



nas intenciones del nuevo ejecutivo no parece convincente que un Consejo Consultivo de expertos, elegidos por el propio gobierno, pueda arrojar más luz que la articulación efectiva de la participación del Parlamento y de los agentes sociales en la política de privatizaciones, lo cual está todavía por definir.

Por otro lado, los objetivos que se pretenden alcanzar con las privatizaciones están tan poco claros como en la etapa anterior y se deben deducir de declaraciones de los políticos en los periódicos. Todo ello, obviamente, dificulta la evaluación de las privatizaciones como una política efectiva o inefectiva.

### 1. Las privatizaciones en el contexto histórico europeo

La política de privatizaciones se extiende a todos los países y áreas del planeta. No obstante, las razones que las animan son distintas en uno y otro lugar. Así, por ejemplo, en Europa occidental se privatiza por razones no enteramente iguales a las de los países latinoamericanos y, mucho menos, a las de los antiguos países del bloque soviético. Estas motivaciones distintas tienen sobre todo una explicación histórica en el origen diferente de una y otras empresas públicas. A continuación se trata de manera genérica el caso de Europa occidental, en la que España se inscribe.

Las privatizaciones toman cuerpo en Europa occidental a principios de la década de los ochenta y se extienden a lo largo de un proceso que se continúa todavía hoy con bríos renovados y sin visos de haber acabado.

Dicho proceso se ha desarrollado a través de etapas de crisis y crecimiento de la economía europea, lo que indica que la *fiebre* privatizadora no ha atendido a los cambios coyunturales del ciclo económico, sino que tiene una raíz más estructural.

Esta raíz hay que buscarla, como se comentaba al principio, en los orígenes de la empresa pública, o mejor dicho, en las razones que alumbraron la creación o la nacionalización de las empresas públicas que hoy se privatizan.

Tras la II Guerra Mundial, Europa afrontaba la reconstrucción de su economía y la transformación de una industria de orientación bélica hacia comeditos civiles. Era un momento donde gran parte de los mercados estaban desarticulados y la incertidumbre inhibía las decisiones de inversión privada. En consecuencia, el Estado jugó un papel director en la planificación de una nueva economía de mercado, sobre las bases de una economía mixta, donde se admitía que la iniciativa pública promocionara la actividad económica a través de formas de intervención directas y expeditivas, como la creación de empresas públicas o la nacionalización de empresas privadas.

Es, por tanto, el papel central que se le asigna al Estado en este período, el que explica —por el carácter instrumental de la misma— la importancia que adquiere entonces la empresa pública. Será la posterior crisis del Estado

como gestor directo de la actividad económica, la que explique, asimismo, el desprecio de la empresa pública como instrumento de intervención y la ulterior política de privatizaciones.

La reconstrucción postbélica impulsó una política de crecimiento extensivo, donde las ganancias de productividad las proporcionaba fundamentalmente el aumento de la escala de la producción y no el ajuste de los costes. Este modelo de crecimiento provocaba en muchos casos asignaciones de recursos ineficientes, pero a cambio permitía una reorganización más rápida de la actividad productiva. La empresa pública empieza ganar presencia en las economías europeas a partir de este momento, y a diferencia de lo que ocurría en el pasado, el papel que desempeña no es, por completo, subsidiario del de la iniciativa privada<sup>2</sup>.

España, aunque no participó directamente en la Guerra Mundial, tuvo su propio conflicto armado y siguió una pauta similar a la comentada, en lo que a la empresa pública se refiere. Así, en 1941 se crea el Instituto Nacional de Industria (INI) siguiendo el modelo italiano del IRI. La orientación del INI durante estos primeros años se encuadra dentro del modelo de crecimiento extensivo apuntado, que en España tiene una mayor persistencia como consecuencia de las restricciones a la competencia internacional que impone la autarquía. Su presidente hasta 1963, el ingeniero naval y militar Juan Antonio Suanzes, lo dirigirá en dicho sentido con criterios desarrollistas, más ingenieriles que económicos. Con todo, más de media década después de su fundación y pasado un año desde su desaparición en 1995, parece que el INI cumplió con el objetivo genérico de esta primera etapa, acelerando el desarrollo industrial del país<sup>3</sup>.

