



*Análisis de los procesos de venta de activos de las empresas públicas en el Ecuador*

*Analysis of asset sales processes for public companies in Ecuador*

*Análise de processos de venda de ativos de empresas públicas no Equador*

Kevin Efrén Torres-Cabrera <sup>I</sup>

[kevintorresc@aol.com](mailto:kevintorresc@aol.com)

<https://orcid.org/0009-0000-0845-5657>

Yoice Sofia Yance-Toro <sup>II</sup>

[ab.yoiceyance@gmail.com](mailto:ab.yoiceyance@gmail.com)

<https://orcid.org/0009-0001-7524-2181>

**Correspondencia:** [kevintorresc@aol.com](mailto:kevintorresc@aol.com)

Ciencias Sociales y Políticas  
Artículo de Investigación

\* **Recibido:** 13 de abril de 2025 \* **Aceptado:** 11 de mayo de 2025 \* **Publicado:** 26 de junio de 2025

I. Abogado, Magister, Docente, Investigador Independiente, Ecuador.

II. Abogada, Magister, Investigador Independiente, Ecuador.

## Resumen

En Ecuador, la decisión presidencial de vender varias empresas públicas ha generado un debate jurídico y económico. El objetivo de esta medida es obtener liquidez inmediata a través de la privatización de activos como la Corporación Nacional de Telecomunicaciones, Banco del Pacífico, Sopladora, Flota Petrolera Ecuatoriana y TAME. El presente trabajo analiza el marco legal aplicable, distinguiendo entre sectores estratégicos y no estratégicos, y destacando que la Constitución prohíbe la venta total de empresas públicas estratégicas. Como alternativa, se propone la delegación a empresas mixtas donde el Estado mantenga la mayoría accionaria. Además, se examinan experiencias internacionales, resaltando que la privatización no siempre garantiza beneficios fiscales ni estabilidad económica. La propuesta concluye que, en los casos legalmente viables, es indispensable evaluar previamente los efectos económicos y sociales, ya que una venta mal estructurada puede agravar el déficit fiscal. Sin embargo, existen antecedentes positivos en países como Argentina y Perú.

**Palabras clave:** Venta de activos; empresas públicas; privatizaciones.

## Abstract

In Ecuador, the presidential decision to sell several public companies has sparked a legal and economic debate. The objective of this measure is to obtain immediate liquidity through the privatization of assets such as the National Telecommunications Corporation, Banco del Pacífico, Sopladora, the Ecuadorian Oil Fleet, and TAME. This paper analyzes the applicable legal framework, distinguishing between strategic and non-strategic sectors and highlighting that the Constitution prohibits the total sale of strategic public companies. As an alternative, it proposes delegation to joint ventures where the State retains a majority stake. International experiences are also examined, highlighting that privatization does not always guarantee tax benefits or economic stability. The proposal concludes that, in legally feasible cases, it is essential to first assess the economic and social effects, as a poorly structured sale can worsen the fiscal deficit. However, there are positive precedents in countries such as Argentina and Peru.

**Keywords:** Asset sales; public companies; privatizations.

## Resumo

No Equador, a decisão presidencial de vender diversas empresas públicas gerou um debate jurídico e econômico. O objetivo dessa medida é obter liquidez imediata por meio da privatização de ativos como a Corporação Nacional de Telecomunicações, o Banco del Pacífico, a Sopladora, a Frota Petrolífera Equatoriana e a TAME. Este artigo analisa o arcabouço legal aplicável, distinguindo entre setores estratégicos e não estratégicos e destacando que a Constituição proíbe a venda total de empresas públicas estratégicas. Como alternativa, propõe a delegação para joint ventures nas quais o Estado retém participação majoritária. Experiências internacionais também são examinadas, destacando que a privatização nem sempre garante benefícios fiscais ou estabilidade econômica. A proposta conclui que, em casos juridicamente viáveis, é essencial avaliar previamente os efeitos econômicos e sociais, pois uma venda mal estruturada pode agravar o déficit fiscal. No entanto, existem precedentes positivos em países como Argentina e Peru.

**Palavras-chave:** Venda de ativos; empresas públicas; privatizações.

## Introducción

Las Empresas Públicas forman parte de nuestro país a fin de permitir el desarrollo de sectores fundamentales y la optimización de servicios públicos, conforme lo determina nuestra Constitución: El Estado constituirá empresas públicas para la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos, el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y el desarrollo de otras actividades económicas. La ley definirá la participación de las empresas públicas en empresas mixtas en las que el Estado siempre tendrá la mayoría accionaria, para la participación en la gestión de los sectores estratégicos y la prestación de los servicios públicos. (Artículo 315 de la Constitución de la República del Ecuador).

