

Alfredo Ávila y Sergio Miranda Pacheco

Segunda parte. Economía

“Empresarios”

p. 269-280

*Historia documental de México
volumen III*

Miguel León-Portilla (edición)

Cuarta edición corregida y aumentada

México

Universidad Nacional Autónoma de México
Instituto de Investigaciones Históricas

2013

632 p.

Gráficas y cuadros

(Documental, 4)

ISBN obra completa: 978-607-02-4344-8

ISBN volumen 3: 978-607-02-4346-2

Formato: PDF

Publicado en línea: 8 de mayo de 2017

Disponible en:

http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/historia_documental/vol03.html

DR © 2017, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Históricas. Se autoriza la reproducción sin fines lucrativos, siempre y cuando no se mutile o altere; se debe citar la fuente completa y su dirección electrónica. De otra forma, se requiere permiso previo por escrito de la institución. Dirección: Circuito Mtro. Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510. Ciudad de México



Empresarios

[1] Lorenzo Servitje: rentabilidad e inflación (1976)

Una de las razones por la que empezó a erosionarse la relación entre empresarios y Estado se debió al manejo irresponsable del gasto público y la pérdida de control de la inflación. La rentabilidad de las empresas en la década de 1970 disminuyó notablemente.

Lorenzo Servitje, uno de los más destacados empresarios del siglo XX mexicano, mostró en 1976 la posición de la iniciativa privada frente a las condiciones económicas del país.

Fuente: *Memoria del VII Congreso Nacional de Industriales, México, Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, 1976, t. I, p., 295-296.*

RENTABILIDAD E INFLACIÓN

AUTOR: SR. LORENZO SERVITJE

En la década de 1961 a 1970 la tasa promedio de inflación en nuestro país fue de 3.5%. En 1971 fue 4.5%, en 1972 fue 5.6%; en 1973 fue 12.4%; en 1974 fue 23.8%; en 1975 fue 16% y 1976 se estima será entre 14 y 16%.

En septiembre de 1973 y 1974 hubo aumentos de salarios de tipo general de 20 y 22% respectivamente. El año pasado el aumento a empleados públicos y bancarios, que de algún modo estableció una pauta de tipo general, fue de 16%.

En 1972 el rendimiento neto de valores de renta fija en promedio fue de 8.5%. Con una tasa de inflación de 5.6% resultó un interés positivo de 2.9%. En 1975 el rendimiento neto fue de 10.1%. Con una tasa de inflación de 16% resultó un interés negativo de 5.9%.

A partir de 1973 el monto de las utilidades de las empresas, en general, comenzó a subir, en parte por revalorización de inventarios y en parte por

el incremento en el volumen de las operaciones. Este aumento reflejó también el propósito de las empresas de tener rendimientos adecuados al valor actual de sus inversiones.

Resultados de estas utilidades “infladas” fueron el tener que pagar impuestos sobre la renta por ellas, aumento en la participación obrera y expectativas de mayores dividendos por parte de los accionistas.

Entre las críticas enderezadas a la empresa recientemente está la de que ha obtenido altas utilidades en un momento en que el país se encuentra en condiciones económicas difíciles y esto se califica como voracidad empresarial.

Es de vital urgencia para nuestra sociedad y para nuestro país reivindicar el derecho que tiene todo capital, lícitamente obtenido, a obtener una remuneración razonable. Quienes se abstienen de consumir todo lo que producen, y lo ahorrado lo inmovilizan y lo arriesgan, deben ser retribuidos por la sociedad a la que le proporcionan estos medios para hacer más productiva su actividad económica, y que contribuyen así a elevar su nivel.

Hay fundamentalmente dos formas de inversión: las inversiones de ahorro o renta fija, por lo general a plazo corto, con un rendimiento asegurado y prácticamente sin riesgo, y las inversiones en empresas, generalmente inmovilizadas por largo tiempo, con un rendimiento inseguro y un riesgo variable. Hay otra forma de emplear los ahorros que no es inversión y es la de comprar billetes de lotería; en ella la posibilidad de rendimiento es enorme pero también lo es el riesgo.

¿Cuál debe ser el porcentaje de rendimiento justo o razonable de la inversión en una empresa en México? Muchas veces me he hecho esta pregunta; desde luego no puede contestarse con exactitud, porque fundamentalmente depende del grado de riesgo al que esté expuesta la empresa. Pero considerando un riesgo medio me atrevería a plantear la fórmula siguiente.

