

Los Objetivos de La Privatización de Empresas Estatales¹

Augusto Alvarez Rodrich².

La afirmación de que la iniciativa privada puede tener un rol mayor a la intervención estatal en el desempeño de muchas actividades no es, ciertamente, una idea reciente. Adam Smith la popularizó hace más de dos siglos en la *Riqueza de las Naciones*: «La venta de tierras de la Corona en cada una de las grandes monarquías de Europa produciría importantes sumas de dinero que, de ser aplicadas al pago de las deudas públicas, generarían recursos mucho mayores de los que podrían haber generado para la Corona ... Si las tierras de la Corona se convirtieran en propiedad privada, en el curso de los siguientes años serían mejoradas y mejor cultivadas».

Origen reciente de la privatización

Pero el concepto de la privatización adquirió en la década pasada un impulso renovado a la luz de las expectativas que ha despertado en muchos países, tanto desarrollados como en desarrollo. De un modo simple, la privatización puede ser definida, como en el diccionario económico de Penguin, del siguiente modo: «Principalmente, la venta del patrimonio de propiedad del Estado en industrias nacionalizadas o en otras empresas comerciales a inversionistas privados, con o sin la pérdida del control gubernamental en dichas organizaciones» (Bannock et al 1987:327). Sin embargo, siendo un concepto que es posible enunciar de una manera bastante simple, la privatización encierra diversas complejidades.

Hanke (1988:2) hace notar que el término «privatization» fue introducido recién en la edición de

1983 del Diccionario Webster. Y Norman Macrae (1991:17) señala que es probable que la palabra *privatización* apareciera impresa por primera vez en la revista inglesa *The Economist*, hace unos 30 años. Pero entonces la privatización no era una política de moda sino todo lo contrario. Por ello, agrega Macrae, los autores que hacia 1960 utilizaban la palabra *privatización* en las páginas de *The Economist* eran parte de «una cruzada sin mayor futuro» ante los discursos de personalidades como J.K. Galbraith, quienes le explicaban a los políticos que los intereses de los pobres podían ser mejor defendidos mediante un mayor gasto público a través de monopolios dirigidos por ellos mismos, en lugar de hacerlo a través de mecanismos de mercado.

En ese contexto, entre 1960 y 1980 se produjo en la mayoría de países un significativo crecimiento del rol económico del Estado, incluyendo el de las empresas estatales. Según cifras del FMI, entre 1960 y 1980 el gasto público de la mayoría de países aumentó a un ritmo anual de entre 2 y 3 por ciento, especialmente entre 1960 y 1975 (Berg 1987a:23). El incremento del papel de las empresas estatales no fue menos notorio. Así, México tenía 150 empresas estatales en 1960, y en 1980 más de 500; en Brasil existían 150 empresas estatales en 1960 y a inicios de 1980 eran entre 600 y 700; en Tanzania habían 50 empresas estatales en 1967 y 400 en 1981³. En el Perú, por su parte, entre 1968 y 1977 se produjo un crecimiento de similar intensidad, al crecer el número de empresas de 18⁴ a 174.

1. Este artículo es parte del libro *Principios de Empresas Estatales y Privatización*, que publicará en breve la Universidad del Pacífico.
2. Economista de la Universidad del Pacífico y master en Administración Pública de la Universidad de Harvard. Es editor general de *Apoyo*, profesor del Departamento de Economía y de la Escuela de Post grado de la Universidad del Pacífico e investigador asociado de Grade.
3. Información recogida de *The World Bank* (1983:90) y Berg (1987a:24).
4. Dependiendo la definición de empresa estatal que se utilice, este número podría llegar a 40. Aunque el número de unidades suele ser un indicador poco representativo de la magnitud del sector de empresas estatales en relación, por ejemplo, a indicadores como la participación en la producción nacional, ambos suelen tener una correlación. En el caso peruano, la participación de las empresas estatales en el PBI aumentó, entre 1968 y 1977, de entre 1 y 6 por ciento a más de la quinta parte.

Entonces la corriente predominante en los niveles académico y político era que las empresas estatales podrían tener una formidable contribución al desarrollo económico, evitando la concentración de la riqueza en pocas manos, reduciendo el poder del capital extranjero y promoviendo un crecimiento más acelerado a través de un fuerte proceso de inversión⁵.