Pero el papel relevante que jugó el Estado en la ordenación de lo económico tras la guerra no se debió sólo a la reconstrucción, ni se circunscribió en exclusiva a este período, sino que ya se venía gestando desde antes del conflicto bélico. En efecto, la Gran Depresión de 1930, así como las nueva teoría macroeconómica keynesiana, apoyaban la intervención pública en el desarrollo de políticas anticíclicas. Paralelamente, el logro del pleno empleo se convierte en el objetivo central de las políticas macroeconómico de los estados europeos.

El final de la crisis de los años setenta marca un punto de inflexión en el auge de la empresa pública como instrumento de política económica, que tiene como causa la merma en la confianza que se le asigna al Estado para intervenir directamente en los procesos productivos y de ordenación sectorial, frente a la auto-regulación de los mercados.

---

<sup>2</sup> En España, la importancia adquirida por la empresa pública fue expresada gráficamente por el primer presidente del INI, para quién su cometido era «*cubrir la vanguardia, la retaguardia y los flancos de la iniciativa privada*», cita tomada de Aragón (1990).

<sup>3</sup> Sobre la desaparición del INI y el INH ver Martín (1996a).

La vuelta a una idea de Estado mínimo, subsidiario de la iniciativa privada, limita sus medios de intervención a instrumentos menos directos e invasivos de la actividad empresarial privada: como la regulación genérica, la subvención o los incentivos fiscales.

El ajuste energético que impone la crisis, implanta un modelo de crecimiento intensivo estricto, basado en el ajuste de costes, lo que unido a la realidad de una economía más abierta y cada vez más desregulada, provoca que el objetivo central de las políticas macroeconómicas pase a ser el mantenimiento del valor de la moneda a través de la lucha contra la inflación, en vez de el pleno empleo de los recursos productivos. La importancia que toma a partir de entonces la intervención sobre los mercados de bienes desde los mercados monetarios, es igualmente coherente con el papel colateral que se le otorga al Estado en la ubicación de los recursos productivos.

CUADRO 1  
*Peso relativo de la empresa pública en Europa*  
*(excluidos los sectores agrícolas)*

	<i>Asalariados</i>		<i>PIB</i>		<i>Inversión</i>	
	1982	1991	1982	1991	1982	1991
Francia	16,7%	13,4%	17,3%	15,1%	34,3%	24,2%
Alemania <sup>1</sup>	10,1%	8,3%	11,1%	10,0%	16,3%	14,9%
Italia	28,2%	13,5%	6,0% <sup>6</sup>	20,0%	53,8%	23,5%
Reino Unido	7,4% <sup>2</sup>	4,4%	7,0% <sup>6</sup>	4,0%	20,0% <sup>3</sup>	5,0%
España	7,4% <sup>2</sup>	6,0%	8,2% <sup>5</sup>	8,5%	16,5% <sup>4</sup>	13,0%

(1) No incluye la antigua RDA

(2) Porcentaje calculado sobre el empleo total

(3) Excluida vivienda

(4) Sin excluir los sectores agrícolas

(5) 1983

(6) 1988

Fuente: Anales CEEP y Myro (1989)

La globalización de las actividades de producción y distribución es igualmente otro factor que relega al Estado a un segundo plano. Dado su carácter nacional, muchos de los procesos internacionales escapan a su capacidad de intervención, quedando condicionado por la voluntad de los agentes privados nacionales y extranjeros, con dimensión suficiente para actuar en los mercados internacionales.

Para España, el final de la década de los setenta y principio de los ochenta es, además de un período de crisis internacional, una etapa de profundo

cambio político. Para salvar la difícil coyuntura económica y política, el INI actúa como un *hospital de empresas* privadas en crisis<sup>4</sup>. A partir de aquí, se abre un importante proceso privatizador que, como se comentó antes, no parece haber terminado. No obstante, las privatizaciones han sido para los distintos países de Europa occidental un proceso desigual en el tiempo, en su alcance y, en parte también, en sus contenidos.

