

GRADO: ADE

Curso 2015/2016

“Aproximación a los fenómenos de privatización del sector público: contexto y diversidad”.

Autor/a: Illana Anguiozar, Rubén

Director/a: Fernández Urrutia, Arantzazu Begoña

Bilbao, a 7 de octubre de 2016



ÍNDICE

0. OBJETO Y METODOLOGÍA	pág.3
1. LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS: breve aproximación.	
• 1.1 Primeras décadas tras la Segunda Guerra Mundial	pág.4
• 1.2 Crisis de la década de 1970 y cambio de paradigma económico	pág.6
• 1.3 El devenir económico desde la década de 1970 hasta nuestros días	pág.7
• 1.4 Rasgos definitorios de la política económica neoliberal	pág.11
• 1.5 Incidencia en la Unión Europea	pág.12
2. LA PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS Y SERVICIOS PÚBLICOS	
• 2.1 Definición y tipología	pág.17
• 2.2 Objetivos de la privatización	pág.19
• 2.3 El proceso de privatización en España	
○ 2.3.1 Los años previos a las reformas	pág.26
○ 2.3.2 Primera etapa: 1985-1995/6	pág.27
○ 2.3.3 Segunda etapa: 1995-2004	pág.29
○ 2.3.4 Los procesos de privatización hasta nuestros días	pág.30
3. CONCLUSIONES	pág.39
4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	pág.41
5. REFERENCIAS JURÍDICAS	pág.48

0. OBJETO Y METODOLOGÍA

Se observa que la creciente desigualdad económica que tras el estallido de la crisis en 2007-2008, afecta no solo a España, sino a la mayoría de países del mundo, está provocando que la riqueza mundial no esté siendo revertida de manera equitativa para todos los segmentos de la población. Las políticas económicas adoptadas, en aras de fomentar la eficiencia de los mercados para reducir el déficit público, apoyándose en la desregulación y la privatización como medio para promover la competencia y lograr el crecimiento económico, junto con la restricción presupuestaria del gasto público impuesta por las instituciones mundiales, están siendo cuestionadas como medidas adecuadas para alcanzar la cohesión social y la justicia efectiva de los derechos individuales de todas las personas.

El objeto de este trabajo trata de observar el proceso de privatización, en sus diversas formas, acontecido en los países desarrollados en las últimas décadas, a partir de la constatación de su pervivencia hasta nuestros días en España en diversos servicios públicos, los cuales podrían estar poniendo en peligro el desarrollo de ciertos derechos reconocidos, todo ello dentro de un contexto más amplio de política económica. Ya desde el comienzo del estudio, advertimos que los procesos de privatización atienden a mecanismos cambiantes, que han adoptado diferentes formas a lo largo de las décadas, y lo más importante, responden a ciertas doctrinas que dominan las políticas económicas de prácticamente todo el mundo. Por esta razón, será necesario tener en cuenta el contexto y el devenir político-económico y es por ello que en la primera parte de este trabajo se realizará un breve repaso histórico sobre el pensamiento que sustenta las políticas de privatización, tratando de explicar su génesis y los motivos que han llevado a su consolidación. Seguidamente trataremos de abordar el marco teórico que descansa bajo los procesos de privatización, para posteriormente observar la transformación que el tejido empresarial público español ha sufrido. En la parte final, tratamos de exponer algunos de los procesos que a día de hoy están teniendo lugar en España, reparando principalmente en los procesos de privatización de los servicios de aguas y saneamiento, el gestor aeroportuario Aena, el operador de servicios portales Correos y la provisión de la asistencia sanitaria.

Las fuentes utilizadas para el desarrollo del estudio provienen esencialmente de la doctrina económica y de autores de otras ciencias sociales, cuya perspectiva puede diferir del pensamiento económico general. Se trata de recursos bibliográficos obtenidos desde la

biblioteca de la UPV/EHU, la información institucional disponible en Internet y la investigación conjunta del tutor y el alumno, en un intento por dar cohesión a los numerosos argumentos que a favor y en contra suscita el tema a abordar. Asimismo, se advierte que no se trata de un trabajo de análisis jurídico, si bien se incluyen referencias normativas y judiciales en el epígrafe final sobre privatizaciones en España. Al hilo de lo anterior, cabe subrayar que el alcance del vocablo *privatización* en este trabajo no coincide con las definiciones más exhaustivas que pudieran derivarse de las fuentes de derecho, sino que hace referencia, con carácter general, a distintos modos por los que la actividad productiva y de servicios desarrollada por las Administraciones Públicas pasa a formar parte de la actividad privada lucrativa, total o parcialmente, en un movimiento general de reducción del Sector Público. Por último, cabe destacar que debido a la gran dimensión del tema de estudio y la restricción en la extensión que el trabajo impone, los esfuerzos realizados en ciertos apartados no han podido sino materializarse en una breve aproximación cuyo estudio pertinente bien merecería de una amplitud mayor.

1. LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS: breve aproximación.

1.1 Primeras décadas tras la Segunda Guerra Mundial

Desde hace varias décadas ha predominado la corriente general de fomento del sistema de libre mercado y la promoción de las medidas necesarias para lograr un entorno institucional que garantice tal fin, con el objetivo de lograr el crecimiento de las economías y el desarrollo de las sociedades. A tal conjunto de prácticas político-económicas aplicadas de forma creciente desde aproximadamente finales de la década de 1960, se le denomina comúnmente como neoliberalismo, y hace referencia al término acuñado por los economistas, economía de libre mercado. Tienen su origen en las raíces ideológicas del liberalismo económico de los siglos XVIII y XIX, enmarcadas dentro del sistema capitalista de producción pero de aplicación en la economía internacional; que sustituyen a un modelo de políticas presupuestarias y monetarias de corte keynesiano.

Tras finalizar la Segunda Guerra Mundial, en los países occidentales principalmente, surgieron diferentes modelos de sociedad democrática las cuales tenían el rasgo común de aceptar que el Estado debía concentrar su atención en el pleno empleo, en el crecimiento económico y en

el bienestar de los ciudadanos. De esta forma, los estados aplicaron políticas presupuestarias y monetarias que trataron de asegurar prácticamente el pleno empleo, exponiéndose en Harvey (2007), que esta reestructuración de las formas estatales y las relaciones internacionales respondían al propósito de prevenir un regreso a las condiciones que habían amenazado el sistema capitalista tras la Gran Depresión de 1930, donde se puso de manifiesto que el mercado por sí solo no era capaz de evitar las crisis y que para salir de ellas era necesario que el Estado interviniera en la economía para reactivar la demanda y el empleo.

En este marco se celebraron los llamados acuerdos de Bretton Woods, con los que en 1944 se establecieron las bases de lo que sería un nuevo orden económico y financiero tras el fin de la guerra, diseñando un plano monetario internacional que tendiese al pleno empleo y contribuyese a la estabilización de las relaciones internacionales, estableciendo las reglas comerciales y financieras comunes para los países más industrializados. Se crearon así las actas constitutivas del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el actual Banco Mundial (BM), y poco después, en 1947, el Acuerdo General de Comercio y Transportes (GATT), actualmente Organización Mundial de Comercio (OMC); iniciándose así un periodo de construcción de instituciones públicas internacionales que gestionasen una economía de creciente globalización.

Bajo este nuevo orden económico mundial los Estados intervinieron de manera activa en la política industrial implicándose en la fijación de fórmulas para diseñar sistemas de protección social. A este modelo de organización político-económica, Harvey (2007), citando a Krasner, lo denomina “liberalismo embridado”, para señalar el modo en que los procesos del mercado, así como las actividades empresariales y corporativas, se encontraban cercados por una red de constreñimientos sociales y políticos y por un entorno regulador, que en ocasiones restringía, pero en otras instancias señalaba la estrategia económica a seguir.

Dada esta organización de liberalismo embridado, los países del capitalismo avanzado, manteniendo una política redistributiva, controles sobre la libre circulación del capital, un abultado gasto público y la instauración estatal del sistema de bienestar; lograron altas tasas de crecimiento económico durante las décadas de 1950 y 1960. Como muchos autores afirman, este hecho ocurrió en parte gracias al papel de los Estados Unidos como garante del sistema, asumiendo déficit con el resto del mundo y absorbiendo cualquier producto excedente dentro de sus fronteras. Sin embargo a finales de la década de 1960, el sistema de

liberalismo embridado comenzó a perder efectividad, debido a que los EEUU, principal aval del sistema instaurado tras los acuerdos de Bretton Woods, no podían contener los flujos de capital que escapaban de sus fronteras, lo que dificultaba el funcionamiento del sistema de tipos de cambio.

1.2 Crisis de la década de 1970 y cambio de paradigma económico

El crecimiento económico, que había desempeñado un papel esencial en la consolidación de la democracia, experimentó un brutal estancamiento a finales de la década de 1960, en los que se asistió, en los países industriales, al desarrollo paralelo de la inflación y del paro.

La recesión económica, la inflación, las pérdidas masivas de empleo, la crisis fiscal del Estado y el aumento sin precedentes de la deuda pública manifestaron los altos costes que comportaba mantener el bienestar económico y social. Como Harvey (2007) señala, desde entonces las dificultades económicas no permitieron a los gobiernos mantener el compromiso del pleno empleo y se hicieron habituales las restricciones del gasto público. Ya en 1971 la crisis estructural había acarreado en EEUU el abandono del sistema de tipo de cambio fijo, ya que el oro no podía seguir funcionando como la base metálica de la divisa internacional. Las limitaciones del sistema se pusieron aún más de manifiesto con las dos crisis del petróleo que sufrió el mundo industrial en 1973 y 1979. El proceso de expansión de los países industriales avanzados tuvo en 1973 su punto de inflexión, pues el aumento de los precios del petróleo provocó una marcada contracción de la actividad económica en todos los países industriales, especialmente en las economías europeas y japonesa. Desde 1975 la mayoría de los países desarrollados experimentaron por primera vez una disminución de su producción desde 1945. Al mismo tiempo, el crecimiento de los gastos petrolíferos disparó la inflación y provocó un deterioro considerable de las balanzas de pagos, como así constata González Fuentes (2009).

A su vez, la crisis socioeconómica, y la desacreditación del intervencionismo estatal, también provocó que paralelamente se forjara un ambiente idóneo para rescatar los principios del pensamiento liberal puestos en práctica a comienzos del siglo XIX y adaptarlos al contexto de entonces.

Rodríguez Vargas (2005), atribuye como las causas más influyentes del desplazamiento de las políticas fiscales del keynesianismo y el auge de las teorías y políticas monetarias del *laissez-faire*, en el ámbito académico, al desarrollo de las nuevas teorías del monetarismo llevadas a cabo por Milton Friedman en la década de 1950 y completadas posteriormente por la Escuela de Chicago, junto con las teorías desarrolladas paralelamente en el tiempo por Friedrich Hayek. Si bien estos autores no coinciden plenamente en sus teorías, Rodríguez Vargas (2005) observa aspectos comunes en las bases teóricas de estos autores, los cuales establecen que la cantidad de dinero en circulación está relacionada directamente con la inflación. De forma muy sintética, se manifiestan claramente en favor del libre mercado y la competencia, y a su vez se oponen a la intervención del Estado en la economía, la regulación de los mercados y a los controles salariales y de precios; considerando el mercado y el sistema económico básicamente estable, siendo el Estado el causante de estos desequilibrios.

Durante los primeros años de la década de 1970, el protagonismo de estas ideas comenzó a ser patente entre los grupos de influencia y círculos académicos para finalmente ganar plena respetabilidad con los Premios Nobel de Economía a Friedrich Hayek en 1974 y Milton Friedman en 1976. El desarrollo de estas políticas monetaristas fundamentaron las prácticas económicas que durante esta época serían implantadas por diferentes países, si bien en un primer momento se practicaron en combinación con otras políticas keynesianas, a menudo creando solapamientos y resultados contraproducentes, como fue el caso del Gobierno estadounidense.

1.3 El devenir económico desde la década de 1970 hasta nuestros días: experiencia anglosajona, auge del sector financiero y posicionamiento de las instituciones mundiales.

Antes del ascenso al poder del Partido Conservador de Margaret Thatcher y del Partido Republicano de Ronald Reagan, como Rodríguez Vargas (2005) señala, durante los primeros años de la década de 1970, se asistió a una etapa en la que los gobiernos estadounidenses de Richard Nixon y Gerald Ford aplicaron una combinación de políticas keynesianas y políticas monetarias, que desprendieron unos resultados contraproducentes y no llegaron a resolver los problemas económicos iniciales. En este sentido, organizaciones internacionales como el Banco de Pagos Internacionales (BPI) en su Informe Anual de 1972-73, el FMI en su reunión anual de septiembre de 1974, o la primera cumbre mundial del G-7 en 1975, comenzaban a

publicar sus orientaciones económicas en el sentido de la lucha contra la inflación y la recesión, siendo en 1976 cuando el FMI decidió romper con la coexistencia de los dos tipos de políticas para poner énfasis en el problema de la inflación, aconsejando dejar a un lado las políticas contra el desempleo, si provocaban un aumento inflacionista.

En opinión de Harvey (2007), el ascenso al poder del Partido Conservador de Margaret Thatcher y del Partido Republicano de Ronald Reagan marcan el cambio en el modo de crear políticas en el campo de las relaciones laborales y en la lucha contra la inflación. El autor señala, que en el momento en que las prácticas neoliberales se convirtieron en algo tan hondamente integrado en el mundo anglosajón, fue difícil negar su notable relevancia respecto de cómo funcionaría a partir de entonces el capitalismo a escala mundial. El legado y la tradición que lograron crear, añade, atraparon a los políticos posteriores y facilitó continuar con la marcha del neoliberalismo.

