

**ANÁLISIS DE LOS PROCESOS  
PRIVATIZADORES DE EMPRESAS PÚBLICAS  
EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL.  
Motivaciones: moda política *versus*  
necesidad económica**

*Autores: Almudena Guarnido Rueda<sup>(1)</sup>*

*Manuel Jaén García<sup>(2)</sup>*

*Ignacio Amate Fortes<sup>(3)</sup>*

P. T. N.º 14/06

<sup>(1)</sup> Profesora Asociada del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Almería: [guarnido@ual.es](mailto:guarnido@ual.es)

<sup>(2)</sup> Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Almería: [mjaen@ual.es](mailto:mjaen@ual.es)

<sup>(3)</sup> Profesor Asociado del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Almería: [iamate@ual.es](mailto:iamate@ual.es)

N.B.: Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad de los autores, pudiendo no coincidir con las del Instituto de Estudios Fiscales.

Desde el año 1998, la colección de Papeles de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales está disponible en versión electrónica, en la dirección: ><http://www.minhac.es/ief/principal.htm>.

Edita: Instituto de Estudios Fiscales

N.I.P.O.: 602-06-006-5

I.S.S.N.: 1578-0252

Depósito Legal: M-23772-2001

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN
  2. LA PRIVATIZACIÓN EN EUROPA OCCIDENTAL
    - 2.1. El Reino Unido
    - 2.2. Francia
    - 2.3. España
  3. LA PRIVATIZACIÓN EN LOS PAÍSES DE EUROPA DEL ESTE
    - 3.1. El predominio actual del sector privado
    - 3.2. La gran privatización
  4. LA PRIVATIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
    - 4.1. Un proceso en tres fases
    - 4.2. Los impactos económicos y sociales de la privatización
  5. OTRAS PRIVATIZACIONES
    - 5.1. La privatización de Asia
    - 5.2. La privatización en África
  6. CONCLUSIONES
- BIBLIOGRAFÍA
- SÍNTESIS. Principales implicaciones de política económica



## **ABSTRACT**

Desde la década de los ochenta las privatizaciones y las desregulaciones de empresas públicas se han erigido como instrumentos fundamentales de política económica utilizados por los gobiernos de multitud de países, que están inmersos en una realidad mundial profundamente afectada por el fenómeno de la globalización.

En este trabajo se evaluarán los rasgos más destacados de la experiencia internacional. Para ello, se analiza cómo se ha llevado a cabo el proceso privatizador: qué objetivos lo han promovido, a través de qué métodos se ha realizado, cómo ha afectado a cada uno de los agentes que han participado en el proceso, así como sus resultados. De esa forma se puede establecer conclusiones sobre lo realizado hasta el momento, destacando sus ventajas e inconvenientes.

**Clasificación JEL:** L33, L43.

**Palabras Claves:** Empresas Públicas, privatización, desregulación.



## **I. INTRODUCCIÓN**

Los problemas económicos y financieros que acompañaron a la recesión mundial a fines de la década de los setenta, las crisis afrontadas por muchos países africanos y latinoamericanos como consecuencia de la deuda, la sucesión de gobiernos conservadores desde el punto de vista político en Norteamérica y Europa durante los años ochenta, y el cambio hacia las economías de mercado en Asia, Latinoamérica y Europa del este durante el comienzo de los años noventa, enfocaron la atención en el papel crucial que juega el sector privado en el desarrollo económico. Estas tendencias fueron reforzadas en los años ochenta y en los comienzos de los noventa a causa de la creciente insatisfacción con la forma en que los gobiernos suministraban los productos y servicios, la ineficiente operación de las empresas estatales en casi todas las partes del mundo, las presiones financieras sobre los gobiernos por aumentar la eficiencia de la economía nacional y el sector público, y la percepción de que la privatización podía acelerar la transformación de las economías socialistas en sistemas de mercado.

Como resultado de estas tendencias económicas internacionales y los cambios políticos operados, los gobiernos comenzaron a privatizar en la década de los ochenta las empresas estatales y a suscitar la participación del sector privado en el suministro de servicios e infraestructura con mucho más vigor. El Banco Mundial informó que durante los años ochenta más de 70 países experimentaron alguna forma de privatización y vendieron o liquidaron más de 7.000 empresas estatales<sup>1</sup>.

Muchos gobiernos se encuentran en este momento en busca de vías que puedan estimular el crecimiento económico y el progreso social a través de ajustes estructurales y transformaciones económicas. Ciertamente, como parte de sus políticas de ajuste, más de 80 gobiernos se han volcado hacia la privatización de las empresas estatales o han trasladado el control de los servicios públicos o la infraestructura al sector privado.

## **2. LA PRIVATIZACIÓN EN EUROPA OCCIDENTAL**

### **2.1. El Reino Unido**

Dentro de Europa Occidental, el Reino Unido ha sido el país que ha registrado más experiencias privatizadoras. De hecho, la privatización se ha erigido co-

---

<sup>1</sup> IBRD: Privatization: The lessons of experience (Washington, DC, Banco Mundial, 1992).



mo un capítulo destacado de la política económica del Reino Unido. Entre las razones fundamentales que se esgrimieron a favor de la privatización se mencionaron el fomento de la competencia y la eficiencia. Otra justificación que se dio fue el “capitalismo popular” es decir, la propagación más amplia de la propiedad en la sociedad (Schnitzer, 1991)<sup>2</sup>. Sin embargo, el objetivo principal de la privatización debía ser el aumento de eficiencia económica. En ausencia de mejoras de eficiencia, los objetivos de financiación del Estado con esta política suelen ser equivocados, y su búsqueda puede, incluso, repercutir negativamente en la eficiencia. En general, la competencia y la regulación son determinantes de los resultados económicos.

El fenómeno de la privatización en el Reino Unido data de la vuelta al gobierno del partido conservador, liderado por Margaret Thatcher, en 1979. En el programa electoral de los conservadores para las elecciones de 1979 apenas se hablaba de privatización, pero tanto la prioridad concedida al trasvase de actividades productivas al sector privado como la escala de actuaciones en este sentido aumentaron rápidamente en los años siguientes, hasta el punto de que, cuando se convocaron las siguientes elecciones en 1983, esas políticas constituían ya un tema de primer orden en el debate político.

El programa de privatizaciones británico ha atraído poderosamente la atención internacional en los años posteriores por los siguientes motivos: en primer lugar, ha promovido un cambio rápido e importante en la estructura de propiedad de la economía. En segundo lugar, desde mediados de los ochenta, la privatización se centró en los sectores de servicios (telecomunicaciones, gas, agua, electricidad), que habían sido considerados cotos naturales e inevitables de los monopolios públicos. En tercer lugar, y como consecuencia directa de todo ello, la privatización fue acompañada, necesariamente, de importantes medidas de reforma de la regulación: nuevas instituciones y métodos de control de precios y políticas de desregulación<sup>3</sup>.

Las consecuencias de la privatización por lo que respecta a la eficiencia no pueden considerarse sin tener en cuenta, además, las políticas relativas a la competencia y la regulación. De hecho, en los sectores de servicios, estas políti-

---

<sup>2</sup> Aunque las privatizaciones en el Reino Unido han generado gran cantidad de ingresos. Probablemente este argumento recaudatorio a favor de la privatización es más aplicable a un país con una grave crisis de deuda (o como en el caso de los países de la zona euro que tenían que cumplir los criterios de convergencia). En el caso del Reino Unido no tiene una especial importancia, especialmente por lo que respecta a las empresas de servicios en las que los precios de las acciones reflejan, aparentemente, algunos riesgos de regulación.

<sup>3</sup> El programa británico fue radical y de gran alcance en todos estos aspectos (al menos antes de que se iniciase la transformación económica en la Europa del Este) y ha dado lugar a una serie de interesantes experimentos, de los que otros países pueden aprender y evitar los mismos errores.



cas forman parte integral de la propia política de privatizaciones. Una evaluación de la política de privatizaciones británica, que se ha centrado en estos sectores, debe, por tanto, abarcar las políticas de competencia y de regulación. Tal y como se verá más adelante, estas políticas han variado mucho con el tiempo, así como de un sector a otro.

Los aspectos más sobresalientes de las privatizaciones británicas, aparte de su alcance y rapidez, se encuentran en la importancia dada a la privatización de empresas públicas con un poder de mercado considerable. Gran Bretaña no es el único país que ha privatizado empresas de servicios, pero sus políticas de privatización, regulación y competencia son notables por su radicalismo.

En una primera fase, el proceso privatizador en el Reino Unido se centró en empresas cuyo ámbito de actuación no era considerado como central dentro de las acciones del sector público. Se utilizó el mecanismo de las “golden shares” como protección, así como importantes premios en los primeros momentos de la cotización. Todo esto tenía como fin último hacer popular dicho proceso.

Ejemplos de empresas privatizadas en esta primera fase son Cable and Wireless<sup>4</sup>, Amersham International<sup>5</sup>, parte de los activos de British Rail<sup>6</sup>, National Freight<sup>7</sup>.....etc. La cifra total obtenida en esta primera fase fue apenas de 1.000 millones de libras esterlinas, cifra poco significativa si la comparamos con la de las enajenaciones de viviendas del sector público<sup>8</sup>, que reportó casi 3.000 millones de libras.

La aceptación de esta fase de privatizaciones por parte de la ciudadanía, se debió a que las empresas privatizadas eran reducidas (al menos fragmentables), actuaban en mercados competitivos y formaban parte del sector público de forma secundaria.

En una segunda fase, se dirigió el proceso privatizador hacia empresas cuya propiedad pública venía justificada por la teoría clásica de los fallos de mercado, y además éstas eran públicas en la mayoría de los países del entorno.

Fue a partir de la venta de una mayoría de las acciones de British Telecom (BT) en 1984, por un importe de unos 3.900 millones de libras esterlinas, cuando empezaron a venderse grandes empresas, sobre todo de servicios. British Gas (BG), las compañías de agua y la segunda venta de BT, por las que se obtuvieron más de 5.000 millones de libras esterlinas por cada una, y la industria

---

<sup>4</sup> Empresa dedicada a servicios de telecomunicaciones. Tiene como subsidiaria a la empresa Mercury, competidora de British Telecom.

<sup>5</sup> Empresa dedicada al desarrollo, fabricación y venta de materiales radiactivos para usos médicos, de investigación e industriales.

<sup>6</sup> En concreto hoteles cuya adscripción a una compañía férrea no tenía más lógica que la que tenuemente ofrece el desarrollo histórico de la empresa.

<sup>7</sup> Empresa encargada de transporte de carga por carretera.

<sup>8</sup> Entre 1979-1983 se vendieron cerca de 600.000 viviendas.



eléctrica (CEGB, Central Electricity Generating Board, y doce Empresas Eléctricas Regionales (REC) de Inglaterra y Gales, antes conocidas como las Area Boards) que superó los 10.000 millones de libras. Además se produjo un cambio en las técnicas de ventas. A comienzos de los años ochenta, las empresas se vendían, en general, por etapas; posteriormente, se vendieron en muchos casos de una sola vez.

A partir de 1987, año en el que los conservadores revalidan la dirección del gobierno, con Thatcher al frente, hasta 1992 en el que alcanzan el gobierno con Major, se vendieron empresas de una manera masiva y con resultados dispares. En esta etapa se crea un clima más crítico con el proceso privatizador.

En una cuarta etapa se generaliza la privatización en las empresas restantes y en muchos servicios públicos. En esta época se acabó con la era de trenes estatales en el Reino Unido, así como se establecieron planes de privatización en el metro de Londres y las pensiones.

La quinta etapa comenzaría con el inicio del “Nuevo Laborismo”, tal y como se llamó la candidatura de Tony Blair<sup>9</sup>, en la que los socialistas se comprometieron a respetar las privatizaciones conservadoras y a no resucitar las viejas prácticas que daban a los sindicatos un virtual poder de veto sobre las políticas económicas. Cabe destacar en esta época el establecimiento por parte de Blair del “Windfall Tax”. El “Windfall Tax” es un impuesto especial sobre los beneficios extraordinarios de las empresas de servicios públicos privatizadas, introducido por el nuevo Gobierno laborista británico en sus primeros presupuestos en julio de 1997. Este impuesto era aplicado sobre la diferencia entre el valor de salida al mercado de determinadas empresas y el valor calculado de sus beneficios cuatro años después de su privatización.

El impuesto afectó finalmente al sector eléctrico (escapó la National Grid, la red de suministro nacional), las industrias de agua y gas y compañías como British Telecom. (BT), BAA (aviación y aeropuertos) y Railtrack (propietaria de la red y estaciones de ferrocarril). Cada empresa pagó una tasa del 23%. En total, el Tesoro recaudó 2.100 millones de libras (aprox. 3.054 millones de €) del sector eléctrico, 1.650 millones de libras (aprox. 2.399 millones de €) de los antiguos monopolios regionales del agua, y unos 1.450 millones de libras (aprox. 2.108 millones de €) de otras privatizaciones, incluidos 500 millones (aprox. 727 millones de €) de BT.

Blair destinó lo que recaudó con este impuesto a un novedoso programa de fomento del empleo que crea incubadoras para nuevas pequeñas y medianas empresas en sectores emergentes.

---

<sup>9</sup> Es una paradoja que los conservadores fueran humillados en momentos en que el país mostraba signos de prosperidad alcanzados gracias a sus políticas. Aunque es cierto, que es precisamente en épocas de bonanza económica cuando los electorados sienten la seguridad suficiente para buscar el cambio.

La venta por etapas fue el método adoptado para la mayoría de las empresas que se privatizaron en los años setenta y en la primera mitad de los ochenta. El programa de privatizaciones se centró, además, en empresas que operaban en sectores competitivos. Por lo tanto, el precio fue bastante ajustado. Mientras tanto, se había iniciado la liberalización en los sectores de servicios, aunque en principio no se había previsto su privatización.

La venta por subasta también se utilizó a comienzos de los años ochenta en los casos de Britoil (1982), British Petroleum (1983), Cable & Wireless (1983), Associated British Ports (1984) y Enterprise Oil (1984). Desde entonces se ha empleado relativamente poco este sistema de venta, aunque partes de British Airports Authority (1987) y de British Telecom (1991) se vendieron mediante ese método.

Es con la privatización de BT cuando comienza un cambio de estrategia en el programa privatizador. Fue la primera gran venta que necesitó un marco regulador y era la primera iniciativa tendente a la ampliación de la base accionarial; sin embargo, las anteriores medidas liberalizadoras en la industria de las telecomunicaciones quedaron en suspenso. British Gas siguió dos años más tarde, aunque apenas se prestó atención a la competencia y a la regulación. Después de BT, las empresas se vendieron habitualmente de una vez y prevaleció la subvaloración del precio de venta de las acciones, hasta principios de los años noventa donde comienza a emerger la tendencia de vender las empresas por etapas, aunque también se dieron casos de ventas directas a empresas privadas de algunas de las compañías que previamente se habían desgajado, tal es el caso de la privatización de British Rail, en 1994, en la que, como resultado del proceso de privatización elegido por el Gobierno de John Major<sup>10</sup>, se produjo la desmembración del sistema ferroviario nacional en más de 100 compañías separadas<sup>11</sup>.

Con la llegada de los Laboristas de T. Blair<sup>12</sup> en mayo del 1997 al poder, el proceso de privatizaciones y, consecuentemente, la globalización económica no

---

<sup>10</sup> Margaret Thatcher, máxima defensora de la política de reducir la interferencia estatal en el sector comercial, había rechazado la idea de privatización ferroviaria.

<sup>11</sup> Los cambios dieron lugar a:

- Las vías y la señalización se colocaron en manos de Railtrack.
- Por otro lado existen 25 compañías explotadoras de trenes de pasajeros, a las que les concedieron licencias de entre 7-15 años para operar en las vías de Railtrack.
- Se creó una compañía para el transporte ferroviario de mercancías, que pagará a Railtrack por el uso de la vía.
- Tres compañías de material rodante, que se han convertido en monopolios privados.
- Railtrack subcontrata el mantenimiento de las vías y de la señalización a otras compañías privatizadas.