Los ochenta, en cambio, trajeron un creciente interés por parte de los gobiernos para reducir el rol del Estado en la economía y para privatizar empresas estatales, tendencia que se acrecentó a inicios de los noventa. Según el Banco Mundial, en 1988 existían no menos de 83 países en donde, con distintos grados de importancia, la privatización formaba parte de los planes gubernamentales (Vuyksteke 1988).

El eclipse de las empresas estatales

Los deseos de los gobiernos por privatizar sus empresas pueden ser explicados por dos grupos de factores. El primero consiste en motivos *ideológicos*, es decir, en la creencia *a priori* que una economía en la que prima el sector privado y en la que el mercado es el principal asignador de los recursos es superior a una economía en la que imperan los modelos intervencionistas⁶.

El segundo grupo de factores que puede explicar el interés de muchos gobiernos por la privatización - varios de ellos con una orientación ideológica no necesariamente proclive a favorecer la plena utilización de las fuerzas del mercado en la economía - incluye una serie de razones básicamente *pragmáticas*, es decir, respuestas concretas a problemas específicos. Diversos estudios sostienen que estos son los factores más importantes para explicar este importante giro en la orientación económica de los gobiernos⁷.

Esto no debería ser una sorpresa si se tiene en cuenta que diversos estudios, como el de Jones y Mason (1982), demuestran que el proceso de proliferación de empresas estatales ocurrido entre 1960 y 1980 también puede ser explicado por razones pragmáticas, las que de manera prioritaria determinaron el tamaño y la estructura de los sectores de empresas estatales en los países en desarrollo.

Si la mayoría de los procesos de estatificación respondió a razones pragmáticas, es posible enten-

der los esfuerzos de privatización como una respuesta en sentido inverso ante modificaciones de aquellas razones o a la aparición de otros factores que las opacaron. Ello explicaría que países con ideologías tan diferentes se propongan hoy en día emprender programas de privatización.

Según Vernon (1985), los principales factores comunes que modificaron el entorno en el cual se produjo la expansión de las empresas estatales son, en primer lugar, las severas restricciones fiscales desde finales de los 70 y el menor deseo y/o posibilidad de los gobiernos de endeudarse en los mercados locales e internacionales para cubrir los desbalances fiscales. En las décadas anteriores, las empresas estatales representaban para el gobierno la posibilidad de contar con instrumentos para canalizar subsidios. Sin embargo, cuando las empresas generan flujos de caja negativos y, a la vez, el gobierno no está en capacidad de solventarlos, surge el deseo de deshacerse de ellas.

En segundo lugar, Vernon destaca la comprobación de los múltiples problemas que los gobiernos han enfrentado en las labores de control y supervisión de las empresas estatales, lo que afecta los deseos de continuar utilizando esta herramienta para perseguir determinados objetivos gubernamentales.

Y en tercer lugar se encuentra una serie de factores que han modificado el entorno económico en el que se desempeñan las empresas estatales, particularmente de los países en desarrollo; es decir, factores que durante los años sesenta y setenta coadyuvaron al crecimiento de las empresas estatales pero que, al haberse modificado a partir de los ochenta, actúan en la dirección contraria. Entre éstos se encuentra la dificultad para acceder al mercado internacional de capitales; el cambio en la actitud de los organismos financieros multilaterales; la tendencia decreciente de muchos de los precios de los recursos naturales; y el convencimiento de que las demandas tanto técnicas como gerenciales para conducir las empresas estatales son escasas en los países en desarrollo.

Así, son razones pragmáticas las que fundamentalmente vienen *eclipsando* el deseo de los gobiernos de seguir siendo propietarios de empresas. Vernon estima en su análisis que el entusiasmo por la privatización

5. Incluso, organismos como el Banco Mundial promovieron en los sesenta la creación de empresas estatales como una manera de generar estructuras empresariales dentro del Estado, a las cuales prestarles fondos con una menor posibilidad de corrupción y mayor eficiencia en relación a los ministerios.

6. Los procesos de privatización iniciados en Inglaterra desde 1979 y en Chile desde la segunda mitad de los 70 responden, en buena parte, a motivaciones ideológicas.

7. Véase, por ejemplo, Vernon (1985), Glade (1983), Boneo (s/f) y Cowan (1987).

estará vigente en tanto los factores anteriormente mencionados sigan siendo válidos. Si ocurriera alguna modificación sustancial en los mismos, es posible que los gobiernos vuelvan a tener incentivos para asumir actividades empresariales; por ello el concepto de «eclipse».