La justificación del presente trabajo está dada por la presencia que tienen las empresas públicas en la economía ecuatoriana, sean como prestadoras de servicios eminentemente públicos, como energía y agua potable, o como competidora de operadores económicos estatales. Las empresas públicas son instituciones pertenecientes al Estado, con patrimonio propio, autonomía tanto financiera como económica que tienen como finalidad el buen desarrollo de las actividades económicas del Estado. Con esto se puede determinar la importancia de las empresas públicas en el país pues permiten el desarrollo de los sectores fundamentales, que le corresponden al Estado como principal responsable.

Si a este protagonismo de las empresas públicas le sumamos la coyuntura política económica del país, en el cual se ha manifestado públicamente por parte del ejecutivo las intenciones de vender 11 empresas, un banco, medios de comunicación y centrales hidroeléctricas de propiedad del estado y que ascienden a USD 8215 millones, siendo este un 20% de activos de las 26 empresas que están en manos del estado y cuyos activos suman USD 41930 millones. (Diario El Comercio 2016) vamos a encontrar como principal problema la falta de normativa que defina los procedimientos a seguirse para la puesta en venta o la apertura de capitales privados teniendo en cuenta de que esta situación es inédita en el país, de aquí que el objetivo del presente trabajo es indicar cuáles serían los mecanismos legales más idóneos para la puesta en venta de estos activos, prescindiendo por su puesto de la valoración de los mismos ya que dicha actividad es menester de otro tipo de disciplinas como las de administración, contabilidad o finanzas.

## **Estado de Arte**

### **Las empresas públicas**

A fin de tener una mejor comprensión acerca de las empresas públicas nos referiremos a la Ley Orgánica de Empresas Públicas, en cuanto a su definición, creación, fusión, escisión y liquidación de las mismas. “Las empresas públicas son entidades que pertenecen al Estado en los términos que establece la Constitución de la República, personas jurídicas de derecho público, con patrimonio propio, dotadas de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión. Estarán destinadas a la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos, el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y en general al desarrollo de actividades económicas que corresponden al Estado.”. (Artículo 4 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas).

La dimensión pública del concepto de empresa Pública alude fundamentalmente a su propiedad y control por parte de autoridades públicas: la propiedad debe ser de al menos el 50 por ciento; el control implica específicamente el ejercicio de las funciones de dirección superior por directivos designados por las autoridades públicas propietarias y la responsabilidad pública de las empresas públicas ( ante autoridades de los diversos organismos del Estado); hay que agregar aquí otro elemento: el propósito público de las empresas públicas, que deben responder al interés público ( y a las políticas públicas diseñadas para operarlas). (El Marco Conceptual y Definición de la Empresa Pública)

### **Tipos de empresas públicas**

Las empresas subsidiarias son sociedades mercantiles de economía mixta creadas por la empresa pública, en las que el Estado o sus instituciones tengan la mayoría accionaria. (Artículo 4 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas).

Las empresas filiales son sucursales de la empresa pública matriz que estarán administradas por un gerente, creadas para desarrollar actividades o prestar servicios de manera descentralizada y desconcentrada. (Artículo 4 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas).

La empresa pública es definida de esta forma ya que su propiedad y su dirección se encuentra conformada por autoridades del sector público, por lo tanto el Estado debe formar parte de la mayoría de las acciones dentro de dichas empresas, tanto en la dirección de la misma como en la responsabilidad que la misma tiene frente a la sociedad, también cabe considerar que las empresas públicas tienen un propósito, un fin público y deben responder al interés público, todas las políticas adoptadas dentro de las mismas deben velar por este principio. (Marco conceptual y definición de la Empresa Pública)

La creación de empresas públicas se hará:

1. Mediante decreto ejecutivo para las empresas constituidas por la Función Ejecutiva;
2. Por acto normativo legalmente expedido por los gobiernos autónomos descentralizados; y,
3. Mediante escritura pública para las empresas que se constituyan entre la Función Ejecutiva y los gobiernos autónomos descentralizados, para lo cual se requerirá del decreto ejecutivo y de la decisión de la máxima autoridad del organismo autónomo descentralizado, en su caso. (Artículo 5 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas).

