

Título: Una visión crítica del proceso de privatizaciones en la economía española

Autora: María del Carmen Sánchez Carreira

Departamento de Economía Aplicada

Universidad de Santiago de Compostela

e-mail: csanchez@usc.es

INTRODUCCIÓN

Las privatizaciones constituyen un fenómeno relativamente reciente, que aunque presenta algún antecedente en épocas anteriores, alcanza un gran protagonismo en la última parte del siglo XX, afectando a la mayoría de los países. Dicho fenómeno se ve favorecido por la crisis petrolífera de los años 70, que abre el camino para el predominio de las ideas neoliberales (con Friedman, Hayek, Nozick, Rowley o Peacock entre sus principales representantes), y por las experiencias británica y estadounidense. Las políticas privatizadoras se extienden por todo el mundo, sin considerar las distintas ideologías ni la importancia relativa del Estado en las economías, aunque estas circunstancias influyan en los matices de los programas de privatizaciones.

En el caso español este proceso comienza a mediados de la década de los 80, cobrando mayor fuerza en la década de los 90, especialmente a partir del año 96. Nuestra pretensión es acercarnos a las principales características de ese proceso en la economía española, deteniéndonos especialmente en sus sombras. Para ello, inicialmente definiremos el término privatización, deslindándolo de otros de contenido similar. Después nos referiremos a los principales objetivos que se pretenden conseguir con la privatización. Además consideraremos los principales métodos de venta de las empresas públicas. En un cuarto apartado, describiremos el proceso desarrollado en la economía española, distinguiendo dos etapas principales. Posteriormente analizaremos la relación existente entre los objetivos propuestos y su plasmación real, una vez efectuado el proceso privatizador. Finalmente, analizaremos algunas de las cuestiones más polémicas en las privatizaciones realizadas, como la valoración de las empresas o la aplicación de la acción de oro.

PRECISIONES TERMINOLÓGICAS

El término privatización es confuso, impreciso y ambiguo. En sentido amplio recoge un conjunto de decisiones que van más allá de la transferencia de la propiedad o el control de

las actividades públicas al sector privado, incluyendo la equiparación de la actividad de la empresa pública con la de la privada, la desregulación o eliminación de trabas que impiden la entrada en el mercado de empresas privadas y la prestación privada de bienes y servicios públicos. Viene a significar cualquier pérdida de protagonismo económico por parte del sector público, traspasando funciones y actividades públicas al sector privado. Por privatización en sentido estricto se entiende la enajenación o transferencia de propiedad o control del sector público al privado.

En general, se distinguen tres tipos de privatizaciones:

1. La privatización indirecta o formal (organizativa, o nueva descentralización funcional privatizadora). Recoge las decisiones públicas encaminadas a la desregulación de determinados sectores de la economía, a la incentivación de instituciones alternativas, a la apertura de monopolios a la competencia, la pérdida de los privilegios de las empresas públicas en el tráfico económico, o la introducción en las empresas públicas de criterios de gestión propios de la empresa privada. Implica el sometimiento de los poderes públicos al ordenamiento jurídico común, obteniendo mayor flexibilidad y eficiencia en su actuación. En ningún caso se produce un cambio de titularidad.
2. La privatización funcional aparece cuando se transfiere a un agente privado la gestión de una actividad, normalmente a través de una concesión en la que se determinan ciertas condiciones (como el precio, la cantidad, la calidad, o el nivel de prestación), obligando al concesionario a comportarse de una cierta forma, pero manteniéndose el carácter público de la actividad. Se trata de la transferencia de una función, actividad u organización del sector público al privado. Suele referirse a los servicios públicos especialmente en el ámbito municipal.
3. La privatización sustancial o material supone la efectiva transferencia de una actividad económica desarrollada por los poderes públicos al sector privado. En este concepto existe un auténtico traspaso de propiedad de activos de titularidad pública a sujetos privados.

Otros términos, que a veces se confunden con el de privatización, son la desnacionalización y la desregulación. Aclaremos su significado.

La desnacionalización equivale a la privatización en el sentido más amplio, pues comprende genéricamente la transferencia de lo público a lo privado.

La desregulación (o desreglamentación) se refiere a la simplificación normativa en la economía, o a la apertura a la libre competencia de sectores regulados. El principal objetivo de las políticas de desregulación es eliminar las barreras que protegen ciertas

actividades públicas (desarrolladas por los poderes públicos o no), introduciendo la libre competencia. La forma más habitual de desregular es suprimir o modificar la normativa que protege los sectores regulados, liberando simultáneamente a las antiguas empresas monopolísticas (públicas o privadas) del cumplimiento de determinadas obligaciones. No implica la venta de activos públicos.

Los fenómenos de la privatización y la desregulación son en principio distintos e independientes, aunque puedan coincidir en el tiempo.

OBJETIVOS DE LAS PRIVATIZACIONES

Los objetivos o causas principales que motivan los procesos de privatización son los siguientes:

1. El aumento de la eficiencia es uno de los argumentos más utilizados para justificar los procesos de privatización. Se considera que las empresas públicas son poco eficientes, poco competitivas internacionalmente, con escasa capacidad de innovación tecnológica y falta de dinamismo empresarial.
2. Relacionado con lo anterior, está el aumento de la competencia en el mercado. La libre competencia es uno de los requisitos para que la asignación de recursos realizada por el mercado sea eficiente. La apertura de sectores económicos a la competencia busca incrementar la eficiencia, lo que resultará más fácil en el seno de un proceso privatizador. La regulación estatal en determinados sectores (como agua, gas y teléfono) además de distorsionar el sistema de competencia afecta a los intereses de los consumidores e inversores.
3. La mejora de las finanzas públicas. La realización de una privatización mejora las finanzas, pues el Estado obtiene un volumen considerable de ingresos mediante la venta de sus empresas. Además se reduce el gasto que el Estado efectúa en empresas públicas deficitarias o en inversiones en esas empresas.
4. La creación de un capitalismo popular, concepto basado en la verdadera titularidad de la empresa pública y en la posibilidad de que los trabajadores y los ciudadanos puedan participar en los sistemas de propiedad de la empresa.
5. Ampliación de los mercados de capitales. Las privatizaciones redimensionan los mercados de capitales, al incrementar el número de inversores y aumentar la capitalización de esos mercados.
6. Otro argumento, que no se suele citar consiste en las dificultades crecientes del capital para encontrar campos de inversión rentables después de la crisis de los años 70. Los

representantes del capital reclaman del poder público iniciativas para construir nuevos espacios de valorización del capital.

MÉTODOS DE PRIVATIZACIÓN

Cada operación de privatización es un proceso específico, que requiere un tratamiento y una metodología adecuados. La utilización de una técnica u otra, dependerá de los objetivos concretos perseguidos por el Estado y produce consecuencias diferentes. Por eso tiene vital importancia la mecánica que se adopte en los procesos de privatización.

