



[Imprimir Página Web](#)

España: del proteccionismo a la defensa de la liberalización (DT)

Dr Keith Salmon

WP 10/2002 - 8/11/2002 (Traducido del inglés)

En los últimos años del siglo XX España dio un giro decisivo hacia el capitalismo liberal. Hasta principios de la década de 1980, los mercados habían estado protegidos por una batería de aranceles a las importaciones y barreras no arancelarias. Los controles del capital reducían las inversiones internas y externas. Los servicios se ofrecían con frecuencia en condiciones de monopolio, ya fuesen monopolios nacionales, como Campsa en el ámbito del petróleo o Telefónica en el de las telecomunicaciones, o mediante la concesión de licencias de carácter territorial, como ocurrió en el caso del transporte público por carretera, o bien mediante estatutos restrictivos como los que limitaban las cajas de ahorros a sus localidades de origen y regulaban la distancia mínima entre estaciones de servicio de combustible. Los terrenos para la construcción estaban rigurosamente limitados por controles urbanísticos de las autoridades locales. Existían rígidos controles del arrendamiento de propiedades y períodos mínimos para el arrendamiento de terrenos agrícolas. Los mercados laborales eran extremadamente rígidos, lo que hacía prácticamente imposible despedir personal. Las relaciones económicas se veían gobernadas en todo lugar por contactos sociales y oscuros acuerdos, en vez de por contratos y transparencia. La liberalización, que había estado haciendo avances en este entorno desde la década de 1960, fundamentalmente en materia de comercio internacional, aceleró su ritmo en España durante la década de 1980 y adquirió aún más velocidad en la de 1990. En gran medida el cambio fue impuesto desde fuera. Pero con la llegada al poder del Partido Popular (PP), España surgió como defensora de la liberalización, mostrando sus credenciales a través de una serie de iniciativas políticas (Ariño Ortiz 2000). Los primeros seis meses de 2002, período de la Presidencia española del Consejo Europeo, proporcionaron a España una plataforma en la que mostrar su liderazgo en esta área. Este documento examina el proceso de liberalización, su particular carácter, sus tensiones y contradicciones en España y la contribución de la Presidencia española. Concluye con una valoración de la credibilidad de España como defensora de la liberalización.

El proceso de liberalización

La liberalización económica es un proceso que implica cambios en el marco regulatorio diseñados para librar a los mercados (de capitales, productos, empleo y terrenos) de la intervención de los gobiernos, aumentar su eficacia y corregir sus distorsiones. Implica la retirada de las instituciones públicas de la participación directa en la economía (privatización) y la supresión de las barreras al libre funcionamiento del mercado (desregulación). Supone también una mayor confianza en el mecanismo de mercado —“el proceso por el cual se reconcilian mediante el ajuste de precios las decisiones de las economías domésticas acerca del consumo de bienes alternativos, las decisiones de las empresas acerca de qué producir y cómo producirlo y las decisiones de los trabajadores acerca de cuánto y para quién quieren trabajar” (Begg 1997, 8)— para la distribución de los recursos. Su objetivo es crear mercados competitivos y un “campo de juego nivelado” que se supone logrará una economía más eficaz capaz de aportar beneficios a los consumidores y un crecimiento económico más rápido. En la práctica, los mercados libres tienden a conducir a la concentración espacial y estructural de los recursos y a la volatilidad económica, de ahí que la liberalización se haya visto acompañada por la creación de nuevos marcos regulatorios destinados a garantizar la competencia (política de competencia y regulación) y fomentar un crecimiento estable y sostenible. En vez de asociarse a una abstención del sector público de intervenir en la economía, el proceso se ha asociado con una reasignación de los papeles del sector público. En este sentido, el neoliberalismo es muy distinto de la economía de *laissez-faire* (liberalismo económico) de la teoría económica clásica.

Las raíces filosóficas del liberalismo económico se encuentran en los documentos escritos a finales del siglo XVIII y principios del XIX por Adam Smith, David Ricardo y Richard Cobden (O'Brien 1975). En esencia, estos escritos se centraban en el concepto del libre comercio y en la doctrina asociada del *laissez-faire*, opuesta al hábito del Gobierno de regular la vida económica mediante aranceles proteccionistas. “Sus energías estaban dirigidas, por un lado, a suprimir las barreras económicas que habían proliferado tanto dentro de los propios países como entre ellos y, por otro, a luchar contra toda forma de organización colectiva, desde los antiguos gremios hasta los nuevos sindicatos” (Davies 1997, p.802). Estas ideas fueron aceptadas en Gran Bretaña durante el siglo XIX y principios del XX, pero encontraron un público bastante menos receptivo en la mayor parte del resto de Europa, incluida España. Las dos Guerras Mundiales, la Gran Depresión, y en España, la Guerra Civil, frenaron el proceso de liberalización durante la primera mitad del siglo XX (James 2001).

En el último cuarto del siglo XX aumentó la fe en los beneficios de los mercados. Esta fe fue producto de la fortaleza de la economía estadounidense y su impresionante crecimiento en la década de 1990, de la "quiebra" de las economías de planificación central, del fracaso del modelo de desarrollo japonés y de la ruptura del consenso en torno al modelo keynesiano de "Estado de bienestar" en Europa. Estos acontecimientos se vieron acompañados por el ascenso estadounidense a la más absoluta hegemonía económica, política y militar (Kennedy 2002). A finales de la década de 1970, el Gobierno de Margaret Thatcher en Gran Bretaña adoptó el planteamiento económico liberal como complemento natural de su filosofía política y emprendió el camino de la liberalización económica. En gran parte de Europa continental no existía este mismo apoyo ideológico a este modelo liberal "anglosajón" de capitalismo. Aun así, las presiones ejercidas por poderosas instituciones internacionales dominadas por Estados Unidos (fundamentalmente el FMI, la OMC y la OCDE, por ejemplo, véase OCDE 2002) y empresas multinacionales para crear un "Mercado Único Europeo" llevaron a una aceptación parcial del neoliberalismo en Europa y, de hecho, también en el resto del mundo. La liberalización no era sólo un proyecto económico; implicaba cambios en relaciones políticas y sociales profundamente arraigadas, por lo que no iba a poder conseguirse de la noche a la mañana. Es más, en vista de la gran variedad de formas de capitalismo existentes (Coates 2000) y de la gran variedad de formas en las que las relaciones económicas estaban arraigadas en la sociedad, el ritmo al que avanzaría el liberalismo en Europa variaría inevitablemente de un país a otro.

En los primeros años del siglo XXI Europa pareció estar avanzando hacia una mayor adopción de la filosofía económica liberal. En Gran Bretaña, el Gobierno laborista continuó con el proceso de privatizaciones e iniciativas de financiación privada-pública. Se alcanzó un acuerdo en torno a una mayor liberalización del comercio (en una ronda de negociaciones de la OMC que comenzó en Doha en 2001) y la Unión Europea siguió adelante con el proceso de ampliación. Gran Bretaña encontró en Europa continental un defensor de las políticas liberales, el Partido Popular español de centro-derecha (PP). Tras las elecciones presidenciales en 1996, el PP impulsó un ambicioso programa de privatizaciones, que comenzó a introducir reformas estructurales, iniciativas de financiación privada-pública (PFI), rebajas de los tipos impositivos del Impuesto sobre la Renta y reducciones del déficit presupuestario a cero. La elección de gobiernos de centro-derecha en Italia en 2001 y posteriormente en Francia a mediados de 2002 hizo que también estos dos países se mostrasen más dispuestos a adoptar una agenda más liberal. Sin embargo, justo cuando parecía que el capitalismo liberal había conseguido barrer todo a su paso, empezaron a surgir inquietudes en torno a su dirección. Durante la década de 1990 una serie de crisis económicas asociadas a flujos de capital a gran escala deterioró varias economías, desde México y Rusia hasta el sudeste asiático, Argentina y Brasil. En Gran Bretaña, la forma de privatizar los ferrocarriles fue considerada desastrosa y aumentaron las preguntas en torno a otras privatizaciones y PFI. En Estados Unidos, el "milagroso" crecimiento de los beneficios parecía ser, al menos en parte, resultado de prácticas contables "agresivas". La fe en los valores de Internet y las empresas tecnológicas se desvaneció. Los mercados de valores estadounidenses y del resto del mundo cayeron en picado. Tras la caída del comunismo, el descrédito del modelo japonés y el mal rendimiento del modelo europeo, el último modelo de desarrollo con éxito del siglo XX que quedaba estaba empezando a verse en apuros (si bien seguía mostrando un mayor crecimiento que otras economías "occidentales"). La liberalización cada vez encontraba más resistencia, por lo que se cuestionó este modelo de desarrollo. Esta resistencia se vio reflejada en manifestaciones antiglobalización (que a menudo combinaban preocupaciones en torno a varios aspectos de la "liberalización"; Lloyd 2001), en los temores europeos en torno a posibles amenazas a los servicios públicos, en huelgas contra la reforma del mercado laboral y en desilusión en torno a los beneficios de las inversiones en capitales sociales. El antiguo presidente del FMI, Joseph Stiglitz, dirigió particulares acusaciones contra dicho organismo (Stiglitz 2002). Se exigían una mayor regulación, modelos nuevos o revisados de gobierno supranacional y nuevas formas de articular las aspiraciones locales en una economía mundial. Posiblemente estaba comenzando a formarse un nuevo modelo de desarrollo. Lo que sí estaba claro es que estaba empezando a formarse una grieta entre aquellos que deseaban continuar con una agenda liberal (entre los que se incluía a España) y aquellos que buscaban una alternativa a este modelo.