En las empresas públicas creadas por la Función Ejecutiva, las funciones de Presidenta o Presidente del Directorio las ejercerá el Ministro del ramo correspondiente o su delegada o delegado permanente. En las empresas creadas por los gobiernos autónomos descentralizados, la Presidenta o el Presidente serán la Alcaldesa o el Alcalde, la Prefecta o Prefecto, la Gobernadora o Gobernador Regional, o su respectivo delegado, quien deberá ser una funcionaria o funcionario del gobierno autónomo descentralizado. En el caso de empresas creadas por más de un gobierno autónomo descentralizado, la presidencia del Directorio estará a cargo de la autoridad que designen los representantes legales de dichos gobiernos. En las empresas creadas entre la Función Ejecutiva y los gobiernos autónomos descentralizados, la presidencia la ejercerá quien sea elegido de entre los miembros principales del Directorio. (Artículo 8 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas).

### **Características de las empresas públicas y su capacidad asociativa**

Las empresas públicas tienen capacidad asociativa para el cumplimiento de sus fines y objetivos empresariales y en consecuencia para la celebración de los contratos que se requieran, para cuyo efecto podrán constituir cualquier tipo de asociación, alianzas estratégicas, sociedades de economía mixta con sectores públicos o privados en el ámbito nacional o internacional o del sector de la economía popular y solidaria, en el marco de las disposiciones del artículo 316 de la Constitución de la República. (Artículo 35 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas).

Todo proceso de selección de socios privados para la constitución de empresas de economía mixta debe ser transparente de acuerdo con la ley y se requerirá concurso público, y para perfeccionar la asociación no se requerirá de otros requisitos o procedimientos que no sean los establecidos por el Directorio. No requerirán de concursos públicos los procesos de asociación con otras empresas públicas o subsidiarias de éstas, de países que integran la comunidad internacional. (Artículo 35 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas).

La ley de empresas públicas regula la constitución, organización, funcionamiento, fusión, escisión y liquidación de las empresas públicas que no pertenezcan al sector financiero; la fusión de una empresa pública comprende cuando dos o más empresas forman una nueva, o cuando una o más empresas son absorbidas por otra, es importante conocer esta forma de crear una nueva empresa pues esta figura jurídica ha sido utilizada en nuestro país con varias empresas públicas. La fusión será resuelta y aprobada por los directorios de las empresas públicas que se vayan a fusionar y requerirá de forma previa el informe favorable del organismo nacional de planificación o de la unidad de planificación del gobierno autónomo descentralizado, según corresponda.

Para la fusión de cualquier empresa pública con otra en una nueva se acordará primero la disolución sin liquidación y luego se procederá al traspaso total de los respectivos patrimonios sociales a la nueva empresa. Si la fusión resultare de la absorción de una o más empresas públicas por otra empresa existente, ésta adquirirá en la misma forma los patrimonios de la o de las empresas absorbidas. La empresa absorbente se hará cargo de pagar el pasivo de la absorbida y asumirá por este hecho las responsabilidades propias de un liquidador respecto a los acreedores de ésta. (Artículo 48 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas)

La fusión será resuelta y aprobada por los directorios de las empresas públicas que se vayan a fusionar y requerirá de forma previa el informe favorable del organismo nacional de planificación

o de la unidad de planificación del gobierno autónomo descentralizado, según corresponda. (Artículo 48 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas)

La escisión de las empresas públicas se da sobre la base de la recomendación motivada del Directorio de la empresa pública, la Presidenta o Presidente de la República, por decreto ejecutivo o el máximo órgano del gobierno autónomo descentralizado, según corresponda al tipo de empresa, podrá resolver la escisión de una empresa pública en más empresas públicas. (Artículo 49 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas)

La resolución de Directorio que recomiende la escisión deberá contener los siguientes requisitos:

1. La división del patrimonio de la empresa pública entre ésta y las nuevas empresas públicas que se crearen y la adjudicación de los correspondientes activos, para cuyo efecto podrán adjudicarse los mismos a valor presente o de mercado, y cualquier exceso en activos sobre el valor del patrimonio adjudicado podrá compensarse con la asunción de pasivos de la empresa pública escindida; y,
2. La propuesta de estructura de las nuevas empresas públicas a formarse que deberán crearse de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5 de esta ley. (Artículo 50 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas)

### **Disolución y liquidación de la empresa pública**

Cuando una empresa pública haya dejado de cumplir los fines u objetivos para los que fue creada o su funcionamiento ya no resulte conveniente desde el punto de vista de la economía nacional o del interés público y siempre que no fuese posible su fusión. Para la extinción de una empresa pública se deberán observar las mismas formalidades establecidas para su creación, debiendo el decreto ejecutivo, norma regional u ordenanza respectiva fijar la forma y términos de su extinción y liquidación. (Artículos 55 al 63 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas)

### **Venta de activos de empresas públicas**

Cuando el Estado no desea utilizar ninguna de estas figuras jurídicas sino más bien quiere realizar la venta de empresas públicas debe observar las normas constitucionales y legales, como es el caso de la Ley de Modernización del Estado y el Reglamento General de Bienes del Sector Público, en este caso se debe tomar algunas consideraciones de las cuales hablaremos a continuación.