Las privatizaciones en Europa se inician en el Reino Unido a principio de los ochenta, donde se produce un importante trasvase de activos del sector público al privado a lo largo de la década, sin que reste mucho por vender en los noventa. En Francia, las privatizaciones se retrasan a la segunda mitad de los ochenta, cuando la derecha alcanza el poder en 1986, y suponen una respuesta a la política de nacionalizaciones desarrollada previamente por los socialistas. A partir de los noventa resurge, cuando los conservadores vuelven a recuperar el poder en 1993. En Italia no se pone en marcha un programa de privatizaciones importantes hasta 1992<sup>5</sup>. Y, en Alemania, si exceptuamos el caso de la ex-RDA que atiende a razones distintas, no parece haberse contagiado todavía por la *fiebre* privatizadora, aunque el actual proceso de liberalización de las telecomunicaciones parece llevar aparejado la privatización del gigante Deucht Telecom.

En consecuencia, el sector público empresarial pierde peso en las economías europeas desde principios de la década de los ochenta hasta nuestros días, tal y como se aprecia en el cuadro núm. 1. No obstante, esta pérdida de protagonismo de la empresa pública no se debe exclusivamente a la privatización, sino que atiende también a los ajustes de capacidad y plantilla a los que se la somete a lo largo de dicho período y a que alguno de los sectores donde ésta se sitúa crecen a un ritmo inferior al del conjunto de la economía.

## 2. Las dos etapas del proceso de privatizaciones español

En España todavía existía a principios de los ochenta el interés por emplear la empresa pública como instrumento para el desarrollo industrial. En concreto, se la consideraba un instrumento útil para la promoción del sector agroalimentario y el sector de bienes de equipo, valorados entonces como estratégicos para la economía española. Pero a partir de 1985<sup>6</sup>, se abandonan

---

<sup>4</sup> Se socializan las pérdidas de las siguientes empresas: 1976: Barrera, Imepiel, Grupo Álvarez; 1977: Textil Tarazona; 1978: Altos Hornos del Mediterráneo, Ifasa; 1980: Minas de Figaredo, Babcock Wilcox, San Carlos, Intelhorce, Gossipyum; y 1981-82: Equipos Nucleares, Hytasa, Foarsa.

<sup>5</sup> Para un relato más detallado ver Carrau (1995).

<sup>6</sup> La expropiación de Rumasa en 1983, que en un principio le pudo parecer a alguno el inicio de un proceso de nacionalizaciones similar al puesto en práctica por los socialistas franceses, pronto se reveló como el preludio de lo contrario.

estos planteamientos, iniciándose un proceso de privatizaciones que todavía hoy no ha acabado y que de continuar por los derroteros establecidos en el «Plan de Privatizaciones» del gobierno del Partido Popular, promete terminar con su liquidación. Por el momento, y como resultado fundamentalmente de las privatizaciones, el peso relativo del sector público empresarial español en la economía se sitúa en la actualidad, entre los más pequeños de Europa.

A lo largo de la década que va de 1985 a 1995, se pueden distinguir para el caso español dos etapas, en función de los motivos que animan las privatizaciones. De 1985 a 1991, la privatizaciones persiguen mejorar la eficiencia de la empresa pública a través de su internacionalización y la incorporación de nuevas tecnologías. Subsidiariamente se pretende con ello reducir las aportaciones presupuestarias, que de haber permanecido en manos públicas, el Estado tendría que haber realizado para asegurar la competitividad internacional de estas empresas.

En consecuencia, durante esta etapa se venden totalmente<sup>7</sup> empresas fundamentalmente industriales a un comprador único<sup>8</sup>, que asegure el cumplimiento del objetivo de internacionalización y que por lo general es una multinacional extranjera (ver cuadro núm. 2).

Alguna de estas ventas se realizan a un *precio negativo*, es decir, el Estado paga para que el empresario privado se haga cargo de la empresa pública en cuestión. El caso de Seat, que se privatiza en 1986, es el más característico de este tipo y el más importante de esta primera etapa. Durante los dos años previos a la transmisión de la propiedad de Seat a la multinacional alemana Volkswagen, el Estado desembolsó algo más de 342.000 millones de ptas. para su reestructuración y saneamiento<sup>9</sup>.

Sobre el cumplimiento de los objetivos de esta primera etapa se abren muchas interrogantes. En primer lugar, hay que señalar, aunque sea algo obvio, que el concepto de internacionalización manejado por los diseñadores de esta política, no se refiere a la producción sino a la comercialización. Es decir, con la venta a una multinacional de una empresa pública, ésta pasa a tener acceso a una red de distribución internacional, lo que le permite aprovechar las economías de escala que se derivan de un mercado cada vez más global. Esta mejora en la rentabilización de las inversiones es igualmente apreciable en el apartado tecnológico.