Política de competencia, regulación y liberalización

La liberalización exigió cambios en el marco regulatorio destinados a crear mercados más abiertos. Según la OCDE (2000a, p.14), el marco regulatorio incluye leyes, órdenes formales e informales y normas subordinadas emitidas por todos los niveles de gobierno, así como normas emitidas por organismos no gubernamentales o de autorregulación en quienes los gobiernos hayan delegado potestad regulatoria. La regulación hace referencia al "diverso conjunto de instrumentos por el que los gobiernos imponen exigencias a las empresas y a los ciudadanos... La desregulación es un subconjunto dentro de la reforma regulatoria y hace referencia a la eliminación total o parcial de la regulación en un sector para mejorar el rendimiento económico" (ibíd.)

La política de competencia resulta vital para poder garantizar el que la reforma regulatoria fomente realmente la competencia. Este mensaje fue subrayado por la OCDE (OCDE 1999a, p.3), que afirmó que: "de la misma forma que la reforma regulatoria impulsa el cambio estructural, es necesaria una enérgica

aplicación de la política de competencia para evitar que los abusos de mercado reduzcan los beneficios de la reforma". La forma de la reforma era importante. Un cambio regulatorio aplicado de forma precipitada podría fácilmente entrar en conflicto con la legislación vigente (Ariño Ortiz 2000). También existía la exigencia de una vigilancia regulatoria continua, puesto que resultaba difícil prever los resultados de las reformas.

En la política de competencia intervenían aspectos muy complejos. En primer lugar, estaba la paradoja de que reforzar la intervención del Gobierno pudiese ser parte de la liberalización. En principio la regulación estaba para velar por la competencia (que necesitaba fuertes reguladores), pero también proporcionaba al Gobierno la oportunidad de intervenir en los sectores por otros motivos (salvaguardar los intereses nacionales, por ejemplo) y creaba el riesgo de sectores de microgestión. En segundo lugar, existían preguntas en torno a la definición de los mercados (tanto estructural como geográficamente) y en torno a lo que constituía un abuso de mercado. Y en torno a cómo podían crearse números uno paneuropeos, nacionales o locales sin dominar los mercados nacionales o locales. En tercer lugar, existía entre las empresas que operaban con reguladores específicos la inquietud, justificada, de un posible riesgo regulatorio. Los reguladores debían responder tanto al modo en que las empresas reaccionaban al marco regulatorio como a sus circunscripciones políticas, pero las empresas podían reivindicar de forma legítima que les resultaba difícil planificar en un entorno regulatorio cambiante.

El problema de definir la amplitud espacial de los mercados se vio reflejada en el hecho de que existiesen múltiples niveles administrativos en los que se ejercía la política de competencia en el seno de la Unión Europea (UE): la UE, los Estados miembros y, en algunos casos, como el de España a partir de 2002, las regiones. Así, podían producirse violaciones de la competencia en cualquier nivel geográfico. Esto, y los distintos escalones en la administración de la competencia, dejaron mucho espacio para un posible conflicto.

A nivel europeo la política de competencia se diseñó para evitar la monopolización de los mercados, impidiendo que las empresas se repartiesen el mercado europeo por medio de acuerdos protectores. Los mercados podían monopolizarse como resultado de acuerdos restrictivos y prácticas concertadas, o por medio de fusiones de empresas (si bien algunas excepciones estaban permitidas). Esta política intentaba evitar que una o varias empresas explotasen de forma inadecuada su poder económico sobre empresas más débiles (abuso de posición dominante). También debía impedir que los Gobiernos de los Estados miembros (cualquier ayuda pública) distorsionasen las reglas haciendo discriminaciones en favor de empresas públicas o concediendo ayudas a empresas del sector privado (ayuda estatal). Sin embargo, lo siguiente era compatible con el mercado interno: ayudas estatales de carácter social, ayudas destinadas a paliar los daños provocados por catástrofes naturales, ayudas concedidas a áreas de Alemania afectadas por la división del país, ayudas destinadas a desarrollar determinadas actividades o regiones, ayudas para impulsar proyectos de interés europeo y ayudas destinadas a resolver problemas graves en la economía de un Estado miembro. En septiembre de 2000 la Comisión Europea aprobó unas propuestas destinadas a transferir la responsabilidad de las investigaciones antimonopolio a los Gobiernos nacionales (salvo en casos excepcionales), en parte como respuesta pragmática de la Comisión a una carga de trabajo insostenible.

Una serie de acontecimientos en junio de 2002 señalaron un cambio en el enfoque de la Comisión Europea en materia de política de absorciones de empresas (OPAs). Hasta entonces la Comisión se había inclinado por evaluar el impacto de las fusiones estrictamente en términos de cuota de mercado. Por el contrario, la política de defensa de la competencia estadounidense se mostraba más permisiva, teniendo en cuenta el impacto de éstas en los consumidores. Así, el comisario de Competencia emitió una declaración el 4 de junio de ese año en la que afirmaba que la Comisión se mostraría más favorable al argumento de que debería permitirse una absorción propuesta si podía demostrarse que los ahorros de costes que de ella se derivarían iban a beneficiar a los consumidores.

Ese mismo mes, un fallo del Tribunal Europeo de Justicia revocó una decisión de la Comisión de 1999 de bloquear una fusión entre dos empresas de viaje británicas. El Tribunal Europeo también falló que por lo que respectaba a las "golden shares", el control del Gobierno debía ser el menor posible y permitir a la dirección el derecho de apelar (excepto en el caso especial de Defensa). Estos fallos (una vez incorporados a la legislación estatal) reducirían el poder de los Gobiernos nacionales de proteger a las empresas privatizadas, fomentarían los acuerdos en torno a una directiva comunitaria en materia de absorciones (OPAs) y reducirían los obstáculos a una nueva oleada de fusiones y absorciones de empresas en Europa.

En España, la primera ley en materia de competencia se adoptó en 1963, aunque ésta no entró en vigor hasta 1964. Sin embargo, esta ley "prácticamente ni se cumplió ni se hizo aplicar durante más de 20 años" (Borrell 1998, p.448). En 1989 una nueva ley de competencia (Ley 16/1989) equiparó a grandes rasgos la legislación española con la europea a este respecto (Velarde et al. 1995, Cases 1998). Dos organismos, el Servicio de Defensa de la Competencia, dependiente del Ministerio de Economía, y el Tribunal de Defensa de la Competencia, fueron responsables de velar por la aplicación de la política global de competencia. En esencia, el primero de ellos decidía qué casos investigar y los remitía al segundo. El

Servicio de Defensa de la Competencia también fallaba en torno a las decisiones de dicho Tribunal. De forma que a pesar de habersele concedido mayor autonomía y mayores recursos a este último en un intento de reforzar el marco de la competencia en virtud de una nueva ley de competencia aprobada en 1999 (Ley de Defensa de la Competencia, Ley 52/1999; BOE 1999), que entró en vigor en marzo de 2000, el sistema siguió recibiendo críticas por ser demasiado próximo al Gobierno, por no demostrar la suficiente transparencia y por disponer de recursos insuficientes. Aunque el Tribunal adoptó una posición firme con respecto a los abusos de mercado, la decisión final en torno a las fusiones siguió estando en manos del Gobierno (OCDE 2000).

En relación con las absorciones de empresas (OPAs), la legislación española estaba empezando a mostrar ciertos síntomas de cambio hacia una posición más liberal y de ajuste al nuevo marco desarrollado por la Comisión Europea. Como parte de la legislación presupuestaria de 2003 se preparó una nueva ley relativa al marco de las adquisiciones (Ofertas Públicas de Adquisición, OPAs). Aun así, seguía siendo prácticamente imposible llevar a cabo OPAs hostiles en España incluso para la mayor parte de las empresas que cotizaban en la Bolsa de Madrid debido al uso generalizado de diversas formas de protección (como por ejemplo grandes bloques de acciones en manos de unos cuantos, limitaciones del derecho de voto o restricciones en la composición de los Consejos de Administración). El Gobierno siguió ejerciendo un veto sobre las OPAs a través de su control de la Comisión y mediante el uso de una "golden share" en las principales empresas privatizadas (Endesa, Indra, Repsol-YPF y Telefónica). Una ley aprobada en 1995 permitió al Gobierno prohibir la compra de más del diez por ciento de las acciones de una empresa privatizada o de una participación que pudiese reducir la participación del Estado a menos del cincuenta por ciento (la empleó para frustrar un intento de adquisición de Telefónica), y en el presupuesto para el año 2000 el Gobierno introdujo una ley por la que se reservaba la autoridad de suspender los derechos políticos que una empresa extranjera con participación pública podría haber adquirido en una empresa española de un sector recientemente privatizado (la empleó en la batalla por la adquisición de la compañía eléctrica Hidroeléctrica del Cantábrico). Es más, el viceprimer ministro español, Rodrigo Rato, declaró públicamente que en la evolución futura del sector se protegería la titularidad española: "lo único que pido es que se reserve la españolidad del sector" (cita de El País, 25 de septiembre de 2002), subrayando la tensión existente entre la liberalización y la protección de los intereses nacionales.

Las divisiones estructurales en la economía se vieron reflejadas en el desarrollo de organismos reguladores para cubrir sectores específicos como complemento de los dos organismos generales de competencia ya existentes en España. Se crearon reguladores específicos para el sistema bancario, los seguros, la contabilidad, los mercados de valores, la energía, las telecomunicaciones y las tabacaleras. Donde las divisiones estructurales empezaban a disolverse, comenzaba a redefinirse el ámbito de los organismos reguladores. Así, la Comisión Nacional de Electricidad se reformó para pasar a ser la Comisión Nacional de Energía (CNE). De forma similar, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) asumió la responsabilidad de las telecomunicaciones, los negocios audiovisuales e Internet. Muchos de estos reguladores tuvieron que enfrentarse a críticas similares: una autonomía y una transparencia insuficientes en el proceso de toma de decisiones. Por ejemplo, en dos casos muy famosos, la adquisición de Hidroeléctrica del Cantábrico en 2001 y la propuesta de fusión entre las eléctricas Endesa e Iberdrola, fue el Gobierno, más que el organismo regulador pertinente, quien decidió el resultado. La liberalización no significó que el Gobierno estuviese preparado para soltar las riendas del control de las fuerzas de mercado. Otras áreas importantes afectadas por la política de competencia eran las relativas a las adquisiciones del Gobierno y las ayudas estatales. La legislación europea requería que todos los grandes contratos del Gobierno se abriesen a la competencia. La liberalización fue ampliando gradualmente el abanico de contratos a los que dicha legislación debía aplicarse. Así, en 2002 el Gobierno español pretendió abrir a la competencia los contratos relativos al sector de la telefonía, la electricidad, el correo y los servicios de combustibles en todas las administraciones públicas. Esto ofrecía la ventaja de un ahorro de costes significativo al mismo tiempo que demostraba aún más el compromiso del Gobierno con la liberalización.