<sup>12</sup> En 1998 acabó de articular su lectura del laborismo con el concepto de la *Tercera Vía* (*Third Way*), que divulgó al público en un libro homónimo. El término lo estaba empleando en ese mismo momento el prestigioso sociólogo y politólogo Anthony Giddens, director de la London School of Economics (LSE), en un muy comentado ensayo, publicado a finales de 1998, de nombre esclarecedor, *La tercera vía: la renovación de la socialdemocracia*.



se detuvo, fortaleciéndose en otras regiones. La socialdemocracia "robaba" la bandera privatizadora a la derecha inglesa.

El primer ministro británico sostenía la posibilidad de una forma alternativa de hacer política. Su *New Labour* se diferenciaba del thatcherismo y del laborismo clásico por su obsesión en el aspecto contable del gasto público (pretensión de recortes de entrada en el primer caso, propensión a su incremento *per se*, como signo distintivo, en el segundo): sólo que ahora el Gobierno exigía la responsabilidad del destinatario de las partidas. En otro punto, rechazaba el conflicto social como algo inherente a la democracia y motor de los sistemas democráticos.

En resumen, las lecciones económicas que nos enseña el caso británico son las de privatizar empresas que operen en sectores competitivos, pero tratando de utilizar métodos de ventas eficientes. En el sector de servicios es importante no dejarse llevar por la necesidad de privatizar con rapidez y pensar, primero en la competencia y la regulación, y en segundo lugar, en la privatización, y esto sólo si son factibles buenas estructuras a largo plazo.

En cuanto a la ampliación de la base accionarial entre la población en general no fue el principal objetivo del proceso hasta bien entrado el mismo. La creación del capitalismo popular en Gran Bretaña no ha funcionado muy bien. Es cierto que el número de accionistas en Gran Bretaña se cuadruplicó pasando de 2,5 millones a unos 10 millones en la década de los ochenta, pero la ampliación de la base accionarial no se ha visto igualada por su profundidad, ya que la proporción de acciones poseídas por particulares en comparación con la mantenida por instituciones ha continuado descendiendo en este periodo: pasó del 54% en 1963 al 28% en 1981 y al 20% a principio de los noventa (Grout, 1987). Además, los compradores de las acciones de las empresas privatizadas realizaron su adquisición como inversión especulativa, de modo que una vez que hicieron efectivas sus ganancias inesperadas vendieron inmediatamente. En lo relativo a la participación de los empleados en la propiedad de la empresa se han cosechado unos resultados muy parecidos. A pesar de que en las ofertas se concedían diversas ventajas, en general la proporción de las acciones ordinarias absorbida por empleados ha sido pequeña.

## 2.2. Francia

El gobierno francés desarrolló después de la II Guerra Mundial una política de intervención en la economía nacional, continuadora de la tradición centralista e intervencionista. Esto significó que la empresa pública tenía una aceptación generalizada tanto en los partidos de izquierda como de derecha. Por lo que se explica que la política privatizadora en Francia se ha llevado con más cautela y retardo que en el Reino Unido, y sólo cuando la idea de privatización fue acep-

tada por la experiencia británica. En el caso francés, los objetivos fundamentales que han nutrido el proceso privatizador han sido la transparencia, la generalización del capitalismo popular y el control francés de sus empresas a través, entre otros instrumentos, de la instauración del “noyau dur” (núcleo duro), que consiste en que un grupo de accionistas estables, ostente un porcentaje en torno al 51% del capital social de la empresa, lo que evita los ataques especulativos. De hecho, esta medida ha tenido bastante éxito. Este instrumento ha sido el elemento más original que ha utilizado el gobierno francés en relación al caso británico.

En un principio, en 1986, se inicia un movimiento reprivatizador que tenía como principal finalidad contrarrestar la ola de nacionalizaciones llevadas a cabo en ese país a partir de 1982. Frente a la situación existente, el nuevo gobierno, liderado por Jacques Chirac, presentaba un proyecto económico que implicaba la privatización de todo lo que había sido nacionalizado en 1982, así como de cierto número de empresas industriales y bancarias que con anterioridad ya pertenecían al sector público. Los objetivos de la privatización se situaban en el sector financiero y en holdings industriales. Tras la victoria electoral, con el “Projet de Loi de Habilitation”, en marzo de ese año, se marcaron las directivas para privatizar 65 sociedades hasta 1991, frente a las 47 nacionalizadas en 1982. Sin embargo, dado que esas empresas ostentaban a su vez participaciones diversas, se elevaba a 1.454 el número de sociedades afectadas por tales operaciones, lo que suponía alrededor del 57% del total de las sociedades en las que el Estado francés mantenía la propiedad total o parcialmente.

Este proceso de privatización presenta una clara asimetría respecto al proceso de nacionalización de 1982. Así, mientras que en el proceso nacionalizador fue suficiente una ley para doblar la dimensión del sector público industrial y para nacionalizar la práctica totalidad del sistema bancario privado, en el de privatización se preveía toda una legislatura para llevarlo a cabo. Ello era un síntoma evidente de los complejos problemas que se reconocían al proceso de privatización.

La privatización francesa ha sido más rápida y menos contestada que la británica por tres razones:

- a) La resistencia social que Margaret Thatcher tuvo que afrontar, así como el debate social lógico a raíz de la aplicación de una idea nueva a tan gran escala, fue seguido en Francia y reproducido en los medios de comunicación así como en las campañas políticas. Esto significa que la primera fase de creación y discusión de la idea privatizadora, Chirac la encontró realizada gracias al caso británico<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Como señaló Edouard Balladur, ministro de Hacienda, en 1987: “la experiencia británica fue, sin ninguna duda el mejor ejemplo, al tiempo que el que tenía mayores similitudes con lo que queríamos hacer”, citado por Suleiman (1990).

- b) La necesidad política de contrarrestar el proceso nacionalizador de los socialistas en los años ochenta. Era conveniente para Chirac marcar su periodo de gobierno con un sello rentable electoralmente.
- c) Las empresas privatizadas fueron, en su inmensa mayoría, nacionalizadas menos de un lustro antes, de forma que su funcionamiento era asimilable en gran parte al de la empresa privada, el proceso de división de capital ya había sido realizado y en muchos casos tenían cotización en tramos minoristas y, en definitiva, la privatización no era más que una “vuelta al parquet” masiva después de un paréntesis temporal.

La magnitud del proceso privatizador francés era el del valor de la propiedad de los 65 grupos sobre los que se había decidido privatizar, que se elevaba a 300.000 millones de francos franceses (ff) (45.734,7 millones de euros (€)).

En cuanto al procedimiento de colocación de títulos utilizado en Francia, debe señalarse que se ha seguido un proceso que diferencia las privatizaciones acometidas en Francia de las llevadas a cabo en otros países, y en particular, en Gran Bretaña. En el caso de Francia, todas las empresas a privatizar pertenecían al sector competitivo (grupos industriales y bancos), quedando excluidos los servicios públicos y las empresas monopolísticas. Esta característica de las sociedades francesas a privatizar contribuye a simplificar dos problemas esenciales, como son la evaluación de las sociedades y la introducción de los títulos en el mercado.

La política de privatización de 1986-1988 mostró la utilidad de los mercados de capitales para absorber elevadas cifras de acciones, que tuvieron un valor aproximado de 84.000 millones de francos (12.805,7 millones €). Se vendieron 65 sociedades (que comprendían 1.454 sumando las filiales), que suponían un 40% del empleo público (alrededor de medio millón de trabajadores se vieron afectados por el proceso). La sobresuscripción fue una constante y las cotizaciones subieron significativamente<sup>14</sup>.

En el periodo “ni-ni” (ni privatización ni nacionalización) de Mitterrand, en principio, el proceso de privatización pareció desacelerarse, aunque las exigencias presupuestarias le obligaron, entre 1989-1990, a la privatización de 69 empresas. En 1991 se permite la participación de capital privado en empresas públicas hasta el 49,9% del capital de la misma; otra vez, el objetivo de control se muestra como fundamental en los objetivos políticos de la privatización.

A partir del 18 de Mayo de 1995, con la llegada de Jacques Chirac a la presidencia de la República francesa, y coincidiendo con las exigencias del Tratado

---

<sup>14</sup> Los datos provienen de Banque Nationale, Carrau, “Quince años de privatizaciones en Europa, un balance”, en Presupuesto y Gasto Público, 17/1995, y de González y Mendoza, “Las privatizaciones o el velo de Penélope”, en Boletín 59, Círculo de Empresarios, 1994.

de Maastricht sobre convergencia de deuda y déficit público, el gobierno francés continuó el proceso de privatización<sup>15</sup> cuyos objetivos se enmarcaban ya claramente en la mejora de eficiencia del sector público y muy principalmente en la mejora de las finanzas públicas. Se vendieron y/o redujeron su participación en empresas como France Telecom<sup>16</sup>, Aerospatiale, AGF, CNP Assurances, Dassault Systemes, GAN, Renault, Thompson Multimedia, Crédit Lyonnais, entre otras.

### 2.3. España

España no ha sido una excepción al proceso generalizado de privatizaciones que se ha producido en la mayoría de los países. De hecho, las privatizaciones han ido adquiriendo un papel de especial importancia en la política económica española. En este caso, el proceso privatizador obedece a razones financieras, económicas y estratégicas. Uno de los principales matices en la política de privatizaciones en España, sobre todo desde 1996, ha sido la privatización de los servicios públicos en sectores como las telecomunicaciones (Telefónica), electricidad (Endesa), servicios y distribución (Tabacalera) o los ahora denominados servicios bancarios (Argentaria). La privatización ha sido anterior a la liberalización de los mercados de servicios públicos, por lo que los monopolios u oligopolios públicos simplemente se han convertido en privados, no alterándose con ello el problema desde el punto de vista de la eficiencia asignativa. Por lo que la privatización de monopolios públicos, aunque se acompañe de una desregulación formal de la industria, confiere al monopolio, ahora privado, una posición inicial dominante que le permite la adopción de comportamientos estratégicos como el abuso de esa posición o la imposición de barreras de entrada en la industria. Esto ha provocado que las privatizaciones tampoco hayan beneficiado a los consumidores. Como los oligopolios de hecho se han mantenido (mediante el control férreo de las redes de distribución en petróleo, telecomunicaciones, gas y electricidad), la competencia no ha podido establecerse en esos mercados y los descensos de precios o tarifas que se han producido han sido discretos.

Se pueden definir claramente dos etapas dentro del proceso privatizador en España: una primera etapa desde 1983-1996, las privatizaciones de la era socia-

---

<sup>15</sup> Lionel Jospin y la “izquierda plural” llegaron al gobierno en 1997 después de un profundo proceso de movilizaciones sociales y con promesas de cambios, con un discurso social de izquierdas contra el neo-liberalismo de la derecha, asegurando más igualdad. Pero la “izquierda plural” en el gobierno francés ha privatizado más que los anteriores gobiernos de la derecha de Balladur y Juppé juntos.

<sup>16</sup> La operación de venta de France Telecom representaba la mayor privatización lanzada en Francia hasta el momento. Era la primera privatización en un servicio público del país gallo.



lista, y la segunda etapa desde 1996-2004, con el Partido Popular (PP) al frente del gobierno, en la que se convierten las privatizaciones en uno de los elementos más importantes de la política económica española. En la primera, se adoptó una postura fundamentalmente pragmática sobre privatizaciones con respecto al redimensionamiento del sector público empresarial, realizándose nacionalizaciones, privatizaciones parciales, privatizaciones totales y reprivatizaciones, simultáneamente. Esto se debió, por un lado, a la reconversión industrial a la que tuvo que hacer frente el gobierno socialista a su llegada al poder, y por otro lado, a las perspectivas de integración de España en la entonces llamada Comunidad Europea (actualmente UE). En algunas empresas se potenció desde el Estado la creación de un grupo de inversores con vocación de permanencia (“núcleos duros”) siguiendo el esquema francés del “Noyeau dur”. Adicionalmente, en 1995 se aprueba una legislación que tiene unos objetivos parecidos a la Golden Share inglesa o la Active Spécifique francesa, por la cuál el Estado se reserva el ejercicio de ciertas facultades al disminuir su grado de control de la compañía.

En la segunda etapa que se inicia en 1996 cuando el Partido Popular llega al poder, se pretendía pasar las empresas públicas a manos privadas lo antes posible, (antes del año 2001). El Programa no incluía el sector del carbón o empresas que se consideraban especiales en cuanto que desempeñaban también políticas públicas, tales como el ferrocarril, la televisión y los servicios de correos. La estrategia reconocía la gran diferencia de situaciones financieras y de entornos competitivos de las diferentes empresas públicas. En coherencia con los planteamientos expresados, las privatizaciones en este periodo, superaron la intensidad que habían tenido en la anterior etapa.

Gracias a las empresas privatizadas desde 1996 y hasta marzo de 2004, se redujo la participación del Estado en la capitalización bursátil del mercado español de un 10,87 % a mediados de 1996 hasta menos de un 0,43 % en 2002, y también se redujo la participación de la industria pública en el PIB estatal de un 1,8 % en 1996 a un 0,1 % en 2002, favoreciendo así la política de “liberalización” de la economía española.

El análisis de esta etapa (1996 hasta 2004), permite señalar que la privatización adquiere la consideración de política en sí misma, y no sólo ser instrumento de otras políticas, como ocurrió en la etapa socialista. El Gobierno del PP situó la privatización en el núcleo de su política económica.

### **3. LA PRIVATIZACIÓN EN LOS PAÍSES DE EUROPA DEL ESTE**

Desde los años 50 predominaba en Yugoslavia el sector de propiedad social, régimen de propiedad no equivalente a los existentes en el mundo occidental,



que permitía una gran autonomía en la gestión de las empresas. Fruto de las reformas introducidas en Hungría desde finales de los años 60 y en los años 80 en Polonia, estos países tenían en 1989 un significativo sector privado, algo que no ocurría en Checoslovaquia. En cualquier caso, el sector privado empresarial jugaba un papel marginal en el sistema económico, aunque en determinados sectores ocupó una posición predominante y en algún país, como Hungría, las pequeñas unidades de propiedad mixta fueron un fenómeno importante que tuvo un papel fundamental en la reforma de su sistema económico.

Esas diferencias no han determinado la evolución posterior: los rápidos progresos en la privatización de las grandes empresas estatales checas compensaron su debilidad inicial; por el contrario, las dificultades encontradas por los programas privatizadores polacos no permitieron rentabilizar su privilegiada posición de partida.

### **3.1. El Predominio Actual del Sector Privado**

Las estadísticas oficiales reflejan el fuerte e ininterrumpido crecimiento del sector privado, que a estas alturas de la transición puede considerarse dominante en todos los países del grupo, incluyendo Eslovenia. Aunque en el último año se percibe un crecimiento más lento que muestra las mayores dificultades para privatizar las grandes empresas estatales.

En todos los países el avance del sector privado ha ido precedido y acompañado de la aprobación y perfeccionamiento de un entramado legal similar al existente en los países de la OCDE. Nueva legalidad que ofrece seguridad jurídica para los derechos de propiedad, determina qué forma jurídica pueden tomar las empresas, facilita reglas de juego claras en la actividad económica y en las transacciones comerciales, regula la liquidación de las empresas mal gestionadas, protege los derechos de cobro de los acreedores, establece los órganos de dirección y gestión de las empresas o delimita la presión fiscal que deben soportar.

El sector privado avanza por dos caminos complementarios: el de la privatización de los activos estatales heredados del antiguo régimen y el de la constitución de nuevas y, en la mayoría de los casos, pequeñas empresas privadas que pueden acogerse a variadas formas legales o sobrevivir durante algún tiempo al margen de cualquier estatuto legal.

De la importancia de esta explosión de iniciativas y pequeñas empresas privadas puede dar idea la siguiente comparación: si la pequeña privatización afectó a 10.000 (Hungría o Eslovaquia) o 20.000 (Polonia y la República Checa) comercios y pequeñas empresas y la gran privatización implicó a 1.000 (Eslovaquia), 2.000 (Hungría), 3.000 (Polonia) o 4.000 (República Checa) medianas y grandes empresas, el número de empresarios privados registrados eran en 1995 de alrededor de 1.000.000 (Hungría y la República Checa) o 2.000.000 (Polonia);



tratándose en su inmensa mayoría de empresarios individuales sin trabajadores asalariados a su cargo y sin que dicho registro implicase necesariamente la existencia de actividad económica.