Actualmente ha surgido un tema de gran importancia en nuestro país pues el señor Presidente de la República ha hecho oficial que varias empresas públicas serán vendidas. Es el caso de empresas

como la Corporación Nacional de Telecomunicaciones, el Banco del Pacífico, Sopladora, Flota Petrolera Ecuatoriana, y, la empresa de aviación Tame.

La venta de Empresas Públicas o de Empresas en las cuales el mayor accionista es el Estado conlleva a establecer si se trata de privatización de los servicios públicos. Esto es transferir las actividades empresariales del sector público al sector privado.

Al respecto Armando Javier Sánchez Díaz, y, Patricia Carmina Inzunza Mejía, (2015), indican: El término "privatización" suele emplearse, en un sentido amplio, para hacer referencia a la venta de empresas del Estado a particulares y para denominar otras formas de desincorporación de estas firmas de su control, tales como la liquidación de las empresas o la extinción de los fideicomisos, las fusiones y las transferencias a los gobiernos estatales.

La venta de Empresas Públicas se ha considerado como la solución a los problemas e ineficiencias por parte del Estado, asumiendo que de esa forma se fortalecerá las finanzas públicas, no obstante, la práctica ha demostrado lo contrario:

Para los países latinoamericanos, la política de privatizaciones representó un cambio para el Estado pues se incrementaron los pasivos, disminuyendo los activos, lo que al principio aparentemente hizo disminuir la deuda, teniendo un uso menos limitado de los recursos del Estado. (Eduardo Ramírez Cedillo, (2007))

Si bien con la privatización de las empresas públicas se avanzó en el pago de la deuda externa, este proceso al no derivarse en una transformación estructural de largo plazo se revirtió, por lo que la economía del Estado sufrió una grave desventaja pues se incrementó la deuda interna que ponían a los países que experimentaron la privatización en situaciones de igual condición a las que se enfrentaban cuando el Estado manejaba las empresas públicas, ahora se ve con menos riqueza y una mayor inflación. (Eduardo Ramírez Cedillo, (2007))

En principio, se sostiene que el efecto del proceso de privatizaciones podrá ser positivo en cuanto a los ingresos provenientes del extranjero por la compra de activos del Estado, así como adicionalmente inversiones tecnológicas, no obstante, la privatización de las empresas públicas no mejora la administración de esas unidades económicas, ni tampoco se puede dar por sentado que con la privatización se va a generar un ambiente de mayor competencia; al contrario, la concentración del capital privado transformó los monopolios estatales en monopolios privados (Telmex) o bien en empresas extranjeras (sistema bancario), con el inconveniente de que los involucrados o nuevos propietarios tienen injerencia en las decisiones de política económica que

adopta el Estado y en cualquier caso tratarán de favorecerse a costa de la población en general. (Eduardo Ramírez Cedillo, (2007))

Por otra parte, la privatización no condujo a mejoras en el comportamiento de las finanzas públicas, pues los efectos que se tuvieron fueron tan sólo de corto plazo, pero con el agravante de que se regresaba a una situación similar en condiciones de desventaja con menor cantidad de activos y con una cantidad de pasivos similar o mayor a la de la década de los ochenta (si consideramos la pesada losa que representa la bancarrota de la seguridad social); a la luz de los hechos, parece poco rescatable haber optado por intercambiar activos por pasivos. (Eduardo Ramírez Cedillo, (2007))

Con lo expuesto se puede determinar que la privatización de los servicios públicos no genera una mejor condición en la economía pública sino más bien se convierte en una desventaja, no obstante, cabe mencionar que países como Perú y Argentina presentaron mayores ganancias después de la privatización.

En nuestro país los funcionarios del ejecutivo han mencionado que la venta de activos del Estado no tiene como fin privatizar los servicios públicos sino una necesidad de liquidez a fin de afrontar los gastos ocasionados del terremoto registrado el 16 de abril del presente año, en la región costa. Pues bien, el hecho de vender activos del Estado a una persona del sector privado en realidad es una forma de privatización, ya que como lo estipula la Ley de Modernización del Estado la venta es un procedimiento de privatización de los servicios públicos.

