

# Privatización de la empresa pública

Por Javier GOROSQUIETA

No defendemos la privatización a ultranza por puros criterios ideológicos de tipo liberal. Pero creemos que bastantes empresas hoy incorporadas a nuestro sector público no se las puede justificar en él sino por puras ideologías de signo contrario. Sería muy conveniente que el Estado, y su Presupuesto de Gastos, se desprendieran de tales impedimentos en el camino, gravosos y contraproducentes para el interés general del país.

El estudio de la empresa pública en España tropieza con dificultades específicas. Se comienza por no disponer de un inventario completo de la misma; no sabemos siquiera cuántas son las empresas públicas en España, comprendiendo las empresas matrices más las filiales y subfiliales, incluyendo las que dependen del Estado, más las que están vinculadas a comunidades autónomas y entidades políticas locales. Se continúa por disponer sobre la misma de una información escasa, fragmentaria e imprecisa. Se termina con topar con los cambios en los criterios contables, que dificultan o imposibilitan, a veces, toda comparación histórica.

Aquí nos fijaremos sólo en las empresas públicas dependientes del Estado. En cuanto a los datos, tomaremos los que nos ofrecen las mejores fuentes, como son la Intervención General de la Administración del Estado (IGA), la Central de Balances del Banco de España y los propios *holdings* y empresas públicas.

## Inventario

A principios de 1984 las empresas públicas estatales eran 1.094: 490 con participación pública en el capital directa y mayoritaria, 600 con participación minoritaria.

Todas estas empresas las podemos encuadrar en dos grandes grupos: 1.º Los *holdings* empresariales o corporaciones públicas. 2.º Las empresas públicas dependientes de los diferentes Ministerios.

Los *holdings* o corporaciones públicas son tres: a) el Instituto Nacional de Industria (INI); b) el Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH);

c) la Dirección General del Patrimonio del Estado (DGPE). En cada uno de estos tres *holdings* se integran diversas empresas con participación pública mayoritaria, directa o indirecta.

En el segundo gran grupo distinguimos tres conjuntos de empresas:

- a) Entidades y sociedades estatales con dependencia directa de su Ministerio tutelar.
- b) Servicios comerciales sin personalidad jurídica: Correos y Telecomunicaciones.
- c) Organismos autónomos industriales, comerciales y financieros de régimen general o especial.

A su vez, en el INI podemos diferenciar como tres áreas: una formada por las empresas en crisis, pertenecientes a sectores sujetos a planes de reconversión (siderurgia y construcción naval); otra integrada por un reducido número de empresas situadas en mercados maduros, pero que producen grandes pérdidas (Seat, hasta su venta, Iberia, Bazán y la División de Bienes de Equipo); y una tercera constituida por el resto de empresas.

El INH, que probablemente cambiará su nombre por el más comercial de Grupo Repsol, se reestructura ahora en una única empresa, dedicada a la exploración y producción de hidrocarburos en el interior y en el exterior (Hispanoil), una sola sociedad de refino (EMP), una empresa destinada a la distribución y comercialización de productos (Campsa), mayoritariamente participada por el INH tras la entrada de las refinerías como accionistas en dicha sociedad y dos empresas (ENAGAS y Butano), que tienen encomendado, respectivamente, el transporte y distribución de gas natural y de gases licuados del petróleo.

El grupo Dirección General del Patrimonio del Estado (DGPE) comprende: a) la Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE); b) una serie de empresas industriales (Tabacalera, Minas de Almadén y Arrayanes, Imepiel, Salinas de Torre Vieja); c) tres empresas textiles (Hytasa, Intelhorce, Gossypium (1)); d) ocho empresas de servicios y comerciales (Agencia Efe, Aldeasa, Mercorsa, V Centenario, Remasa, Secegsa, Tragsa, Transmediterránea); e) una empresa de autopistas (Eunasa); f) dos sociedades financieras (Banco Exterior y Cesce); g) cuatro bancos oficiales (Banco de Crédito Agrícola, B.C. Industrial, B.C. Local, B. Hipotecario).

Independientemente de estas clasificaciones aparecen entre las empresas públicas la RENFE y Ferrocarriles Españoles de Vía Estrecha (FEVE). No tendremos aquí en cuenta las empresas expropiadas y todavía no reprivatizadas de RUMASA.

---

(1) Está decidida ya la reprivatización de Gossypium.