En todos los países la privatización de las pequeñas empresas puede darse por finalizada. Apenas existen pequeñas empresas estatales y se ha desarrollado la propiedad privada de la tierra, consolidándose su efectiva comercialización. La privatización de las grandes empresas estatales es la que ha presentado mayores dificultades y la que puede considerarse aún como una tarea, en buena parte, pendiente de realizar, sea por haberse iniciado realmente en fechas muy recientes (Eslovenia y Polonia), sea por no haberse realizado de forma masiva (Hungría y Eslovaquia), o bien por estar cuestionada su efectividad (República Checa).

Junto a estas vías privatizadoras legalmente reguladas, se produjo un fenómeno de apropiación fraudulenta de los activos estatales que se ha dado en denominar privatización “espontánea”.

En los primeros momentos de la transición, parte de los directivos que gestionaban grandes empresas estatales y altos funcionarios, en colusión con la elite política, aprovecharon la parálisis estatal y las posibilidades que ofrecía el nuevo y confuso mercado legal para apoderarse de los activos estatales que estaban al alcance de sus manos. Ese robo espontáneo tomó formas muy diversas, pero estuvo generalmente asociado a la constitución de pequeñas empresas privadas que concentraban los beneficios procedentes de ventas y exportaciones fraudulentas de bienes estatales, compras de mercancías a bajo precio que después eran revendidas con ganancias excepcionales, cobros por servicios o ventas ficticias y baja ilegal en los inventarios.

La importancia de esos comportamientos y la valoración de los bienes y rentas así privatizados resultan, naturalmente, de imposible cuantificación, pero sí puede establecerse que fue mayor en los países en los que hubo más inseguridad legal sobre los derechos de propiedad, más incertidumbre en la aprobación de los métodos privatizadores de las grandes empresas y más tardanza en aplicarlos.

### **3.2. La Gran Privatización**

La privatización de las grandes empresas estatales, o gran privatización, es la que requiere un análisis más detallado, tanto por la dificultad demostrada para su puesta en marcha y realización, como por la gran importancia de los activos implicados, sus repercusiones sociopolíticas en términos de pugnas por el poder, su impacto sobre la gestión de las empresas afectadas o la gran variedad de métodos empleados y de resultados alcanzados por cada país.

En todos los países, la gran privatización comenzó con la conversión en sociedades por acciones de las grandes empresas estatales y la posterior determi-

nación de qué empresas y en qué porcentajes serían privatizadas, con qué métodos y en qué plazos se desarrollaría dicha privatización.

Checoslovaquia optó por privilegiar un método de privatización masiva por el que la mayoría de la población recibió de forma casi gratuita vouchers o cupones que podían ser “invertidos” y transformados en acciones de una larga lista de empresas, a través de un complejo sistema informático encargado de determinar en sucesivas rondas los “precios” de las acciones.

La privatización masiva por cupones ha permitido la rápida transferencia a manos privadas de una parte importante de la propiedad estatal, ha favorecido el desarrollo del mercado de capitales y ha solventado los importantes problemas, que parecían insuperables, de insuficiencia de ahorro interno y de valoración de las empresas.

El mayor problema actual está relacionado con la gran concentración de la propiedad en manos del capital financiero. La experiencia checa también ha invalidado las hipótesis que señalaban a la privatización por cupones como un nuevo obstáculo para la necesaria reestructuración de las empresas, con la ventaja añadida de despolitizar la reestructuración al separar claramente la gestión de propiedad-dirección responsable de las decisiones fundamentales.

Hungría es el único país del grupo que desde el principio rechazó explícitamente el método de privatización masiva por cupones, en parte porque la privatización fue entendida también como un buen método de obtener ingresos destinados a paliar la deuda externa y el déficit público.

Polonia muestra un notable retraso en la gran privatización, ocasionado fundamentalmente por fuertes resistencias de trabajadores y directivos. La ley de 1990 establecía una aproximación multidireccional con la posibilidad de que cada empresa eligiese entre dos vías principales: venta directa de acciones tras una comercialización previa de la empresa o alquiler de sus activos a los empleados o a otros inversores externos, que podían entonces constituir una nueva empresa privada.

El resultado fue un proceso privatizador muy limitado, realizado preferentemente por la vía de la liquidación y venta de activos a los empleados, con poca participación de inversores externos nacionales o extranjeros.

En el otoño de 1995, Polonia pudo impulsar el esquema de privatización masiva por cupones propuesto en 1991. El esquema se inspiraba en la experiencia checa, pero tenía grandes diferencias, sobre todo en el intenso papel jugado por el Estado polaco, que seleccionó los 15 Fondos de Inversión participantes y a sus equipos directivos y garantizó que cada compañía tendrá un solo Fondo como propietario dominante, con participaciones minoritarias para el resto de los Fondos. Sólo entonces, tras un pequeño desembolso, los ciudadanos recibirían acciones de los Fondos, que serían negociadas en Bolsa dos años después.

## Cuadro 1

### ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD DE LAS EMPRESAS EN LOS PAÍSES DEL ESTE\*

	% DE EMPRESAS CON PROPIEDAD DOMINANTE (A)			NÚMERO MEDIO DE EMPLEADOS SEGÚN TIPOS DE PROPIEDAD DOMINANTE		
	HUNGRÍA	POLONIA	R. CHECA	HUNGRÍA	POLONIA	R. CHECA
ESTADO	47,5	62,9	23,8	699	548	470
INVERSORES INTERNOS	8,6	8,2	31,7	293	273	75
FONDOS INVERSIÓN	—	—	15,5	—	—	182
INVERSORES EXTERNOS	9,4	3,6	22,6	74	132	129
INVERSORES EXTRANJEROS	15,1	4,1	6,3	364	423	212
% NUEVAS EMPRESAS	19,4	21,1	—	32	68	—

Notas: \* El número de empresa de la muestra era de 139 en Hungría (en 1993), 194 en Polonia (1993 y con empresas con más de 10 empleados) y 252 en la República Checa (1994 y con un tamaño mínimo de 25 empleados). Sólo en el caso checo se diferencia, por su gran importancia, a los Fondos de Inversión del resto de inversores domésticos.

(a) Se entiende por propiedad dominante o mayoritaria la que tiene más del 50% del capital social, esté concentrada o dispersa entre diferentes miembros del mismo tipo de propiedad; excepto en el caso de los fondos de inversión, que se consideran propietarios dominantes cuando controlan un 20% y no existe ningún otro tipo de propiedad mayoritario.

## Cuadro 2

### % DE ACCIONISTAS POR TIPOS DE PROPIEDAD DOMINANTE

% Accionist	ESTADO			INVERS. INTERNOS			FONDOS INV.			INVERS. EXTERNOS			INVERS. EXTRANJ.			NUEVAS EMPRESAS		
	H	P	C	H	P	C	H	P	C	H	P	C	H	P	C	H	P	C
ESTADO	95	100	95	14	3	0	—	—	19	8	11	2	21	25	6	4	0	-
I. INTERN.	1	0	1	81	88	97	—	—	0	2	10	2	1	7	0	28	31	-
F. INVERS.	—	—	2	—	—	0	—	—	51	—	—	2	—	—	2	—	—	-
I. EXTER.	0	0	2	6	6	1	—	—	25	87	71	57	7	2	15	53	32	-
I. EXTRAN.	3	0	1	3	0	0	—	—	2	2	0	0	71	66	76	16	15	-
OTROS	—	0	0	—	3	0	—	—	2	—	0	36	—	0	0	—	22	-

Notas: Los porcentajes de las diferentes columnas se refieren a cada uno de los países (H-Hungría, P-Polonia y C-República Checa) y no siempre suman 100, debido al redondeo de los porcentajes.

Fuentes: (de ambos cuadros): EBRD. (1995).

#### 4. LA PRIVATIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Los procesos de privatización en América Latina se iniciaron a mediados de los años setenta en Chile, con anterioridad a los llevados a cabo a partir de 1979 en Gran Bretaña por Margaret Thatcher. En los demás países de América Latina, las privatizaciones se iniciaron de una manera masiva y a finales de la década de los años ochenta, como un elemento más de un nuevo modelo económico, que aún hoy sigue vigente, y que surgió para dar respuesta a los problemas de estancamiento económico y de deuda externa que tenía la región.

Este nuevo modelo se reforzó con la formulación del llamado “consenso de Washington”<sup>17</sup> y se basa en reformas de las políticas económicas en los siguientes temas: disciplina presupuestaria, cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras), reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados, liberalización financiera (especialmente los tipos de interés), búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos, liberalización comercial, apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas, privatizaciones, desregulaciones y la garantía de los derechos de propiedad.

Estas reformas estructurales realizadas en Latinoamérica han impulsado amplios programas de privatizaciones. Así, en el período 1990-1997, se realizaron novecientas privatizaciones que han supuesto unos ingresos en las arcas públicas de 100.000 millones de dólares. Estos ingresos han representado, como media, en torno al 1% del PIB regional, el doble que el promedio de otras regiones. Latinoamérica es la región que más empresas estatales ha vendido en el mundo desde que la ex primera ministra Margaret Thatcher comenzara con las privatizaciones en Gran Bretaña, a mediados de la década de los ochenta. Latinoamérica supera así a la Vieja Europa y a Asia en cuanto a número de empresas vendidas, con más de la tercera parte de los procesos de privatización que se han realizado en el mundo en los últimos años.

Se pueden observar, en la actualidad, tres tendencias en materia de privatización en América Latina. La primera es que hay nuevos sectores que se están privatizando, la segunda es la aparición de nuevos actores y la tercera una mejora en la calidad de los procesos de privatización.

- *Los nuevos sectores.* Todos los países de la región han recorrido ampliamente lo que se denomina la primera ola del proceso de privatización, es decir, la privatización de las empresas típicamente comerciales. Se ha

---

<sup>17</sup> La primera formulación del “consenso de Washington se debe a John Williamson a mediados de 1989, en la que estableció una lista con las principales reformas económicas que los poderes económicos, integrados por los organismos oficiales (FMI, BM), el Congreso de los EUA, la Reserva Federal, altos cargos de la Administración y grupos de expertos, recomendaban a los países latinoamericanos.



producido, en segundo lugar, la apertura al capital privado en el área de infraestructuras: puertos, aguas, aeropuertos, carreteras, sector eléctrico, telefonía, etc. Por último, está surgiendo una nueva fase del proceso de privatización que abarca los sectores sociales como son los fondos de pensiones, salud y educación. Se trata de nuevas formas de participación del capital privado en esos sectores que, por supuesto, tienen importantes diferencias con las infraestructuras y las empresas comerciales, pero donde hay grandes posibilidades para el sector privado. Tal vez lo más destacado y con más éxito hasta ahora sea los fondos de pensiones, que a su vez crean un inmenso potencial de crecimiento de las privatizaciones en otras áreas. Por tanto, y en términos de sectores, la privatización se está expandiendo considerablemente en la región en esos tres campos, con formas distintas de participación del sector privado a ritmos en algunos casos bastante intensos o acelerados.

- *Nuevos actores.* Ya no son sólo los gobiernos nacionales los que están privatizando, también los gobiernos a escala subnacional, estados, municipios, provincias, dependiendo de la figura jurídica que en cada país exista, están emprendiendo estos procesos de privatización. Se trata de una faceta más de un intenso proceso de descentralización que se está dando en la región, mediante el cual muchas actividades que hasta hoy estaban en manos del Estado central están siendo transferidas a los gobiernos regionales, que, a su vez y en algunos casos, prefieren transferir esas actividades directamente al sector privado.
- *Tendencia a una mayor calidad en los procesos de privatización.* Las privatizaciones hoy en América Latina responden más a una concepción distinta del Estado que a una necesidad fiscal.

#### **4.1. Un Proceso en Tres Fases**

Como ya hemos comentado anteriormente los procesos de privatización se iniciaron a mediados de los años setenta en Chile y con posterioridad se han venido produciendo en otros países de Latinoamérica mediante oleadas sucesivas, las cuales consisten en privatizar las empresas públicas agrupadas en distintos sectores. Como se puede apreciar en el cuadro número 3, el proceso privatizador en América Latina ha tenido tres oleadas o etapas, en las cuales se van privatizando todos los sectores descritos en dicha tabla. Chile es el país con menor intervención estatal de Latinoamérica y prácticamente ha cubierto las tres olas privatizadoras en su totalidad.

La Primera Ola de privatizaciones cubre el sector industrial, es decir, la producción de bienes. En el cuadro se puede observar que en todos los países este proceso ya ha sido implementado, lo que no quiere decir que todas las empre-

sas públicas industriales hayan sido privatizadas, pero sí en su mayoría. Este es el caso de las empresas del monopolio del petróleo que en algunos países siguen siendo estatales, como es el caso de Petrobras en Brasil, Ecopetrol en Colombia y Pemex en México.

La Segunda Ola abarca servicios relacionados con las infraestructuras y que tradicionalmente habían sido prestados a través del sector público, como es el caso de las telecomunicaciones, la electricidad y carreteras. En el cuadro se observa que en la mayoría de los países como mínimo han sido anunciadas. Las telecomunicaciones han sido el primer campo apetecido de esta segunda ola. Ello se debe a que la presión externa vía comunicaciones por satélite es imparable. Y la presión interna de los usuarios descontentos, por el mal servicio de la empresa pública, era cada vez mayor. Cuánto más desarrollo tecnológico registra una actividad, más inminente y necesaria es su privatización. La electricidad es otro de los campos que se va trasladando paulatinamente al sector privado, quizás porque el Estado no dispone de los enormes recursos que esta actividad requiere. En esta segunda oleada de privatizaciones, aunque hay una intensa actividad en la región, se estima que sólo se ha ejecutado un 10% del potencial que tiene el sector privado. Para que pueda producirse esta segunda ola de privatizaciones se han de dar situaciones de estabilidad económica y un marco regulador estable en los sectores, con el fin de reducir la incertidumbre de los inversores que compran empresas estatales o que quieren crear nuevas infraestructuras rentables. El motivo es que, en algunos casos, estas infraestructuras no existen o son deficientes, por lo que el medio de privatizar es a través de la concesión, en la que el concesionario se encarga de crear la infraestructura y explotarla en un período en el que ha de sacar rentabilidad a su inversión, revirtiendo a su vencimiento los bienes objeto de la concesión al Estado.

### Cuadro 3

#### EVOLUCIÓN DE LAS PRIVATIZACIONES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

	Primera Ola		Segunda Ola				Tercera Ola		
	Industria	Telecom.	Puertos	Electricid.	Aguas	Carreter.	Pensiones	Salud	Educación
Chile									
Colombia									
Argentina									
México									
Uruguay									
Trinidad y T									
Venezuela									
Jamaica									

(Sigue)

(Continuación)

	Primera Ola		Segunda Ola				Tercera Ola		
	Industria	Telecom.	Puertos	Electricid.	Aguas	Carreter.	Pensiones	Salud	Educación
Brasil									
Panamá									
Ecuador									
Nicaragua									
Honduras									
Guatemala									
Costa Rica									
Paraguay									
			Privatización aplicada						
			Privatización anunciada						

Fuente: Gerver Torres. "II Conferencia de América Latina y el Caribe sobre Privatización". Mimeo. 1997.

Y por último la Tercera Ola ha sido aplicada en Chile y en Colombia y anunciada en muy pocos países, lo que demuestra que esta parte del proceso privatizador todavía tiene un largo camino que recorrer. Supone la última etapa de las privatizaciones y abarca servicios sociales que tradicionalmente ha prestado el Estado como son enseñanza y sanidad.

## 4.2. Los impactos económicos y sociales de la privatización

Los impactos económicos y sociales de la privatización varían enormemente de país a país, dependiendo de numerosos factores que incluyen, entre otros, la intensidad de los programas de privatización, el tipo y situación de las empresas afectadas, la modalidad de transferencia seguida, y el uso dado a los recursos obtenidos por la venta de las empresas públicas.