Por un lado, Margaret Thatcher al ser nombrada primera ministra de Reino Unido en 1979, y con el compromiso de reformar la economía británica, aceptó junto con su gobierno las soluciones monetaristas del Institute of Economics Affairs, las cuales estaban dirigidas a actuar sobre la oferta para remediar la estanflación. Ya antes de su elección como presidenta, el anterior primer ministro, James Callahan, había tenido que negociar con el FMI en 1976, las condiciones de un rescate a Reino Unido otorgado a cambio de la aceptación de un programa de políticas antiinflacionarias y restrictivas, presagiando casi el devenir de las futuras políticas económicas británicas. Rodríguez Vargas (2005) opina que al llegar a la presidencia Margaret Thatcher, el gobierno británico combatió las ideas y las estructuras keynesianas, nacionalistas, laboristas y socialistas de manera firme y autoritaria hasta lograr dismantelarlas en una parte importante. Según Harvey (2007), supuso enfrentarse al poder de los sindicatos, atacar todas las formas de solidaridad social que entorpeciesen la flexibilidad competitiva, revertir los compromisos del Estado de Bienestar, privatizar las empresas públicas, reducir los impuestos e incentivar la iniciativa empresarial para lograr un clima favorable a los negocios. Rodríguez Vargas (2005) indica que se decidió combatir la inflación, con la orientación monetarista, y a la vez cambiar las estructuras públicas, sindicales y privadas, con medidas liberales y proclives a la no regulación, obteniéndose de dicha etapa resultados contradictorios, pues si bien reconoce una reducción de la inflación y mejora en la competitividad y la rentabilidad, también señala como la tasa de desempleo no mejoró tanto como se esperaba y la desigualdad social

aumentó, al aumentar la participación en el ingreso de los segmentos más ricos de población, en detrimento de los segmentos más pobres.

Por otro lado, Paul Volcker, Presidente de la Reserva Federal, elaboró en 1979 la transformación de la política monetaria de los EEUU, abandonando los objetivos de pleno empleo para ceder su sitio a las políticas monetarias restrictivas con el propósito de reducir la inflación. Rodríguez Vargas (2005) señala que se redujo la tasa de crecimiento de la oferta monetaria y por tanto se elevaron los tipos de interés, cayendo el mercado de valores, disminuyendo el crédito y frenando el gasto de empresas y consumidores; dando como resultado la contracción de la economía y el incremento del desempleo hasta tasas superiores al 10% en 1982.

Estas medidas fueron respaldadas por el gobierno de Ronald Reagan tras su victoria electoral en 1981, favoreciendo la desregulación, reduciendo tanto la presión fiscal como el gasto público, y deteriorando el poder de los sindicatos y de los profesionales. Tal y como apunta Harvey (2007) para la experiencia americana, la política de desregulación de todas las áreas, desde las líneas aéreas hasta las telecomunicaciones y las finanzas, abrió nuevas zonas de libertad de mercado sin trabas a fuertes intereses corporativos. El capital financiero buscó cada vez más en el extranjero mayores tasas de beneficio. La desindustrialización interna y la deslocalización de la producción al extranjero, se hicieron mucho más frecuentes. El mercado, representado en términos ideológicos como un medio para fomentar la competencia y la innovación, se convirtió en un vehículo para la consolidación del poder monopolista. Los impuestos sobre las empresas se aminoraron de manera espectacular y el tipo impositivo máximo para las personas físicas se redujo del 70% al 28%.

El gobierno estadounidense comenzó a promover y a apoyar activamente esta estrategia a escala mundial desde finales de la década de 1970, sin embargo, este aumento de la liquidez en el ámbito financiero ha provocado episodios de burbujas financieras que han puesto en peligro el sistema financiero de los EEUU y de los países deudores en numerosas ocasiones, tal y como asegura D. Harvey (2007), citando a P.Gowan, en alusión a las crisis de deuda de la década de 1980 y posteriores.

Desde la década de 1970, se ha asistido al fenómeno denominado por Magdoff y Sweezy (1987) como financiarización, por el cual el sistema financiero crece por encima del sistema

productivo, siendo así que la economía productiva, representada por el PIB mundial, se multiplicó por 5,6 entre 1980 y 2007, mientras que en el mismo período, los activos de los mercados financieros lo hacían por 16,2 al pasar de 12 billones de dólares en 1980 a 194 billones en 2007, de acuerdo con los datos utilizados por Zabalo (2012) que Mckinsey & Co. ofrece y que no incluyen los productos derivados. Más aún, de acuerdo con los datos que se desprenden del Banco de Pagos Internacionales, el dinero total ficticio, es decir, creado financieramente, se estima en 707 billones de dólares, mientras que el PIB del planeta era de 63 billones a fecha de junio de 2011, tal y como apunta el Seminari Taifa (2010) citando a Antonio Baños Boncompain.

Las situaciones de impago de la deuda a los países acreedores, dieron lugar a que las instituciones mundiales del FMI y el BM tomaran parte activa en los conflictos tratando de minimizar el riesgo de colapso del sistema financiero internacional, y se convirtieron, a su vez, en centros para la propagación y la ejecución de las prácticas neoliberales, al aplicar ciertas medidas de política económica, a partir de la década de 1980. A estas medidas John Williamson las denominó, a comienzos de la década de 1990, con el término “Consenso de Washington”, en alusión a un conjunto de políticas de estabilización y ajuste de las economías, respecto a las cuales estas instituciones con sede en Washington, parecían tener un consenso sobre su necesidad.

Estas decisiones se enmarcan dentro de políticas económicas de lucha contra el déficit público por la vía del gasto, liberalización del comercio y los mercados de capital a nivel internacional, política macroeconómica orientada al exterior, reformas para reducir la progresividad fiscal, privatización de empresas públicas, o la reorganización de los marcos regulatorios como medio para promover la competencia, entre otras medidas.

En opinión de Eduardo Bidaurratzaga (2012), la evolución del pensamiento sobre el desarrollo y la consiguiente aplicación de estas medidas marcaron un punto de inflexión determinante para las políticas económicas de las décadas posteriores y ha contribuido significativamente a consolidar el patrón de globalización neoliberal actualmente dominante. Los graves efectos sociales, así como los escasos resultados de sus reformas a la hora de alcanzar el estímulo de la actividad económica, han suscitado críticas severas de una parte de la comunidad académica de influencia, como J. Stiglitz (2002), quien ha manifestado que estas instituciones han intervenido con consecuencias desastrosas para la población, adoptando políticas de

austeridad fiscal, tipos de interés altos, liberalización del comercio y los mercados de capital, y con la privatización de empresas públicas. A su juicio, estas políticas constatan una adhesión ideológica al sistema de mercado libre y una aversión al intervencionismo estatal, abandonando el propósito original de la institución de ayudar a mantener el pleno empleo.

1.4 Rasgos definitorios de la política económica neoliberal

Tras haber comprendido de manera breve cómo el neoliberalismo se convirtió en el principio rector de la gestión y el pensamiento económico de las principales potencias e instituciones mundiales, podemos tratar de enunciar mejor cuáles son los principios y las prácticas que establece la doctrina neoliberal, siendo las políticas previas claros ejemplos de este pensamiento.

El neoliberalismo es, ante todo, un conjunto de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, fuertes mercados libres y libertad de comercio. La defensa de estos derechos individuales forma parte importante del pensamiento neoliberal, y fundamenta gran parte de la doctrina al creer firmemente que el intervencionismo y la ausencia de estas libertades dañan la sociedad y la plena libertad individual de las personas.

Harvey (2007), cita a Chang (2003), Jeessop (2002), Clarke (1991) y Haggard y Kauffman (1992), entre otros; quienes establecen que el papel del Estado, bajo la organización del sistema neoliberal descansaría en asegurar la defensa de estos derechos de propiedad privada individual y utilizar sus poderes de regulación para facilitar las relaciones que del mercado se desprenden.

El marco legal se define por las obligaciones que emanan de los contratos libremente celebrados entre los sujetos de Derecho, siendo deber del Estado preservar y proteger la libertad de los individuos y por consiguiente la libertad de comercio y de empresa, especialmente a estos últimos, pues la libertad de los empresarios y de las corporaciones son considerados como fuente de innovación y creación de riqueza; para de esta forma lograr

incrementos en la productividad, los cuales proporcionarán niveles de vida más elevados para el resto de la población. La competencia entre individuos y empresas, y el fomento de la misma, es considerada una virtud esencial, pues mejora la eficiencia y la competitividad internacional, reduciendo los precios y controlando las tendencias inflacionarias.

El propósito por tanto, sería el de favorecer esta desregulación sobre los movimientos de capital, flexibilizar los mercados laborales, e incentivar el emprendimiento empresarial para lograr un entorno apropiado para los negocios, creándose así un vínculo indisoluble entre la competitividad empresarial y la valoración internacional de los Estados en relación a ésta, la cual puede incidir en las decisiones a adoptar por los inversores.

El debate sobre la idoneidad del sistema no es una cuestión que debamos abordar en este estudio, a pesar de ello, existen numerosos autores que sostienen que este no es un modelo justo para todas personas. Oxfam (2014), (2016), alerta sobre el crecimiento de la desigualdad económica que está provocando este tipo de medidas, y el problema que supone la concentración de la riqueza en propiedad de unos pocos. Harvey (2007) cita a Karl Polanyi, en su obra *The Great Transformation* (1944), quien ya en su época advirtió que cuando la idea de libertad neoliberal degenera en la mera defensa de la libertad de empresa, significa la plena libertad para aquellos cuya renta, ocio y seguridad no necesitan aumentarse, y una miseria de libertad para el pueblo, que en vano puede intentar hacer uso de sus derechos democráticos para resguardarse del poder de los dueños de la propiedad; permitir que el mecanismo del mercado dirija por su propia cuenta y decida la suerte de los seres humanos y de su medio natural, e incluso que de hecho decida acerca del nivel y de la utilización del poder adquisitivo, conduce necesariamente a la destrucción de la sociedad.

1.5 Incidencia en la Unión Europea

Se observa asimismo que la Unión Europea y los países miembros que la conforman han tomado la senda neoliberal anteriormente descrita, si bien presenta peculiaridades dada su configuración supranacional. Acontecimientos como los anteriormente citados junto con el auge de las economías emergentes, generaron en las últimas décadas del siglo XX, el aumento de la competencia entre las economías y los grandes capitales a nivel internacional, siendo ésta una razón importante para acometer los primeros pasos hacia la creación de instituciones

internacionales comunes entre los países europeos que aseguraran la competitividad de dichos mercados.

El impulso de cooperación entre los países miembros, aumentando la interdependencia económica entre ellos, ha llevado, desde la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1958, hasta la celebración del Tratado de Lisboa en 2007 a una fase de expansión de las relaciones político-económicas que rigen la actuación, en estos momentos, de 28 países del continente, desarrollando un proceso efectivo de eliminación de trabas al sistema de libre mercado, y creando así la unión económica que permite que puedan circular libremente la mayoría de las mercancías, servicios, personas y capitales; habiendo desarrollado la UE un sistema jurídico y político, único a nivel mundial, que se materializa como comunidad internacional de Derecho, la cual promueve políticas de interés comunitario, con efecto directo de su ordenamiento jurídico sobre los ordenamientos y sistemas jurídicos de los Estados miembros, los cuales se supeditan a aquél.

La jerarquía normativa otorga la capacidad a los órganos de la UE para elaborar Reglamentos, Directivas y Decisiones, de obligado cumplimiento, además de la fuerza vinculante del Derecho originario, el cual establece los objetivos y las competencias a desarrollar a través de los anteriormente citados instrumentos que configuran el Derecho derivado. Esta normativa comunitaria, junto con la jurisprudencia emanada del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas y otros instrumentos que conforman las orientaciones de la política comunitaria, resultan vinculantes para los Estados miembros y constituyen, como indica el Seminari Taifa (2010), alrededor del 70% de las medidas de política económica adoptadas por los países de la Unión.

Seminari Taifa (2010) considera que la UE ha proporcionado ayudas económicas, relativas a políticas agrarias y fondos estructurales, principalmente; y que también ha contribuido a consolidar una democracia parlamentaria que en ocasiones ha favorecido los derechos de los ciudadanos. A pesar de ello, añade, la naturaleza económica de la UE ha marcado la evolución de las medidas llevadas a cabo bajo el interés y la influencia de los grandes capitales mundiales y se perciben problemas dentro de la UE que dificultan la integración de las políticas en un sentido social para los ciudadanos.

La progresiva disminución de la competitividad, especialmente de los países del sur de Europa, provocó el endeudamiento de estas economías, desde la década de 1980, con los bancos europeos y una fuerte dependencia con las economías del norte de Europa, que en ocasiones se manifiesta con diferencias en las necesidades y en los intereses en el ámbito político-económico, los cuales han sufrido un proceso de transformación dada la supremacía del capital financiero y son representativos de los intereses de los mismos.

La etapa comprendida entre las décadas de 1980 y 1990 inicia el desarrollo de políticas orientadas hacia la libertad de actuación de los capitales, privatización de grandes empresas nacionales y una progresiva desregulación de los marcos de actuación, acompañado por políticas de austeridad que supusieron un deterioro de los salarios y las condiciones de trabajo.

En este sentido, en los inicios, cabe considerar como un punto de inflexión las propuestas del Libro Blanco de la Comisión de las Comunidades Europeas de 1993, relativo a crecimiento, competitividad y empleo, que se elabora con el objetivo de fomentar el empleo y salir de la recesión de aquellos años dando muestra de las orientaciones que la UE propone para los Estados miembros. El contenido de este informe propuso continuar con las políticas establecidas en el Tratado de Maastricht, reforzar las relaciones internacionales de la mano de otras instituciones mundiales, aumentar los gastos en tecnologías de la información y principalmente crear modelos de desarrollo que permitieran disminuir los costes laborales, aumentara la productividad y se pusiera freno al desempleo.

De interés para nuestro estudio, observamos cómo se recomienda facilitar las privatizaciones para lograr los objetivos de competitividad global, enmarcados dentro del proceso de ajuste estructural de la política comunitaria (pág. 73). Además, se insta a aquellos Estados con restricciones presupuestarias a transferir al mercado aquellos servicios que ostentaban un carácter privativo para el Estado, a condición de que se garantice su mantenimiento. El informe cita la educación, la formación, la cultura, la seguridad y abre puntos suspensivos; servicios a los que recomienda encontrar una nueva forma de obtener financiación, como puede ser el pago por uso (pág. 105).

Estas propuestas presentaron una muy buena acogida entre los dirigentes de los países integrantes y posteriormente fueron implementadas debido a las condiciones de crisis y la escasa competitividad de las economías europeas, cada vez más en la búsqueda del equilibrio fiscal, tal y como el Tratado de Maastricht exigía para los países participantes. Durante los

posteriores años en los que estas medidas fueron consolidándose en las políticas de los Estados, se experimentó un periodo de aparente bonanza favorecida por el fácil acceso al crédito y las estrategias comunitarias por proteger los intereses de la Unión.