Es importante tomar en cuenta que las empresas como CNT, y Flopec prestan servicios de los cuales el Estado tiene competencias exclusivas de conformidad con el artículo 261 de la Constitución de la República del Ecuador, por lo que no cabe la venta de éstos activos por cuanto son empresas creadas a fin de gestionar sectores estratégicos:

Se consideran sectores estratégicos la energía en todas sus formas, las telecomunicaciones, los recursos naturales no renovables, el transporte y la refinación de hidrocarburos, la biodiversidad y el patrimonio genético, el espectro radioeléctrico, el agua, y los demás que determine la ley. (Artículo 313 de la Constitución de la República del Ecuador)

Lo que el Estado puede realizar es la delegación de los servicios públicos a empresas mixtas o privadas:

El Estado podrá delegar a empresas mixtas o privadas la prestación de los servicios públicos de agua potable, riego, saneamiento, fuerza eléctrica, telecomunicaciones, vialidad, facilidades portuarias, aeroportuarias y ferroviarias, servicio postal u otras de naturaleza similar. La

participación de las empresas mixtas o privadas se hará mediante concesión, asociación, capitalización, traspaso de la propiedad accionaria o cualquier otra forma contractual "o administrativa" de acuerdo con la ley. El Estado cumplirá con su obligación de atender la educación y la salud pública de los ecuatorianos conforme los mandatos de la Constitución y sin perjuicio de la actividad que, en dichas áreas, cumpla el sector privado. (Artículo 41 de la Ley de Modernización del Estado)

La exploración y explotación de los recursos naturales no renovables cuya propiedad inalienable e imprescriptible pertenece al Estado, podrá hacerse a través de empresas públicas, mixtas o privadas. (Artículo 41 de la Ley de Modernización del Estado)

Al ser competencias exclusivas del Estado, las telecomunicaciones, así como los hidrocarburos, el Estado siempre debe tener la mayoría accionaria a fin de participar en la gestión de sectores estratégicos y la prestación de servicios públicos. En el inciso final del artículo antes transcrito, específicamente establece que la exploración y explotación de los recursos no renovables es propiedad *inalienable e imprescriptible* perteneciente al Estado, la empresa Flopec es una empresa petrolera por lo cual se convierte en improcedente su venta.

### **Venta de activos en el derecho comparado**

En diversos países se produjo la venta de activos de empresas públicas al sector privado lo cual es relevante tomar en cuenta a fin de considerar los efectos que se produjeron a causa de dicha venta. En Argentina la transferencia de los activos públicos sirvió al propósito de cancelar la deuda externa, el efecto favorable sobre la solvencia del Estado estimuló el ingreso de capitales cuando la transferencia se hizo contra pagos en efectivos para financiar desequilibrios fiscales transitorios, ello derivó una expansión monetaria y consecuentemente en apreciación real. Finalmente, en 1992 el gobierno ya había alcanzado el equilibrio presupuestario, fue cuando comenzaron a incrementarse las inversiones extranjeras directas vinculadas al compromiso de modernización de la infraestructura asociado a las privatizaciones. (Gerchunoff & Cánovas, 1994)

En Colombia el análisis de rendimiento sigue el enfoque de las evaluaciones firmes utilizado en la privatización estudios como Megginson et al. (1994) y La Porta y López -de - Silanes (1999) .<sup>11</sup> Las tablas 2 y 3 presentan los principales resultados en cuanto a los efectos en el rendimiento de la reforma de la reglamentación sobre las explotaciones de energía . Varios hechos son dignos de mención. En primer lugar, la reforma ha tenido una relación directa y efecto positivo en la eficiencia de funcionamiento de utilidad. El costo promedio por unidad se redujo 45 % en con

precios constantes. La media (mediana) de las ventas a PPE aumentó 17 % (18 %), mientras que la media (mediana) las ventas a empleados aumentaron un 20,3 % (15,7%). Lo mismo ocurrió con los ingresos de explotación de relación de los empleados, donde la media (mediana) aumento fue del 63 % (48 %) a precios constantes después de la reforma. Los cambios son significativos al nivel del 5 por ciento. (Pombo, 2004)

En Perú Resulta claro que, en el corto plazo, el impacto de la privatización sobre el empleo es negativo, puesto que las empresas estatales contrataban normalmente sobre la base de criterios políticos y no técnicos. Por lo tanto, las empresas privatizadas tienen que ajustarse a las nuevas condiciones del mercado y reducir sus índices de empleo. En este sentido, sólo 36% (aproximadamente 43,000empleados) conservaron sus puestos después del proceso de privatización. No obstante, se ha demostrado que hubo un aumento significativo en el empleo indirecto mediante la prestación de servicios, y que el empleo total (directo e indirecto) aumentó en promedio cerca de 28% a partir de la privatización. Sin embargo, para poder medir el impacto real sobre el empleo en el mediano plazo será necesario estudiar no sólo el empleo en el sector específico sino también los efectos en otros sectores como consecuencia de la mayor demanda de servicios por parte de las empresas privatizadas. (Torero, 2002)