- A) *IMPACTOS FISCALES*: En los países de la región en los cuales se han llevado a cabo extensos programas de privatización, los impactos fiscales de éstos han sido considerables. Sin ninguna duda, esta política fue central en la estabilización macroeconómica de México, Argentina y Perú<sup>18</sup>. Los im-

<sup>18</sup> De acuerdo con cálculos de Hachette y Luders (1993) la excepción a este respecto sería la de Chile en su segunda ronda de privatizaciones. A diferencia del resto de los casos de América Latina y el Caribe, Chile habría experimentado un efecto fiscal negativo de corto plazo como resultado de las privatizaciones. Ello como consecuencia de que, en general, las empresas públicas chilenas estaban en una situación financiera sana para el momento de su privatización y estaban pagando dividendos al Estado.



pactos fiscales de la privatización pueden ser múltiples y pueden tener diferentes horizontes temporales. Estos impactos incluyen:

- Los ingresos por concepto de ventas de las empresas.
- El neto que resulta entre las pérdidas de utilidades que se produce al pasar la empresa al sector privado (si la empresa generaba beneficios) y la disminución de transferencias del Gobierno a la empresa (si la empresa estaba generando pérdidas).
- El flujo de impuestos que paga la empresa privatizada.
- Los cambios que se producen en otras cuentas fiscales como consecuencia del tipo de uso que se le da a los ingresos de privatización (por ejemplo, disminución del pago de intereses cuando los recursos son aplicados para disminuir deuda pública).

B) *IMPACTOS SOBRE EL EMPLEO*: El temor al desempleo es uno de los factores que ha generado mayor resistencia a la privatización en la región y en el mundo. Dado que se acepta como un hecho generalizado el que las empresas públicas funcionan con nóminas sobrecargadas, se supone entonces que al pasar estas empresas al sector privado, el empleo será sustancialmente reducido. Sin embargo, este fenómeno no ha tenido las proporciones temidas por dos razones principales:

- 1) Porque en algunos casos las empresas, más que tener una nómina sobrecargada, han estado subcapitalizadas, habiéndoles eso impedido la expansión para la cual tienen mercados y en relación a la cual el exceso de personal deja de ser tal. Este es el caso de las empresas de telecomunicaciones.
- 2) Porque debido a negociaciones con el gobierno o decisiones de los propios inversionistas que han adquirido las empresas, el reacomodo de la fuerza laboral ha sido más gradual del que de otra manera hubiera podido tener lugar.

Por estas razones, en ninguno de los países de la región la privatización se ha convertido en un enfrentamiento entre Estado y organizaciones sindicales.

C) *IMPACTOS SOBRE EL MERCADO DE CAPITALES*: Todos los gobiernos de la región que han adoptado programas de privatización, sin excepción, han definido el desarrollo de los mercados de capitales como uno de sus objetivos. Sin embargo, los impactos de la privatización sobre los mercados de capitales han variado enormemente entre países, siendo Chile el país que más beneficios ha cosechado en esa área y Colombia el que menos ha utilizado el mecanismo. La magnitud de estos impactos está directamente asociada al menos a tres factores:

- Los esquemas de venta que se han seguido.
- El tiempo transcurrido desde el inicio del proceso; y
- La profundidad de los mercados de capitales.



Con respecto al esquema de venta utilizado, Chile es el país donde más intensamente se ha utilizado la bolsa de valores para vender las empresas públicas<sup>19</sup>. Eso no sólo tiene que ver con una decisión de política sino, también con la existencia de un mercado de capitales en el cual, por ejemplo, los fondos de pensiones (otro resultado del proceso de privatización) han podido jugar un papel muy activo como inversionistas. También opera a favor de Chile el que se trata de la privatización más antigua en la región. El factor temporal juega un papel en el asunto porque ha sido práctica común en la región el que los gobiernos vendan el primer paquete accionario a los inversionistas estratégicos y esperen un tiempo para la recuperación de la empresa antes de la colocación en el mercado de capitales del resto de las acciones<sup>20</sup>.

D) *IMPACTOS SOBRE LA EFICIENCIA DE LAS EMPRESAS*: Salvo la experiencia de la primera ronda de privatizaciones chilenas y de algunos otros casos aislados<sup>21</sup>, la evidencia disponible hasta ahora señala un incremento importante en la eficiencia de las empresas que se privatizan.

Tal y como hemos analizado, las privatizaciones junto con el avance de la concentración económica, el mantenimiento de las diferencias entre las distintas economías de América Latina, la profundización de la desarticulación social y la modificación de lo estatal son hechos firmemente articulados como consecuencia del fenómeno de la globalización y la teoría económica neoliberal que han afectado profundamente a la realidad latinoamericana.

## 5. OTRAS PRIVATIZACIONES

### 5.1. La Privatización de Asia

Una de las dificultades a que se ha enfrentado el proceso privatizador en los países menos desarrollados es la ausencia o imperfección de los mercados de

---

<sup>19</sup> Chile utilizó el concepto del capitalismo popular en la venta de sus empresas.

<sup>20</sup> Para el Estado, mantener un porcentaje de las acciones de las empresas que se privatizan también puede comportar riesgos y problemas. Así, por ejemplo, VIASA, la línea aérea donde el Estado venezolano decidió conservar un 20% de las acciones, ha requerido nuevas inyecciones de capital. El Gobierno venezolano ha optado por no participar de estas reposiciones y aumentos de capital y, por tanto, su participación se ha diluido.

<sup>21</sup> En la llamada primera ronda de privatizaciones chilenas (1974-1981) el Gobierno vendió las empresas a crédito, con bajas iniciales y largos períodos para pagar. Las empresas entregaban las mismas acciones que recibían del Estado como garantía por el crédito que se les otorgaba. Las empresas se mantuvieron seriamente subcapitalizadas, sin poder atender las inversiones y reestructuraciones que les permitirían ser más eficientes y competitivas. Luego, la crisis económica de los años 80 les hizo la situación aún más difícil y, al final, el Gobierno tuvo que retomar el control de la inmensa mayoría de ellas.

capitales en varios de sus parámetros fundamentales: el mercado en sí, el marco legal y técnico, y la aceptación y conocimiento de las gentes.

El problema de la ausencia o imperfección de mecanismos financieros suficientes como para acometer un proceso privatizador, ha hecho que en muchos países asiáticos las políticas de privatización requieran o permitan que el gobierno retenga una parte del capital en compañías estratégicas políticamente o muy rentables las cuales, por lo tanto, son transformadas en *joint-ventures* o empresas de capital mixto.

Debido a la existencia de mercados de capital débiles durante muchos años, el Gobierno de Taiwán comenzó gradualmente a vender acciones en las empresas de propiedad estatal, pero retuvo la mayor parte de la propiedad hasta que la demanda aumentó. En Malasia, el Gobierno continuó teniendo acciones en todas las compañías privatizadas. China utilizó las empresas mixtas entre los inversionistas extranjeros y las empresas estatales para obtener tecnología y capital, para aprender de la parte extranjera acerca de la administración y las técnicas de marketing, para incrementar la capacidad generativa del intercambio externo y para promover proyectos conjuntos de investigación y desarrollo<sup>22</sup>. El Gobierno chino también utilizó las empresas mixtas para hacer nuevas inversiones en infraestructura y en instalaciones manufactureras. La expansión de las instalaciones y del equipamiento de las telecomunicaciones en el área de Shanghai, por ejemplo, fue financiada a través de una empresa mixta. La Compañía Manufacturera y de Equipamiento Telefónico Shanghai Bell fue asumida por una empresa mixta entre el Ministerio de Correos y Telecomunicaciones de China, Alcatel Bell y el Gobierno de Bélgica para la producción de conmutadores para las compañías telefónicas de China<sup>23</sup>. Con el objetivo de mejorar y expandir las terminales de embarque de contenedores en el puerto de Shanghai, la Autoridad Estatal del Puerto de Shanghai constituyó una empresa mixta, la Shanghai Container Terminals, Ltd., con la compañía multinacional de Hong Kong Hutchinson Wampoa. En esta empresa mixta cada parte disponía del 50 por ciento de las acciones y fue formada para mejorar y operar terminales de contenedores bajo un contrato que estipulaba exención de impuestos por cinco años, cinco años adicionales con un 50 por ciento de reducción de impuestos así como otros privilegios especiales en materia fiscal.

Además, en Malasia, Indonesia y Taiwán, los débiles mercados de capitales y la débil demanda de acciones demoraron el proceso de venta de las empresas estatales durante los comienzos de la década de los noventa. El débil movimiento de la Bolsa de Valores de Yakarta y las ajustadas políticas monetarias del go-

---

<sup>22</sup> P.D. Grub y J.H. Lin: *Foreign direct investment in China* (Wesport, Connecticut, Quórum Books, 1991).

<sup>23</sup> M. Selwin: "Shanghai Bell: After the pain, It's all gain", en *Asiian Business* (Hong Kong), marzo de 1993, pág. 9.



bierno indonesio detuvieron temporalmente la privatización de varias empresas estatales. Las empresas estatales en Taiwán, tuvieron dificultades con la privatización por medio de la venta de acciones debido a que el Gobierno sobrevaloró las ofertas de las acciones iniciales. La demanda de acciones de las empresas estatales taiwanesas decayó severamente cuando los inversionistas descubrieron que los precios declinaban rápidamente después que las acciones fueron emitidas. El precio de 360 millones de acciones de la Compañía de Acero de China, por ejemplo, que fueron ofrecidas en mercados internacionales, bajaron en más de un 31 por ciento por debajo del precio de oferta inicial durante los tres meses posteriores a haber sido puestas a la venta.

Además de la debilidad de los mercados en estos países, otra razón por la que las privatizaciones se retrasaron fueron las complejidades burocráticas y las demoras propias en estos países. Así, en Malasia, la privatización también fue tardía debido a los obstáculos administrativos y legales. Algunos departamentos y agencias operaban bajo su propia legislación económica, que tenía que ser enmendada por medio de un largo y complicado proceso con el objetivo de autorizarlos a vender toda o una parte de sus activos. Las complicaciones también surgieron a partir del hecho de que todos los empleados públicos tenían sus derechos de pensión garantizados constitucionalmente. Los medios alternativos para garantizar sus pensiones tenían que ser encontrados cuando las compañías fueran privatizadas. Además, el Gobierno en Malasia siempre ha utilizado su control sobre las empresas públicas para tratar de erradicar la pobreza y para promover oportunidades económicas para los indígenas de Malasia, y estos objetivos políticos tenían que ser considerados junto a otros en el establecimiento de las pautas para la venta de las empresas estatales.

Las complejidades burocráticas también debilitaron seriamente las reformas comerciales en China y los métodos de privatización a través de empresas mixtas con compañías extranjeras. Los ministerios y agencias en China no coordinaban sus actividades. Las aprobaciones concedidas por una agencia gubernamental eran a menudo no reconocidas o no concedidas por otra. Tampoco se logró la plena coordinación entre las agencias provinciales y centrales o entre los gobiernos locales y los provinciales. Además, aún cuando las empresas de propiedad estatal llegaran a acuerdos con las compañías extranjeras, no existía garantía de que el ministerio supervisor aprobaría las condiciones del acuerdo. Estas complejidades burocráticas se hicieron peores ya que, aunque las políticas de comercio exterior de China habían sido liberalizadas sustancialmente desde 1978, el proceso de reforma no ha sido regular. Las políticas eran a menudo medidas reactivas a corto plazo ante los acontecimientos económicos y políticos que cambiaban tan rápidamente en el país. Estos eran a menudo experimentales y se aplicaban solamente en algunas regiones del país en vez de ser aplicados a toda la economía, y aquellas que eran promulgadas con carácter nacional, eran normalmente adoptadas con mayor lentitud en algunas regiones que

en otras. La naturaleza de las reformas a menudo convirtió las reglas del juego en inciertas y oscuras, tanto para los socios del comercio exterior chino como para las empresas nacionales, y les brindaron a los burócratas de China y de las provincias un gran poder de decisión en cuanto a la aplicación, para consternación de los inversionistas privados y los socios de negocios potenciales.

Las regulaciones del comercio en China también han restringido seriamente el acceso de las compañías extranjeras al mercado nacional, socavando así las reformas económicas y limitando la inversión extranjera potencial en empresas mixtas con las empresas estatales. Además, la incertidumbre, la inconsistencia y la carencia de transparencia en los procedimientos administrativos y en las transacciones frustraron a muchas compañías extranjeras deseosas de aumentar sus inversiones en el país. China a menudo dejó de publicar sus regulaciones: las regulaciones judiciales y administrativas, las leyes sobre requerimientos de aduana, las restricciones o prohibiciones de importaciones y las regulaciones que afectaban la distribución y venta de productos importados. Las restricciones del cambio de dinero también limitaron las posibilidades de inversionistas extranjeros en empresas mixtas de repatriar los beneficios y operar eficazmente en China. Los controles sobre el cambio externo tenían la intención de restringir la importación de productos de consumo y permitir al gobierno guiar el crecimiento de las industrias priorizadas, pero los inversionistas extranjeros también alegan que esto desalienta la inversión de capitales, especialmente en industrias de alta tecnología. La estrecha interpretación de los requerimientos para comprender que los ingresos de las compañías por la exportación de sus productos, a partir del cambio externo, tenían que ser lo suficientemente grandes para pagar sus importaciones, era demasiado restrictiva y forzosa, pero las compañías privadas se quejaron de que las barreras formales e informales hicieron ese requerimiento aún más difícil.

En países como Malasia y Singapur ha surgido como crítica en algunas ocasiones que el objetivo perseguido no era el de incrementar la eficiencia, dado que se han privatizado monopolios sin evitar el poder de mercado que siguen manteniendo tras la privatización.

## **5.2. La privatización en África**

Los problemas de los países asiáticos en cuanto a la escasez de sus mercados de capitales, el desconocimiento técnico y la ausencia de cultura empresarial se ven más agudizados aún en el continente africano, donde la privatización está siendo escasa y difícil.

Las ventas de activos públicos pasan por la intervención del capital extranjero y por la puesta en práctica de fórmulas financieras diferentes.

En cuanto al capital extranjero, ha propiciado la introducción de innovaciones tecnológicas y de gestión. La sensación de pérdida de soberanía se ha intentado



mitigar en parte imponiendo la contratación de directivos y trabajadores locales. La conjunción de falta de capital y temor a la pérdida de soberanía ha dado lugar a la utilización de holdings estatales para privatizar, lo que implica que más que una privatización se ha realizado una reestructuración del sector público, paso que quizás es necesario para eventualmente acometer la privatización.

Muchas naciones en África están liberalizando los controles comerciales y cambiarios, privatizando sus moribundas industrias estatales, consolidando su infraestructura de comunicaciones y reformando sus marcos jurídicos y reglamentarios. Recientemente, la UNCTAD publicó un estudio en el que quedó demostrado que la inversión en África resulta más rentable para las empresas estadounidenses y japonesas que sus inversiones en cualquier otra región del mundo. De hecho, la rentabilidad de África es uno de los secretos mejor guardados de la economía mundial. La reforma financiera y los incentivos para la producción han generalizado la enorme e ineficiente burocracia de muchos Estados africanos.

La mayoría de los programas privatizadores en África son pequeños y han sido iniciados recientemente, por lo que todavía es pronto para medir los efectos financieros a largo plazo de los mismos.

En cuanto a los efectos económicos, la evidencia existente es vaga y principalmente anecdótica, sin embargo lo que se ha obtenido hasta el momento parece presentar un cuadro positivo en el principal cambio respecto a la transferencia en la propiedad, asociado con las actitudes directivas y en una mayor percepción de una operativa privada. Se espera que este cambio en las actitudes directivas se transformará gradualmente en ganancias en términos de eficiencia y un mayor incremento en los beneficios. Las empresas que se privatizaron en la primera mitad de los ochenta fueron generalmente viables, y los efectos de la privatización les han permitido explotar las ganancias en términos de eficiencia inherentes en la operación. Esto ha sido posible gracias a una mayor autonomía sobre los factores y la fijación de precios de los productos, la introducción del marketing y el desarrollo de la capacidad productiva, la mayor libertad en las políticas de investigación y desarrollo, etc. La mayoría de estos cambios, no todos, podrían haberse logrado a través de la liberalización sin privatización.

