

---

## LA EMPRESA PÚBLICA Y SUS DEFINICIONES EN EL LARGO PLAZO



*Guillermo Guajardo Soto*

### **Develando el pasado y el presente de la empresa pública latinoamericana**

Si bien la intervención estatal cumplió un papel relevante en el desarrollo de América Latina, es necesario conocer más sobre cómo fue el papel, la trayectoria y el desempeño de los instrumentos normativos y de las organizaciones que lo hicieron posible. En cambio han predominado los enfoques excesivamente macroeconómicos y formalistas, que han dejado de lado el conocimiento sobre la historia de la administración pública y de los organismos encargados de aplicar políticas como ministerios, secretarías, agencias y en especial las empresas y servicios públicos (EP). Tal escasez pretende cubrir, modestamente, este libro que me ha correspondido coordinar junto con Alejandro Labrador Sánchez y en el cual queremos avanzar con una primera definición abarcadora para entender los casos que se presentan, en donde se siguen manifestando la diversidad y heterogeneidad de orígenes y formatos. Al respecto, entenderemos como empresa del Estado o empresa pública a las organizaciones que desarrollan actividades tanto de servicios como comerciales y económicas, en las cuales la participación del Estado tiene una posición mayoritaria en la propiedad, que le permite asumir un rol de control y de dirección de la empresa (Camacho, 2010: 412).

Este atributo de control y dirección es clave para entender el papel que cumplieron y que siguen cumpliendo las EP, en especial ante su actual reemergencia en sectores como el petróleo, gas y electricidad en algunos países latinoamericanos que abren una agenda de análisis, especialmente por los efectos de la crisis de 2008 sobre el peso de la dimensión empresarial del Estado. Para Thomas Piketty esto se traduce en una acusación a los mercados pero también en un planteamiento crítico del peso y del poder público, porque hoy el peso del Estado es mucho más considerable que en la década de 1930, ya es algo adquirido por

décadas y, por lo tanto, su papel debe ser permanentemente debatido y cuestionado (Piketty, 2014: 521). Una llamada de atención la dio Ian Bremmer, politólogo y fundador de Eurasia Group, en su libro *The End of the Free Market* (2010), en donde destacó que a inicios del siglo XXI se perfila claramente el surgimiento de un nuevo capitalismo de Estado en países como China, Rusia, los Estados Árabes del Golfo Pérsico, Irán, Venezuela y otros, liderado por empresas estatales dominantes en ciertos mercados, que desafían tanto la competitividad de los Estados Unidos como de la economía global. El ejemplo más claro es el papel que cumplen las EP chinas en la meta de alcanzar el producto estado-unidense. Otra evidencia proviene del estudio de Christiansen (2011) sobre los países integrantes de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en donde estableció que las EP siguen siendo relevantes en transporte, energía, finanzas y telecomunicaciones, con una gran escala del capital y empleo.

Pero esto también ha reverdecido los argumentos en contra de la intervención pública en la economía, impactado por el hecho de que en los últimos años se ha conformado un espectacular núcleo de 13 grandes EP que controlan alrededor de las tres cuartas partes de las reservas de petróleo del mundo. Ello llamó la atención de *The Economist* de Londres, que en el 2012 lanzó un número especial (Special Report: State Capitalism) para señalar que las empresas públicas representan 28 de las 100 mayores compañías del mundo emergente y, al igual que Christiansen, indicó que en China y Rusia el sector estatal fue sometido a una poda selectiva en vez de una liberalización total, desprendiéndose los gobiernos de las pequeñas empresas y reforzando el control sobre las grandes, con lo cual el “Leviatán se está convirtiendo en un capitalista financiero, así como un capitán de industria” (*The Economist*, 2012). Pero desde una perspectiva académica, la reemergencia de las EP no obedece sólo a imperativos ideológicos sino a nuevos problemas de cobertura, desempeño y eficacia que no han podido resolverse con privatizaciones, como ocurre con los costos de las nuevas infraestructuras, lo que ha impulsado también la remunicipalización de los servicios de agua en algunos países, aspecto planteado por Florio, Bernier y otros autores en 2011 en un número especial de *Annals of Public and Cooperative Economic* y en otras publicaciones (Florio y Fecher, 2011 y Florio, 2013).