Las ayudas estatales (y otras ayudas del sector público) siguieron siendo un punto de conflicto entre la Comisión Europea y los Estados miembros. Mientras que la Comisión Europea y los competidores del sector privado denunciaban con frecuencia que la ayuda estatal estaba empleándose para beneficiar a sus destinatarios, los Gobiernos argüían que dichas ayudas se estaban empleando de forma legítima para reestructurar negocios. España, al igual que otros Estados miembros, se vio sometida a una serie de investigaciones por parte de la Comisión. En una de las principales confrontaciones entre el Gobierno español y la Comisión, se logró finalmente evitar un conflicto en torno a los pagos a las eléctricas españolas de lo que se describió como "costes de transición hacia un régimen más competitivo en el sector eléctrico" gracias a una serie de modificaciones técnicas en la naturaleza de dichos pagos y una ampliación del plazo en el cual éstos se efectuarían. Este compromiso acalló el conflicto entre España y la Comisión Europea pero puso de manifiesto el problema del riesgo regulatorio, puesto que rompió un acuerdo previo entre el Gobierno y las eléctricas.

Privatización

La privatización fue el principal proceso por el que el Estado abandonó su participación directa en la

economía. La privatización se vio justificada fundamentalmente en términos de eficacia económica, pero también aportó el beneficio de reducir el déficit del sector público (crucial en la década de 1990 para los Estados miembros que buscaban alcanzar los objetivos fijados en el Tratado de Maastricht de 1991 e ingresar en la zona euro al final de la década) y disminuir la participación directa del Gobierno en el mercado laboral (Cuervo 1997, Gamir 1999). Para los Gobiernos en busca de un espíritu más centrado en el mercado de la sociedad, la privatización aportó el beneficio político de posibilitar a un mayor número de personas una participación financiera directa en la economía. En Europa, la privatización como política económica deliberada comenzó en Gran Bretaña a principios de la década de 1980 (Wright 1994; Parker 1998). Al llegar a la década de 1990, ésta ya había sido ampliamente adoptada en Europa y en el resto del mundo.

En España, el sector de empresas propiedad del Estado se redujo de una multitud de diversas empresas a principios de la década de 1980 hasta un número reducido de éstas, fundamentalmente empresas de prestación de servicios, en 2002 (Gamir 2001, Montes Gan y Petibo 1998, OCDE 1998, Salmon 2001a). A principios de la década de 1980 el sector alcanzó sus dimensiones máximas históricas: en 1986 existían 180 empresas en las que el Estado tenía una participación mayoritaria directa, más cientos de empresas subsidiarias y participaciones minoritarias (Fernández Rodríguez 1989); se calculaba que entre 1980 y 1986 las empresas públicas representaban del 8 al 10 por ciento del valor añadido bruto de bienes y servicios en España (Fariñas, Jaumandreu y Mato, 1989); en 2002 las empresas públicas propiedad del Estado habían quedado reducidas a un pequeño número de empresas en los sectores de la explotación de las minas de carbón, la construcción naval y determinados servicios, fundamentalmente el correo, el ferrocarril, la radio y la televisión y los operadores aéreos y de puertos marítimos. La privatización comenzó bajo el Gobierno del Partido Socialista (PSOE) a principios de la década de 1980, como respuesta pragmática a problemas sectoriales (Aranzadi 1989). A mediados de la década de 1990, ésta había adquirido mayor presencia en la política económica. Se vendieron participaciones en el banco Argentaria, la eléctrica Endesa, la petrolera Repsol y la empresa de telecomunicaciones Telefónica, todas propiedad del Estado. Pero no se llevaron a cabo privatizaciones completas de empresas importantes. Tras la llegada a la Presidencia del PP de centro-derecha en 1996, el programa de privatizaciones se aceleró: el objetivo era vender todas las empresas propiedad del Estado. Al mismo tiempo, quedó claro que se otorgaría preferencia al capital español. Desde 1996 hasta octubre de 2002 se han ido completando las privatizaciones (a excepción de una "golden share" y de participaciones residuales en algunos casos concretos) de Argentaria, la empresa siderúrgica CSI, Endesa, la compañía aérea Iberia, Repsol, la empresa de tabaco Tabacalera, Telefónica y la empresa de transportes Transmediterránea. En el proceso de privatización se crearon números uno nacionales de alcance internacional (Salmon 2001), con la ayuda de una preparación minuciosa de las empresas antes de su venta y del uso de su posición dominante en el mercado nacional tras dicha venta. El empleo y las inversiones aumentaron tanto en las principales empresas privatizadas como en los sectores en los que dichas empresas operaban, los servicios mejoraron y los precios disminuyeron. Los ingresos obtenidos de la privatización se emplearon para saldar la deuda histórica del antiguo holding industrial INI, financiar fondos de pensiones para antiguos trabajadores de la empresa pública y apoyar programas de regeneración en áreas afectadas negativamente por la reestructuración de las empresas públicas. Aunque una serie de particulares y áreas geográficas específicas se vieron gravemente dañadas por la reestructuración, los beneficios sociales de la privatización de grandes empresas fueron tremendamente positivos (Hernández y López 2000). Lo que la privatización no consiguió lograr de forma automática fue la apertura de los mercados y una mayor competencia; simplemente transfirió los activos estatales al sector privado (Mota 1998). En unos cuantos casos el Estado mantuvo un control directo sobre las decisiones estratégicas mediante una "golden share". En todos los casos los presidentes fueron nombrados por el Gobierno (Berenguer 2002).

Liberalización del comercio

La liberalización del comercio, definida por Caves, Frankel y Jones (1990, p.536) como la "supresión de los aranceles, los subsidios, las cuotas y otras barreras al comercio...", se vio impulsada de forma multilateral durante la segunda mitad del siglo XX por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que posteriormente pasaría a ser la Organización Mundial del Comercio (OMC). Una serie de rondas de comercio llevaron a una mayor liberalización del comercio en un número cada vez mayor de Estados miembros. La Ronda Uruguay (1986-94) introdujo en las negociaciones una reducción media de un tercio en los aranceles por parte de los países desarrollados, la agricultura y la industria textil y de confección, así como los acuerdos en materia de servicios (GATS), propiedad intelectual (TRIPs) e inversiones relacionadas con el comercio (TRIMs). Una nueva ronda de negociaciones centradas en la agricultura y los acuerdos GAT, TRIP y TRIM fue puesta en marcha a través del acuerdo de Doha de 2001. En este marco global, los países europeos fomentaron el comercio mediante sus propios acuerdos bilaterales y multilaterales y mediante áreas de libre comercio, fundamentalmente a través de la Comunidad Económica Europea (posteriormente la Comunidad Europea) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, EFTA según las siglas inglesas). Hacia finales del siglo XX el comercio en la región europea estaba dominado por el marco regulatorio del Mercado Único Europeo y el Área Económica Europea.

En España, la liberalización del comercio transformó la economía desde una autarquía a finales de la

década de 1950 hasta una economía abierta muy bien integrada en Europa (Salmon 1995a). La liberalización se inició en 1959 con el "Plan de Estabilización" acordado con el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación Económica en Europa (que más adelante pasó a denominarse Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE). Entre los acuerdos posteriores de liberalización del comercio en Europa se incluían el Acuerdo de Intercambios Preferenciales con la CEE en 1970, un acuerdo comercial con el AELC en 1979, y posteriormente, el ingreso en la Comunidad Europea y la adopción del Acuerdo de Mercado Único en 1986, seguidos por la transición hasta el régimen comercial de la Unión Europea (UE) y la consecución del mercado único el 1 de enero de 1993 (Tovias 1995). A mediados de la década de 1990 la política española de comercio se encontraba ya plenamente integrada en la Política Comercial Común de la UE, con libre comercio entre los Estados miembros y un comercio exterior gobernado por el Arancel Exterior Común y los diversos acuerdos alcanzados entre la UE y terceros países. Como resultado de la liberalización del comercio, el comercio de mercancías aumentó menos del 20 por ciento del PIB en la década de 1960, cerca del 25 por ciento en la década de 1970, más del 30 por ciento a principios de la década de 1980 y cerca del 45 por ciento en 2001, lo que equiparó a Europa, a grandes rasgos, con otras grandes economías europeas. Si a esto se añaden los servicios, la proporción aumentó hasta más del 60 por ciento (Salmon 2001c y Sanz Serrano 2002). Aparte de crear comercio, la integración en la UE condujo a una concentración del comercio dentro de dicha región. El comercio de la UE como proporción de todo el comercio aumentó desde menos de un tercio de todas las importaciones y la mitad de las exportaciones en 1980 hasta cerca de dos tercios de las importaciones y tres cuartos de las exportaciones. Así, con la principal excepción de los productos agrícolas, los mercados de bienes en España en 2002 se encontraban relativamente abiertos a la competencia mundial. Para España, abrir lo que queda de su mercado y aceptar reformas de la Política Agrícola Común (PAC) basadas en el mercado supondría una particular prueba a su política de liberalización. Después de todo, ha sido el mayor receptor neto de fondos comunitarios gracias a la PAC (Economist 2002a).

