": cuando el proceso de venta ha concluido el banco agente tiene la responsabilidad de elaborar el documento denominado "Libro Blanco", en el que se conjuntan todos los documentos oficiales relacionados con cada etapa del proceso de enajenación. El Coordinador General de la Unidad de Desincorporación lo envía a la Secretaría de Programación y Presupuesto, a la Coordinadora Sectorial, a la Secretaría de la Contraloría General de la Federación, para que de acuerdo a las atribuciones que ésta última tiene conferidas lleva a cabo el seguimiento y control de los procesos de desincorporación. Adicionalmente, se entrega copia a la Contaduría Mayor de Hacienda de la H. Cámara de Diputados, con el objeto de que este órgano técnico de fiscalización realice las evaluaciones correspondientes a las empresas vendidas. Así mismo, se conserva un ejemplar adicional en la Unidad de Desincorporación, (véase cuadro 21).

En esta etapa de administración de Salinas de Gortari, se mantiene el criterio de tomar las decisiones que más convengan a la situación económica del país. Por tal motivo, la estructura del proceso de venta de empresas permite que la actividad productiva pueda aumentar su eficiencia en aquellas entidades públicas que puedan marcar un ritmo de crecimiento más sano, más fuerte y por ende que contribuya a la modernización del país.

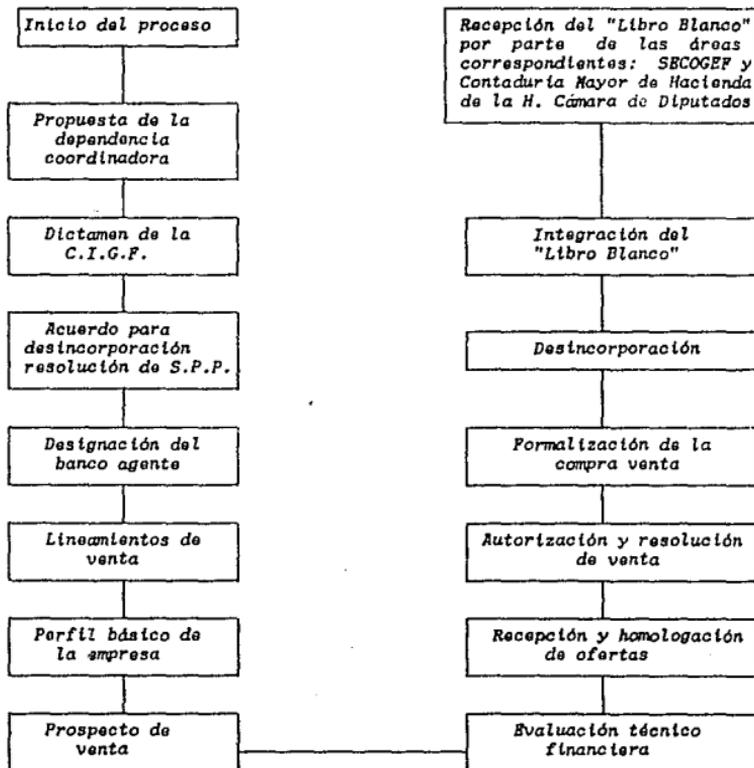
Asimismo, representa un compromiso tanto de la iniciativa privada como del gobierno, al ofrecer mejores oportunidades y mejores niveles de vida a los ciudadanos. Ello implica también un reto que la sociedad no debe fallar en el proceso de privatización, ya que se debe responder si se quiere alcanzar el crecimiento y desarrollo del país.

En resumen, la política de desincorporación de las entidades públicas, continuará siendo uno de los instrumentos que permita recaudar recursos al gobierno federal, a fin de dedicarlos a promover el desarrollo en la actividad económica y reorientar los esfuerzos hacia áreas que exigen mayor crecimiento económico.

Finalmente, los recursos captados hasta diciembre de 1991 durante la administración del presidente Salinas de Gortari por la venta de más de 900 paraestatales a grupos privados, ha generado al país 64 billones 543,485 millones de viejos pesos unos 21,000 millones de dólares (véase cuadro 22).

Cuadro 21

**EL PROCESO DE DE DESINCORPORACION DE ENTIDADES PARAESTATALES  
POR LA VIA DE VENTA**



Fuente: Unidad de Desincorporación de Entidades Paraestatales de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1990.

CUADRO 22

AVANCES DEL PROCESO DE VENTA DE ENTIDADES PARASTATALES  
DURANTE LA PRESENTE ADMINISTRACION  
(Diciembre 1982 - Diciembre 1982)

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE LA 1ra. CONVOCATORIA PUBLICA*	FECHA DE COMPRA - VENTA	ADQUIRENTE	PRECIO NOMINAL EN MILLONES DE PESOS
1	BENEF. DE FRUTAS CITRICAS Y TROPICALES DE GUERRERO, S.A. DE C.V.	11-NOV-87	12-ENE-87	LIGA DE COMUN/CNC/BOB. EDO GUERRERO	1,625.0
2	INGENIO CALIFORNIA S.A. DE C.V.	18-OCT-88	12-ENE-89	CONSORCIO INDUSTRIAL ESCORPION, S.A. DE C.V.	
3	INGENIO PLAN DE SAN LUIS, S.A. DE C.V.	18-OCT-88	12-ENE-89	CONSORCIO INDUSTRIAL ESCORPION, S.A. DE C.V.	85,000.0
4	COMERCIAL DE TELAS, S.A. (COTESA)+	8/CONV	12-ENE-89	OBRENOS SINDICALIZADOS DE LA EMPRESA	2,250.0
5	INGENIO QUEBERIA, S.A.	18-OCT-88	13-ENE-87	GRUPO BETA SAN MIGUEL, S.A. DE C.V.	
6	INGENIO PONCIANO ARIARRA, S.A.	18-OCT-88	13-ENE-87	GRUPO BETA SAN MIGUEL, S.A. DE C.V.	
7	DOMEN. AZUCARERO DEL CENTRO, S.A. (INGENIO FCO. AMECA)	18-OCT-88	13-ENE-87	GRUPO BETA SAN MIGUEL, S.A. DE C.V.	
8	INGENIO ALVARO OBREGON, S.A.	18-OCT-88	13-ENE-87	GRUPO BETA SAN MIGUEL, S.A. DE C.V.	204,000.0
9	HOTEL EL MIRADOR, S.A. DE C.V.	14-ABR-88	20-FEB-87	EMBARCADOS TURISTICOS DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	2,500.0
10	MINERA LANFAZOS, S.A. DE C.V., **	13-OCT-88	07-FEB-87	EMPRESAS FRISCO, S.A. DE C.V.	
11	QUIMICA FLUOR, S.A. DE C.V., **	13-OCT-88	07-FEB-87	EMPRESAS FRISCO, S.A. DE C.V.	
12	MINERA REAL DE ANGELES, S.A. DE C.V., **	13-OCT-88	07-FEB-87	PROMOTORA FRISCO, S.A. DE C.V.	102,000.0
13	MACCOZAC, S.A.	17-MAR-88	08-MAR-87	COMPANIA MINERA CADPA, S.A.	12,500.0
14	MOTORES PERKINS, S.A.	04-JUL-88	17-MAR-87	EMPLADOS ORGANIZADOS DE LA EMPRESA	12,119.0
15	ALBODONERA COMERCIAL MEXICANA, S.A.	18-MAY-88	31-MAR-87	INDUSTRIA ALBODONERA MEX, S.A. DE C.V./ GRUPO ALGODAR, S.A. DE C.V.	6,828.8
16	REFRACTARIOS HIDALGO, S.A. DE C.V.	02-MAY-88	24-ABR-87	INDUSTRIAL PERLES, S.A. DE C.V.	3,475.0
17	INMOBILIARIA MEXICANA INDUSTRIAL, S.A. DE C.V. +	8/CONV	26-ABR-87	GRUPO OPTICO LUZ, S.A. DE C.V.	2,320.0
18	CENTRO INDUSTRIAL BIODQUIMICO, S.A. DE C.V., **	13-OCT-88	01-JUN-87	BR. JAINE BENAVIDES POMPA	13,361.7
19	AERONAVES DE MEXICO, S.A. DE C.V. 1	13-SEP-88	12-JUN-87	ICARO AEROTRANSPORTES, S.A. DE C.V.	655,190.0
20	HIERRO Y ACERO DEL NORTE, S.A.	01-JUL-88	17-JUN-87	FAMILIA MONTEMAJOR TREVISAN	3,120.0
21	COMPANIA INDUSTRIAL AZUCARERA, S.A. (INGENIO CUATROLAFAN)	18-OCT-88	17-JUN-87	GRUPO DE INVERSIONISTAS DE ANERMEX	
22	INGENIO PLAN DE AYALA, S.A.	18-OCT-88	17-JUN-87	GRUPO DE INVERSIONISTAS DE ANERMEX	
23	INGENIO SAN GABRIEL VERACRUZ, S.A.	18-OCT-88	17-JUN-87	GRUPO DE INVERSIONISTAS DE ANERMEX	104,220.8
24	COMPANIA MINERA CEDROS, S.A. DE C.V., **	13-OCT-88	18-JUL-87	INDUSTRIA PERLES, S.A. DE C.V.	4,200.0
25	COMPANIA MEXICANA DE AVIACION, S.A. DE C.V. 2	23-MAY-87	22-AGO-87	GRUPO XABRE, S.A. DE C.V.	388,820.0
26	AEROPUERTOS Y TERRENOS, S.A., ** DATATRONIC, S.A. (1er. 50%) COMPANIA MEXICANA DE AVIACION, S.A. DE C.V. (4%)	23-MAY-87 8/CONV	22-AGO-87 30-SEP-72	GRUPO XABRE, S.A. DE C.V. GRUPO XABRE, S.A. DE C.V. CORPORACION FALCON, S.A. DE C.V.	107,412.7
27	ASTILLEROS UNIDOS DE ENGENADA, S.A. DE C.V.	01-JUN-88	25-SEP-87	CIA. SIDERURGICA DE GUADALAJARA, S.A. DE C.V. (SIDER)	10,200.0
28	AMSA INGENIERIA, S.A.	21-JUN-88	21-SEP-87	CONSORCIO DE ACCIONISTAS EN INGENIERIA, S.A. DE C.V.	8,068.2
29	MOTO DIESEL MEXICANA, S.A. DE C.V.	23-MAY-87	26-SEP-87	GRUPO RUYEBA, S.A. DE C.V.	22,000.0
30	CAFES Y CAFETERIAS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	17-AGO-89	02-OCT-87	VALLES BALICIA, S.A. DE C.V.	600.0
31	ESTRUCTURAS DE ACERO, S.A. DE C.V.	20-JUN-89	10-OCT-87	SOCIEDAD INDUSTRIAL HERRES, S.A. DE C.V.	7,000.0
GRUPO DINA					
32	DINA AUTOBUSES, S.A. DE C.V.	23-MAY-89	27-OCT-89	CONSORCIO "G", S.A. DE C.V.	
33	DINA CAMIONES, S.A. DE C.V.	19-JUN-89	27-OCT-89	CONSORCIO "G", S.A. DE C.V.	
34	DINA MOTORES, S.A. DE C.V.	17-JUN-89	27-OCT-89	CONSORCIO "G", S.A. DE C.V.	
35	PLASTICOS AUTOMOTRICES DINA, S.A. DE C.V.	17-JUN-89	27-OCT-89	CONSORCIO "G", S.A. DE C.V.	142,178.9
36	AFIANZADORA MEXICANA, S.A.	07-AGO-89	19-NOV-87	BRES FERNANDEZ MADERO, SANCHEZ N., MOLLO	13,622.0
37	ELECTROMETALURGIA DE VERACRUZ, S.A. DE C.V., **	24-AGO-89	27-NOV-87	PROVEEDORES DE ALEACIONES, S.A. DE C.V.	22,200.0
38	COMPANIA REAL DEL MONTE Y PACHUCA, S.A.	20-SEP-87	23-FEB-70	PARA MEXICO, S.A. DE C.V. Y SOCIOS	16,446.6
39	PRODUCTOS PESQUEROS DE GUAYMAS, S.A. DE C.V.	01-BEP-87	13-MAR-70	LIC. SALVADOR LIZARRAGA SAUCEDO (REPRESENTA UN GRUPO DE 20 PERSONAS FIS.)	22,200.0

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE LA 1ª CONVOCATORIA PUBLICA	FECHA DE COMPRA - VENTA	ADQUIRENTE	PRECIO NOMINAL EN MILLONES DE PESOS
<b>INDUSTRIAS CONASUPO, S.A. DE C.V.</b>					
40	PLANTA TULTITLAN, EDO. DE MEX.	13-NOV-89	23-FEB-90	UNILEVER	200,000.0
41	PLANTA IGUALA, BKO.	13-NOV-89	03-ABR-90	IGUALA CONCENTRADOS, S.A. DE C.V.	2,017.0
42	PLANTA NUEVO LAREDO, TAMPS.	13-NOV-89	16-ABR-90	HIDROGENADORA NACIONAL, S.A. DE C.V.	20,828.0
43	PLANTA MONTERREY 2, N.L.	13-NOV-89	16-ABR-90	DETERGENTES Y JABONES SABIL, S.A. DE C.V.	13,430.0
44	PLANTA GOMEZ PALACIO, BDO.	13-NOV-89	23-ABR-90	PROTEINAS INDUSTRIALES DE LA LAGUNA, S.A. DE C.V.	48,089.0
45	PLANTA MONTERREY, 1 N.L.	13-NOV-89	20-JUN-90	AGROINDUSTRIAS INTEGRADAS DEL NORTE, S.A. DE C.V.	34,400.0
46	PLANTA CIUDAD OMBRESON E, SON.	13-NOV-89	20-JUN-90	MODERCAM, S.A. DE C.V.	27,803.3
47	PLANTA NAVOJOA, SON.	24-MAY-90	03-JUL-90	TRANSPORTRISO, S.A. DE C.V.	14,293.6
48	PLANTA MATANZOS, TAMPS.	24-MAY-90	04-JUL-90	INMUEBLES RASAR, S.A. DE C.V.	33,269.0
49	PLANTA MEXICALI, B.C.N.	24-MAY-90	06-AGO-90	HIDROGENADORA NACIONAL, S.A. DE C.V.	28,878.5
50	MEXINOX, S.A. DE C.V. + **	8/CONV	23-MAR-90	AHORRINOX, S.C.	128,528.8
51	SERVICIOS FORESTALES, S.A. DE C.V.	10-DIC-89	17-ABR-90	CHAPAS Y TRIPLAY DE QUINTANA ROO, S.A. DE C.V.	
52	MADERAS INDUSTRIALIZADAS DE QUINTANA ROO, S.A. DE C.V.	10-DIC-89	17-ABR-90	CHAPAS Y TRIPLAY DE QUINTANA ROO, S.A. DE C.V.	4,400.0
53	BONOCCAL, S.A.	26-ENE-86	23-ABR-90	ASOCIACION DE CONSULTORIA TECNOLOGICA, S.A. DE C.V. (ASCOT)	2,500.0
54	PRODUCTOS PEBQUEROS DE BAHIA DE TORTUGAS, S.A. DE C.V.	01-SEP-89	24-ABR-90	BINDICATO TRAB. PRODUCTOS PEBQUEROS BAHIA DE TORTUGAS, S.A. DE C.V.	17,500.0
55	BENEFICIADORA DE CODO ACAPULCO, S.A. DE C.V.	05-OCT-89	23-ABR-90	GRUPO CIERVO, S.A. Y GRUPO DE COCOCULTORES	3,030.0
56	FERMENTACIONES MEXICANAS S.A. DE C.V. **	8/CONV	20-MAY-90	SOCIOS DE BECABA	
57	SUR DEL PACIFICO, S.A. DE C.V. **	8/CONV	27-MAY-90	KIOWA HAKKO KOSYO CO. LTD Y SUMITOMO CORPORATION	47,450.2
<b>TABACOS MEXICANOS, S.A. DE C.V. (TABAMEX)</b>					
58	PLANTA DEBVENCADORA DE TABACO "LAZARO CARGAS"	12-FEB-90	04-JUN-90	TABACOS DEBVENCADOS, S.A. DE C.V.	14,500.0
59	EXPORTACION DE TABACOS MEXICANOS S.A. DE C.V.	12-FEB-90	26-JUL-90	INVERSIONES INTEGRADAS, S.A. DE C.V.	13,160.0
60	TABACOS AZTECAS, S.A.	12-FEB-90	28-SEP-90	DESARROLLO DINAMICO DE NEGOCIOS, S.A. DE C.V.	18,647.0
61	FID. PROG. DE DESCENTRALIZACION DE LAS EXPL. LECHERAS D.D.F. (PRODEL)	24-NOV-89	20-JUN-90	OPERADORA METROPOLITANA DE LACTEOS, S.A. DE C.V. Y COMPLEJO AGROINDUSTRIAL TIZAYUCA, S.A. DE C.V.	76,771.3
62	COMPAÑIA DE MANUFACTURAS METALICAS PESADAS, S.A. DE C.V. **	22-ENE-90	03-JUL-90	INDUSTRIAS ICA, S.A. DE C.V.	26,411.4
63	CINES REGIONALES, S.A. **	01-SEP-89	10-JUL-90	MARIA INES CHAVEZ ALVAREZ Y/O JAIME LOPEZ ROMERO	248.0
64	SERVICIO DE TELERRESEERVACIONES (BERTEL)	26-SEP-90	01-AGO-90	BERTEL, S.A. DE C.V.	67,350.4
65	DATATRONIC, S.A. (ED. SOX) **	6/CONV	07-AGO-90	COMPAÑIA MEXICANA DE AVIACION, S.A. DE C.V.	1,100.0
66	TURBOREACTORES, S.A. DE C.V.	19-SEP-89	10-AGO-90	COMPAÑIA MEXICANA DE AVIACION, S.A. DE C.V.	24,217.0
67	PRODUCTOS PEBQUEROS DE BALINA CRUZ, S.A. DE C.V.	02-MAY-90	20-AGO-90	BIND. TRAB. IND. E. E. S. Y C., CROC/FED. REG. SOC. COOP. IND. PES. OAX. F.C.L.C.	4,756.0
68	TUBACERO, S.A. DE C.V.	17-MAY-90	20-AGO-90	JAIME WOLDENBERG MARCOVICH	22,488.0
69	FIDEICOMISO DE LA PALMA, S. DE R.L. DE I.P. Y C.V. (FIDEPAL) + **	8/CONV	27-AGO-90	PROD./PALMA (8 UNIONES DE COMUN./UNA SOC. DE SOLIDARIDAD SOC.)	16.1
70	FABRICA DE TRACTORES AGRICOLAS, S.A. DE C.V.	15-MAY-90	27-MAY-90	IND. RODOLFO BARRERA VILLAREAL	24,000.0
71	URBANIZADORA DE HERMOBILLO, S.A. **	12-JUL-87	30-AGO-90	C. BEATRIZ MENDIVIL S. Y 4 SOCIOS	650.0
<b>ALIMENTOS BALANCEADOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. (ALBAHEX)</b>					
72	PLANTA MERIDA, YUC.	23-ABR-90	13-SEP-90	NUTRIMENTOS DEL BURESTE, S.A. DE C.V.	13,500.0
73	PLANTA TEXCOCO, EDO. DE MEX.	23-ABR-90	02-OCT-90	MEXICANA DE INVERSIONES FEMAC, S.A. DE C.V.	16,500.0
74	PLANTA GUADALAJARA, JAL.	27-JUL-90	22-NOV-90	ALIMENTOS CONCENTRADOS DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.	9,128.0
75	PLANTA METONINA, VER.	07-DIC-89	03-DIC-90	ECOLOGIA Y RECURSOS ASOCIADOS, S.A. DE C.V.	5,000.0
76	PLANTA MATANZOS, TAMPS.	15-OCT-90	04-ENE-91	ALIMENTOS CONCENTRADOS DE MATANZOS, S.A. DE C.V.	4,822.8