Las principales formas de enajenación de las empresas públicas serán comentadas brevemente.

1. La venta global o parcial de la empresa a compradores determinados por los poderes públicos. Se transfiere la propiedad de los poderes públicos a una empresa o grupo empresarial privado. El objetivo principal consiste en alcanzar cierta estabilidad en el accionariado de la empresa. Otro objetivo es asegurar la coherencia económica e industrial de la empresa, estando interesados los poderes públicos en que los adquirentes continúen la actividad productiva. La venta o adjudicación puede ser:
 1. Directa, los poderes públicos ejercen un poder discrecional, caracterizándose por su falta de transparencia. Se transfiere la propiedad en el marco de conversaciones entre la Administración y los potenciales compradores que aquella preselecciona.
 2. Cuando existe un procedimiento de selección, hablamos de licitación, estableciendo los poderes públicos un pliego de condiciones en el que se detallan los requisitos exigidos a los candidatos interesados en la adjudicación de la empresa. Las empresas interesadas han de presentar su oferta comprometiéndose a respetar las condiciones especificadas en el pliego y presentando un precio fijo por la compra. Los criterios de elección son principalmente el precio, pero también la solvencia financiera, la solidez tecnológica o el proyecto de futuro. Es similar a la concesión administrativa, con la diferencia de que en la licitación se produce el cambio de titularidad y en la concesión se trata de una delegación realizada a una empresa para la prestación de un servicio.

Este método tiene los inconvenientes de la falta de transparencia y el posible ejercicio del favoritismo. Además la adquisición de una empresa privatizada por una empresa del mismo sector puede dar lugar a un aumento de la concentración económica, o a un fortalecimiento de la posición de mercado del comprador.

2. La venta de acciones en el mercado de valores a través de una Oferta Pública de Venta (OPV). Con esta modalidad se persiguen dos grandes objetivos: se busca una elevada diversificación en la titularidad de la empresa privatizada, fomentando el capitalismo popular, destinándose la venta de las acciones principalmente a los pequeños inversores, evitando así que grupos industriales poderosos adquieran casi todas las acciones de las empresas estatales y, en segundo lugar, maximizar los ingresos obtenidos en la operación de privatización, para lo que puede no establecerse un precio fijo de venta por acción, sino subastas, realizándose la venta de acciones al que ofrezca mayor precio. La OPV consiste en una venta de acciones dirigida al gran público a un precio determinado o determinable, que se puede materializar o no mediante el empleo de mecanismos bursátiles. En la práctica la venta de la empresa se suele articular en dos tramos: el minorista, paquete accionario destinado a los inversores individuales y el institucional, reservado a los inversores que constituirán el futuro núcleo duro y estable de la empresa privatizada. Este tramo será objeto de una licitación, normalmente por medio de concurso abierto o restringido. El tramo minorista mantiene elevado el precio institucional; mientras que éste garantiza un precio de referencia para el pequeño ahorrador. Además es necesaria una campaña publicitaria para incentivar a los compradores individuales. Adicionalmente se pueden establecer ventajas patrimoniales concretas para asegurar la amplia diseminación de acciones entre particulares, como la asignación de una acción gratis por la compra de un determinado número de acciones; la concesión de aplazamientos de pago o las bill vouchers, que significa la reducción del precio de los servicios ofrecidos por la empresa privatizada a sus accionistas. Muchas legislaciones nacionales imponen a los accionistas particulares la conservación de sus títulos durante un mínimo período de tiempo, para evitar que revendan sus acciones a empresas inversoras, obteniendo una plusvalía. Una de las sofisticaciones introducidas en este mecanismo es el régimen de aseguramiento, en el que se establece que las acciones ofrecidas se venderán ineludiblemente y que en caso contrario serán las instituciones aseguradoras las que compren las acciones excedentes, además de asegurar un precio.
3. Ampliación del capital de la empresa que se va a privatizar no abierta a la suscripción de accionistas públicos. La ampliación previa del capital suele responder a una necesidad de incrementar el número de acciones de una sociedad para cubrir una demanda potencialmente alta por parte de los inversores privados. Es posible además que el Estado quiera conservar parte de su participación en la empresa, destinando a los

inversores privados sólo la parte del capital de nueva creación. En esta situación estaremos ante una privatización parcial. La ampliación de capital como técnica de privatización supone la renuncia por el Estado de su derecho de suscripción preferente como accionista principal, ya que los nuevos títulos son reservados a inversores privados.

4. La última técnica consiste en el mecanismo de los bonos staff, en la que se reservan los títulos en venta a los empleados y jubilados de una empresa pública. En nuestro país sólo se emplea en combinación con alguno de los mecanismos anteriores. Los principales problemas que plantea son el papel de los trabajadores como accionistas de la empresa y su participación en el Consejo de Administración.

LAS PRIVATIZACIONES EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Una referencia al contexto europeo.

A grosso modo se suelen dividir las privatizaciones europeas en dos grandes grupos:

- En primer lugar hablaremos de las privatizaciones políticas, que se desarrollan en Inglaterra con Margaret Thatcher, en Francia con Chirac y en España con el Gobierno de Aznar. Sus principales características son: las privatizaciones forman parte del programa electoral de un partido político o se plasman en programa de gobierno, se planifican como un programa gubernamental completo, se venden las empresas más rentables, el sistema de venta suele ser a través del mercado de valores, y los objetivos políticos son tan importantes o más que los económicos.
- El otro bloque se refiere a las privatizaciones pragmáticas, que se llevaron a cabo en Alemania, Portugal, Grecia, Bélgica, Holanda e Italia, y en España en la etapa socialista. Entre sus características destaca que no es una privatización planificada, sino espontánea, se privatizan en primer lugar las empresas con pérdidas o con menos futuro, el método de privatización más usado es la venta directa a través de la subasta pública selectiva, se privatizan parcialmente las empresas públicas con beneficios manteniendo el poder público el control de las empresas, priman las razones económicas y técnicas sobre las políticas.

Una descripción del caso español.

1ª etapa: 1982-1996

La primera etapa de las privatizaciones en España se inicia a mediados de los años 80, cuando ante la difícil situación de muchas empresas del I.N.I. se decide su reestructuración. Se produce un cambio en la gestión de las empresas públicas y se busca su eficiencia productiva. Otro objetivo sería el saneamiento financiero. Hasta marzo del 96

lo recaudado por las privatizaciones alcanza 1,6 billones. Sin embargo, de esta cantidad habría que deducir los desembolsos realizados en la venta de algunas de las empresas deficitarias del I.N.I., que arrojaron pérdidas para las cuentas públicas.