Sin embargo, estas mejoras aunque ciertas, chocan con el carácter foráneo de las multinacionales que se hacen con el control de las empresas públicas

---

<sup>7</sup> Por «totalmente» se entiende en el texto la pérdida de capacidad de gestión sobre la empresa, es decir, que como mínimo se vende más de la mitad del capital social de la misma.

<sup>8</sup> No obstante, también se producen ventas totales de empresas de servicios durante este período: Viajes Marsans y Entursa; y ventas parciales vía Bolsa, de importantes empresas de servicios, como GESA (38% del capital) en 1986, Endesa (20%) en 1988 y Repsol (30%) en 1989.

<sup>9</sup> Dato extraído de Martín, P. y Carcomín, F. (1991)

**CUADRO 2**  
*Empresas públicas industriales privatizadas entre 1985 y 1995*

<i>Empresa</i>	<i>Comprador</i>	<i>País</i>
<b>Sector Agro-Alimentario</b>		
IGFISA FIRGSA GYPISA	Grupo Pleamar	España
Lesa Grupo Royal Brands	Grupo Lácteo Gallego Nabisco	España USA
OESA	Ferruzzi	Italia
ENFERSA	ERCROS (KIO)	Kuwait
<b>Sector de Bienes de Equipo y Automóvil</b>		
SKF Española	AB-SFK	Suecia
SECOINSA	Fujitsu	Japón
MBD	KHD	Alemania
SEAT	Wolkswagen	Alemania
Telesincro	Bull	Francia
MTM	Alsthom	Francia
ATEINSA	Alsthom	Francia
ASTICAN	Italmar	Italia
PESA	Amper y CNTE	España
ENASA	Iveco-Fiat	Italia
<b>Sector Textil</b>		
Textil Tarazona	Entrecanales/Cima	España
Hiladuras Gossypium		
IMEPIEL	Cusi	España
HYTASA	Integusa	España
Interhorce	Orefici (Benetton)	Italia
<b>Sector del Papel</b>		
PAMESA	Torrás (KIO)	Kuwait

Fuente: IGAE, diario *El País*, 22/7/96 y Tabacalera.

privatizadas. En efecto, quien acaba rentabilizando las ventajas que se derivan de una mayor dimensión (de una red comercial más amplia, de un aumento de los recursos destinados a la I+D) es, en primer lugar, la propia multinacional y sólo subsidiariamente —y en la medida en que la anterior decida— la empresa privatizada. Al privatizarse la política de gestión de la empresa queda inscrita dentro de la estrategia de la multinacional, cuyos intereses no tienen porque coincidir siempre con los del país o región donde se localiza.

España, que ha experimentado una importante penetración del capital foráneo durante las últimas décadas, es un buen campo para la observación del comportamiento de las multinacionales. Así, por ejemplo, se observa que en la mayoría de los casos, las multinacionales tienden a concentrar las actividades que incorporan más valor añadido (I+D, normalización, diseño, marketing, alta dirección, etc.) en sus sedes centrales, que se localizan a su vez en sus países de origen. En muchos otros casos, cuando las multinacionales se hacen con el control de una empresa, en realidad lo que compran son sus canales de distribución nacional o su cartera de clientes, por lo que terminan desmontando poco a poco sus actividades productivas. Las multinacionales establecen, asimismo, los precios internos a los que sus filiales se compran componentes y productos entre sí, esta facultad permite localizar recursos para la inversión o el saneamiento allí donde son necesarios, pero también desinvertir de aquellos otros que ya no interesantes para su estrategia, y todo ello no sólo a través de un mecanismo ajeno al mercado e independiente de sus condiciones, sino también por encima de los intereses nacionales o regionales de los países donde se sitúan estas filiales. Por último, durante los períodos de crisis, las multinacionales distribuyen los ajustes entre sus filiales de manera desigual, influenciadas por el país donde se sitúa su sede central.

En términos genéricos se puede decir que las multinacionales han proporcionado a las empresas públicas privatizadas viabilidad, pero que ésta ha tenido costes, del tipo señalado en el párrafo anterior, y también presupuestarios<sup>10</sup>, a pesar de que uno de los objetivos de esta etapa era terminar con las aportaciones de recursos públicos a estas empresas. No obstante, para evaluar el resultado global de las privatizaciones durante esta primera etapa, habría que comparar dichos costes con los derivados de la alternativa de no privatizar, lo cual es una tarea especialmente complicada que todavía nadie ha abordado.