Tal y como se explica en Seminari Taifa (2014), el modelo de relaciones comerciales entre los países europeos presenta varios países de la periferia que requieren de abundantes cantidades de mercancías, la cual se obtiene especialmente de los países centrales de la eurozona, que se benefician de satisfacer esta demanda y que por otro lado, constituye una parte importante de los déficits que los países periféricos van acumulando. Como ejemplo, el Estado español presentaba en los años 2006 y 2007, un déficit por cuenta corriente del 9% y 10% del PIB, uno de los déficits externos más elevados del mundo en relación con su producto interior bruto. En los años previos a la crisis, a estos países de la periferia se les permitió mantener altos déficits externos bajo la protección del euro y el BCE, siguiendo los intereses de los países centroeuropeos y con el propósito de salvaguardar la moneda única; hasta el momento en que los bancos acreedores, mayoritariamente privados, comenzaron a exigir la devolución de sus créditos ante el inminente avance de la crisis mundial, lo que a su vez provocó que estos países endeudados se vieran forzados a pedir auxilio a la propia UE.

La crisis económica de 2008 ha agravado aún más la delicada situación de las economías de la periferia sur e Irlanda, que a finales de 2009 presentaban un alto déficit público y un elevado endeudamiento. La UE, junto con el BCE y el FMI, han dirigido y controlado desde entonces las políticas estructurales de estos países, a cambio de la refinanciación de sus deudas.

Este hecho se concreta con la aprobación en 2012 del Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza de la Unión Económica y Monetaria (TSCG), publicado en el BOE a sábado 2 de febrero de 2013, por el cual se plantea el Pacto Presupuestario que supone una actualización y estrechamiento de las condiciones del Pacto de Estabilidad y Crecimiento de 1997. El contenido de este acuerdo, vinculante para el principio de estabilidad presupuestaria, versa sobre el compromiso de endurecer los límites máximos de deuda pública estructural establecidos por las políticas comunitarias, (art. 3 apartado 1º). Asimismo, en el caso de no verse satisfechas estas exigencias el tratado también establece el compromiso de los Estados a adoptar medidas correctoras basadas en ajustes estructurales bajo la supervisión del Consejo de la UE y la Comisión Europea (arts. 4 y 5).

Este hecho supuso en la práctica anular de forma permanente la política fiscal que los países pudiesen ejercer, especialmente aquellos cuya deuda incumplía las exigencias del art.3, para asegurar la devolución de las deudas contraídas y la estabilidad de los mercados, debiendo dejar a un lado otras políticas que afectan a la población.

En este sentido, si observamos la peligrosa situación económica en la que los países de la periferia sur se encontraban, por ejemplo en 2010 la deuda del Estado español ascendía a más de tres veces su PIB; este pacto supuso para los Estados enfrentarse a una deuda pública de una dimensión tan grande como su PIB, de forma prioritaria y a cualquier coste, debiendo responsabilizarse de la deuda en su conjunto, pues los mecanismos establecidos en el anteriormente mencionado Pacto de Estabilidad y Crecimiento provocaron que el país entero deviniera responsable de la deuda total; a pesar de que la deuda privada fuese superior a la pública y el rescate de las economías haya ido dirigido a salvaguardar en gran proporción la quiebra del sector bancario y financiero, recordemos en este sentido que el 41% del rescate parcial al Estado español fue dirigido a cubrir las necesidades del sector bancario.

En opinión del Seminari Taifa (2014), supuso efectivamente la asunción de severas políticas de austeridad, la apertura de sus mercados y la desregulación de sus mercados laborales para aumentar las exportaciones, necesitando disminuir los salarios y las aportaciones a los planes de pensiones, la precarización de los puestos de trabajo y la disminución del gasto social, para que el Estado logre la disminución del déficit público. Tal y como se asevera en el Seminari Taifa (2014), las reformas laborales exigidas han destrozado los derechos laborales y salariales de los trabajadores, destruyendo el Estado de bienestar para intentar desprenderse de una Europa social existente y debilitar así la democracia consumada y mermar el nivel de vida de las clases populares.

Es en este contexto recesivo y convulso en el que se sitúan las políticas de ajuste de la última década, las cuales se plantean como un esfuerzo necesario para evitar catástrofes de mayor envergadura y asientan las bases de nuevos procesos de privatización favoreciendo la progresiva penetración del mercado en un sistema en el que todo es susceptible de ser privatizado pero que consecuentemente puede ir en contra del acceso efectivo de ciertos servicios.

2. LA PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS Y SERVICIOS PÚBLICOS

Como hemos comentado anteriormente el fomento del sistema de libre mercado ha provocado una transformación de las políticas económicas en la mayoría de los países, y ello ha dado lugar a la reconversión del Sector Público en favor de la economía de mercado, la cual reclama cada vez mayores ámbitos de actuación, en detrimento del Estado, a quien se le encomienda ceder su posición en los mercados y centrarse en establecer un marco regulatorio que favorezca la competencia e incentive la inversión privada y la iniciativa empresarial.

Los procesos de privatización de empresas públicas, los cuales toman protagonismo en las agendas de los gobiernos especialmente a partir de la década de 1980, nacen con el objetivo de reducir la intervención del Estado en el desarrollo de los mercados de bienes y servicios, y como respuesta a las demandas de los mercados de albergar un entorno empresarial competitivo a nivel global.

Tal y como Bilbao Ubillos (2003) señala, ha supuesto la tendencia hacia la generalización de los principios, criterios e incentivos típicos de la gestión empresarial privada al conjunto de ámbitos productivos, la cual se refleja en el cada vez menor número de unidades dependientes a cargo de la Administración pública y en las variaciones registradas en el patrimonio neto de los Estados.

2.1 Definición y tipología

No resulta sencillo establecer una definición que represente fielmente los procesos de privatización en su conjunto, pues ésta ha sido una cuestión de gran importancia en la política económica de los países, siendo una de las prácticas más generalizadas del pensamiento neoliberal, el cual necesita de una mayor penetración en todas las áreas susceptibles de ser valoradas en los mercados.

En este sentido, la privatización recoge un amplio 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 empresa pública con la de la privada, la desregulación o la eliminación de barreras de entrada a otras corporaciones, tal y como apunta Sánchez Carreira (2002).

Asimismo, estos procesos privatizadores han sido llevados a cabo por gobiernos de diferente signo ideológico, observándose situaciones en las que el proceso privatizador formaba parte efectiva del programa electoral, como en los casos de Reino Unido con Margaret Thatcher, en Francia con Jacques Chirac o en España con José M^º Aznar; mientras que en otras, por el contrario, la privatización se forjó de forma espontánea con motivo de la reestructuración de industrias obsoletas o atendiendo a necesidades financieras por parte de los Estados. Siendo así que los procedimientos y las formas que cada gobierno ha elegido para resolver los procesos privatizadores han variado continuamente en función de los objetivos deseados y los recursos disponibles en los más de 30 años de experiencias privatizadoras de forma generalizada, las cuales nos sirven para esbozar una idea común de los procesos llevados a cabo, si bien es cierto que existen diferencias entre las definiciones dadas por distintos autores.

De esta forma, autores como Zank (1991), Pirie (1998) o Rondinelli (2004) coinciden, casi plenamente, en la definición de privatización como la transferencia de una función, actividad u organización del Sector Público al privado; por su parte, Guarnido Rueda, Jaén García y Amate Fortes (2007), citan a Asenjo Martínez (1994), quien puntualiza al definirla como el término en el que se conjuga tanto la transferencia de elementos del Sector Público a la empresa privada, como la gestión por las empresas privadas de servicios públicos; mientras que Hartley y Parker (1991), se refieren a ella como la desnacionalización o venta de propiedades estatales, la desregulación, y la tendencia a la competitividad, junto con la introducción de propiedad privada y acuerdos de mercado en los Estados sociales.

Se observa, por tanto, que la naturaleza heterogénea de la privatización engloba en la práctica un conjunto de medidas diversas, las cuales de acuerdo con Bilbao Ubillos (2003), citando la tipología de modalidades de privatización de Dossen (1990), establece en tres las categorías de privatización:

En primer lugar, la **privatización sustancial**, hace referencia a la desnacionalización, desinversión o privatización en sentido estricto. Como Bilbao Ubillos (2003) indica, se trata de la enajenación efectiva de todos o parte de los activos de una empresa del Sector Público a un agente privado, diferenciando entre privatización total o parcial, cuando la empresa privada deviene titular, a todos los efectos; o la segunda, si los operadores privados y públicos comparten la titularidad de la empresa.

En segundo lugar, encontramos la **privatización indirecta**, donde no se produce desinversión ni variación patrimonial del Sector Público. Bajo esta modalidad se altera el marco de

funcionamiento de los operadores públicos y privados, con el objetivo de obtener mejoras de eficiencia y aumentar así la competencia del entorno empresarial al introducir en la gestión de las empresas públicas los objetivos y fórmulas propias de las empresas privadas, o incentivando acuerdos alternativos en materias tradicionalmente de responsabilidad pública. La desregulación es el mecanismo principal de esta categoría de privatización y supone una modificación de la estructura productiva de un mercado o sector, tal y como indica Bilbao Ubillos (2003). Esta modalidad ha sido fuertemente impulsada como indican Izquierdo y Herrero (1999) tras la aparición de avances tecnológicos que han modificado las estructuras económicas en que operaban los monopolios naturales (telecomunicaciones, eléctricas) permitiendo la aparición de competencia.

Por último, se encuentra la **privatización funcional**, en la que nuevamente tampoco existe un cambio de propiedad sino una transferencia a un agente privado de la gestión de una actividad a través de mecanismos de concesión con los que se determinan ciertas condiciones que establecen la conducta productiva en relación al precio, la cantidad de provisión, el nivel de calidad o el plazo del acuerdo. Las Administraciones Públicas encomiendan a un operador privado tareas que en principio le pudieran ser propias, distinguiéndose variantes según la concesión, ya sean, subcontratación, franquicias de joint-venture o la transferencia íntegra del servicio, entre otras.

En España la utilización por parte de las Administraciones locales de este modelo ha sido habitual para tareas tales como los servicios de seguridad, el transporte, recogida de basuras, mantenimiento o limpieza, entre otros, (Bilbao Ubillos 2003, pág.17); sin embargo, han podido ir acompañadas del empeoramiento en la frecuencia o calidad del servicio, la dependencia con el agente privado, y especialmente en contra de las condiciones de trabajo, dada la naturaleza de estos servicios por ser intensivos en trabajo.

2.2 Objetivos de la privatización

Durante el proceso privatizador, como ya hemos mencionado, no ha existido distinción entre las ideologías de los gobiernos que las han realizado, siendo múltiples los objetivos perseguidos y las motivaciones para llevarlos a cabo. Así, encontramos nuevamente, diferentes opiniones sobre los objetivos que podría perseguir el proceso privatizador.

Bilbao Ubillos (2003) cita a Vickers y Yarrow (1989), quienes establecen una relación de objetivos que podría atender a las primeras etapas privatizadoras, reduciendo los principales

propósitos de la privatización a la mejora de la eficiencia económica, la reducción del intervencionismo, la ampliación de la base accionarial y la reducción del déficit público.

Por su parte, William Megginson (2004) cita a Waterhouse (1989) y establece los objetivos de las privatizaciones en (1) elevar los ingresos del Estado, (2) promover la eficiencia económica, (3) reducir la interferencia del gobierno en la economía, (4) promover una propiedad accionarial más extendida, (5) proporcionar la oportunidad de introducir competencia, y (6) someter a las empresas públicas a la disciplina del mercado.

Para el propósito de este informe, utilizaremos el estudio de Bilbao Ubillos (2003), quien readapta estas ideas junto con las de otros autores para establecer en siete los objetivos que podrían perseguir los procesos de privatización, y que se completan con los aportes teóricos de González de la Fe (2003) que a continuación trataremos de conceptualizar.

1- Mejora de la eficiencia en la actividad productiva:

En primer lugar se encuentra el que generalmente ha sido considerado como el principal objetivo perseguido por las políticas de privatización, que es la mejora de la eficiencia productiva de las empresas, pues teóricamente la empresa pública obtiene peores resultados económicos. Tal y como Melle (1999) sostiene, estos peores resultados vienen dados por la elusión de la disciplina de mercado y la dificultad para supervisar la actuación de los directivos en las empresas públicas, afirmación que se desprende por el análisis de los ámbitos de actuación interno y externo de la empresa.

En el **ámbito interno-institucional**, se argumenta que la empresa pública posee una deficiente estructura de incentivos y sanciones, inherente a la organización. La Teoría de agencia y de derechos de propiedad, junto con los costes de influencia e interferencia tratan de argumentar a este respecto:

La **teoría de los derechos de propiedad** establece, según Alchian y Demsetz (1972) que la propiedad privada es capaz de incentivar la búsqueda del máximo beneficio, puesto que ella posee la función de control y derecho a la percepción de la renta residual generada. A este efecto, Rondinelli (2004) señala cómo los motivos que impulsaron las primeras etapas de privatización de numerosas empresas de diferentes países, fueron los del supuesto de que los cambios de titularidad motivarían la reestructuración organizativa de las empresas y ello permitiría obtener niveles más altos de productividad, mejoras en la eficiencia y comportamientos empresariales más sólidos.

A este argumento, Holmstrom (1982), se opone ante el supuesto de que si la empresa pública se deshiciese de la restricción presupuestaria, pudiendo quebrar o siendo capaz de despedir a sus empleados, la propiedad no sería condición para la existencia de tales diferencias. Más aún, Rowthorn y Ha-Joon (1993) aseguran que tal separación entre funciones de control y propiedad no se garantiza con la propiedad privada, aplicada al contexto de grandes sociedades anónimas actuales, no siendo tan eficaz el sistema de incentivos como apunta la teoría. La supervivencia en los mercados dependerá en opinión de los autores, del tamaño de las empresas, más que de su eficiencia o rentabilidad.

La **teoría de la agencia**, surge de las relaciones de agencia por la cual un agente actúa en representación del principal, donde el agente actúa bajo un número de posibilidades alternativas y el principal establece las directrices al primero. La asimetría de información entre las partes provoca los denominados costes de agencia que interfieren en la eficiencia del desempeño de la actividad encomendada. El diseño de los contratos para asegurar la conducta del agente y lograr que sus objetivos no se desvíen de los del principal resultan de gran importancia.