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE LA 1ra. CONVOCATORIA PUBLICA*	FECHA DE COMPRA - VENTA	ADQUIRENTE	PRECIO NOMINAL EN MILLONES DE PESOS
77	PLANTA AUTLAN, JAL.	15-OCT-70	14-ENE-71	SR. LUIS ROBLES MORAN	300.0
78	PLANTA IAPUATCO, OTO.	16-OCT-70	01-FEB-71	NUTRIMENTOS DEL PAJID, S.A. DE C.V.	11,143.0
79	PLANTA CHIHUAHUA, CHIH.	22-ENE-71	08-ABR-71	SEMILLAS AGRICOLAS BALANCEADAS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	5,700.0
80	INGENIO LA FURISIMA, S.A.	28-MAY-70	17-SEP-70	OPERADORA AZUCARERA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	3,703.0
81	COMPANIA MINERA DE CANANEA, S.A. 3**	21-MZO-70	20-SEP-70	MEXICANA DE CANANEA, S.A. DE C.V.	1,374,685.0
82	IMPULSORA DE LA CUENCA DEL PAFALDAPAN, S.A. DE C.V.	28-MAY-70	01-OCT-70	CONSORCIO INDUSTRIAL ESCORPION, S.A. DE C.V.	30,000.0
83	INGENIO JOSE MARIA MARTINEZ, S.A.	28-MAY-70	01-OCT-70	CONSORCIO INDUSTRIAL SUCRUM, S.A. DE C.V.	
84	INGENIO LAZARO CARDENAS, S.A.	28-MAY-70	01-OCT-70	CONSORCIO INDUSTRIAL SUCRUM, S.A. DE C.V.	
85	INGENIO INDEPENDENCIA, S.A.	28-MAY-70	01-OCT-70	CONSORCIO INDUSTRIAL SUCRUM, S.A. DE C.V.	150,019.0
86	COMPANIA INDUSTRIAL AZUCARERA SAN PEDRO, S.A.	28-MAY-70	02-OCT-70	FONDO DE INVERSIONES VERACRUZ, S.A. DE C.V.	
87	INGENIO SAN FRANCISCO EL NARANJAL, S.A.	28-MAY-70	02-OCT-70	FONDO DE INVERSIONES VERACRUZ, S.A. DE C.V.	35,235.0
88	FONTEO AZUCARERO DEL GOLFO, S.A.	28-MAY-70	02-OCT-70	FONDO DE INVERSIONES VERACRUZ, S.A. DE C.V.	6,120.0
89	REALKON ITALIANA DE MEXICO, S.A. DE C.V. **	07-OCT-69	11-OCT-70	GRUPO INDUSTRIAL GUILLEN, S.A. DE C.V.	
90	INGENIO DE HUIXTLA, S.A.	28-MAY-70	15-OCT-70	GRUPO AZUCARERO ASOCIADO, S.A. DE C.V. (REPRESENTADO POR EL SFO. PORRES BUENO Y PERDOMO BUENO)	23,601.0
91	INGENIO MELCHOR Ocampo, S.A.	18-OCT-68	16-OCT-70	UNION DE PRODUCTORES DE CARA, C.N.C.	
92	INGENIO SAN SEBASTIAN, S.A.	18-OCT-68	16-OCT-70	UNION DE PRODUCTORES DE CARA, C.N.C./ J. PORRES	
93	INGENIO SANTA CLARA, S.A.	18-OCT-68	16-OCT-68	UNION DE PRODUCTORES DE CARA, C.N.C./ J. PORRES	76,133.0
94	COMPANIA AZUCARERA DE LOS MOCHIS, S.A.	28-MAY-70	17-OCT-70	CONSORCIO AGA DE GUADALAJARA, S.A.	11,600.0
95	INGENIO DE JUCHITAN, S.A.	28-MAY-70	17-OCT-70	DR. ANDRES DE LA GARZA Y SOCIOS	
96	COMPANIA AZUCARERA DEL ISTMO, S.A.	28-MAY-70	19-OCT-70	DR. ANDRES DE LA GARZA Y SOCIOS	10,000.0
97	INGENIO JOSE MARIA MORELOS, S.A.	28-MAY-70	31-OCT-70	GRUPO INDUSTRIAL MORE. S.A. DE C.V./ SR. JOAQUIN REDO Y SOCIOS	
98	INGENIO PRESIDENTE BENITO JUAREZ, S.A.	28-MAY-70	31-OCT-70	OPERADORA DEL USUNACINTA, S.A. DE C.V./ SR. JOAQUIN REDO Y SOCIOS	
99	AZUCARERA DE LA CHONTALPA, S.A.	28-MAY-70	31-OCT-70	OPERADORA DEL BURESTE, S.A. DE C.V./ SR. JOAQUIN REDO Y SOCIOS	
100	INGENIO HERMENEGILDO GALEANA, S.A.	28-MAY-70	31-OCT-70	OPERADORA DE LA SELVA, S.A. DE C.V./ SR. JOAQUIN REDO Y SOCIOS	44,000.0
101	TRANSBORDADOR "CHAIREL"	22-MAR-70	07-NOV-70	SERVICIOS NAUTICOS EL DORADO, S.A. DE C.V.	760.0
102	PRODUCTOS PESQUEROS DE BINALOA, S.A. DE C.V.	15-AGO-70	12-NOV-70	OPERADORA DEL BURESTE, S.A. DE C.V. (SOC. DE INVERSION DE CAPITAL) / CONSORCIO PESQUERO DE BINALOA, S.A. DE C.V.	
103	PRODUCTOS PESQUEROS DE MATANCITAS, S.A. DE C.V.	15-AGO-70	12-NOV-70	MEXABRE, S.A. DE C.V. (SOC. DE INVERSION DE CAPITAL) / CONSORCIO PESQUERO DE MATANCITAS, S.A. DE C.V.	18,000.0
104	PESQUERA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	31-MAY-70	12-NOV-70	MEXABRE, S.A. DE C.V. (SOC. DE INVERSION DE CAPITAL) / CORPORACION PESQUERA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	
105	PRODUCTOS PESQUEROS DE TOPOLOBAMPO, S.A. DE C.V.	31-MAY-70	12-NOV-70	MEXABRE, S.A. DE C.V. (SOC. DE INVERSION DE CAPITAL) / CONSORCIO PESQUERO DE TOPOLOBAMPO, S.A. DE C.V.	32,000.0
106	PLANTA SAN CARLOS (ACTIVO BEBEBADO DE P.A. LA PAZ)	27-MAY-70	15-NOV-70	SOC. COOPERATIVA DE PROD. PESQUERA BAHIA MAGDALENA	350.0
107	OPERADORA DEL EX-CONVENTO DE SANTA CATARINA, S.A. DE C.V.	27-AGO-70	07-DIC-70	HOTELES PRESIDENTE, S.A. DE C.V.	4,501.0
108	TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. (6.4%) "A"	13-AGO-70	13-DIC-70	SINDICATO DE TELEFONISTAS DE LA REPUBLICA MEXICANA	755,167.5
	TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. 4 (20.4%) "AA"	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	5,171,216.0

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE LA 1ra. CONVOCATORIA PUBLICA*	FECHA DE COMPRA - VENTA	ADQUIRENTE	PRECIO NOMINAL EN MILLONES DE PESOS
109	ALQUILADORA DE CASAS, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
110	ANUNCIOS EN DIRECTORIO, S.A.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
111	CANALIZACIONES MEXICANAS, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
112	COMPANIA DE TELEFONOS Y SIENES RAICES, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
113	CONSTRUCCIONES TELEFONICAS MEXICANAS, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
114	CONSTRUCCIONES Y CANALIZACIONES, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
115	EDITORIAL ARBOS, S.A.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
116	FUERZA Y CLIMA, S.A.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
117	IMPRESA NUEVO MUNDO, S.A.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
118	IMPULSORA MEXICANA DE TELECOMUNICACIONES, S.A.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
119	INDUSTRIAL AFILIADA, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
120	OPERADORA MERCANTIL, S.A.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
121	RADIO MOVIL DIPSA, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
122	RENTA DE EQUIPO, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
123	SERCOTEL, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE LA 1ra. CONVOCATORIA PUBLICA*	FECHA DE COMPRA - VENTA	ADQUIRENTE	PRECIO NOMINAL EN MILLONES DE PESOS
124	SERVICIOS Y SUPERVISION, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
125	TELECONSTRUCTORA, S.A.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
126	TELEFONOS DEL NOROESTE, S.A. DE C.V.	13-AGO-70	20-DIC-70	GRUPO CARSO, S.A. DE C.V. Y UN GRUPO DE INVERSIONISTAS MEXICANOS, SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS, FRANCE CABLE ET RADIO	
	TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. (16.45X) "	14-MAY-71	20-MAY-71	TELFX/OPERTA PUBLICA/INVERSIONISTAS DE TODO EL MUNDO	6'518,006.0
	TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. (5.0X) "L"	8/CONV	09-SEP-71	SOUTHWESTERN BELL INTERNATIONAL HOLDINGS (Ejerció opción de compra)	1'425,357.0
	TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. (0.067X) "L"	8/CONV	17-SEP-71	INVERSIONISTAS MEXICANOS ASOCIADOS AL GRUPO CARSO (Ejerció opción de compra)	17,174.4
	TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. (0.033X) "L"	8/CONV	08-OCT-71	FRANCE CABLE ET RADIO (Ejerció opción de compra)	7,824.5
	TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. (0.3X) "L"	12-MAY-72	18-MAY-72	OPERTA PUBLICA	470,330.0
	TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. (4.2X) "L"	12-MAY-72	18-MAY-72	PUBLICO INVERSIONISTA DE TODO EL MUNDO	3'050,073.6
127	INGENIO DE CABASANO LA ABEJA, S.A.	26-NOV-70	17-DIC-70	LIC. FRANCISCO GARCIA GONZALEZ	7,000.0
128	INGENIO EL ODRADO, S.A.	28-MAY-70	17-DIC-70	COMERCIO INDUSTRIAL SUCRUR, S.A. DE C.V.	7,030.0
129	COMPARIA NAVIERA MINERA DEL GOLFO, S.A. DE C.V.	11-MAY-70	18-DIC-70	EMPLEADOS DE NAVIRIN, S.A. DE C.V.	27,941.1
130	INGENIO LA PRIMAVERA, S.A.	28-MAY-70	20-DIC-70	SIND. TRAB. IND. AZUCARERA/UNION DE PROD. DE CARRA	12,100.0
131	ASTILLEROS UNIDOS DE VERACRUZ, S.A. DE C.V.	04-JUL-70	31-ENE-71	SOKANA INDUSTRIES, LTD.	54,773.1
FERTILIZANTES MEXICANOS, S.A. (FERTIMEX)					
132	UNIDAD INDUSTRIAL TORREON, COAH.	19-SEP-70	04-MAR-71	FERTIREY, S.A. DE C.V.	39,824.5
133	UNIDAD INDUSTRIAL COATZACOALCOS, VER	17-SEP-70	06-MAR-71	SERVICIOS Y MATERIALES INDUSTRIALES DE MINATITLAN, S.A. DE C.V.	4,367.3
134	UNIDAD INDUSTRIAL BAJIO, GTO.	22-AGO-71	17-DIC-71	SIND. DE TRAB. DE LA IND. QUIM. PETROQUIM., CARBOQUIM., SIMILARES Y CONEXOS DE LA REP. MEX., C.T.M.	75,767.7
135	UNIDAD INDUSTRIAL CAMARCO, CHIM.	22-AGO-71	17-DIC-71	SIND. DE TRAB. DE LA IND. QUIM., PETROQUIM., CARBOQUIM., SIMILARES Y CONEXOS DE LA REP. MEX., C.T.M.	25,047.5
136	UNIDAD INDUSTRIAL GUADALAJARA, JAL.	17-SEP-70	03-MAR-72	DR. BRAJIN DAVALOS PADILLA	11,325.0
137	UNIDAD INDUSTRIAL MONCLOVA, COAH.	17-SEP-70	12-MAR-72	NITROAMONIA DE MEXICO, S.A. DE C.V.	36,017.6
138	UNIDAD INDUSTRIAL SALAMANCA, GTO.	17-SEP-70	30-ABR-72	VELPOL, S.A. DE C.V.	17,665.3
139	COMPLEJO INDUSTRIAL PAJARITOS	14-NOV-71	28-JUN-72	(AGRO INMUEBLES, AGRO FOSFATADOS, AGRO NITROGENADOS, AGRO ADMINISTRACION, S.A. DE C.V.	473,745.5
140	UNIDAD INDUSTRIAL QUERETARO, QRO.	22-AGO-71	10-JUL-72	AGROSEN, S.A. DE C.V. Y PROMOTORA INMOBILIARIA MERIDA, S.A. DE C.V.	7,000.7
141	SIDERURGICA NACIONAL, S.A.	14-JUL-67	14-MAR-71	GRUPO INDUSTRIAL SAN LORENZO, S.A. DE C.V. Y PROMOJOL, S.A. DE C.V.	42,040.0
142	CLEMEX, S.A. DE C.V.	10-DIC-70	12-ABR-71	ARZAC INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.	23,000.0
143	TRANSBORDADOR "B/T COZUMEL"	22-MAR-70	12-ABR-71	MARITIMA CHAN KANAAB, S.A. DE C.V.	
144	TRANSBORDADOR "B/T QUINTANA ROO"	22-MAR-70	12-ABR-71	MARITIMA DE QUINTANA ROO, S.A. DE C.V.	5,000.0