No obstante, otros estudios afirman que Perú y Argentina hubo un efecto positivo a diferencia del resto de países. (Chong, 2006)

En España se estableció que a fin de que la privatización de empresas públicas mejore la eficiencia del sistema empresarial en su conjunto, el aumento de la competencia es una condición necesaria. Asimismo, para garantizar el éxito de las privatizaciones y el cumplimiento de sus finalidades, se deben estudiar las formas alternativas de venta de empresas públicas, el mercado donde actúa la empresa, si pertenece a un sector estratégico, la reacción de los grupos beneficiado por ella, así como los métodos de privatización de las empresas públicas. (Melle Hernández, 1999)

El fenómeno de la privatización es en principio, distinta e independiente, y puede o no, coincidir en el tiempo. El Estado podría, posiblemente, decidir la aplicación de un programa de privatización, manteniendo al mismo tiempo los sectores regulados y los monopolios públicos. Un gobierno puede incluso decidir privatizar un monopolio público sin presentar al mismo tiempo la competencia sectores; un monopolio público simplemente sería sustituida por una privada. La privatización en sí misma no es suficiente para fomentar la competencia. (Ortega, 2003)

Cabrera y Gómez (2003) representan el más reciente y completo estudio para probar el efecto de la privatización sobre el rendimiento. Los autores comparan los valores medios y medianos de los indicadores de rentabilidad y eficiencia varios de firmas (rentabilidad sobre activos, rentabilidad de patrimonio, Utilidad de Operación-a-Ventas, Ventas-to Employees y el beneficio a los empleados neto) en los tres años después de la privatización con su valor en los tres años anteriores a la privatización. Curiosamente, a diferencia de los estudios anteriores sus resultados muestran privatización una mejoría estadísticamente significativa después de la empresa, tanto en la rentabilidad y eficiencia operativa. Estas conclusiones son de especial relevancia debido a que los autores analizan la más amplia muestra de empresas privatizadas que se podría construir en España. (Arocena, 2003)

Fernández et al., (2004). Pulido (2004, p. 196) afirma que: "la innovación es estimulada por el proceso de privatización, especialmente en condiciones de competencia y, por supuesto, en sectores con una evolución tecnológica robusta y mercados altamente dinámicos que absorben fácilmente nuevos productos ." En un estudio empírico de treinta y cinco empresas privatizadas europeos, Munari y Sobrero (2003) llegó a la conclusión de que la privatización tiene un efecto positivo en el número de patentes. (Zabalza, 2012)

En México Evaluar el impacto fiscal general de privatizaciones durante el período más reciente es más difícil que bajo las administraciones debido a la descentralización del proceso de la Madrid y Salinas y la naturaleza de las privatizaciones. Los datos sobre los ingresos recaudados por cada ministerio de privatizaciones no han sido agregados para dar una imagen completa del proceso de privatización. También es importante tener en cuenta que cada vez más privatizaciones bajo el régimen de concesiones Zedillo son más que operaciones de venta directa. Algunos ingresos de estas privatizaciones seguirán acumulándose al gobierno durante un período de tiempo. (MacLeod, 1998)

Al analizar en detalle la privatización de Telmex, el grado en que los recursos generados por la privatización se utilizan realmente para volver a lubricar las prácticas clientelistas estado laborales tradicionales en México, alimentando nuevas redes de patrocinio se ha demostrado la cambiante relación se puede resumir en los siguientes puntos. Durante la década de 1970, el STRM había parecido una amenaza para el Estado mexicano, ya que los trabajadores telefónicos habían depuesto líder sindical impuesto por el gobierno (Charro) a través de elecciones relativamente democráticas, por lo tanto, la unión se ganó la reputación de ser independiente y democrático y se unió a las filas

muchos de los otros sindicatos insurgentes de ese período. Dos décadas después, Salinas y el dirigente sindical STRM nunca habían estado más cerca: incluso viajado al extranjero juntos para ensalzar las virtudes de la privatización y la colaboración de los Trabajadores, así como promover el TLC. Esta cercanía se logró a través de una serie de numerosos pactos y privilegios que se consolidaron durante la privatización de Telmex. Como recompensa por la presentación de la cara de una fuerza de trabajo modernizado y la aceptación de un contrato de trabajo antes de la privatización que introduce una mayor flexibilidad, el gobierno ayudó a la unión para construir una masiva ampliación de su sede sindical en Ciudad de México. (Clifton, 2003)