Liberalización de los mercados de capitales

La liberalización de los mercados de capitales se desarrolló en la década de 1970, cuando Estados Unidos y la mayor parte de las grandes economías occidentales eliminaron sus controles de capitales, y continuó durante el último cuarto del siglo XX. Hacia finales de ese siglo, la liberalización, combinada con la aplicación de tecnologías instrumentales de información y telecomunicaciones, había transformado los mercados de capitales en unos de los mercados más globales. Sin embargo, una serie de crisis financieras subyeron el potencial de desestabilización al que estaban sometidas las economías como consecuencia de la liberalización de estos mercados. Para algunos, la amenaza de turbulencias financieras suponía una razón poderosa para la integración financiera en un sólido bloque monetario regional, para otros había llegado el momento de imponer algún tipo de control sobre los movimientos internacionales de capital.

En teoría, el 1 de enero de 1993 se creó un mercado financiero único europeo. Aquel día, por ejemplo, entró en vigor la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, que establecía el principio de una única licencia de ámbito europeo que permitiese a los bancos y otras entidades de crédito establecer sucursales y ofrecer servicios en toda la Comunidad. En la práctica, incluso todavía en mayo de 2002, el Comité Económico y Financiero de la Comisión Europea concluyó que "la UE sigue sin disponer todavía de un mercado financiero plenamente integrado" (Comisión Europea 2002a, p.3). Las reformas propuestas afectaban a aspectos fundamentales de la economía política, entre los cuales se encontraba el aspecto de la soberanía económica. Además, durante la Presidencia española en 2002, la totalidad del proceso de liberalización se vio afectado por el colapso de los mercados de valores de todo el mundo, los temores de recesión, las preocupaciones en torno a las prácticas contables y la lucha contra el terrorismo. Estas exigencias desviaron la atención hacia medidas encaminadas a restablecer la confianza en las cuentas de las empresas, mejorar el gobierno corporativo y reforzar los mecanismos financieros para combatir el terrorismo.

La integración financiera de los mercados estaba enormemente determinada por éstos, lo que reflejaba la globalización de los flujos de capital. Los bancos desarrollaron redes por todo el mundo. Los bancos españoles, por ejemplo, se convirtieron en líderes de mercado en Latinoamérica. En Europa se produjeron movimientos hacia la consolidación de los mercados de valores. Pero los proveedores de servicios financieros seguían teniendo que enfrentarse a obstáculos —legales, regulatorios, de competencia, fiscales, técnicos o políticos— para llevar a cabo actividades transfronterizas dentro de la UE. En el marco de las actividades minoristas también existían barreras naturales a la integración, tales como el idioma o la cultura o la importancia de la proximidad, lo que sugería que los mercados minoristas iban a seguir siendo más locales que los mayoristas. Así, aunque se produjeron algunas pequeñas alianzas y fusiones bancarias transfronterizas en Europa, a mediados de 2002 no se había producido todavía ninguna adquisición importante de este tipo. En la zona euro menos del cinco por ciento de las sucursales bancarias era propiedad de bancos de otros países del Área Económica Europea (ibíd., p.17).

El fortalecimiento del mercado interno de servicios financieros se identificó como una meta importante en el Consejo de Cardiff de marzo de 1998. Para cuando se celebró el Consejo de Lisboa en marzo de 2000 se consideraba que un mercado financiero único era vital para la consecución del mercado único europeo y un catalizador del crecimiento económico y el desarrollo de una economía basada en el conocimiento. Para

2002 se habían producido ya importantes avances, por ejemplo, la adopción de una moneda única por parte de doce Estados miembros, pero todavía no existía nada parecido a un mercado de ámbito europeo para productos financieros. En este contexto, la Comisión Europea buscaba establecer un mercado monetario y un mercado de capitales con un conjunto de reglas financieras en el seno de la UE para 2005.

El principal instrumento de la Comisión para lograr un único mercado financiero y de capitales era el Plan de Acción de los Servicios Financieros (PASF), un conjunto de 42 propuestas (en 2002 se añadieron cinco más), incluido un código de absorciones/fusiones transfronterizas a nivel europeo. El Plan fue adoptado por la Comisión en mayo de 1999. Concretamente, este Plan establecía las principales prioridades y un calendario de medidas legislativas y de otro tipo destinadas a lograr tres objetivos estratégicos: establecer un mercado único para servicios financieros mayoristas, hacer que los mercados minoristas resultasen accesibles y seguros y modernizar las normas de control y supervisión prudenciales. El Plan también recomendaba que el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo adoptasen, para finales de 1999, propuestas de directivas sobre instituciones de inversiones colectivas, ventas a distancia de servicios financieros y dinero electrónico. El Consejo de Lisboa subrayó la importancia del progreso a la hora de lograr la integración de los mercados financieros y de capital, instando a la conclusión de un nuevo régimen de absorciones de ámbito europeo para finales de 2002 y la plena consecución del PASF para el 1 de enero de 2005. En el Consejo de Estocolmo de marzo de 2001 se estableció el 1 de enero de 2003 como fecha límite para la consecución de la parte del PASF relativa a los mercados de valores y capital riesgo.

El Consejo de Barcelona en marzo de 2002 renovó el compromiso con el PASF y su calendario. En concreto, en él se solicitó que para finales de 2002 el Consejo y el Parlamento Europeo hubiesen adoptado por decisión conjunta otras ocho medidas legislativas además de las 26 ya completadas: las propuestas de Directiva en materia de colaterales, abusos de mercado, intermediarios de seguros, comercialización a distancia de servicios financieros, conglomerados financieros, prospectos y fondos de pensiones ocupacionales, así como el Reglamento de Normas Contables Internacionales (ibíd., 22). El Comité Económico y Financiero también recomendó que la Comisión emitiese alguna propuesta en materia legislativa, especialmente en torno a una nueva Directiva sobre fusiones transfronterizas (10ª Directiva sobre el derecho de sociedades), Ofertas Públicas de Adquisición (OPAs) y la revisión de la Directiva de los Servicios de Inversión antes de finales de 2002 (Comisión Europea 2002b).

Tras el Consejo de Barcelona, una reunión del Consejo de 7 de mayo de 2002 estudió las Directivas relativas al abuso de mercado y los conglomerados financieros. El Consejo confirmó un acuerdo político en torno a un proyecto de Directiva sobre abusos de mercado. Esta directiva reemplazaría a la Directiva de 1989 relativa al abuso de información privilegiada y aumentaría su ámbito de aplicación para cubrir la manipulación del mercado (importante para la lucha contra el terrorismo). Se alcanzó un acuerdo político en torno a una postura común ante el proyecto de Directiva en materia de conglomerados financieros. La finalidad de la Directiva era garantizar la estabilidad de los mercados financieros, establecer estándares comunes para la supervisión de los conglomerados financieros e introducir campos de juego nivelados y certidumbre legal entre las instituciones financieras. Una reunión del Consejo de 4 de junio de 2002 estudió la Directiva de Prospectos, la Directiva de Fondos de Pensiones y el progreso con el PASF. El proyecto de Directiva de Prospectos se diseñó para establecer normas comunes para los mercados de valores europeos. También se produjo cierto movimiento en torno a la Directiva relativa a las Instituciones de Jubilación Profesional (Directiva de Fondos de Pensiones). A pesar de este progreso, a mediados de 2002 el Grupo Político de Servicios Financieros, en su sexto informe semestral sobre el PASF, concluyó que aún seguían existiendo desafíos importantes para completar el Plan según el calendario establecido.

En España, los mercados financieros y de capitales empezaron a abrirse de forma gradual a partir de la década de 1970. La liberalización recibió un impulso considerable en la década de 1980 gracias a la pertenencia a la Comunidad Europea y como respuesta a los acuerdos internacionales, las fuerzas de mercado y las exigencias de la política económica nacional. Se permitió a las empresas transferir capital al extranjero y los procedimientos para invertir en España se fueron facilitando cada vez más. A finales de la década de 1980 entraron en el país enormes volúmenes de capital que adquirieron participaciones significativas en la economía (Salmon 1995a). A finales de la década de 1990 la entrada neta de inversiones directas se vio reemplazada por la salida neta de inversiones directas, a medida que numerosas empresas españolas competían por aumentar sus negocios y diversificarse más allá de los mercados nacionales, especialmente mediante las inversiones en Latinoamérica (Salmon 2001b y SGE 2002). La legislación aumentó la competencia entre la banca comercial y las cajas de ahorros, sobre todo aquella que permitía a las cajas expandirse más allá de su región "de origen". También aumentó la competencia por parte de los bancos extranjeros, a quienes se permitió abrir sucursales completas a partir de 1978 (tras la Primera Directiva de Coordinación Bancaria en 1977). La penetración en el sector de los seguros de capitales extranjeros cada vez era mayor, y se permitió a las empresas extranjeras acceder al mercado de valores. En el Proyecto de Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero presentado al parlamento en abril de 2002 (el texto revisado debe emitirse en noviembre de 2002) se esbozaron medidas adicionales para incorporar el PASF a la legislación española. Este proyecto proponía reformas regulatorias de amplio alcance para los mercados financieros, el mercado de crédito y el mercado de seguros. También incluiría nuevas instituciones para proteger a los inversores, dificultar el blanqueo de

dinero, actualizar los mecanismos de supervisión del sector financiero y exigir la rotación de auditores.

El sector de los servicios financieros, especialmente la banca, se mostraba particularmente sensible debido a su posición en el centro de la economía. En general, en España existía una dura competencia en la banca minorista y una atenta supervisión (OCDE 2001). Sin embargo, en el horizonte se perfilaban desafíos para el compromiso con la liberalización. Uno de ellos era la disminución de la influencia política local existente sobre las cajas de ahorros y la garantía de una consolidación ordenada del sector de las cajas. Una modificación del Proyecto de Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero destinada a restringir el derecho de voto en las cajas de ahorros hizo ver que seguían existiendo limitaciones políticas a la liberalización.