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE LA 1ra. CONVOCATORIA PUBLICA*	FECHA DE COMPRA - VENTA	ADQUIRENTE	PRECIO NOMINAL EN MILLONES DE PESOS
	LECHE INDUSTRIALIZADA CONABUPO, S.A. DE C.V. (LICONSA)				
145	PRODUCTOS ALIMENTICIOS LA CAMPINA S.A. DE C.V. **	8/CONV	22-ABR-71	NAM INVERBIONES, S.A. DE C.V./ BRES. CARLOS VALES C., CARLOS VALES O. Y J. CORTINA ICAZA	24,539.0
146	PLANTA PASTEURIZADORA MORELOS, COAH.	02-MAY-71	30-SEP-71	SOC. COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE LECHE DEL NORTE DE COAHUILA, S.C.L.	
147	PLANTA DE ALIMENTOS BALANCEADOS, MORELOS, COAH.	02-MAY-71	30-SEP-71	SOC. COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE LECHE DEL NORTE DE COAHUILA, S.C.L.	1,680.1
148	UNIDAD INDUSTRIAL AGUASCALIENTES, AGS. Y SUS TRES CENTROS DE ACOPIO	31-MAY-71	03-OCT-71	OPERADORA DE LACTEOS DE AGUASCALIENTES, S.A. DE C.V.	106,132.0
149	UNIDAD INDUSTRIAL DELICIAS, CHIH. Y SUS DOS CENTROS DE ACOPIO	31-MAY-71	25-NOV-71	OPERADORA DE LACTEOS DE DELICIAS, CHIH., S.A. DE C.V.	37,385.2
150	UNIDAD INDUSTRIAL ACAYUCAN, VER. Y SUS TRES CENTROS DE ACOPIO	31-MAY-71	05-DIC-71	LA LLANURA, S.A. DE C.V.	32,121.3
151	ACTIVOS DE LICONSA (CUATRO MARCAS DE LECHE)	31-MAY-71	20-DIC-71	OPERADORA METROPOLITANA DE LACTEOS, S.A. DE C.V. Y LOS BANADEROS DE AGS., CHIH. Y JAL.	27,600.0
152	LINEA DE LECHE UHT (4,000 LTB), DE JIQUILPAN	13-MAR-72	15-OCT-72	HANDELS SELSKAB, S.A. DE C.V.	2,876.0
153	PRODUCTOS PESQUEROS DE GUERRERO, S.A. DE C.V.	10-ABR-70	02-MAY-71	FEDERACION DE TRABAJADORES DEL ESTADO DE GUERRERO (AFILIADO A LA CTM)	1,000.0
154	PLANTA JALISCO-MADERO (ACTIVO SEQUEBADO DE F.P. LA PAZ)	27-MAY-70	21-MAY-71	SOC. COOP. DE PROD. PESQUERA "BAHIA MADDALENA", S.C.L./SOC. COOP. DE PROD. PESQUERA "PUERTO CHALE", S.C.L.	731.0
155	PRODUCTOS PESQUEROS ISLA DE CEDROS, S.A. DE C.V.	22-ABR-70	19-JUN-71	EL SEND. DE LA EMPRESA/ SOC. COOP. DE PRODUCCION PESQUERA "PESCADORES NACIONALES DE ABULON", S.L.C.	3,000.0
156	INGENIO ALIANZA POPULAR, S.A.	12-NOV-70	20-JUN-71	INGENIOS SANTOS, S.A. DE C.V.	
157	INGENIO FEDERNALES, S.A.	12-NOV-70	20-JUN-71	INGENIOS SANTOS, S.A. DE C.V.	74,620.0
158	INGENIO MURCIANA, S.A.	12-NOV-70	20-JUN-71	E.I. DU FONT DE NEMOURS AND COMPANY	837.8
159	REACTIVOS MINERALES MEXICANOS, S.A. DE C.V. **	8/CONV	27-AGO-71	(REFRACTARIOS MEXICANOS, QUIM. DEL REY, QUIM. MAGNA, QUIM. DEL MAR), S.A. DE C.V.	
160	REFRACTARIOS H.W. FLIR DE MEXICO, S.A. DE C.V.	24-ABR-71	27-AGO-71	REFRACTARIOS HIDALBO, S.A.	
161	REFRACTARIOS H.W. FLIR, S.A. DE C.V.	24-ABR-71	27-AGO-71	(REFRACTARIOS MEXICANOS, QUIM. DEL REY, QUIM. MAGNA, QUIM. DEL MAR), S.A. DE C.V.	
162	MINAS DE CALIFORNIA, S.A.	24-ABR-71	27-AGO-71	REFRACTARIOS HIDALBO, S.A.	37,000.0
163	PRODUCTOS PESQUEROS DE ALVARADO, S.A. DE C.V.	18-SEP-68	25-SEP-71	SERVAC INTERNATIONAL OF NORTH CAROLINA, INC.	4,700.0
164	PRODUCTOS PESQUEROS DE CAMPECHE, S.A. DE C.V.	18-SEP-68	25-SEP-71	SERVAC INTERNATIONAL OF NORTH CAROLINA, INC.	1,700.0
165	PRODUCTOS PESQUEROS DE YUCALPETEN, S.A. DE C.V.	18-SEP-68	25-SEP-71	SERVAC INTERNATIONAL OF NORTH CAROLINA, INC.	5,800.0
166	PRODUCTOS PESQUEROS DE MICHUACAN, S.A. DE C.V.	18-SEP-68	25-SEP-71	SERVAC INTERNATIONAL OF NORTH CAROLINA, INC.	700.0
167	ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
168	AVIOS DE ACERO, S.A.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
169	CARBON Y MINERALES COAHUILA, S.A.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
170	CERRO DE MERCADO, S.A.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
171	COMPANIA CARBONERA LA SAUCEDA, S.A. DE C.V.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
172	COMPANIA MINERA EL MAHEV, S.A. DE C.V.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
173	COMPANIA MINERA LA FLORIDA DE MUZQUIZ, S.A. DE C.V.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
174	CONSORCIO MINERO BENITO JUAREZ FERRA COLORADA, S.A. DE C.V. (30.37%)	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE LA 1ra. CONVOCATORIA PUBLICA	FECHA DE COMPRA - VENTA	ADQUIRENTE	PRECIO NOMINAL EN MILLONES DE PESOS
175	HULLERA MEXICANA, S.A. DE C.V.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
176	LA BENA MINAS DE FIERRO, S.A. DE C.V.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
177	MINERA DEL NORTE, S.A. DE C.V.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
178	MINERALES MONCLOVA, S.A. DE C.V.	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	321,776.0
177	UNIDAD DE COLADA CONTINUA III HITACHI (ACTIVOS)	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	7,074.2
180	UNIDAD DE PRODUCCION ACEROS PLANOS (ACTIVOS)	14-OCT-71	20-DIC-71	GRUPO ACERERO DEL NORTE, S.A. DE C.V.	129,768.0
181	ALAMBRES Y DERIVADOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	23-AGO-71	18-NOV-71	GRUPO INDUSTRIAL ALFA, S.A.	
182	BARRAS DE ACERO DE MEXICO, S.A. DE C.V.	23-AGO-71	18-NOV-71	GRUPO INDUSTRIAL ALFA, S.A.	
183	CORRUADOS Y ALAMBONES DE MEXICO, S.A. DE C.V.	23-AGO-71	18-NOV-71	GRUPO INDUSTRIAL ALFA, S.A.	77,874.0
184	SIDERURGICA LAZARO CARDENAS LAS TRUCHAS, S.A. DE C.V.	04-MAR-71	21-DIC-71	SIDERURGICA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	
185	INMOBILIARIA SIGARSA, S.A. DE C.V.	04-MAR-71	21-DIC-71	SIDERURGICA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	
186	SERVICIOS MINEROMETALURGICOS DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.	04-MAR-71	21-DIC-71	SIDERURGICA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	
187	INMUEBLES MINEROMETALURGICOS, S.A. DE C.V.	04-MAR-71	21-DIC-71	SIDERURGICA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	
188	SERVICIOS SIDERURGICOS INTEGRADOS, S.A. DE C.V. (50.0K)	04-MAR-71	21-DIC-71	SIDERURGICA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	
189	INMOBILIARIA BERBIN, S.A. DE C.V. (50.0K)	04-MAR-71	21-DIC-71	SIDERURGICA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	604,785.2
170	SIDERURGICA DEL BALSA, S.A. DE C.V. (ACTIVOS)	04-MAR-71	24-ENE-72	ISPAT MEXICANA, S.A. DE C.V.	
171	INMOBILIARIA SIDERAL, S.A. DE C.V.	04-MAR-71	24-ENE-72	ISPAT MEXICANA, S.A. DE C.V.	
	SERVICIOS SIDERURGICOS INTEGRADOS, S.A. DE C.V. (50K)	04-MAR-71	24-ENE-72	ISPAT MEXICANA, S.A. DE C.V.	
	INMOBILIARIA BERBIN, S.A. DE C.V. (50.0K)	04-MAR-71	24-ENE-72	ISPAT MEXICANA, S.A. DE C.V.	
	CONTROLADORA PERA COLONADA, S.A. DE C.V. (29.0K) S	04-MAR-71	24-ENE-72	ISPAT MEXICANA, S.A. DE C.V.	365,011.2
172	COMPARIA AZUCARERA DEL INGENIO BELLAVISTA, S.A.	1E-NOV-70	1E-FEB-72	UNION NACIONAL DE CARREROS CNPPE-UNE	3E,380.0
173	CERAMICAS Y LADRILLOS, S.A. DE C.V.	5/CONV	03-MAR-72	LIC. PATRICIO TREVINO WESTENDARF	1,061.0
174	PATRIMONIO DE LA UNIDAD INDUSTRIAL PROPIEDAD DE CONCARRIL	2E-OCT-71	06-MAY-72	BOMMARDIER, INC.	70,684.2
175	ASTILLEROS UNIDOS DE MAZATLAN, S.A. DE C.V.	30-MAR-72	01-JUN-72	GRUPO BIMEC, S.A. DE C.V.	1,000.0
176	MUTRIMEX, S.A. DE C.V.	18-MAR-72	07-JUL-72	ASRO-LACTEOS INGREDIENTES COFF.	1,800.0
177	FERTILIZANTES MEXICANOS (TEGUN-UMAN), S.A.	27-FEB-72	27-JUL-72	QUINICA OMEGA MEXICANA, S.A.	2,174.7
178	MINERA CARBONIFERA RIO ESCONDIDO, S.A.	10-JUL-72	10-OCT-72	MINAS ENERGIA DEL NORTE, S.A. DE C.V.	31,200.0
179	GRUPO INDUSTRIAL NKS, S.A. DE C.V.	21-JUL-72	18-OCT-72	PRODORA DE EMPREBAS OH, S.A. DE C.V.	107,087.2
200	INGENIO ERILLANO ZAPATA (ACTIVOS)	31-AGO-72	22-OCT-72	HOLIENDA INDUSTRIAL AZUCARERA, S.A. DE C.V.	67,500.0
6/BURTOTAL					26'607,033.3
<b>BANCOB</b>					
201	MULTIBANCO MERCANTIL DE MEXICO, S.A.	1E-ABR-71	14-JUN-71	GRUPO FINANCIERO PROBURGA, S.A. DE C.V.	611,200.0
202	BANPAIS, S.A.	17-ABR-71	21-JUN-71	GRUPO DE PERSONAS REPRESENTADO POR LOS SRES. JULIO CEBAR VILLARREAL GUAJARDO, POLICARPO ELIZONDO BUTIERREZ, Y FERNANDO P. DEL REAL IBAREZ Y ASOCIADOS CON EL GRUPO FINANCIERO MEXIVAL, S.A. DE C.V.	844,787.8
203	BANCA CREMI, S.A.	26-ABR-71	28-JUN-71	GRUPO DE PERSONAS REPRESENTADO POR LOS SRES. HUGO SALVADOR VILLA MANZO, JUAN ANTONIO COVARRUBIAS VALENZUELA Y OHAR RAYMUNDO GOMEZ FLORES	742,291.2

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE LA 1ra. CONVOCATORIA PUBLICA*	FECHA DE COMPRA - VENTA	ADQUIRENTE	PRECIO NOMINAL EN MILLONES DE PESOS
204	BANCA CONFIA, S.A.	07-JUN-71	07-AGO-71	GRUPO DE PERSONAS REPRESENTADO POR EL SR. JORGE LANKEAU ROCHA	892,260.1
205	BANCO DE ORIENTE, S.A.	14-JUN-71	16-AGO-71	GRUPO DE PERSONAS REPRESENTADO POR EL SR. MARCELO MARGAIN BERLANDA	223,221.2
206	BANCO DE CREDITO Y SERVICIO, S.A.	21-JUN-71	23-AGO-71	GRUPO DE PERSONAS REPRESENTADO POR LOS SRES. ROBERTO ALCAÑARA ROJAS, LIBRADO PADILLA PADILLA Y CARLOS MENDOZA GUADARRAMA	425,131.2
207	BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.A.	03-JUL-71	30-AGO-71	GRUPO FINANCIERO BANAMEX-ACCIVAL, S.A. DE C.V. REPRESENTADO POR SRES. ROBERTO HERNANDEZ RAMIREZ, ALFREDO HARR HELU Y JOSE S. AGUILERA PEDRANO "GRUPO REGIONAL"	7,744,782.3
208	BANCOMER, S.A.	23-AGO-71	06-NOV-71	GRUPO DE PERSONAS REPRESENTADO POR LOS SRES. EUGENIO GARZA LAQUERA, EDUARDO A. ELIZONDO LOZANO Y RICARDO GUAJARDO TOUCHE "GRUPO REGIONAL"	8,564,213.7
207	BANCO BCH, S.A.	10-SEP-71	18-NOV-71	GRUPO DE PERSONAS REPRESENTADO POR LOS SRES. CARLOS CABAL FENICHE Y MANUEL GANTAREL MENDEZ	675,360.2
210	BANCA BERFIN, S.A.	17-NOV-71	03-FEB-72	GRUPO FINANCIERO OBBA, S.A. DE C.V. REPRESENTADO POR LOS SRES. SABTON LUKEN AGUILAR Y OCTAVIO IGARTUA ARAIZA	2,827,740.7
211	MULTIBANCO COMERMEX, S.A.	03-DIC-71	17-FEB-72	GRUPO FINANCIERO INVERLAT, S.A. DE C.V. REPRESENTADO POR EL SR. AGUSTIN F. LEGORRETA CHAUVET	2,706,014.0
212	BANCO MEXICANO COMEX, S.A.	11-DIC-71	11-MAR-72	GRUPO FINANCIERO INVERMEXICO, S.A. DE C.V. REPRESENTADO POR EL SR. CARLOS GOMEZ Y GOMEZ	1,076,525.5
213	BANCO DEL ATLANTICO, S.A.	31-ENE-72	06-ABR-72	GRUPO FINANCIERO OSM-ATLANTICO S.A. DE C.V. REPRESENTADO POR LOS SRES. ALONSO SARAY GUTIERREZ Y JORGE ROJAS MOTA VELASCO	1,467,160.0
214	BANCA PROMEX, S.A.	07-FEB-72	13-ABR-72	GRUPO DE PERSONAS REPRESENTADO POR LOS SRES. EDUARDO A. CARRILLO DIAZ, MAURICIO LOPEZ VELASCO, JOSE MENDEZ FABRE Y JOSE GUARNEROS TOVAR	1,074,473.7
215	BANORO, S.A.	14-FEB-72	28-ABR-72	GRUPO GANADOR REPRESENTADO POR LOS SRES. RODOLFO ESQUER LUGO, FERNANDO OBREGON GONZALEZ Y JUAN ANTONIO BELTRAN LOPEZ	1,137,510.7
216	BANCO MERCANTIL DEL NORTE, S.A.	24-ABR-72	22-JUN-72	GRUPO REPRESENTADO POR LOS SRES. ROBERTO GONZALEZ BARRERA, RODOLFO BARRERA VILLAREAL Y ALBERTO SANTOS DE HOYOS	1,773,777.1
217	BANCO INTERNACIONAL, S.A.	07-MAY-72	06-JUL-72	GRUPO FINANCIERO PRIVADO MEXICANO, S.A. DE C.V., REPRESENTADO POR LOS SRES. ANTONIO DEL VALLE RUIZ, EDUARDO BERRONDO AVALOS Y BLANCA DEL VALLE PEROCHEÑA	1,486,716.8
218	BANCO DEL CENTRO, S.A.	18-MAY-72	13-JUL-72	MULTIVA GRUPO FINANCIERO, S.A. DE C.V. REPRESENTADO POR LOS SRES. HUGO S. VILLA MANZO Y LUIS FELIPE CERVANTES COSTE	567,351.4
				7/SUBTOTAL	37,856,452.0
				NOTA: LA PARTICIPACION ACCIONARIA QUE AUN MANTIENE EL GOBIERNO FEDERAL ES DE 8.0% DEL SISTEMA, CONSTITUIDO POR EL 22.5% DEL CAPITAL DE BANCOMER, 15.7% DEL DE BERFIN Y 21.0% DEL BANCO INTERNACIONAL	
				TOTAL	44,543,485.3

- 1 El contrato de compra venta se firmó el 25 de noviembre de 1988, no obstante el proceso concluyó formalmente hasta el mes de junio de 1989.
- 2 Venta a través de incremento de capital.
- 3 La desincorporación de los activos de Cananea se realizó a través de almoneda pública. Las bases de celebración de esta almoneda fueron elaboradas por la sindicatura (FINASA) y aprobadas por el juez primero de lo concursal.
- 4 Acuerdo de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento 90-III-E-7.
- 5 Fideicomiso que ampara el 29.0% del capital accionario del Consorcio Minero Benito Juárez Peña Colorada.
- 6 El precio de cada operación, corresponde al que se estipula en el contrato de compra-venta. No incluye inversión comprometida ni asunción de pasivos.
- 7 El monto de cada operación, corresponde al precio de la subasta. No incluye intereses.

CIFRAS EXPREGADAS EN TERMINOS DEVENGABLES

- \*\* Empresas de participación estatal minoritaria.
- \* Publicada en los periódicos de mayor circulación nacional y en algunos casos internacional.
- + Sin convocatoria de venta debido a la limitación de estatutos y contrato de licencia tecnológica.

Fuente: Unidad de Desincorporación de Entidades Paraestatales de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público 1992.

### CAPITULO 3

#### LA ESTRATEGIA DE LA PRIVATIZACION EN EL PROCESO DE APERTURA ECONOMICA

##### 3.1 LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO CON EL RESTO DEL MUNDO.

A fines de los años setenta eran manifiestos los magros resultados e incluso el fracaso del modelo de industrialización mediante la sustitución de importaciones aplicado en México durante tres decenios. Ese modelo dió lugar a una serie de distorsiones económicas y sociales, sin que se lograra un desarrollo nacional equilibrado, ni una industria eficiente y competitiva. Los desajustes más visibles se referían al estancamiento estructural de los sectores agropecuario y de alimentos, al débil desarrollo de la industria nacional moderna y de bienes de capital, a la enorme desigualdad del ingreso, a la formación de un mercado interno cautivo en beneficio permanente de las grandes empresas, principalmente extranjeras, a la escasez de ahorro interno y al endeudamiento externo creciente.

Uno de los elementos importantes que influyeron en esos resultados fue el empleo mecánico e indiscriminado de la protección arancelaria a la producción interna y de las restricciones cuantitativas a las importaciones. Gracias a ello las inversiones industriales en particular las extranjeras (las más significativas del periodo 1955 - 1980), disfrutaron de manera permanente de un mercado protegido de toda competencia nacional e internacional, de ganancias extraordinarias, del apoyo masivo e incondicional del Estado, mediante subsidios y franquicias y del control del salario real (véase cuadro 23).

La estructura industrial surgida del modelo seguido se integraba por una parte, por un amplio sector manufacturero de bienes de consumo masivo y directo (textiles, productos de cuero, alimentos, ciertos bienes intermedios), con una tecnología sencilla y tradicional, en manos de empresarios mexicanos pequeños y medianos. Por otra, existía un pequeño pero poderoso sector empresarial productos de bienes intermedios, durables y de capital, basado en el uso de alta y media tecnología moderna (automotores, maquinaria eléctrica, metales básicos, química y alimentaria). En este grupo participaba en forma notable el capital extranjero bajo la forma oligopólica de producción y operación.

El predominio de la inversión extranjera directa (IED), en especial la estadounidense, llegó a tal punto de concentración que a fines de los setenta cerca de 50% de la producción manufacturera total, así como alrededor de 85% de los bienes

CUADRO 23

## MONTOS DE INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS NUEVAS Y ACUMULADAS

(Millones de Dólares)

AÑO	NUEVA INVERSION	(%)	IED ACUMULADA	(%)
1955	105.2	13.0	1589.5	7.0
1956	126.4	19.9	1715.9	7.9
1957	131.6	4.1	1847.5	7.6
1958	100.2	-23.9	1947.7	5.4
1959	133.0	32.6	2080.7	6.8
1960	78.4	-41.1	2159.1	3.7
1961	119.3	52.0	2278.4	5.5
1962	126.5	6.0	2404.9	5.3
1963	117.5	-7.2	2522.4	4.8
1964	161.9	37.8	2684.3	6.4
1965	213.9	32.0	2898.2	7.9
1966	185.1	-13.0	3084.3	6.4
1967	88.6	-52.4	3172.9	2.8
1968	116.8	31.8	3289.7	3.6
1969	195.7	67.6	3485.4	5.9
1970	200.7	2.5	3686.1	5.7
1971	196.1	-2.3	3882.2	5.3
1972	189.9	-3.2	4072.1	4.8
1973	287.3	51.3	4359.4	7.1
1974	362.2	26.1	4721.7	8.3
1975	295.0	-18.6	5016.7	6.2
1976	299.1	1.4	5315.8	6.0
1977	327.1	9.4	5642.9	6.2
1978	383.3	17.2	6026.4	6.8
1979	810.0	111.3	6836.2	13.4
1980	1622.6	100.3	8458.8	23.7

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras y Dirección de Estudios Económicos de la SECOFI.

intermedios y durables, se generaba en ese grupo, es decir, en las ramas más dinámicas, decisivas y redituables desde el punto de vista tecnológico y comercial.

El poder de la IED se expresó en el papel de líderes que adoptaron las estructuras oligopólicas y monopólicas en la toma de decisiones de casi todas las ramas industriales, financieras y comerciales del país. Ese peso le asignó a la IED un lugar de primera importancia en la política económica y un carácter protagónico y de dirección en las diversas coyunturas del país hasta el presente.

En ese lapso así no existió una verdadera política nacional de desarrollo económico equilibrado ni de desarrollo industrial en particular. Lo que en realidad existió fue la aplicación mecánica y permanente de barreras arancelarias y no arancelarias como sustitutos de una política con objetivos definidos y coordinados de largo plazo. La crisis de 1982 no hizo más que revelar la fragilidad de las bases de sustentación del modelo adoptado. La deuda externa excesiva respecto al valor de las exportaciones, el déficit fiscal y la ineficiencia del aparato burocrático y económico estatal, la caída de la producción, el desempleo y la inflación constituyeron respuestas lógicas de las distorsiones creadas en los decenios anteriores, es decir, efectos de causas internas y no simplemente resultados pasivos de la recesión mundial.<sup>16</sup>

A partir de 1983 se instrumentó en México una estrategia económica de largo plazo, que se sustentó en el cambio de modelo de desarrollo de un modelo de sustitución de importaciones por otro de promoción de exportaciones, mediante el cual se ha estado llevando a cabo eficientemente el cambio estructural de la economía.

El nuevo modelo de desarrollo imprimió una nueva dinámica a la economía mexicana, orientándola hacia la formación de una economía más abierta hacia el exterior, concretizándose ello con el ingreso de México al GATT en agosto de 1986. A partir de entonces, el desarrollo del país ha estado impulsado por las actividades productivas relacionadas directa o indirectamente con el sector externo.

---

<sup>16</sup> cfr. CORRO BARRIENTOS, Bernardo. Apertura Comercial de México y Nueva Proyección Mundial de E.U. p. 676 - 677.

La orientación de la industria mexicana hacia el mercado externo, en respuesta a la apertura comercial iniciada a mediados de 1985, comenzó a hacerse patente a finales de 1988 con la relación entre demanda interna global y exportaciones manufactureras. Relación que hasta ese momento era claramente inversa: el fortalecimiento del mercado interno se traducía en baja de las exportaciones manufactureras, al satisfacer la demanda local se exportaban sólo excedentes (véase gráfica 3).

Este patrón se altero a partir de 1987, y se mantiene hasta la fecha: mercado interno y exportaciones tienden a moverse juntas, lo que es congruente con el aumento en la inversión de las empresas para adquirir presencia en los mercados de exportación y competir con éxito frente a los productos importados que acceden al mercado interno.