La segunda etapa de esta *década privatizadora* se inicia en 1992 y abarcaría hasta 1995, aunque conocidas las intenciones del nuevo gobierno se puede afirmar que ésta todavía está abierta y se cerrará si los planes gubernamentales no se tuercen, cuando se termine de liquidar la última participación pública en una empresa rentable.

---

<sup>10</sup> Por ejemplo, Seat volvió a recibir ayudas del Estado durante 1994 y 1995.

La naturaleza de las privatizaciones en esta etapa es distinta a la de la primera. Si en un primer momento se privatizó para mejorar la competitividad de la empresa pública y subsidiariamente para no tener que aportarle recursos públicos en el futuro, a partir de 1992 se privatiza para obtener recursos que enjугuen el déficit del Estado. No obstante, también durante este período se emplean los argumentos teóricos referidos a la ineficiencia intrínseca que comporta la titularidad pública de empresas<sup>11</sup>, aunque generalmente por agentes ajenos al gobierno. La *popularización del capitalismo* a través del acceso a la propiedad de las empresas que se privatizan de los pequeños ahorradores, es el otro gran argumento esgrimido como objetivo y justificación de la privatización, más quizás por los gestores de algunas empresa públicas que por los miembros del gobierno, aunque claramente con la aquiescencia de estos, puesto que las privatizaciones se diseñan siguiendo los dictados del capitalismo popular establecidos por la doctrina *thatcheriana* una década antes (descuentos en el tramo minorista y reserva de acciones para los empleados en condiciones de privilegio).

Aunque en ambas etapas de esta *década privatizadora* están presentes los objetivos presupuestarios, son durante la segunda cuando estos tienen mayor importancia. La explicación se encuentra en el proceso de convergencia que se imponen los países de la Unión Europea a partir de 1992.

A diferencia de la primera etapa, de 1992 a 1995 las empresas públicas que fundamentalmente se privatizan son empresas de servicios (Telefónica, Repsol, Argentaria, Enagas y Endesa)<sup>12</sup> situadas en sectores donde todavía la regulación es importante y la competencia escasa, y donde, por tanto, está asegurada cierta tasa de remuneración del capital. El mecanismo de privatización empleado es igualmente distinto. Se sacan a Bolsa progresivamente porcentajes de su capital social, con tramos mayorista y minorista, y en algunos casos también con un tramo reservado a los trabajadores.

El resultado obtenido en la consecución de los objetivos que se debían alcanzar con las privatizaciones durante esta etapa (esto es reducir el déficit y popularizar el capitalismo), es todavía más dudoso e incierto que en la primera.

La reducción de un déficit público estructural como el que registra la economía española en ese período, con los ingresos obtenidos por las privatizaciones es, en principio, una política de difícil realización dada la naturaleza extraordinaria de estos ingresos. Si se contabilizan correctamente, las priva-

---

<sup>11</sup> Estos aspectos teóricos se tratan en otros artículos de este número.

<sup>12</sup> No obstante, durante esta etapa también se privatizan empresas industriales: Ence (que saca un 34% de su capital al Bolsa), Indra (que se vende en parte a Thomson) y Auxini (que vende un 40% de su capital a OCP), todas ellas en 1995. Asimismo, Tabacalera vende, entre 1994 y 1995, prácticamente toda sus empresas de alimentación no relacionadas con el negocio del tabaco: Lesa y el Grupo Royal Brands (Carcesa, Artiach, Marbú y R. B. Portugal).

tizaciones suponen la venta de activos financieros en manos del Estado y, por tanto, los recursos procedentes de las mismas se consideran ingresos financieros, que no afectan directamente al déficit público, aunque sí indirectamente, puesto que reducen el endeudamiento y con éste los costes financieros del Estado. Ahora bien, para considerar el efecto completo que tienen las privatizaciones sobre el déficit hay que considerar que con ellas se renuncia también a los ingresos patrimoniales que el Estado obtiene en forma de dividendos por la participar en su capital, y que suponen la renuncia a un ingreso no financiero, lo que afectará directamente y de manera negativa al déficit público.