Precisamente en la década de los 80, los resultados de la empresa pública, especialmente del Grupo INI comienzan a mejorar, tras más de una década de pérdidas. No debemos olvidar la función de “hospital de empresas en crisis” desarrollada por el I.N.I. Así las cuentas de este grupo presentaban considerables resultados negativos. A mediados de los años 80 se introducen nuevos criterios destacando la atención prestada a la rentabilidad, que culminaría con la obtención en el año 85 de resultados positivos antes de impuestos y en el año 88 con beneficios.

Una de las características del programa privatizador en España es que constituye una forma eficiente de atraer tecnología, gestión e inversión extranjera. Pero el hecho de que los compradores extranjeros resulten ser los más beneficiados del programa español de privatizaciones se debe más al juego de la pura competencia, que a los objetivos del Gobierno. En algunas empresas privatizadas del INI sólo los compradores extranjeros pueden proporcionar la viabilidad tecnológica y financiera necesaria a las empresas afectadas (sobre todo de los sectores de informática, automóviles, camiones, rodamientos, tan concentrados internacionalmente que sólo unas pocas empresas pueden garantizar su supervivencia a largo plazo). Otras empresas estaban tan endeudadas que era muy difícil encontrarles comprador, por lo que se va a seguir el criterio de que el primero que llega se queda con la empresa.

El principal factor que impulsa las privatizaciones en esta etapa no está basado en motivaciones ideológicas o políticas, sino en restricciones estratégicas, presupuestarias y tecnológicas. Los holdings estatales no podían hacer frente a las enormes y crecientes pérdidas de empresas, que no tenían ningún futuro, o bien que no lo tenían en las manos del Estado. La privatización era necesaria por coherencia financiera, o por racionalidad industrial o técnica. En algunos casos la clave del problema está relacionada con la dimensión de las empresas, con la ausencia de economías de escala en tecnología, producción o distribución.

Otra de las características de este proceso es su espontaneidad o falta de planificación. Sólo se conoce la privatización de una empresa cuando ya se va a aprobar en el Consejo de Ministros. Quizá por prejuicios ideológicos se intentaba realizar las privatizaciones con ocultismo, sin publicidad.

Tabla 1. Privatizaciones entre 1985 y 1996.

Empresa	Año	Empresa matriz	% participación en el capital	% capital vendido	Comprador	Recaudación (en millones)
Mahsa	1982	I.N.I.	100	100	Grupo Armero-Johsen	
Cesquisa	1985	Enisa	45,4	45,4	Cepsa	
Gossypium	1985	DGPE/Intelhorce	100	100	Textil Guadiana	
Igfisa	1985	Endiasa	100	100	Pleamar	
Ingenasa	1985	Enisa	67,6	51	Unión Explosivos Río Tinto	
	1986			14,2		
	1989			2,4		
Secoinsa	1985	I.N.I.	69,1	69,1	Fujitsu/CTNE	
SKF Española	1985	I.N.I.	98,8	98,8	Aktiebolaget SKF	
Textil Tarazona	1985	I.N.I.	69,6	69,6	Grupo Cima-Eursa	
Viajes Marsáns	1985	I.N.I.	100	100	Grupo Trapsa	
Acesa	1986	Autopistas	60,4	57,6	OPV	22000
	1993	Teneo	2,8	2,8	Caixa	
Aluflet	1986	Aluminio Español	40	40	Accionistas privados	
Cía. Motores MBD	1986	Barreras	60	38,4	Klockner Humboldt Deutz	
	1989			21,6		
Entursa	1986	I.N.I.	100	100	CIGA/Hoteles de Lujo Españoles	
Fovisa	1986	Made	99,3	99,3	Gekanor	
Frigsa	1986	Endiasa	100	100	Saprogal	
Gesa	1986	Endesa	93,7	38	Oferta Pública de Venta	9000
Gypisa	1986	Endiasa	100	100	Frigoríficos Santana y Los Norteños	
Indugasa	1986	Seat	50	50	Gekanor (GKN/Acenor)	
Insisa	1986	BWE	60	60	Accionistas privados Insisa	
Issa	1986	Inespal	100	100	Aluperfil	
La Luz	1986	Carcesa	100	100	Prevert	
Olcesa	1986	Endiasa	50,5	50,5	Mercorsa	
Pamesa	1986	Ence	100	100	Torras Hostench	

Empresa	Año	Empresa matriz	% participación en el capital	% capital vendido	Comprador	Recaudación (en millones)
Remetal	1986 1990	Inespal	66,6	66,1 0,5	Socios fundadores de Remetal	
Seat	1986 1990	I.N.I.	99,9	74,9 25	Volkswagen AG	19000 20000
Telesincro	1986 1988 1993 1994	Inisel Indra	100 26,1	40 33,9 6,3 19,8	Bull	
Alumalsa	1987	Inespal	44	44	Montupet	
Diasa	1987	Endiasa	50	50	Saudisa (Promodes)/BBV	
Evatsa	1987	Inespal	100	100	Cebal	
Litofan	1987	Inespal	100	100	Baumgartner Ibérica	
Miel Española	1987	Endiasa	51	51	Sugemesa	
Miraflores	1987	Lact. Castellana	51	51	Queserías Miraflores	
Purolator Ibérica	1987	I.N.I.	94,7	94,7	Knetch Filterwerker	
Victorio Luzuriaga	1987	I.N.I.	33,3	33,3	Eisenwerk Bruhl	
Telefónica	1987 1995	DGPE		6 12	OPV Institucional OPV	47000 195000
Carcesa	1988	Endiasa	100	100	Tabacalera	
Coisa	1988	Endiasa	100	100	Tabacalera	
Ence	1988 1995	I.N.I. Teneo/Cofiva-casa	93,4 55,9/9,8	39,3 4,9/9,7	OPV OPV	18000 13000
Endesa	1988 1994	I.N.I. Teneo	95,9 75,58	20,4 8,7	OPV OPV	74200 180000
Fridarago	1988	Endiasa	98	98	Tabacalera	
Grupo Lesa	1988	Endiasa	100	100	Tabacalera	
Ancoal	1989	Enisa	75,2	75,2	Omnium Industris	
Astican	1989	I.N.I.	90,72	90,72	Italmar	
Ateinsa	1989 1992	I.N.I.	100 15	85 15	Gec Alsthom	