Relativo al tema del estudio, los problemas de agencia que enfrentan a los propietarios y a los directivos de las empresas, están presentes tanto en empresas públicas como privadas, si bien desde la teoría, las primeras lo padecen en mayor medida. Este hecho se desprende, en primer lugar de la relación principal-agente que en las empresas públicas presenta una gran heterogeneidad al estar el principal representado por el conjunto de la ciudadanía; y el agente, el Estado, constituido por el conjunto de órganos estatales que lo componen. Esta dispersión entre la propiedad y el control de la empresa suele desentrañar conflictos de intereses, generando mayores asimetrías y costes de agencia, que los presentes en una estructura empresarial privada.

Rondinelli (2004) expone que los objetivos perseguidos por los propietarios de las empresas se comportarán de una modo más acorde, en tanto en menos costes de agencia se incurran, siendo así que la empresa pública, en un contexto competitivo, en el mejor de los casos, será tan eficiente como una empresa privada, si tiende a comportarse como esta. En este sentido, de acuerdo con la teoría del bienestar, cuando una empresa privada establece su objetivo en la maximización de beneficios y los logra, está maximizando a su vez, el bienestar desde el punto de vista social. Para que una empresa pública, siguiendo el mismo supuesto, que actuase imitando el desempeño de las empresas privadas y estableciera su objetivo en la maximización de beneficios, para lograr el máximo beneficio social; pudiera alcanzar la misma eficiencia, los intereses de los políticos, que son quienes nombran a los directivos y realizan la supervisión,

deberían estar alineados y actuar de forma desinteresada en concordancia con los objetivos empresariales. El autor señala la Teoría de la Elección Pública como representativa de la tendencia general de los políticos a maximizar sus probabilidades de éxito electoral. Dando como resultado, una multiplicidad de objetivos dispares entre diferentes grupos de interés que afectaría a la eficiencia de la empresa.

González de la Fe (2003) añade, citando a Fernández (1994), que tal pluralidad e inconsistencia de objetivos dificulta la evaluación de la gestión de la empresa sobre una base objetiva. En este sentido, el mecanismo corrector de los mercados, posibilitará la absorción o la salida de aquellas empresas y equipos directivos que no estuviesen siendo eficientemente gestionados.

En el **ámbito del mercado**, las mejoras de eficiencia productiva se asocian a la búsqueda de un socio tecnológico o industrial que asegure la viabilidad y la competitividad de la empresa. Esta mejora de eficiencia productiva se dará únicamente si la privatización viene acompañada de la adopción de medidas que garanticen un mayor grado de competencia efectiva en los mercados.

González de la Fe (2003), constata que cuando es difícil establecer la competencia, por la necesidad de economías de escala o de externalidades, una empresa puramente privada será ineficiente siendo necesaria la regulación Estatal para hacer compatible la propiedad privada y el bienestar social, a pesar de que generalmente las empresas privadas reguladas presentan ineficiencias como consecuencia de los conflictos de intereses que se generan entre el regulador y los accionistas, tal y como señalan Laffont y Tirole (1999).

Por último, los **costes de influencia**, definidos por Milgrom y Roberts (1988), como aquellas actividades destinadas a modificar las decisiones de una autoridad central, con la finalidad de influir sobre dicha autoridad en una dirección favorable a los intereses de los agentes afectados. En este sentido, las empresas públicas no se ven restringidas por la disciplina de costes y en consecuencia tiende a crearse un mayor número de actividades de influencia debido a la multiplicidad de agentes sociales y económicos que se relacionan, especialmente los sindicatos.

2- Satisfacción de las necesidades financieras a corto plazo del Sector público:

En este sentido el proceso privatizador actúa como mecanismo de realización de activos del Sector Público para regular los niveles de deuda y déficit público. Ha resultado ser un recurso comúnmente utilizado por los Estados europeos como cumplimiento de los requisitos que el

Tratado de Maastricht imponía a los Estados miembros en la década de 1990. Bilbao Ubillos (2003) señala, que generalmente la merma en los ingresos públicos se compensa, parcialmente, por las expectativas de mejora en las cuentas de resultados, expectativas que se derivan de la adopción del beneficio como principal referente de la gestión, en detrimento de otras consideraciones de política económica o social.

Bilbao Ubillos (2003), también deduce ciertas conclusiones respecto a la posición fiscal a más largo plazo, basado en los estudios de Vickers y Yarrow (1989), para la experiencia británica. En general, observa, que el impacto sobre las Cuentas públicas parece relativamente marginal analizado en periodos de tiempo dilatados. Si bien las operaciones de privatización de envergadura, generalmente llevadas a cabo mediante Oferta Pública de Venta (OPV), suponen en el corto plazo una sensible reducción de las necesidades de financiación del Sector Público, se observa que en los ejercicios posteriores los ingresos patrimoniales se reducen considerablemente. Además se alerta de la frecuente infravaloración de los activos debido al fuerte interés por deshacerse de las empresas públicas o por el apremio de conseguir una rápida colocación de los activos, viéndose afectada la situación patrimonial del Estado si los ingresos por la enajenación no se emplean en la reducción del pasivo del Sector Público.

3- Incremento del grado de concurrencia de un mercado:

Así, se opta por distintos métodos de privatización, tanto sustanciales como procesos de privatización indirecta, con el objetivo este último de liberalizar los mercados; y asegurar un efectivo incremento de la competencia, disgregando la verticalidad de los monopolios y otorgando a distintos operadores la titularidad o el derecho de explotación de la actividad. Siendo un claro ejemplo de este caso el proceso de privatización del monopolio español de hidrocarburos, como Bilbao Ubillos (2003) señala.

A este supuesto, Vergés (2013), puntualiza que existen actividades que presentan total, o parcialmente, características de monopolio natural, en los que resulta contradictorio abogar por la liberalización de los mismos. Añade que se trata de la reiterada asunción de la política neoliberal de asociar la presencia de propiedad pública a la ausencia de competencia en los sectores, y viceversa; por lo que se establecen *mercados de diseño* en el que se introducen operadores ante la creencia de que este hecho acabará desprendiendo beneficios tanto para el mercado, como para los consumidores. El autor señala que estos esperados efectos favorables no resultan evidentes, pero sí los costes que acarrea el funcionamiento del mercado como ente regulador a cargo de los presupuestos del Estado y la utilización de estos mecanismos para la fijación de precios a los usuarios (pág. 27).

4- Promoción del capitalismo popular y 5- Profundización de los mercados financieros:

La extensión de la base accionarial de grandes empresas, mediante el procedimiento de OPV, ha sido uno de los grandes objetivos explícitos por parte de los gobiernos para contribuir a la estabilidad social generalizando la condición de accionistas e individualizando los derechos de propiedad en amplias capas de la población para, asimismo, evitar la concentración de grandes capitales y extender una cultura financiera.

La venta de grandes paquetes accionariales ha permitido satisfacer desde los inicios, la demanda de bienes de capitalización bursátil provocada por el fenómeno de la financiarización que comentamos en el apartado primero. Para el caso español, se observa como las mayores operaciones de OPV se realizaron sobre las empresas más rentables y de proyección internacional.

Sin embargo, Vergés (2013), argumenta que bajo este supuesto, descansa también el interés por parte de los grupos inversores por conseguir captar negocios con altas expectativas de rentabilidad. A este escenario, el autor indica, cabe añadir la presencia de grupos de inversores y otras organizaciones empresariales con la influencia suficiente como para deducir que en la confluencia de objetivos entre compradores y vendedores, los intereses de estos grupos puedan haberse visto reflejados, y los procesos de privatización hayan podido favorecer a futuros inversores.

Ante tal pregunta abierta, el autor, a falta de poder probar dichas afirmaciones, cita a Jesús de Mota, *La gran expropiación*, y advierte sin embargo, cómo ciertos procesos de privatización en España han podido esconder tales intereses, al observarse que, (1) ciertos procesos se hayan llevado a cabo por medio de la venta directa de empresa pública a un precio claramente bajo, (2) ante el hecho de que previamente al proceso de privatización se invirtieran cuantiosos fondos públicos para reestructurarla, (3) al haberse podido adjudicar ciertas empresas a grupos inversores concretos mediante venta directa; (4) al colocar a través de Bolsa paquetes accionariales para tramos de inversores institucionales a un precio claramente inferior; y (5) al nombrar a ciertas personas como altos cargos de empresa pública a personas concretas y afines.

6- Cambios en los objetivos prioritarios de la política económica:

Si bien anteriormente la existencia de las empresas públicas se justificaba como medio para desarrollar prácticas de política industrial, política regional o política social; las privatizaciones

atendieron a cambios en los mecanismos regulatorios o en la búsqueda de grandes grupos empresariales para mejorar la competitividad y favorecer un entorno empresarial atractivo para la inversión.

En este sentido, Vergés (2013) indica, citando Thiry (1995), como resulta evidente que el formar parte de la UE ha llevado indirectamente a la privatización de ciertas empresas públicas, pues aun no siendo una prohibición expresa, si se le impide a los Estados en la práctica, utilizarlas para objetivos sociales o de política económica, las cuales deben atender a los acuerdos de libre competencia comunitaria.

7- Búsqueda de mayor implicación de los trabajadores en la actividad empresarial:

En ocasiones se ha llegado a destinar bonos preferentes o tramos de la OPV exclusivos para los trabajadores de las empresas sobre la base de que los incentivos directos para los empleados favorecen las mejoras en la productividad.

2.3 El proceso de privatización en España

Como ya hemos comentado anteriormente, los procesos de privatización nacen desde la experiencia británica alrededor de la década de 1980, adquiriendo de ahí en adelante un carácter generalizado y extendiéndose por los países más desarrollados, no siendo hasta la segunda mitad de la década de 1980 cuando toma relevancia en las políticas del Estado español.

Tal y como Bilbao Ubillos (2003) señala, estas medidas privatizadoras no obedecieron a una estrategia bien definida y se identifican distintas políticas de privatización orientadas a diversos objetivos en función de la alternancia en los diferentes gobiernos. En opinión del autor, estas medidas se vieron influenciadas por las nuevas regulaciones que afectaban a la disposición de activos de empresa pública, a la estructura institucional del Sector Público empresarial y a los monopolios; y pone de manifiesto la nueva percepción de los Estados en lo concerniente al papel de los mismos en los mercados y al cambio de paradigma económico que venimos reiterando a lo largo del informe.

En primer lugar, un rasgo común que se observa del proceso privatizador en España es que ha sido la Administración del Estado la que principalmente ha tenido el poder decisorio sobre los procesos. En los inicios de esta etapa, la inmensa mayoría de las empresas susceptibles de ser

privatizadas se encontraban en manos de la Administración central y sus respectivos Ministerios, siendo además que tales procesos de desnacionalización únicamente quedaban bajo la competencia del Estado central, como así establecía el marco regulatorio comunitario, apunta Bilbao Ubillos (2003).

Asimismo, es importante destacar, tal y como indica Bilbao Ubillos (2003), citando a Martínez Lafuente (1999), que el proceso privatizador español ha transcurrido bajo la inexistencia de una ley reguladora de carácter general, lo que ha provocado se precisase de una modificación normativa que sustentase las diferentes etapas del proceso, aún sin llegar a abordar el asunto desde una perspectiva de reglamentación común. De esta forma, nos encontramos un marco normativo cambiante, el cual ha tendido hacia una mayor liberalización de los ámbitos de aplicación y una mayor facilidad para ceder a inversores privados los activos y servicios en manos del Estado.

A continuación trataremos de analizar las modificaciones que se han recogido a lo largo del proceso privatizador y cómo esos cambios normativos fueron posibilitando la disgregación del sistema empresarial del Estado. A su vez, trataremos de citar algunos de los hitos más relevantes en el ámbito regulatorio y en la reorganización institucional del conglomerado de empresas que fueron abandonando la propiedad estatal. Para ello tomaremos esencialmente como referencia los análisis de Bilbao Ubillos (2003), Sánchez Carreira (2002), y Vergés (2013).

2.3.1 Los años previos a las reformas

Históricamente, desde su creación en 1941, la mayor parte de las empresas estatales se hallaban reunidas bajo el Instituto Nacional de Industria (INI), el cual se encontraba adscrito al Ministerio de Industria. Cabe destacar, que aparte del INI, existía la Dirección General de Patrimonio, adscrita al Ministerio de Hacienda, cuya labor versaba en gestionar participaciones minoritarias en otras empresas, que formaban el denominado Grupo Patrimonio. Además de otras empresas estatales, generalmente proveedoras de servicios, que quedaban directamente vinculadas a los Presupuestos Generales del Estado (PGE) y son aquellas a las que más tarde les sobrevino el proceso privatizador.

Retomando los inicios del proceso, observamos como ya en la época franquista, la Ley 194/1963, de 28 de diciembre, que aprueba el I. Plan de Desarrollo Económico y Social, en su artículo 5.4 contemplaba la enajenación de participaciones estatales para determinados casos. Un año más tarde, en 1964, se aprueba la Ley de Patrimonio del Estado, texto articulado aprobado por el Decreto 1022/1964, de 15 de abril, que en su artículo 103 establece las

condiciones para los supuestos de enajenación de participaciones estatales inferiores al 10%, bajo acuerdo del Consejo de Ministros. Para otros supuestos el acuerdo debía ser autorizado por ley, o excepcionalmente bajo la autorización del Ministerio de Hacienda y únicamente de aplicación para sociedades mercantiles.

Fue en 1981 con la aprobación del Real Decreto-Ley 8/1981, de 24 de abril, cuando se produjo la primera segmentación del INI en busca de la reorganización sectorial. La nueva ley creó el Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), también adscrito al Ministerio de Industria, pero con el objetivo de gestionar empresas del sector hidrocarburos de forma más autónoma, (arts. 1-2-3 y 5). Este nuevo grupo albergará durante varios años las empresas que conformarían posteriormente REPSOL, creada en 1986, procediendo así a la integración vertical de otras empresas relacionadas y favorecer los intereses del sector petroquímico, como apunta Bilbao Ubillos (2003). El grupo INI también sufrió reestructuraciones en sectores como el eléctrico o el siderúrgico, agrupando empresas de cada vez mayor dimensión y recursos. Durante los siguientes años se dio un proceso efectivo de reorganización industrial y como Sánchez Carreira (2002) señala, los resultados de las empresas públicas, especialmente las empresas del grupo INI, comenzaron a arrojar signos de mejoría en los resultados tras una década de pérdidas. La Dirección General de Patrimonio también efectuó modificaciones agrupando empresas alimenticias a Tabacalera, además de agrupar la banca pública en una nueva entidad, Argentaria.