El efecto neto acumulado de las privatizaciones para el período 1992-1995, se recoge en el cuadro núm. 3. Se observa claramente que las escasa cuantía de los recursos obtenidos de las mismas, ha tenido un efecto efímero, e incluso negativo (1994), sobre la reducción del déficit público español. Este resultado era de esperar en un contexto, por un lado, de reducción de los tipos de interés (y, en consecuencia, de los costes financieros del Estado) y, por otro, de aumento de los beneficios de las empresas públicas que se privatizaban (y, por ende, de los dividendos a los que el Estado renunciaba cuando vendía).

Los resultados del cuadro núm. 3 se obtienen, sin embargo, si se aplica un criterio de contabilidad nacional estricto, que es el más coherente desde un punto de vista económico. Ahora bien, los criterios aplicados<sup>13</sup> son en la práctica más flexibles a la hora de considerar algunos ingresos financieros por privatizaciones como no financieros. En concreto, los ingresos procedentes de la venta de acciones de Repsol se contabilizan como ingresos no financieros, por lo que repercuten directamente sobre el déficit público. Aún así, como se comprueba en Martín (1996b), el efecto sobre el déficit público a pesar de ser más importante que en el caso anterior, sigue siendo marginal.

CUADRO 3  
*Efecto neto de las privatizaciones sobre el déficit público*  
*en el período 1992-1995*  
(Millones de ptas.)

	1992	1993	1994	1995 (P)
Ahorro en gastos financieros	8.942	26.409	20.274	72.461
Ingr. Patrimoniales no percibidos	0	21.008	20.949	47.594
<i>Ahorro neto</i>	8.942	5.401	-674	24.867

Fuente: Martín (1996)

<sup>13</sup> Esto criterios pueden terminar flexibilizándose aún más por el ECOFIN de cara al examen final de la convergencia.

En cuanto al otro objetivo a cubrir por las privatizaciones en esta etapa, la popularización del capitalismo, lo primero que habría que analizar es la oportunidad del mismo. Aumentar la cohesión social a través de la promoción del acceso de los pequeños ahorradores a la propiedad del capital de las empresas que se privatizan, parece, cuando menos, un resultado bastante discutible y con una clara raíz ideológica.

En cualquier caso lo único que parecen haber conseguido popularizar las privatizaciones han sido las plusvalías fáciles y rápidas entre algunos, que han comprado las acciones, por lo general, infravaloradas<sup>14</sup> cuando las vendía el Estado, para venderlas al poco tiempo en Bolsa. Ésta ha debido ser la pauta lógica de comportamiento de gran parte de los pequeños compradores de acciones privatizadas, aunque no existe una estimación de la evolución del accionariado de las empresas públicas privatizadas que permita comprobarlo. Sin embargo, dada la naturaleza del argumento que en última instancia se pretende contrastar (el aumento de la cohesión social a través del aumento del número de propietarios de acciones de empresas públicas privatizadas), no es aconsejable que nadie pierda el tiempo en ello.

Esta pauta de comportamiento ha facilitado, entre otras circunstancias, la configuración de *núcleos duros* de accionistas, alrededor de grandes bancos, que con pequeños desembolsos se han hecho con el control de importantes empresas públicas. Núcleos que, por otro lado, puede que tal vez no sean tan duro como parece si se atiende a las relaciones poco estables que en el pasado reciente han existido entre la banca y la industria de este país. Así, podría ocurrir que de no entrar la economía española en la tercera fase de la Unión Monetaria, el negocio bancario volviera a ser tan rentable como antaño, mientras que los atípicos empresariales pierden importancia y atractivo en la cuenta de resultados de los bancos, dada las perores condiciones de financiación a las que quedarían sometidas las empresas españolas.

Cabe señalar, no obstante, que las empresas que se privatizan ahora y en las que están tomando posiciones los bancos, son empresas de servicios que se mueven en sectores regulados con poca competencia, lo que asegura un beneficio más estable independientemente de las condiciones de financiación nacional, puesto que se trata de grandes empresas con capacidad de financiarse en los mercados internacionales.

Los núcleos duros en las empresas públicas se están definiendo fundamentalmente alrededor de dos grupos bancarios, que a su vez están agrupando bajo su control importantes conglomerados de empresas de servicios, tal y como se observa en el cuadro núm. 4. Por un lado, estaría el constituido por la Caixa y el BBV, y, por otro, el formado por el BCH y el Santander. Dentro de este último, Endesa aparece como una importante sociedad poseedora

---

<sup>14</sup> Algunos ejemplos de la infravaloración de empresas públicas se encuentra en CC.OO. (1996).