Los valores de renta fija al portador por un millón de pesos o más, y al plazo de un año o más, producen un interés, pagadero mensualmente, de 11.5 % al año. Una inversión en actividades empresariales equivalente debe tener los siguiente recargos: por la demora del pago de dividendos, generalmente a mediados del año siguiente, 1.30 % más; por el pago de impuesto sobre dividendos en la escala más alta, 3.40 %; lo que da un total de 16.20 %.

Ahora bien, toda actividad empresarial entraña un riesgo superior a la de una inversión de renta fija, ¿en cuánto puede estimarse este riesgo? ¿Cuánto nos cobraría, si fuese posible, una compañía de seguros, para protegernos de ese riesgo? Estimando arbitrariamente un 3.8 %, adicional, esto nos llevaría a un total de 20 %. Y habría que añadir los costos financieros de la puesta en marcha de un negocio que generalmente son perder el primer año, salir “a mano” el segundo y ganar algo el tercero. Y además de esto, perder los rendimientos normales del capital de esos años. Esto puede dar como resultado un rendimiento mínimo de 22 %.

Se me podría objetar que la inversión en empresas no se devalúa o se devalúa menos y que eso debería tenerse en cuenta. Aunque esta objeción es muy discutible —se ven empresas que no obtienen este rendimiento de sus inversiones ni siquiera a valor de libros— precisamente el que tenga cierta posibilidad de revaluarse es el incentivo para invertir en ellas. Si no existiera tal posibilidad sería mejor invertir en renta fija, ya que representaría una proposición enteramente equivalente.

Es a todas luces evidente que la economía del país requiere inversión, e inversión importante, del sector privado. La necesidad de crear cientos de miles de empleos se ha planteado como uno de los más graves problemas nacionales. Pero es necesario hablar con toda claridad: si la inversión empresarial, si la inversión llamada de renta variable no es mayor efectivamente que la de renta fija serán inútiles todas las exhortaciones, todos los señalamientos de conducta antipatriótica, todas las condenas al empresario. Debe haber congruencia en las políticas nacionales: si se quiere inversión, debe haber rentabilidad. No una rentabilidad exagerada, sino simplemente mayor que la de valores de renta fija según los lineamientos que arriba he señalado.

De acuerdo con esto es manifiestamente perjudicial el que el Estado penalice a las empresas que se dedican a suministrar bienes o servicios de tipo necesario, reduciendo sus utilidades por medio de controles de precios, por el solo hecho de haber elegido esa actividad, y que por otra parte se deje la libertad de obtener cualquier rendimiento a empresas que eligieron actividades distintas que no han sido controladas. El rendimiento del capital no debe estar determinado por la actividad a la que se dedique una empresa,



sino solamente por el grado de inmovilización y de riesgo de ese capital. Pretender hacer otra cosa, dentro de un régimen de economía mixta, es alejar de las actividades de producción de ciertos bienes o servicios necesarios, las inversiones que se requieren y cuya abundancia tendría como consecuencia un más pronto y efectivo abaratamiento de sus precios. ♦

**[2] Consecuencias regionales de la crisis de 1982:
Tijuana (1982)**

La crisis económica de la década de 1980 tuvo efectos muy graves para los sectores productivos del país. La devaluación del peso mexicano ocasionó que los insumos incrementaran su precio, mientras que las deudas cotizadas en dólares crecieron de manera notable. La estatización de la banca no hizo sino aumentar las tensiones entre los empresarios (acusados de “sacadólares”) y el Estado (acusado de irresponsable).

Fuente: *El Informador*, Guadalajara, 6 de septiembre de 1982.

SITUACIÓN REGULARIZADA EN LA FRONTERA CON EU

Tijuana, B. C. N., Sept. 5 (EXC-AEE).- En tanto que el sector empresarial anunció que para el próximo miércoles y jueves hará un paro de labores del comercio como protesta por la estatización de la banca privada, la situación en esta parte de la zona fronteriza se regularizó hoy al aceptarse el nuevo tipo de paridad oficial: 70 pesos por un dólar. Se calcula que en los principales centros turísticos de la Entidad —Ensenada, Rosarito, San Felipe y Tecate— hay aproximadamente 250,000 estadounidenses, los cuales, prácticamente, han agotado los víveres de consumo popular disponibles para todo el Estado.