Retórica robusta, realidad anémica

Sin embargo, a pesar del enorme interés expresado por muchos gobiernos por privatizar empresas estatales, este propósito ha sido hasta el momento más retórico que real⁸. Existen diversos estimados con respecto al avance de la privatización a nivel mundial hasta el momento. Según Fixler et al (1989:234), hasta 1986 se habían obtenido ingresos por la venta de empresas estatales en todo el mundo equivalentes a US\$18,000 millones, y en 1987 éstas se elevaron a US\$98,000 millones. Por su parte, según los estimados de Reason Foundation (1990), las ventas totales de empresas estatales en el mundo entre 1980 y 1989 -incluyendo transferencia de activos- fueron de US\$185,000 millones⁹.

Entre los países desarrollados, una experiencia de privatización importante es la de Inglaterra, iniciada en 1979¹⁰. En ese año, las actividades de las empresas estatales representaban el 10.5 por ciento del PBI, daban empleo a 2.065 millones de personas y representaban más de la séptima parte de las inversiones fijas. Hacia 1987, la participación de las empresas estatales en el producto total había descendido en aproximadamente un tercio, siendo de 7.5 por ciento, y se habían transferido al sector privado unos 800,000 trabajadores. En ese período se vendieron al sector privado 54 empresas estatales -tan diversas como British Aerospace, British Gas y diez compañías de suministro de agua y alcantarillado- y, en general, se ha logrado obtener alrededor de US\$57,000 millones por este concepto. Este proceso permitió el incremento del número de propietarios de acciones empresariales en Inglaterra de 2 a 12 millones, y una reducción del sector estatal estimada en 40 por ciento. El proceso ha continuado en los años siguientes¹¹.

En relación a los países en desarrollo, lo que hasta ahora existe son experiencias singulares de gobiernos que han logrado aplicar programas de privatización afectando a una parte significativa de su sector de empresas estatales¹², destacando a este respecto los casos de Chile y Bangladesh (Berg 1987b)¹³

En el caso chileno, el número de empresas estatales creció durante el gobierno del presidente Salvador Allende de 46 a alrededor de 600, representando su producción, al final de dicho régimen, alrededor de la mitad del PBI. Desde 1974 hasta 1985, se vendió propiedad empresarial del Estado por un monto de US\$1,082 millones, siendo el promedio anual de venta en dicho período de 0.71 por ciento del PBI (Nankani 1988:18-20). Al fin del período mencionado, aún quedaban en manos del Estado 66 empresas estatales que representaban un patrimonio de US\$11,000 millones y alrededor del 18 por ciento del producto (Shirley 1983:59). Ejemplos de este tipo confirman que aún en los casos más avanzados, la privatización es un proceso lento, por lo que esta política gubernamental debe ser entendida como un proceso cuya aplicación requiere de un plan de largo aliento.

¿Por qué ha marchado tan lentamente la privatización, a diferencia del entusiasta discurso público de diferentes gobiernos? La mayor parte de estudios sobre el tema destaca los impedimentos de carácter económico como los principales obstáculos para la adecuada aplicación de la privatización. Algunos de los mismos son las dificultades en la valorización, el escaso desarrollo del mercado de capitales, o los problemas para encontrar compradores con capacidad para adquirir empresas de grandes dimensiones.

Sin embargo, Cook y Minogue (1990) señalan que un análisis de los éxitos y fracasos de los experimentos de privatización basado únicamente en los factores económicos subestima la complejidad de la importancia que tiene el proceso de implementación en sí, en el cual cobra mayor importancia la influencia de los procesos políticos y administrativos particulares de cada contexto institucional¹⁴

8. Ver, por ejemplo, Nankani (1988) y Candy-Sekse, (1988).

9. Según la misma fuente, los acumulados entre 1980 y los años previos, son los siguientes: hasta 1988: US\$160,000 millones; hasta 1987: US\$117,000 millones; hasta 1986: US\$23,000 millones; y hasta 1985: US\$7,000 millones.

10. Sobre este tema existe abundante literatura. Una breve revisión global puede encontrarse en Redwood (1987).

11. Se combina información de Vickers y Yarrow (1988), *The Economist* (1989) y Deming (1990).

12. Ver, por ejemplo, Coburn y Wortzel (1986). Una revisión de casos como los de Canadá, Chile, Italia, Malasia, España, Sri Lanka y Togo pueden encontrarse en Nankani (1988); un inventario de la experiencia de la mayor parte de países en materia de privatización puede verse en Candy-Sekse (1988); para el caso latinoamericano, puede verse la edición especial de *LatinFinance* «Privatization in Latin America», marzo 1991.