CUADRO 4

## Los grandes Bancos en los servicios estratégicos

		La Caixa	BBV	Argentaria (25%) <sup>1</sup>	BCH	Santander	
<i>Energía</i>							
Petróleo	Repsol (10%) <sup>2</sup>	5,0%	7,0%		30,0%		Cepsa
Gas	Gas Natural	25,5%			1,0%	3,0%	Endesa (66%) <sup>3</sup>
Electricidad	Hidrocarbónico	10,0%		3,0%	7,5%		U. Fenosa
	Iberdrola		11,4%	1,0%			Fecsa
	Sevillana		6,5%	1,5%			
<i>Telecomunicaciones</i>							
Telefonía	Telefónica (21,2%) <sup>4</sup>	5,0	4,5%	2,5%	13,7%	13,7%	Airtel
Cable				22,5%	20,0%	50,0%	BT. Telecomunic.
Televisión	Canal +		15,8%				Hispasat
							Cableuropa
							Sevilla del Cable
							Santander del Cable
							Antena 3 TV
<i>Otros servicios</i>							
Aguas	Aguas de Barcelona	25,0%	27,4%		15,5%		Aguas de Valencia
Autopistas	Acesa	39,9%			27,0%		Aumar
	Túnel de Cádiz	35,4			10,0%		Autema
	Vasco Aragonesa		27,4			3,8%	Iberpistas
Aparcamientos	Saba	24,1%					

(1) Las empresas públicas aparecen sombreadas y entre paréntesis la participación que todavía mantiene el Estado en su capital. También el Chase Manhattan Bank posee un 5% del capital de Argentaria.

(2) Pemez y el Chase Manhattan Bank posee asimismo un 5% de Repsol, respectivamente, y Repsol a su vez un 45,2% de Gas Natural.

(3) Endesa tiene a su vez participaciones en las siguientes empresas: Airtel (3%), Fecsa (48,9%), Sevillana (39,5%), Cepsa (5,6%) y Unión Fenosa (7,5), Cableuropa (20%) y Antena 3 TV (8% conjuntamente con el BCH a través de Obetago).

(4) El Chase Manhattan Bank posee también un 5% en Telefónica.

(5) A través del Banesto (Grupo Santander).

Fuente: Muñoz J. et al. (1996) y Diario Cinco Días 10/4/96 y 22/4/96.

también de importantes participaciones en los sectores de la energía y las telecomunicaciones. Argentaria, el banco donde aún el Estado mantiene una participación importante (25%), quedaría a caballo de estos dos grupos, a la espera de definir su estrategia. Hay que resaltar asimismo la aparición de importantes accionistas extranjeros al calor del proceso de privatizaciones, como es el caso de Pemex y el Chase Manhattan en Repsol (con un 5% cada uno) o de éste último también en Telefónica (5%).

Otro de los grandes beneficiarios del proceso de privatizaciones, junto a la gran banca, están siendo los bancos de negocios, que se encargan de asesorar e intermediar las privatizaciones, obteniendo importantes honorarios. Entre 1985 y 1995, los diez bancos de negocios más importantes del mundo obtuvieron unos honorarios por esta actividad de 732.000 millones de ptas. Dada la importante cuantía de este negocio no es de extrañar que estas instituciones actúen como verdaderos grupos de presión en foros y medios de comunicación para que se promuevan las privatizaciones. Este comportamiento guarda ciertos paralelismos con los ataques promovidos por la gran banca contra el sistema público de pensiones, y que se describen en otro artículo de este número.

#### 4. Perspectivas de futuro: ¿existe un nuevo modelo de privatizaciones?

«*Qué traerá el mañana/ que el pasado no pregone...*», como decía el poeta, es una rima aplicable al proceso español de privatizaciones de ayer y hoy. A pesar de las apariencias, de los esfuerzos del ejecutivo por diferenciarse del gobierno anterior y de las críticas del primer partido de la oposición, no existe solución de discontinuidad apreciable entre la política del gobierno del PSOE y la del gobierno del PP en este apartado. Tan sólo el ímpetu, y en cualquier caso la torpeza del ejecutivo actual, marcan diferencias de forma pero no de fondo.