En Mexicali, la escasez de productos básicos se ha hecho más notoria y alarmante, debido a que el centro del país no puede abastecer en forma normal a la zona fronteriza. El presidente del Consejo Coordinador Empresarial

del Estado, Mario Hernández Maytorena, dijo hoy que de 15 a 30 días más ya no habrá productos básicos tales como leche, azúcar y harina.

Por su parte, el gerente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) en Ensenada, Alberto Ataola Vera, en otra declaración dijo que si los grandes industriales abrieron cuentas en dólares en Estados Unidos, se debió a que no tenían otro camino para pagar sus adeudos y adquirir materias primas en el extranjero que les eran indispensables para seguir operando.

Según Ataola Vera, cuantas veces hicieron intentos por utilizar mercancías mexicanas se encontraron con que éstas no habían o su abasto concurría demasiado lento para los requisitos de las transformadoras.

Por su parte, el gerente regional de Conasupo, Humberto Corral, afirmó que se está elaborando un plan masivo en toda la frontera del país a fin de evitar que los residentes del otro lado sigan terminando con las existencias de productos básicos nacionales.

Por lo anterior, manifestó Corral durante la entrevista que es necesario contar con la colaboración de las autoridades de Estados Unidos para evitar que se siga prácticamente saqueando las tiendas mexicanas y llevándose productos de alta demanda como azúcar, aceite, grasas vegetales, pastas, lácteos y latería en general. La leche es imposible ya conseguirla en este lado.

Según Conasupo, este problema de falta de productos básicos se presenta desde Tijuana a Matamoros.

También quizá por la visita de miles de turistas estadounidenses se ha observado escasez en la gasolina, la cual ahora resulta a mitad de precio a como se cotiza en los expendios de Estados Unidos. ♦

La economía informal como medio de enfrentar la crisis (1985)

La economía informal ha estado presente siempre en México. Sin embargo, las crisis incrementaron el número de la población económicamente activa en ese sector.

Tal vez la cara más evidente de este fenómeno es el incontrolable comercio callejero, pero también alcanza a los sectores productivos.

Fuente: Carlos Alba Vega y Dirk Kruijt,
Los empresarios y la industria de Guadalajara,
Guadalajara, El Colegio de Jalisco,
1988, p. 283-286.

TESTIMONIO DE MIGUEL CABRERA,
EMPRESARIO DEL SECTOR INFORMAL

Como ven, en mi casa hay cuatro recámaras que utilizo para guardar mi mercancía. Queda el comedor, la cocina y el cuarto donde dormimos. Tenemos que ajustarnos un poco pero nos acomodamos porque es para el negocio.

Nací en Jerez, Zacatecas. En total éramos diez, pero murieron cinco de mis hermanos. A mi jefe le gustó el chupe, las muchachas; vendió todo. Con la mitad de la familia, los muchachitos nos vinimos. Fuimos primero a Torreón, mi madre iba a buscar trabajo, regresamos a mi pueblo y por fin llegamos a Guadalajara, a casa de un tío. Él nos condujo por ahí. Mi madre trabajó torteando, planchando, lavando ajeno. Vivíamos muy pobremente, pero nos alcanzaba a sostener a todos. Tenía dos trabajos: torteaba de día, en una tortillería, y lavaba en la casa, de noche. Y nos metió en la escuela, con sacrificio y todo. Yo estudié nomás hasta el segundo año. No soy licenciado o cosa por el estilo. Mi escuela ha sido la vida, el trabajo. No se necesitan estudios para lograrse, hay que ser vivo. A los ocho años comencé a vender periódicos; duré un año en eso. Después repartí tostadas, durante dos años, y también hice alfajores para galleteros. De ahí me fui a la obra y duré seis meses como aprendiz de albañil. Entré en una coquería también. Iba rogando trabajo siempre por necesidad. Con uno de los compañeros de la coquería entré en lo del pantalón, de sastre, por unos años. Tenía veintiún años. Al mismo tiempo tenía la coquería y la sastrería. Dejé después la coquería. Duré cinco años en mi trabajo de sastre. Cuando tenía veintiséis años trabajé un año de comerciante en el tianguis, vendiendo bonetería. Entré después en la policía municipal. Ganaba doscientos, trescientos pesos por quincena, que podía ahorrar. Los puse en el banco, no fue mucho, pero poco a poco quise hacer un pequeño capital. Quiero siempre tratar de su-

perarme, tener éxito en la vida, y a no tener miedo por el día de mañana. Entonces, pensé: me voy. Fui al tianguis.