### Situación económica de la empresa pública

Los resultados del conjunto de las empresas públicas en los últimos cuatro años pueden apreciarse en el Cuadro n.º 1. 1983 marca un punto de inflexión. Hasta ese momento y en los diez años anteriores las pérdidas globales del conjunto de empresas públicas había ido en constante crecimiento. Disminuyen, por el contrario, significativamente, a partir de ese ejercicio económico.

Si entendemos por pérdida, como es razonable, lo que al Estado le cuesta la empresa pública, es preciso sumar en aquel concepto no sólo el resultado de explotación, sino también las subvenciones y compensaciones estatales. Por eso las cifras más significativas del Cuadro n.º 1 son los totales: 1.3; 2.3; 3.3; 3.5; 4.3; "Total general".

El grupo del INI es deficitario: 168.000 millones de pérdida calculados para 1986. También lo es, enormemente, la RENFE y FEVE: 149.000 millones para ese mismo año. Los otros dos grupos, patrimonio e INH, arrojan globalmente resultados positivos: 30.000 millones patrimonio, en 1986, y 25.000 millones INH en el mismo ejercicio.

Los resultados globales positivos de patrimonio se deben a Telefónica, con 40.700 millones de superávit en 1986. El resto conjunto de las empresas de patrimonio termina con pérdidas: 18.800 millones en 1986.

Por su parte, los Organismos Autónomos Comerciales, recibieron las siguientes transferencias presupuestarias para enjugar pérdidas y para cumplir con sus misiones específicas: 105.745 millones de pesetas en 1984 y 89.763 millones en 1985. Los principales de estos organismos beneficiarios fueron los siguientes en 1985: el FORPPA, para la regulación de precios y mercados agrarios, 44.444 millones; el Instituto de Crédito Oficial (ICO), 12.000 millones; la Entidad Estatal de Seguros Agrarios, 7.369 millones; el Servicio Nacional de Productos Agrarios, 5.865 millones.

El 98 por 100 de las pérdidas del INI se producen en los dos primeros grupos de los tres citados antes como componentes del INI. Por subáreas las pérdidas del INI en 1984, y a pesar de considerar como ingresos empresariales las transferencias corrientes desde el Estado, fueron éstas:

Hierro y acero .....	28.300 millones
Construcción naval .....	51.500 millones
Minería del Carbón .....	1.600 millones
Iberia.....	17.100 millones
SEAT .....	36.200 millones

Por empresas, al menos las siguientes del INI aparecen en 1985 en

CUADRO n.º 1  
**RESULTADOS DE LAS EMPRESAS PUBLICAS**  
 (Unidad: miles de millones de pesetas)

Grupos	1983	1984	1984/83	1985 (1)	1985/84	1986 (1)	1986/85
			%		%		%
1. Grupo INI							
1.1. Resultados	(204,3)	(186,0)	-9,0	(165,0)	-11,3	(135,0)	-18,2
1.2. Subvenciones, compensaciones, etc.	(21,0)	(32,9)	56,6	(38,0)	15,5	(33,0)	-13,2
1.3. Total (1.1+1.2)	(225,3)	(218,9)	-2,8	(203,0)	-7,3	(168,0)	-17,2
2. Grupo INH							
2.1. Resultados	11,8	14,4	22,0	20,2	40,3	25,1	24,3
2.2. Subvenciones, compensaciones, etc.	(11,0)	(11,0)	0,0	-	-	-	-
2.3. Total (2.1+2.2)	0,8	3,4	325,0	20,2	494,1	25,1	24,3
3. D. General del Patrimonio (2)							
3.1. Resultados sin CTNE (2)	(5,4)	(4,6)	-14,8	(13,8)	200,0	(11,2)	-18,8
3.2. Subvenciones, compensaciones, etc.	(10,7)	(8,8)	-17,8	(8,0)	-9,1	(7,6)	-5,0
3.3. Subtotal (3.1+3.2)	(16,1)	(13,4)	-16,8	(21,8)	62,7	(18,8)	-13,8
3.4. CTNE	28,1	32,6	16,0	39,1	19,9	40,7	4,1
3.5. Total Patrimonio (3.3+3.4)	12,0	19,8	65,0	17,3	-12,6	21,9	26,6

Grupos	1983	1984	% 1984/83	1985 (1)	% 1985/84	1986 (1)	% 1986/85
4. RENFE Y FEVE							
4.1. Resultados	(42,6)	(38,8)	-9,8	(42,7)	10,1	(29,1)	-31,8
4.2. Subvenciones, compensaciones, etc.	(123,6)	(126,5)	2,3	(118,4)	-6,4	(119,6)	1,0
4.3. Total (4.1+4.2)	(166,2)	(165,3)	-0,6	(161,1)	-2,5	(148,7)	-7,6
Total general (1.3+2.3+3.5+4.3)	(378,7)	(361,0)	-5,4	(326,6)	-9,5	(269,7)	-17,4

Fuente: Programa Económico a medio plazo 1985/88.