Aunque el primer partido de la oposición contraponen al actual plan global de privatizaciones del gobierno, la pasada política de ventas selectivas —donde se estudiaba caso por caso—, lo cierto es que la práctica ha revelado una voluntad tan privatizadora en el anterior ejecutivo como la que, por el momento en teoría, exhibe el actual. Esta voluntad llegó incluso a materializarse también en un plan de privatizaciones, que aunque no global, si comprendían a empresas públicas muy importantes. Así, el Consejo de Ministros autorizó el 5/2/93, al Ministro de Economía y Hacienda para que vendiera las acciones que la Dirección General del Patrimonio del Estado poseía en Argentaria, Telefónica, Tabacalera, Trasmediterránea y Aldeasa. La privatizaciones se realizarían a través de sociedades instrumentales, que sacarían su patrimonio accionario a Bolsa cuando así lo permitieran las condiciones del

mercado de valores. Al final llegaron a operar dos de estas sociedades: la Sociedad Estatal Patrimonio I (Argentaria) y la Sociedad Estatal Patrimonio II (Telefónica). Adicionalmente, durante los cuatro últimos años de gobierno del PSOE se ingresaron en el Tesoro 713.905 millones de ptas.<sup>15</sup> por privatizaciones y entre 1985-95 se privatizaron 55 sociedades públicas.

Por tanto, una vez que se comprueba la importante voluntad privatizadora del anterior gobierno, las posibles diferencias entre uno y otro modelo privatizador se diluyen. Las supuestas virtudes selectivas de la política de privatizaciones del PSOE son en lo fundamental las que imponía el mercado, tanto en la elección de las empresas a enajenar como en el momento en que venderlas, lo mismo que le sucederá el PP. Aunque pretenda venderlo todo hay cosas que el mercado no querrá. Por eso no se entiende tanto ímpetu y alharaca, que sólo ha servido para generar tensión social.

El apoyo a la formación de núcleos duros de accionistas del anterior gobierno y el rechazo del actual se plantea como el otro elemento diferenciador importante entre uno y otro modelo de privatizaciones. No obstante, al igual que el otro elemento, éste no depende tanto de la voluntad de los gobiernos como del interés de los mercados. El gobierno del PP tendrá núcleos duros quiera o no, mientras las empresas públicas que se privaticen les sigan interesando a los bancos, que pueden comprar libremente sus acciones en Bolsa.

Por último, los argumentos officiosos que justificaron la privatizaciones para el anterior gobierno durante la última etapa se mantienen (reducción del déficit y promoción del capitalismo popular), aunque ahora eso sí, sin los disimulos que imponía la restricción ideológica.

## Bibliografía

- ARAGÓN, J. (1990), «*El cambio tecnológico en el desarrollo del capitalismo español*», en «Ciencia y Cambio Tecnológico en España», monografía publicada por la Fundación Primero de Mayo.
- CARRAU, J. M. (1995), «*Quince años de privatizaciones en Europa: un balance*», en Presupuesto y gasto Público, núm. 17/1995.
- CC.OO. (1996), «*Empresa pública, patrimonio de todos*», 21/6/96, Secretaría Confederada de Acción Sindical.
- MARTÍN, C. (1996a), «*Réquiem por el INI*», Diario *El País*, 19/7/95.
- Martín, C. (1996b), «*Las privatizaciones en la estrategia de convergencia con Europa*», Boletín de Información Comercial Española, núm. 2511.

<sup>15</sup> Esta cantidad es inferior al total de ingresos obtenido por la venta de acciones de empresas públicas, puesto que parte de estos no se llegaban a ingresar en el Tesoro, sino que servían para financiar las operaciones de los grupos empresariales públicos, como es el caso de los 145.000 mill. de ptas. obtenidos por el INI en 1994 por la privatización parcial de Endesa.

- MARTÍN, P. y COMÍN, F. (1991), «INI 50 de industrialización en España», Biblioteca de Economía, Serie perfiles, Espasa Calpe.
- MUÑOZ, J. *et al.* (1996): «Capitalismo popular y poder bancario», 11/8/96. Diario *El País*.
- MYRO, R. (1989): «Las empresas públicas», en España Economía, Biblioteca de Economía, Serie perfiles, Espasa Calpe.