El tianguis fue una escuela para mí. Aprendí que para ganar buena feria hay que estar en el comercio. Quise independizarme y cuando me había hecho un capital de 13 000 pesos comencé con pollos de engorda. Tenía 300 pollos en mi casa, hasta en la azotea. Pero no salió grande el negocio. Apenas pude sacar lo que invertí. Pero con la venta de pollos saqué mi lana en líquido. Y la idea era: a lo grande, siempre arriba. Quebramos entonces la sastrería y comenzamos con el vestido. No sé por qué, pero lo de la mujer me salió mejor, siempre compran más. Me casé en 1978, y con el negocio de la fábrica empezamos en 1979. Empezamos mi mujer y yo, haciendo vestidos de mujer. Teníamos dos máquinas de coser, trabajábamos muy duro. Eran de la familia las máquinas. Mi mamá nos ayudó también. Produjimos para el tianguis, siempre vendimos al tianguis. Nosotros dos, con mi mamá, duramos así unos dos años. Agarramos otras dos personas de costureras, y empezamos con dos comerciantes. Por cada nuevo vendedor contrataba una costurera. Cada costurera hacía de treinta a treinta y cinco y esa misma cantidad la vendía cada comerciante. A la primera costurera la contraté en la calle. La primera me trajo otras. Y casi siempre ellas tenían una máquina, de pedal o de corriente. Con preferencia busco mujeres que vivan en la zona donde haya electricidad. Es mejor; hay gente de pedal, pero ellas producen menos y es de menor calidad su trabajo. Casi siempre son mujeres casadas. Para muchas fue su primer trabajo, y es buena lana para ayudar a su marido.

La crisis nos ha golpeado duro. En 1984 hubo una baja muy fuerte en las ventas. Tenía en ese momento cincuenta costureras trabajando para mí, y me quedé con cinco. Hace un mes que nos estamos recuperando. A la pequeña industria es a la que más afecta la crisis. Trabajo en pequeño y lo resentí mucho. Mis compañeros en rama sufren también. Hay gentes en la penal por deudas. El año pasado, de trescientos hasta quinientos vestidos que vendía diariamente bajé a nada. La venta se cerró. Fue de golpe. A mis costureras tuve que despedir. “Vayan a pensar en otras cosas”, les dije; algunas hasta tuvieron que vender sus máquinas para subsistir. Hay poco que estuvieron trabajando para mí de tiempo completo. Les estuve pagando hasta



la fecha su sueldo, y además las tuve a poco trabajo: una semana sí, otra semana no. Trataba de conservarlas, aguantar. Todos tuvimos que apretar la tripa.

Elas trabajan porque no ajusta lo que les da el marido; es complemento diario. Son esposas de la clase obrera: albañiles, carpinteros, vendedores, cargadores. Llegan por amistad con las demás. Casi todas me responden, porque vienen recomendadas. Su edad es entre treinta y cuarenta años como promedio. Los propios trabajadores no se quejan, damos un buen sueldo. Les doy un buen trato. Somos una gran familia, las respetamos. Me siento responsable por ellas, me piden favores: préstamos. Y me pagan sin esperar que se los recuerde. Les presto sin intereses; no cobro nada. Les presto veinte, treinta, cuarenta mil, depende del caso. Lo común de cinco a veinte mil.

Pagué 40 pesos por prenda en 1985, por armar el vestido, para coserlo. Se los entrego cortado, habilitado. Como fui sastre, puedo cortar y corto para mis trabajadoras. Ahora tengo un cuate que me corta, trabaja en una fábrica y en la noche viene a mi casa. Puedo cortar hasta quinientos vestidos por noche. En un buen día podemos cortar hasta mil doscientos. Tuvimos años que cortamos 300 000 metros de tela.