Empresa	Año	Empresa matriz	% participación en el capital	% capital vendido	Comprador	Recaudación (en millones)
Enfersa	1989	I.N.I.	100	80	Ercros	
	1991		20	20		
Intelhorce	1989	DGPE	100	100	Orefici	
Lignitos	1989	I.N.I.	39	39	OPV	
Mercedes Benz España	1989	I.N.I.	7	7	Mercedes Benz	
MTM	1989	I.N.I.	100	85	Gec Alsthom	
	1992		15	15		
Oesa	1989	Endiasa	100	100	Grupo Ferruzzi	
Pesa	1989	Inis el	97,4	97,4	Amper	
Repsol	1989	INH	100	4,19	BBV	21000
	1989			26,4	OPV	135000
	1990			2,9	PEMEX	19000
	1992			2,1	PEMEX	16000
	1992			9,9	Canje de bonos Bolsa	64000
	1993			13,33	OPV	110000
	1993			0,6	Canje de bonos Bolsa	
	1994			0,05	Canje de Bonos Bolsa	
	1994			0,44	OPV	
	1995	19	OPV	200800		
1996	SEPI	11	OPV	130000		
Adaro Indonesia	1990	Enadimsa	100	80	Indonesia Coal/Asminco Bara Utama/PT Tirtamas Majutama	
	1994			20		
Coifer	1990	Tabacalera	50	50	Alimentos Naturales (BBV)	
Dirsa	1990	DGPE/Tabacalera	75,06	75,06	Diasa (Promodes/BBV)	
Hytasa	1990	DGPE	100	100	Textil Guadiana	
Imepiel	1990	DGPE	100	100	DFG Grupo Cusí	
Salinas Torrevieja	1990	DGPE	38,5	38,5	Unión Salinera de España (Solvay)	
Seb. De la Fuente	1990	Dirsa	100	100	Cofidisa (BBV)	
Enasa	1991	I.N.I.	100	60	Iveco España	
	1993			40		

Empresa	Año	Empresa matriz	% participación en el capital	% capital vendido	Comprador	Recaudación (en millones)
Enosa	1991	Inisel	100	40	Hughes	
	1993	Indra	60	9	Hughes Air Corporation	
Gea	1991	I.N.I.	100	90	Pickman	
	1992			10		
Inisel	1991	I.N.I.	100	3	Sainco	
Jobac	1991	Mercasa	100	70	Erosmer	
	1995			30		
Sidmed	1991	Ensidesa	100	32,5	Sollac	
T.S.D.	1991	Enosa	100	100	Telepublicaciones	
I-Cuatro	1992	Iniexport	100	90	Grupo Alegre	
	1994			10		
Argentaria ¹	1993	DGPE	100	24,99	OPV	118808
	1993			75	OPV	173895
	1996			50	OPV	155000
Automoción 2000	1993	Teneo	100	100	Inversiones Reo	
Fábrica San Carlos	1993	Teneo	100	100	Grupo Navacel/ Total technical Trade/Luis Tellería Usabiaga	
Ibermática	1993	Eritel	39	39	BBK	
Ineco	1993	Renfe	100	55		
			45	11		
Palco	1993	Inespal	100	50	Alcan Deutschland	
	1994			50		
Royal Brands Portugal	1993	Tabacalera	100	100	RJR Alimentación SI	
Royal Brands, S.A.	1993	Tabacalera	98,93	98,93	RJR Alimentación SI	
Artespaña	1994	Teneo	100	100	Medino, S.L.	
ASDL	1994	Indra	100	100	Quadrant Group	
C. Trasatlántica	1994	Teneo	99,98	99,98	Naviera de Odiel/Marítima Valenciana	

¹ Aunque la privatización de Argentaria del 96 se realizó con el Gobierno del Partido Popular fue programada en el último momento por el PSOE.

Empresa	Año	Empresa matriz	% participación en el capital	% capital vendido	Comprador	Recaudación (en millones)
Enagas	1994	Gas	100	91	Gas Natural	
Gyconsa	1994	Indra	60	9	Hughes Air Corp.	
RJR Alimentación	1994	Tabacalera	50	50	RJR Nabisco	
Sodiga	1994	Teneo	51,2	46,2	Xunta de Galicia	
Caivsa	1994	Gas	100	100	Gas Natural	
Banco Exterior	1995	Teneo	5,68	5,68	OPA	
Indra	1995	Teneo	60	24,9	Thomson-CSF	
Refinalsa	1995	Inespal	50	50	Remetal	
Sidenor	1995	Agencia/ICO	50/50	50/50	Digeco-Roda	
Auxini	1996	Teneo	100	40	OCP Construcciones	
Sagane	1996	SEPI	91	91	ENAGAS	
Sodican	1996	Teneo	51	41	Comunidad Autónoma de Canarias	

Fuente: Elaboración propia, S.E.P.I., D.G.P.E.

De todas estas operaciones sólo se conocen los ingresos obtenidos en una pequeña parte de ellas, lo que nos demuestra la opacidad con la que se desarrollaron.

Únicamente en los casos de Gesa, Ence, Endesa, Argentaria, algunas operaciones de privatización de Repsol, y del Banco Exterior se utiliza el procedimiento de venta pública de acciones. El hecho de que el método de venta aplicado en la gran mayoría de las operaciones sea la venta negociada de activos, también contribuye a la falta de transparencia del proceso.

Podemos comprobar en la tabla 1 que las privatizaciones mayoritarias se realizan a través de venta directa. En las que se realizan por OPV sólo se privatizan partes del capital, manteniendo el Estado participaciones en la empresa, que le aseguren el control. Se trata de un proceso paulatino, pero progresivo. Así, por ejemplo en el caso de Repsol el Gobierno sólo mantenía en 1996, una participación del 10%. Todo parece indicar que de mantenerse en el Gobierno el PSOE continuaría con la venta de las participaciones de estas empresas. Sólo Josep Borrell era partidario de que el Estado mantuviera pequeñas participaciones en las empresas públicas que se privatizaban. Las críticas del PSOE a la política privatizadora del Partido Popular se basan en otros aspectos como el

mantenimiento de los presidentes de las empresas públicas tras su privatización, la opacidad con la que se desarrolla el proceso o la valoración de algunas empresas. En el 34 Congreso del PSOE se propone la reducción del sector público empresarial, para hacerlo más eficiente, si bien se haría con un ritmo más pausado.

Dejamos a un lado el Grupo Rumasa, que fuera creado en 1961, y que a principios de los años 80 conformaba un holding de 700 empresas y 45000 empleados. El enorme crecimiento del Grupo, la concentración del riesgo de los 18 bancos de Rumasa en empresas del Grupo, y la sospecha de irregularidades llevó al Gobierno socialista a su expropiación. Se encontró un saldo neto negativo de 2000 millones de dólares, y una evasión de impuestos a la Seguridad Social de 800 millones de dólares. Se trataba de un grupo de empresas que controlaba un grupo de bancos. Estos obtenían fondos del público (mejor pagados que en el mercado) e invertían los fondos en las empresas del Grupo. En su reprivatización, se trata de asegurar la viabilidad de las empresas; venderlas a los compradores que pudieran ofrecer las mejores condiciones, preferentemente a compradores españoles y lo antes posible. El proceso se desarrolló muy rápido, y así a finales del 85, 152 empresas consideradas ajenas al grupo se dejaron a sus propietarios, 370 se liquidaron o se disolvieron, 226 fueron vendidas y sólo quedaban 30 sin vender. A fines del 87 sólo quedaba sin vender el pequeño banco Exbank, que sería vendido en 1989. El coste de todo este proceso para el Gobierno fue de medio billón de pesetas. A excepción de los bancos, comprados por bancos comerciales españoles, el resto de las empresas fueron comprados por empresas extranjeras o por consorcios españoles con participación extranjera.