Otra vertiente de este resurgimiento es la defensa de estos organismos públicos, debido a los malos resultados de muchas privatizaciones en América Latina y también porque a diferencia de Europa y Estados

Unidos, se dieron bajo regímenes autoritarios y neopopulistas que estuvieron aislados del debate y del escrutinio público, dando origen a monopolios privados ineficientes y concentración del ingreso. Reflejo de ello es el reciente libro coordinado por Daniel Chavez y Sebastián Torres, *Reorienting Development: State-owned Enterprises in Latin America and the world* (Chavez y Torres, 2014). Considerando la necesidad de rescatar el pasado de las EP, fue la coordinación a nuestro cargo de un número de la *Revista de Gestión Pública*, publicada en Santiago de Chile, dedicada a la historia de la empresa pública latinoamericana entre 1912 y 2012.

Desde otra mirada tenemos el muy reciente libro de Musacchio y Lazzarini, *Leviathan envolving: New Varieties of State Capitalism in Brazil and Beyond* (2014), en donde revelan que en América Latina ha surgido un nuevo capitalismo de Estado ante el rechazo popular a las privatizaciones y que se basa en formas distintas a las practicadas entre los decenios de 1930 a 1980. Ya no se trata del dilema planteado por Klapp (1982) entre ser propietario o empresario, sino que para estos autores el antiguo “Leviatán empresario” desmantelado por las privatizaciones, ha sido reemplazado por un Leviatán que es inversionista mayoritario o minoritario, siendo este último formato el que presenta un mejor desempeño.

Llegados a este punto conviene señalar los argumentos que se han dado en contra de las EP, con el fin de hacer un balance de historia y presente. Una buena síntesis la entrega Millward (2005): 1) escaso o débil incentivo para el monitoreo de su manejo y desempeño; 2) asimetrías en la información entre gerentes y propietarios para la verificación empírica del deterioro del desempeño de una gran firma por acciones; 3) las empresas públicas tienden a capturar al regulador; 4) las teorías de la decisión pública caracterizan a los servidores públicos como maximizadores de su propia utilidad más que motivados por actuar como funcionarios desinteresados; 5) finalmente, de acuerdo con el enfoque austriaco, los funcionarios públicos no pueden comprometerse significativamente en idear esquemas de precios basados en los costos y en las reglas de inversión para el sector público. En América Latina desde la década de 1980 el recorte del sector público tendió a ajustarse al quinto argumento de Millward (2005), destacando el caso de Argentina con la venta completa del sector energético y de telecomunicaciones. En tanto, México vendió el monopolio telefónico a un solo operador privado, y en la década de 1990 cerró los servicios ferroviarios de pasajeros, sin

contar hoy en día con un operador estatal de pasajeros (salvo en el Metro de la Ciudad de México) sin activos, personal directivo y de planeación en sistemas de transporte masivo. Chile a su vez es el ejemplo de cómo los imperativos ideológicos de la Guerra Fría impulsaron, desde el golpe militar de 1973, una masiva privatización y cierre de cientos de empresas públicas.<sup>1</sup> Todo ello ha ido borrando la memoria colectiva sobre sus orígenes y tareas en el largo plazo, lo cual trataremos en el siguiente apartado.