2.3.2 Primera etapa: 1985-1995/6

Es de común opinión por parte de estos autores en establecer una primera etapa que comienza en 1985 y concluye en 1995/6 con el cambio de Gobierno central. Este periodo tal y como indica Vergés (2013), atiende a una política por parte del PSOE caracterizada por privatizar algunas empresas públicas industriales y potenciar otras, aún en manos públicas, preparando así la continuación del proceso. Se procedió de esta forma a la reestructuración de todo el sector público empresarial, introduciendo o reforzando una mentalidad empresarial y de rentabilidad en los holdings. Sánchez Carreira (2002), apunta que se produjo un cambio en la gestión de las empresas públicas en busca de la eficiencia productiva, a la vez que se producía el saneamiento financiero de otras. La autora indica cómo este proceso constituyó una forma eficiente de atraer tecnología, gestión e inversión extranjera; si bien los mayores beneficiarios fueron los inversores externos.

El siguiente gran paso por parte de la Administración del Estado en el proceso hacia la privatización, dentro de esta primera etapa, lo encontramos con la redacción de la Ley General

Presupuestaria aprobada por el Real Decreto Legislativo 1091/1988, de 23 de septiembre, que amplía el ámbito de referencia de la regulación sobre enajenaciones al conjunto absoluto de las sociedades estatales. Más aún, la nueva ley establece en su artículo 6.3 que la desposesión de sociedades en manos del Estado queda a disposición de acuerdos entre el Consejo de Ministros, sin precisar de autorización por parte de las Cortes Generales mediante ley. Como indica Bilbao Ubillos (2003), esta nueva regulación relajó enormemente los requerimientos para la enajenación de activos de empresas públicas, y junto con la modificación y derogación de otras normas jurídicas y las leyes antimonopolio de la Unión europea, se eliminaron ciertos obstáculos legales que abrieron la posibilidad de emprender privatizaciones sustanciales en otros ámbitos, como es el ejemplo del monopolio del tabaco.

Nuevos cambios se realizaron en la configuración institucional con el objetivo de reestructurar de manera más competitiva el tejido empresarial y con vistas a las enajenaciones que pronto se darían. Tras la aprobación de los Presupuestos Generales de 1992 con la Ley 31/1991, de 30 de diciembre, se constituye el grupo TENEO, un holding multi-sectorial formado por 42 empresas con posibilidad de competir libremente en los mercados. En él se agruparon las empresas del INI que eran rentables o que presentaban una clara viabilidad de mercado, como indica Vergés (2013), configurando un grupo empresarial con divisiones en energía, transporte aéreo, transporte marítimo, aeroespacial y electrónico, entre otros.

Por otra parte, otras empresas públicas, generalmente industriales, fueron efectivamente privatizadas, como el caso de SEAT al grupo Volkswagen; pues se argumentaba se trataban de empresas con posibilidades, si se integraban en un gran grupo empresarial. Mientras que otras, por el contrario, fueron liquidadas siendo necesarias importantes aportaciones públicas.

Con todo esto, cabe destacar que a pesar de todas las reestructuraciones realizadas y el comienzo de las primeras privatizaciones, el peso del sector público empresarial español apenas había cambiado, alrededor de un 8%, hasta 1995. Por otro lado, Sánchez Carreira (2002) indica, que de todas estas operaciones llevadas a cabo por el gobierno del PSOE en esta primera etapa, sólo se conocen los ingresos obtenidos en una pequeña parte de ellas, y que el método de venta aplicado en la gran mayoría de las operaciones fuera la venta negociada, son dos hechos que muestran la falta de transparencia del proceso. Más aún, el mantenimiento de los presidentes de las empresas públicas tras su privatización también ha suscitado críticas en numerosos sectores.

2.3.3 Segunda etapa: 1995-2002/3:

Los acontecimientos que surgieron a partir de 1995, con el cambio de gobierno central, son suficientemente significativos como para establecer una nueva etapa en la cual se abordaría directamente la regulación de las privatizaciones.

En primer lugar, se introdujo un nuevo instrumento normativo, denominado por Bilbao Ubillos (2003) como acción de oro; a través de la aprobación de la Ley 5/1995, de 23 de marzo, desarrollada posteriormente con el Real Decreto 1525/1995, de 15 de septiembre, la cual insta un régimen de autorización administrativa previa de determinados acuerdos y actos relacionados con las correspondientes entidades mercantiles inspirado en un doble criterio: la menor intervención pública con el aseguramiento del interés público, como se indica en la Sentencia del Tribunal Supremo 6367/1999 de 14 de octubre, en los Fundamentos de Derecho 3º. De esta forma Bilbao Ubillos (2003) indica, se le permite al Estado reservarse ciertas prerrogativas sobre las empresas a privatizar en decisiones relativas a la disolución, escisión o fusión de las sociedades, así como el cambio de objeto social; o aquellas privatizaciones que supusieran la pérdida de control por parte del Estado.

Asimismo, el Real Decreto-Ley 5/1995, de 16 de junio, suprimió el INI y el INH, (art. 1), creando dos nuevas entidades, la Agencia Industrial del Estado (IAE), (art. 2), que agrupaba entidades mercantiles sujetas a proyectos de reestructuración o reconversión en los sectores de Minería, Defensa, Construcción naval, Siderurgia, y otras; y la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), (art. 9), que se constituye como tenedora de las acciones de TENE0 e INH. De igual forma se darían cambios organizativos con la subsiguiente Ley 5/1996, de 10 de enero, que desarrollaría la anterior y realizaría también cambios sobre la Dirección General de Patrimonio que pasarían a consolidar las Sociedades Estatales de Patrimonio I y II.

Sin embargo, resulta de mayor importancia la adopción del Acuerdo del Consejo de Ministros, del 28 de Junio de 1996, por el cual se establecen las Bases del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial y abre el proceso de privatizaciones posteriores, siendo reconocida por la anteriormente citada Sentencia del Tribunal Supremo 6367/1999 de 14 de octubre, como decisión dotada de plenos efectos jurídicos, al desestimar los recursos interpuestos por la Federación Estatal de Transportes y Telecomunicaciones de UGT y la Confederación Sindical de CCOO, relativo a la enajenación de acciones de Telefónica de España SA; disponiendo dicho acuerdo de habilitación legal para proceder a la venta de sus participaciones accionariales en las diferentes empresas y pudiendo legítimamente hacer uso de ella sin necesidad de someter a las Cortes a una iniciativa legislativa para regular en su conjunto el fenómeno privatizador, como señala la sentencia, (pág. 6).

Bilbao Ubillos (2003) opina que con la celebración de este acuerdo se puso de manifiesto la intención del Gobierno de diseñar un procedimiento reglado al que deberían ajustarse todas las privatizaciones, que atiende además a las orientaciones comunitarias de la época, y manifiesta los objetivos explícitos de ordenar y potenciar el sector empresarial público, destinar gran parte de los beneficios de las empresas privatizadas a la amortización de la 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 aún en manos del Sector Público.

De igual forma, en dicho acuerdo, se crea el Consejo Consultivo de Privatizaciones, el cual pasa desde entonces a ser el órgano encargado de informar las propuestas de enajenación, y de comprobar que se acomodan a los principios establecidos, siendo necesario informar a este Consejo de forma previa para cada nueva operación, como indica Bilbao Ubillos (2003).

Un nuevo cambio sufriría, asimismo, la organización institucional tras la celebración de dicho acuerdo, pues establecía la disolución de TENE0, pasando todos los activos a SEPI y creando otro nuevo órgano, la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales (SEPPa), que agruparía la Dirección General de Patrimonio I y II. Posteriormente, tras la aprobación del Real Decreto-Ley 15/1997, de 5 de septiembre, se suprimiría la AIE, transfiriendo los activos a SEPI y consolidándose como el único holding de empresarial estatal, pues el resto de empresas estatales han quedado desde entonces vinculadas a los PGE mediante contrato-programa (Renfe), bajo la forma de Organismo Autónomo de naturaleza mercantil (Correos), o constituyendo Entes Públicos (Aena).

Más allá de los cambios organizativos y normativos que se dieron motivados por el Acuerdo del Consejo de Ministros, se revela del mismo la clara intención por parte del Gobierno de iniciar un proceso masivo de privatizaciones totales, como afirma Bilbao Ubillos (2003), que se fueron sucediendo durante la segunda mitad de la década de 1990 y que para los autores Bilbao Ubillos (2003) y Vergés (2013), se considera concluida hacia finales de 2003. La página web de la fundación SEPI, ofrece datos acerca del volumen empresarial público vendido hasta la fecha e igualmente da prácticamente por concluido los grandes procesos de privatización, si bien hay registros que continuaron hasta el año 2014.

2.3.4 Los procesos de privatización, en sus diversas formas, hasta nuestros días

En los epígrafes previos hemos tratado de recoger las definiciones y argumentos que se desprenden de la teoría económica, con respecto al fenómeno de las privatizaciones, así como

una breve síntesis del proceso privatizador que aconteció en España hasta los inicios del siglo XXI, muy similar a los procesos que en otros países europeos se han dado.

Se observa cómo estas no comprenden únicamente la enajenación, propiamente dicha, de activos estatales; existiendo otros mecanismos de igual eficacia para abordar estos procesos. La desregulación, en este sentido, ha sido de gran importancia en las etapas previas a la venta de las empresas públicas, especialmente al finalizar las primeras privatizaciones en las que se vendieron el grueso de empresas productivas, y se procedió a ampliar los procesos al ámbito de los servicios públicos y sociales. Estos procesos se han justificado bajo los mismos argumentos teóricos, y si bien, según los autores que hemos estudiado, parecen darse por concluidos, con la venta del grueso de empresas públicas que albergaban las instituciones encargadas de su gestión, hacia los primeros años del siglo XXI, a la vista de los hechos, observamos cómo el mercado sigue penetrando aún en sectores donde hasta hace unas décadas la presencia pública era notoria.

Esto ocurre, en parte, gracias a que estos servicios que el Estado aún alberga bajo responsabilidad de los Ministerios o con cargo a los PGE, y que en muchas ocasiones comparte titularidad o compite directamente con otros agentes privados, han de enfrentarse a los recortes presupuestarios, siendo el sector privado el principal favorecido por el devenir de las políticas económicas comunitarias que se aplican con el objetivo de reducir los déficits de los países.

En primer lugar, cabe destacar, que la oferta pública de algunos de estos servicios ha coexistido, complementándose o solapándose desde su creación, con el sector privado, siendo común la provisión de servicios de mutuas de salud, educación concertada, universidades privadas o planes de pensión privados, entre otros. Sin embargo, desde la década de 1990 se experimenta un auge en el uso de estos servicios privados en detrimento del Sector Público. El Seminari Taifa (2010), opina que en el caso de la sanidad, el camino tomado ha tratado de deteriorar la calidad del servicio para así lograr que el usuario con capacidad para contratar los servicios de forma privada, lo haga, y se fomente este tipo de uso, entre aquellos cuya renta pueda permitírselo. En cuanto a las pensiones, el Seminari Taifa (2010), argumenta que el contenido del Pacto de Toledo, el cual ha provocado las sucesivas reformas de pensiones, ha ido destinado a reducir el nivel de las prestaciones, ante lo cual se fuerza al trabajador a contratar planes de ahorro privados para compensar lo perdido en el ámbito público. Siendo además, que dicho pacto promocionó, a través de incentivos fiscales, la extensión del sistema de pensiones complementario. Así todo, este último proceso de reforma no será analizando en las siguientes páginas.

Por otro lado, encontramos también otros sectores con procesos de privatización aún abiertos, que responden a la planificación del Estado por liberalizar los mercados donde estas empresas operan, con el propósito de encontrar inversores privados que adquieran progresivamente las participaciones societarias o se den las condiciones de mercado adecuadas que permitan la entrada de competencia en el sector. En alguno de ellos, como es el caso de AENA, sabemos que los primeros pasos hacia la privatización de esta entidad, se remontan a la segunda legislatura de José Luis Rodríguez Zapatero. Betancor y Espinosa (2015) apuntan, que ya entonces varios grupos empresariales mostraron su interés por participar en este proceso pero la mala situación crediticia a finales de 2011 hizo aconsejable retrasar el proceso para posteriormente suspenderse tras el cambio de gobierno, quien consideró que AENA Aeropuertos tenía mayor valor en conjunto y justificó su decisión de no venderla indicando que el objetivo no debería ser promover la competencia entre los grandes aeropuertos sino favorecerlos para que compitieran como un gran grupo estatal. Betancor y Espinosa (2015) consideran que la creciente liberalización del sector y el aumento del tráfico aéreo han impulsado inversiones muy importantes que han supuesto un incentivo en la búsqueda de la eficiencia y la rentabilidad lo que ha podido suponer, a su vez, la aparición de capital privado, debido a la gran importancia estratégica de sus activos.

La elección de tres socios privados, por parte del Ministerio de Fomento, (Ferrovia, Corporación Financiera Alba y el fondo británico TCI), junto con la salida a Bolsa mediante OPV en febrero de 2015, supone una privatización parcial del 49% de la participación de AENA, quedando el 51% restante en la matriz ENAIRE, de titularidad pública; y se trata del último gran paso, hasta el momento, en el proceso de privatización del mayor gestor aeroportuario del mundo, con casi 196 millones de pasajeros transportados en 2014, habiendo mejorado sus resultados brutos en apenas varios ejercicios y disminuyendo su endeudamiento.

Más allá de la conveniencia o no de la privatización del gestor aeroportuario, el proceso ha suscitado importantes críticas entre numerosos grupos de influencia. La Central Sindical Independiente de Funcionarios (CSIF) para AENA y ENAIRE lanzó en 2016 una recogida de firmas para abrir en el Congreso una comisión de investigación sobre el proceso en la que se inste a descubrir la decisión política del precio de venta, la cual suscita dudas sobre una posible infravaloración de los títulos, al verse duplicado el valor de los mismos en poco tiempo; así como las motivaciones del ERE interpuesto en 2012 y conocer las políticas de optimización de plantillas que se han llevado a cabo.