Liberalización de los servicios de red

Mercados de la energía: En la segunda mitad de la década de 1990 la Comisión Europea introdujo directivas marco para cubrir los sectores de la electricidad y el gas. Los mercados de petróleo solían ser por norma general más abiertos como consecuencia de una menor dependencia de una red fija y la naturaleza multinacional del sector. Tanto la Directiva de Gas como la Directiva de Electricidad establecían un calendario para la apertura del mercado, dando primero la opción a los grandes consumidores. En ninguno de los dos casos se estableció un calendario para una liberalización completa. Éstas exigían una separación vertical entre la propiedad de las infraestructuras y la explotación de los servicios por medio de dichas infraestructuras, mediante una segmentación funcional de los distintos tipos de negocio de gas y electricidad (separación de cuentas sin separar completamente los negocios integrados verticalmente) y el acceso a las redes de transporte y distribución. En 2001 la Comisión Europea presentó propuestas adicionales para lograr una total liberalización de los mercados gasistas y eléctricos para 2005 y puso un renovado énfasis en aumentar la capacidad de las redes de transmisión transfronterizas. Estas acciones reflejaron la concentración en la difícil tarea de liberalizar los mercados de la energía y los servicios de red de forma general (Henry y Matheu 2001), un particular foco de atención durante la Presidencia española.

La liberalización del mercado del petróleo en España comenzó con el desmembramiento del monopolio petrolero de Campsa en la década de 1980 y la aprobación de la Ley de Ordenación del Sector Petrolero en 1992 (BOE 1992). De acuerdo con lo establecido en dicha Ley se liberalizaban todos los aspectos del mercado del petróleo, entre ellos, las importaciones, la distribución y la comercialización, equiparando así el régimen regulatorio de España con el de la Comunidad Europea (Sala Arquer 1996 y Salmon 1995b). Pero el Gobierno seguía interviniendo en la estructura de precios, el acceso a la infraestructura esencial por parte de los no propietarios seguía resultando difícil y el establecimiento de redes minoristas se veía obstaculizado por las restricciones de planificación y los acuerdos de concesión de gasolineras (OCDE 1998). En 1997 la empresa petrolera Repsol, anteriormente propiedad del Estado, se privatizó completamente (salvo una "golden share" conservada por el Gobierno). La Ley de Hidrocarburos de 1998 y un paquete de medidas de liberalización introducidas en junio de 2000 proporcionaron un impulso adicional a la liberalización (Villa Ezcurra 2000). La propiedad de la empresa de logística y transporte de petróleo CLH (Compañía Logística de Hidrocarburos), que poseía la mayor parte de la capacidad de almacenamiento de petróleo y del sistema de oleductos, se abrió a otras empresas que no fuesen las tres refinerías que operaban en España (Repsol-YPF, Cepsa y BP), facilitando a otras empresas el acceso a infraestructuras de transporte y almacenamiento de petróleo y garantizando un cobro más transparente por el uso de dichas infraestructuras. De forma simultánea, se exigió a CLH que redujese las tarifas aplicadas por el uso de sus infraestructuras. En un intento de reducir el dominio de los dos mayores operadores existentes del mercado minorista del petróleo (Repsol-YPF y Cepsa), se prohibió a Repsol-YPF abrir nuevas estaciones de servicio en los siguientes cinco años y a Cepsa en los siguientes tres años. También se exigió a los hipermercados que abriesen estaciones de servicio. Sin embargo, lo que ocurría era que, aparte del lento proceso de construir nuevas estaciones de servicio, la otra forma posible de acceder al mercado era a través de la adquisición de redes ya existentes o de contratos de suministro a medida que se renovaban. A menos que se forzase a Repsol-YPF a vender, se tardaría mucho tiempo en entrar de forma significativa en el más del 40% de todos los puntos de venta que éste controlaba.

La Ley de Ordenación del Sector Eléctrico de 1997 (BOE 1997) plasmó la Directiva Europea de Electricidad en una ley española. Esta Ley colocó a España entre los principales países europeos en materia de desregulación de la industria de suministro eléctrico, llegando más lejos de lo requerido por la Directiva de la CE y en un período de tiempo más corto (López de Castro 2000). La producción y la comercialización no estaban regulados; la gestión económica y técnica, la distribución y el transporte, sí. Los puntos clave de la Ley eran los siguientes: la libertad para construir una nueva capacidad de generación de electricidad, la creación de un mercado eléctrico mayorista competitivo, la libertad de acceso a la red eléctrica para el transporte y la distribución, la libertad para vender electricidad, la libertad progresiva del consumidor para escoger de quién deseaba recibir el suministro eléctrico (capacidad de elección para todos los consumidores en 2007) y la segmentación de las actividades. El Estado garantizaba el suministro eléctrico a todo el territorio nacional, si bien la planificación estatal sería indicativa excepto en relación con las infraestructuras de transmisión y los aspectos relativos a la planificación de ciudades y pueblos (OCDE

1999b). Tras la introducción de esta Ley, una serie de reglamentos adicionales buscaron mejorar el acceso a distintas partes del sistema eléctrico y ajustar los regímenes de precios. Es más, la fecha para la cual todos los consumidores tendrían la posibilidad de escoger de quién deseaban recibir el suministro eléctrico se adelantó al 1 de enero de 2003, dos años antes de lo establecido en el calendario de la UE.

En 2002 todos los elementos del sistema de suministro eléctrico se encontraban en manos privadas, salvo una participación pública en el operador de red eléctrica Red Eléctrica de España (REE). España tomó medidas encaminadas a aumentar la transmisión transfronteriza de electricidad, pretendiendo crear con Portugal un mercado ibérico de electricidad para 2003 y aumentar su capacidad de interconexión de un 3% del mercado en 2001 a un 11% en 2005 y un 13% en 2011, antes de lo programado por la UE (si bien estos proyectos tuvieron que enfrentarse a una dura oposición del entorno). En generación, nuevas compañías estaban entrando en el mercado mediante la construcción de estaciones de generación o mediante adquisiciones. Una eléctrica italiana compró una serie de plantas a la mayor eléctrica española, Endesa (constituyendo la quinta eléctrica mayor de España, Viesgo), mientras que la más pequeña de las antiguas "cuatro grandes" eléctricas españolas, Hidroeléctrica del Cantábrico, también fue adquirida por intereses extranjeros (quedando sujeta dicha adquisición a la aprobación del Gobierno en septiembre de 2002 debido al capital público existente en el grupo extranjero). Con todo, los dos mayores productores de electricidad de España, Endesa e Iberdrola, constituían prácticamente un duopolio, con cerca del 80 por ciento del mercado de la electricidad, en otoño de 2002. Si bien los precios disminuyeron, los grandes consumidores de electricidad se quejaron de que los precios en el mercado desregulado eran superiores a los del mercado regulado (Carcar 2002). El principal dilema para el Gobierno estaba en su dependencia de las empresas privadas para la construcción de las capacidades necesarias para satisfacer la demanda y el tener que presionar al mismo tiempo para que se redujesen los precios y garantizar una apertura continuada del mercado. El Gobierno debía además aclarar su postura con respecto a la propiedad extranjera.

La liberalización del mercado de gas natural en España se instauró mediante la Ley de Hidrocarburos, BOE 1998. Al igual que con la Ley de Electricidad, esta ley siguió dos criterios: la libertad de acción por parte de las empresas y la garantía de salvaguardar los suministros energéticos por parte del Gobierno. Los sistemas de transporte (alta presión) y distribución (baja presión) de gas natural siguieron estando regulados. En principio existía para terceros un acceso abierto a estos sistemas, a los puntos de recepción de gas, a las instalaciones de almacenamiento y a las plantas de regasificación. Dicho acceso se logró mediante negociaciones en las que las disputas fueron gestionadas por la Comisión Nacional de Energía (CNE). El pago se realizaba mediante una tasa establecida por el Gobierno. Podrían establecerse empresas de venta previa autorización.

Esto contrastaba con la práctica existente de otorgar concesiones basadas en la superficie para la distribución y las ventas, desarrollada para cubrir la totalidad del territorio. La mayoría de éstas incluían participaciones de la empresa de transporte de gas natural dominante, Enagás, y otras empresas energéticas, junto con financiación local. Al igual que con el sistema eléctrico, se produjo una reducción escalonada del umbral para que los consumidores pudiesen optar a elegir su proveedor de gas. El plazo inicial para la plena liberalización se aceleró de forma radical, desde la fecha inicial de 2013 hasta enero de 2003 para todos los consumidores y enero de 2005 para la distribución de gas. De nuevo, el objetivo era impulsar la competencia y contribuir a una relajación de las presiones inflacionarias en la economía. Y de nuevo, quedó de manifiesto la magnitud del riesgo regulatorio (Quinto y Sanz 2000).

A pesar de la liberalización, una empresa, Gas Natural, seguía siendo la empresa dominante de suministro de gas en España en otoño de 2002, con cerca del 80% del mercado. De hecho, se trataba de un monopolio de facto integrado con la petrolera Repsol, que poseía el 45% de Gas Natural. Gran parte de la infraestructura gasista permanecía bajo control de una sola empresa, Enagás, que se había separado de Gas Natural para convertirse en una empresa independiente en junio de 2002, en cumplimiento de la legislación del Gobierno. La venta permitió a otras operadoras entrar en la nueva Enagás y ofreció la oportunidad de conseguir un régimen de precios más transparente. El modelo para la explotación de la nueva empresa era similar al adoptado por la empresa de transporte de petróleo CLH. Una medida adicional para liberalizar el mercado fue la concesión por parte del Gobierno, en octubre de 2001, del 25% del gas que llegaba procedente de Argelia a través del gaseoducto del Magreb a seis compañías durante un plazo de tres años: las cuatro principales eléctricas de España y las petroleras extranjeras BP y Shell. En otoño de 2002 una serie de empresas habían adquirido suministros de gas natural con los cuales intentar firmar contratos de distribución y de este modo crear mayor competencia en el mercado de gas natural.