En una conferencia de CIPE<sup>24</sup> celebrada en el año 2002 en Harare, Zimbabwe, varios ponentes africanos describieron los programas de privatización/liberalización que se están realizando en sus países. Se ha convertido en una práctica común entre los líderes africanos embarcarse en una contienda verbal acerca de qué países están privatizando más rápidamente. Podemos encontrar ejemplos de ello en un número cada vez mayor de revistas de negocios africanas.

---

<sup>24</sup> CIPE (Center for International Private Enterprise): Centro Internacional por la Empresa Privada.

El número de privatizaciones registradas por el Banco Mundial en relación con algunos países africanos es impresionante para un período de tiempo tan corto (1996-2001). Estas incluyen Mozambique (548), Angola (331), Tanzania (244), Ghana (205), Zambia (183) y Kenya (145). Por primera vez desde su independencia, la mayoría de los países africanos está mostrando tasas de crecimiento per cápita positivas (31 de 48 en 1996).

De cualquier modo, los países africanos están avanzando cada vez más hacia la adopción de políticas de libre mercado. En la cumbre del Consejo de compañías de África celebrada en abril del 2000 en Houston, Texas, muchos líderes y altos cargos africanos solicitaron nuevas directrices para África. Estos políticos ven en el futuro una nueva África abierta a las inversiones.

## 6. CONCLUSIONES

La privatización es un instrumento que los gobiernos con economías de mercado maduras o emergentes emplean para tratar de promover el desarrollo y garantizar el suministro de productos y servicios de forma más eficiente. Aunque más de 80 países han apoyado oficialmente la privatización y muchos otros se encuentran considerándola seriamente, el proceso no siempre se ha realizado tan rápida o uniformemente como sus defensores lo desean.

Además, la tendencia no ha sido uniforme. En la década de los ochenta, las privatizaciones se produjeron como parte ideológica de la mayoría de los partidos políticos de centro derecha, aunque tan sólo fueron los casos del Reino Unido y Francia donde fueron experimentadas de modo más drástico. En otros países también se realizaron procesos de privatización masivos, entre los que se destacó el de Nueva Zelanda. La región que siguió en importancia fue América Latina, pero dichos procesos privatizadores fueron originados por la crisis de la deuda, iniciada en 1982, además de ser potenciada externamente con programas de ajuste estructural del FMI y del Banco Mundial (tras el Plan Brady y la consolidación de los mismos en el “consenso de Washington”). A partir de 1989, las antiguas economías de planificación centralizada de Europa del Este adoptaron políticas de privatización como parte de programas más generales de transformación sistemática hacia las economías de mercado. Finalmente, en 1993, varios países asiáticos iniciaron sus programas de privatización (Nolan & Xiaoqiang, 1998), el mismo año que la mayoría de los países de la UE.

Dentro de los procesos privatizadores, tanto la “reestructuración” como la privatización de servicios públicos se han convertido en una de las prioridades para muchos países, siendo ambos fenómenos resultados de la tendencia mundial hacia el desmantelamiento de los monopolios, las reducciones de los gastos públicos, la desreglamentación y la liberalización de los mercados. Sin embargo,



hemos podido observar la diversidad en las experiencias, como consecuencia de los diferentes marcos legales, institucionales y políticos de cada país. Lo que en última instancia se traduce en variedad en los impactos tanto económicos como sociales. Dichos impactos han variado dependiendo de numerosos factores que incluyen, entre otros:

— *La intensidad de los programas de privatización:* Más de 100 países en todos los continentes han emprendido en los últimos años proyectos para privatizar o reestructurar sus empresas estatales, entre ellos, Argentina, Chile y México en América Latina; Filipinas, Malasia y Pakistán en Asia; Francia, Reino Unido, Alemania, España en Europa Occidental y los países en transición de Europa Central y Oriental; así como Nigeria y Togo en África. Algunos países industrializados, entre otros, Nueva Zelanda, Reino Unido, Alemania, España y varios países en desarrollo tales como Argentina y México han emprendido programas de privatización radicales y ambiciosos tanto por su magnitud como por su alcance.

— *El tipo y situación de las empresas afectadas:* El proceso ha afectado, en general, a todos los sectores económicos, aunque las transacciones de mayor tamaño de los últimos años, y las que mayor repercusión han tenido por sus efectos sobre el bienestar, se han producido en los llamados “sectores estratégicos”.

— *La modalidad de transferencia seguida:* Se han realizado distintos métodos de privatización por parte de los gobiernos en función de sus necesidades.

- A) *La restitución o reprivatización* de empresas expropiadas o nacionalizadas por los gobiernos socialistas, utilizado en la mayoría de los países de Europa Central y del Este.
- B) *Las subastas* fue un método ampliamente usado en la mayoría de los países de Europa Central y Oriental para los casos no sujetos a la restitución, como son el Reino Unido, Albania y Lituania entre otros. También fueron utilizadas para vender acciones de empresas estatales de tamaño medio y grande en la Federación Rusa y en algunos países latinoamericanos.
- C) *La expropiación de la propiedad estatal* fue la forma más frecuente para el caso de las grandes empresas estatales. Los métodos más utilizados en la expropiación de empresas estatales han sido:
  - *La venta directa a inversionistas privados, nacionales o extranjeros:* La venta directa ha sido utilizada por los gobiernos para desprenderse rápidamente de la propiedad estatal. Este método ha sido utilizado en diversos países como Reino Unido, Francia, España, Alemania, la mayoría de los países de Europa del Este, Argelia, República de Corea, Malasia, Tailandia y Argentina, entre otros.



- *La oferta pública de acciones en la bolsa de valores:* Ha sido uno de los métodos más utilizados en todos los países en los que se han llevado a cabo procesos de privatización. Tanto en los países europeos (Reino Unido, Francia, Italia, España) como en los latinoamericanos (con Chile a la cabeza) y los asiáticos (Singapur y Malasia) han defendido este método amparándose en la idea de que es la forma más transparente y democrática de expropiación, ya que cualquiera puede comprar las acciones. Esta idea ha constituido uno de los objetivos políticos por los que muchos gobiernos han decidido llevar a cabo determinados procesos de privatización.
- *La declaración de liquidación o bancarrota:* Los gobiernos de algunos países, como en el caso de Chile y Polonia, han privatizado liquidando empresas de propiedad estatal y vendiendo los activos de las compañías.
- *La venta a directivos y empleados:* Los gobiernos utilizan programas para transferir la propiedad de las empresas estatales a los trabajadores y directivos como una forma de superar la oposición a la privatización y de dar a los empleados un lugar en el futuro de sus empresas. Este es un método muy utilizado en los antiguos países socialistas de Europa del Este para vencer los problemas del desempleo de obreros y directivos de empresas que, de otra forma, hubiesen sido liquidadas o declaradas en bancarrota. Aún cuando este método no ha sido el principal instrumento de privatización, los gobiernos de muchos países han adoptado las medidas necesarias para garantizar, como un requisito en las negociaciones con los inversionistas privados, una cuota de acciones para los empleados, tal y como sucedió en Telmex (empresa de telecomunicaciones en México), en los Planes de Posesión de Acciones para Empleados en la República de Corea, en Hungría...etc. Todos los gobiernos de los países de Europa Central alentaron a los inversionistas a dar a los empleados y directivos un tratamiento preferencial o protección (hay que decir que, a pesar de que en las ofertas se concedían diversas ventajas, en particular a través de incrementos salariales, bien directamente o a través de sistemas como el de las “opciones sobre acciones” o “stocks options”, y una mayor capacidad de actuación, en general la proporción de las acciones ordinarias absorbidas por los empleados ha sido muy pequeña).
- *La venta de “vouchers” a bajo coste a los ciudadanos o su entrega gratuita:* La República Checa, Polonia, Rumania, la Federación Rusa y numerosos países asiáticos han utilizado los “vouchers” como método de privatización.



- D) *La contratación con compañías privadas* ha sido el método más frecuentemente utilizado por los gobiernos para suscitar la fuerte participación del sector privado en el suministro de los servicios públicos e infraestructuras. Generalmente, los gobiernos establecen contratos con las organizaciones privadas para el suministro de un servicio a través de tres mecanismos:
1. *Contratos de servicios*: Tanto en EEUU, Canadá, como en un gran número de países latinoamericanos y la mayoría de los países europeos se han utilizado las compañías privadas como suministradores de servicios públicos (como la iluminación pública, reparaciones de calles, administración de hospitales, servicios de ambulancias, el suministro y tratamiento de las aguas).
  2. *Contratos de Administración*: Los gobiernos suelen utilizar este tipo de contratos para garantizar el suministro más eficiente de los servicios aunque mantienen el control sobre la actividad. Se han utilizado para privatizar hoteles estatales en África, Asia, agroindustrias en Camerún y Senegal y en operaciones de minería en América Latina y África. Sin embargo, han sido utilizados más ampliamente en Europa y Norteamérica y en muchos países en desarrollo para suministrar servicios públicos e infraestructuras.
  3. *Contratos de arrendamiento*: Son también muy utilizados para los servicios públicos y para operaciones comerciales. Las compañías que arriendan las instalaciones asumen la responsabilidad de su operación, su mantenimiento y de la reposición del capital circulante. Se ha utilizado en numerosos países como Argentina, Togo, Sri Lanka, Malasia....etc.
- E) *Empresas mixtas o "joint-ventures"*: que permiten que el gobierno re tenga una parte del capital en compañías estratégicas políticamente o muy rentables que son transformadas en empresas de capital mixto. Se han creado empresas de capital mixto en países como Italia, Venezuela y Malasia.
- F) *Combinaciones de alternativas*: Muchos gobiernos utilizan una combinación de métodos. Así, por ejemplo, en Togo, el Gobierno comenzó en 1982 a privatizar las empresas públicas con una combinación de venta directa de bienes, venta de acciones, empresas mixtas y arrendamiento de activos.

— *El uso dado a los recursos obtenidos por la venta de las empresas públicas*: El uso de los recursos ha venido determinado normalmente por el marco legal, político y económico al que tenía que enfrentarse cada país. De cualquier modo, podría decirse que existe un elemento común a escala mundial en las privatizaciones y es, que si bien el objetivo perseguido o declarado era puramente eco-

nómico, este ha sido eliminado por la necesidad de mejora en las finanzas públicas u objetivo financiero, así como también con fines políticos.

En unos casos, como en Europa, ha sido la obligatoriedad en el cumplimiento de los criterios de convergencia, y en otros, como en América Latina, por problemas de estancamiento económico y deuda externa, lo que ha desviado a los gobiernos del que debería ser su objetivo principal: incrementar la eficiencia hacia razones financieras. En otros casos, como en Malasia y Singapur, el objetivo eficiencia no ha existido nunca.

En cuanto a las razones políticas (como el retroceso de las fronteras del Estado, el debilitamiento del poder sindical, el capitalismo popular, la participación de los empleados en el capital de la empresa y la redistribución de la renta y la riqueza.), ha sido la búsqueda del debilitamiento de los sindicatos donde mejores resultados se han obtenido. La creación del capitalismo popular no ha funcionado bien. Se ha transformado, más bien, en un proceso en la que la especulación de los consumidores (atraídos por las noticias que mostraban las grandes ventajas y beneficios de invertir en las empresas privatizadas) ha fomentado el poder de los “núcleos duros” o tramos institucionales de dichas empresas, que han ido adquiriendo las acciones de los particulares. De modo que si existía algún tipo de interés en desarrollar este método con fines destinados al desarrollo de la competencia y, por tanto, a un aumento de la eficiencia, ha sido fallido ya que ha fomentado una mayor concentración de poder en manos de los núcleos estables de las empresas ya privatizadas.

— *Efectos sobre los niveles de ocupación y condiciones de trabajo:* La privatización y la liberalización han producido cambios en muchos aspectos del empleo. En la medida en que la gestión por el sector privado desemboca en niveles salariales más bajos o en normas laborales que entrañan una menor protección que la garantizada en el sector público, la principal afectada será la fuerza laboral, incluidos los trabajadores sindicados. Hay numerosas pruebas, plasmadas en trabajos como los de la Organización Internacional del trabajo (OIT), de que la liberalización y la privatización, al menos en sus inicios, pueden entrañar importantes pérdidas de empleos, como ha ocurrido en Argentina, Brasil, Chile, Georgia, Hungría, Japón, México, Rumania y Zambia.

Los costos sociales de la pérdida de un gran número de empleos, que distan mucho de ser insignificantes, pueden reducirse si se abordan con precaución. Pueden encontrarse ejemplos de ello en la privatización del ferrocarril federal de Brasil (C. Willoughby, 1998) o de los ferrocarriles japoneses (OIT, 1998) y en el plan de privatización propuesto para los ferrocarriles del Pakistán. En todos los casos, las medidas para la reducción de plantillas incluían la jubilación anticipada voluntaria, las indemnizaciones de cesantía, la rehabilitación y la ayuda para encontrar un empleo alternativo.

Respecto a los salarios y demás condiciones de trabajo, los trabajadores no se ven necesariamente perjudicados, ya que es posible proteger los niveles sala-



riales de quienes estaban empleados antes de la privatización como una de las condiciones de ésta a través, por ejemplo, de la negociación de estructuras salariales dobles. Se ha utilizado este criterio en diversos países en el ámbito de las líneas aéreas, de las compañías ferroviarias y en el del transporte de pasajeros por carretera.

Los gobiernos han adoptado diversas medidas para proteger a los trabajadores de servicios públicos. Alemania, Argentina, Grecia, Sri Lanka y Turquía han ofrecido generosas indemnizaciones por jubilaciones anticipadas o de terminación de contrato a los trabajadores despedidos a raíz de reducciones de personal, mientras que Argentina y Venezuela han permitido la jubilación anticipada voluntaria. En Colombia, Ghana y Portugal, el Gobierno ha creado programas de rehabilitación y de formación profesional para sus trabajadores despedidos.

Los gobiernos también pueden tomar medidas previas a la privatización de las empresas estatales a fin de reducir el número de empleos que habrán de desaparecer y de mitigar sus consecuencias para los trabajadores. Entre estas medidas se incluyen la congelación de nuevas contrataciones, la contratación con la mayor anticipación posible antes de la privatización, la reducción al máximo de la fuerza de trabajo a través de la supresión de vacantes antes de transferir la empresa a manos privadas, y la garantía de la permanencia de los trabajadores en los regímenes de seguridad social o en los planes de pensiones (debería garantizarse la viabilidad permanente de los mismos) aun cuando perdieran sus empleos después de la privatización (Rondinelli y Iacono, (1998)).

La experiencia indica que los gobiernos y el sector privado deben trabajar juntos para fijar metas y desarrollar los programas de privatización, pues este proceso no tendrá éxito en un contexto social, económico y político que no conduzca al funcionamiento eficiente de los negocios privados.

Aunque las instituciones internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) han prestado gran atención a las reformas de la política macroeconómica, los gobiernos de los distintos países y estas mismas instituciones internacionales han prestado una menor atención al desarrollo de las capacidades institucionales necesarias para instrumentar y dirigir la privatización, incluyendo entre ellas la red de protección social que es necesaria para mitigar sus potencialmente adversas consecuencias.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARIYO, K. y JEROME, A. (1998): "Privatization in Africa: An Aprisal", World Development, vol 27, n.º 1, págs. 201-213.
- AVERCH, H. y JOHNSON, L. (1962): "Behaviour of the Firm under Regulatory Constraint" American Economic Review, n.º 52, págs. 1052-1069.
- BANCO MUNDIAL (1996): "Informe sobre el Desarrollo Mundial", Washington DC.
- BECKER, G.S. (1983): "A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence", Quarterly Journal of Economics, Vol. 98, págs. 371-400.
- BEL, G. (ed.)(1996): "Privatización, Desregulación y ¿Competencia?" Colección Economía, Cívitas, Madrid.
- BEL, G. y COSTAS, A. (2000): "La Privatización y sus motivaciones en España: de instrumento a política", Revista de Historia Industrial, O (19/20), págs. 105-132.
- BISHOP, M. y KAY, J. (1988): "Does Privatization Work? Lessons form the UK", London Business School.
- BISHOP, M. y THOMPSON, D. (1992): "Regulatory Reform and Productivity growth in the UK's Public Utilities", Applied Economics, 24, págs. 1181-1190.
- BOUBAKRI, N. y COSSET, J.C. (1998): "The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: Evidence From Developing Countries", The Journal of Finance n.º 53, págs. 1081-1110.
- BUSTELO, O. y FERNÁNDEZ LOMMEN, Y. (1996): "La Economía China ante el siglo XXI. Veinte Años de Reforma", Ed. Síntesis, Madrid.
- CANO SOLER, D. (1998): "Políticas de Privatización: Aproximación Teórica", Consejo económico y Social (CES).
- CARLIN, W.; VAN REENEN, J. y WOLFE, T. (1994): "Enterprise Restructuring in the Transition: An Analytical Survey of the Case Study Evidence from Central and Eastern Europe", Working Paper n.º 14, EBRD, Londres.
- CARRAU, J.M. (1995): "Quince años de privatizaciones en Europa, un balance", Presupuesto y Gasto Público, Instituto de Estudios Fiscales, n.º 17.
- CAVES, R.E. (1990): "Lessons from Privatization in Britain. State Enterprise Behaviour, Public Choice and Corporate Governance", Journal of Economic Behaviour and Organization, n.º 13, págs. 145-169.
- CCP (2003): "Informe de Actividades del Consejo Consultivo de Privatizaciones 1998-2002", presentación electrónica en <http://www.ccp.es>
- COMÍN, F. (1995): "La Empresa Pública en la España Contemporánea: Formas Históricas de Organización y Gestión (1770-1995)", Documento de Trabajo n.º 9505, Fundación Empresa Pública.

- COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (1993): “La Privatización de Empresas Públicas en España”, *Harvard-Deusto Business Review*, n.º 53, págs. 14-16.
- COSTAS, A. (1995): “Desregulación y Privatización en la Economía Europea Actual: Motivaciones, Resultados y Enseñanzas”, *Economistas*, n.º 63, págs. 54-63.
- CUERVO, A. y VILLALONGA, B. (1999): “Privatización y Eficiencia Empresarial. Hacia un Modelo Explicativo a Nivel de Empresa”, *Economía Industrial* n.º 328, págs. 29-42.
- DEVLIN, R. (1993): “Las Privatizaciones y el Bienestar Social”, *Revista de la CEPAL*, n.º 49, págs. 155-181.
- DOMBERGER, S. y PIGGOTT (1986): “Privatisation Policies and Public Enterprise: A Survey”, *Economic Record*, vol.62, n.º 177, págs. 145-162.
- (1994): “Privatization and Corporate Control in the Czech public”, *Economic Policy*, Suplemento.
- EBRD. (1995): “Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1995”, Washington DC.
- (1997): “Transition Report. Enterprise Performance and Growth”, European Bank for Reconstruction and Development, Londres.
- GALAL, A.; JONES, J.P.; TANDON, P. y VOGELSANG, I. (1994): “Welfare Consequences of Selling Public Enterprises: An Empirical Analysis”, Oxford University Press.
- GÁMIR, L. (1999): “Las Privatizaciones en la España Actual”, Pirámide, Madrid.
- GONZÁLEZ, M.J. y MENDOZA, I. (1994): “Las privatizaciones o el Velo de Penélope”, *Boletín Económico del Círculo de Empresarios*, n.º 59.
- GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. (1995): “Privatización y Eficiencia: ¿Es Irrelevante la Titularidad?”, *Economistas*, n.º 63, págs. 32-43.
- GRUB, P.D. y LIN, J.H. (1991): “Foreign direct investment in China”, Quorum Books, Westport, Connecticut.
- HACHETTE, D. y LUDERS, R. (1993): “Privatization in Chile. An Economic Appraisal”, International Center for Economic Growth, San Francisco.
- HANKE, S. (1992): “Privatización del Sector Público”, *Revista de Estudios Económicos*, n.º 1, págs. 137-171.
- HEMMING, R. y MANSOOR, A. (1988 b): “Privatization and Public Enterprises”, Occasional Paper, N° 56, Fondo Monetario Internacional (FMI).
- HUGHES, G. y HARE, P. (1992): “Industrial Policy and Restructuring in Eastern Europe”, *Discussion Papers*, n.º 653.
- IBRD (1992): “Privatization: The lessons of experience”, Banco Mundial, Washington, DC.
- JOSKOW, P. y NOLL, R.G. (1981): “Regulation in Theory and Practice: An Overview”, en Fromm, G. (Ed): *Studies in Public Regulation*, Cambridge: MIT Press, págs. 1-65.

- KRUGMAN, P. (2003): “Los Tulipanes y los Mercados Emergentes”, en Guitián, M. y Muns, J. (Dir.): La Cultura de Estabilidad y el Consenso de Washington, págs. 149-169.
- MEGGINSON, W.L. y NETTER, J. (2001): “From the State to Market : A survey of Empirical Studies on Privatization”, Journal of Economic Literature, vol. 39, págs. 321-389.
- NOLAN, P. y XIAOQIANG, W. (1997): “Beyond Privatization: Institutional Innovation and Growth in China’s Large State-Owned Enterprises”. World Development, Special Issue Evaluating the World Bank’s Report “Bureaucrats in Business”.
- (1998): “Big Business in China”, Basingstoke: Macmillan.
- OCDE (1996): “La privatisation en Asie, Europe et Amérique Latine“, París.
- OIT (1998): “Coloquio sobre las Consecuencias Sociales y Laborales de la Evolución Tecnológica, la Desreglamentación y la Privatización de los Transportes”, Ginebra.
- (1999): “Gestión de la Privatización y Reestructuración de los Servicios Públicos (Agua, Gas y Electricidad)”, Ginebra.
- PALAZUELOS, E. (1996): “Las Economías Postcomunistas de Europa del Este”, Colección Textos y Monografías, Abacus.
- RODINELLI, D. y IACONO, M. (1998): “Políticas e Instituciones para Dirigir el Proceso de Privatización: Experiencia Internacional”, Documento de Trabajo IP-PRED-20, OIT.
- RODRIGUEZ, J.A. y RUBIO, J.J. (1989): “El Proceso de Privatización en Francia y en el Reino Unido”, Revista de Economía Española n.º 38, págs. 434-450.
- SÁNCHEZ, M. y CORONA R. (1993): “Privatization in Latin America”, Centre for Research in Applied Economics. Interamerican Development Bank, Washington DC.
- SAPPINGTON, D. y STIGLITZ, J.E. (1987): “Privatization, Information and Incentives”, Journal of Policy Analysis and Management, n.º 6, págs. 567-582.
- SAUNDERS, P. y HARRIS, C. (1994): “Privatization and Popular Capitalism”, Open University Press, Buckingham. Philadelphia.
- SCHNITZER, M.C. (1991): “Comparative Economist Systems”, College Division, South-Western Publishing Co.
- SELWIN, M. (1993): “Shangai Bell: After the Pain, It’s all gain”, Asian Business, marzo, 93, pág. 9.
- SEPI (2004): “Privatizaciones: Procesos Realizados”, presentación electrónica en <http://www.sepi.es>
- SHLEIFER, A. (1998): “State versus private Ownership”, Working Paper nº 6665, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- SULEIMAN, E. (1990): "The Politics of Privatization in Britain and France", en Suleimann y Waterbury (Eds.): The Political Economy of Public Sector Reform and Privatization, Westview Press.
- TORRES, G. (1997): "II Conferencia de América Latina y el Caribe sobre Privatización". Mimeo.
- TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (1994): "Remedios que pueden Favorecer la Libre Competencia en los Servicios y Atajar el Daño Causado por los Monopolios", ed. TDC.
- VERGÉS, J. (1999): "Balance de las Políticas de Privatización de Empresas Públicas en España (1985-1999)", Economía Industrial, n.º 330, págs. 121-139.
- VICKERS, J. (1993): "El Programa de Privatización Británico: Una Evaluación Económica", Moneda y Crédito, n.º 196, págs. 79-131.
- VICKERS, J. y YARROW, G. (1988): "Privatization: An Economic Analysis", Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- VILLALONGA, B.(1996): "¿Qué pasó con..... las Setenta y Siete Privatizaciones del Gobierno Socialista?", Expansión, 24 de julio, págs. 38-39.
- WHITE, C.C. y BHATIA, A. (1998): "Assessing Privatization programs in Africa", en World Bank: Privatization in Africa, Chapter 6, Washington DC., págs. 104-120.
- YARROW, G. (1986): "Privatization in Theory and Practice", Economic Policy, n.º 2, págs. 324-377.
- (1989): "Privatization and Economic Performance in Britain", Carnegie Rochester Series on Public Policy, n.º 31.



## SÍNTESIS

### PRINCIPALES IMPLICACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA

Como resultado de las tendencias económicas internacionales y los cambios políticos operados, los gobiernos comenzaron a privatizar en la década de los ochenta las empresas estatales y a suscitar la participación del sector privado en el suministro de servicios e infraestructura con mucho más vigor. Ciertamente, como parte de sus políticas de ajuste, más de ochenta gobiernos se volcaron hacia la privatización de las empresas estatales o han trasladado el control de los servicios públicos o la infraestructura al sector privado.

En el trabajo se evalúan los rasgos más destacados de la experiencia internacional mediante la selección de unos países que se consideran claves. La selección de los países objeto de estudio ha sido plenamente subjetiva. El primero que se ha escogido ha sido el Reino Unido por ser el pionero y el que más resonancia ha tenido en otros procesos. Los demás han sido considerados por su utilidad en el estudio global de la privatización y por sus características diferenciadoras con respecto a los procesos de otros países.

El objetivo principal de este trabajo se centra en tratar de analizar cómo se ha llevado a cabo el proceso privatizador: qué objetivos lo han promovido, a través de qué métodos se ha realizado, cómo ha afectado a cada uno de los agentes que han participado en el mismo, las diferencias y semejanzas en los distintos procesos dentro del ámbito internacional así como sus resultados. De esa forma se puede establecer conclusiones sobre lo realizado hasta el momento, destacando sus ventajas e inconvenientes.

Para conseguir dicho objetivo hemos estructurado el trabajo del siguiente modo. Tras una breve introducción, se evalúan los rasgos más destacados de la experiencia internacional mediante la selección de algunos países en distintos continentes: Reino Unido, Francia y España, así como los países del Este, en Europa; países de América Latina y el Caribe, Asia y África. Finalmente en las conclusiones ponemos de manifiesto la diversidad en las experiencias, como consecuencia de los diferentes marcos legales, institucionales y políticos de cada país. Lo que en última instancia se traduce en variedad en los impactos tanto económicos como sociales.

La privatización es un instrumento que los gobiernos con economías de mercado maduras o emergentes emplean para tratar de promover el desarrollo y garantizar el suministro de productos y servicios de forma más eficiente. Aunque más de 80 países han apoyado oficialmente la privatización y muchos otros se encuentran considerándola seriamente, el proceso no siempre se ha realizado tan rápida o uniformemente como sus defensores lo desean.

Además, la tendencia no ha sido uniforme. En la década de los ochenta, las privatizaciones se produjeron como parte ideológica de la mayoría de los partidos políticos de centro derecha, aunque tan sólo fueron los casos del Reino Unido y Francia donde fueron experimentadas de modo más drástico. En otros países también se realizaron

procesos de privatización masivos, entre los que destacó el de Nueva Zelanda. La región que siguió en importancia fue América Latina, pero dichos procesos privatizadores fueron originados por la crisis de la deuda, iniciada en 1982, además de ser potenciada externamente con programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial (tras el Plan Brady y la consolidación de los mismos en el “consenso de Washington”). A partir de 1989, las antiguas economías de planificación centralizada de Europa del Este adoptaron políticas de privatización como parte de programas más generales de transformación sistemática hacia las economías de mercado. Finalmente, en 1993, varios países asiáticos iniciaron sus programas de privatización (Nolan & Xiaoqiang, 1998), el mismo año que la mayoría de los países de la UE.

Dentro de los procesos privatizadores, tanto la “reestructuración” como la privatización de servicios públicos se han convertido en una de las prioridades para muchos países, siendo ambos fenómenos resultados de la tendencia mundial hacia el desmantelamiento de los monopolios, las reducciones de los gastos públicos, la desreglamentación y la liberalización de los mercados.

Los objetivos de los programas de “desintervención” y los procedimientos para su puesta en práctica han estado modulados por los entornos institucionales de cada país. A su vez, los diferentes programas también han reflejado las diferencias en la convicción de los gobiernos acerca de las posibilidades de la intervención del Estado sobre la economía. A pesar de estas diferencias, podemos afirmar que el fenómeno reductor del papel estatal en los mercados ha sido una pauta generalizada de las políticas económicas recientes.

En todos los países, independientemente del sistema político, partido gobernante y grado de desarrollo, se asiste a un retroceso de la intervención directa del Estado en la actividad económica. Por ello, la privatización es la nueva estrategia a desarrollar en el sector público empresarial como respuesta a los problemas de ineficiencia de la empresa pública. Desde este punto de vista, la privatización puede ser considerada como una forma de disminuir el impacto del fallo del gobierno, aunque entraña en paralelo el riesgo de aumentar los fallos del mercado, y de cambiar los mecanismos de control.

En cualquier contexto concreto los efectos de la privatización dependerán del entorno relativo al mercado, las regulaciones y las instituciones en que la privatización es puesta en práctica. En palabras de Vickers y Yarrow, (1991), “El reto para el análisis económico de la privatización es desarrollar unos conocimientos más completos de las implicaciones que para la conducta y para los resultados empresariales tienen las complejas interacciones entre propiedad, estructura de mercado, regulación y variables políticas”.

## **NORMAS DE PUBLICACIÓN DE PAPELES DE TRABAJO DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES**

Esta colección de *Papeles de Trabajo* tiene como objetivo ofrecer un vehículo de expresión a todas aquellas personas interesadas en los temas de Economía Pública. Las normas para la presentación y selección de originales son las siguientes:

1. Todos los originales que se presenten estarán sometidos a evaluación y podrán ser directamente aceptados para su publicación, aceptados sujetos a revisión, o rechazados.
2. Los trabajos deberán enviarse por duplicado a la Subdirección de Estudios Tributarios. Instituto de Estudios Fiscales. Avda. Cardenal Herrera Oria, 378. 28035 Madrid.
3. La extensión máxima de texto escrito, incluidos apéndices y referencias bibliográficas será de 7000 palabras.
4. Los originales deberán presentarse mecanografiados a doble espacio. En la primera página deberá aparecer el título del trabajo, el nombre del autor(es) y la institución a la que pertenece, así como su dirección postal y electrónica. Además, en la primera página aparecerá también un abstract de no más de 125 palabras, los códigos JEL y las palabras clave.
5. Los epígrafes irán numerados secuencialmente siguiendo la numeración arábica. Las notas al texto irán numeradas correlativamente y aparecerán al pie de la correspondiente página. Las fórmulas matemáticas se numerarán secuencialmente ajustadas al margen derecho de las mismas. La bibliografía aparecerá al final del trabajo, bajo la inscripción "Referencias" por orden alfabético de autores y, en cada una, ajustándose al siguiente orden: autor(es), año de publicación (distinguiendo a, b, c si hay varias correspondientes al mismo autor(es) y año), título del artículo o libro, título de la revista en cursiva, número de la revista y páginas.
6. En caso de que aparezcan tablas y gráficos, éstos podrán incorporarse directamente al texto o, alternativamente, presentarse todos juntos y debidamente numerados al final del trabajo, antes de la bibliografía.
7. En cualquier caso, se deberá adjuntar un disquete con el trabajo en formato word. Siempre que el documento presente tablas y/o gráficos, éstos deberán aparecer en ficheros independientes. Asimismo, en caso de que los gráficos procedan de tablas creadas en excel, estas deberán incorporarse en el disquete debidamente identificadas.

