

Algunas matizaciones en relación a la privatización de los Servicios Públicos

RICARD GOMÀ y QUIM BRUGUÉ*

El objetivo de este artículo no es ni el de analizar los recientes anuncios gubernamentales de privatización ni el de proporcionar unos criterios más o menos científicos que nos permitan valorar la bondad o la perversidad de tales procesos. Nuestro objetivo se centra más bien en intentar precisar el significado de un concepto eminentemente polisémico como el de privatización, presentar una propuesta de definición operativa, y observar algunas de las consecuencias de los procesos de privatización sobre la gestión y la organización de los servicios públicos.

1. Significados del término «privatización»

No existe una única definición del término «privatización». Cada autor, en función de los intereses y de los objetivos de su trabajo, propone una definición que le permita articular su dispositivo analítico con la realidad que pretende estudiar. Existe, sin embargo, una tendencia cada vez más generalizada a aproximarse al concepto desde una perspectiva amplia; es decir, interpretando la privatización como «un término-paraguas que se utiliza para caracterizar multitud de iniciativas gubernamentales destinadas a reducir el rol del sector público» (Ascher, 1987).

Esta definición amplia del término permite, por un lado, entender los procesos de privatización como un cambio social profundo en el que se modifican los mecanismos de regulación y de control de la colectividad. En este sentido, «la tesis de la privatización se puede definir como una nueva visión en la cual la sociedad se ha centrado más en la familia y en la búsqueda instrumen-

* Profesores de la Universitat Autònoma de Barcelona.

tal del interés privado, y menos en la colectividad, los grupos de clase y las asociaciones» (Taylor-Gooby, 1986). O, utilizando una definición más conocida, *«la privatización, en su sentido más básico, significa la reducción del rol del Estado y la transferencia de algunas de sus funciones a instituciones privadas»* (Johnson, 1989). No se trata, por lo tanto, de una cuestión puramente instrumental, sino de una alternativa de fondo al esquema socio-político dominante en el mundo occidental desde finales de la Segunda Guerra Mundial: *«la privatización se refiere, sobre todo, a aquellas decisiones encaminadas a rescindir el contrato de bienestar»* (Minogue y O'Grady, 1985).

Por otro lado, esta aproximación genérica también permite incorporar las diferentes iniciativas a través de las cuales se materializan los procesos privatizadores: *«en términos generales, el concepto privatización se puede usar para describir un conjunto de políticas destinadas a limitar el papel del sector público, a incrementar el del privado y, también, a mejorar las actuaciones y los resultados de aquellas actividades que permanezcan en manos del sector público»* (Young, 1986). Esta perspectiva ofrece la posibilidad de desmarcarse de aquellas visiones que entiende la privatización como el estricto traspaso de titularidad pública a manos privadas. La privatización, por lo tanto, se entiende como *«la transferencia de actividades productivas, previamente desarrolladas por las burocracias públicas, a empresas privadas o a otras organizaciones no-públicas, como las asociaciones voluntarias»* (Dunleavy, 1986). Y también es privatización la mejora de las actividades del sector público a través de mecanismos mercantilizadores diversos: *«el acto de escoger una alternativa comercialmente competitiva (...) sin abandonar el compromiso público con la provisión del servicio»* (Minogue y O'Grady, 1985).

2. Una propuesta operativa para definir la privatización

La diferencia más sustantiva entre el Estado liberal y el Estado de bienestar se encuentra en la dimensión relativa de las esferas pública y privada. En el modelo liberal, la esfera pública presenta un tamaño reducido, mientras que la privada permanece fuertemente ampliada. Es en el ámbito privado de la familia, de las relaciones laborales, de los intercambios mercantiles, de las relaciones de amistad o de los actos de caridad donde se produce la mayor parte de la regulación social, donde se encuentran los mecanismos de distribución de renta, los instrumentos para acceder a servicios como la educación o la sanidad y donde, en definitiva, se resuelven la mayoría de los problemas de cada individuo. El resultado de los intercambios y las relaciones que se producen en la esfera privada configura el modelo social, es decir, la situación en la que se encuentra una determinada colectividad.