Más aún, en el ámbito social y laboral, en opinión del CSIF, la privatización parcial de AENA está acabando con el principio de solidaridad en el que se basa la red de aeropuertos que permite dar un servicio público en diferentes zonas, al tiempo que destruye un tejido

empresarial de PYMES que descansa alrededor de la actividad aeroportuaria, además de toda una serie de servicios externalizados, considerado también como otra forma de privatización; que viven de la actividad de AENA/ENARE, las cuales han visto reducido sus ingresos en un proceso de precarización, afectando a trabajadores a través de ERE y reducción de salarios, asegurando que todos los contratos han bajado linealmente hasta límites absurdos, lo que ha llevado a un deterioro del servicio.

Por otro lado, el proceso de privatización del ente de servicios postales, Correos, es otro ejemplo de los planes de transformación del Sector Público que se está llevando a cabo actualmente. Ya en 2001, la entidad se convirtió en Sociedad Anónima, pero de titularidad pública, y forma parte del anteriormente citado holding SEPI. En 2010, el Ministerio de Fomento decidió aplazar las privatizaciones hasta el año 2020 como máximo, aunque con la aprobación de la Ley 43/2010, de 30 de diciembre, se establece la naturaleza del servicio prestado en régimen de libre competencia y permite la entrada de nuevos operadores en el sector postal (arts. 37-38-39).

A partir de entonces, desde los grupos de influencia se denuncia que se ha dado una paulatina liberalización del sector y se está optando por políticas empresariales que están provocando la precarización del empleo y el empeoramiento de la calidad del servicio. La Plataforma de Trabajadores de Correos (2016), defiende que la política de empleados ha provocado la supresión de 23.000 puestos de trabajo, provocando la sobrecarga laboral para la plantilla restante, y además se advierte una pérdida de calidad en el desempeño del servicio. Cabe destacar que Correos era en 2007 la empresa pública con la plantilla más amplia, más de 60.000 trabajadores. En 2014, y según cifras del Informe Anual Integrado Correos, se perdieron 2.000 puestos de trabajo, mientras que el ente público obtuvo un resultado consolidado del ejercicio de 193 millones de euros.

Previamente hemos tratado de exponer de manera muy breve algunos de los procesos que a día de hoy siguen teniendo lugar y que constatan que las privatizaciones siguen siendo un mecanismo de política económica actual, que no hace distinciones respecto a los bienes o servicios puestos a disposición del mercado y que todo resulta ser objeto de mercantilización. Los casos que existen son numerosos y afectan a sectores muy distintos entre sí. Sin embargo, en este trabajo destacaremos aquellos, que a nuestro juicio, pueden poner en riesgo servicios esenciales para la ciudadanía.

Privatización de los servicios de agua y saneamiento:

La provisión de servicios de agua y saneamiento en España se gestiona a través de la participación tanto del sector público como del privado. Como indica Ortega (2012), el ordenamiento jurídico español establece que es competencia y obligación de los ayuntamientos asegurar la prestación de los servicios de abastecimiento y saneamiento, cuyas infraestructuras son de su propiedad; si bien Babiano (2012) puntualiza, que el mismo, no obliga a las Entidades Locales a que sean ellas mismas las que presten dicho servicio.

El ascenso de las políticas neoliberales, desde la década de 1980, marca el inicio de los procesos de privatización de estos servicios, dando lugar a la coexistencia de accionarios tanto públicos como privados. Ortega (2012) indica que estos procesos se llevaron a cabo motivados por la presión de las empresas, la complicidad entre directivos de estas empresas y los políticos municipales, y la quiebra financiera de los ayuntamientos, la cual generó la utilización de los procesos privatizadores como una forma de sanear las cuentas municipales.

Ortega (2012) indica que las privatizaciones en este sector se realizan a través de dos sistemas: mediante concesión a una empresa privada del servicio de aguas; o mediante la constitución de empresas mixtas, cuyo accionariado está participado por una o varias empresas privadas y la administración competente, en ocasiones en posición mayoritaria y en otras no. El autor señala que las consecuencias de las privatizaciones fueron recogidas por el Observatorio de Privatizaciones de la Universidad Complutense, para el periodo 2003-2007, advirtiéndose una subida desproporcionada de las tarifas, el incumplimiento de cláusulas en los contratos, la falta de transparencia en sus actividades, la disminución de sus responsabilidades medioambientales y la pérdida de control efectivo de estas empresas por las autoridades municipales.

Babiano (2012) expone, que al ser la concesión de servicios la fórmula de privatización más utilizada, el agua sigue siendo pública y el servicio continúa bajo responsabilidad de las Entidades Locales, pero la gestión es adjudicada a un agente privado. A cambio de esta concesión, las empresas privadas pagan a los Ayuntamientos cánones concesionales, que sufragan los gastos municipales, mientras la empresa se adjudica ingresos permanentes a lo largo de la concesión establecida. El autor asegura que este mecanismo, en la Comunidad Autónoma de Andalucía, se ha convertido en un instrumento de financiación municipal en el que se está perdiendo el control sobre el agua. Este hecho contiene el agravante, añade, de que la gestión privada, un 50% de la gestión total con datos de 2010, está controlada en un 90% por dos agentes, Aguas de Barcelona (AGBAR), perteneciente al grupo Suez; y Aqualia, perteneciente al grupo FCC, lo que en la práctica supone la gestión lucrativa de un derecho

humano reconocido por la Asamblea General de las Naciones Unidas en la Resolución 64/292 de 28 de julio de 2010, bajo un régimen de oligopolio donde no existe competencia.

Los mencionados autores, aseguran, se trata de un modelo costoso para el ciudadano ante el incremento de las facturas; poco transparente, pues no existen órganos reguladores ni indicadores estadísticos fiables; y supone la pérdida de control de las administraciones que se ven abocadas a renovar los servicios sin licitación pública.

Otro ejemplo, lo encontramos en el proceso de privatización del Canal de Isabel II (CYII), en la Comunidad Autónoma de Madrid. En 2008 la Asamblea Regional de Madrid aprobó la Ley 3/2008, de 29 de diciembre, la cual permitió la constitución de una sociedad anónima a la cual se le adscribieron los bienes de dominio público hidráulico que constituían la Red General de Agua de Madrid, pudiendo acceder el capital privado al 49% de sus acciones. A partir de entonces, la función pública quedó relegada a autorizar concesiones sobre dominio público hidráulico, potestades administrativas y ciertas funciones sobre obras y servicios hidráulicos, explica Ortega (2012).

Ortega (2012), indica la conveniencia de recordar que esta entidad pública es la cúspide de un grupo empresarial con participación accionarial en más de 30 empresas, con actividades en sectores muy diversos, siendo la única en España en gestionar el ciclo integral del agua en su totalidad, que abastece a más de 6 millones de habitantes, que explota unas infraestructuras gigantescas y que es el mayor productor de energía hidroeléctrica de la Comunidad de Madrid. Habiendo sabido gestionar, además, los bienes de diferente titularidad pública a través de convenios con las administraciones locales, estando considerada a nivel nacional e internacional como una de las mejores empresas en cuanto a calidad de servicio, eficiencia y gestión ambiental y arrojando unos datos económicos saneados, tras la auditoría realizada en 2009.

Desde entonces, la Comunidad de Madrid ha demandado la necesidad de captar recursos del sector privado que garantizaran la acometida de nuevos proyectos de infraestructuras y la adecuación a las directivas europeas medioambientales. Ortega (2012) es tajante, y afirma que estos motivos nunca han sido fundamentados públicamente, no existen estudios sobre las demandas y proyectos futuros, tales necesidades argumentadas han sido desmentidas por la Confederación Hidrográfica del Tajo y los estudios realizados por la Plataforma contra la Privatización del Canal demostraron que la financiación necesaria para la adecuación a las normativas europeas fácilmente pudo haber sido acometida con los recursos de que la Entidad Pública disponía.

Ortega (2012) indica que el endeudamiento que la empresa presenta actualmente, se debe principalmente a la utilización de la entidad del canal para la ejecución de políticas ajenas a las hidráulicas, desoyendo las recomendaciones de otros grupos relacionados. Ya en 2014, el proceso de colocación de las acciones fue paralizado por la Comunidad de Madrid, argumentando las malas condiciones que el mercado presentaba, pero no deja de ser susceptible de privatizarse en un futuro. A día de hoy, la empresa creada paralelamente para la gestión de las actividades de CYII, Canal de Isabel II Gestión S.A., se encuentra envuelta en las tramas de corrupción de la Púnica y la Tosca, estando imputados algunos de los altos y ex altos cargos de la dirección, en relación supuestamente a ciertas adjudicaciones; también son frecuentes las acusaciones sobre irregularidades en los contratos y desde la oposición se demanda revertir el proceso de privatización que sobre el CYII acecha.

Privatización de la atención sanitaria:

El Sistema Nacional de Salud (SNS) español, es un modelo que nace de la Ley 14/1986, de 25 de abril, y como indica Sánchez Bayle (2014), fundamenta el derecho a la atención sanitaria universal, basado en la promoción de la salud y en la prevención; si bien ha sufrido numerosas modificaciones que han ido incluyendo los planteamientos economicistas imperantes que están provocando el deterioro del servicio público, ante los argumentos de la supremacía del servicio privado, a través de un proceso complejo de liberalización del sector y licitación de concesiones, en opinión de Maestro (1997). Estos argumentos ocultan sin embargo, el problema de fondo que existe en la atención sanitaria, que no es sino la profunda subfinanciación de la sanidad pública en España y en sus CCAA, en estas últimas con una intensidad y profundidad distintas, como indica Navarro (2012).

La privatización de la atención sanitaria se encuadra dentro de un largo proceso que se remonta a los primeros años de la década de 1990 pero cuyos resultados más evidentes comenzaron a percibirse a partir de la primera década del siglo XXI. En este sentido encontramos la creación en 1990, en el Congreso de los Diputados, de la Comisión para la reforma del sistema sanitario, que culmina con la elaboración del denominado Informe Abril de 1991, el cual propuso las medidas para incluir los planteamientos economicistas y la gestión empresarial en el sector sanitario. A pesar del profundo rechazo que las medidas suscitaron, Sánchez Bayle (2014), indica que contenía la mayoría de las medidas que posteriormente se han incorporado al SNS.

La aprobación en del Real Decreto-Ley 10/1996, de 17 de junio, sobre habilitación de nuevas formas del INSALUD, posteriormente convertida en la Ley 15/1997, de 25 de abril, sobre habilitación de nuevas formas de gestión del Sistema Nacional de Salud, contempla en su

artículo único, la existencia de entidades privadas en la gestión del sistema de atención sanitaria y se torna clave en el devenir de las transformaciones normativas y de las políticas aplicadas posteriormente, en opinión de autores como Sánchez Bayle (2014), Ezquerro Gadea (2013), o la Coordinadora de Organizaciones por la Sanidad Pública (COSP) (2009).

De entre los modelos de privatización más recurrentes que se han dado a lo largo de estos años, Sánchez Bayle (2014) destaca:

(1) Los **conciertos económicos** por los cuales las Administraciones Públicas encomiendan la realización de la prestación de servicios que por contrato se convengan con el agente público o privado, de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre.

(2) La **separación de financiación y provisión**, introducida a través de las Leyes de Ordenación Sanitaria de las distintas CCAA, siendo esta separación la causante de la aparición de mercados internos que favorecen los intereses privatizadores y ponen en marcha los procesos que afectan negativamente a los sistemas sanitarios públicos que siguen modelos similares al SNS, en Sánchez Bayle (2014), citando a Pollock (2004), Talbot-Smith 2006) y Ruane (2012).

(3) La **introducción de la gestión privada en los sistemas públicos**, como respuesta a las premisas de mayor eficiencia que otorga la titularidad privada, hecho que el autor afirma no haberse constatado en la atención sanitaria.

4) **Iniciativas de financiación privada**, o PFI, por las que un grupo de empresas privadas construye centros sanitarios y cobran a las administraciones públicas en función del canon establecido, además de hacerse cargo de las actividades no relacionadas (mantenimiento, servicios de limpieza, servicios informáticos, seguridad, entre otras). Los primeros casos en España se dieron en la Comunidad de Madrid entre 2007 y 2008. El autor afirma que el coste de este modelo para los presupuestos públicos, es netamente superior al público, observándose una sobredotación presupuestaria con respecto a los centros de gestión pública, un encarecimiento de la atención y una disminución de la calidad y del personal sanitario y no sanitario. Adicionalmente este modelo ha suscitado numerosas críticas en el Reino Unido, de donde existe una mayor experiencia, asegura Sánchez Bayle (2014).

(5) Las **concesiones administrativas**, donde a menudo se produce una combinación junto con la anterior medida de PFI. Son conocidas en España de forma generalizada como modelo Alzira, por ser el primer centro sanitario que las puso en funcionamiento en 1997, y que posteriormente fue implantado en diversos hospitales de la Comunidad de Madrid. En este modelo las administraciones públicas encomiendan a empresas privadas la construcción y gestión de hospitales, haciéndose cargo las mismas del proceso integral de atención sanitaria, recibiendo la empresa concesionaria cantidades económicas fijas por habitantes de la comarca

con derecho a asistencia y pudiendo atender pacientes de otras regiones, con cargo a las administraciones públicas.

En opinión de Abril (2013), las experiencias de este modelo en la Comunidad de Valencia no parecen haber atendido a un proceso basado en la eficiencia económica, y sí, más como una herramienta política que responde a una ideología definida. Tras varios ejercicios negativos, la Generalitat rescindió el contrato con la empresa concesionaria, UTE Ribera Salud, sobre el hospital de Alzira, abonando la suma de 25,4 millones de euros por lucro cesante y otros 43,9 millones de euros por los activos aún por amortizar, contemplados en la concesión. Seguidamente se convocó un nuevo concurso, ampliando los centros sanitarios afectados, aumentando los gastos por paciente y alargando el periodo de explotación; en definitiva, mejorando el diseño de las condiciones contractuales en favor de la empresa concesionaria, que no fue otra, que la anteriormente rescindida UTE Ribera Salud, como indican Abril (2013), Sánchez Bayle (2014), y la COSP (2009). Este proceso de concurso fue aprobado, sin embargo, en Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana 1925/2000 de 20 de diciembre, amparado por la anteriormente citada Ley 15/1997, de 25 de abril, al entenderse que el proceso no vulnera la normativa de contratación de las Administraciones Públicas. Posteriormente este modelo se extendió por otras tantas comarcas de la comunidad y más tarde, se aplicó en la Comunidad de Madrid donde este modelo se ha establecido en otros tantos centros hospitalarios, amparado igualmente por Sentencia del Tribunal Constitucional 84/2015 de 30 de abril, al estimarse que la adjudicación de tales concesiones no vulnera el acceso a la asistencia sanitaria y la propia Ley 15/1997 contempla la gestión por parte del sector privado.