## Orígenes, formatos y tareas

Para autores como Millward (2005), Toninelli (2000), Bouneau y Fernandez (2004), y Comín y Díaz-Fuentes (2004), el origen de las empresas públicas se encuentra en Europa en las manufacturas reales, astilleros y arsenales del Antiguo Régimen, pero fue en el siglo XIX cuando surgió el perfil moderno de estas organizaciones por las infraestructuras, la industrialización y la urbanización. En América Latina los factores de creación antes de 1914 fueron por la protección del mercado interno, las subvenciones al sector privado, el suministro de servicios, fomento del crecimiento o bien para recaudar recursos frescos sin recurrir a impuestos directos. Esa trayectoria adquirió consistencia desde las décadas de 1930 y 1940 en la energía y la infraestructura, expandiéndose en los decenios de 1960 y 1970 hacia la industrialización y la urbanización.<sup>2</sup> Para ello, las EP fueron adquiriendo una gran diversidad de formatos y denominaciones como compañías, empresas, institutos, comisiones, entes, servicios, que conformaron al sector público como un conjunto de establecimientos dependientes de organismos centralizados o descentralizados de la administración pública nacional, provincial y municipal. Ribeill (2004) al analizar las empresas y servicios franceses destacó la amplia diversidad de formas organizativas, acumuladas y preservadas de monopolios estatales, empresas privadas concesionarias, sociedades de economía mixta, empresas nacionalizadas y otras que, históricamente, han integrado un amplio “bazar” de formas jurídicas, fuertemente eclécticas y poco coherentes. Esto también obliga a comprender la compleji-

<sup>1</sup> Para entender la historia del proceso de privatización chileno véase Gárate, 2012.

<sup>2</sup> Para profundizar sobre este punto, véase Belini y Rougier, 2008; Guajardo, 2007; Marichal, 2003; Casar y Peres, 1988; Barenstein, 1982 y Carrillo Castro, 1976.

dad de las relaciones reglamentarias y contractuales presentes, tanto en el origen como en las interpretaciones divergentes sobre la naturaleza de la empresa pública, como también en su definición.

Si consideramos más allá la definición de la participación pública en el capital de una empresa (para algunos autores a partir del 10% del capital), y volvemos al atributo del control y la dirección, podemos encontrar que autores como Belini y Rougier (2008), emplean la noción de “Estado empresario” para caracterizar las entidades y también las capacidades de impulso o sostenimiento de actividades tanto estatales como privadas en la economía. Otra proviene del análisis de largas trayectorias históricas, que señala la necesidad de hacer una distinción entre empresa y servicio por la pérdida o adquisición de capacidades de negocios (Guajardo, 2007, 2010; Guajardo, Salas y Velázquez, 2010; Guajardo y Riguzzi, 2013).

La dificultad para caracterizar los formatos históricos nos indica también la diversidad de orígenes y de tareas que se encuentran a partir de un núcleo básico, indicado por Millward (2005), en el sentido de que la moderna empresa pública se gesta durante la Revolución Industrial por la necesidad ineludible de la autoridad pública de regular, coordinar y definir derechos de las infraestructuras en las áreas urbanas, para la producción de bienes en masa y para la construcción de redes. Todo lo cual se dio en cinco grandes subconjuntos de fenómenos en donde el Estado participó por:

1. El consumo de servicios en masa como agua potable, gas, transporte, comunicaciones, telégrafo, ferrocarriles que escalaron hacia grandes redes.
2. La forja de vínculos entre gobiernos e infraestructuras que obligaron a definir los derechos de vía por la necesaria regulación de las expropiaciones, rutas, tarifas, condiciones y normas de ingeniería, intereses garantizados, subsidios e impuestos.
3. Lo que podríamos llamar intrusividad y durabilidad de las nuevas infraestructuras.
4. La alteración de territorios y ciudades que requirió definir derechos de propiedad, así como los límites administrativos.
5. La necesidad de la coordinación de redes.

Lo anterior adoptó tres formatos muy generales: 1) empresa pública localizada en un departamento de gobierno como correos, telégrafos

y ferrocarriles; II) establecimiento público, como ocurrió en Francia después de 1940 con el llamado establecimiento público de carácter industrial y comercial (EPIC) con personalidad civil y autonomía financiera, siendo dirigido por un consejo de administración independiente del gobierno. El otro tipo fue la corporación pública en el Reino Unido, entidad separada legalmente no sujeta a las leyes que regulan las compañías comerciales; III) por acciones como sociedad anónima comercial, siendo ejemplos Air France y Lufthansa (Millward, 2005).