El Estado de bienestar alteró este equilibrio entre las dimensiones de los

ámbitos público y privado. Bajo la creciente vocación interventora y prestacional del Estado se logra reducir la esfera privada y aumentar —a veces de forma espectacular— la pública. Los instrumentos de regulación social, el acceso a un número creciente de servicios y la resolución de problemas tanto individuales como colectivos ya no depende de las relaciones en el ámbito privado, sino que son asumidas como responsabilidades públicas.

Desde esta descripción, absolutamente simple, del paso del Estado liberal al Estado de bienestar, se entiende que los actuales procesos privatizadores (transferencias del ámbito público al privado) no son otra cosa que una retorno al modelo liberal de principios de siglo. El ya famoso *neoliberalismo* no sería otra cosa que la respuesta liberal a la tan llevada y traída crisis del Estado de bienestar. Y la *privatización* sería el componente estrella de este boyante neoliberalismo. Puestas así las cosas, no queda mucho por decir: la derecha defenderá las privatizaciones y la izquierda las atacará. Los primeros porque no creen en el Estado y los segundos porque no creen en el mercado.

Pero nosotros creemos que sí quedan cosas por decir, que caben aún matizaciones importantes y que el esquema interpretativo resumido en los párrafos anteriores es, por un lado, demasiado simple y, por otro, poco adecuado para entender la complejidad de las actuales relaciones entre el ámbito público y el privado. Y es en esta creciente complejidad de las relaciones público-privado donde podemos encontrar la clave para una mayor comprensión de los recientes procesos de privatización de los servicios públicos.

Los conceptos público y privado son dicotómicos y, como tales, difíciles de abordar. Se suelen definir por oposición a su contrario y, de esta forma, pierden sustantividad. Pero es que además se trata de una dicotomía compleja, donde conviven múltiples criterios de separación: «*la distinción público-privado nos es una distinción, sino varias*» (Lane, 1985).

LeGrand y Robinson (1984), por ejemplo, utilizan tres criterios para refinar su aproximación a la distinción público-privado: 1) *la propiedad de los medios de producción* (titularidad pública o privada), 2) *los mecanismos de distribución de los bienes y servicios* (el presupuesto público o la competencia entre actores individuales), y 3) *la autoridad responsable de definir los niveles y la calidad de los bienes y servicios* (la autoridad pública o la *mano invisible* del mercado). La utilización de estos tres criterios presenta una serie de ventajas, pues «*permite utilizar el mismo término [privatización] para un conjunto aparentemente disparatado de políticas (...). La expansión del sector privado en un área puede venir acompañada del incremento de la actividad estatal en otra. La privatización no es, en este sentido, equivalente al "rolling back the state"*» (Papadaky y Taylor-Goody, 1987).

Podemos utilizar las tres distinciones de LeGrand y Robinson para intentar matizar qué entendemos por privatización. Para ello —como muestra la figura 1— hemos estructurando los tres criterios de forma que se puedan visualizar todas las posibles combinaciones: desde la propiedad-provisión-au-

toridad pública hasta la propiedad-provisión-autoridad privada. Entendemos como privatización en sentido amplio el paso del *todo-público* al *todo-privado* o, también, a cualquiera de las combinaciones intermedias.

FIGURA 1
*Combinación de las tres distinciones
entre público y privado (elaboración propia)*

<i>Regulación</i>	<i>Distribución</i>	<i>Propiedad</i>	<i>Combinaciones</i>
autoridad pública	presupuesto	propiedad pública 1
		propiedad privada 2
	competencia	propiedad pública 3
		propiedad privada 4
mercado	presupuesto	propiedad pública 5
		propiedad privada 6
	competencia	propiedad pública 7
		propiedad privada 8

Como se observa, la articulación de las tres distinciones de LeGrand y Robinson nos ofrece ocho posibles combinaciones. La *combinación 1* es el extremo público, mientras que la *combinación 8* representa el extremo privado. Evidentemente, trasladarnos de la situación 1 a la 8 implica la opción privatizadora más radical, ya que no sólo se modifica algún aspecto del sector público sino que se produce su desaparición efectiva. Pero entre la 1 y la 8 en-

contramos toda una serie de combinaciones de gran interés, pues pensamos que algunas de ellas son especialmente útiles para apreciar con mayor sutileza los recientes procesos privatizadores. Procesos que no se limitan a los movimientos desde la esfera pública a la privada, sino que se sitúan sobre la misma frontera de interrelación entre ambas.