***Junto al original del Papel de Trabajo se entregará también un resumen de un máximo de dos folios que contenga las principales implicaciones de política económica que se deriven de la investigación realizada.***

## **PUBLISHING GUIDELINES OF WORKING PAPERS AT THE INSTITUTE FOR FISCAL STUDIES**

This serie of *Papeles de Trabajo* (working papers) aims to provide those having an interest in Public Economics with a vehicle to publicize their ideas. The rules governing submission and selection of papers are the following:

1. The manuscripts submitted will all be assessed and may be directly accepted for publication, accepted with subjections for revision or rejected.
2. The papers shall be sent in duplicate to Subdirección General de Estudios Tributarios (The Deputy Direction of Tax Studies), Instituto de Estudios Fiscales (Institute for Fiscal Studies), Avenida del Cardenal Herrera Oria, nº 378, Madrid 28035.
3. The maximum length of the text including appendices and bibliography will be no more than 7000 words.
4. The originals should be double spaced. The first page of the manuscript should contain the following information: (1) the title; (2) the name and the institutional affiliation of the author(s); (3) an abstract of no more than 125 words; (4) JEL codes and keywords; (5) the postal and e-mail address of the corresponding author.
5. Sections will be numbered in sequence with arabic numerals. Footnotes will be numbered correlatively and will appear at the foot of the corresponding page. Mathematical formulae will be numbered on the right margin of the page in sequence. Bibliographical references will appear at the end of the paper under the heading "References" in alphabetical order of authors. Each reference will have to include in this order the following terms of references: author(s), publishing date (with an a, b or c in case there are several references to the same author(s) and year), title of the article or book, name of the journal in italics, number of the issue and pages.
6. If tables and graphs are necessary, they may be included directly in the text or alternatively presented altogether and duly numbered at the end of the paper, before the bibliography.
7. In any case, a floppy disk will be enclosed in Word format. Whenever the document provides tables and/or graphs, they must be contained in separate files. Furthermore, if graphs are drawn from tables within the Excell package, these must be included in the floppy disk and duly identified.

***Together with the original copy of the working paper a brief two-page summary highlighting the main policy implications derived from the research is also requested.***

## ÚLTIMOS PAPELES DE TRABAJO EDITADOS POR EL INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES

### 2000

- 1/00 Crédito fiscal a la inversión en el impuesto de sociedades y neutralidad impositiva: Más evidencia para un viejo debate.  
*Autor:* Desiderio Romero Jordán.
- 2/00 Estudio del consumo familiar de bienes y servicios públicos a partir de la encuesta de presupuestos familiares.  
*Autores:* Ernesto Carrillo y Manuel Tamayo.
- 3/00 Evidencia empírica de la convergencia real.  
*Autores:* Lorenzo Escot y Miguel Ángel Galindo.

### *Nueva Época*

- 4/00 The effects of human capital depreciation on experience-earnings profiles: Evidence salaried spanish men.  
*Autores:* M. Arrazola, J. de Hevia, M. Risueño y J. F. Sanz.
- 5/00 Las ayudas fiscales a la adquisición de inmuebles residenciales en la nueva Ley del IRPF: Un análisis comparado a través del concepto de coste de uso.  
*Autor:* José Félix Sanz Sanz.
- 6/00 Las medidas fiscales de estímulo del ahorro contenidas en el Real Decreto-Ley 3/2000: análisis de sus efectos a través del tipo marginal efectivo.  
*Autores:* José Manuel González Páramo y Nuria Badenes Plá.
- 7/00 Análisis de las ganancias de bienestar asociadas a los efectos de la Reforma del IRPF sobre la oferta laboral de la familia española.  
*Autores:* Juan Prieto Rodríguez y Santiago Álvarez García.
- 8/00 Un marco para la discusión de los efectos de la política impositiva sobre los precios y el stock de vivienda.  
*Autor:* Miguel Ángel López García.
- 9/00 Descomposición de los efectos redistributivos de la Reforma del IRPF.  
*Autores:* Jorge Onrubia Fernández y María del Carmen Rodado Ruiz.
- 10/00 Aspectos teóricos de la convergencia real, integración y política fiscal.  
*Autores:* Lorenzo Escot y Miguel Ángel Galindo.

### 2001

- 1/01 Notas sobre desagregación temporal de series económicas.  
*Autor:* Enrique M. Quilis.
- 2/01 Estimación y comparación de tasas de rendimiento de la educación en España.  
*Autores:* M. Arrazola, J. de Hevia, M. Risueño y J. F. Sanz.
- 3/01 Doble imposición, “efecto clientela” y aversión al riesgo.  
*Autores:* Antonio Bustos Gisbert y Francisco Pedraja Chaparro.
- 4/01 Non-Institutional Federalism in Spain.  
*Autor:* Joan Rosselló Villalonga.
- 5/01 Estimating utilisation of Health care: A groupe data regression approach.  
*Autora:* Mabel Amaya Amaya.

- 6/01 Shapley inequality decomposition by factor components.  
*Autores:* Mercedes Sastre y Alain Trannoy.
- 7/01 An empirical analysis of the demand for physician services across the European Union.  
*Autores:* Sergi Jiménez Martín, José M. Labeaga y Maite Martínez-Granado.
- 8/01 Demand, childbirth and the costs of babies: evidence from spanish panel data.  
*Autores:* José M.<sup>a</sup> Labeaga, Ian Preston y Juan A. Sanchis-Llopis.
- 9/01 Imposición marginal efectiva sobre el factor trabajo: Breve nota metodológica y comparación internacional.  
*Autores:* Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz.
- 10/01 A non-parametric decomposition of redistribution into vertical and horizontal components.  
*Autores:* Irene Perrote, Juan Gabriel Rodríguez y Rafael Salas.
- 11/01 Efectos sobre la renta disponible y el bienestar de la deducción por rentas ganadas en el IRPF.  
*Autora:* Nuria Badenes Plá.
- 12/01 Seguros sanitarios y gasto público en España. Un modelo de microsimulación para las políticas de gastos fiscales en sanidad.  
*Autor:* Ángel López Nicolás.
- 13/01 A complete parametrical class of redistribution and progressivity measures.  
*Autores:* Isabel Rabadán y Rafael Salas.
- 14/01 La medición de la desigualdad económica.  
*Autor:* Rafael Salas.
- 15/01 Crecimiento económico y dinámica de distribución de la renta en las regiones de la UE: un análisis no paramétrico.  
*Autores:* Julián Ramajo Hernández y María del Mar Salinas Jiménez.
- 16/01 La descentralización territorial de las prestaciones asistenciales: efectos sobre la igualdad.  
*Autores:* Luis Ayala Cañón, Rosa Martínez López y Jesus Ruiz-Huerta.
- 17/01 Redistribution and labour supply.  
*Autores:* Jorge Onrubia, Rafael Salas y José Félix Sanz.
- 18/01 Medición de la eficiencia técnica en la economía española: El papel de las infraestructuras productivas.  
*Autoras:* M.<sup>a</sup> Jesús Delgado Rodríguez e Inmaculada Álvarez Ayuso.
- 19/01 Inversión pública eficiente e impuestos distorsionantes en un contexto de equilibrio general.  
*Autores:* José Manuel González-Páramo y Diego Martínez López.
- 20/01 La incidencia distributiva del gasto público social. Análisis general y tratamiento específico de la incidencia distributiva entre grupos sociales y entre grupos de edad.  
*Autor:* Jorge Calero Martínez.
- 21/01 Crisis cambiarias: Teoría y evidencia.  
*Autor:* Óscar Bajo Rubio.
- 22/01 Distributive impact and evaluation of devolution proposals in Japanese local public finance.  
*Autores:* Kazuyuki Nakamura, Minoru Kunizaki y Masanori Tahira.
- 23/01 El funcionamiento de los sistemas de garantía en el modelo de financiación autonómica.  
*Autor:* Alfonso Utrilla de la Hoz.

- 24/01 Rendimiento de la educación en España: Nueva evidencia de las diferencias entre Hombres y Mujeres.  
*Autores:* M. Arrazola y J. de Hevia.
- 25/01 Fecundidad y beneficios fiscales y sociales por descendientes.  
*Autora:* Anabel Zárata Marco.
- 26/01 Estimación de precios sombra a partir del análisis Input-Output: Aplicación a la economía española.  
*Autora:* Guadalupe Souto Nieves.
- 27/01 Análisis empírico de la depreciación del capital humano para el caso de las Mujeres y los Hombres en España.  
*Autores:* M. Arrazola y J. de Hevia.
- 28/01 Equivalence scales in tax and transfer policies.  
*Autores:* Luis Ayala, Rosa Martínez y Jesús Ruiz-Huerta.
- 29/01 Un modelo de crecimiento con restricciones de demanda: el gasto público como amortiguador del desequilibrio externo.  
*Autora:* Belén Fernández Castro.
- 30/01 A bi-stochastic nonparametric estimator.  
*Autores:* Juan G. Rodríguez y Rafael Salas.

## 2002

- 1/02 Las cestas autonómicas.  
*Autores:* Alejandro Esteller, Jorge Navas y Pilar Sorribas.
- 2/02 Evolución del endeudamiento autonómico entre 1985 y 1997: la incidencia de los Escenarios de Consolidación Presupuestaria y de los límites de la LOFCA.  
*Autores:* Julio López Laborda y Jaime Vallés Giménez.
- 3/02 Optimal Pricing and Grant Policies for Museums.  
*Autores:* Juan Prieto Rodríguez y Víctor Fernández Blanco.
- 4/02 El mercado financiero y el racionamiento del endeudamiento autonómico.  
*Autores:* Nuria Alcalde Fradejas y Jaime Vallés Giménez.
- 5/02 Experimentos secuenciales en la gestión de los recursos comunes.  
*Autores:* Lluís Bru, Susana Cabrera, C. Mónica Capra y Rosario Gómez.
- 6/02 La eficiencia de la universidad medida a través de la función de distancia: Un análisis de las relaciones entre la docencia y la investigación.  
*Autores:* Alfredo Moreno Sáez y David Trillo del Pozo.
- 7/02 Movilidad social y desigualdad económica.  
*Autores:* Juan Prieto-Rodríguez, Rafael Salas y Santiago Álvarez-García.
- 8/02 Modelos BVAR: Especificación, estimación e inferencia.  
*Autor:* Enrique M. Quilis.
- 9/02 Imposición lineal sobre la renta y equivalencia distributiva: Un ejercicio de microsimulación.  
*Autores:* Juan Manuel Castañer Carrasco y José Félix Sanz Sanz.
- 10/02 The evolution of income inequality in the European Union during the period 1993-1996.  
*Autores:* Santiago Álvarez García, Juan Prieto-Rodríguez y Rafael Salas.
- 11/02 Una descomposición de la redistribución en sus componentes vertical y horizontal: Una aplicación al IRPF.  
*Autora:* Irene Perrote.

- 12/02 Análisis de las políticas públicas de fomento de la innovación tecnológica en las regiones españolas.  
*Autor:* Antonio Fonfría Mesa.
- 13/02 Los efectos de la política fiscal sobre el consumo privado: nueva evidencia para el caso español.  
*Autores:* Agustín García y Julián Ramajo.
- 14/02 Micro-modelling of retirement behavior in Spain.  
*Autores:* Michele Boldrin, Sergi Jiménez-Martín y Franco Peracchi.
- 15/02 Estado de salud y participación laboral de las personas mayores.  
*Autores:* Juan Prieto Rodríguez, Desiderio Romero Jordán y Santiago Álvarez García.
- 16/02 Technological change, efficiency gains and capital accumulation in labour productivity growth and convergence: an application to the Spanish regions.  
*Autora:* M.<sup>a</sup> del Mar Salinas Jiménez.
- 17/02 Déficit público, masa monetaria e inflación. Evidencia empírica en la Unión Europea.  
*Autor:* César Pérez López.
- 18/02 Tax evasion and relative contribution.  
*Autora:* Judith Panadés i Martí.
- 19/02 Fiscal policy and growth revisited: the case of the Spanish regions.  
*Autores:* Óscar Bajo Rubio, Carmen Díaz Roldán y M.<sup>a</sup> Dolores Montávez Garcés.
- 20/02 Optimal endowments of public investment: an empirical analysis for the Spanish regions.  
*Autores:* Óscar Bajo Rubio, Carmen Díaz Roldán y M.<sup>a</sup> Dolores Montávez Garcés.
- 21/02 Régimen fiscal de la previsión social empresarial. Incentivos existentes y equidad del sistema.  
*Autor:* Félix Domínguez Barrero.
- 22/02 Poverty statics and dynamics: does the accounting period matter?  
*Autores:* Olga Cantó, Coral del Río y Carlos Gradín.
- 23/02 Public employment and redistribution in Spain.  
*Autores:* José Manuel Marqués Sevillano y Joan Rosselló Villalonga.
- 24/02 La evolución de la pobreza estática y dinámica en España en el periodo 1985-1995.  
*Autores:* Olga Cantó, Coral del Río y Carlos Gradín.
- 25/02 Estimación de los efectos de un "tratamiento": una aplicación a la Educación superior en España.  
*Autores:* M. Arrazola y J. de Hevia.
- 26/02 Sensibilidad de las estimaciones del rendimiento de la educación a la elección de instrumentos y de forma funcional.  
*Autores:* M. Arrazola y J. de Hevia.
- 27/02 Reforma fiscal verde y doble dividendo. Una revisión de la evidencia empírica.  
*Autor:* Miguel Enrique Rodríguez Méndez.
- 28/02 Productividad y eficiencia en la gestión pública del transporte de ferrocarriles implicaciones de política económica.  
*Autor:* Marcelino Martínez Cabrera.
- 29/02 Building stronger national movie industries: The case of Spain.  
*Autores:* Víctor Fernández Blanco y Juan Prieto Rodríguez.
- 30/02 Análisis comparativo del gravamen efectivo sobre la renta empresarial entre países y activos en el contexto de la Unión Europea (2001).  
*Autora:* Raquel Paredes Gómez.



- 31/02 Voting over taxes with endogenous altruism.  
*Autor:* Joan Esteban.
- 32/02 Midiendo el coste marginal en bienestar de una reforma impositiva.  
*Autor:* José Manuel González-Páramo.
- 33/02 Redistributive taxation with endogenous sentiments.  
*Autores:* Joan Esteban y Laurence Kranich.
- 34/02 Una nota sobre la compensación de incentivos a la adquisición de vivienda habitual tras la reforma del IRPF de 1998.  
*Autores:* Jorge Onrubia Fernández, Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz.
- 35/02 Simulación de políticas económicas: los modelos de equilibrio general aplicado.  
*Autor:* Antonio Gómez Gómez-Plana.

## 2003

- 1/03 Análisis de la distribución de la renta a partir de funciones de cuantiles: robustez y sensibilidad de los resultados frente a escalas de equivalencia.  
*Autores:* Marta Pascual Sáez y José María Sarabia Alegría.
- 2/03 Macroeconomic conditions, institutional factors and demographic structure: What causes welfare caseloads?  
*Autores:* Luis Ayala y César Pérez.
- 3/03 Endeudamiento local y restricciones institucionales. De la ley reguladora de haciendas locales a la estabilidad presupuestaria.  
*Autores:* Jaime Vallés Giménez, Pedro Pascual Arzoz y Fermín Cabasés Hita.
- 4/03 The dual tax as a flat tax with a surtax on labour income.  
*Autor:* José María Durán Cabré.
- 5/03 La estimación de la función de producción educativa en valor añadido mediante redes neuronales: una aplicación para el caso español.  
*Autor:* Daniel Santín González.
- 6/03 Privación relativa, imposición sobre la renta e índice de Gini generalizado.  
*Autores:* Elena Bárcena Martín, Luis Imedio Olmedo y Guillermina Martín Reyes.
- 7/03 Fijación de precios óptimos en el sector público: una aplicación para el servicio municipal de agua.  
*Autora:* M.<sup>a</sup> Ángeles García Valiñas.
- 8/03 Tasas de descuento para la evaluación de inversiones públicas: Estimaciones para España.  
*Autora:* Guadalupe Souto Nieves.
- 9/03 Una evaluación del grado de incumplimiento fiscal para las provincias españolas.  
*Autores:* Ángel Alañón Pardo y Miguel Gómez de Antonio.
- 10/03 Extended bi-polarization and inequality measures.  
*Autores:* Juan G. Rodríguez y Rafael Salas.
- 11/03 Fiscal decentralization, macrostability and growth.  
*Autores:* Jorge Martínez-Vazquez y Robert M. McNab.
- 12/03 Valoración de bienes públicos en relación al patrimonio histórico cultural: aplicación comparada de métodos estadísticos de estimación.  
*Autores:* Luis César Herrero Prieto, José Ángel Sanz Lara y Ana María Bedate Centeno.
- 13/03 Growth, convergence and public investment. A bayesian model averaging approach.  
*Autores:* Roberto León-González y Daniel Montolio.