Al iniciarse el programa de estabilización, se instrumentaron reducciones arancelarias que contribuyeron a moderar las presiones inflacionarias interna. La fundamentación teórica de esta política es que, en una economía abierta al comercio exterior, los precios internos y los internacionales, en el caso de bienes comerciales, puedan diferir sólo si hay movimientos en el tipo de cambio. Sin embargo, otro postulado es que la apertura comercial también afecta a las remuneraciones pagadas a los factores que intervienen en la producción. El economista sueco Bertil Ohlin dice al respecto: "... aún cuando no se establezca ningún movimiento de factores productivos a través de las fronteras nacionales, se establecerá una tendencia parcial hacia la igualación de precios de dichos factores".<sup>17</sup> Para una economía como la nuestra, esto nos llevaría a esperar mayoría en la remuneración real del trabajo, y baja en la retribución al capital empleado en la producción de bienes y servicios comerciales.

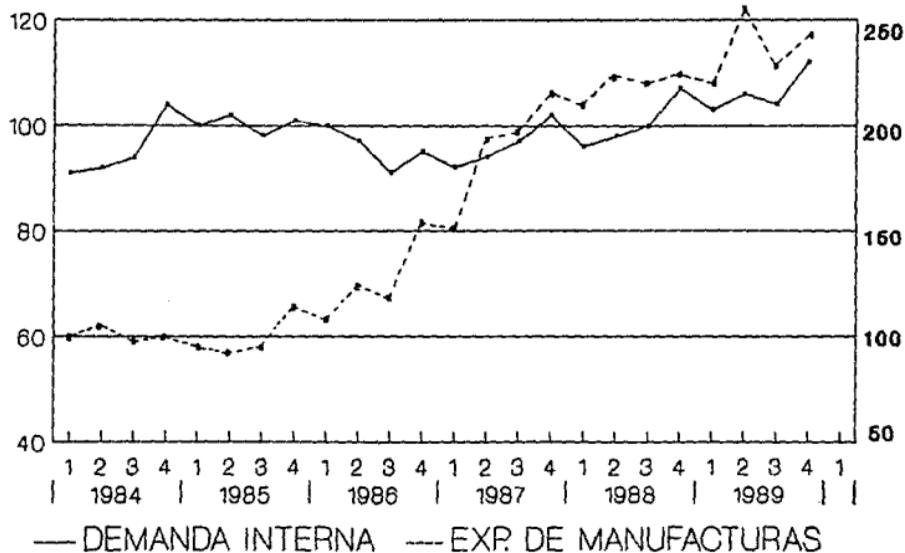
Importante papel ha desempeñado dentro de esta estrategia la política comercial, que se ha basado principalmente en el fomento de las exportaciones no petroleras y en la racionalización de la protección, a la que también se le conoce como apertura comercial. A partir de 1985, con la apertura comercial disminuyó aceleradamente el grado de protección que mantuvo por muchos años la industria nacional, con la finalidad de hacerla más competitiva a nivel internacional y además pudiera enfrentar con éxito los riesgos y retos que una economía abierta trae consigo al interior del mismo país.

---

<sup>17</sup> ver. OHLIN, Bertil. Interregional and International Trade, p. 75.

GRAFICA 3

DEMANDA INTERNA GLOBAL Y EXPORTACIONES  
MANUFACTURERAS  
(INDICE 1985=100)



Fuente: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos del Banco de México.

Mediante la política de apertura comercial se eliminó de la mayor parte de las fracciones arancelarias existentes, el permiso previo de importación (1985 - 1988); se suprimieron en su totalidad los precios oficiales (1987); y finalmente, mediante la reestructuración arancelaria se eliminó la tasa de 100%, reduciéndose en 1988 hasta el 20% como máximo y de trece niveles arancelarios que había en 1985, quedan sólo cinco, ubicándose la mayor parte de las fracciones arancelarias en un nivel de 10%, 5% y cero.

Se podría considerar en estos momentos de importantes cambios a nivel mundial, que la apertura comercial fue llevada a cabo bajo lineamientos que contenían una gran visión sobre el futuro comportamiento de la economía, y el comercio mundial y sobre todo del papel que nuestro país debe desempeñar en la globalización de la economía donde es indispensable poseer una economía abierta al exterior.

Desde hace cuatro años, especialmente se tomó la decisión de fortalecer y avanzar en forma simultánea hacia la modernización y la dinamización de la estructura industrial, comercial y financiera en su conjunto. De tal forma, que en un principio la estrategia de cambio se orientó a la reconversión autoinducida del ineficiente y pesado sector productivo estatal y del sector industrial tradicional, mediante apoyos financieros y fiscales. Se concedieron al sector oligopólico y monopolístico incentivos y franquicias fiscales y arancelarias para importar insumos y exportar bienes intermedios y durables ante la profunda contracción del mercado interno provocada por la crisis.

Debido a los resultados poco alentadores de la política de ajuste y reconversión protegida (agravamiento del déficit fiscal y de la deuda interna y externa, caída de la inversión y de la inflación) y en vista del éxito notable del sector industrial exportador, se emprendió la apertura comercial, el adelgazamiento del sector público y la gradual liberación macroeconómica (precios, tasas de interés y tipo de cambio).

Se considera que una amplia apertura de la estructura económica y su inserción plena en los flujos comerciales, monetarios y tecnológicos internacionales, harán posible en particular mediante la oferta competitiva externa, modernizar el sector productivo tradicional, así como flexibilizar y dinamizar al grupo industrial y comercial oligopólico, lo cual redundaría finalmente en el desarrollo económico del país.

La nueva política se lleva a cabo cuando los países más industrializados del mundo se encuentran en un acelerado proceso de reestructuración tecnológica y de conformación de mercados cada vez más globalizados y competitivos. Por ello, en los últimos cuatro años han surgido nuevos planteamientos sobre las relaciones económicas internacionales, que se han constituido como una verdadera revolución de las ideas en el campo del comercio internacional, al manifestarse una mayor apertura e interrelación comercial entre diversos países, dando lugar a la creación o integración de importantes bloques económicos de tipo regional como el de Europa y el de la Cuenca del Pacífico, con la finalidad de complementarse como naciones, a fin de poder competir con mayores posibilidades de éxito en el mercado mundial.

Ante esta nueva configuración internacional a nivel comercial México no podía ni debía quedarse al margen de ella, porque de hacerlo traería consigo en el mediano y largo plazo grandes costos que afectarían su futuro desarrollo económico, corriendo incluso el riesgo de quedar aislado y por lo tanto bloqueado comercialmente como país, en el momento que los bloques económicos refuerzan sus políticas proteccionistas.

De haberse quedado México bajo el proteccionismo que existía hasta antes de 1985, difícilmente podía tener la posibilidad de integrarse a algún bloque económico. Sin embargo, actualmente México posee las condiciones económicas y comerciales idóneas para integrarse por completo y de manera eficiente y competitiva a cualquiera de los bloques que se están constituyendo en el mundo.

Por todo lo anterior, la modernización industrial y del comercio exterior es la estrategia fundamental para alcanzar los objetivos propuestos en el programa. La modernización es base firme para elevar el nivel de vida de los mexicanos; obliga a renovar y actualizar las estructuras y los mecanismos de participación social y a lograr mayor eficiencia y dinamismo económico.

La apertura de las economías se encuentra en el núcleo de la transformación interna de los países; las profundas mudanzas de la economía internacional nos muestran que actualmente, la competitividad y por ende, el crecimiento económico no son resultado de los esfuerzos aislados sino de la interacción provechosa de distintas estructuras productivas.

La internacionalización de los procesos y la revolución de las tecnologías y las comunicaciones propician la globalización, estrechan la interdependencia y tornan inevitable el modelo autárquico. Ahora, los espacios promisorios de desarrollo económico rebasan las fronteras nacionales y aún las continentales. Por ello, México supo adelantarse a las transformaciones de la economía mundial y emprendió desde la década pasada un amplio y profundo proceso de cambio estructural.

La apertura comercial en particular, ha puesto a disposición de los productores mexicanos insumos de calidad y precios internacionales y ha orientado el desarrollo de la economía hacia los sectores con mayor potencial exportador.

Recordemos que en 1982 nuestras exportaciones no petroleras sólo representaban 30% del total y no llegaban a los 4,000 millones de dólares. Hoy como resultado de la apertura y de la transformación económica del país, aquéllas constituyen 70% del total y sumaron en 1991, 19,000 millones de dólares. Los sectores exportadores son además, los que registran los mayores salarios del país.

En la apertura competimos con los mejores del mundo y hemos superado los atavismos aislacionistas que de antaño limitaron nuestro potencial exportador y devaluaron nuestra autoestima productiva. La apertura es irreversible y sus defensores más entusiastas son aquellos que hace sólo unos años la enfrentaron con temor.

La apertura económica y la vinculación comercial con el exterior se ha llevado a cabo con estricto apego al texto constitucional. Como lo ha señalado el Sr. Presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari, las relaciones comerciales de México con el resto del mundo se seguirán normando por nuestra carta magna. De tal manera, que el cambio en México fincado en la apertura nos ha dado las bases para poder acudir a los competidos espacios internacionales, en donde hoy las naciones buscan asegurar su desarrollo mediante el aumento sostenido de su propia competitividad.

En consecuencia el fortalecimiento y la expansión de las relaciones comerciales de México con el resto del mundo, se sustentan en la necesidad de desarrollar alianzas comerciales estratégicas como se puede ver en los siguientes puntos:

- Primero.-** En todos los frentes de negociación debe pugnarse por el acceso estable y permanente de los productos mexicanos a los mercados externos, promoviendo una justa reciprocidad al esfuerzo de apertura realizado por nuestro país.
- Segundo.-** Intensificar las relaciones bilaterales con los países que se consideren estratégicos dentro de los bloques económicos.
- Tercero.-** En el marco multilateral, México debe luchar por eliminar las barreras y profundizar los esfuerzos para que los países miembros del GATT, se sujeten a las reglas y disciplinas establecidas por éste y se mejore su estructura y normatividad. Así como combatir las medidas proteccionistas para resolver de manera justa y expedita, las diferencias comerciales.
- Cuarto.-** Estrechar los vínculos y fortalecer toda acción con América Latina para que acelere la disminución de aranceles intrazonales y se avance en la integración, eliminando las barreras comerciales y buscando modelos de producción compartida que permitan una inserción eficaz en la economía mundial.
- Quinto.-** Intensificar las relaciones con los países de la Cuenca del Pacífico y aprovechar el reto y la oportunidad que representa.
- Sexto.-** Las relaciones comerciales con África y los países de Asia no incorporados en la Cuenca del Pacífico son escasas, por lo que es conveniente promover una política de acercamiento, especialmente con los países del Norte de África, las economías árabes del Golfo Pérsico e Israel.
- Séptimo.-** México necesita aprovechar una mayor vinculación con países como: Corea del Sur, Singapur, Hong Kong, Tailandia, Indonesia y otros, que ofrecen perspectivas de gran interés para el crecimiento y desarrollo comercial de nuestro país.
- Octavo.-** Actualizar el marco normativo de las relaciones de México con la Comunidad Económica Europea y negociar un nuevo acuerdo que facilite la permanencia del país en esos mercados y promueva la transferencia de tecnología y los flujos de inversión.
- Noveno.-** Negociar un Tratado de Libre Comercio entre nuestro país, Estados Unidos y Canadá, para crear el mercado más grande del mundo con 360 millones de consumidores.

Décimo.- Promover un Acuerdo de Libre Comercio entre México, Venezuela y Colombia para crear un mercado de 125 millones de consumidores, ya que existen las condiciones políticas y económicas para que se pueda definir el acuerdo.

De tal manera, que el aumento general de la competitividad que se deriva de la apertura comercial, así como del clima de certidumbre que se establecerá en nuestro país, estimularán las inversiones, en especial en los sectores que requieren largos plazos de maduración. Estas inversiones aparejan la creación de empleos estables más productivos y sobre todo, mejor remunerados para aumentar el nivel de vida de los mexicanos.<sup>18</sup>

Al respecto se puede citar algunos acuerdos comerciales que ya se concretaron hasta diciembre de 1992, y los logros más importantes de estos.

1.- Visita oficial a países de la Cuencua del Pacífico realizada del 18 al 24 de junio de 1990, se obtuvieron resultados concretos e inmediatos en materia económica, comercial, financiera y tecnológica, que permiten al país avanzar en la integración y cooperación económica con esa importante región.

#### JAPON:

a) Se concretó un paquete de apoyos financieros por 775 millones de dólares para proyectos relacionados con el combate a la contaminación en la Ciudad de México.

b) Préstamo en yenes, equivalente a 40 millones de dólares para un proyecto de reconstrucción de locomotoras de Ferrocarriles Nacionales de México.

c) Financiamiento por 490 millones de dólares para una termoeléctrica en Lázaro Cárdenas, Michoacán.

d) Línea especial de crédito de BANCOMEXT por 300 millones de dólares para promover exportaciones mexicanas a Japón.

En total el paquete de apoyos financieros logrados suma 1,805 millones de dólares.

Aparte de la decisión de NISSAN de invertir 1,000 millones de dólares en una nueva planta automotriz, junto con la canalización de 210 millones de dólares para la construcción de un hotel en Cancún, se concretaron más de 30 proyectos

---

<sup>18</sup> cf. SERRA PUCHE, Jaime. Principios para Negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. p. 656.

específicos de inversión que duplican el total acumulado de la inversión japonesa en México. Entre estas inversiones se encuentran proyectos para la fabricación o producción de carricos, equipo para automóviles, material de empaque, juguetes, productos alimenticios, electrónica y maquinaria diversa.

**SINGAPUR:**

a) Tres acuerdos de operación portuaria y el establecimiento de rutas aéreas para el transporte de carga y pasajeros.

b) Venta de vagones de Metro a Singapur.

**AUSTRALIA:**

a) Se abrió una consejería comercial en ese país.

b) Se promoverá el comercio directo con base en el sistema general de preferencias australiano y en la reducción gradual de impuestos de importación.

**2.- Ingreso de México a la Cuenca del Pacífico.**

El 20 de mayo de 1991, México junto con Perú, Chile y Hong Kong ingresaron formalmente al seno de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP).

El ingreso de nuestro país como miembro de la Conferencia (en la cual participaba como observador desde hace diez años), le permitirá nuevas oportunidades para ampliar la cooperación y sus relaciones económicas con las naciones que la integran.

**3.- Gira oficial por Europa.**

Durante la gira que realizó el presidente Carlos Salinas de Gortari del 28 de junio al 10 de julio de 1991 por Alemania, Checoslovaquia, la URSS e Italia, se concertaron importantes acuerdos en materia de industria, comercio, turismo, ciencia y tecnología y cultura. En materia de inversión destacan los acuerdos con Alemania e Italia por cerca de 5 mil millones de dólares para el desarrollo de diversos proyectos turísticos e industriales en los sectores automotriz, químico-farmacéutico y petroquímico secundario, (véase cuadro 24).

**4.- Acuerdo Comercial México - Chile**

Con fecha 22 de septiembre de 1991, los presidentes de México y Chile firmaron un Acuerdo de Complementación Económica que contempla la eliminación total de los aranceles aduaneros, a partir de 1991 con el propósito de incrementar el comercio bilateral y promover la inversión y cooperación entre los dos países.

Entre los aspectos más relevantes del acuerdo, destacan los siguientes:

CUADRO 24  
 INVERSION PROYECTADA 1991-1993  
 (Millones de Dólares)

SECTOR	PAIS	MONTO
	Alemania	
Automotriz		1 020
Química		800
Petroquímica secundaria		800
Farmacéutica		300
Turismo		264
	Italia	
Turismo		1 500
Total		4 684

Fuente: Dirección de Investigaciones Económicas, Bancomer.

- a) Entrará en vigor a partir del primero de enero de 1992.
- b) Establece la eliminación en forma gradual de los aranceles de importación para casi la totalidad de los productos con reducidas excepciones.
- c) La eliminación arancelaria se iniciará a partir de un nivel máximo común (10%).
- d) Para un total de 5,862 productos que representan el 94% de las partidas arancelarias habrá una reducción gradual de gravámenes que comenzaron con 10% el 1o. de enero de 1992, bajará a 7.5% en 1993, para 1994 será de 5% para 1995 de 2.5% y para 1996 de cero.
- e) Las barreras no arancelarias del primer grupo de productos, fueron eliminadas en enero de 1992.
- f) Un grupo de productos como: carnes de ave, huevos, tabaco, vidrio, petroquímicos, pinturas, fibras textiles sintéticas y muebles de madera entre otros, tendrán una desgravación más lenta que comenzó en 10% en 1992, manteniéndose igual al año siguiente para bajar posteriormente 2% anual hasta llegar a cero en 1988. Las barreras no arancelarias a la importación de huevo y grasas animales, se empezaron a remover a partir de enero de 1992.
- g) Se estableció un régimen especial para 91 renglones del sector automotriz, en el que habrá un arancel cero a partir de 1996, sin desgravación gradual.
- h) Quedó al margen del programa de liberalización una lista que contempla 101 productos (trigo, harina de trigo, aceites vegetales, azúcar, cebada, leche en polvo, quesos, petrolíferos, camarones y langostas, entre otros).
- i) El transporte aéreo y marítimo se liberaliza.
- j) En reglas de origen se determinarán dos métodos, el salto arancelario y grado de integración nacional que será de 50%. En 1990 las exportaciones mexicanas a Chile fueron de 100 millones de dólares y las chilenas a México de 58 millones. En la economía mexicana los efectos inmediatos se podrán observar en los sectores automotriz (México es el principal exportador de vehículos automotores a esa nación), químico y petroquímico y frutícola. Los principales productos que vendrán a México en el corto plazo, serán frutas y verduras.

5.- Finalización de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio.  
Concluyó el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio el miércoles 12 de agosto de 1992. El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche anunció el cierre de los

trabajos de la VII reunión ministerial, mediante la cual finalmente se obtuvo el texto después de 14 meses de trabajos intensivos sobre 22 capítulos. Los trabajos de negociación se iniciaron con la definición de seis grandes áreas: 1) acceso a los mercados, 2) reglas de comercio, 3) servicios, 4) inversión 5) propiedad intelectual y 6) solución de controversias. Los resultados de la VII y última Reunión Ministerial sobre el Tratado de Libre Comercio se resumen en acuerdos definitivos para los siguientes sectores: agricultura, automotriz, textiles, reglas de origen, servicios financieros, energía, aranceles, solución de controversias y compras gubernamentales. La entrada en vigor del tratado depende de los trámites referidos y de otras implicaciones de carácter técnico y político, pero que podría ser a partir del 1.º de julio de 1993, o bien en 1994.

Finalmente, las grandes transformaciones que se están gestando en diversos ámbitos económicos: industrial, sector financiero, informática y telecomunicaciones entre otros, así como el proceso de modernización y apertura que viven las principales economías, permiten prever que en los próximos años el comercio internacional continuará expandiéndose a un ritmo mayor que la producción mundial, por lo que la apertura al exterior seguirá siendo una alternativa válida para elevar el nivel de desarrollo. Sin embargo, riesgos potenciales tanto comerciales como financieros, se deben de cuidar muy bien para no obstaculizar la esperada expansión económica y abandonar los espacios de gran dimensión de la cual son partícipes todos los países del mundo.

### 3.2 LA APERTURA COMERCIAL Y SU IMPACTO EN LA INVERSIÓN PRIVADA NACIONAL Y EXTRANJERA

Antes de la expedición de la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973, no existía en México un ordenamiento legal integrado que regulará específicamente las inversiones extranjeras directas.

Las leyes reservaban las ramas básicas de la economía al Estado, o bien exclusiva o mayoritariamente a mexicanos, pero en las ramas secundarias los extranjeros podían invertir libremente. Por ello, los inversionistas extranjeros se orientaron al control de las áreas más dinámicas y adquirieron empresas nacionales productoras de artículos de gran demanda, dedicándose a proporcionar servicios cuya oferta se podría abastecer localmente.