Entre las posibles opciones intermedias representadas en la figura 1, vamos a considerar inconsistentes las *combinaciones* 6 y 7, ya que la simultaneidad de la regulación mercantil y de la distribución presupuestaria nos parece poco probable. Independientemente de quién sea el titular del servicio, no es consistente pensar que un productor que distribuye sus recursos y sus servicios a través de la mecánica presupuestaria pueda al mismo tiempo someterse a la presión del mercado. De hecho, lo que sucede es lo contrario: cuando se pretende introducir competencia mercantil en la prestación de servicios públicos lo primero que se propone es la modificación del sistema presupuestario a través de los más variados mecanismos de autonomía financiera.

Las *combinaciones* 3 y 4, en cambio, son perfectamente factibles. La *combinación* 3, en primer lugar, se caracteriza por la presencia de unos empleados públicos (titularidad pública) que producen unos servicios cuya definición en términos de calidad y cantidad viene definida por un responsable público (regulación pública), pero que operan a través de criterios de competencia con otros posibles proveedores (distribución privada). La *combinación* 4, en segundo lugar, se distingue únicamente por la titularidad del servicio, que ahora está en manos de alguna organización privada (empresarial o voluntaria).

En ambos casos el elemento crucial es la competencia, no la titularidad. Por ejemplo, la introducción en Gran Bretaña del *Compulsory Competitive Tendering*¹ ha comportado la transferencia de la titularidad pública de algunos servicios a manos privadas, pero más importante aún es que el único criterio para decidir esta titularidad sea la competencia. A partir de unos niveles fijados por las autoridades públicas, la voluntad *política* de utilizar una fórmula prestacional u otra no cuenta, puesto que es la competencia entre las diversas opciones quien toma esta decisión. De este modo, aún cuando —como en la *combinación* 3— la titularidad permanece en el sector público, nos encontramos ante un proceso de privatización; ante unos empleados públicos a los que se les impone la obligación de competir y que, por tanto, han de actuar como si de una empresa privada se tratase.

¹ El *Compulsory Competitive Tendering* fué introducido en la *Local Government Act* de 1987 por el gobierno Thatcher y, de forma muy esquemática, representa la obligación de las autoridades locales a someter a concurso público algunos de sus servicios. La organización municipal puede aspirar a prestar estos servicios; pero no sin pasar por un concurso en el que la ley obliga explícitamente a que el ganador haya presentado el *proyecto más competitivo* (Brugué, 1992).

La *combinación 2*, por otro lado, se limita a modificar la titularidad del prestador de un servicio (ahora privada) que, en cambio, continua estando regulado y distribuido públicamente. Dentro de esta combinación encontraríamos algunas fórmulas de subcontratación que contemplan criterios no exclusivamente competitivos e iniciativas de colaboración como la ya muy conocidas *joint ventures*, los populares *partnerships* o las prolíficas relaciones con el mundo de las ONGs. En este caso, el elemento crucial es, en primer lugar, la titularidad y, en segundo lugar, el diseño de las relaciones entre unas organizaciones privadas y un sector público que ha de garantizar que éstas actuen conforme a sus políticas regulativas y a sus criterios distributivos.

Finalmente, la *combinación 7* es aquella que sitúa a una organización pública en la esfera privada. La titularidad pública se mantiene, pero se trata de un actor que ha de competir en el mercado. Esta combinación se da en ámbitos específicos, como la regeneración urbana o la promoción económica, donde la autoridad pública opta por renunciar a la intervención *investida de autoridad* pero donde cree que puede actuar como un agente más y, de este modo, conseguir algunos de sus objetivos. Otra vez, estamos ante un proceso privatizador donde no hay cesión de titularidad pública.

Nos encontramos, pues, ante tres grandes grupos de movimientos privatizadores. El primero (*combinaciones 3 y 4*) trata de introducir la competencia y tiene como principal instrumento el concurso o la subcontratación competitiva. El segundo (*combinación 2*) pretende buscar fórmulas no-públicas de prestación sin renunciar a la autoridad pública y se manifiesta a través de acuerdos diversos de colaboración. El tercero (*combinación 7*) coloca a la administración pública en el sector privado y la fuerza a actuar conforme a sus reglas.

Sin pretender profundizar en las diferencias de fondo que distinguen estos tres movimientos, si quisieramos destacar las consecuencias que aportan a la gestión de los servicios públicos: la subcontratación competitiva, los mecanismos de colaboración con agentes externos y la introducción de prácticas empresariales en el sector público.