2ª etapa: 1996-2001

El 28 de junio del año 96 el Gobierno de Aznar decreta el Programa de Modernización del Sector Público Empresarial, sentando las bases de las privatizaciones y marcándose 5 objetivos: ordenar y potenciar el sector empresarial público, destinar gran parte de los beneficios de las empresas privatizadas a la amortización de deuda pública, recortar las subvenciones concedidas a las empresas públicas, favorecer la entrada de capital español en las privatizaciones y mejorar el rendimiento de las empresas que continúan siendo públicas. En ese documento se fijan cuatro grupos de empresas, en función del momento en que se podían privatizar: venta de participaciones estatales en las empresas que se consideran inmediatamente privatizables, que son muy rentables e tienen buen comportamiento en Bolsa (como Repsol, Gas Natural, Telefónica, Argentaria, Tabacalera, Trasmediterránea, ...); empresas que actúan en sectores regulados por el Estado que deben

desregularse antes de la venta (Endesa, Red Eléctrica, ...); empresas en proceso de ajuste, debiendo esperar la privatización (Casa, Iberia, Babcock-Wilcox, ...); y empresas que por razones sociales o estratégicas serían difíciles de privatizar y que dependen de los Presupuestos del Estado (Hunosa, Santa Bárbara, ...).

Además en este entramado privatizador, no se crea un Ministerio o Secretaría de Estado en materia de privatizaciones, pero sí se crea el Consejo Consultivo de Privatizaciones, órgano consultivo o asesor que debe analizar los informes técnicos elaborados por el organismo privatizador, remitiéndolo al Consejo de Ministros, que será el que decida. Se encargaría de velar por el cumplimiento de los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia. El hecho de que no tenga carácter vinculante parece limitar sus funciones.

Ahora el proceso de privatización es un plan global, se van a privatizar totalmente las empresas públicas. Así se desprende tanto del Programa de Modernización, como del programa electoral del PP. En este aparecía explícitamente la privatización de las empresas públicas. Se propugna la venta de todas las participaciones de todas las empresas de todas las participaciones públicas, por motivos ideológicos. El proceso actual es más importante cuantitativamente y más rápido. Desde mediados del año 96 hasta hoy se recaudan más de 5,1 billones de pesetas por las privatizaciones.

Tabla 2 . Privatizaciones realizadas en España desde 1996 hasta hoy

Empresa	Año	Empresa matriz	% Vendida	Método	Comprador	Ingresos (millones de pesetas)
Aceralia	1997	SEPI	35	Ampliación de capital	Arbed	129200
	1997		1	Venta directa	Gestamp	3622
	1997		52,8	OPV		137175
	1997		11,2	Venta directa	Aritrain	45192
Aerolíneas Argentinas	2001	SEPI	92,1	Venta directa	Air Comet	(110000)
Almagrera	1996	SEPI	99,98	Venta directa	Navan Resources	442
Argentaria	1997	SEPI	2,45	OPV	Green shoe	344972
	1998	DGPE	26,58	OPV		
Astander	1999	SEPI	100	Venta directa	Italmar	300

Empresa	Año	Empresa matriz	% Vendida	Método	Comprador	Ingresos (millones de pesetas)
Auxini	1997	SEPI	60	Venta directa	OCP	5950
Aya	1999	SEPI	100	Venta directa	MASA	
Barreras	1999	SEPI	100	Venta directa	Odiel, Albavora e García Costas, equipo directivo	750
Casa	2000	SEPI	100	Integrada en EADS	EADS	
Comee	1998	SEPI	100	Subasta competitiva	Inversores institucionales nacionales y extranjeros	1500
Conversión Aluminio	2001	SEPI	100	Venta directa	Alucoil (Grupo Alibérico)	120
Elcano	1997	SEPI	100	Venta directa	Soponata Remolcanosa Nav. Murieta	5773
Enagas	1997	SEPI	9	Venta directa	Gas Natural	14000
Endesa	1997	SEPI	25,57	OPV		691666
	1998	SEPI	29,5	OPV		1080087
Ferroprefil	1997	SEPI	100	Venta directa	Directivos (MBO)	21
Gas Natural	1996	SEPI	3,81	Venta directa		37011
Grupo BWE	2000	SEPI	100	Venta directa	Bacock Borsig	7500
Grupo Ence	2001	SEPI	24,99	Venta directa	Caixa Galicia, Banco Zsragozano y Bankinter	21719
			26,01	OPV institucional		16529
Grupo Enatcar	1999	SEPI	100	Venta directa	Alianza Bus	26200

Empresa	Año	Empresa matriz	% Vendida	Método	Comprador	Ingresos (millones de pesetas)
Grupo Iberia	1999	SEPI	48,5	OPV	American Airlines, British Airways, Caja Madrid, BBV, Logida, El Corte Inglés, Ahorro Corporación	363441
	1999	SEPI	40	Venta directa		
	2001	SEPI	53,9	OPV		
Icsa	1999	SEPI	100	Venta directa	MASA	
Indra	1999	SEPI	66,09	OPV		72705
Inespal	1997	SEPI	100	Venta directa	Alcoa	32384
Infleasing	1997	SEPI	100	Venta directa	Laasing Cataluña	3100
Inima	1998	SEPI	100	Venta directa	Lain	625
Initec	1999	SEPI	100	Venta directa	Tr, Welco y Dragados Industrial	5000
Iongraf	1996	SEPI	100	Venta directa	Directivos	164
LM Composites	1999	SEPI	50	Venta directa	LM-Glasfiber	
Potasas	1998	SEPI	100	Venta directa	Dead Sea Work, La Seda y Tolsa	17200
Productos Tubulares	1998	SEPI	100	Venta directa	Tubos Reunidos	1 pta
Red Eléctrica	1999	SEPI	31,5	OPV		56718
Repsol	1997	SEPI	10	OPV		174553
Santa Bárbara	2000	SEPI	100	Venta directa	General Dynamics	831
Sefanitro	1996	SEPI	52,65	Venta directa	Fertiberia	550

Empresa	Año	Empresa matriz	% Vendida	Método	Comprador	Ingresos (millones de pesetas)
Sodical	1996	SEPI	51	Venta directa	Junta Castilla- León. Cajas de ahorros regionales	759
Sodiga	1997	SEPI	5	Venta directa	Xunra de Galicia	
Surgiclinic	1997	SEPI	50	Venta directa	Hambros	
Telefónica	1995	DGPE	10,81	OPV		163124
	1997	DGPE	20,78	OPV		630071
	1999	DGPE	0,26	OPV		20702
Telefónica Internacion al	1997	DGPE	23,78	OPV		127000
Tabacalera (Altadis)	1998	DGPE	50,53	OPV		291473
Aldeasa	1997	DGPE	75,04	OPV		45542