13. Cabe destacar que si bien el caso chileno puede ser considerado como exitoso en su conjunto, en el camino hubo muchos errores en su aplicación que llevaron a que, por ejemplo, muchas empresas privatizadas fracasaran y tuvieran que ser rescatadas por el gobierno.

14. Una ampliación de estos asuntos puede verse en Grindle (1984).

Entre estos factores se encuentran la resistencia que las burocracias han realizado a la privatización; la oposición de los sindicatos, especialmente en contextos en donde éstos se encuentran adecuadamente organizados y la privatización implica la reducción de los niveles de empleo; la oposición de grupos de interés vinculados a las operaciones de las empresas estatales; la visión que, en mayor o menor medida, existe en la sociedad respecto del rol que las empresas estatales deben cumplir en favor del bienestar social; o la incertidumbre política que caracteriza a muchos países en desarrollo. Así, de acuerdo a este enfoque, son las interacciones políticas, antes que las de carácter económico, las que, principalmente, han obstaculizado la privatización.

Los objetivos de la privatización

Los gobiernos que recurren a la privatización de empresas estatales lo hacen para alcanzar una variedad de objetivos. Algunos de los más frecuentes se mencionan a continuación.

a) Aplicar una ideología liberal bajo la creencia *a priori* que se requiere una transformación política de la sociedad convirtiéndola en menos estatista y más orientada hacia el mercado.

b) Corregir desequilibrios en las finanzas públicas, mediante la reducción de la carga financiera que las empresas estatales ocasionan o a través de la generación de ingresos para el Tesoro como resultado de la operación de venta.

c) Aumentar la eficiencia y la competitividad en la economía, bajo el supuesto que la privatización generará gerencias con mayor interés por la innovación, más aptas para responder a las señales del mercado y predisuestas a actuar de acuerdo a la disciplina que éste impone.

d) Difundir la participación en la propiedad empresarial en la sociedad.

e) Aumentar la eficiencia de las empresas estatales, situación aplicable a los casos de privatización parcial o cuando lo que se desea es proveer a las empresas de capitales privados -nacionales o extranjeros- dada una situación de descapitalización.

f) Ofrecer oportunidades para el fortalecimiento y desarrollo del sector privado.

g) Cumplir con el propósito original del gobierno al participar en una empresa, cuando entre los objetivos iniciales estaba el de emprender una actividad que pudiera ser transferida al sector privado una vez que se hubieran cumplido ciertos requisitos, o porque la empresa fue estatificada por razones de su fracaso en el sector privado y ya se ha cumplido con reflotarla.

h) Reducir la interferencia política en el proceso de toma de decisiones empresariales.

i) Reducir la carga administrativa y gerencial que representan para el sector público ciertas empresas con muchos problemas, a la vez que liberar recursos que se podrían asignar al cumplimiento de los roles fundamentales del Estado.

j) Responder a presiones de organismos financieros multilaterales y de agencias gubernamentales para incorporar programas de privatización como parte de la condicionalidad para el desembolso de recursos financieros¹⁵.

k) Reducir el poder de los sindicatos públicos.

La lista anterior puede ampliarse al punto que, en general, pueden haber tantos propósitos como gobiernos existan con el deseo de emprender programas de privatización. Generalmente, la estrategia de privatización incluye una combinación de los objetivos anteriormente mencionados.

Sin embargo, es importante tener presente que la combinación de algunos de estos objetivos en un mismo programa de privatización puede resultar contradictoria. Por ejemplo, es claro que hay un conflicto entre el objetivo de maximizar los ingresos provenientes de la venta de una empresa estatal y el de mejorar, paralelamente, los niveles de competencia. Esto es especialmente cierto en el caso en que se transfiere una actividad monopólica del sector público al privado, situación en la que la magnitud de los ingresos que recibirá el Tesoro tendrá una relación inversa con el grado de competencia y rivalidad que se produzca posteriormente. Por esta razón, es usual que los bancos agentes que asesoran a gobiernos en materia de privatización adviertan a los mismos que el fraccionamiento de las actividades de una empresa estatal generalmente reducirá los ingresos procedentes de la venta y que, incluso, podría afectar el éxito de la venta. Asimismo, es claro que el objetivo de maximizar los ingresos procedentes de la venta puede no ser compatible con el objetivo de maximizar la difusión de la propiedad a través de un amplio número de accionistas, puesto que esto último requeriría subvaluar el precio de las acciones¹⁶.