### **La empresa pública, víctima de la polarización entre Mercado y Estado**

En América Latina la privatización y cierre de EP en las últimas décadas canceló varias trayectorias de aprendizaje, acumulación y servicio por una transformación radical de las relaciones entre Estado, economía y sistema político. Esto fue producto de un consenso de los defensores del mercado, muchos de los cuales se habían formado en las escuelas de economía de Estados Unidos, en particular en la Universidad de Chicago, sede de una vigorosa tradición de individualismo liberal y de teorías económicas que justificaban las soluciones del mercado para los problemas de política económica. Fue en el marco de la Guerra Fría en la década de 1970, cuando se revitalizó la crítica planteada en 1944 por Friedrich Hayek en su libro *Camino de servidumbre*, de identificar a la tiranía con la planificación y la intervención pública, que se unificaron con las de Smith de un orden social espontáneo, para establecer los fundamentos de la “contrarrevolución monetaria” opuesta al papel del Estado en la economía (Deane, 1993: 194, 197, 200). La receta fue la desregulación y privatización, que se aplicó en economías que exhibían fuertes desequilibrios de inflación, déficit público y endeudamiento. Esto desmontó las bases que habían sostenido el crecimiento económico regional, especialmente de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), estrategia que entre los decenios de 1950 a 1970 contribuyó al crecimiento económico de la región, alcanzando una tasa de 5.5% anual, superior al 1.2% de los años ochenta y al 3.1% de 1990-1996 (French-Davis, 1997: 159). A partir de la década de 1970 el ciclo de agotamiento de dicho modelo se manifestó en el incremento de la inflación, dándose paso a medidas de estabilización dentro de un marco de proyectos ideológicos enfrentados. La primera versión, monetarista, se implementó desde mediados de la

década de 1970 en Chile, México y Argentina, para institucionalizarse desde la década de 1990 con la era neoliberal.

El neoliberalismo escaló desde el control de la inflación hacia una ortodoxia: el predominio del mercado sobre las soluciones de intervención estatal con una nueva inserción en la economía mundial. Tomó fuerza después de 1982 con el aumento del costo de la deuda externa; las medidas para lograr un equilibrio financiero interno y un balance en las cuentas externas fueron alterando el tamaño, función y naturaleza del Estado, abriéndose un nuevo patrón de desarrollo centrado en el liderazgo de la inversión privada y en las señales del mercado (Torre, 1998: 122). Esto cuajó en el recetario tecnocrático del llamado Consenso de Washington, que Williamson identificó como un conjunto de medidas de política económica de estilo neoclásico sobre el contenido y la secuencia de las reformas macroeconómicas y de estabilización, que se propagaron a través de la supervisión del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (Waterbury, 1999: 323-341 y Rodrik, 1996: 9-41). Lo que vino después, a juicio de Stiglitz, fue una visión parcial, ortodoxa y de corto plazo de los hacedores de política latinoamericanos, un patrón de conducta ya descrito décadas atrás por Albert O. Hirschman, en el sentido de que se planteaban un amplio abanico de reformas con crecientes grados de dificultad sin solucionar, primero, las etapas más sencillas antes de pasar a las más difíciles, dando como resultado una creciente frustración entre la realidad y las tareas propuestas (Stiglitz, 2003: 7-40; Hirschman, 1985: 88-89). Esta conducta Hirschman la llamó “fracasomanía”: desconocer el bagaje de experiencias transmitidas del pasado y la convicción de que todo lo hecho anteriormente ha sido un fracaso (Botto y Rojo, 1996: 656). Así, las tecnocracias latinoamericanas fueron más rígidas que sus mentores internacionales para aplicar las recetas de apertura comercial, desregulación y privatización (Camp, 1997: 165; Abel y Lewis, 1985: 21 y Drake, 1997: 68). Pero como lo señala Nelson la visión anglosajona para solucionar problemas de coordinación de recursos y cambios, es un modelo de manual que ignora las condiciones políticas locales (Nelson, 2002: 216; Williams, 1999: 79-81, 89-90).

La escuela neoliberal de Chicago a inicios de la década de 1970 era considerada en Estados Unidos una elite periférica y fanática opuesta al keynesianismo, pero también a las visiones pragmáticas sobre las relaciones entre mercado y Estado. Esto es importante destacarlo porque en ese entonces había un consenso internacional a favor de las empresas públicas, no sólo en el bloque socialista sino en el ámbito occidental.