En Chile el objetivo del financiamiento fiscal de las privatizaciones puede entrar en seria contradicción con otros objetivos alternativos como los de aumentar la eficiencia económica o difundir la propiedad. Asimismo, la fijación de tarifas de servicios públicos privatizados ha resultado menos eficiente de lo que se esperaba y poco eficaz en el control de aspectos subsidiarios al servicio central prestado por la empresa. (Marcel, 1989)

Una evaluación de la experiencia en Costa Rica arroja lecciones de la privatización entre ellas que la privatización siempre debe ir acompañada de políticas que permitan la competencia entre las empresas privatizadas y otras empresas; debe emplearse una variedad de maneras y métodos pues no todos los esquemas deben conducir a privatizaciones totales. (Ambía, 1997)

En Hungría la privatización en Hungría empezó antes de 1990 dónde la administración de la empresa pública significo una situación de riesgo al tener pocos bienes y un aumento de la deuda original. (Tesche, 1994)

## **Conclusiones**

En conclusión el Estado debe garantizar el cumplimiento de la Constitución y demás leyes que rigen en nuestro país, por cuanto si la idea es vender en su totalidad las empresas antes mencionadas, se deberá dejar de lado esa idea ya que son sectores estratégicos y de competencia exclusiva del Estado, como se ha expuesto lo que cabe en cuanto a las mismas es la delegación por parte del Estado a empresas mixtas o privadas de la prestación de los servicios públicos, tomando en cuenta las consecuencias que conlleva la privatización de los servicios, conforme lo han aseverado diversos estudios:

En lo principal se manifiesta como recomendación a fin de que se realice la privatización de servicios públicos que la misma puede ser una gran ayuda depende de la eficiencia con la que se

brinda estos servicios, inclusive el poder de influir de forma positiva en los fondos fiscales con las ganancias de las privatizaciones, en servicios como agua, telecomunicaciones (que es el caso en nuestro país), energía eléctrica o gas. (Public-Private Articulation in the Financing of Road Infrastructure in Uruguay, (2009))

Sin embargo, cuando la privatización comienza a operar existe cambios en el pensamiento de quienes defendían este proceso, sea por cambios de liderazgo o simplemente por el hecho de que los efectos de la privatización no fueron los esperados, las causas por la cual el proceso de privatización de los servicios públicos fue recomendado no se evidenciaron en la realidad. (Public-Private Articulation in the Financing of Road Infrastructure in Uruguay, (2009))

No obstante, cabe la venta de empresas públicas que prestan servicios que no son considerados como sectores estratégicos, pues la finalidad de la venta de estas empresas no es simplemente otorgar responsabilidades al sector privado, lo cual se realizaría con la delegación de la cual se ha hablado, sino más bien tiene un fin de afrontar la falta de liquidez por la cual atraviesa nuestro país y así obtener ingresos económicos los cuales principalmente serán destinados a la reconstrucción de las poblaciones afectadas por el terremoto.

La Ley de Modernización del Estado establece los procesos de desmonopolización, privatización, y delegación previstos en esta ley se realizarán mediante los siguientes procedimientos:

a) La reestructuración administrativa y reforma financiera de aquellas entidades e instituciones de derecho público que deban permanecer como parte del Estado, incluyendo la reforma de sus directorios, cambio de su adscripción, nombre y ejercicio de competencias; y, b) La delegación total o parcial, o la transferencia definitiva al sector privado, de la gestión que desarrollan. (Artículo 42 de la Ley de Modernización del Estado)

En concordancia con la letra ch) del artículo 43 ibídem, que establece la venta como modalidad por medio de la cual se llevara a cabo los procesos antes mencionados. En caso de venta de bienes del Estado debe observarse las disposiciones legales que contiene el Reglamento General de Bienes del Sector Público.

La venta de las empresas públicas se puede realizar siempre y cuando no sean parte de los sectores estratégicos del país como ya se ha mencionado, y en caso de delegar la prestación de servicios públicos a empresas mixtas o privadas, el Estado siempre deberá tener la mayoría accionaria, este será el procedimiento a seguir en caso de prevalecer la idea de la venta de las empresas públicas, es decir no es posible vender dichas empresas en su totalidad pues no se estaría observando la

Constitución, así como tampoco las demás leyes de la República a la cuales me he referido en la elaboración del presente trabajo.