Cada tipo de objetivo será defendido por determinados sectores del gobierno. Por ejemplo, el objetivo de maximizar los ingresos provenientes de la venta suele ser defendido por los encargados de la hacienda pública, mientras que objetivos como la maximización del número de accionistas estará más vinculado a los sectores encargados del manejo político del régimen¹⁷.

15. Ver, por ejemplo, Austin, Wortzel y Coburn (1986:53).

16. Véase, por ejemplo, Hartley y Parker (1991:12) o Heald (1991:20).

17. Usualmente, como en los casos inglés o neozelandés, las propuestas vinculadas al manejo de la hacienda pública suelen imponerse. Ver Heald (1991:20-21).

Hacia una mayor eficiencia

La importancia de la precisión del objetivo a priorizar radica en que éste no sólo determinará las empresas estatales a incluir en el programa de privatización sino, también, la propia estrategia de privatización. Así, por ejemplo, si se prioriza el objetivo de reducir la carga administrativa y gerencial que significan las empresas estatales, la estrategia podría consistir en vender, en primer lugar, las empresas con más problemas.

Uno de las diferencias más importantes entre los procesos de privatización emprendidos en los países desarrollados y en los países en desarrollo, es que, en el caso de los segundos, el principal objetivo que se suele establecer es el de deshacerse de las empresas que pierden dinero (Berg 1987a). Pero este enfoque suele ser equivocado pues puede convertirse en una seria traba para contribuir al objetivo más importante de un programa de privatización, que es el de promover una mayor eficiencia y competitividad en la economía a través de una adecuada provisión de bienes y servicios.

En este sentido, es importante identificar aquellos objetivos que pueden obstaculizar dicho propósito central. Es el caso de la búsqueda de recursos fiscales como objetivo central de un programa de privatización, como señala Kuczynski:

«Una razón subalterna (para la privatización) en la que algunos gobiernos tienen gran interés, es aliviar las presiones presupuestarias. Sin embargo, la venta de compañías sólo reporta una 'renta por una vez'; no constituye una forma permanente o saludable de equilibrar el presupuesto. Además, si uno espera obtener una renta importante de la venta de una propiedad estatal, generalmente se equivoca. El alivio presupuestario que proporciona la venta de bienes estatales proviene, en gran parte, del recorte que ello significa en el flujo de subsidios futuros del Estado.» (Riecken 1986)

Cuando los gobiernos establecen que la privatización será una fuente importante para mejorar las finanzas públicas, usualmente aplicarán una estrategia que otorgue prioridad a la venta de las empresas más rentables para generar liquidez rápidamente, y la venta o liquidación de las empresas que más pierden para reducir los egresos. Pero un programa de privatización que tenga tal direccionalidad puede no alcanzar sus resultados¹⁸ e, incluso, impedir que se capten los principales beneficios que una privatización puede ofrecer.

Por un lado, el monto recaudado por la venta en el corto plazo puede ser reducido debido a que existen diversas restricciones que llevan a que los procesos de privatización sean particularmente lentos y complejos. Asimismo, la urgencia de generar caja a partir de los ingresos de la venta de las empresas presionará al gobierno a aceptar un importante descuento en el precio que se podría obtener de conducirse una privatización

más ordenada. En general, si se buscan resultados rápidos, es probable que se obtengan valores bajos de transferencia.

El objetivo de mejorar las finanzas públicas a través de la privatización tampoco puede ser fácil de lograr porque, usualmente, la mayor parte del déficit que originan las empresas estatales se concentra en las firmas más grandes, las cuales normalmente enfrentan procesos de privatización más complicados y lentos. Asimismo, es necesario tener en cuenta que, en la mayoría de casos, los factores que generan el déficit obedecen, principalmente, a la distorsión en el establecimiento de sus precios y tarifas, y no necesariamente a factores de ineficiencia interna, lo que usualmente constituye una decisión exógena a las propias administraciones de las empresas estatales. Al respecto, Vernon (1989:22) afirma que «es mucho más fácil rastrear el déficit de las compañías estatales en las políticas erradas de sus propios gobiernos que en lo que atañe a la ineficiencia supuestamente inherente a ellas».