No, del Estado no tengo miedo. Mis trabajadores no se quejan, no van a seguro. Cada quien trabaja en su casa, mi fábrica no tiene edificio: hago mis vestidos con trabajadoras de Santa Cecilia, Balcones de Oblatos, Polanco, Talpita, San marcos, en las colonias de los trabajadores. La policía no viene al Sector Libertas. Sí, hace dos años me cayó el fisco. Vino el inspector de Hacienda, en su tiempo libre. Entra y saca su cartón: “Tal será el monto.” Tuve que gastar cuarenta mil para seguir trabajando. Creo que me dejará así por un año más, y hasta me conviene. Puedo perjudicarlo también a él. Estoy evadiendo al fisco, lo sé, pero de cualquier manera, somos miles, no me siento avergonzado. Además, no se sabe a dónde van a parar los impuestos. Hay quienes lo hacen en grande, yo lo hago en chico. Somos iguales, dicen que robo, pero ¿quién sabe?

Las telas las compro directamente en México, de los judíos y los árabes; son la misma gente. Yo no tengo capital. En ningún momento compro tela, me lo dan a crédito. He llegado a tener hasta cien millones de crédito en mercancías. Ni siquiera me conoce, me conocen por otros: que pagué a

uno que debía siete millones, a otro que ocho, a otro que nueve. Es trabajo de confianza. Al comienzo estuve trabajando con tela de Guadalajara. Pero a los once meses me fui a México. Es más grande el volumen. Por un cuate me conecté con los judíos, y a él sí le pago. Es intermediario. Me fian. Todo México me conoce, llega la mercancía con un camión especial. Para mis ventas tengo un grupo de veinte vendedores, mitad hombres, mitad mujeres. No pongo marca, me daría problemas. Mis vestidos son más baratos que los de marca. La gente quiere buen precio, no calidad. Vendo en el tianguis por novecientos o mil pesos cada vestido de mujer, pero hasta en el aeropuerto he visto mis garras, varias veces, cuando vuelo a México. Vendo al menudeo y al mayoreo. A todos los vendedores he dado dos o trescientos mil pesos de crédito. Me lo deben, es un fondo para ellos. Cuando quieren más crédito, tienen que pagarme lo que vendieron. Es un intercambio: todos me adeudan unos trescientos mil, me venden y yo les tengo confianza. Algunos eran antes trabajadores. ¿Qué será el salario mínimo hoy en día? ¿Mil? Con diez vestidos lo ganan, y a veces tienen cien ventas al día. Ganas más que las mujeres que lo elaboran, pero también es justo: el comercio rinde, el trabajo no. ♦

[4] CONCAMIN: la política industrial (2000)

Una de las demandas más fuertes del sector privado en México es la liberalización de las industrias energéticas. Consideran que los monopolios estatales ponen trabas al crecimiento económico de México. Sin embargo, en público, estos planteamientos suelen ser tímidos, en un país con una fuerte tradición de rechazo a las privatizaciones y de defensa de los recursos que se considera que "son de todos".

Fuente: *Política industrial 2000-2006*.

Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, México, CONCAMIN, p. 35 a 38.

POLÍTICA ENERGÉTICA DE ESTADO CON VISIÓN DE LARGO PLAZO, CON LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO

El sector energético depende del Estado en varios aspectos. Se considera que el marco jurídico y la estructura administrativa limitan y entorpecen su desarrollo. Así, aunque se ha avanzado en la modernización de PEMEX y la CFE, el excesivo control administrativo y el régimen fiscal de excepción para PEMEX requieren de una revisión a fondo.

La política energética debe corresponder a las características del mercado mexicano, que cuenta con recursos importantes, y fortalecer el papel de los energéticos como ventaja competitiva del país, modificando la política seguida en los últimos lustros que ha privilegiado su papel generador de ingresos fiscales.

El petróleo es una fuente de riqueza que debe ser plenamente aprovechada por el país. Al constituir un recurso no renovable, la estrategia básica debe ser la transformación del crudo en productos con mayor valor agregado, y utilizar la renta petrolera para apalancar actividades económicas que creen nueva riqueza no limitada por los recursos naturales, más que el énfasis que se ha dado a la exportación de crudo.

Es indispensable que PEMEX y la CFE formen parte importante, no exclusiva, de una estrategia integral de desarrollo industrial, en la que se conviertan en factor detonador de proyectos de desarrollo tecnológico, industrial y de infraestructura, aportados por los diversos sectores industriales y económicos de la Nación.

El petróleo ha sido factor decisivo para mantener un equilibrio en la balanza comercial y en el ámbito fiscal. Ésta es una base frágil, tanto para las empresas públicas, como para el país, que impide utilizar la renta petrolera para impulsar la inversión y el desarrollo productivo.