En general, salvo en el caso del carbón, que siguió estando muy protegido, en España se dio un gran paso hacia la liberalización de los mercados de la energía. Sin embargo, seguía existiendo un enorme abismo entre la liberalización de hecho y de derecho (véase por ejemplo Comisión Europea 2001). Seguían existiendo limitaciones críticas, sobre todo en términos del acceso a la infraestructura, el aumento de los flujos de energía transfronterizos y las arraigadas relaciones sociales y políticas de la producción (incluyendo el gobierno empresarial). Las licencias urbanísticas seguían siendo un obstáculo para el

desarrollo de nuevas infraestructuras. Más concretamente, las empresas energéticas habían respondido al cambiante entorno comercial transformándose en grupos energéticos diversificados o con una base más amplia. Además, a pesar de haberse separado las distintas actividades de electricidad, suministro de gas y petróleo, seguían existiendo estrechos vínculos entre dichas actividades, muchas de las cuales operaban dentro del mismo grupo de empresas. El Gobierno tuvo que enfrentarse a duros desafíos par evitar que los mercados formalmente dominados por monopolios de empresas públicas pasasen simplemente a estar bajo control de una serie de oligopolios privados. También tuvo que alcanzar un equilibrio entre los compromisos adquiridos con los consumidores en torno a los bajos precios, la garantía de los suministros, la exigencia por parte de las empresas de regímenes regulatorios y de precios que hiciesen las inversiones atractivas (incluyendo el aclarar posiciones en torno a los pagos a las eléctricas en relación con los denominados "costes de transición" a un entorno competitivo) y sus propios objetivos políticos en relación con la diversificación de las fuentes de energía (tal y como se había establecido en el Plan Nacional de Infraestructuras Energéticas 2002-11), el medio ambiente y la economía. La liberalización dejó al Gobierno con una influencia considerable pero con un escaso control directo de las decisiones empresariales.

Servicios postales: En el campo de los servicios postales, los monopolios estatales dominaron en toda la Unión Europea a finales de la década de 1990, salvo contadas excepciones, fundamentalmente en Finlandia y Suecia. Además de las inquietudes generales en torno a la liberalización de los servicios de red, surgieron determinados desacuerdos en torno a cuestiones como cuál sería el grado de monopolio necesario para financiar la Obligación de Servicio Universal (OSU, la garantía para los clientes de un nivel de servicios universal a un precio único, independientemente del lugar en que se viva) y en qué áreas (correo directo, paquetes, correo exprés, etc.). A pesar de estos problemas, se reconoció que los servicios postales eran una parte integral de la economía de conocimiento y que eran vitales para la consecución del mercado interno europeo. En 2002 ya no existía monopolio postal en Finlandia y en Suecia. En Alemania (Deutsche Post) y en los Países Bajos (TPG), antiguos monopolios estatales habían sido parcialmente privatizados y operaban subsidiarias comerciales (DHL y TNT, respectivamente). De forma simultánea, la liberalización había comenzado a presentar nuevos desafíos a los reguladores, especialmente la interfinanciación por parte de las operadoras incumbentes de servicios comerciales. Como en otros sectores, la liberalización requirió acuerdos regulatorios sólidos y ágiles.

El servicio postal español, "Correos y Telégrafos" (Correos), era uno de los más liberales en Europa en 1997, y siguió siéndolo en 2002. Por ello, la Directiva Postal Europea (1997) no supuso una gran diferencia inmediata para estos servicios en España. Las oficinas de correos estaban convirtiéndose ya en puntos de venta para diversos productos financieros y existía competencia en los servicios de mensajería y paquetería, el correo urbano y el correo interurbano e internacional superior a 2 kg. La parte restante del sistema avanzaba hacia la liberalización de acuerdo con la Ley Postal de 1998, que plasmó la Directiva Postal Europea en una ley española, creando el marco necesario para la regulación de los servicios postales en España con el objetivo de garantizar un servicio universal y proporcionar al mismo tiempo un cierto grado de competencia. Correos se designó como Prestador de Servicios Universal. El área reservada (OSU) se definió como los giros postales de dinero, el correo interurbano ordinario (igual o inferior a 350 g o cinco veces la tarifa de carta ordinaria), los envíos postales urbanos e internacionales ordinarios (cartas con un peso inferior a 2 kg y paquetes inferiores a 10 kg), la publicidad por vía postal nacional e internacional, el envío de libros y el monopolio de venta minorista de sellos (si bien esto se eliminaría de forma progresiva en el plazo de cuatro años). La Ley Postal también allanó el camino para una posible privatización de Correos, dándose el primer paso de este proceso en 2000 mediante la legislación destinada a convertir la empresa estatal en una sociedad de responsabilidad limitada. En julio de 2001, Correos empezó a operar como Sociedad Anónima Estatal.

En 2002 los servicios postales en España seguían estando en gran medida bajo el monopolio de Correos, que representaba alrededor del 90 por ciento del mercado para transporte de documentos y paquetes no urgentes. Una mayor liberalización gradual en virtud de una nueva Directiva Postal Europea aprobada en junio de 2002 abriría los servicios postales comunitarios en tres etapas: a partir del 1 de enero de 2003, competencia en correo cuyo peso superase los 100 g o tres veces el precio estándar de una carta y el correo transfronterizo; a partir del 1 de enero de 2006, umbral de área reservada reducido a 50 g o dos veces y media el precio estándar de una carta (apertura del 42 por ciento); y a partir del 1 de enero de 2009, posible liberalización completa. Este proceso gradual daría tiempo a Correos para aumentar su eficacia y su diversidad. No obstante, al igual que otros monopolios estatales enfrentados a la liberalización, iba a tener que luchar duramente para implementar los cambios necesarios para poder competir con operadores de servicios especializados manteniendo al mismo tiempo su obligación de servicio público. Las decisiones estratégicas clave para el Gobierno serían si privatizar la empresa o no, y de hacerlo, cuándo. La privatización de Correos empujaría los límites de la privatización más hacia el corazón de los servicios públicos.

Transporte ferroviario: A nivel europeo, la liberalización de los ferrocarriles se consideró decepcionante a

mediados de la década de 1990, de ahí que, tras un largo debate, el Consejo aprobase las Directivas que constituyeron el Primer Paquete Ferroviario 2001 (febrero de 2001): la Directiva 2001/12/CE relativa al desarrollo de la red ferroviaria de la Comunidad Europea (que incluye la separación de la explotación de la infraestructura), la Directiva 2001/13/CE relativa a la concesión de licencias a empresas ferroviarias, y la Directiva 2001/14/CE relativa a los cobros derivados del uso de la infraestructura ferroviaria. La Comisión Europea también decidió liberalizar el transporte ferroviario internacional. Se concederían licencias a empresas para el transporte de mercancías a nivel internacional en líneas específicas a partir de 2003 (red transeuropea de transporte ferroviario) y en todas las líneas a partir de marzo de 2008. En 2002 la fecha del calendario se modificó a 2006 y éste se amplió para lograr una plena liberalización de los servicios de transporte ferroviario en la misma fecha a través de la ampliación del objetivo para incluir también la apertura de los servicios de transporte nacionales.

En 2002, la mayor parte del transporte ferroviario en España —explotación e infraestructura— seguía en manos de la empresa pública Renfe. Sin embargo, se habían empezado a dar pasos graduales hacia la liberalización. A partir de mediados de la década de 1980, Renfe quedó obligada a la consecución de unos objetivos de rendimiento como contraprestación a la financiación del Gobierno (contratos programas). Posteriormente, a partir de la década de 1990, Renfe empezó a reorganizarse en distintas áreas de negocio diferenciadas, siendo una de las primeras empresas de Europa en dar este paso. Para solucionar el problema de la financiación de la construcción de infraestructuras ferroviarias el PP creó el ente público Gestor de Infraestructuras Ferroviarias (GIF) en 1996. Este ente público estaba encargado de la construcción, la financiación y la gestión de nuevas líneas (inicialmente la línea de Alta Velocidad a Barcelona y la frontera francesa), empleando fondos públicos y privados. A partir de 2001 se exigió a Renfe que elaborase cuentas separadas para cada área de negocio, convirtiéndola en algo más parecido a una especie de holding (Ramos Melero 2002).

La forma de la futura liberalización de los ferrocarriles estaría influenciada por la experiencia de privatización ferroviaria de otros países, particularmente de Gran Bretaña. Lo más probable era que el GIF asumiese la responsabilidad de la totalidad de la red de vía ancha y la red de vías europeas, pero que siguiese siendo una empresa pública. Empezaban a introducirse finanzas privadas en el sector, por ejemplo, a través de la participación en el desarrollo de infraestructuras, operaciones de transporte y el desarrollo inmobiliario. España había dado pasos significativos para adaptarse al mercado, pero quedaban pendientes algunas decisiones cruciales que pondrían a prueba el límite de la liberalización.

Telecomunicaciones: La liberalización en el sector mundial de las telecomunicaciones comenzó a desarrollarse en la década de 1980 con la privatización de la empresa nacional de telecomunicaciones BT en Gran Bretaña y la división de AT&T en Estados Unidos (que tuvo como resultado la formación de un gran número de pequeñas empresas que se denominaron "baby bells", las cuales se vieron sometidas a una oleada de consolidaciones tras la desregulación a mediados de la década de 1990). La liberalización se vio acompañada por rápidos cambios tecnológicos de amplio alcance, que disolvieron los límites estructurales del núcleo de mercado tradicional de telefonía de voz de línea fija, y por la globalización, que disolvió los límites geográficos de los mercados. Además, el sector se vio situado en el epicentro de una serie de acontecimientos a principios del nuevo milenio que amenazaban el último modelo de desarrollo económico "de éxito" que quedaba a finales del siglo XX, el liberalismo anglosajón.