Fuente: Elaboración propia, SEPI e DGPE

RELACIÓN ENTRE LOS OBJETIVOS DE LAS PRIVATIZACIONES Y LA EXPERIENCIA VIVIDA

El primer objetivo era el aumento de la eficiencia de la empresa tras la privatización. Lo primero que debemos afirmar es que la empresa pública no es per se más ineficiente que la privada. De los múltiples estudios que analizaron este aspecto no podemos concluir la superioridad de la empresa privada. Baste citar ejemplos de empresas públicas más eficientes que otras privadas: Repsol versus Cepsa, o Petromed, o Endesa con respecto a otras eléctricas. Es cierto que la empresa pública tiene una gran diversidad de objetivos, muchas veces difíciles de compaginar frente al criterio maximizador de beneficios que rige en la empresa privada.

Tampoco se puede afirmar que la empresa pública provoca pérdidas sistemáticamente. Puede resultar paradójico que las empresas más importantes del país, muchas de ellas multinacionales sean ex públicas (Telefónica, Repsol o Endesa, por ejemplo). Por otra

parte, empresas tradicionalmente deficitarias como Hunosa, o Astano provenían del sector privado, siendo auxiliadas por el sector público para evitar su cierre o quiebra.

La competitividad internacional de la economía española se apoyó en empresas públicas como Telefónica, Repsol, Iberia, Auxini, Casa, Astano, Bazán o Inespal. Además el sector público actuó como precursor en las actividades innovadoras

En las grandes empresas tras su privatización no se observan notables ganancias de eficiencia. Así pues, más decisiva que la titularidad de la empresa son otros factores, como la productividad, la competencia y la competitividad.

Con respecto al aumento de la competencia, se ha creado un mensaje falso, pues se tiende a identificar la privatización con aumento de la competencia entre las empresas, y con la reducción de tarifas. Pero la privatización no tiene efectos significativos sobre la competencia. Lo que sí contribuye al aumento de la competencia es la liberalización de la economía, por eso la privatización debe ir acompañada de una política flexibilizadora o liberalizadora. La Unión Europea tiene uno de sus pilares básicos en la libre competencia. Privatizar sin liberalizar, como se ha hecho casi siempre en España, supone la sustitución de un monopolio público por otro privado, con el matiz de que un monopolio privado se resistirá a las medidas liberalizadoras futuras, actuando como un grupo de presión. Al no introducir competencia no se reducen las tarifas. Además se puede dar la paradoja de la liberalización, consistente en que si los precios son reducidos es necesario aumentarlos para estimular el juego de la competencia, como es el caso de los combustibles y las telecomunicaciones. En este último sector pudimos observar como se reducía el precio de los servicios en los que existía competencia (telefonía móvil, por ejemplo), mientras que aumentaban las tarifas en las llamadas locales, en las que no existía competencia.

Una de las razones más poderosas para la privatización, al menos en España, fue la reducción del déficit público. En esto también influye decisivamente la Unión Europea, especialmente el cumplimiento de los criterios de Maastricht para pertenecer al área de la moneda única (recordemos los criterios que afectaban a la deuda pública y al déficit. Esto puede explicar la concentración de las privatizaciones en los años 97 y 98, decisivos para entrar en la Unión Monetaria. En esos dos años se recaudan 4 billones, más del doble de los ingresos obtenidos en la década anterior, descendiendo el ritmo en el año 99. Si bien en las previsiones iniciales del PP se contemplaba que en el año 2000 estuviera privatizado todo el sector público o en condiciones de hacerlo, esto no se cumplió.

Pero en relación con el déficit público deben considerarse varios elementos. Luis Gámir, Presidente del Consejo Consultivo de Privatizaciones, considera que las privatizaciones no

son tienen importancia para cumplir las exigencias de Maastricht. Eso es cierto, porque según la clasificación de los ingresos en el presupuesto, en el capítulo 5, denominado Ingresos Patrimoniales, se recogen los ingresos derivados de activos patrimoniales, siempre que no procedan de su venta. Este último tipo de ingresos, serían los obtenidos por las privatizaciones que se incluyen en el capítulo 6, titulado Enajenación de inversiones reales. Sí tendrán influencia en el volumen de deuda pública. Pero hasta 1996, los ingresos obtenidos por la privatización de empresas públicas que procedían del Instituto Nacional de Industria fueron considerados en contabilidad nacional como dividendos y, por tanto, redujeron el déficit público. Sólo los ingresos procedentes de privatizaciones del grupo Patrimonio se reflejaron en la contabilidad nacional como ingresos de naturaleza financiera, sin influencia en el déficit.

Otra fuente de ingresos para el Estado por privatizaciones la constituye una fórmula controvertida: el pago del impuesto de sociedades por las plusvalías obtenidas en la venta de las empresas públicas. Por ejemplo en la OPV de Telefónica de 1997, se pagan a Hacienda 180000 millones de pesetas, por la diferencia entre el valor de mercado y el contable de las acciones.

Otra cuestión que no se puede olvidar es que con la privatización se consiguen ingresos en el presente, pero se renuncia al flujo de beneficios futuros que genere esa empresa. Este empresa debería ser considerado en la valoración de la empresa, para que su efecto sobre las cuentas públicas fuese neutro.

Pero además si la reducción del déficit público es el principal objetivo de las privatizaciones ¿cómo se explica que permanezcan en manos públicas empresas deficitarias como Hunosa o Astano? Se privatizan las empresas que aportaban recursos al Estado y se mantienen las que se los restaban. Con las privatizaciones el Estado ya no destinaría parte de sus recursos a financiar el déficit o las inversiones que necesitasen esas empresas. Sin embargo, las empresas que constituyen una pesada carga para los Presupuestos y los contribuyentes siguen siendo en su mayoría de titularidad pública.

La autonomía financiera de la SEPI (Sociedad Estatal de Participaciones Públicas), holding que agrupa a la mayoría de las empresas públicas, con el pretexto de financiar la deuda histórica del I.N.I., valorada en 760000 millones de pesetas, no concordaban con la normativa comunitaria que exige que las empresas públicas con pérdidas dependan del Presupuesto.

Los ingresos de las privatizaciones se pueden aplicar para reducir la presión fiscal, adoptar medidas populares entre los contribuyentes, reducir el déficit, financiar las inversiones de

las empresas públicas no privatizadas, o compensar las pérdidas de estas empresas. El destino de lo recaudado no se ha especificado más allá de generalidades, como los 1,3 billones empleados en deuda pública en 1997. La presión fiscal lejos de disminuir se ha incrementado, y los ingresos han servido para reducir déficit, compensar pérdidas de las empresas públicas, o amortizar la deuda del I.N.I.