3. Impactos de la privatización sobre la gestión de los Servicios Públicos

La privatización —entendida en el sentido amplio que aquí estamos utilizando— conlleva una profunda transformación en las formas de operar del sector público. Hobbes, articulando la dicotomía público-privado, fué el precursor de la política moderna; mientras que Weber, a través del modelo burocrático, diseñó los rasgos básicos del funcionamiento administrativo. Sin embargo, de la misma forma que hoy hablamos de pos-hobbesianismo (Benedicto y Reinares, 1992) o de posmodernidad (Smart, 1993), también hemos

introducido el concepto de posburocracia para referirnos a las modificaciones operativas que experimenta la administración pública (Hecksher y Donnellon, 1994). Ambos procesos están estrechamente relacionados, y en medio de ellos nos encontramos con el tema de la privatización. Se trata de un debate extraordinariamente complejo, pero que —para lo que aquí nos interesa, y asumiendo el riesgo de una más que excesiva simplificación— podemos resumir en dos epígrafes: la subcontratación competitiva y la relación con agentes externos. En ambos casos subyace, y por esta razón no lo hemos convertido en otro subapartado, la introducción de los que Osborne y Gaebler (1994) denominan «*la introducción del espíritu empresarial en el sector público*».

i. La subcontratación competitiva

La subcontratación de servicios no es nueva para el sector público, aunque sí lo es su reciente y espectacular proliferación. La actual *moda* subcontratadora es parte de un proceso privatizador amplio que, como decíamos en el primer apartado, replantea el contrato de bienestar. Pero también es una respuesta inmediata a los problemas que sufre la prestación de servicios públicos como consecuencia de la creciente escasez de recursos y de la mayor intensidad de las demandas sociales. En este último sentido, la subcontratación parte de la premisa que introduciendo mecanismos de competencia se provoca una utilización más económica y más eficiente de los recursos disponibles (Rehfuss, 1989).

La subcontratación competitiva, por lo tanto, incorpora un cambio de filosofía en la prestación de los servicios públicos. En primer lugar, la producción ya no viene determinada ni por la utilidad ni por la necesidad, sino por el mercado y los beneficios. En la prestación de los distintos servicios públicos, en segundo lugar, el énfasis se traslada de las condiciones de trabajo y la seguridad laboral a las demandas de los consumidores. El centro ya no está en la oferta sino en la demanda, tal como sucede en las empresas privadas exitosas. Finalmente, el servicio ya no se construye sobre la propiedad y la responsabilidad pública, sino que toma los costes y la competitividad como ejes vertebradores.

Es fundamental remarcar que este cambio de filosofía se produce independientemente de si hay un traspaso de titularidad pública a privada o no. Lo básico, como ya apuntábamos, es el factor competencia, no la propiedad de los medios de producción.

La introducción de la competencia como factor estructurador en la provisión de servicios comporta algunos efectos destacables sobre la gestión pública. Vamos tan solo a mencionarlos, pues cada uno de ellos presenta una entidad que desborda los límites de este artículo:

1. *Un cambio en la cultura organizativa*: de una cultura de las reglas y los procedimientos a una cultura de los resultados, de una cultura normativa a una cultura comercial, de la cultura de la jerarquía a la cultura de la autonomía y la responsabilidad individual.

2. *Agencialización*: de unas estructuras monolíticas y divisionales a una creciente atomización en organismos con funciones, presupuestos, modos de funcionar y personal independientes.

3. *Preocupación por los costes*: como consecuencia de los dos puntos anteriores se instala en el sector público una mayor conciencia de que se están utilizando recursos escasos, estimulando de este modo el conocimiento y el análisis de los costes.

4. *Marketing público*: la administración pública, tradicionalmente replegada sobre ella misma y poco preocupada por la satisfacción de los usuarios, se ve empujada a vender sus servicios tanto a sus consumidores como a quienes deciden —bajo criterios de competencia— a quién subcontratan.