Las empresas de telecomunicaciones y medios de comunicación respondieron a las presiones conjuntas de la liberalización y la convergencia tecnológica metamorfoseándose en conglomerados internacionales como AOL-Time Warner, con sede en EE.UU., Sony Corporation, con base en Japón, y Vivendi, con sede en Francia. En España el fenómeno se reprodujo en la empresa nacional de telecomunicaciones, Telefónica, reformada bajo el liderazgo de Juan Villalonga desde 1997 hasta mediados del año 2000 para convertirse en una agresiva empresa privada que abarcase los mercados en fusión de las telecomunicaciones, los medios y las tecnologías de la información (TMT). Una mayor expansión geográfica en Latinoamérica transformó a la antigua operadora nacional en la mayor empresa de telecomunicaciones de la región. Dentro del sector de las TMT surgieron un gran número de nuevos mercados (además del de la telefonía de línea fija) atractivos para las empresas de telecomunicaciones existentes puesto que proporcionaban oportunidades de rápido crecimiento, de lograr economías de escala y alcance (empleando instalaciones ya existentes para entrar en nuevos mercados) y de entrar en nuevos mercados distintos de los ya maduros y cada vez más competitivos. Entre estos nuevos mercados se incluían: la comunicación inalámbrica (teléfonos móviles que emplean el espectro radioeléctrico), la transmisión de datos, el cable de fibra óptica (para transmitir TV, voz y datos), los medios de comunicación (TV, radio, películas, teatro, texto impreso o videojuegos), Internet y la informática. La innovación también se vio espoleada por la carrera en pos del liderazgo tecnológico mediante la garantía de una aceptación de "estándares".

La política de telecomunicaciones en España se vio influenciada fundamentalmente por la exigencia de cumplir las Directivas de la Comisión Europea y los compromisos de la Organización Mundial del Comercio (OCDE 1999c). Internamente, la liberalización se vio impulsada por el deseo de reducir la inflación y la presión de los grupos de consumidores y empresas competidoras. La desregulación comenzó en 1987 pero avanzó con lentitud hasta la aprobación de las nuevas Directivas CE a mediados de la década de 1990 (fundamentalmente la Directiva de 1996 relativa a la implementación de la plena competencia en los

mercados de telecomunicaciones de la UE). Éstas impulsaron la completa privatización de la empresa nacional monopolio de las telecomunicaciones Telefónica (a excepción de una "golden share" que permaneció en manos del Gobierno) y quedaron plasmadas en la legislación española en 1997 (Ley 31/1997) y la Ley General de Telecomunicaciones de 1998 (Ley 11/98). Dentro de este marco regulatorio, se designó a Telefónica Prestador de Servicio Universal (PSU), al menos hasta 2005 (el contrato de licencia estatal redactado en 1991 para 30 años en un principio se modificó posteriormente en 1997). En teoría, aparte de esta licencia de PSU, existía plena competencia, tan sólo restringida en algunos casos mediante licencias. Las primeras licencias de telefonía móvil y de línea fija se concedieron en diciembre de 1998 (11 meses más tarde que en muchos otros países de la UE), rompiendo el monopolio del operador incumbente.

En otoño de 2002, la reforma regulatoria del sector de las telecomunicaciones en España se encontraba en estado avanzado, pudiendo el consumidor escoger su proveedor de servicios, con garantía de portabilidad de números y con una reducción sustancial de las tarifas, especialmente para las llamadas de larga distancia. Sin embargo, Telefónica seguía dominando el mercado de las telecomunicaciones con más del 80 por ciento del mercado de línea fija, el control de la infraestructura de red y cerca de la mitad del mercado de telefonía móvil (CMT 2002). La apertura del mercado se estaba produciendo tan sólo de forma gradual a través de la legislación y las exigencias impuestas por el organismo regulador del mercado de las telecomunicaciones (CMT). Por ejemplo, en un paquete de medidas de liberalización urgentes introducido en junio de 2000 con el fin de reducir las presiones inflacionarias se incluían medidas destinadas a reducir las tarifas de Internet y las llamadas de larga distancia y a abrir el acceso al bucle local (la última sección de línea que conectaba a los consumidores con la red de teléfono) para enero de 2001 (Miguel de la Cuétara 2000). Además, se concedió una cuarta licencia de telefonía móvil. En abril de 2002 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) aprobó una reducción sustancial de las tarifas cobradas por Telefónica a aquellos competidores que deseaban emplear el bucle local. Con todo, eran necesarias medidas más agresivas para fomentar la competencia y relajar las presiones inflacionarias sobre las empresas (ninguno de los demás operadores era rentable). La CMT, al introducir su reducción de tarifas en abril de 2002, afirmó que tras 15 meses de apertura teórica el mecanismo de liberalización existente no había logrado los resultados esperados. También recalcó los obstáculos a los que debían enfrentarse los competidores que comercializaban ADSL, los cuales habían logrado tan sólo el 5% del mercado. De ahí que se introdujese un nuevo paquete de liberalización en otoño de 2002 que incluía la discriminación positiva (en planes fiscales y de descuento, por ejemplo) para las empresas competidoras. A cambio, los precios disminuirían más lentamente a partir de 2003 que en años anteriores y el Gobierno declaró que pondría fin al price cap (marco de precios máximos) impuesto sobre las tarifas de Telefónica en 2005 si para entonces existía una competencia real en el mercado. Esto ofrecía una mayor certidumbre en torno a las tarifas y, por lo tanto, un menor riesgo regulatorio. Al igual que en el sector de la energía, el Gobierno estaba intentando alcanzar un equilibrio entre los objetivos de liberalización, las promesas hechas a los consumidores y su deseo de no dañar a las principales empresas nacionales.

Reformas del mercado laboral

La reforma del mercado laboral fue el área más sensible desde un punto de vista político de la liberalización en España. La estabilidad laboral y la rigidez de los contratos laborales desarrollados durante el régimen de Franco pasaron al Estatuto de los Trabajadores a principios de la década de 1980. La introducción de contratos de vencimiento fijo a mediados de esa misma década condujo a un mercado laboral dual en el que cerca de un tercio de la mano de obra tenía contratos de vencimiento fijo y una estabilidad laboral muy escasa (además de los que trabajaban en la economía sumergida) mientras que dos tercios seguían beneficiándose de un alto grado de estabilidad (Rigby y Lawlor 2001). Desde el punto de vista de la eficacia económica, dos tercios de la mano de obra constituían un mercado laboral inflexible que debía ser reformado, una medida continuamente mencionada en los informes de la OCDE (OCDE 2000b y 2001). El Gobierno socialista (PSOE) introdujo reformas en 1994, las cuales contribuyeron a su derrota en las elecciones de 1996. Tras la elección del PP se introdujeron reformas más duras; este partido, una vez fracasadas las negociaciones con los sindicatos, se alejó de la política de consenso para pasar a la acción directa. Las reformas se diseñaron para aumentar la flexibilidad del mercado laboral, facilitando la contratación y el despido de trabajadores y, de acuerdo con los argumentos neoliberales, fomentando el empleo. De lo más polémicas resultaron las reformas aprobadas en mayo de 2002, que llevaron a la primera Huelga General desde 1994 (tras las reformas laborales de aquel año). Sin embargo, en otoño de 2002 el Gobierno empezó a dar marcha atrás en torno a dichas reformas, lo que dio a entender que la liberalización de este mercado sólo estaba de momento tentando sus fuerzas.

Conclusión

En menos de una década, España pasó de ser uno de los mercados más protegidos de Europa a ser uno de los más liberales. Esto supuso cambios radicales en el entorno regulatorio, que a su vez modificaron el entorno comercial y cultural. Los mercados de bienes se abrieron a la competencia internacional, empezaron a abrirse los mercados de servicios y se introdujeron más reformas en el mercado laboral y de terrenos. El Partido Popular demostró su fe en la liberalización mediante una serie de políticas económicas,

aplicando un amplio programa de privatizaciones y las Directivas de la Unión Europea antes de tiempo y más allá de las exigencias mínimas establecidas por la Unión. El PP podía reivindicar de manera justificada ser un firme defensor de la liberalización. Resultaba adecuado, por tanto, que uno de los principales temas de la Presidencia española fuese la liberalización. A pesar de distracciones políticas considerables, se mantuvo el ímpetu en esta área, si bien no se desarrollaron nuevas iniciativas al respecto.

La liberalización, no obstante, se vio empañada por intereses nacionales y realidades políticas que diluyeron la credibilidad del PP como partidario de los mercados abiertos y competitivos. Lo que se consideraban intereses nacionales recibieron prioridad sobre la filosofía económica. En el proceso de privatización se crearon fuertes empresas nacionales a las que se permitió dominar los mercados y a las que se protegió de posibles adquisiciones. Sin un acuerdo de ámbito europeo el Gobierno no iba a modificar su postura con respecto a las adquisiciones extranjeras, especialmente con respecto a aquellas empresas extranjeras con capital público. Por lo que respecta a la Política Agrícola Común y los Fondos Estructurales Europeos, el Gobierno no dio señal alguna de querer aceptar una menor intervención. Ante todo, el Gobierno se mostraba enormemente reticente a soltar las riendas del control de la economía. Puede que ya no fuesen los músicos, pero seguían intentando al menos dirigir la orquesta.