- 14/03 ¿Qué puede esperarse de una reducción de la imposición indirecta que recae sobre el consumo cultural?: Un análisis a partir de las técnicas de microsimulación.  
*Autores:* José Félix Sanz Sanz, Desiderio Romero Jordán y Juan Prieto Rodríguez.
- 15/03 Estimaciones de la tasa de paro de equilibrio de la economía española a partir de la Ley de Okun.  
*Autores:* Inés P. Murillo y Carlos Usabiaga.
- 16/03 La previsión social en la empresa, tras la Ley 46/2002, de reforma parcial del impuesto sobre la renta de las personas físicas.  
*Autor:* Félix Domínguez Barrero.
- 17/03 The influence of previous labour market experiences on subsequent job tenure.  
*Autores:* José María Arranz y Carlos García-Serrano.
- 18/03 Promoting student's effort: standards versus tournaments.  
*Autores:* Pedro Landeras y J. M. Pérez de Villarreal.
- 19/03 Non-employment and subsequent wage losses.  
*Autores:* José María Arranz y Carlos García-Serrano.
- 20/03 La medida de los ingresos públicos en la Agencia Tributaria. Caja, derechos reconocidos y devengo económico.  
*Autores:* Rafael Frutos, Francisco Melis, M.<sup>a</sup> Jesús Pérez de la Ossa y José Luis Ramos.
- 21/03 Tratamiento fiscal de la vivienda y exceso de gravamen.  
*Autor:* Miguel Ángel López García.
- 22/03 Medición del capital humano y análisis de su rendimiento.  
*Autores:* María Arrazola y José de Hevia.
- 23/03 Vivienda, reforma impositiva y coste en bienestar.  
*Autor:* Miguel Ángel López García.
- 24/03 Algunos comentarios sobre la medición del capital humano.  
*Autores:* María Arrazola y José de Hevia.
- 25/03 Exploring the spanish interbank yield curve.  
*Autores:* Leandro Navarro y Enrique M. Quilis.
- 26/03 Redes neuronales y medición de eficiencia: aplicación al servicio de recogida de basuras.  
*Autor:* Francisco J. Delgado Rivero.
- 27/03 Equivalencia ricardiana y tipos de interés.  
*Autores:* Agustín García, Julián Ramajo e Inés Piedraescrita Murillo.
- 28/03 Instrumentos y objetivos de las políticas de apoyo a las PYME en España.  
*Autor:* Antonio Fonfría Mesa.
- 29/03 Análisis de incidencia del gasto público en educación superior: enfoque transversal.  
*Autora:* María Gil Izquierdo.
- 30/03 Rentabilidad social de la inversión pública española en infraestructuras.  
*Autores:* Jaime Alonso-Carrera, María Jesús Freire-Serén y Baltasar Manzano.
- 31/03 Las rentas de capital en Phogue: análisis de su fiabilidad y corrección mediante fusión estadística.  
*Autor:* Fidel Picos Sánchez.
- 32/03 Efecto de los sistemas de rentas mínimas autonómicas sobre la migración interregional.  
*Autora:* María Martínez Torres.
- 33/03 Rentas mínimas autonómicas en España. Su dimensión espacial.  
*Autora:* María Martínez Torres.

34/03 Un nuevo examen de las causas del déficit autonómico.  
*Autor:* Santiago Lago Peñas.

35/03 Uncertainty and taxpayer compliance.  
*Autores:* Jordi Caballé y Judith Panadés.

## 2004

1/04 Una propuesta para la regulación de precios en el sector del agua: el caso español.  
*Autores:* M.<sup>a</sup> Ángeles García Valiñas y Manuel Antonio Muñoz Pérez.

2/04 Eficiencia en educación secundaria e *inputs* no controlables: sensibilidad de los resultados ante modelos alternativos.  
*Autores:* José Manuel Cordero Ferrera, Francisco Pedraja Chaparro y Javier Salinas Jiménez.

3/04 Los efectos de la política fiscal sobre el ahorro privado: evidencia para la OCDE.  
*Autores:* Montserrat Ferre Carracedo, Agustín García García y Julián Ramajo Hernández.

4/04 ¿Qué ha sucedido con la estabilidad del empleo en España? Un análisis desagregado con datos de la EPA: 1987-2003.  
*Autores:* José María Arranz y Carlos García-Serrano.

5/04 La seguridad del empleo en España: evidencia con datos de la EPA (1987-2003).  
*Autores:* José María Arranz y Carlos García-Serrano.

6/04 La ley de Wagner: un análisis sintético.  
*Autor:* Manuel Jaén García.

7/04 La vivienda y la reforma fiscal de 1998: un ejercicio de simulación.  
*Autor:* Miguel Ángel López García.

8/04 Modelo dual de IRPF y equidad: un nuevo enfoque teórico y su aplicación al caso español.  
*Autor:* Fidel Picos Sánchez.

9/04 Public expenditure dynamics in Spain: a simplified model of its determinants.  
*Autores:* Manuel Jaén García y Luis Palma Martos.

10/04 Simulación sobre los hogares españoles de la reforma del IRPF de 2003. Efectos sobre la oferta laboral, recaudación, distribución y bienestar.  
*Autores:* Juan Manuel Castañer Carrasco, Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz.

11/04 Financiación de las Haciendas regionales españolas y experiencia comparada.  
*Autor:* David Cantarero Prieto.

12/04 Multidimensional indices of housing deprivation with application to Spain.  
*Autores:* Luis Ayala y Carolina Navarro.

13/04 Multiple occurrence of welfare reciprocity: determinants and policy implications.  
*Autores:* Luis Ayala y Magdalena Rodríguez.

14/04 Imposición efectiva sobre las rentas laborales en la reforma del impuesto sobre la renta personal (IRPF) de 2003 en España.  
*Autoras:* María Pazos Morán y Teresa Pérez Barrasa.

15/04 Factores determinantes de la distribución personal de la renta: un estudio empírico a partir del PHOGUE.  
*Autores:* Marta Pascual y José María Sarabia.

16/04 Política familiar, imposición efectiva e incentivos al trabajo en la reforma de la imposición sobre la renta personal (IRPF) de 2003 en España.  
*Autoras:* María Pazos Morán y Teresa Pérez Barrasa.

- 17/04 Efectos del déficit público: evidencia empírica mediante un modelo de panel dinámico para los países de la Unión Europea.  
*Autor:* César Pérez López.
- 18/04 Inequality, poverty and mobility: Choosing income or consumption as welfare indicators.  
*Autores:* Carlos Gradín, Olga Cantó y Coral del Río.
- 19/04 Tendencias internacionales en la financiación del gasto sanitario.  
*Autora:* Rosa María Urbanos Garrido.
- 20/04 El ejercicio de la capacidad normativa de las CCAA en los tributos cedidos: una primera evaluación a través de los tipos impositivos efectivos en el IRPF.  
*Autores:* José María Durán y Alejandro Esteller.
- 21/04 Explaining budgetary indiscipline: evidence from Spanish municipalities.  
*Autores:* Ignacio Lago-Peñas y Santiago Lago-Peñas.
- 22/04 Local governments' asymmetric reactions to grants: looking for the reasons.  
*Autor:* Santiago Lago-Peñas.
- 23/04 Un pacto de estabilidad para el control del endeudamiento autonómico.  
*Autor:* Roberto Fernández Llera
- 24/04 Una medida de la calidad del producto de la atención primaria aplicable a los análisis DEA de eficiencia.  
*Autora:* Mariola Pinillos García.
- 25/04 Distribución de la renta, crecimiento y política fiscal.  
*Autor:* Miguel Ángel Galindo Martín.
- 26/04 Políticas de inspección óptimas y cumplimiento fiscal.  
*Autores:* Inés Macho Stadler y David Pérez Castrillo.
- 27/04 ¿Por qué ahorra la gente en planes de pensiones individuales?  
*Autores:* Félix Domínguez Barrero y Julio López-Laborda.
- 28/04 La reforma del Impuesto sobre Actividades Económicas: una valoración con microdatos de la ciudad de Zaragoza.  
*Autores:* Julio López-Laborda, M.<sup>a</sup> Carmen Trueba Cortés y Anabel Zárata Marco.
- 29/04 Is an inequality-neutral flat tax reform really neutral?  
*Autores:* Juan Prieto-Rodríguez, Juan Gabriel Rodríguez y Rafael Salas.
- 30/04 El equilibrio presupuestario: las restricciones sobre el déficit.  
*Autora:* Belén Fernández Castro.
- 2005**
- 1/05 Efectividad de la política de cooperación en innovación: evidencia empírica española.  
*Autores:* Joost Heijs, Liliana Herrera, Mikel Buesa, Javier Sáiz Briones y Patricia Valadez.
- 2/05 A probabilistic nonparametric estimator.  
*Autores:* Juan Gabriel Rodríguez y Rafael Salas.
- 3/05 Efectos redistributivos del sistema de pensiones de la seguridad social y factores determinantes de la elección de la edad de jubilación. Un análisis por comunidades autónomas.  
*Autores:* Alfonso Utrilla de la Hoz y Yolanda Ubago Martínez.
- 4/05 La relación entre los niveles de precios y los niveles de renta y productividad en los países de la zona euro: implicaciones de la convergencia real sobre los diferenciales de inflación.  
*Autora:* Ana R. Martínez Cañete.

- 5/05 La Reforma de la Regulación en el contexto autonómico.  
*Autor:* Jaime Vallés Giménez.
- 6/05 Desigualdad y bienestar en la distribución intraterritorial de la renta, 1973-2000.  
*Autores:* Luis Ayala Cañón, Antonio Jurado Málaga y Francisco Pedraja Chaparro.
- 7/05 Precios inmobiliarios, renta y tipos de interés en España.  
*Autor:* Miguel Ángel López García.
- 8/05 Un análisis con microdatos de la normativa de control del endeudamiento local.  
*Autores:* Jaime Vallés Giménez, Pedro Pascual Arzoz y Fermín Cabasés Hita.
- 9/05 Macroeconomics effects of an indirect taxation reform under imperfect competition.  
*Autor:* Ramón J. Torregrosa.
- 10/05 Análisis de incidencia del gasto público en educación superior: nuevas aproximaciones.  
*Autora:* María Gil Izquierdo.
- 11/05 Feminización de la pobreza: un análisis dinámico.  
*Autora:* María Martínez Izquierdo.
- 12/05 Efectos del impuesto sobre las ventas minoristas de determinados hidrocarburos en la economía extremeña: un análisis mediante modelos de equilibrio general aplicado..  
*Autores:* Francisco Javier de Miguel Vélez, Manuel Alejandro Cardenete Flores y Jesús Pérez Mayo.
- 13/05 La tarifa lineal de Pareto en el contexto de la reforma del IRPF.  
*Autores:* Luis José Imedio Olmedo, Encarnación Macarena Parrado Gallardo y María Dolores Sarrión Gavilán.
- 14/05 Modelling tax decentralisation and regional growth.  
*Autores:* Ramiro Gil-Serrate y Julio López-Laborda.
- 15/05 Interactions inequality-polarization: characterization results.  
*Autores:* Juan Prieto-Rodríguez, Juan Gabriel Rodríguez y Rafael Salas.
- 16/05 Políticas de competencia impositiva y crecimiento: el caso irlandés.  
*Autores:* Santiago Díaz de Sarralde, Carlos Garcimartín y Luis Rivas.
- 17/05 Optimal provision of public inputs in a second-best scenario.  
*Autores:* Diego Martínez López y A. Jesús Sánchez Fuentes.
- 18/05 Nuevas estimaciones del pleno empleo de las regiones españolas.  
*Autores:* Javier Capó Parrilla y Francisco Gómez García.
- 19/05 US deficit sustainability revisited: a multiple structural change approach.  
*Autores:* Óscar Bajo-Rubio, Carmen Díaz-Roldán y Vicente Esteve.
- 20/05 Aproximación a los pesos de calidad de vida de los “Años de Vida Ajustados por Calidad” mediante el estado de salud autopercibido.  
*Autores:* Anna García-Altés, Jaime Pinilla y Salvador Peiró.
- 21/05 Redistribución y progresividad en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones: una aplicación al caso de Aragón.  
*Autor:* Miguel Ángel Barberán Lahuerta.
- 22/05 Estimación de los rendimientos y la depreciación del capital humano para las regiones del sur de España.  
*Autora:* Inés P. Murillo.
- 23/05 El doble dividendo de la imposición ambiental. Una puesta al día.  
*Autor:* Miguel Enrique Rodríguez Méndez.

- 24/05 Testing for long-run purchasing power parity in the post bretton woods era: evidence from old and new tests.  
*Autor:* Julián Ramajo Hernández y Montserrat Ferré Cariacedo.
- 25/05 Análisis de los factores determinantes de las desigualdades internacionales en las emisiones de CO<sub>2</sub> *per cápita* aplicando el enfoque distributivo: una metodología de descomposición por factores de Kaya.  
*Autores:* Juan Antonio Duro Moreno y Emilio Padilla Rosa.
- 26/05 Planificación fiscal con el impuesto dual sobre la renta.  
*Autores:* Félix Domínguez Barrero y Julio López Laborda.
- 27/05 El coste recaudatorio de las reducciones por aportaciones a planes de pensiones y las deducciones por inversión en vivienda en el IRPF 2002.  
*Autores:* Carmen Marcos García, Alfredo Moreno Sáez, Teresa Pérez Barrasa y César Pérez López.
- 28/05 La muestra de declarantes IEF-AEAT 2002 y la simulación de reformas fiscales: descripción y aplicación práctica.  
*Autores:* Alfredo Moreno, Fidel Picos, Santiago Díaz de Sarralde, María Antiquera y Lucía Torrejón.

## 2006

- 1/06 Capital gains taxation and progressivity.  
*Autor:* Julio López Laborda.
- 2/06 Pigou's dividend *versus* Ramsey's dividend in the double dividend literature.  
*Autores:* Eduardo L. Giménez y Miguel Rodríguez.
- 3/06 Assessing tax reforms. Critical comments and proposal: the level and distance effects.  
*Autores:* Santiago Díaz de Sarralde Míguez y Jesús Ruiz-Huerta Carbonell.
- 4/06 Incidencia y tipos efectivos del impuesto sobre el patrimonio e impuesto sobre sucesiones y donaciones.  
*Autora:* Laura de Pablos Escobar.
- 5/06 Descentralización fiscal y crecimiento económico en las regiones españolas.  
*Autores:* Patricio Pérez González y David Cantarero Prieto.
- 6/06 Efectos de la corrupción sobre la productividad: un estudio empírico para los países de la OCDE.  
*Autores:* Javier Salinas Jiménez y M.<sup>a</sup> del Mar Salinas Jiménez.
- 7/06 Simulación de las implicaciones del equilibrio presupuestario sobre la política de inversión de las comunidades autónomas.  
*Autores:* Jaime Vallés Giménez y Anabel Zárate Marco.
- 8/06 The composition of public spending and the nationalization of party systems in western Europe.  
*Autores:* Ignacio Lago-Peñas y Santiago Lago-Peñas.
- 9/06 Factores explicativos de la actividad reguladora de las Comunidades Autónomas (1989-2001).  
*Autores:* Julio López Laborda y Jaime Vallés Giménez.
- 10/06 Disciplina crediticia de las Comunidades Autónomas.  
*Autor:* Roberto Fernández Llera.
- 11/06 Are the tax mix and the fiscal pressure converging in the European Union?  
*Autor:* Francisco J. Delgado Rivero.

- 12/06 Redistribución, inequidad vertical y horizontal en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (1982-1998).  
*Autora:* Irene Perrote.
- 13/06 Análisis económico del rendimiento en la prueba de conocimientos y destrezas imprescindibles de la Comunidad de Madrid.  
*Autores:* David Trillo del Pozo, Marta Pérez Garrido y José Marcos Crespo.
- 14/06 Análisis de los procesos privatizadores de empresas públicas en el ámbito internacional. Motivaciones: moda política *versus* necesidad económica.  
*Autores:* Almudena Guarnido Rueda, Manuel Jaén García e Ignacio Amate Fortes.