El Estado se reservaba las actividades económicas fundamentales y de gran repercusión en toda la economía: petróleo, petroquímica básica, energía eléctrica, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas. Los sectores reservados exclusivamente a mexicanos eran: instituciones de crédito y organismos auxiliares, instituciones de seguros, instituciones de finanzas, sociedades de inversión, radio y televisión, transporte automotriz en carreteras federales, distribución de gas y explotación forestal.<sup>19</sup>

Si bien hasta 1970 la inversión extranjera directa constituyó un complemento útil a nuestro ahorro interno y ayudó a promover la industrialización, es indudable también que frecuentemente adoptó modalidades incompatibles con los requerimientos de un desarrollo nacional independiente. Conforme a los datos del Banco de México, al 31 de diciembre de 1975, Estados Unidos representaba el 61.5% de la inversión extranjera directa total en términos de nacionalidad de origen de capital; el Reino Unido le seguía con 8.2%, Canadá con 5.5%, Suiza con 5.1%, Japón con 4.0%, Países Bajos con 2.7%, Alemania Federal y Francia con 1.1% y otros con 9.8% (véase cuadro 25). Lo anterior significa que de 1970 a 1975 la participación de los Estados Unidos dentro del total de la inversión extranjera directa fue fundamental para el desarrollo de la economía del país y que en cambio la participación de algunos países como el Reino Unido, Canadá, Suiza, Japón y Países Bajos, aumentó significativamente durante este período.

De 1976 a 1980 la inversión extranjera utilizó una nueva estrategia: comprar empresas que operaban con utilidades, y en esta forma el 50% de las establecidas en el país lo hicieron a través de adquirir empresas mexicanas. De tal forma, que la inversión extranjera directa acumulada en este período sumo 8,458 millones de dólares.

Respecto a la estructura de la inversión extranjera directa de 1981 a 1985, creció 4,489 millones de dólares, prácticamente poco, debido a la gran inestabilidad de la economía y a la simple difusión de una política que incentivó las inversiones externas. De ahí que se puede ver que la inversión extranjera directa acumulada hasta 1985, llegó a los 14,628 millones de dólares. La contribución porcentual de la inversión estadounidense con respecto al total de los 5 años del período anterior cambió del 72% al 65.6%, no fue así para la República Federal de Alemania que del 5.8% pasó al 7.9%, Japón del 2% al 4.2%; Suiza del 4.2% al 5.3% y España del 0.9% al 1.8% , (véase cuadro 26).

---

<sup>19</sup> ofr. LOPEZ ROSADO, Diego G. op. cit. p. 259.

CUADRO 25

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS DE ORIGEN  
ACUMULADA DE 1970-1975  
(Millones de Pesos)

PAIS	1970	1971	1972	1973	1974	1975	(X)
ESTADOS UNIDOS	27 463	30 255	31 698	34 586	39 933	41 539	61.5
REINO UNIDO	1 178	1 110	1 503	1 852	2 031	3 223	9.2
CANADA	533	656	829	1 001	1 258	1 773	5.5
SUIZA	970	1 037	939	1 740	1 995	2 077	5.1
ALEMANIA FEDERAL	1 190	1 042	1 200	1 910	1 747	1 420	1.1
JAPON	274	276	474	698	775	1 152	4.0
PAISES BAJOS	618	460	459	551	699	1 221	2.7
FRANCIA	548	627	571	578	709	790	1.1
OTROS	1 898	1 901	1 917	2 258	2 383	4 060	9.8
TOTAL	35 192	37 364	39 590	45 174	51 530	57 255	100.0

Fuente: Estadísticas Históricas del Banco de México, 1982.

CUADRO 26  
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE ORIGEN  
 ACUMULADA DE 1981-1985

(Millones de Dólares)

PAÍS	1981	1982	1983	1984	1985	(%)
ESTADOS UNIDOS	6909.7	7334.8	7601.4	8513.4	9840.2	65.6
ALEMANIA FEDERAL	824.0	862.9	972.9	1125.4	1180.8	7.9
JAPÓN	712.2	776.6	780.4	816.0	895.3	4.2
SUIZA	549.6	571.7	587.9	647.7	708.9	5.3
ESPAÑA	304.8	345.2	357.9	369.6	383.6	1.8
GRAN BRETAÑA	294.6	302.0	351.2	395.5	451.9	3.5
FRANCIA	111.8	118.6	228.6	237.3	248.0	3.1
SUECIA	138.2	140.2	169.3	230.4	235.9	2.1
CANADA	132.1	140.2	162.3	194.8	229.7	2.2
ITALIA	30.5	32.4	33.4	33.9	34.5	0.1
OTROS	152.4	161.8	224.8	335.9	340.1	4.2
TOTAL	10159.9	10786.4	11470.1	12899.9	14628.9	100.0

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera de la SECOFI.

La inversión extranjera directa registrada durante los años que van de 1985 a 1988, se incrementó espectacularmente al grado de que en sólo 3 años llegó a 9,458 millones de dólares y que en la inversión extranjera directa acumulada se colocó en los 24,087 millones de dólares. Destaca el sector industrial como el mayor receptor con el 58.4%; situación que se explica por el dinamismo de esta actividad. El reducido flujo hacia los demás sectores obedeció a las regulaciones específicas vigentes, como ocurrió en las actividades extractivas y agropecuarias, así como a los lineamientos de política definidos por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras en los sectores de comercio y servicio, donde se mantuvo el criterio de evitar penetración del capital extranjero, salvo en casos excepcionales, (véase cuadro 27).

Por otro lado, al inicio del Gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari, se emprendió un nuevo proceso hacia el crecimiento y la modernización de la economía nacional. Para ello, se requiera de un proceso de inversión continua durante los próximos años y abrir nuevos mercados a nuestras exportaciones y complementar el ahorro interno con la inversión de otros países.

El desarrollo de la industria es una prioridad nacional; por ello, la política industrial y de comercio exterior está orientada a facilitar la adaptación y ajuste de la industria a los cambios tecnológicos, a los procesos productivos modernos, a las variaciones en los precios relativos derivados de la apertura comercial y a la reestructuración de los mercados nacionales e internacionales. Con base en las ventajas comparativas del país, los sectores más dinámicos y rentables encabezarán el desarrollo industrial en esta nueva etapa. De acuerdo a estas nuevas circunstancias, los recursos del país y en particular, la inversión nacional y extranjera, se orientarán conforme a las decisiones de individuos y empresas.

En consecuencia se está transformando el enfoque de programas sectoriales específicos definidos centralmente por el gobierno federal, a un nuevo esquema para el desarrollo industrial a través de mecanismos de concertación, en el que los sectores productivos tengan un papel decisivo. En esta nueva etapa, los sectores participantes compartirán la responsabilidad en las decisiones que permitan la realización de los programas de modernización en las diversas ramas.

Por otro lado, se están estableciendo esquemas jurídicos y administrativos que permitan impulsar las inversiones privadas nacionales y extranjeras para la expansión de la producción y

CUADRO 27

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES ECONÓMICOS  
CIFRAS ACUMULADAS A DICIEMBRE DE CADA AÑO 1985-1988

(Millones de Dólares)

SECTOR ECONÓMICO	1985	1986	1987	1988	(%) AUMENTO TOTAL 85-88
INDUSTRIAL	11379.1	13298.0	15698.5	16718.5	56.4
SERVICIOS	1842.2	2165.3	3599.2	5476.6	38.4
COMERCIO	1125.4	1276.6	1255.4	1502.2	4.0
EXTRACTIVO	276.0	306.8	355.6	380.5	1.1
AGROPECUARIO	6.2	6.4	21.6	9.6	0.1
TOTAL ACUMULADO	14628.9	17053.1	20930.3	24087.4	100.0

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera y Dirección de Estudios  
Económicos de la SEDFI.

para la modernización de las cadenas productivas; así como también, se promueve de manera concertada entre los sectores público, social y privado, la inversión nacional y extranjera.

Con el fin de difundir las opciones de inversión existentes y promover canales de co-inversión en nuevos proyectos, se creó un directorio de inversionistas potenciales, tanto nacionales como extranjeros, así como de información sobre proyectos y oportunidades de inversión. Para ello, en coordinación con diversas entidades financieras, se perfeccionó el funcionamiento de las distintas fuentes de financiamiento, a fin de que éstas se conviertan en un estímulo a la inversión.

También en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se establecen incentivos de carácter general a la inversión privada nacional y extranjera. Para tal efecto, las tasas marginales impositivas han disminuido y se contemplan esquemas de deducción inmediata de la depreciación en la Ley del Impuesto Sobre la Renta. De ahí que, se promueve el desarrollo de infraestructura mediante co-inversiones entre el sector público y privado, las cuales permiten liberar recursos para alentar programas cuya ejecución es responsabilidad exclusiva del sector público.

Por otro parte, se están llevando a cabo procesos que permiten simplificar los reglamentos, normas y trámites, a fin de generar un marco regulatorio sencillo y transparente, definiendo con claridad y de manera permanente las reglas para el inversionista extranjero; se avanza en la supresión de las facultades discrecionales de las autoridades. Para tal efecto, el nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 16 de mayo de 1989, y las Resoluciones Generales 1, 2 y 3 de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, definen reglas claras de participación a la inversión foránea, lo que otorga mayor certidumbre al inversionista extranjero.

A través del Comité para la Promoción de la Inversión en México, se difunden los criterios existentes en el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Extranjera, así como las distintas opciones de inversión entre los inversionistas potenciales. Para ello, se eliminan las regulaciones que obstaculizan la libre concurrencia a los mercados, generando nuevas oportunidades de inversión al sector social y privado.

Prueba de ello, es que la inversión extranjera directa (IED) alcanzó la cifra de 23,308.5 millones de dólares durante cuarenta y dos meses en la administración de Salinas de Gortari, como resultado de una política agresiva de promoción, la plena confianza en instrumentos del mercado bursátil y los resultados en la aplicación de mecanismos de desregulación, lo que significa que las expectativas previstas para el periodo 1989 - 1994 tienen ya un avance de 97.1% .

Durante los primeros seis meses de 1992 la IED sumó 5,518.9 millones de dólares, monto superior al 3.8%, en comparación al que se obtuvo en el mismo lapso del año pasado, con lo cual el saldo histórico acumulado se ubica en 47,395 millones de dólares, canalizados en una amplia gama de actividades productivas, (véase cuadro 28).

De los 23 mil 308 millones de dólares que se obtuvieron como nueva inversión en los cuarenta y dos meses comprendidos entre enero de 1989 y junio de 1992, superan en 13.3 por ciento a los 20 mil 205 millones de dólares captados en los 18 años que van de 1971 a 1988, (véase cuadro 28).

La inversión captada de enero a junio de este año, se integró por 1,374 operaciones de inversión, de las cuales 157 proyectos requirieron de la autorización previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), y en los que participaron nueve empresas nacionales que cotizan en Bolsa Mexicana de Valores.

Asimismo, por medio de la Dirección de Inversiones Extranjeras y el capital foráneo autorizado durante el primer semestre de 1992, por la (CNIE) y el inscrito en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), ascendió a 4,167.5 millones de dólares, de los cuales 2,885.3 (69.2%) fue captado por el sector servicios, 741.9 (17.8%) por la industria, 530.5 (12.7%) por el comercio y 9.8 (0.3%) por el sector extractivo y agropecuario, (véase cuadro 30).

Entre los principales países que participan con recursos directos en el mercado mexicano, sin considerar a las empresas que cotizan en bolsa durante el primer semestre de 1992, se encuentran los Estados Unidos con 762.4 millones de dólares que es el (35.2%), Gran Bretaña con 368.7 (17.0%), Suiza con 252.1 (11.6%), Japón con 58.6 (2.6%), Holanda con 48.9 (2.2%), Alemania con 41.1 (1.9%), Canadá con 33.9 (1.6%), España y Francia con 24.6 (1.2%) cada uno y otros países con 552.7 (25.5%). (Véase cuadro 31).

Cuadro 28

**MONTOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA 1988-1992 (6)**  
**(Millones de Dólares)**

<b>AÑO</b>	<b>NUÉVA INVERSIÓN</b>	<b>(%)</b>	<b>IED ACUMULADA</b>	<b>(%)</b>
1988	3 157.1	-18.6	24 087.4	15.1
1989	2 913.7	-8.0	27 001.1	12.0
1990	4 978.4	70.8	31 979.5	18.4
1991	9 897.0	98.8	41 876.5	30.9
1992 (6)	5 518.9	-44.3	47 395.4	13.1

(6) Datos hasta junio de 1992.

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera y Dirección de Estudios Económicos de la SBCOFI.

Cuadro 29

**MONTOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA**  
**(Millones de Dólares)**

---

<b>TOTAL ACUMULADA</b> <b>1971-1988</b>	<b>(X)</b>	<b>TOTAL ACUMULADA</b> <b>1988-1992 (6)</b>
<b>3882.4 - 24087.4</b>		<b>24087.4 - 47395.4</b>
<b>DIFERENCIA 20,205</b>	<b>13.3</b>	<b>23,308</b>

---

(6) Datos hasta junio de 1992.

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera y Dirección de Estudios Económicos de la SECOFI.

CUADRO 30  
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONÓMICO  
 (Millones de Dólares)

SECTOR	NUEVA INVERSIÓN ENERO - JUNIO 1992		TOTAL ACUMULADA JUNIO - 1992	
	VALOR	% DE PART	VALOR	% DE PART
INDUSTRIAL	741.9	17.8	20562	50.5
SERVICIOS	2885.3	69.2	16843.0	40.5
COMERCIO	530.5	12.7	3026.4	7.3
EXTRACTIVO	6.4	0.2	521.4	1.3
AGROPECUARIO	2.4	0.1	138.4	0.4
TOTAL	4167.5	100.0	41492.2	100.0

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera y Dirección de Estudios Económicos de la SEDOFI.

CUADRO 31  
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE ORIGEN  
 (Millones de Dólares)

PAÍS	NUEVA INVERSIÓN ENERO - JUNIO 1992		TOTAL ACUMULADA JUNIO - 1992	
	VALOR	% DE PART	VALOR	% DE PART
ESTADOS UNIDOS	762.4	35.2	22228.2	61.6
GRAN BRETAÑA	368.7	17.0	2356.6	6.5
SUIZA	252.1	11.6	1667.0	4.7
JAPÓN	56.6	2.6	1585.7	4.4
HOLANDA	48.9	2.2	562.1	1.5
ALEMANIA FEDERAL	41.1	1.9	2081.6	5.7
CANADA	33.9	1.6	525.1	1.5
ESPAÑA	24.6	1.2	760.1	2.2
FRANCIA	24.6	1.2	1471.0	4.1
OTROS	552.7	25.5	2902.6	7.8
TOTAL	2165.5	100.0	36040.0	100.0

(1) Incluye: Australia, Bahamas, Bélgica, Colombia, Corea del Sur, Islas Caimán, Islas Virgenes, Italia, Liberia, Liechtenstein, Luxemburgo, Panamá, Perú, Suecia y Venezuela.

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera y Dirección de Estudios Económicos de la SECOFI.

La desregulación juega un papel muy importante, como resultado de la simplificación de los procedimientos y trámites administrativos que se derivan del Régimen Automático de Inversión que aportó el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE), así como también se observó una menor intervención de la CNIE en la aprobación de los proyectos de inversión y una menor discrecionalidad en la interpretación de los criterios de la Ley de la materia.

Esta medida hizo que de enero a junio de 1992 se efectuaran 1,374 operaciones de inversión, de éstas, sólo 157 requirieron de la autorización previa de la CNIE. Asimismo, de 420 nuevas sociedades que se constituyeron en el mismo periodo con inversión extranjera en su capital social, tan sólo 65 solicitaron resolución de la CNIE y las 355 restantes utilizaron el Régimen Automático de Inversión que se prevé en el RLIE para su constitución. De las 420 nuevas sociedades constituidas en el primer semestre de 1992, 117 lo hicieron en coinversión con empresarios nacionales.

Por otro lado, conjuntamente con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional de Valores, se evalúa anualmente la creación de nuevas alternativas de inversión para los extranjeros en el mercado bursátil. Con este fin, el 22 de noviembre de 1989 se solicitó a Nacional Financiera constituir un fideicomiso maestro que facilite el flujo de inversión extranjera al país a través del esquema de inversión neutra. No obstante, todo ello se deben buscar mecanismos más atractivos pero a la vez más estrictos, para fortalecer la participación de capitales foráneos de manera directa para el desarrollo de la planta productiva nacional, y evitar que continúe el crecimiento desmedido de participación extranjera de carácter financiero vía la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

De tal manera, que la inversión extranjera dentro de la BMV es comprensible si consideramos que en México existe el mercado bursátil con los rendimientos en dólares más altos a nivel internacional, con tasas ligeramente superiores al 100 por ciento, distraéndose así recursos hacia la especulación financiera y en consecuencia, desestimulándose el interés por efectuar inversiones productivas.

Lo anterior, tiende a afectar una posible modernización de la planta productiva nacional y contribuye a generar rezagos que afectan la competitividad de las mercancías nacionales, por lo que sería bueno hacer algunas modificaciones al marco legal en materia de inversión extranjera para alentar aun mayor los recursos tanto internos como externos al mercado nacional.

El saldo hasta julio de 1992 de la inversión extranjera acumulada en renta variable, fue de 21,878 millones de dólares, de los cuales 17,052 millones corresponden a ADR's, 2,792 millones de Acciones de Libre Suscripción, 1,378 millones a Fondo Neutro NAFIN y 656 millones a Fondo México, (véase cuadro 32).

En consecuencia, es necesario buscar equilibrar la rentabilidad entre las divisas que ingresan al país vía mercado de valores y aquellas que se destinan al sector productivo, a fin de no sólo contabilizar montos significativos de inversión, sino disponer efectivamente de estas para poder canalizarlos hacia una modernización real de la actividad económica del país.

Por otro lado, para los inversionistas mexicanos se está impulsando estímulos que brinden especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados. Esto a fin de apoyar el avance de los procesos de integración de las cadenas productivas y se establezcan bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centro de adquisición de materias primas. También el gobierno promueve inversiones a empresarios mexicanos en aquellas áreas que eran exclusivas del estado y que les permita incorporarse, competitivamente al proceso de apertura de la economía.

Prueba de ello, el sector petroquímico pone a disposición de los empresarios nacionales varios productos, considerados como básicos y secundarios. Por lo que se necesita tecnología de punta y se requieren alrededor de 6,000 millones de dólares en lo que resta del sexenio para producir petroquímicos de calidad y a precios competitivos que se destinen al mercado internacional.

También animados por las reformas al 27 Constitucional el sector empresarial mexicano ha comprometido inversiones por más de 5 billones de pesos en el agro mexicano, mediante la conformación de 233 proyectos de asociación en participación entre iniciativa privada y campesinos.

De este total, 33 son hortofrutícolas, 44 pecuarios, 99 agroindustriales, 12 agrícolas, 12 forestales, 32 de servicios y 1 florícola, (véase cuadro 33).

Asimismo, se promueve la participación de los particulares en la creación de la infraestructura física y social para el desarrollo de la industria maquiladora. Con el fin de elevar el grado de integración nacional, con acciones tendientes a fortalecer la participación de proveedores nacionales.

## CUADRO 32

PARTICIPACION EN EL SALDO DE INVERSION EXTRANJERA  
POR INSTRUMENTO (X) JULIO- 1992

INSTRUMENTO	VALOR EN MILLONES DE DOLARES	% DE PART
ADR'S	17 052	77.9
LIBRE SUSCRIPCION	2 792	12.8
FONDO NEUTRO	1 378	6.3
FONDO MEXICO	656	3.0
TOTAL	21 878	100.0

Fuente: Casa de Bolsa Bancomer, 1992.