Actualmente el grupo Ribera Salud y el grupo Capiro Sanidad se han repartido la adjudicación de numerosas concesiones relacionadas con este nuevo mercado, como indica Abril (2013), en las comunidades de Madrid y Valencia especialmente, pero son solo dos ejemplos, de grandes fondos de inversión que mercantilizan de forma integral el proceso de oferta de la atención sanitaria, derecho universal garantizado, y comienzan a penetrar en un sector donde la presencia pública cada vez es menor debido a los numerosos recortes que está padeciendo, mientras todo los esfuerzos económicos parecen ir dirigidos hacia el sector privado.

Los procesos de privatización del SNS siguen estando a día de hoy abiertos dada la configuración jurídica actual que permite la participación de capitales privados en este ámbito, a pesar de ello, desde la opinión de numerosos autores como Sánchez Bayle (2014), Navarro (2007), el Observatorio Madrileño de Salud (2015), o la Federación de Asociaciones para la Defensa de la Sanidad Pública (FADSP) (2016), se reitera en sus informes que este modelo está generando una subfinanciación del sistema público que se revierte en una pérdida de la

calidad, tanto en el servicio público como privado. Se están desviando los esfuerzos económicos de las administraciones a potenciar el gasto privado, lo cual se manifiesta en una mayor cuota de mercado de las empresas privadas. Se ha impuesto el copago que impide la atención sanitaria efectiva a numerosas familias y establece un sesgo clasista en la utilización de los servicios sanitarios, quien tiene el poder adquisitivo suficiente, podrá sufragar los gastos sanitarios, en este sentido Navarro (2009), (2012), (2016) en alusión al modelo de sanidad estadounidense; y ha provocado la precarización y pérdida de empleo para otros tantos trabajadores. En definitiva se deteriora toda la sanidad y se dificulta el acceso a un derecho reconocido para todos los ciudadanos.

3. CONCLUSIONES:

El neoliberalismo, con su sistema de libre mercado como principio para promover el bienestar social, ha logrado imponerse, de manera creciente desde finales de la década de 1960, como la doctrina hegemónica en el ámbito político-económico, siendo un punto de inflexión en la forma de crear políticas económicas en la mayoría de Estados desarrollados, ante la insuficiencia de las políticas del modelo keynesiano para frenar la tendencia inflacionista.

Uno de los pensamientos más destacados del ideario neoliberal descansa en la necesidad de las economías por deshacerse de la intervención del Estado en los mercados, a quien se le atribuyen fallos inherentes al sistema de planificación; y se le encomienda centrarse en el papel de regulador y en la defensa de los derechos individuales y empresariales los cuales permiten el desarrollo de economías competitivas. Se considera el mercado como un sistema estable, que tiende a eliminar aquellos procesos que crean desequilibrios por la pura competencia existente, siendo así que el beneficio económico se revertiría finalmente, en el beneficio social. Sin embargo, estas afirmaciones han provocado controversia entre la comunidad económica, pues se observa que el mercado por sí mismo, también muestra fallos inherentes al sistema, el cual presenta episodios de crisis cíclicas que se traducen en una creciente desigualdad entre la población, al no verse revertida la riqueza entre las clases trabajadoras y afectando más duramente a éstas las políticas de ajuste que se emplean.

Es en este contexto donde surgen las políticas de privatización ante la demanda de un menor intervencionismo por parte del Estado en el desarrollo de los mercados de capitales, siendo los procesos de privatización una herramienta esencial para permitir la penetración de los

mercados en los ámbitos de producción de bienes y servicios hasta entonces en manos del Sector Público. Se observa igualmente, que tras privatizarse el grueso de empresas industriales, el mercado bajo los mismos argumentos teóricos, ha continuado penetrando en otros sectores, siendo así que al referirnos al fenómeno de la privatización, hacemos alusión tanto a la privatización sustancial, o enajenación de activos públicos; como a la privatización indirecta y privatización funcional, donde la desregulación y la gestión empresarial integrada bajo titularidad pública cobran una mayor importancia y asientan las primeras etapas de los procesos previos a la enajenación.

Se observa igualmente que los procesos de privatización han podido atender, en muchas ocasiones, a la reiterada argumentación neoliberal de que la empresa privada es más eficiente que la empresa pública. Sin embargo, numerosos autores afirman que este hecho no ha sido empíricamente probado. En ocasiones la empresa privada se comporta de forma más eficiente, pero en otras ocasiones no, dependiendo del ámbito productivo, el tamaño de las empresas, o la competencia existente, entre otras. Se encuentran otras tantas críticas en los procesos de privatización de aquellos sectores denominados como monopolios naturales, de los que los Estados se desprendieron cediendo sus activos a grandes grupos empresariales y ello ha podido revertir en la calidad y en el coste del servicio percibido por los consumidores. En cualquier caso, parece razonable afirmar que la titularidad privada no otorga una mayor eficiencia por sí misma, siendo así que se cuestiona la conveniencia de numerosos procesos que pudieron llevarse a cabo sin reparar en la importancia estratégica de los activos enajenados, y se observa que la competencia que realmente se quiso introducir en aquellos mercados recién liberalizados, no ha sido del todo exitosa, creando situaciones de oligopolio.

En el caso del proceso de privatización llevado a cabo en España, se observa como la ausencia de una regulación general previa a los grandes procesos, junto con la potestad de las administraciones para llevarlas a cabo, ha permitido que se dé un contexto de paulatina liberalización, en la que nuevas normativas permitieron la enajenación y entrada de capital privado, hasta la actualidad, donde se observa una desafección generalizada del Sector Público. Ello, junto con las políticas restrictivas que se imponen desde la orientación comunitaria, está permitiendo que la entrada de capital privado con iniciativa lucrativa se adueñe de sectores que nacieron bajo motivos de solidaridad y universalidad y podrían llegar a dañar el acceso efectivo y el propósito natural con el que estos servicios nacieron.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Abril, G. (2013, 6 de enero). Los gigantes de la sanidad privada. *El País*. [versión electrónica]. http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/01/03/actualidad/1357233012_416495.html (revisado a 28/09/2016)
- Agencias. (2015, 23 de enero). El Gobierno aprueba la salida a Bolsa del 28% del capital de Aena. *20minutos*. [versión electrónica]. <http://www.20minutos.es/noticia/2355701/0/gobierno/aprueba/salida-a-bolsa-de-aena/#xtor=AD-15&xts=467263> (revisado a 22/09/2016)
- Agencias. (2014, 30 de septiembre). Renfe competirá con un operador privado a partir del año que viene. *20minutos*. [Versión electrónica]. <http://www.20minutos.es/noticia/2252043/0/pastor-anuncia/operador-ferroviario-privado/competencia-renfe-2015/#xtor=AD-15&xts=467263> (revisado a 22/09/2016)
- Apesteguia, E. (2016, 29 de agosto). El sindicato CSIF pide la apertura de una comisión de investigación sobre la privatización de Aena. *Flynews*. [versión electrónica]. <http://fly-news.es/aeropuertos/el-sindicato-csif-pide-la-apertura-de-una-comision-de-investigacion-sobre-la-privatizacion-de-aena/> (revisado a 22/09/2016)
- ATTAC-España. [versión electrónica]. http://www.attac.es/wpcontent/uploads/2013/01/Web_v1.0.pdf (revisado a 27/09/2016)
- Babiano, L. (2012). *La privatización del agua. Andalucía*. En La privatización de los servicios públicos en España (pp. 25-27). Comisión de Servicios Públicos y Comercio Internacional de ATTAC-España. [versión electrónica]. http://www.attac.es/wp-content/uploads/2013/01/Web_v1.0.pdf (revisado a 27/09/2016)
- Betancor, O; Espinosa, M. (2015). *Privatización, competencia y regulación aeroportuaria: experiencia internacional*. (Documento de trabajo 2015-03). Madrid: FEDEA.
- BHA. (2015, 20 de agosto). La SEPI da por finalizados los planes de privatización. *Cinco días*. [versión electrónica] http://cincodias.com/cincodias/2015/08/20/empresas/1440095589_871507.html (revisado a 5/10/2016)
- Bidaurratzaga, E. (2012). Consenso de Washington. OMAL. [versión electrónica]. <http://omal.info/spip.php?article4820> (revisado a 27/09/2017)

Colección estudios Fundación SEPI. (2004). *Teoría y Política de Privatizaciones: su contribución a la modernización económica. Análisis del caso español*. Madrid: Ediciones Cinca.

Coordinadora de Organizaciones por la Sanidad Pública. (2009). La privatización de la sanidad pública: un proceso devastador desarrollándose en todo el Estado.

<http://www.herbogeminis.com/IMG/pdf/cosp.pdf> (revisado a 28/09/2016)

Correos. (2014), Informe anual integrado del Grupo Correos 2014. [versión electrónica].

http://www.correos.es/ss/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobheadername0=content-type&blobheadername1=Content-Disposition&blobheadervalue0=application%2Fpdf&blobheadervalue1=filename%3DInforme_anual_integrado_2014_Correos.pdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1365528707086&ssbinary=true (revisado a 5/10/2016)

Crew, M. and Parker, D. (2008). *Developments in the economics of privatization and regulation*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.

E.H. (2015, 5 de mayo). El Constitucional respalda la privatización de seis hospitales que intentó hacer Madrid. *Infolibre*. [versión electrónica].

http://www.infolibre.es/noticias/politica/2015/05/05/el_constitucional_respalda_privatizacion_seis_hospitales_que_intento_hacer_madrid_32288_1012.html (revisado a 28/09/2016)

EFE. (2014, 13 de junio). El Gobierno privatizará el 49% del gestor aeroportuario Aena. *20minutos*. [versión electrónica].

<http://www.20minutos.es/noticia/2166660/0/gobierno-privatiza/49-por-ciento/gestor-aeroportuario-aena/#xtor=AD-15&xts=467263> (revisado a 22/09/2016)

CCE. (1993). *Libro Blanco de Crecimiento, competitividad y empleo: Retos y pistas para entrar en el siglo XX*. http://www.santafe.edu.ec/etce/CCE_libro_blanco_1993.pdf (revisado a 29/09/2016)

El confidencial Digital. (2010, 22 de septiembre). Fomento aplaza la privatización total de Correos hasta 2020, aunque permitirá la entrada de empresas externas en el servicio a partir del año que viene. *El Confidencial Digital*. [versión electrónica]. http://www.elconfidencialdigital.com/dinero/Fomento-privatizacion-Correos-permitira-externas_0_1473452669.html (revisado a 22/09/2016)

El Heraldo - El estado de bienestar en países de la Unión Europea se resiente. (2013, 19 de septiembre). *El heraldo*. [versión electrónica].

http://www.heraldo.es/noticias/internacional/2013/09/19/el_estado_bienestar_paises_resiente_por_los_recortes_249831_306.html (revisado a 22/09/2016)

EuropaPress. (2016, 9 de junio). La oposición pide revertir el proceso de privatización del Canal de Isabel II. *EuropaPress*. [versión electrónica]. <http://www.europapress.es/madrid/noticia-oposicion-pide-revertir-proceso-privatizacion-canal-isabel-ii-20160609133603.html> (revisado a 27/09/2016)

Ezquerria Gadea, J. (2013). Privatización de la sanidad pública. Visión de un médico sobre los aspectos legales que sustentan esta decisión política. <https://revistas.uam.es/revistajuridica/article/viewFile/5958/6406> (revisado a 28/09/2016)

Fernández, D. (2014, 13 de junio). Privatizaciones: González abrió el camino, Aznar lo consolidó, ZP no pudo y Rajoy lo intenta. *20 minutos*. [versión electrónica]. <http://www.20minutos.es/noticia/2167021/0/privatizaciones/gobierno/aena-loterias-paradores/#xtor=AD-15&xts=467263> (revisado a 22/09/2016)

Giribets Martínez, M. (2009): *Algunas consideraciones sobre la crisis actual del capitalismo*. Edición electrónica gratuita. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009c/599/> (revisado a 22/09/2016)

González Fuentes, J.A. (2009): La crisis del petróleo de los años 1970: consecuencias políticas y sociales. <http://www.ojosdepapel.com/Blogs/JuanAntonioGonzalezFuentes/Blog/La-crisis-del-petroleo-de-los-a%C3%B1os-1970-consecuencias-politicas-y-sociales-crisis-del-Estado-del-Bienestar-Thatcher-Giscard-neoliberalismo-Kohl> (revisado a 16/09/2016)

Gowan, P. (1999): *The Global Gamble*. New York, NY: Verso.

Guarnido Rueda, A; Jaén García, M; Amate Fortes, I. (2007). *La desregulación y privatización de las empresas públicas. El caso de las telecomunicaciones en España*. Almería: Editorial Universidad de Almería.

Guerrero, M. (2013). El asalariado neoliberal. <http://econonuestra.org/actualidad/item/478-el-asalariado-neoliberal> (revisado a 22/09/2016)

Harvey, D. (2004): *El nuevo imperialismo*. Madrid: Ediciones Akal.

Harvey, D. (2007): *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Ediciones Akal.

Hernández Castilla, N; López de Castro García Morato, L. (2000). *Privatización, liberalización y bienestar*. Granada: Editorial Comares.