Por ello, el conocido economista estadounidense Walt Whitman Rostow, fallecido en el 2003 y popularmente conocido por su libro *Las etapas del crecimiento económico* (1960), a pesar de ser ferviente anticomunista, promotor del capitalismo, de la libre empresa y Consejero de Seguridad Nacional durante la guerra de Vietnam (Rostow, 2003), indicó en 1973 que en la historia moderna de Occidente nunca hubo sistemas económicos de puro *laissez-faire* y de haberlos tenido no se habrían satisfecho los propósitos de las sociedades. Para Rostow los límites entre lo público y lo privado se definían de acuerdo con los problemas que debían enfrentarse, señalando que hasta ese entonces las relaciones entre autoridad pública y empresa privada habían sido de compañerismo y complementariedad (Rostow, 1973).

### **Un balance latinoamericano previo a las privatizaciones**

En 1979 el Banco Interamericano de Desarrollo, la Escuela Interamericana de Administración Pública y la Fundación Getúlio Vargas de Brasil hicieron un balance sobre las empresas públicas en México y América del Sur. Este estudio es una guía necesaria para conocer el acervo de las empresas públicas antes del neoliberalismo más extremo. Se destacaba que los gobiernos latinoamericanos desde la década de 1950 debieron enfrentar agudos cambios económicos y políticos, ya sea por los efectos de la Segunda Guerra Mundial, por las políticas planteadas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), por las exigencias de la Alianza para el Progreso o bien por las presiones y necesidades internas. Se buscó ejercer nuevas atribuciones a través de organismos e instituciones autónomas con tareas que antes se consideraban propias de la administración central (Banco Interamericano de Desarrollo, 1979: 7). Pero, la expansión de las EP provocó una sensación de espanto en los sectores empresariales por la perspectiva de tener un “Estado comerciante”, y los problemas de compatibilizar los fines de lucro con el interés público. A su vez, para cumplir sus tareas la empresa pública latinoamericana se fue alejando de conceptos jurídicos rígidos, porque su creación no se ajustó a un proceso planeado; esto se reflejaba en la producción de una amplia gama de artículos y servicios que variaban en calidad, tamaño, antigüedad, procedencia, heterogeneidad y en falta de coordinación (Banco Interamericano de Desarrollo, 1979: 105). No obstante podían distinguirse las siguientes formas:



1. Empresas a cargo de servicios públicos, en especial de transporte y energía.
2. Actividades que pasaron al patrimonio público o fueron creadas por el Estado para ejecutar políticas o planes económicos en determinadas actividades estratégicas con pautas diferentes a las que dictaría la empresa privada, o bien captar los recursos allí generados. Tal fue la nacionalización de las empresas de estaño en Bolivia cuyos recursos se canalizaron al Banco Central. Otra situación fue a la creación de nuevas empresas, que una vez establecida el Estado la mantuvo en su patrimonio, creó una sociedad mixta o bien la vendió a capitales privados. Un ejemplo fue la Corporación de Fomento de la Producción de Chile, creada en 1939, que organizó empresas en donde tuvo participación mayoritaria o minoritaria, suscribiendo acciones y suministrando ayuda técnica.
3. Actividades que se incorporaron al Estado como consecuencia de una confiscación, como la propiedad alemana durante la Segunda Guerra Mundial y de bienes de personas o empresas, que el gobierno decidió expropiar por diversos motivos.
4. “Nacionalizaciones salvavidas”, en las que el Estado compró empresas que no eran rentables para la actividad privada; en algunos casos se procuró darle continuidad a ciertos servicios o bienes necesarios a la comunidad y en otros se protegió a las empresas, socializando las pérdidas o participando en su capital.