CUADRO 33

PARTICIPACION DE PROYECTOS DE INVERSION EN EL AGRO

ENERO - JUNIO DE 1992

RAMA	PROYECTOS	% DE PART.
Agroindustrial	99	42.5
Pecuarios	44	18.9
Hortofrutícolas	33	14.2
Servicios	32	13.8
Agrícolas	12	5.1
Forestales	12	5.1
Florícola	1	0.4
Total	233	100.0

Fuente: Secretaría de Agricultura y Recursos Hídricos, 1992.

El nuevo decreto de aliento al sector maquilador contiene los siguientes elementos:

- Primero.- Se facilitarán los trámites para la instalación de nuevas empresas maquiladoras y se agilizarán las operaciones de empresas ya existentes, a través del establecimiento de la "Ventanilla Única de Gestión" y el "Formulario Único de Trámite".
- Segundo.- Se extenderá el régimen de tasa cero del I.V.A a los proveedores de la industria maquiladora.
- Tercero.- Se otorgará un tratamiento arancelario favorable a las industrias de maquila que alcancen un mayor grado de integración nacional.
- Cuarto.- Se darán facilidades para las importaciones temporales de equipo de cómputo y complementario que realicen las empresas maquiladoras.
- Quinto.- En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se diseñará un programa de apoyo financiero a la inversión y operación de la industria maquiladora, y
- Sexto.- Se realizarán acciones conjuntas de promoción del del sector maquilador.

Por otro lado, el sector manufacturero se está fortaleciendo con la apertura comercial, tanto de inversionistas internos como externos. Este sector se intensificará más, principalmente en las industrias química, maquinaria y equipo, y la de alimentos, una vez que la apertura de los mercados se inicie. Además obligará a que en el año 2000 se tendrá un aumento del 8.8% de la red actual de carreteras que equivale a 16,000 kilómetros, lo cual necesitará una inversión promedio de 22,000 millones de dólares; a su vez, la modernización de Ferrocarriles Nacionales de México se estima en 2,500 millones de dólares.<sup>20</sup>

En lo que respecta a la micro, pequeña y mediana industria se fomenta la formación y fortalecimiento de uniones de crédito, y se procura la unificación de los criterios operativos de los diversos fondos de fomento, con el propósito de establecer una

---

<sup>20</sup> ofc. GUTIERREZ, Ricardo. La Inversión en las Manufacturas con el T.L.C. p. 3.

política congruente, con procedimientos administrativos simplificados y ágiles, que facilite a las empresas el acceso al crédito.

Asimismo, se promueve la vinculación de la micro, pequeña y mediana industria con empresas grandes y centros de desarrollo tecnológico, a fin de que el acceso y la asimilación de tecnologías adecuadas les permita incorporarse, competitivamente al proceso de modernización económica. Así como también, formular programas específicos de desregulación que permitan abatir costos fijos y ampliar sus oportunidades de acceso al mercado internacional.

Finalmente, se puede decir, que las oportunidades para el desarrollo de México están dadas y estas permitirán que a mediano plazo nuestra economía logre mayor solidez. También, no se debe dejar de lado, que los grandes retos del desarrollo nacional siguen estando dentro de nuestro país y los mexicanos tenemos que trabajar arduamente en nuestro ámbito interno, para ampliar la infraestructura, modernizar la planta industrial de la nación; hacer que la agricultura, ganadería, pesca o los bosques produzcan en serio, con muy alta calidad para satisfacer las normas internacionales.

Dentro de esta situación se establecen plazos para que la industria y sus labores del campo puedan ir realizando actividades para adaptarse a las nuevas condiciones de apertura comercial, así como la educación tienen que sufrir cambios acelerados, para preparar a los jóvenes, que tendrán la labor de dirigir una sociedad distinta a la que ahora se conoce.

En resumen, este reto exige cambios de mentalidad y mucho mayor profesionalismo en lo que se hace, para competir con mayores posibilidades con países de avanzada tecnología y aprovechar nuestras ventajas comparativas y la excelente aptitud que hemos demostrado en varias ramas de la industria. Por lo tanto, es un desafío de nuestro tiempo y es ahí donde vamos a dar la batalla por el desarrollo de la nación. En esta nueva y fecunda etapa que se ha abierto y que tenemos la gran oportunidad de crear una nueva sociedad, más justa y equitativa para las siguientes generaciones de mexicanos.

### 3.3. LA INDUSTRIA NACIONAL EN EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL

La competencia y el fortalecimiento de la industria nacional en el proceso de apertura comercial, es un gran reto para la economía mexicana, en los próximos quince años. Además, de que la modernización industrial es la clave fundamental para alcanzar los objetivos propuestos de comercio exterior.

En el programa de modernización, se trata de erradicar la larga etapa de mercado protegido que durante 40 años los empresarios simplemente se dedicaron a engrosar sus utilidades, y sólo marginalmente las utilizaron para ponerse al día en materia tecnológica y en prácticas empresariales avanzadas que les permitieron producir eficientemente y exportar.

En una visión muy sintética, puede dividirse la historia de la industria nacional mexicana en tres grandes capítulos. El último apenas se inicia y está por escribirse.

La primera etapa comienza a fines del siglo XIX, abarca los largos años de paz porfiriana y termina con la inestabilidad que trae la Revolución. Nace de la combinación de dos factores: el auge de las comunicaciones, como resultado del impulso que da el régimen de Díaz a los ferrocarriles, y la solidez de la tradicional actividad textil, que combina instalaciones fabriles de grandes dimensiones con la utilización de recursos naturales. En un país muy extenso, con un 80% de su población disperso en localidades menores de 2,500 habitantes, el progreso ferroviario es el catalizador del desarrollo. Con estas bases, en los primeros años del siglo XX se establecen las industrias básicas: alimentos semi-elaborados, acero y cemento. La participación extranjera es abrumadoramente mayoritaria.

El término y consolidación del proceso revolucionario abre el segundo periodo a partir de la década de los cuarenta, que en su estructura y visión permanece inalterado hasta 1985; arranca con el auge que trae al país la Segunda Guerra Mundial, pues crea demandas hasta ese momento ignoradas o cubiertas desde el exterior. La industria, tal como hoy la conocemos, recibe aliento particularmente durante el gobierno del Presidente Alemán, 1947 - 1952. Se recurre a la sustitución de importaciones y al proteccionismo. El medio empresarial tradicional se enriquece con una nueva corriente migratoria procedente de Europa, provocada por el conflicto bélico, así como por una entrada constante e intensa de capital extranjero que encuentra magníficas oportunidades.

Más adelante resurge el interés del capital mexicano, se reduce gradualmente el control foráneo y aparecen grandes grupos y asociaciones de inversionistas institucionales que adquieren preponderancia frente a los negocios familiares. Se crean industrias modernas, como la petroquímica, la electrónica y la de fabricación de cables eléctricos, que mucho contribuyen al progreso nacional. También emerge con gran fuerza el estado-empresario, que lleva a manos del gobierno casi un tercio de este sector. De manera similar, este lapso se caracteriza por una larga estabilidad y culmina con un ambiente de desequilibrio, aunque de distinta naturaleza al de la primera época.

La tercera se abre en 1985 - 1986, no en razón de grandes acontecimientos, sino por reconocerse que el esquema anterior ya es del todo inoperante. Es interesante observar que varios de sus lineamientos se combaten decididamente muy pocos años antes, como a continuación se refiere:

- a) la apertura de la economía al exterior;
- b) el freno y luego una reversión de la estatización, y
- c) algo que puede calificarse como el fin de la adolescencia industrial: los fabricantes mexicanos aceptan realidades, como la de las ventajas comparativas reales, que apenas siete años atrás son rechazadas.

Esta era industrial que despunta preñada de situaciones delicadas y hasta peligrosas, pero muy prometedora, acontece en un ambiente mundial notablemente modificado por la declinación relativa de Estados Unidos, el impulso incontenible de Japón, el surgimiento de los países asiáticos y en suma, una profunda redistribución de fuerzas, en donde hasta empresas multimillonarias caen en manos de otras más agresivas. Todo ello, apunta a una competencia internacional agudizada pero menos irracional, que estimula en los cuadros empresariales de muchos países y ahora al nuestro una cultura industrial diferente que obliga a asimilar con rapidez los conceptos de eficiencia, calidad total y excelencia.

De esta manera, la modernización de la industria y el fomento del comercio exterior se sustentan en siete ejes rectores: la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total; la desregulación de las actividades económicas; la promoción de exportaciones; el fortalecimiento del mercado interno; el nuevo empresario; y la formación de personal.

## INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA NACIONAL

La estrategia de este programa propone en primer término, consolidar la inserción de la industria en la corriente de globalización que prevalece en la economía mundial. La participación eficaz y permanente en las corrientes del mercado internacional, permitirá elevar el nivel de vida de los mexicanos. La internacionalización impone el reto permanente de adaptarse al cambio; exige al industrial mexicano una nueva cultura empresarial y exportadora, que le permita enfrentar la competencia y responder a la dinámica de la economía mundial.

La consolidación de la apertura comercial estimula la competitividad en los distintos sectores productivos, ya que propicia una especialización en la producción y permite mejorar las economías de escala en el sector industrial. También facilita la adopción de tecnologías adecuadas a las condiciones de cada sector e induce a los industriales del país a aprovechar al máximo nuestras ventajas comparativas y competitivas.

La promoción de la inversión extranjera, como complemento a la inversión nacional, habrá de cumplir un papel importante para lograr la internacionalización de la economía, al propiciar la incorporación acelerada del país a los mercados internacionales, fortaleciendo la generación de empleos estables y facilitando la transferencia de tecnología.

## EL DESARROLLO TECNOLOGICO Y EL MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y LA PROMOCION DE LA CALIDAD TOTAL

Para elevar la competitividad internacional de la industria, se requiere incrementar la productividad y la calidad en los procesos productivos de las ramas industriales del país, a través del mejoramiento tecnológico y la calificación de los recursos humanos.

Además, se pretende acelerar el ritmo de innovación de productos y difusión de procesos tecnológicos en las industrias del país; desarrollar su capacidad de adaptación ante las cambiantes exigencias de los consumidores; formar y motivar a los recursos humanos que requiere el desarrollo; y favorecer la utilización de tecnologías industriales que no deterioren el entorno ecológico.

Asimismo, cada empresa podrá seleccionar la tecnología que mejor convenga a su estrategia productiva comercial. La investigación y el desarrollo tecnológico deben orientarse a la solución de los problemas concretos de las empresas e industrias del país, por lo cual deberá propiciarse el acercamiento de éstas a los centros o institutos tecnológicos. De tal forma, la competitividad internacional no puede dissociarse de la búsqueda y consecución de la calidad total que habrá de favorecerse en las industrias la generalización de sistemas modernos de normas, estándares y especificaciones industriales, sin que éstos constituyan obstáculos para la libre concurrencia de los productos de importación al mercado nacional.

### DESREGULACION DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS

El establecimiento de un marco regulatorio sencillo y transparente, permitirá a los productores e inversionistas tanto nacionales como extranjeros, grandes pequeños, una mejor visión sobre el entorno en que se realizarán sus actividades. Establecer reglas claras y congruentes permitirá a las empresas planear para el mediano y largo plazo, la realización de sus proyectos con base en la productividad y la eficiencia. Por ello, la desregulación promueve una competencia más sana en los mercados, que se refleja en un mayor crecimiento, en mejores precios y calidad de los productos, ya que son los obstáculos que limitan las exportaciones.

### PROMOCION DE EXPORTACIONES

En este sentido, para consolidar la participación de las exportaciones en los mercados internacionales, se requiere concentrar esfuerzos en las negociaciones comerciales con el exterior. De hecho, las exportaciones generan empleos más productivos y mejor remunerados. Esto conlleva un aumento de los ingresos reales del sector laboral y por ende, contribuye a una mejor distribución del producto nacional.

De tal forma, que para promover la incorporación de los productos mexicanos en los mercados internacionales, se deben coordinar esfuerzos entre los sectores social, privado y público para poder intensificar el apoyo a las empresas exportadoras y de comercio exterior, eliminando trabas y restricciones que obstaculicen el flujo de las exportaciones y lograr una nueva cultura exportadora.

También requiere especial atención la articulación y abaratamiento de los sistemas de transporte y comunicación para poder atender adecuadamente las demandas de traslado de mercancías e información de mercados que exigen las empresas exportadoras.

### FORTALECIMIENTO DEL MERCADO INTERNO

La modernización del país no sólo requiere de una industria orientada al exterior, sino también de un mercado doméstico fuerte y dinámico que permita la recuperación gradual del poder adquisitivo de la población, una mejor distribución de los recursos en el territorio nacional y la reactivación de los niveles de inversión productiva, para que constituya la plataforma de la modernización industrial y del comercio exterior.

Por todo lo anterior, es necesario tener en cuenta el potencial que ofrece el mercado interno, que es un estímulo decisivo para que el productor mejore la calidad de sus productos, y que pueda corresponder al cambio de dichas transformaciones. De ahí, que en el nuevo enfoque de la política económica de México, el consumidor nacional es el actor principal en el fortalecimiento del mercado interno, no sólo por la cantidad de bienes y servicios que demanda, sino también por su capacidad para seleccionar los más adecuados a sus necesidades.

### EL NUEVO EMPRESARIO

Las cualidades o características que precisa tener el nuevo empresario industrial, es ante todo el proceso educativo y un acervo cultural que se da en mayor medida, en cuanto ese ser tiene mayores oportunidades de hacer suyas las distintas ramas del conocimiento general y particular. Ahí parte la premisa para lograr el concepto de la nueva cultura empresarial; tradicionalmente en generaciones anteriores, empresario era aquella persona que con habilidad, constancia, valor, trabajo, ahorro y suerte pudo fundar, crear, desarrollar y triunfar en los negocios. Sin embargo, vemos en otras épocas de nuestro desarrollo económico que la educación profesional no era tan necesaria para poder triunfar y que hoy en día no podemos imaginarnos un empresario que no tenga conocimientos de diversos temas que se relacionen con su empresa, desde los básicos contables hasta los complicados de ingeniería financiera que hoy día llevan a las empresas al éxito o al fracaso.

Por lo tanto, los cambios afectan considerablemente el entorno de las empresas en muchos aspectos, tanto directa como indirectamente, en múltiples formas, porque la reforma en proceso pretende abarcar con muy diferentes formulas y soluciones, los campos políticos, social y desde luego económico. Esta es la parte importante del cambio mental que el empresario mexicano debe asimilar y hacer suyo; sino llega a entender que su entorno está transformándose, difícilmente podrá realizar los cambios en su estructura interna, debe de convencerse que esas transformaciones se están llevando a cabo, no por el sólo hecho de cambiar, sino por que todo el mundo se está transformando.

Esta nueva cultura empresarial a la que debemos tender, es algo nuevo que no puede darse por decreto, que no puede ser una norma legal que obligue como las leyes lo hacen, es algo que debe convencer para luego implementar las distintas técnicas. Por ello, en los últimos 44 meses de la administración de Salinas de Gortari se pone énfasis al proceso de mejora continua para que los empresarios aprovechen los beneficios y facilidades que el gobierno viene dando y profundizando en sus economías.

El desarrollo industrial y económico de un país se basa en el trabajo sumado del producto de sus industrias, esto basado en productividad y calidad. A su vez, muy a menudo observamos en el historial de la vida y muerte de las empresas cómo unas crecen más rápido que otras, el motivo primordial es que una aprovechó mejor sus recursos que la otra y produjo con mayor calidad, la otra tal vez no la hizo así y desapareció. Por ello, la estrategia implementada o el camino seguido fue o no el adecuado y de ahí dependió el resultado final. De hecho, aspectos que antes no se tomaban en cuenta hoy en día son primordiales, para poder cambiar los mexicanos y los empresarios.

Todo ello impone claramente una nueva manera de actuar según lo cual nuestro nuevo empresario debe abandonar aquellas "ventajas" de oportunidad y reemplazarlas por otras basadas en calidad, eficiencia, creatividad y servicio. Además mucha unidad deben de conservar los distintos sectores que conforman el país para seguir, mediante la concertación hacia la competitividad, porque muy buenos serán los beneficios si se logra en base a productividad y calidad conservar el mercado nacional y conquistar los mercados internacionales.

## LA FORMACION DE PERSONAL

La enorme tarea de educación señalada exige al empresario que desarrolle a su personal, no sólo para completar su proceso de enseñanza formal, cualquiera que haya sido el nivel alcanzado, sino para que se incorpore activamente y con entusiasmo a una cultura de calidad total en su trabajo, en su medio y en su familia.

En este sentido la industria nacional está viviendo uno de los retos más grandes de su historia: el reto de alcanzar una competitividad de clase mundial. Una economía global presenta un nuevo tipo de cliente, un cliente que es pensante y racional y a veces completamente irracional, además es caprichoso, vulnerable, cambiante, innovador, exigente, sujeto a las modas, aceptación social y publicidad.

Por todo lo anterior, es necesario tener sistemas de percepción de cambio en los gustos del consumidor y un recurso humano altamente motivado y capacitado que pueda responder a dichos cambios. La empresa debe ser flexible y capaz de ajustarse a nuevos paradigmas. Sólo con un desarrollo efectivo de sus recursos humanos lo podrá lograr. Una de las mejores técnicas para desarrollar los recursos humanos de una empresa, es el "energizar o energetizar" (empowerment), que consiste en el hecho de delegar poder y autoridad a los subordinados y de conferirles el sentimiento de que son dueños de su propio trabajo.

De los beneficios que se puedan generar al energizar al personal de una empresa, está el aumento de la responsabilidad hacia su propio trabajo, el control sobre los recursos, sistemas, métodos y equipo, el control sobre las condiciones de trabajo y la autoridad (dentro de los límites definidos) para tomar decisiones dentro de su área de responsabilidad.

El energetizar provoca que la gente sienta que su trabajo es significativo, que tiene mayor responsabilidad, diversidad de asignaciones, rendimiento medible, reto, autoridad para actuar en nombre de la empresa, poder para resolver problemas, confianza, participación en las decisiones, trabajo en equipo, reconocimientos al rendimiento, aumento en los conocimientos y habilidades, apoyo, entrenamiento y retroalimentación y mucha comunicación. Por ello, la gente se siente como una parte importante de la empresa y se convence de que su contribución individual es parte del resultado global de la empresa.

Uno de los caminos para lograr la energización, se desarrolla de la siguiente manera:

- Primero.- Entendimiento de todos los niveles de la empresa sobre el significativo valor y creencias de este proceso. El personal debe comprender la forma como éste sistema apoya sus esfuerzos.
- Segundo.- Visión y valores compartidos por toda la empresa. Todo el personal debe estar consciente de hacia donde va la empresa y además entender los valores fundamentales de la misma.
- Tercero.- Entendimiento claro de las responsabilidades del puesto. Se deben incluir los límites de autoridad, métodos para medir el éxito y un sistema de retroalimentación.
- Cuarto.- Idear puestos para que el empleado tenga sentido de posesión y responsabilidad. Además que puedan tener el tiempo, conocimiento y recursos para alcanzar el éxito.
- Quinto.- Comunicación efectiva sobre los planes, éxitos y fracasos de la empresa. Si el empleado entiende la dirección de la empresa, es más probable que respalde las acciones de la misma.
- Sexto.- Sistemas de recompensa y reconocimiento que desarrollen orgullo y autoestima.
- Séptimo.- Sistemas de selección y promoción para identificar trabajadores y líderes de calidad. Es necesario ubicar a personas con motivaciones y habilidades apropiadas para el proceso de energización, así se alcanzan los beneficios en forma más efectiva en tiempo y costos.
- Octavo.- Sistemas de información y planificación, que el personal pueda tener las reglas claras como planificación de sucesión, planificación de carrera, sistema de sugerencias, grupos de trabajo, etc., para infundir en el personal un cierto sentido de poder.
- Noveno.- Desarrollo de las habilidades de liderazgo en los empleados y aumento en la confianza de los mismos.
- Décimo.- Desarrollo de habilidades técnicas y del puesto. La gente debe saber hacer su trabajo para poder realizarlo bien.
- Onceavo.- Desarrollo de habilidades interpersonales y manejo de herramientas para resolver problemas.