El Gobierno considera que se han obtenido ingresos muy elevados, pero con una venta mejor gestionada, se estima que se podrían haber conseguido entre 300000 y 400000 millones más.

Además hay que tener en cuenta los costes que lleva asociados todo proceso de privatización: gestión, publicidad, comisiones, incentivos, etc. El Consejo Consultivo de Privatizaciones, afirma que los costes se han reducido considerablemente, especialmente en las comisiones.

Otro objetivo de la privatización consistía en fomentar el capitalismo popular. Se ha estimulado la participación de los pequeños inversores en la Bolsa hasta límites insospechados. Pero quizá anunciar con tanto anticipo la venta masiva de empresas cotizadas en Bolsa era una mala decisión, pues los inversores y futuros compradores podían tomar posiciones para abaratar el precio las compañías. La colocación en Bolsa de las grandes empresas del país, de gran capitalización bursátil, amplía considerablemente la base de propietarios de acciones (nada menos que en dos millones entre los años 1997 y 1998).

Como efecto inducido de la progresión del accionariado popular tenemos el aumento de la capitalización del mercado financiero y la potenciación de mercados secundarios como la Bolsa. Consecuencia de la expansión de los mercados fue el incremento de las posibilidades de financiación de las empresas a través de los mercados de valores y la mayor internacionalización de los mercados financieros. Las ofertas de privatización e extienden en los mercados internacionales por la incapacidad de los mercados financieros nacionales para asumir el proceso de forma autónoma. Además la realización de privatizaciones en muchos países europeos conduce a la existencia de un alto nivel de competitividad entre los diversos mercados de capitales para atraer a diversos inversores.

En España no existieron diferencias significativas en la cotización de las empresas a largo plazo lo que parece indicar que el proceso de valoración y fijación del precio fue bastante ajustado.

ALGUNAS CUESTIONES POLÉMICAS EN EL PROCESO ESPAÑOL

Los programas de privatizaciones además de sus efectos estrictamente económicos llevan aparejadas importantes consecuencias de carácter social, centradas en el empleo, la inversión y el crecimiento. Los procesos de privatización conllevan la puesta en marcha de procesos de reestructuración previa en las empresas públicas con el fin de sanear su situación y proceder a su venta; lo que implica adoptar medidas como la reducción de plantillas. Además de la posible pérdida de recursos humanos, que pueden conducir a conflictos sociales de cierta relevancia, debemos considerar sus efectos sobre la Seguridad Social y el sistema público de pensiones. Este último efecto se agrava, porque para reducir las plantillas se recurre habitualmente a prejubilaciones.

Por la repercusión de los procesos privatizadores y por su enorme dimensión económica, el modelo privatizador debe garantizar el mayor nivel posible de transparencia. Además del escrupuloso cumplimiento de la legislación administrativa se debe explicar a los ciudadanos y a los trabajadores de las empresas afectadas, por qué se privatiza, los objetivos que se pretenden alcanzar y como pueden intervenir las organizaciones laborales en el proceso. Una mayor intervención del Parlamento y un reforzamiento del diálogo social en las decisiones privatizadoras refuerza la transparencia del proceso. La falta de transparencia del proceso es la crítica recíproca que se hacen el PP y el PSOE, pero ninguno de ellos la practicó. Otras cuestiones polémicas son la designación de los presidentes de empresas públicas, los blindajes accionariales, la valoración de las empresas o la aplicación de la acción de oro. Refirámonos brevemente a estas dos cuestiones.

La determinación del precio de venta de las acciones de la empresa pública es uno de los elementos al abordar el proceso de privatizaciones. Pese a la objetividad aparente del proceso existen elementos subjetivos en la determinación del valor intrínseco de la empresa así como en la fijación de su precio de venta. El proceso de valoración estará condicionado por el propio método concreto elegido, pero también deben considerarse aspectos como el nivel de control que pueda alcanzarse en la empresa privatizada, la situación específica del mercado de capitales o el resultado del proceso de negociación entre el vendedor y el particular que accede al proceso de privatización.

Para valorar una empresa pueden elegirse los métodos simples, caracterizados por analizar el presente (estáticos) o el futuro de la entidad (dinámicos); o los métodos compuestos, caracterizados por analizar ambos aspectos simultáneamente.

Varios aspectos de la valoración patrimonial de la empresa son especialmente complejos. Determinar el valor de los activos de una empresa implica tener en cuenta su valor en un momento no sólo actual, sino en el futuro inmediatamente próximo.

Citemos algunos de los ejemplos más polémicos. La venta de Gas Natural a Enagas en contra de todos los criterios; o aceptar la valoración proporcionada por el comprador , como sucedió en Minas de Almagrera.

En la privatización de Tisa, se considera que la empresa se vende por un valor muy inferior al de diversas estimaciones. Pero quizá sean más graves operaciones poco transparentes y de dudosa ética (por sus condiciones ventajosas y su adquisición a precios infravalorados) como la compra de Tisa por Telefónica, de Fecsa, Sevillana y Enersis por Endesa o de Aldeasa por Tabacalera. Se trata de acrecentar los activos para resultar más atractivas al sector privado.

En cuanto a la privatización de Aceralia, además de aspectos como el pago con activos de empresas filiales de la adquirente, resaltaremos que Arbed es una empresa pública del Estado luxemburgués. ¿Es esto realmente una privatización? En este caso la justificación del aumento de la eficiencia por el paso de una empresa del sector público al privado ni se podría alegar.

Otra cuestión polémica es el pago a las compañías eléctricas de casi 2 billones, ec compensación por los costes de transición a la competencia. Se pagarían a través de recargo en las tarifas eléctricas en 10 años. El consumidor pagaría la reconversión industrial de estos sectores.

La Ley de Régimen Jurídico de Enajenación de Participaciones Públicas, del año 1995, articuló un sistema de control inmediato basado en la autorización administrativa previa para los casos en que el Estado enajene porcentajes sustanciales de su participación en ciertas empresas. Pero también después de la enajenación del Estado esas empresas seguirán necesitando una autorización administrativa para adoptar decisiones que afecten a la disolución voluntaria o fusión de empresas, sustitución del objeto social, o enajenación o gravamen de los activos determinados en la privatización.

Los poderes públicos tienen interés especial en mantener cierta influencia en las empresas privatizadas, lo que se refuerza en el caso de empresas de importancia estratégica. La acción de oro es el mecanismo más empleado para articular el control del Estado en una sociedad privatizada. Nacida en Inglaterra y acogida en Francia, consiste en una acción con un valor nominal concreto que concede al Estado ciertos derechos o prerrogativas especiales, siendo la más importante el derecho del Estado de evitar la venta por otros accionistas de un porcentaje del capital social de la empresa privatizada, un poder de veto contra las OPA no deseadas.