Lo anterior en los distintos países de América Latina se concretó en los siguientes formatos: A) Empresa autónoma creada por ley, con personalidad jurídica y con patrimonio e ingresos propios que lleva a cabo actividades típicas de la administración pública que requieren, para su mejor funcionamiento, una gestión administrativa y financiera descentralizada. B) Sociedad de economía mixta. Es una empresa dotada de personalidad jurídica de derecho privado, creada por ley para la explotación de actividades económicas bajo la forma de una sociedad anónima cuyas acciones con derecho de voto pertenecen, en proporción mayoritaria al Estado o a la entidad de administración indirecta. C) Empresa pública. Entidad dotada de personalidad jurídica de derecho privado, con patrimonio propio y capital exclusivamente del Estado, creada en virtud de una ley para explotar una actividad económica

que el Gobierno ha debido ejercitar por contingencias o conveniencia administrativa, y que puede convertirse en cualquiera de las formas de derecho (Banco Interamericano de Desarrollo, 1979).

## Conclusiones

Para la década de 1970 se habían acumulado diversos formatos y problemas para las empresas públicas latinoamericanas, que abarcaban las dimensiones financieras, la mezcla de objetivos sociales y económicos, el cambio tecnológico, así como las consecuencias de la diversidad de orígenes, falta de planeación así como un largo proceso de creación que, en cada caso, redefinía los límites entre lo público y lo privado para solucionar determinados aspectos de las sociedades. Ello tuvo como telón de fondo la polarización ideológica de la Guerra Fría y sus consecuencias que, en gran parte, estuvieron detrás de la ortodoxia liberal extrema para acabar con este tipo de organismos públicos, estigmatizados como un peligro para la libertad económica.

## Referencias

- Abel, C. y C. M. Lewis. 1985. "General introduction". En Abel, C. y C. M. Lewis (eds.), *Latin America, Economic Imperialism and the State: The political economy of the external connection from independence to the present*. Londres: Athlone-University of London.
- Banco Interamericano de Desarrollo, Escuela Interamericana de Administración Pública y Fundación Getúlio Vargas. 1979. *Las empresas públicas en América del Sur y México*. México: Limusa.
- Barenstein, J. 1982. *La gestión de empresas públicas en México*. México: CIDE.
- Belini, C. y Rougier, M. 2008. *El Estado empresario en la Argentina. Conformación y crisis*. Buenos Aires: Manantial.
- Botto, M. y A. Rojo. 1996. "Entrevista a Albert O. Hirschman sobre su vida y obra". *Desarrollo Económico*, vol. 35, núm. 140.
- Bouneau, C. y A. Fernández (eds.). 2004. *L'entreprise publique en France et en Espagne, 18e-20e Siècles*. Pessac: Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.
- Bremmer, I. 2010. *The end of the Free Market: Who Wins the War between States and Corporations?* Nueva York: Portfolio.

- Camacho, G. 2010. *Tratado de derecho administrativo. Tomo 4: La actividad sustancial de la administración del Estado*. Santiago: Legal Publishing.
- Camp, R. 1997. “Tecnocracia a la Mexicana, ‘Antecedente de la Democracia’”. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, núm. 30.
- Carrillo Castro, A. (coord.). 1976. *Las empresas públicas en México: su importancia en el sector industrial y comercial: bases jurídicas de su acción*. México: Instituto Nacional de Administración Pública.
- Casar, M. A. y W. Peres. 1988. *El Estado empresario en México: ¿agotamiento o renovación?* México: Siglo XXI.
- Chavez D. y S. Torres (eds.). 2014. *Reorienting development: State-owned enterprises in Latin America and the world*. Amsterdam: Transnational Institute.
- Christiansen, H. 2011. “The size and composition of the SOE sector in OECD countries”. *OECD Corporate Governance Working Papers*, núm. 5, agosto.
- Comín, F. y D. Díaz Fuentes. 2004. *La empresa pública en Europa*. Madrid: Editorial Síntesis.
- Deane, P. 1993. *El Estado y el sistema económico*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Drake, P. W. 1997. “La economía política de los asesores y prestamistas extranjeros en América Latina”. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, núm. 30.
- Florio, M. 2013. “Public enterprises and quality of institutions: Alternative to privatization”. *International Review of Applied Economics*, vol. 27, núm. 2.
- \_\_\_\_\_ y F. Fecher. 2011. “The future of public enterprises: Contributions to a new discourse”. *Annals of Public and Cooperative Economics*, núm. 82, núm. 4.
- French-Davis, R.; O. Muñoz y J. G. Palma. 1997. “Las economías latinoamericanas, 1950-1990”. En Bethell, L. (ed.), *Historia de América Latina. II, Economía y sociedad desde 1930*. Barcelona: Crítica, Cambridge University Press.
- Gárate Chateau, M. 2012. *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Guajardo, G. 2007. *Tecnología, Estado y ferrocarriles en Chile, 1850-1950*. Madrid y México: CEIICH-UNAM, Fundación de los Ferrocarriles Españoles.