Doceavo.- Desarrollo de habilidades para el servicio a los clientes (tanto internos como externos).

Treceavo.- Desarrollo de habilidades para el trabajo en equipo y para la formación de grupos naturales de trabajo.

Catorceavo.- Formación de equipos de trabajo; un equipo de trabajo con autodirección es una forma excelente de energizar a personas cuyos puestos actuales tienen un alcance limitado.

Energetizar o energizar al personal de una empresa logra que la gente dentro de su propio trabajo "quiera", "pueda" y "sepa" hacer bien su trabajo.

Finalmente, para el personal es parte esencial el adelanto tecnológico dentro de su labor para la eficiencia y eficacia, y sobre todo, imprimir en la empresa y transmitir a los colaboradores su propia visión y sus valores, para convertirla en un negocio moderno orientado al cliente, en el más amplio sentido.

En resumen, el personal de nuestros días ha de tener un concepto universal para integrar su función al resto del mundo, y un sentido humano, concentrado en el esfuerzo para lograr el crecimiento de la empresa, la calidad del producto y del trabajo, la construcción del futuro y un enfoque altamente participativo.

### 3.4 LOS RIESGOS Y RETOS DE LA PRIVATIZACION ECONOMICA EN LA APERTURA COMERCIAL

El desarrollo de la actividad económica en los años 80's, se caracteriza en general, por presentar signos de inestabilidad económica. En estos años se hicieron esfuerzos importantes por generar y sostener el cambio estructural de los problemas económicos, originados por el desenvolvimiento histórico de la economía, mediante nuevos enfoques de política económica.

Paradójicamente, lo que significó una de las causas principales de la crisis de los últimos quince años, fue el enorme y costoso e ineficiente sector estatal en la economía, dolor de cabeza y de bolsillo para la sociedad que ahora bien puede convertirse en una verdadera lotería para la actual administración.

El gobierno del Presidente Salinas de Gortari se caracteriza por una política renovadora en el proceso de privatización como parte de su compromiso de liberalizar la economía mexicana y descargar al país del aplastante peso de las empresas del estado. Se tenía que optar por dos caminos: 1) pretender sacarlas adelante o por lo menos mantenerlas con un costo considerablemente bajo y muy escasas posibilidades de éxito, o bien 2) liquidarlas y con lo que se obtenga por ellas, pagar a los acreedores y cubrir sus carencias. Apparentemente es este último camino el que se ha elegido y en base a ello el Gobierno puede obtener importantes recursos, con la ventaja de que seguirá obteniendo los mismos o más ingresos vía impuestos con menos costos que antes.

En este sentido todos los gobiernos del mundo hacen frente al reto de programas gubernamentales costosos, ineficiencia burocrática y estancamiento económico, volviendo los ojos al sector privado en busca de ayuda. Existen tres razones clave que pueden ayudar a explicar este fenómeno:

En primer lugar, durante la mayor parte de este siglo los gobiernos aumentaron el ámbito de su participación en sus economías y en la vida de sus ciudadanos. Ya fuera mediante la reglamentación, los impuestos o la expropiación, el crecimiento del gobierno fue sostenido e inexorable, y tuvo lugar en el norte y el sur en naciones ricas y pobres, sin hacer distinción alguna entre democracias y dictaduras. Al tratar de hacer tantas cosas diferentes y producir tantos bienes y servicios distintos, la administración gubernamental se extendió en forma insuficiente a través de miles de líneas de productos diversos, y en consecuencia la calidad y la eficiencia se vieron disminuidas.

En segundo lugar, desde la perspectiva del presupuesto público, la mala administración y la ineficiencia se manifestaron en costos más altos para la prestación de servicios gubernamentales. Esto condujo a mayor gasto público y déficit más grandes, lo que a su vez redundó en mayor endeudamiento e impuestos más elevados. Para la década de los 80's, los gobiernos de muchos países habían alcanzado o rebasado su capacidad de endeudarse o imponer contribuciones. Ante nuevos déficits y servicios que iban de mal en peor, muchos gobiernos no tuvieron más opción que librarse de empresas que perdían dinero y limitarse a la prestación de servicios esenciales.

En tercer lugar, aunque todos los gobiernos crecieron durante este siglo, algunos lo hicieron más rápido que otros, la mayor parte de las economías de mercado pudo limitar el crecimiento del gobierno en grado más alto que las economías socialistas y

estadistas. Para los 80, los resultados eran claros: los países que lograron limitar el crecimiento del gobierno y mantener un sector privado viable y competitivo, experimentaron tasas mucho más altas de crecimiento y prosperidad económicas que aquellos que siguieron el curso de acción contrario.

Estas tres tendencias crearon un ambiente propicio para un espectacular giro en casi un siglo de crecimiento gubernamental. Al rechazar las soluciones estatistas del pasado, muchos países desarrollados y en desarrollo han empezado a buscar maneras de disminuir el papel de las burocracias gubernamentales y aumentar las responsabilidades de los sectores privado y comercial. Los recortes fiscales, la desregulación, la privatización y la liberalización de las restricciones al comercio internacional se han convertido en las reformas económicas clave para alcanzar este objetivo.

Como un instrumento de la política económica para el desarrollo, la privatización logra esto al transferir servicios, valores y empresas del gobierno a propietarios y proveedores del sector privado, cuando estos últimos tienen la capacidad de prestar mejores servicios y producir mejores bienes a costos más bajos. Si se hace en forma correcta, la privatización brinda un proyecto para el retiro ordenado del estado de aquellas actividades cuya administración y prestación resulta más eficiente en manos de la empresa privada.

Es importante entender que la privatización no implica por fuerza una renuncia de la responsabilidad del gobierno a suministrar cualesquiera servicios esenciales o de velar por el bienestar general de la población. La privatización sólo reconoce que lo más importante es la calidad y el costo del producto o del servicio proporcionado, no quién lo proporciona; en todos los casos, el gobierno si así lo desea, puede emplear su autoridad y responsabilidad para cerciorarse de que se ofrezcan ciertos servicios y productos y se satisfagan las normas mínimas, pero no tiene que prestar el servicio ni ofrecer el producto en tanto otros puedan y quieran hacerlo. En la mayor parte de los casos, el sector privado al operar en un ambiente competitivo, quiere y puede brindar productos y servicios de alta calidad y a menor costo.

De tal manera, que el crecimiento de la industria y del comercio exterior será resultado primordialmente de la iniciativa de los sectores productivos. Por ello, una parte significativa de este desarrollo se derivará de una mayor eficiencia, que se sustentará en la consolidación de la apertura comercial, el desarrollo tecnológico, la promoción de exportaciones y la desregulación.

Como resultado de la modernización del sector industrial y del comercio exterior, se espera que la industria manufacturera alcance tasas de crecimiento superiores a las del producto interno bruto, genere una cantidad importante de nuevos empleos y por consiguiente aumente la recuperación de los salarios.

Asimismo, de acuerdo con las estimaciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el periodo 1989 - 1994, el crecimiento del volumen del comercio exterior será superior al del producto interno bruto. Esto será resultado de la consolidación y fortalecimiento del sector exportador y del proceso de apertura comercial, así como de la posibilidad de importar insumos y bienes de capital para la modernización de la planta productiva del país.

En este sentido, la privatización de las empresas del Estado jugaron un papel muy importante, al constituirse como un objetivo fundamental para lograr un desarrollo industrial congruente con la disponibilidad de recursos y con el proceso de apertura comercial.

Hoy por hoy, se está privilegiando a partir de todos estos cambios una participación del Estado orientada a seguir promoviendo actividades prioritarias que la constitución manda, y también avocarse al reclamo añejo de proporcionar justicia social.

A su vez, el Gobierno está descubriendo que reprivatizar significa un buen negocio político y económico, ya que tendrá más ingresos que antes sin los gastos que los déficits de las empresas públicas le significaban. Sólo queda esperar que hagan un buen uso de los recursos en bien de la sociedad.

Por otro lado, los riesgos y restos de la privatización para la promoción y defensa de los intereses comerciales en el exterior es fundamental para consolidar la inserción de la economía nacional en los mercados internacionales, y así, promover las exportaciones, la inversión privada, nacional y extranjera, y la transferencia de tecnología.

A continuación se plantean algunos riesgos en los que puede incurrir la estrategia de privatización en el proceso de apertura comercial:

1.- Consolidación de grupos monopolísticos y oligopólicos. Esto debido a la medida reprivatizadora que responde a una necesidad urgente del Estado por adecuar y fortalecer el sector industrial nacional a la competencia en la que se verá involucrado, debido a la política de transnacionalización de la economía mexicana.

2.- Creación del proteccionismo a ciertas industrias. Debido a la transnacionalización, es cimiento de una más real competencia por la inversión y captura de capital. Ello implica el fortalecimiento de la industria nacional en ciertos sectores que no estén preparados. Pero también como cierto es que en este nuevo panorama están en mejores condiciones de competir los sectores industriales más flexibles y dinámicos que los apegados a moldes más conocidos y más rígidos.

3.- Cooperativismo totalitario. Esto significa que al insertar la economía nacional en un cambiante y competitivo entorno mundial los organismos cooperativizados se fortalecen como un elemento presente en la cotidianidad económica del país.

4.- Baja desarrollo industrial. Esto es que el sector industrial en su conjunto muestra un incipiente desarrollo tecnológico, pues aún en el pasado el proteccionismo en contra de la competencia internacional no motivo a las empresas a modernizar sus procesos y productos.

5.- Tamaño reducido de las empresas. Debido al proceso de industrialización realizado en el marco de una economía abierta el tamaño de las empresas es muy importante para la competencia con el exterior.

6.- Elevados gastos de operación. En cuanto a las empresas privatizadas no destinan, aún, suficientes recursos a la realización o al financiamiento de mejoras tecnológicas, investigación y desarrollo; usualmente asignan a estas actividades menos del 1 por ciento de sus ventas. En contraste, la inversión en tecnología en las empresas de otros países alcanzan por lo general entre el 5 y 10 por ciento de sus ventas, llegando al 15 por ciento en las industrias de alta tecnología.

7.- Baja profundización en los mercados internacionales. La apertura comercial ha puesto de manifiesto la necesidad de reevaluar la normalización vigente. En algunos casos ésta resulta excesiva para algunas empresas privatizadas, donde las normas de calidad no eran de primer orden, sino de abastecimiento, en otras, las normas nacionales son diferentes a las internacionales, lo que dificulta el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales.

Por otro lado, para que la estrategia de privatización coadyuve realmente al apuntalamiento de la apertura comercial, será necesario que incorpore, por lo menos lo siguientes retos:

1.- Alta competitividad internacional. El crecimiento real de la industria nacional en el comercio internacional, dependerá primordialmente, de la iniciativa de los sectores productivos. La parte significativa de este desarrollo será resultado de una mayor eficiencia, eficacia, productividad, calidad total y desarrollo tecnológico.

2.- Rentabilidad de la empresa. La industria nacional ahora en manos privadas debe asegurar que sus márgenes de rentabilidad se mantengan acordes a parámetros internacionales y sean la base de un adecuado y sano desarrollo.

3.- Presencia, aunque incipiente en el exterior. La industria nacional ahora en manos del sector privado ha de tener un concepto universal para integrar su función al resto del mundo, y un sentido de promoción para poner en contacto a compradores y vendedores potenciales y facilitar la consecución de negocios en los mercados internacionales.

4.- Consolidar la presencia regional de la industria. Desarrollando mecanismos de fondeo alternativo para empresas no consolidadas mediante la venta de cartera de exportación y el uso de líneas de crédito para financiar importaciones que se incorporen a productos de exportación.

5.- Promover los intereses comerciales en el exterior. Mediante el fortalecimiento de la industria se continuará fomentando la participación de los exportadores nacionales en los mercados internacionales.

6.- Creación de más empresas. Para apoyar mediante el desarrollo de canales de comercialización adecuados, la incursión de las empresas pequeñas y medianas en nichos de mercado que presenten oportunidades comerciales para los productos mexicanos.

7.- Vínculo con empresas multinacionales. Para participar en forma temporal con capital de riesgo, en proyectos de coinversión, tanto por inversionistas nacionales como extranjeros y para elevar el nivel de competitividad internacional.

8.- Fortalecimiento de la productividad. A través de la vinculación entre distintas economías es la vía idónea para que la industria nacional aproveche sus ventajas comparativas, ingrese a mercados ampliados y explote economías de escala, todo lo cual aumenta las capacidades de desarrollo interno de manera más que proporcional.

9.- Márgenes de operatividad eficiente. Mediante el acceso aún amplio abanico de innovaciones tecnológicas, permitirá a las empresas nacionales ofrecer productos que se orienten a las necesidades y satisfacciones de los consumidores externos. Además, de que la flexibilidad tecnológica es un elemento crucial para responder a los requerimientos del mercado internacional y a su vez, ayude a fortalecer el mercado interno.

10.- Elevar los niveles de empleos y salarios. Ello implica, desarrollar e implementar sistemas de reclutamiento y selección de personal que aseguren la contratación de la persona adecuada para cada puesto, así como también, mantengan la competitividad en el mercado laboral en términos de sueldos y prestaciones, a fin de tener personal de calidad en el proceso de apertura económica.

11.- Aprovechar las economías de escala. Ello permite asegurar a las empresas nacionales niveles óptimos de producción, que minimizan los costos medios por unidad fabricada. Además, los mercados amplios, por la diversidad de sus patrones de consumo, abren espacios a las empresas como las nuestras para que aprovechen segmentos específicos de demanda en sus mercados.

Las acciones anteriores sustentan que en la década de los noventa, a diferencia de lo que ocurría hace algunos años, existen buenas razones para ver con optimismo el futuro económico de México. El éxito del programa de modernización económica y los avances en el sector externo han reconstruido la confianza en nuestra economía dentro y fuera del país. México es hoy, nuevamente sujeto de crédito internacional, y su programa de reforma económica es en muchos sentidos, un paradigma en países que aspiran a desembarazarse de lastres heredados por modelos hoy superados.

Entre los factores que explican la evolución exitosa de la estrategia mexicana, debe incluirse la sensatez de la conducción económica nacional para orientar la marcha del país en la misma dirección a la que apuntan las grandes tendencias de la economía mundial. En México nos adelantamos algunos años a la tendencia privatizadora que hoy se observa en todo el mundo; abrimos nuestra economía a la competencia externa cuando el proteccionismo todavía se consideraba una virtud de la política económica; reorientamos nuestra economía hacia el exterior, sobre las bases de la competitividad y la eficiencia, cuando en muchas latitudes aún no se comprendía del todo que el modelo de desarrollo volcado hacia adentro conduce irremediabilmente al estancamiento.

Percebir con claridad las directrices de la evolución mundial, adelantarse a ellas y actuar en consecuencia es una lección que deben de aprender todos los sectores productivos, incluida desde luego la banca. Por razones comprensibles para todos, la banca mexicana siguió siendo un segmento relativamente cerrado a la competencia internacional mucho después de que el proteccionismo comercial ya no fue sino un recuerdo. También fue sensato proceder así; haber apresurado la apertura del sector financiero en un contexto de profunda inestabilidad económica muy probablemente hubiera conducido a resultados indeseables, no muy distintos a los que se tuvieron en Argentina, Chile y Uruguay a mediados de los años setenta.

Pero hoy las cosas han cambiado en escala internacional, la apertura comercial es una tendencia que tampoco podemos ignorar, so pena de incurrir en costos ingentes en el futuro. En México ya están dadas muchas de las condiciones necesarias para la apertura comercial, y no hay duda de que las que faltan se irán dando paulatinamente. La estabilización económica es mucho más que un proyecto, el mercado nacional mexicano se ha diversificado, la desregulación bancaria es un proceso concluido y quizá lo más importante, la banca comercial volvió a manos de los particulares, quienes habrán de aportar los recursos para hacerla más moderna y eficiente bajo la reforzada vigilancia de las autoridades.

El Estado renuncia, así, al papel de accionista mayoritario en algunos sectores de la industria y de la banca. Se trata de un cambio acorde con los tiempos de México y del mundo. Ahora el gobierno mexicano ya no tendrá que mantener ese precario equilibrio entre su condición de propietario y su responsabilidad de autoridad regulatoria de la economía nacional. Serán más precisos los términos de su rectoría económica.

Hace diez años el gobierno mexicano, inició la devolución de algunas industrias a manos privadas. Ocho años después, hace lo mismo con la banca comercial para que se incorporen de manera sólida en todos los flujos y resquicios productivos y comerciales y eviten su rezago o desplazamiento. Así, la negociación para incorporar dosis de componentes productivos y comerciales mexicanos a las diversas necesidades externas adquiere una importancia crucial para el futuro de la industria y la banca nacional.

Tocará a los nuevos dueños enfrentar los grandes retos que hoy se vislumbran: convertir a la industria y a la banca nacional en puntal del desarrollo y conciliarla con éxito por los profundos cambios que traerá la apertura comercial.

## CONCLUSIONES

El proceso de privatización que se está llevando a cabo en un gran número de países forma parte de una serie de políticas económicas recientes por parte de los distintos gobiernos para redefinir el papel del Estado en sus economías y redimensionar su tamaño. El contexto actual de la creciente integración y la mayor competencia a nivel mundial, ha contribuido a que muchos países independientemente de su orientación política e ideológica, readequen sus políticas industriales, con el objeto de afrontar competitivamente las nuevas condiciones económicas internacionales.

Si en un principio se argumentó que la economía podría alcanzar con mayor facilidad un crecimiento más balanceado y mejor planeado a través de una participación directa y creciente del estado en su aparato productivo, hoy en día se argumenta en muchos países que con base en la experiencia vivida, la mayoría de las entidades paraestatales no han demostrado ser muy eficientes, debido principalmente a que los sectores públicos tienden a convertir sus respectivas empresas más fácilmente en burocracias administrativas que en organizaciones productivas y dinámicas.

Las experiencias recientes de las naciones donde se ha buscado desincorporar parcial o totalmente a sus empresas públicas, ha demostrado por un lado, que los procesos de venta, fusión y liquidación de empresas paraestatales han resultado ser fructíferos para sus respectivas economías, sobre todo cuando dichos programas han sido debidamente planeados e implementados. Por otro lado, debido a la variedad de circunstancias (económicas, políticas y sociales) que puede llevar a los gobiernos a desincorporar parte de sus empresas públicas, así como a los diversos obstáculos que pueden frenar en un momento dado dicho proceso, se dificulta equiparar los resultados obtenidos por los distintos países.

Durante los últimos diez años se ha observado en numerosos países una creciente tendencia a privatizar las empresas paraestatales. Como se pudo apreciar en las experiencias que han vivido cada uno de los países que se analizaron en este documento, los programas de privatización que se han llevado a cabo son distintos uno del otro en forma y extensión; no obstante sus particularidades, todos ellos obedecen a la necesidad de reconsiderar el papel que debe desempeñar el estado tanto como productor de bienes y servicios, así como de regulador y rector de las actividades económicas, de tal suerte que cada gobierno pueda ocuparse más ampliamente en desarrollar aquellas actividades que le permitan garantizar un mayor bienestar social, con el menor dispendio posible.