Herrero, A. (2013, 7 de noviembre). El Sistema Nacional de Salud de España en la comparativa internacional. *OroyFinanzas*. <https://www.oryofinanzas.com/2013/11/sistema-nacional-salud-sns-espana-comparativa-internacional/> (revisado a 28/09/2016)

Historia explicada fácil. (2013). La crisis económica de los años 70 explicada fácil. <http://sihistoria.blogspot.com.es/2013/05/la-tesis-economica-de-los-anos-70.html> (revisado a 22/09/2016)

Klatz, C. (1998). Cómo estudiar hoy al capitalismo. <http://www.herramienta.com.ar/revista-herramienta-n-7/como-estudiar-hoy-al-capitalismo> (revisado a 22/09/2016)

Krasner, S. (Ed.). (1983): *International Regimes*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Maestro, Á. (1997). Sanidad: la privatización en marcha. <http://www.eroj.org/entero04/item02.htm> (revisado a 28/09/2016)

Magdoff, H. and Sweezy, P. (1987): *Stagnation and the Financial explosion*. New York, NY: Monthly Review Press.

Manssour, C. (2013, 29 de diciembre). Del Pacto de Toledo al pacto con los mercados. *Diagonal*. [versión electrónica]. <https://www.diagonalperiodico.net/panorama/21180-del-pacto-toledo-al-pacto-con-mercados.html> (revisado a 22/09/2016)

Meggison, W. (2004). *Los efectos macroeconómicos de la privatización*. En Colección estudios Fundación SEPI. Teoría y Política de Privatizaciones: su contribución a la modernización económica. Análisis del caso español (pp. 391-444). Madrid: Ediciones Cinca.

LMO. (2015, 11 de febrero). La historia de AENA hasta su privatización. *ABC Economía*. [versión electrónica]. <http://www.abc.es/economia/20150211/abci-aena-historia-aeropuertos-201502102132.html> (revisado a 5/10/2016)

Navarro, V. (2016, 22 de marzo). Las enormes limitaciones del modelo neoliberal: el caso de la sanidad estadounidense. *Público*. [versión electrónica]. <http://blogs.publico.es/vicenc-navarro/2016/03/22/las-enormes-limitaciones-del-modelo-neoliberal-el-caso-de-la-sanidad-estadounidense/> (revisado a 28/09/2016)

- Navarro, V. (2013, 4 de febrero). La privatización de la sanidad. *El plural*. [versión electrónica]. <http://pre.elplural.com/opinion/la-privatizacion-de-la-sanidad/> (revisado a 28/09/2016)
- Navarro, V. (2012, 28 de diciembre). Los recortes en la sanidad, otra vez. *Público*. [versión electrónica]. <http://blogs.publico.es/vicenc-navarro/2012/12/28/los-recortes-en-la-sanidad-publica-otra-vez/> (revisado a (28/09/2016)
- Navarro, V. (2009, 27 de agosto). ¿Sanidad pública o privada? *Público*. [versión electrónica]. <http://blogs.publico.es/vicenc-navarro/2013/12/24/sanidad-publica-o-privada/> (revisado a (28/09/2016)
- Navarro, V. (2007). *Informe 2007. Observatorio Social de España*.
Observatorio Madrileño de Salud. (2015). *5º Informe: Cambian las formas, pero continúan los recortes y la privatización*. <http://www.madrid.ccoo.es/cms/g/public/o/2/o61693.pdf> (revisado a (28/09/2016)
- Ortega, E. (2012). *La privatización del agua. Introducción*. En La privatización de los servicios públicos en España (pp. 23-25). Comisión de Servicios Públicos y Comercio Internacional de
- Rendeiro Martín-Cejas, R. (2003). *Políticas de privatización. Aspectos teóricos, experiencias y casos prácticos*. Madrid: Dykinson.
- OXFAM. (2014, 20 de enero). *178 Informe de Oxfam: Gobernar para las élites*. [versión electrónica]. <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-summ-es.pdf> (revisado a (28/09/2016)
- OXFAM. (2016, 18 de enero). *210 Informe de Oxfam: Una economía al servicio del 1%*. [versión electrónica]. https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-es_0.pdf (revisado a 29/09/2016)
- Plataforma contra la privatización de Isabel II. (2016, 11 de marzo). Corrupción y canal de Isabel II. *Infolibre*. [versión electrónica]. http://www.infolibre.es/noticias/opinion/2016/03/11/corruccion_canal_isabel_ii_46251_1023.html (revisado a 27/09/2016)
- Plataforma de trabajadores de Correos. (2015, 15 de noviembre). ¿Qué está pasando en Correos? *VallecasVA*. [versión electrónica]. <http://vallecas.com/que-esta-pasando-en-correos/> (revisado a 22/09/2016)

Prats, J. (2013, 6 de enero). Un modelo rescatado y desigual. *El País*. [versión electrónica].
http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/01/03/actualidad/1357234471_728665.html (revisado a 28/9/2016)

Rodríguez Vargas, J.J. (2005): *La nueva fase del desarrollo económico y social del capitalismo mundial*. Edición electrónica gratuita. <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/jjrv/> (revisado a 22/09/2016)

Rondinelli, D. (2004). *Políticas e Instituciones para dirigir el proceso de privatización: la experiencia internacional*. En Colección estudios Fundación SEPI. Teoría y Política de Privatizaciones: su contribución a la modernización económica. Análisis del caso español (pp. 115-142). Madrid: Ediciones Cinca.

Ruiz Escudero, C. (2012). *Los servicios públicos en la Unión Europea*. En La privatización de los servicios públicos en España (pp. 16-17). Comisión de Servicios Públicos y Comercio Internacional de ATTAC-España. [versión electrónica]. http://www.attac.es/wpcontent/uploads/2013/01/Web_v1.0.pdf (revisado a 27/09/2016)

Sánchez Bayle, M. (2014). *La privatización de la asistencia sanitaria en España*. Laboratorio de ideas. [versión electrónica].
http://www.fundacionalternativas.org/public/storage/laboratorio_documentos_archivos/24bb33c2b5a6aca0f1ea50a199da5de7.pdf (revisado a 28/9/2016)

Sánchez Carreira, M. (2002). *Una visión crítica del proceso de privatizaciones en la economía española*. En VIII jornadas de economía crítica: Globalización, Regulación pública y Desigualdades. Área temática 01: Construcción Europea y Política económica. [versión electrónica].
<http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/UE/Sanchez%20Carmen.PDF> (revisado a 26/09/2016)

Sarriés, N. (2015, 27 de enero). Rajoy aún tiene privatizaciones pendientes con las que espera recaudar 30.000 millones de €. *20minutos*. [versión electrónica].
<http://www.20minutos.es/noticia/2355884/0/privatizaciones-empresas-publicas/aena-renfe/loterias-paradores/> (revisado a 22/09/2016)

Seminari Taifa. (2006): *Informe 03: Del pleno empleo a la plena precariedad*. [versión electrónica].
<http://informes.seminaritaifa.org/informe-03/> (revisado a 22/09/2016)

Seminari Taifa. (2009): *Informe 06: Apuntes teóricos para entender la crisis*. [versión electrónica].
<http://informes.seminaritaifa.org/informe-06/> (revisado a 22/09/2016)

Seminari Taifa. (2010). *Informe 07: La crisis en el estado español: el rescate de los poderosos*. [versión electrónica]. <http://informes.seminaritaifa.org/informe-07/> (revisado a 22/09/2016)

Seminari Taifa. (2011). *Informe 08: La estrategia del capital*. [versión electrónica]. <http://informes.seminaritaifa.org/informe-08/> (revisado a 22/09/2016)

Seminari Taifa. (2014): *Informe 10: Desentrañando la UE*. [versión electrónica]. <http://informes.seminaritaifa.org/informe-10/> (revisado a 22/09/2016)

Serrano del Rió, E. (2013, 7 de julio). ¿Qué es el Pacto de Toledo? *Queaprendemoshoy*. [versión electrónica]. <http://queaprendemoshoy.com/que-es-el-pacto-de-toledo/> (revisado a 22/09/2016)

Stiglitz, J. (2002): El descontento con la globalización. <http://www.rebellion.org/hemeroteca/opinion/stiglitz190102.htm> (revisado a 22/09/2016)

Tomás Austin, M. (1994). El nuevo orden económico mundial <http://www.lapaginadelprofe.cl/sociologia/teordes/noem.htm> (revisado a 22/09/2016)

Vargas Hernández, J.P. (2007): Liberalismo, Neoliberalismo y Postneoliberalismo. *Revista Mad: Revista del Magíster en Análisis Sistemico Aplicado a la Sociedad*. (pp. 66-89). [versión electrónica]. www.revistamad.uchile.cl/index.php/RMAD/article/download/13938/14230 (revisado a 22/09/2016)

Vergés, J. (2013). *Las privatizaciones de Empresas Públicas en España*. [versión electrónica]. <http://ssrn.com/abstract=2543561> (revisado a 26/09/2016)

Vozpópuli. (2014, 18 de julio). La Comunidad de Madrid suspende la privatización del Canal de Isabel II esta legislatura. *Vozpópuli*. [versión electrónica]. <http://vozpupuli.com/actualidad/46698-la-comunidad-de-madrid-suspende-la-privatizacion-del-canal-de-isabel-ii-esta-legislatura> (revisado a 27/09/2016)

Web oficial de la Unión Europea. Qué es la UE. http://europa.eu/about-eu/basic-information/about/index_es.htm

Web oficial del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, Gobierno de España. El derecho comunitario. <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/EspanaUE/es/quees2/Paginas/El-Derecho-comunitario.aspx>

Williamson, J. *What Washington means by Policy Reform*. En *Latin American Adjustment: How much has happened?* [versión electrónica].

<https://www.wcl.american.edu/hracademy/documents/Williamson1990WhatWashingtonMeansbyPolicyReform.pdf> (revisado a 29/09/2016)

Zabalo, P. (2012). *Financiarización. OMAL*. [versión electrónica].

http://omal.info/spip.php?page=article_diccionario&id_article=4821 (revisado a 27/09/2017)

20minutos. (2014, 13 de junio). *El Gobierno aprueba que una empresa privada entre a competir con Renfe en el AVE*. *20minutos*. [versión electrónica].

<http://www.20minutos.es/noticia/2166655/0/gobierno-consejo-ministros/empresa-privada/competir-renfe-ave/#xtor=AD-15&xts=467263> (revisado a 22/09/2016)

5. REFERENCIAS JURÍDICAS:

España. Ley Orgánica 3/2012, de 25 de julio, por la que se autoriza la ratificación por España del Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria entre el Reino de Bélgica, la República de Bulgaria, el Reino de Dinamarca, la República Federal de Alemania, la República de Estonia, Irlanda, la República Helénica, el Reino de España, la República Francesa, la República Italiana, la República de Chipre, la República de Letonia, la República de Lituania, el Gran Ducado de Luxemburgo, Hungría, Malta, el Reino de los Países Bajos, la República de Austria, la República de Polonia, la República Portuguesa, Rumanía, la República de Eslovenia, la República Eslovaca, la República de Finlandia y el Reino de Suecia, firmado en Bruselas el 2 de marzo de 2012. *Boletín Oficial del Estado*. 26 de julio de 2012, núm.178, pp. 53541 a 53553. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2012-9981>

España. Ley 194/1963, de 28 de diciembre, por la que se aprueba el Plan de Desarrollo Económico y Social para el periodo 1964/1967 y se dictan normas relativas a su ejecución. *Boletín Oficial del Estado*. 30 de diciembre de 1963, núm. 312, pp.18190 a 18198. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1963-22668>

España. Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad. *Boletín Oficial del Estado*. 29 de abril de 1986, núm. 102, pp. 15207 a 15224. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1986-10499>

España. Ley 15/1997, de 25 de abril, sobre habilitación de nuevas formas de gestión del Sistema Nacional de Salud. *Boletín Oficial del Estado*. 26 de abril de 1997, núm. 100, pp. 13449 a 13450. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1997-9021>

España. Ley 43/2010, de 30 de diciembre, del servicio postal universal, de los derechos de los usuarios y del mercado postal. *Boletín Oficial del Estado*. 31 de diciembre de 2010, núm. 318, pp. 109195 a 109236. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2010-20139>

España. Real Decreto Legislativo 1091/1988, de 23 de septiembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General Presupuestaria. *Boletín Oficial del Estado*. 29 de septiembre de 1988, pp. 28406 a 28420. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1988-22572>

España. Real Decreto-ley 8/1981, de 24 de abril, de creación del Instituto Nacional de Hidrocarburos. *Boletín Oficial del Estado*. 29 de abril de 1981, núm. 102, pp. 9092 a 9093. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1981-9644>

España. Real Decreto-ley 5/1995, de 16 de junio, de creación de determinadas entidades de derecho público. *Boletín Oficial del Estado*. 20 de junio de 1995, núm. 146, pp. 18412 a 18419. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1995-14891>

España. Real Decreto-ley 10/1996, de 17 de junio, sobre habilitación de nuevas formas de gestión del INSALUD. *Boletín Oficial del Estado*. 18 de junio de 1996, núm. 147, pp. 19950 a 19951. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1996-13884>

España. Real Decreto-ley 15/1997, de 5 de septiembre, por el que se modifica la Ley 5/1996, de 10 de enero, de Creación de Determinadas Entidades de Derecho Público. *Boletín Oficial del Estado*. 6 de septiembre de 1997, núm. 214, pp. 26618 a 26621. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1997-19424>

España. Real Decreto 1525/1995, de 15 de septiembre, de desarrollo reglamentario de la Ley 5/1995, de 23 de marzo. *Boletín Oficial del Estado*. 26 de septiembre de 1995, núm. 230, pp. 28616 a 28618. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1995-21348>

España. Decreto 1022/1964, de 15 de abril, por el que se aprueba el texto articulado de la Ley de Bases del Patrimonio del Estado. *Boletín Oficial del Estado*. 23 de abril de 1964, núm. 98, pp. 5181 a 5189. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1964-6135>

Comunidad de Madrid. Ley 3/2008, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas. *Boletín Oficial del Estado*. 18 de marzo de 2009, núm. 66, pp. 26759 a 26810. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2009-4514>

España. Tribunal Constitucional (Pleno) [Internet]. Sentencia 84/2015, de 30 de abril de 2015. [consultado a 05/10/2016]. Disponible en <http://hj.tribunalconstitucional.es/es/Resolucion/Show/24432>

España. Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso, Sección 3ª). Sentencia núm. 6367/1999 de 14 de octubre.

Comunidad de Valencia. Tribunal Superior de Justicia (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 3ª). Sentencia núm. 1925/2000 de 20 de diciembre.