- \_\_\_\_\_. 2010. *Trabajo y tecnología en los ferrocarriles de México: una visión histórica, 1850-1950*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (Colección El Centauro).
- \_\_\_\_\_ y P. Riguzzi. 2013. "Railroad culture and mobility in twentieth century Mexico". En Tinajero, A. y J.B. Freeman (eds.), *Technology and Culture in Twentieth Century Mexico*. Tuscaloosa, AL: Alabama University Press.
- \_\_\_\_\_, F. Salas y D. Velázquez. 2010. "Energía, infraestructura y crecimiento, 1930-2008". En Kuntz Ficker, S. (coord.), *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*. México: El Colegio de México-Secretaría de Economía.
- Hirschman, A. O. 1985. "El paso del autoritarismo en América Latina y la búsqueda de sus determinantes económicos". En Collier, D. (comp.), *El nuevo autoritarismo en América Latina*. México: FCE.
- Klapp, M. 1982. "The State-Landlord or Entrepreneur?" *International Organization*, vol. 36, núm. 3.
- Marichal, C. 2003. "Auge y decadencia de las empresas estatales en México, 1930-1980: Algunas notas sobre la relación histórica entre empresas estatales y endeudamiento externo". *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72.
- Millward, R. 2005. *Private and public enterprise in Europe: Energy, telecommunications and transport, 1830-1990*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Musacchio, A. y S. G. Lazzarini. 2014. *Leviathan evolving: New varieties of state capitalism in Brazil and beyond*. Harvard University Press.
- Nelson, R. 2002. "The problem of market bias in modern capitalist economies". *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, núm. 2.
- Piketty, T. 2014. *El capital en el siglo XXI*. México: FCE.
- Ribeill, G. 2004. "Entreprises et services publics 'à la française': permanences et ambiguïtés d'un modèle hybride à l'épreuve de la longue durée". En Bouneau, C. y A. Fernandez (eds.), *L'entreprise publique en France et en Espagne, 18e-20e siècles*. Pessac: Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.
- Rodrik, D. 1996. "Understanding economic policy reform". *Journal of Economic Literature*, vol. 34, núm. 1.
- Rostow, W. W. 1973. "Autoridad pública y empresa privada: perspectiva histórica por el prof. Walt W. Rostow". En Sempere, J. A. (comp.), *Empresa pública versus empresa privada en economías en proceso de desarrollo. IV Semana económica internacional*. Barcelona: DOPESA.

- Rostow, W. W. 2003. *Concept and Controversy: Sixty Years of Taking Ideas to Market*. Austin: University of Texas Press.
- Stiglitz, J. 2003. El rumbo de las reformas. hacia una nueva agenda para América Latina. *Revista de la CEPAL*, núm. 80.
- The Economist. 2012. “New masters of the Universe”. *Special Report: State Capitalism* [disponible en: <http://www.economist.com/node/21542925>].
- Toninelli, P. A. (ed.). 2000. *The Rise and Fall of State-owned Enterprise in the Western World*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Torre, J. C. 1998. *El Proceso político de las reformas económicas en América Latina*. Buenos Aires: Paidós.
- Waterbury, J. 1999. “The long gestation and brief triumph of import-substituting industrialization”. *World Development*, vol. 27, núm. 2.
- Williams, D. 1999. “Constructing the economic space: The World Bank and the making of Homo Oeconomicus”. *Millennium. Journal of International Studies*, vol. 28, núm. 1.