El valor de las importaciones generado por la presente política es de 7 mil 700 millones de dólares en petroquímica y 8 mil millones de petrolíferos, cuando los ingresos por venta de crudo sólo son del orden de 8 mil 700 millones de dólares anuales.

Por lo tanto, es vital una planeación estratégica del sector, que vaya más allá de su indispensable eficiencia y competitividad mundial. El tiempo

avanza, y la oportunidad de una utilización inteligente y estratégica del recurso petrolero y del suministro eléctrico requiere una visión fundamentada y de largo plazo, que cuente con el respaldo de los sectores productivos.

Se debe proceder con inteligencia, prudencia y visión de Estado, para evitar los errores e imprevisiones que ocurrieron en el pasado. No se busca la venta de empresas públicas, sino abrir espacios a la iniciativa privada. También diseñar un pacto público-privado que permita a la Nación crear nuevas fortalezas y oportunidades en este sector, con encadenamientos sectoriales y regionales explícitos.

Es necesario un programa estratégico de PEMEX, CFE y la CLYFC, consensuado con los industriales mexicanos, establecido en un marco jurídico preciso que permita el aprovechamiento de nuevas oportunidades por parte de la industria.

Se requiere un Estado promotor del desarrollo económico de las empresas. Los industriales mexicanos necesitan la precisión y/o modificación de aquellas condiciones restrictivas de la inversión privada, en áreas que la Constitución de 1917 reservó de manera exclusiva para el Estado y que no se justifican en la actualidad. Se propone para ello la posibilidad de realizar nuevas inversiones privadas, más que un énfasis en la venta de empresas públicas existentes, bajo un programa estratégico de largo plazo.

Ello se justifica en la medida que estas nuevas inversiones permitan generar respuestas propias a los intereses y visiones de largo plazo de empresas globales extranjeras y sus naciones; por lo que se requiere la participación, suma de recursos y capacidad empresarial de los industriales.

El Estado debe asumir una nueva forma de promoción y coordinación económica, que sume capacidades de las empresas públicas y privadas, a escala de las empresas globales con las que es menester competir. Ello implica promover el establecimiento de condiciones idénticas para la competencia económica y una actitud de cooperación y suma de intereses, en la que se elimine la discrecionalidad; se otorgue certeza jurídica a las inversiones en el mediano y largo plazos, y se eliminen controles de precio o mercado que impedirían una sana competencia entre empresas públicas y privadas.

La relación entre empresas públicas y privadas debe establecerse con una visión estratégica, en la que el Estado promueva la competencia económica.

Como se ha señalado, el petróleo debe ser una verdadera palanca para el desarrollo. Los precios y tarifas de los energéticos deben tener competitividad internacional, pues de ello depende la competitividad de muchas cadenas productivas.

Adicional a la relación entre el sector energético y el desarrollo general del país, el sector energético enfrenta retos importantes como son:

- Estar en condiciones de atender con suficiencia y oportunidad la demanda de energía.
- Prepararse para contribuir con la mayor eficiencia posible a la creación de oportunidades de inversión y empleo, y para apoyar con infraestructura al desarrollo regional y a la expansión de la plataforma industrial.

Para poder lograr estos retos es necesario desarrollar una propuesta integral de política energética que le dé coherencia al sector y logre insertarlo adecuadamente en la dinámica de crecimiento nacional e internacional de mediano y largo plazos; además de darle coherencia interna a toda la cadena energética, desde la exploración petrolera hasta el consumo final de electricidad, así como las cadenas de transformación de la petroquímica.

Para llevar a cabo esta política energética es necesario fortalecer las instancias de planeación, normatividad y regulación, además de dejar de concebir a las entidades públicas productoras de energía como dependencias administradas con una lógica de entidad gubernamental, con el fin de convertirlas en empresas sujetas a las condiciones del mercado. Esto se logrará con técnicas de administración y control corporativo de nivel internacional, orientadas a la obtención de resultados.

A lo largo de una década, México ha experimentado una escasez de inversión en los sectores petrolero, graseo y eléctrico. La necesidad de un incremento en la inversión de capital está aumentando y seguirá creciendo. El aumento en la demanda de energía pone presión a las empresas paraestatales, no sólo para financiar su propia expansión y modernización, sino también para seguir siendo una fuente adecuada de recursos fiscales. ♦