5. *La separación de los roles de comprador y vendedor de servicios*: esta última característica puede servir de resumen de las anteriores. Se trata de diferenciar organizativamente aquellos encargados de comprar servicios (es decir, aquellos que con autoridad definen el tipo de servicio que desean y organizan los concursos para escoger la alternativa comercialmente más competitiva) y aquellos que, tras demostrar ser los más competitivos, prestan materialmente el servicio. Los segundos pueden ser actores públicos, privados o voluntarios, pero siempre han de estar preocupados por los costes, desarrollar una renovada cultura empresarial, vender sus productos y ostentar una autonomía suficiente para afrontar con éxito la competencia de otros proveedores.

ii. *Mecanismos de colaboración con agentes externos*

A diferencia del punto anterior, ahora la competencia no es el factor clave. Cuando una autoridad decide ceder la prestación de un servicio público a un actor externo, y lo hace sin la presión de un concurso mercantilmente competitivo, lo que está en juego es la sintonía entre los objetivos públicos y los resultados conseguidos por los agentes prestadores. Se trata, por lo tanto, de analizar cómo las autoridades públicas habilitan y promocionan las actuaciones de los diferentes actores involucrados en la prestación de servicios: cómo los dirigen para «ordenar el caos» (Peters, 1987) o cómo los coordinan para «catalizar sus aportaciones» (Osborne y Gaebler, 1994).

Evidentemente, el ejercicio de liderazgo público nos traslada a un escenario muy diferente del descrito en el punto anterior. La competencia ya no es el factor clave en la dirección de los servicios públicos, sino que lo es la capacidad de influencia de las propias autoridades públicas. Las connotaciones

ideológicas de esta matización son cruciales, tal como hemos tratado en otra parte (Gomà y Brugué, 1994).

El problema radica en cómo ejercer esta influencia pública sobre un entramado cada vez más complejo de actores y relaciones (Brooke, 1989). Muy brevemente —pues de nuevo nos encontramos con un tema que desborda los límites de este artículo— podemos pensar en dos instrumentos de *control* público (en el sentido más débil del término):

1. *La gestión de redes*. Sobre este tema existe una prolífica literatura, centrada casi siempre en el análisis de las condiciones y de los recursos que permiten a un actor central (la autoridad pública, en este caso) influir sobre una red de actores colaterales. Stewart (1988), por ejemplo, sugiere cinco factores para resolver con éxito el ejercicio de la influencia: conocimiento e información sobre las organizaciones exteriores; comprensión formal y cultural de las mismas; conocimiento de los recursos inmediatos y potenciales de los que dispone la autoridad pública; diseño de una estrategia de influencia en términos de cooperación, pacto o persuasión; y capacidad para aprovechar las experiencias externas.

2. *La gestión de relaciones*. Desde una óptica más operativa, Brooke (1989) afirma que la capacidad de influencia del actor público depende del tipo de relación que establezca con cada uno de los actores externos. Además, considera que en el diseño de estas relaciones cabe distinguir entre las relaciones de control directo (la subcontratación), las relaciones de control parcial (con la administración institucional), las relaciones de asociación (*joint ventures* o *partnerships*) o las relaciones de apoyo (con asociaciones voluntarias e informales). La naturaleza específica de cada uno de estos actores facilita que Brooke nos proponga una serie de recomendaciones particulares para el éxito de las relaciones con cada una de ellas.

4. Conclusiones

A través de un repaso al propio concepto de *privatización*, hemos intentado mostrar su traducción en un amplio abanico de iniciativas. La privatización es compleja y, por lo tanto, no puede ser abordada como un acto, sino como un movimiento que puede incluir actuaciones muy diversas, incluso contradictorias. Todas ellas afectando, en mayor o menor grado, al modo de actuar de la administración pública. Cuando Dunleavy y Hood (1995) nos presentan las principales características de lo que denominan la *Nueva Gestión Pública* utilizan precisamente esta idea de movimiento. La nueva gestión pública, argumentan, se puede resumir a partir de dos grandes movimientos: el *down-grid* y el *down-group*.