En todo caso, estos son temas que podrían ser resueltos como parte de un reforma global del enfoque del programa económico. Si el desequilibrio fiscal es un problema crítico en la economía, su solución debe ser encarada con políticas como una reforma tributaria, una reestructuración del gasto público, o una adecuada política tarifaria. Incluso, la posibilidad de generar ingresos fiscales mediante la privatización puede crear incentivos al gobierno para postergar la ejecución de una reforma tributaria. La privatización puede, colateralmente, contribuir al objetivo de mejorar los ingresos del Tesoro, pero no puede convertirse en su instrumento central ni reemplazar a la tributación. Así, es importante entender que algunos de los fines que generalmente se proponen para la privatización pueden ser alcanzados sin tener que recurrir necesariamente a un programa de privatización de la propiedad.

Por ello, es crítico resaltar que el objetivo central de un programa de privatización debe ser el contribuir a una producción eficiente de los bienes y servicios en la sociedad. Esta es la conclusión central de un trabajo del FMI con respecto a las implicancias de un programa de privatización en un plan global de ajuste económico:

«... la privatización debe ser evaluada en términos de su efecto en la eficiencia económica. La eficiencia económica no sólo es la clave para mejorar la gestión del sector de empresas estatales, sino que es la fuente de otros beneficios generalmente atribuidos a la privatización, particularmente su impacto favorable en el presupuesto. Muchos de los otros beneficios asociados a la privatización -por ejemplo, reducir el poder de los sindicatos del sector público o difundir la propiedad- son improbables de ser vinculados a mejoras en la eficiencia. Y si realmente son deseables, probablemente pueden ser más efectivamente alcanzados mediante otras polí-

18. Salvo que se plantee el "remate" de las empresas, lo que constituiría un pobre objetivo.

ticas, como una reforma de las leyes sindicales, incentivos tributarios o la promoción del ahorro.» (Hemming y Mansoor 1988:19)

El mismo concepto es destacado por un informe del Banco Mundial que revisa exhaustivamente los métodos de privatización:

«Sería superficial considerar la privatización como la panacea para las diversas dificultades que enfrenta el sector público en muchas economías, como si un mero cambio en la propiedad o la introducción de una gerencia privada podría *per se* pavimentar la ruta de la eficiencia económica y financiera. Extensivos esfuerzos están en camino en muchos países para

mejorar la organización y los resultados de la gestión de las empresas estatales, y la privatización constituye tan sólo uno de los muchos métodos para este tipo de reestructuraciones.» (Vuylsteke 1988:xi)

En relación al conjunto de objetivos mencionado anteriormente, en este libro se plantea que el propósito fundamental y prioritario en un programa de privatización de empresas estatales debe ser el de contribuir a que los bienes y servicios generados actualmente por estas organizaciones sean producidos eficientemente -es decir, más baratos, de mejor calidad y en el momento oportuno-. En ese sentido, es importante recordar que la privatización es un medio para alcanzar tal propósito y no un fin en sí mismo.