En todo caso es imprescindible analizar los efectos económicos que resultarían de la venta de las empresas públicas (de las cuales es posible su venta) y si esto beneficiaría a nuestro país a largo plazo, pues como se ha mencionado la privatización de los servicios públicos en diversos países no ha dado el resultado esperado provocando un déficit fiscal, lo cual conllevaría a que nuestra economía sufra grandes consecuencias y que la venta se convierta en una “solución” a muy corto plazo, por el contrario y con el fin de mejorar las expectativas se puede esperar que en nuestro país la privatización tenga efectos positivos como en Argentina y Perú.

## Referencias

1. Ambía, C. J. M. (1997). Attiat F. Ott y Keith Hartley, Privatization and economic efficiency. A comparative analysis of developed and developing countries.
2. Arocena, P. (2003). Privatisation Experiences in the EU.
3. AZPIAZU, D., & Schorr, M. (2001). Privatizaciones, rentas de privilegio, subordinación estatal y acumulación del capital en la Argentina contemporánea. Instituto de Estudios y Formación de la Central de Trabajadores Argentinos (CTA), Argentina.
4. Chong, A., & Benavides, J. (2006). Privatización y regulación en América Latina. En De las reformas del Estado en América Latina (pp. 297).
5. Clifton, J. (2003). Privatisation, Nationalisation and Mexicanisation: The Case of the Telecommunications Sector.
6. Clifton, J., Díaz Fuentes, D., & Comín, F. (2006). La privatización de empresas públicas en la UE: ¿la vía británica o la senda europea? *Revista de Economía Mundial*, (13), 121–153. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86601506>
7. Constitución de la República del Ecuador. (2008). Registro Oficial No. 449, 20 de octubre.
8. Diario El Comercio. (2016). Activos para la venta suman USD 8215 millones. Quito, Ecuador. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/actualidad/activos-venta-empresas.html>
9. Duarte, M. (2001). Los efectos de las privatizaciones sobre la ocupación en las empresas de servicios públicos. *Realidad Económica*, (182), 32–60.

10. Gerchunoff, P., & Cánovas, G. (1994). Las privatizaciones en la Argentina: impactos micro y macroeconómicos.
11. Giraldo Palacio, M. E. (2016). La privatización de las telecomunicaciones en Colombia. El rol de las empresas públicas en el nuevo marco institucional. *Gestión y Política Pública*, XXV(1), 81–117. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13343543003>
12. Ley de Modernización del Estado. (1993). Registro Oficial No. 349, 31 de diciembre.
13. Ley Orgánica de Empresas Públicas. (2009). Registro Oficial No. 48, 16 de octubre.
14. MacLeod, D. (1998). *Privatization and Bureaucratic Transformation in Mexico: The Strategy and Structure of a Neo-Liberal Revolution*.
15. Marcel, M. (1989). Privatización y finanzas públicas: el caso de Chile.
16. Marco conceptual y definición de empresa pública. Recuperado de <http://bibliohistorico.juridicas.unam.mx/libros/4/1683/4.pdf>
17. Melle Hernández, M. (1999). Algunos resultados efectivos de las privatizaciones en España.
18. Ortega, M. A. (2003). Privatization, deregulation and competition: Evidence from Spain.
19. Pereyra, A. (2009). Public-Private Articulation in the Financing of Road Infrastructure in Uruguay. *Cuadernos de Economía*, 28(50).
20. Pombo, C., & Ramírez, C. (2004). Performance and efficiency in Colombia's power utilities: An assessment of the 1994 reform.
21. Ramírez Cedillo, E. (2007). El proceso de privatización: Antecedentes, implicaciones y resultados. *Contaduría y Administración*, (222), 97–114. Recuperado de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0186-10422007000200007](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422007000200007)
22. Sacristán Roy, E. (2006). Las privatizaciones en México. *Economía UNAM*, 3(009).
23. Sánchez Díaz, A. J., & Inzunza Mejía, P. C. (2015). Las empresas estatales y el desarrollo de México. *Economía y Desarrollo*, 154(1), 168–184. Recuperado de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0252-85842015000200013](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842015000200013)
24. Tesche, J., & Herzfeld, T. (1994). A note on economic liberalization and privatization in Hungary and Egypt. *Comparative Economic Studies*.
25. Torero, M. (2002). Impact of privatization on firms performance in Peru.
26. Zabalza, K., & Rodríguez, M. (2012). Changes in operations management of privatized Spanish firms.

27. Zárate, C. A. (2000). Un enfoque institucional de la empresa pública. *Análisis Económico*, XV(48), 131–141. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303206>

© 2025 por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).