La cuestión seguía siendo si existían límites a la liberalización. Aquellas áreas en que existía una protección consolidada pero un grupo de presión política fuerte, como en el caso de las cajas de ahorros, siguieron estando protegidas. Sí parecían existir límites en torno al grado en que el Gobierno estaba dispuesto a enfrentarse a los sindicatos a la hora de realizar reformas del mercado laboral. Los límites de la liberalización de los servicios públicos estaban siendo estudiados en los servicios postales y el transporte ferroviario. Y seguía sin estar claro si la liberalización avanzaría hasta el mismo corazón del Estado de bienestar: educación, sanidad, seguridad social y servicios sociales (aunque éstos ya incluían sectores privados). En 2002 España avanzaba por el camino de la liberalización. Había mostrado sus credenciales como partidario de la liberalización y asumido un papel preponderante en Europa. Pero no se había comprometido plenamente con el modelo de capitalismo liberal. Quizás ha llegado el momento de reflexionar en torno al equilibrio entre la participación del sector público y del sector privado en la economía y, más en general, en torno a la dirección del desarrollo en España y en el resto de Europa.

Referencias

- Anon (2002) Balance Económico de la Presidencia Española de la Unión Europea, Boletín ICE, Num. 2736, 22-8 Julio, pp. 3-37. Madrid.
- Ariño Ortiz, G. (ed) (2000) Liberalizaciones 2000. Granada: Editorial Comares for Fundación de estudios de Regulación.
- Aranzadi, C. (1989) La política de desinversiones en el INI, Papeles de Economía Española 38, pp. 258-61.
- Begg, D., S. Fischer and R. Dornbusch (5th edn, 1997) Economics. London: McGraw-Hill.
- Berenguer, L (2002) La liberalización en Europa. El mito de España. Madrid: Partido Socialista Europeo.
- Borrell, J. (1998) 'Spanish competition policy', Antitrust Bulletin 445, Summer.
- Carcar, S. (2002) 'La administración prepara una batería de concursos para apoyar la liberalización eléctrica', El País, jueves 3 octubre, p.52.
- Cases, L (1998) 'Competition law and policy in Spain: implementation in an interventionist tradition', in M. Giandomenico (ed) Regulating Europe.
- Caves, R., J. Frankel and R. Jones (5th edn, 1990) World trade and payments. London: Harper Collins Publishers.
- CMT, Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (2002) El mercado de las telecomunicaciones, audiovisual e internet: Informe Anual 2001. Madrid.
- Coates, D. (2000) Models of capitalism: Growth and stagnation in the modern era. Cambridge: Polity Press.
- Council of the European Union (2002) Giving fresh impetus to the Lisbon Strategy: Progress towards fulfilling the remits adopted by the Barcelona European Council, Report 9909/1/02REV1. Brussels.
- Cuervo, A. (1997) La privatización de las empresas públicas. Madrid: Ediciones Encuentro.
- Davies, N. (1997) Europe: A history. London: Random House.
- Economist (2002a) 'The EU agricultural policy', The Economist, Vo.365, No.8293, 5 October, pp.38-41.
- Economist (2002b) 'The EU summit', The Economist, Vol. 362, No. 8265, 23 March, p.39. London.
- European Commission (2001) Electricity liberalisation indicators in Europe. October. EC/DG Tren: Brussels.
- European Commission (2002a) Report by the Economic and Financial Committee (EFC) on EU financial integration. Directorate General for Economic and Financial Affairs, Economic Papers No. 171, May. Brussels.
- European Commission (2002b) Financial services: an improving climate - but quite some way to go. Sixth Report. 3 June, COM(2002)267. Brussels.
- European Commission (2002c) More Europe: programme of the Spanish Presidency of the EU. Brussels.
- European Council (2002) Presidency conclusions - Seville 21st and 22nd June 2002, SN 200/02, Brussels.
- Fariñas, J., J. Jaumandreu and G. Mato (1989) 'La empresa pública industrial española', Papeles de

Economía Española 38, pp.68-77.

- Fernández, Z. (1989) 'El alcance del proceso privatizador en España', Papeles de Economía Española 38, pp.243-6.
- Gámir, L. (1999) Las privatizaciones en España. Madrid: Editorial Pirámide.
- Gamir, L. (2001) 'Estado actual, historia y perspectivas de las privatizaciones en España', Cuadernos de Información Económica, No. 162, pp.1-8.
- Henry, C and M. Matheu (eds) (2001) Regulation of Network Utilities - The European Experience. Oxford: Oxford University Press.
- Hernández, N. and L. López de Castro García-Morato (2000) Privatizaciones, liberalización y bienestar. Granada: Editorial Comares.
- James, H. (2001) The end of globalisation: lessons from the Great Depression. Harvard, Mass: Harvard University Press.
- Kennedy, P. (2002) 'The eagle has landed', Financial Times, FT Weekend, 2/3February, pp.I and II. London.
- López de Castro García-Morato, L. (2000) Medidas de intensificación de la competencia en el sector eléctrico', pp.39-56 in G. Ariño Ortiz (ed) Liberalizaciones 2000. Granada: Editorial Comares, for Fundación de Estudios de Regulación.
- Lloyd, J. (2001) The protest ethic: How the anti-globalisation movement challenges social democracy. London: Demos.
- Miguel de la Cuétara, J. (2000) 'Las medidas sobre telecomunicaciones', pp.75-91 in G. Ariño Ortiz (ed) Liberalizaciones 2000. Granada: Editorial Comares, for Fundación de Estudios de Regulación.
- Montes Gan, V. and A. Petibo (1998) 'The privatisation of state enterprises in the Spanish economy', chapter 11 in D. Parker (ed) Privatization in the European Union. London: Routledge.
- Mota, J. (1998) La gran expropiación: las privatizaciones y el nacimiento de una clase empresarial al servicio del PP. Madrid: Ediciones Temas de Hoy.
- O'Brien, D. (1975) The classical economists. Oxford: OUP.
- OCDE (1998) OCDE Economic Surveys 1997-1998, Spain. Paris.
- OCDE (1999a) Background report on the role of competition policy in regulatory reform. Paris.
- OCDE (1999b) Background report on regulatory reform in the electricity industry. Paris.
- OCDE (1999c) Background report on regulatory reform in the telecommunications industry. Paris.
- OCDE (2000a) Regulatory reform in Spain. Preliminary edition (July). Paris.
- OCDE (2000b) 'Labour market reform', pp.54-63 in Spain: OCDE Economic Surveys 1999-2000. Paris.
- OCDE (2001) OCDE Economic Surveys 2000-2001, Spain. Paris.
- OCDE (2002) GATS: The Case for Open Services Markets. CDE/Studies/Industry, Services and Trade, April 2002, Vol. 1, No. 4, pp. 1-93. Paris.
- Parker, D. (ed) (1998) Privatisation in the European Union: Theory and policy perspectives. London: Routledge.
- Quinto de, J. and G. Sanz (2000) 'Medidas presentadas por el gobierno con el fin de desarrollar el mercado del gas natural y fomentar una mayor competencia', pp.9-20 in G. Ariño Ortiz (ed) Liberalizaciones 2000. Granada: Editorial Comares, for Fundación de Estudios de Regulación.
- Ramos Melero, R. (2002) 'El futuro de la política ferroviaria en España', Boletín ICE Económico, Num. 2734, 1-7 Julio, pp.9-21. Madrid.
- Rigby, M. and T. Lawlor (2001) 'The Spanish labour market: the quest for flexibility', International Journal of Iberian Studies, Vol. 14, No. 3, pp.136-47.
- Sala Arquer, J. (1996) La Liberalización del Monopolio del Petróleo en España. Madrid: Editorial Pons.
- Salmon, K. (1995a) 'Spain in the world economy', pp. 67-87 in R. Gillespie, F. Rodrigo and J. Story (eds) Democratic Spain: reshaping external relations in a changing world. London: Routledge.
- Salmon, K (2nd edn, 1995b) The modern Spanish economy. London: Pinter.
- Salmon, K. (2001a) 'Privatisation of state-owned enterprises in Spain: redefining the political economy', International Journal of Iberian Studies, Vol. 14, No. 3, pp.136-47.
- Salmon, K. (2001b) 'Spanish foreign direct investment, transnationals and the redefinition of the Spanish business realm', International Journal of Iberian Studies, Vol. 14, No. 2, pp.95-109.
- Salmon, K. (2001c) The Spanish economy: from the single market to EMU', pp.17-43 in R. Gillespie and R. Youngs (eds) Spain: the European and international challenges. London: Frank Cass Publishers.
- Sanz Serrano, A. (2002) 'Los retos de las estadísticas del sector exterior', Revista ICE, Num 798, Marzo, pp.149-62. Madrid.
- SGE, Subdirección General de Estudios del Sector Exterior (2002) 'Una década de inversión española en el exterior', Boletín ICE, Num. 2734, 1-7 Julio, pp.3-8.
- Stiglitz, J. (2002) Globalisation and its discontents. London: Allen Lane.
- Tovas, A. (1995) Spain in the European Community', pp.88-105 in R. Gillespie, F. Rodrigo and J. Story (eds) Democratic Spain: reshaping external relations in a changing world. London: Routledge.
- Velarde, J., J. García Delgado y A. Pedreño (eds) (1995) Regulación y competencia en la economía española. Madrid: Editorial Civitas.
- Villar Ezcurra, J. (2000) 'Medidas para la intensificación de la competencia en el sector de los hidrocarburos', pp.21-38 in G. Ariño Ortiz (ed) Liberalizaciones 2000. Granada: Editorial Comares, for Fundación de Estudios de Regulación.
- Wright, V. (ed) (1994) Industrial privatization in Western Europe: pressures, problems, and paradoxes.

London: Pinter Publishers.

El Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos es una fundación privada e independiente cuya tarea es servir de foro de análisis y discusión sobre la actualidad internacional, y muy particularmente sobre las relaciones internacionales de España. El Real Instituto Elcano no comparte necesariamente las opiniones manifestadas en los documentos firmados por sus analistas o colaboradores y difundidos en su página web o en cualquier otra publicación.

© *Fundación Real Instituto Elcano* 2011

[Subir ▲](#)