El primero se refiere a aquellas iniciativas encaminadas a reducir las trabas inherentes al funcionamiento interno de una administración pública bu-

rocratizada. Se trata de un incipiente neotaylorismo destinado a fomentar la gestión por objetivos, la orientación a los ciudadanos, la disponibilidad de indicadores de resultados o, en nuestro lenguaje, la introducción del espíritu empresarial en el sector público. Por lo tanto, desde una perspectiva amplia como la que hemos utilizado, este movimiento *down-grid* se entendería también como parte del proceso privatizador. Este movimiento, sin embargo, ha obtenidos pocos éxitos en el sector público: su retórica ha sido muy utilizada, pero sus resultados han sido realmente muy escasos. Creemos que su principal dificultad radica en la propia especificidad del sector público. Es posible que los gestores públicos tengan que desarrollar habilidades empresariales, pero encuentran muchas dificultades cuando han de identificar a sus clientes, cuando han de definir los objetivos de su gestión o cuando han de diseñar indicadores para evaluar sus resultados. La administración pública convierte las referencias neotayloristas en un ideal de difícil concreción, ya que su organización trata con ciudadanos complejos, con objetivos contradictorios y con resultados de medición imposible.

En segundo lugar, el movimiento *down-group* se refiere a un conjunto de iniciativas destinadas precisamente a reducir las diferencias entre los sectores público y el privado. Dunleavy y Hood mencionan la introducción de la ética privada, la fragmentación en unidades auto-responsables y la subcontratación como los principales mecanismos para lograr este acercamiento. Se trata, como es fácil de observar, de unas estrategias que coinciden con las que planteábamos en el apartado de la subcontratación competitiva. Es decir, de estrategias que tienen como objetivo central la introducción de la competencia en el sector público y que, por lo tanto, también forman parte del amplio proceso de privatización. A diferencia de lo que sucedía con el movimiento *down-grid*, el movimiento *down-group* ha cosechado éxitos importantes. La mayor parte de las iniciativas de modernización del sector público que han lanzado los países occidentales durante los años ochenta pertenecen a este grupo. Creemos que la razón de su auge es la facilidad de su puesta en práctica a través de mecanismos como la separación de los roles de comprador y de vendedor, la creación de unidades autónomas o la simple subcontratación de servicios en el ámbito privado. Así pues, el movimiento privatizador de los años ochenta quedaría matizado por su sesgo externalizador, más que por la modificación de las prácticas administrativas.

Referencias bibliográficas

- ASCHER, K. (1987), *The Politics of Privatisation*, Londres, Macmillan.
BENEDICTO, J. y REINARES, F. (eds.) (1992), *Las Transformaciones de lo Político*, Madrid, Alianza Universidad.
BROOKE, R. (1989), *Managing the Enabling Authority*, Londres, Longman.

- BRUGUÉ, Q. (1992), «Gobierno Local y Thatcherismo», *Revista de Estudios Políticos*, núm. 77.
- DUNLEAVY, P. (1986), «Explaining the Privatization Boom», *Public Administration*, vol. 64.
- y HOOD, C. (1995), «De la Administración Pública Tradicional a la Nueva Gestión Pública», *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, núm. 3.
- GOMÀ, R. y BRUGUÉ, Q. (1994), «Nous Models de Gestió i d'Organització Pública», *Autonomies*, núm. 18.
- HECKSCHER, C. y DONNELLON, A. (eds.) (1994), *The Post-Bureaucratic Organization*, Londres, Sage.
- JOHNSON, N. (1989), «The Privatization of Welfare», *Social Policy & Administration*, 23 (1).
- LANE, J. E. (1985), *State and Market: Politics of the Public and the Private*, Londres, Sage.
- LEGRAND, J. y ROBINSON, R. (eds.) (1984), *Privatization and the Welfare State*, Londres, Sage.
- MINOGUE, M. y O'GRADY, J. (1985), «Contracting Out Local Authority Services», *Local Government Studies*, mayo/junio.
- OSBORNE, D. y GAEBLER, T. (1994), *La Reinención del Gobierno*, Barcelona, Paidós.
- PAPADAKY, M. y TAYLOR-GOOPY, P. (1987), *The Private Provision of Public Welfare: State, Market and Community*, Nueva York, St. Martin's Press.
- PETERS, T. (1987), *Thriving on Chaos*, Nueva York, Alfred A. Knopf Inc.
- REHFUSS, S. (1989), *Contracting Out in Government*, Londres, Jossey-Bass.
- SMART, B. (1993), *Postmodernity*, Londres, Routledge.
- STEWART, J. (1988), *Understanding the Management of Local Government*, Londres, Longman.
- TAYLOR-GOOPY, P. (1986), «Privatism, Power and Welfare State», *Sociology*, 20 (2).
- YOUNG, S. (1986), «The Nature of Privatization in Britain», *West European Politics*, 9 (2).