En México el proceso de privatización ha generado que los recursos humanos y financieros que se han liberado a través de la racionalización de la presencia del Estado en la economía, han sido reasignados en áreas de más escasos recursos. Las desincorporaciones han contribuido a los propósitos de modernización de la industria y al ejercicio adecuado y eficaz de la rectoría del Estado, en la nueva realidad nacional e internacional del mercado y al fortalecimiento de la capacidad estatal, para atender las demandas sociales de la población.

Además, considerando que las circunstancias actuales exigen mayor eficiencia y productividad, el proceso de privatización se convierte no en una demanda del sector empresarial, sino de toda la sociedad en su conjunto. Por ello, el gobierno como toda empresa debe aumentar la eficiencia de sus paraestatales al ritmo que marca la modernización del país, y un buen principio para lograrlo es abandonar rubros que no le aportan beneficios, sino pérdidas.

De tal manera, que a pesar de que el gobierno ha realizado un esfuerzo para tratar de lograr un equilibrio en sus finanzas públicas, el ajuste fiscal no ha sido totalmente profundo, razón por la cual la privatización se convierte en un requisito indispensable para la reducción de la inflación, la liberación gradual de los precios y la baja de las tasas de interés.

En este renglón la experiencia mexicana referente a la enajenación de empresas paraestatales, dentro del marco internacional, ha sido satisfactoria. Además del número de entidades vendidas se debe considerar la transparencia, eficiencia y el estricto apego a la legalidad de los procesos concluidos.

Ciertamente la etapa más sencilla del programa ha concluido, dado que las empresas más pequeñas se han privatizado. Sin embargo, la experiencia adquirida en estos procesos ha generado las condiciones necesarias para el manejo de los casos más complejos, mismos que han requerido una profunda reestructuración, no sólo de su sistema financiero, sino también del operativo.

La privatización de entidades paraestatales se ha constituido como una de las facetas de la modernización económica encaminada a contribuir al logro de los principales objetivos nacionales. Como resultado de este proceso, contamos con un

gobierno más concentrado en lo básico, promotor de la infraestructura social que responde con una mayor eficiencia a las demandas de la población. Contamos con un gobierno que consolida y cumple con sus obligaciones constitucionales y que coloca en primer término al desarrollo nacional para garantizar el mejoramiento de la calidad de vida de los ciudadanos mexicanos.

A su vez, la privatización entraña cambios y ésta suele verse como fuente peligrosa de inestabilidad y pérdida. De hecho, es objeto de continuas críticas por parte de los diferentes sectores sociales de la población. Los trabajadores y los administradores con frecuencia se oponen a la privatización pues temen perder sus empleos. Algunos líderes políticos se oponen a ella por miedo a dejar de influir de manera directa sobre una parte de la economía. Los consumidores están en contra de ella, pues creen que los precios tienden a aumentar rápidamente. Por estas y otras razones, el proceso de privatización se enfrenta a obstáculos importantes en los países desarrollados y en desarrollo.

Estos obstáculos no son insuperables, como lo demuestran los muchos éxitos de que se tiene noticia, pero deben ser reconocidos y confrontados si se quiere que el programa produzca resultados satisfactorios. Esto significa que se debió examinar primero la política de la oposición y que el proceso debe sufrir ajustes para disminuir la resistencia y complacer al mayor número de opositores posibles, a fin de convertirlos en partidarios.

En este sentido, las reformas de ajuste muestran cifras satisfactorias consolidando sus logros, sin embargo todavía no se llega a su objetivo final de llegar a una inflación similar a la internacional. Por tal razón, se espera que en su oportunidad y con sus debidos tiempos y logros permita a la economía nacional actuar y competir satisfactoriamente con el exterior.

Por ello, se están realizando grandes esfuerzos para que la industria nacional pugne por la dinamización del mercado interno, la generación de empleo y el mejoramiento del bienestar social. Además de llevar siempre en la mente que el principal reto de nuestro tiempo es recuperar el crecimiento ordenado para evitar rezagos en el concierto mundial.

México necesita reactivar su crecimiento económico para atender los problemas del desarrollo y hacer frente a los cambios internacionales. La industria requiere un programa eficiente sin barreras burocráticas, con facilidad de capitalización de las

empresas para que éstas puedan adaptarse a los requerimientos del sector externo. Para ello, se debe crear una política de fomento que contemple la realidad efectiva de cada una de las ramas industriales, así como sus problemas y potencialidades para avanzar en la modernización de la planta productiva.

Para que el crecimiento se sustente en el uso de sus propios recursos, es indispensable el financiamiento a través de una política que incentive el ahorro nacional, que ofrezca tasas reales para asegurar la permanencia de recursos en territorio mexicano, con el fin de propiciar un cambio en la estructura de captación para generar mayores instrumentos de largo plazo, esto permitiría contribuir a la flexibilización de las restricciones crediticias, una vez contenida la inflación.

Asimismo, el perfil de México para lograr un avance en el plano internacional, es asociarse con otros países considerados como nuevas economías industrializadas (nie's), principalmente con naciones como Taiwán, Singapur, Corea y Hong Kong.

En el futuro la participación mexicana dentro del marco americano, debe tener un carácter activista, es decir, conformarse como la contraparte de las naciones asiáticas, con el objetivo de crear un bloque que les permita hacer un frente más eficiente a los países industrializados.

Se tiene que buscar y trabajar duro para lograr la categoría de nie's, ese es el verdadero reto, ya que cuando un país alcanza ese rango, es considerado como una economía de alto nivel de desarrollo, que mejora rápidamente el consumo interno, incrementa inmediatamente su ingreso per cápita, cuenta con suficientes reservas estratégicas y mantiene una alta acción en comercio exterior.

En el caso de México pasar de ser una economía en subdesarrollo a una nueva economía industrializada, pueda lograrse en un plazo de cuatro a seis años, incluso podemos terminar la década de los noventa siendo uno de ellos y con las potencialidades y tamaño de los tigres del oriente.

Lo anterior, dependerá de la continuidad en la política económica que mantiene la actual administración y la que la sustituya, ya que implica ir paso por paso, determinando las metas para los próximos años. A continuación se presentan las condiciones que se tienen que dar en forma general:

Primero.- Alcanzar un proceso de desarrollo con un Producto Interno Bruto entre cinco y seis por ciento. Cabe aclarar, que algunas naciones como Taiwán y Corea han alcanzado niveles de hasta un 10 por ciento.

Segundo.- Que este desarrollo se traduzca en beneficio para la población, lo que implica duplicar el ingreso per cápita de los niveles actuales.

Tercero.- Evitar los altos montos de endeudamiento tanto interno como externo y mantener reservas estratégicas fuertes, y

Cuarto.- Lograr que los productos y servicios de producción nacional, alcancen una importante presencia en el mercado internacional.

El lograr estos objetivos, así como saber mantener la vinculación que ya existe con los norteamericanos, daría todas las posibilidades de que nuestro país ingresará al grupo de los *nie's* y poder participar dentro del comercio internacional en forma más amplia.

Finalmente, se puede decir, que el mundo está experimentando un profundo proceso de cambio, resultado en buena medida, de los avances en el conocimiento científico y de la innovación tecnológica, esto aunado a las fuertes inversiones que los países desarrollados hacen para fortalecer su presencia en los mercados débiles.

Estos avances han obligado a la mayor parte de los países a revisar no sólo sus estrategias de crecimiento, sino mucho de sus fundamentos teóricos, que algunos consideraban inmutables. La búsqueda de nuevas estrategias de crecimiento tienen como objeto elevar el nivel de eficiencia de la economía, a fin de que esté en posibilidades de satisfacer las demandas crecientes de la población en salud, educación, empleo, vivienda, seguridad pública, y en general, por mejorar la calidad de la vida.

Asimismo, la consolidación de la apertura de la economía al exterior permitirá la modernización de la estructura industrial ahora en manos privadas, mejorando las escalas de producción y logrando así su inserción eficaz en la economía mundial. La apertura comercial también favorecerá el uso de las tecnologías

más adecuadas para aumentar la productividad de los procesos, mejorar la calidad de los productos y maximizar, así, las ventajas comparativas de la economía mexicana.

Por ello, la esencia básica del proceso de privatización es atacar de raíz los problemas que obstaculizan la modernización del país, aportando nuevas formas de organización y de estrategia productiva que permitan mejorar los niveles de bienestar social y ofrecer opciones que faciliten la participación de México en los cambios mundiales. Solo así será posible que la industria y el comercio exterior, a través de la transformación radical de su estructura interna de las empresas, junto con la inversión extranjera directa se actualicen y contribuyan eficazmente a fortalecer la capacidad productiva en el desarrollo interno de la economía nacional y de esta forma, competir en condiciones de igualdad o de ventaja con empresas de mayor potencial en los mercados internacionales.

## BIBLIOGRAFIA

- ALCANTARA G.**, Sonia. "La estrategia de la desincorporación". *Novedades. Secc. Mercado Financiero*. México, D.F. 19 de Julio de 1983; p.p. 6-7.
- ALCANTARA G.**, Sonia. "La reprivatización de paraestatales: demanda social". *Novedades. Secc. Mercado Financiero*, México, D.F. 19 de Junio de 1988; p.p. 4.
- ALTAMIRANO TOLEDO**, Carlos. "La reforma del estado: retos y oportunidades". *Coloquio Nacional de Economistas*. México, D.F., *Carta del Economista*, Año 1, Núm. 3, mayo - Junio 1991; p.p. 1-3.
- ARNERLINCK**, Fernando. "El privilegio de la privatización". *Negocios y Bancos*. México, D.F. *Publicaciones Importantes*, Núm. 763, diciembre 1988; p.p. 18-21.
- CARRERA MARIÑEZ**, Jorge J. "La privatización bancaria frente a la apertura financiera y comercial". *Capital. Mercados Financieros Bursátiles*. Vol. 4, Núm. 42, abril 1991; p.p. 24.
- CARDOSO**, Eliana A. "Privatization fever in Latin América Challenge Armonk, N.Y. N.E.". *Sharpe*. Vol. 34, Núm. 5, sep - oct 1991; p.p. 35.
- CARRILLO FLORES**, Antonio. "El Desarrollo Económico de México". *Banco de México*, S.A.; p.p. 13-14.
- CORDERA CAMPOS**, Rolando. "Privatizar: qué, con qué, para qué. Hacia un contexto de exigencias". México. *Cuaderno de Nexos*. Núm. 11-12, Junio 1989; p.p. I-IV.
- CORRO BARRIENTOS**, Bernardo. "Apertura comercial de México y nueva proyección mundial de E.U.". *Comercio Exterior. Bancamext*. Vol. 41, Núm. 7. México, D.F. Julio 1991; p.p. 676-681.
- CRESPO**, José A. y **CHABAT**, Jorge. "Privatizar o estatizar: El laberinto". México. *Cuaderno de Nexos*. Núm. 11-12, Junio 1989; p.p. IV-VI.
- DE LA HADRID HUXTADO**, Miguel. "Plan Nacional de Desarrollo". *Secretaría de Programación y Presupuesto 1982-1988*. México, D.F. 1982; p.p. 113-194.
- GASCA ZERORA**, José. "Privatización de la empresa pública en México 1983-1988". México. *Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Mensaje Económico*, oct - nov 1988; p.p. 22-25.
- GONZALEZ RUIZ**, José E. y **BASAVE KUNHARD**, Jorge. "Alcances de la privatización". México, *Boletín CIES. Facultad de Economía, UNAM*. Núm. 24, sep - oct 1990; p.p. 7-12.
- GUTIERREZ**, Ricardo. "La inversión en las manufacturas con el T.L.C.". *El Universal. Secc. Financiera*. México, D.F. miércoles 12 de agosto 1992; p.p. 3.
- HARKE**, Steve H. "Privatización: un capitalismo del pueblo". *Perspectivas Económicas Washington D.C. U.S. Information Agency*, Núm. 33, 1988; p.p. 67-72.

- KAROV, Alexander.** "La desincorporación de las empresas del estado". México. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. *Momento Económico*, oct - nov 1988; p.p. 26-28.
- LOPEZ ROSADO, Diego G.** "Problemas Económicos de México". UNAM. México, 1984; p.p. 19-256.
- MARTINEZ STAINES, Javier.** "El desfile de las paraestatales". *Expansión*. México, D.F. *Expansión*. Vol. 20, Núm. 500, septiembre 28 de 1988; p.p. 107.
- MASON V., Edgard.** "La privatización en México". Ira. parte. *Novedades, Secc. Mercado Financiero*. México, D.F. 11 de diciembre de 1989; p.p. 10 y 2da. parte. México, D.F. 2 de enero de 1990; p.p. 5.
- MENDOZA PICHARDO, Gabriel.** "El proceso de acumulación de capital en la manufactura mexicana 1970-1982". En Alejandro Alvarez. *La clase obrera y el sindicalismo mexicano*. Facultad de Economía, UNAM, 1990; p.p. 83-129.
- MORALES G., Fernando.** "En la privatización de la banca mexicana". *Ejecutivos de Finanzas*. México, D.F. *Ejecutivos de Finanzas*. Año XX, Núm. 4, abril 1991; p.p. 19-32.
- MUEHLING, Kevin.** "IMF - World Bank. European monetary union on the line". *Institutional Investor N.Y.*, octubre 1991; p.p. 35.
- OBLEN, Bertil.** "Interregional and International Trade". Cambridge, Mass., U.S., Harvard University Press, 1983; p.p. 35-45.
- OROZCO, Juan Carlos.** "Se solicitan inversionistas". *Expansión*. México, D.F. *Expansión*. Vol. 23, Núm. 572, agosto 1991; p.p. 23-24.
- PERALTA WEBB, Tomás.** "Las relaciones económicas de México con Europa". *Bancomext*. México, D.F. *Comercio Exterior*. Vol. 41, Núm. 4, abril de 1991; p.p. 323-338.
- RUBIN, Seymour J.** "Private foreign investment". *Legal and Economic Realities*. Baltimore, Johns Hopkins Press 1956; p.p. 107.
- SERRA PACHE, Jaime.** "Principios para negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte". *Bancomext*. México, D.F. *Comercio Exterior*. Vol. 41, Núm. 7, julio de 1991; p.p. 653-660.
- SURESHY UNGER, Theo.** "Private Enterprise and Governmental Planning, an Integration". 1st ed. New York, Mc Graw-Hill, 1950. XIII; p.p. 389.
- UIT, Ronald D.** "Privatización: un cambio en favor del crecimiento". *Negocios y Bancos*. México, D.F. Núm. 795, abril 15 1990; p.p. 37.
- VALENZUELA DEL RIO, Alejandro.** "El proceso de privatización: reflexiones y experiencias". *Banco de México*. México, D.F. *Boletín Economía Internacional*. Vol. 14, Núm. 4, oct - dic 1988; p.p. 32-50.
- VERNON, Raymond.** "Aspectos conceptuales de la privatización". CEPAL. Santiago de Chile. *Comisión Económica para América Latina*, Núm. 37, abril de 1989; p.p. 153-160.
- WALTERS, Alan.** "Privatización algunas lecciones internacionales". *Contribución Buenos Aires Argentina Konrad - Adenauer - Stiftung (CIEDLA)*. Vol. 5, Núm. 4, oct - dic 1988; p.p. 89.
- ZUNIGA, María Elena.** "El pragmatismo estatal en México". *Novedades, Secc. Mercado Financiero*. México, D.F. 22 de enero 1990; p.p. 5.

OTRAS OBRAS CONSULTADAS

- BAWAMEX.** "Apertura comercial y pago a los factores productivos". Examen de la Situación Económica de México. Vol. LXVI, Núm. 776, julio 1990; p.p. 349-355.
- BAWAMEX.** "La industria: orígenes, obstáculos y retos". Examen de la Situación Económica de México. Vol. LXIV, Núm. 754, septiembre 1988; p.p. 412-419.
- BAWAMEX.** "México en cifras, 1970 - 1980. México. Banco Nacional de México S.A. 1984; p.p. 64.
- BANCO DE MEXICO.** "Indicadores Económicos". 1980. Acervo Histórico de la Economía Mexicana; p.p. I 65-75, II 1-20, III 39-41, IV 12-23.
- BARCOHER.** "Acuerdo comercial México - Chile". Panorama Económico. Quinto Bimestre de 1991; p.p. 6.
- BARCOHER.** "Aspectos relevantes de la economía". Panorama Económico. Cuarto Bimestre de 1991; p.p. 2-10.
- BARCOHER.** "Aspectos relevantes de la economía". Panorama Económico. Quinto Bimestre de 1990; p.p. 2-8.
- BARCOHER.** "Avances de la desincorporación bancaria". Panorama Económico. Cuarto Bimestre de 1992; p.p. 3.
- BARCOHER.** "Avances en el Tratado de Libre Comercio". Panorama Económico. Tercer Bimestre de 1991; p.p. 6.
- BARCOHER.** "Evolución de la economía". Panorama Económico. Primer Bimestre de 1992; p.p. 5-11.
- BARCOHER.** "Programa Nacional de Modernización de la empresa pública 1990 - 1994". Panorama Económico. Tercer Bimestre de 1990; p.p. 40-43.
- BARCOHER.** "Visita presidencial a países de la Cuenca del Pacífico". Panorama Económico. Cuarto Bimestre de 1990; p.p. 5.
- BARCOHER.** "Acuerdo marco de cooperación entre México y la CEE". México. Comercio Exterior. Vol. 41, Núm. 6, junio de 1991; p.p. 573-582.
- FONDO DE CULTURA ECONOMICA Y S.H.C.P.** "Cuenta Pública Mexicana". 1988; p.p. 11-17.
- INEGI.** "Sistema de Cuentas Nacionales". 1980-1985. Acervo Histórico; Tomo I p.p. 119-321, Tomo II p.p. 611-727.
- NAFIN.** "El papel de la inversión extranjera en la Apertura Económica". México. El Mercado de Valores. Año XLVIII, Núm. 21, noviembre de 1988; p.p. 20-21.
- NAFIN.** "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994". México. El Mercado de Valores. Año LI, Núm. 6, marzo 15 de 1991; p.p. 3-12.
- NAFIN.** "Regulación y proyectos de inversión extranjera en México". México. El Mercado de Valores. Año LI, Núm. 7, abril 10 de 1991; p.p. 3-6.
- SECOFI.** "Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990 - 1994". México, D.F. febrero 1991; p.p. 9-45.
- SECF.** "El proceso de enajenación de entidades paraestatales 1982 - 1992". México, D.F. febrero 1992; p.p. 9-22.
- SECF.** "La venta de las empresas del Sector Público". Fundamentos Procedimientos y resultados 1983 - 1988. México. S.H.C.P. 1988.

- SPP. "Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos". 1980. Estadísticas Nacionales. 4. Aspectos económicos. Producto Interno Bruto según actividades económicas; p.p. 102-104.
- SPP. "Participación del Sector Público en el Producto Interno Bruto de México". 1975 - 1983; p.p. 2.
- SPP. "Sistema de Cuentas Nacionales de México". Cuenta de Producción del Sector Público 1980 - 1986; p.p. 17.
- SYMPOSIUM. "The progress, benefits and costs of privatization". International Review of Administrative Sciences. London England. International Institute of Administrative Science, Vol. 56, Núm. 1, marzo 1990; p.p. 7.