Referencias

- Austin, James E., Wortzel, Lawrence H. y Coburn, John F.
- 1986 «Privatizing State-Owned Enterprises: Hopes and Realities». *The Columbia Journal of World Business*. Vol. XXI, No. 3 (otoño).
- Bannock, Graham, Baxter, R.E. y Davis, Evan
- 1987 *The Penguin Dictionary of Economics*. Londres: Penguin Group.
- Berg, Elliot
- 1987a «The Role of Divestiture in Economic Growth». En: Hanke, Steve S. (editor), *Privatization and Development*. San Francisco, California: International Center for Economic Growth.
- 1987b «Privatización: Desarrollo de un Enfoque Pragmático». *Perspectivas Económicas*. No. 1987/1 (pp. 6-11).
- Boneo, Horacio
- s/f *Some Preliminary Thoughts on Privatization*, Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES), Buenos Aires (mimeógrafo).
- Candoy-Sekse, Rebecca
- 1988 *Techniques of Privatization of State-Owned Enterprises, Volume III, Inventory of Country Experience and Reference Materials*. Washington: Banco Mundial, World Bank Technical Paper No. 90.
- Coburn, John F. y Wortzel, Lawrence H.
- 1986 «The Problem of Public Enterprise in Developing Countries: Is Privatization the Solution?». En: Glade, William P., *State Shrinking: A Comparative Inquiry into Privatization*. Austin: Office for Public Sector Studies, Institute of Latin American Studies, The University of Texas at Austin.
- Cook, Paul y Minogue, Martin
- 1990 «Waiting for privatization in developing countries: towards the integration of economic and non-economic explanations». *Public Administration and Development*. Vol. 10 (pp. 389-403).
- Cowan, L. Gray
- 1987 «A Global Overview of Privatization». En: Hanke, Steve S. (editor), *Privatization and Development*. San Francisco, California: International Center for Economic Growth.
- Deming, Angus
- 1990 «Years of Hope and Glory», *Newsweek* (edición para América Latina), diciembre 3, 1990, pp. 16-17.
- Fixler, Philip E., Poole, Robert W. y Scarlett, Lynn
- 1989 «1987, el año de la privatización». En: Cámara de Comercio de Bogotá, *Privatización: Una alternativa para el desarrollo*. Bogotá.
- Glade, William P.
- 1983 *The Privatization and Denationalisation of Public Enterprises*. Austin: The University of Texas at Austin, Institute of Latin American Studies, No. 258 Offprint Series.
- Grindle, Merrilee S.
- 1984 *Politics and Policy Implementation in the Third World*. Princeton: Princeton University Press.
- Hanke, Steve H. (editor)
- 1987 *Prospects for Privatization*. Nueva York: American Political Science Academy Press.
- Hartley, Keith y Parker, David
- 1991 «Privatization: A Conceptual Framework». En: Ott, Attiat F. y Hartley, Keith (editores), *Privatization and Economic Efficiency*. Hants: Edward Elgar Publishing Limited (pp. 11-25).
- Heald, David
- 1991 «How much privatization should there be in developing countries?». Monografía presentada en la conferencia internacional «Public versus Private Enterprise: In Search of the Real Issues»,

- organizada por la sección belga de CIRIEC y el Departamento de Economía de una Universidad de Liege, en Liege, el 4-5 de abril de 1991 (mimeógrafo).
- Hemming, Richard D. y Mansoor, Ali M.
- 1988 *Privatization and Public Enterprises*. Washington: Fondo Monetario Internacional, Occasional Paper No. 56.
- Jones, Leroy P. y Mason, Edward S.
- 1982 «Role of economic factors in determining the size and structure of the public-enterprise sector in less-developed countries with mixed economies». En: Jones, Leroy P. (editor), *Public enterprise in less-developed countries*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Latin Finance
- 1991 «Privatization in Latin America», edición especial, marzo.
- Macrae, Norman
- 1991 «A future history of privatisation». *The Economist*, diciembre 21-enero 3, Londres.
- Nankani, Helen
- 1988 *Techniques of Privatization of State-Owned Enterprises, Volume II: Selected Country Case Studies*. Washington: Banco Mundial, World Bank Technical Paper No. 89.
- Reason Foundation (1990)
- 1990 *Privatization 1990*. Cuarto reporte anual. Santa Mónica, California.
- Redwood, John
- 1987 «The Case of Britain». En: Hanke, Steve S. (editor), *Privatization and Development*. San Francisco, California: International Center for Economic Growth.
- Riecken, Richard
- 1986 «Políticas para Promover la Privatización, entrevista a Pedro-Pablo Kuczynski». *Perspectivas Económicas*. 86/4, Washington.
- Shirley, Mary M.
- 1983 *Managing State-Owned Enterprises*. Washington: The World Bank.
- The Economist
- 1989 «The mother of Privatization», setiembre 16, pp. 17-18.
- The World Bank
- 1983 *World Development Report 1983: The Challenge of Development*. Nueva York: Oxford University Press.
- Vernon, Raymond
- 1985 *Eclipse of the State-Owned Enterprises: Causes and Consequences*. Cambridge (mimeógrafo).
- 1989 «La Promesa y el Reto de la Privatización». En: Camara de Comercio de Bogotá, *Privatización: Una alternativa para el desarrollo*. Bogotá.
- Vickers, John y Yarrow, George
- 1988 *Privatization: An Economic Analysis*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Vuylsteke, Charles
- 1988 *Techniques of Privatization of State-Owned Enterprises. Vol. 1, Methods and Implementation*. Washington: The World Bank, Technical Papers 88.