En el caso español la acción de oro se aplica en los siguientes casos:

Tabla 3. La acción de oro en las empresas españolas

Empresa	Duración	Vigencia hasta	Observaciones
Tabacalera	8 años	2000	Finalizaría en el 2006, pero tras la fusión con Seltia, se acuerda su conclusión en octubre del 2000
Argentaria	3 años	2001	Era prorrogable durante un año más, pero tras la fusión con el BBV, desaparece, excepto para el Banco de Crédito Local
Indra	5 años	2004	Sólo afecta a la división de Defensa.
Repsol	10 años	2006	
Telefónica	10 años	2007	
Endesa	10 años	2007	Se requiere autorización para la compra del 10% del capital o más.
Iberia	5 años	2006	

Se considera que los plazos son largos y desproporcionados. Pueden entenderse como el sustituto de las participaciones minoritarias del Estado, pasando de ser un instrumento de tutela de la transición accionarial o de mercado a una intervención en toda circunstancia.

Finalmente debemos referirnos a los núcleos duros o estables. Esta técnica consiste en realizar una OPV parcial y reservar el resto de los activos de la empresa a uno o varios grupos industriales seleccionados. El precio suele ser más elevado y se obliga al mantenimiento de los títulos durante un tiempo determinado. Existe confusión sobre el papel que deben desempeñar. Su comportamiento en España suele ser asustadizo, próximo al de pequeños accionistas. En nuestro país había pocas entidades con suficiente capacidad como para participar como accionistas significativos en las empresas, por lo que se repiten BBV, Argentaria o La Caixa.

CONCLUSIONES

La privatización es un fenómeno global, que al extenderse va perdiendo su contenido ideológico.

Determinar que empresas se van a privatizar y el momento es una decisión política, que depende de la voluntad del Gobierno. La decisión está condicionada por los objetivos perseguidos con la privatización.

El principal objetivo en el proceso iniciado en la década de los 80 y que continúa hasta hoy, parece ser la reducción del déficit. El ritmo de las privatizaciones está fuertemente marcado por esta meta. Los efectos menos perceptibles son el aumento de la eficiencia y el de la competencia. Esto es porque la privatización no va acompañada de medidas

liberalizadoras. Así incluso observamos situaciones de concentración, como en el sector eléctrico.

Uno de los aspectos más negativos es la falta de transparencia, de todo el proceso. Esta es la crítica más repetida al proceso desarrollado en España.

BIBLIOGRAFÍA

ARANZADI, C. (1989): “La política de desinversiones en el I.N.I.”, *Papeles de Economía Española*, nº 38.

ARGIMÓN MAZA, ISABEL Y ARTOLA, C. (1997): *Empresa pública y empresa privada: titularidad y eficiencia relativa*, Banco de España, Servicio de Estudios.

ARRIZABALO MONTORO, X. (1996): *Las privatizaciones en la Unión Europea: crisis, ajuste y regresión social*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

BEL I QUERALT, GERMÁ (1996): *Privatización, desregulación y ¿competencia?*, Civitas, Madrid.

- (1997), *Privatización y ofertas públicas de venta en España: costes indirectos y directos de la privatización*, Universitat de Barcelona, Divisió de Ciències Jurídiques, Econòmiques i Socials, Barcelona.

- (1998), “Los costes financieros de la privatización en España” , *Información Comercial Española*, nº 772.

BILBAO UBILLOS, J. (1995): “Privatización y política financiera del sector público” en *Hacienda Pública Española*, nº 132.

CANO SOLER, D. (1998): *Políticas de privatización, aproximación teórica, experiencias prácticas y propuesta para España*, Consejo Económico y Social, Madrid.

CUERVO GARCÍA, ÁLVARO (1986): “La privatización de la empresa pública: la nueva desamortización”, en *Papeles de Economía Española*, nº 27, pp. 331-364.

- (1997), *La privatización de la empresa pública*, Encuentro, Madrid.

- (1997), “Las privatizaciones en España”, en *Cuadernos de Información Económica*, nº 119, febrero 1997.

DONAHUE, J.D. (1991): *La decisión de privatizar: fines públicos, medios privados*, Paidós, Barcelona.

EZQUIEGA DOMÍNGUEZ, I. (1998): “Las privatizaciones y el presupuesto del Estado”, en *Cuadernos de Información Económica*, nº 135.

FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, Z. (1997): “El proceso de privatización en Europa: dos pasos adelante un paso atrás”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 19.

- FERRERAS DÍEZ, P. (1997 a): “Antecedentes y líneas estratégicas del plan de privatizaciones”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 119.
- (1997), “Liberalización, privatización y política industrial”, *Economía Industrial*, nº 318.
 - (1998), “Privatizaciones y regulación para la competencia: el futuro de la empresa pública”, *Economía Industrial*, nº 320.
- GÁMIR, LUIS (1999): *Las Privatizaciones en España*, Pirámide, Madrid.
- GARCÍA CALVO, L.F. (1998): “El Nuevo Paradigma de la intervención pública: las privatizaciones”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, nº 13.
- GARCÍA DE ENTERRÍA, J. (1998): “Aspectos mercantiles de los procesos de privatización”, *Información Comercial Española*, nº 772.
- GARCÍA ECHEVARRÍA, S. (1998): “Privatización y desregulación de la economía: el reto de una nueva cultura”, *Información Comercial Española*, nº 772.
- GÓMEZ ACEBO y POMBO ABOGADOS (1997): *Teoría y práctica de las privatizaciones*, McGraw-Hill, Madrid.
- KAMERMAN, S. y KAHN, A. (1993): *La privatización y el estado benefactor*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F..
- MAÑAS ANTÓN, LUIS A. (1998): “La experiencia de una década de privatizaciones”, *Información Comercial Española*, nº 772.
- MARTÍN MATEO, R. (1988): *La liberalización de la economía: más estado, menos administración*, Trivium, Madrid.
- MOTA, J. (1998): *La gran expropiación: las privatizaciones y el nacimiento de una clase empresarial al servicio del PP*, Temas de Hoy, Madrid.
- RAPALLO SERRANO, M.C. (1999): *Evaluación de la eficiencia en la gestión empresarial: el caso de una transferencia de propiedad pública a privada*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Complutense de Madrid.
- RUZA, J. (1994): *La privatización y la reforma del sector público*, Minerva, Madrid.
- TRONCOSO REIGADA, A. (1997): *Privatización, empresa pública y Constitución*, Marcial Pons, Madrid.
- VERGÉS I JAIME, J (1993): *Las privatizaciones de empresas públicas como fenómeno internacional*, Gestión 2000, Barcelona.