(1) Previsión a 30 de octubre de 1985.

(2) Más Mercasa.

la triste lista de las primeras 50 empresas españolas por el volumen de sus pérdidas:

SEAT .....	36.568 millones (2. <sup>a</sup> )
E.N. Siderúrgica Ensidesa.....	17.725 millones (4. <sup>a</sup> )
E.N. Bazán.....	13.751 millones (5. <sup>a</sup> )
Babcock and Wilcox .....	10.504 millones (8. <sup>a</sup> )
E.N. Autocamiones (Enasa) (grupo)....	10.033 millones (9. <sup>a</sup> )
E.N. Autocamiones (Enasa) .....	9.876 millones (10. <sup>a</sup> )
IBERIA.....	9.134 millones (11. <sup>a</sup> )
Hulleras del Norte, Hunosa .....	8.400 millones (12. <sup>a</sup> )
Santa Bárbara .....	7.516 millones (13. <sup>a</sup> )
E.N. de Gas .....	7.418 millones (14. <sup>a</sup> )

A SEAT sólo le ha superado en pérdidas RENFE-FEVE.

Otros datos negativos de las empresas públicas: 1) Necesitaron en 1984 unas transferencias, corrientes y de capital, que superan los 700.000 millones de pesetas. 2) Su margen sobre ventas o margen comercial bruto es negativo; el -3,9 por 100 para el período 1982-1983 según el Informe de la Central de Balances del Banco de España. 3) Han tenido que recibir como subvención de explotación en ese mismo período el 5,4 por 100 del importe de las ventas anuales. 4) La rentabilidad de sus inversiones, en 1983, fue de sólo el 3,62 por 100. Pero, dado el coste de su deuda empresarial (12,94 por 100), ello implica una rentabilidad negativa de los fondos propios de un -7 por 100. Más aún; este porcentaje negativo pasa a ser del -20,73 por 100 si no se consideran las subvenciones. 5) Las pérdidas de las empresas públicas han ido creciendo a lo largo de la crisis económica, pasando del 0,3 por 100 del Producto Interior Bruto (PIB) en 1977 al 1,5 por 100 del PIB en 1986. Las transferencias a que ello ha obligado suponen en 1986 el 25 por 100 del déficit público total.

### Evaluación

Las críticas que más frecuentemente se suelen hacer, con razón y fundamento, a la empresa pública en España son las siguientes:

1) Lo malo de nuestro sector público empresarial no es su dimensión, pero sí su ineficiencia. En tamaño van por delante de nosotros los demás países de la Comunidad Económica Europea, excepto el Benelux, tal como aparece en el Cuadro n.º 2. Esto se comprueba ahí que es verdad tanto en materia de empleo, como de Valor Añadido Bruto (VAB), como de Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF). Efectivamente, en España 1982, la empresa pública sólo daba empleo al 6,06 por 100 del empleo total del país (unas 500.000 personas), producía sólo el 8,05 por 100 del VAB y el 19,28 por 100 de la FBCF. A primera vista, pues, y si no entramos en más profundos análisis, no tenemos un sector empresarial público relativamente sobredimensionado.

CUADRO n.º 2

	EMPLEO		VAB		FBCF		VALOR MEDIO DE EMPLEO, VAB Y FBCF	
	1979	1982	1979	1982	1979	1982	1979	1982
Comunidades Europeas (CEE) .....	11,9	12,8	13,2	14,1	22,5	22,9	15,8	16,6
ESPAÑA .....	5,6	6,06	8,05	8,17	20,0	19,28	11,2	11,2
Francia.....							17,8	22,8
Italia .....							20,0	20,0
Alemania .....							12,8	14,0
Gran Bretaña .....							18,7	16,7
Benelux .....							9,6	10,0
Dinamarca.....							10,0	12,0
Grecia.....							19,0	22,3
Irlanda.....							13,0	15,0
Portugal.....							22,6	23,9
Austria.....							23,0	23,0

Fuente: PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 21, pág. 119.

Mas sí sufrimos un sector empresarial público ineficiente. Lo muestra el volumen ya señalado de sus pérdidas, la rentabilidad negativa de sus inversiones. Ello aparece asimismo en una comparación con la eficiencia media de la empresa privada en España. Esta comparación meritoria la ha realizado el especialista en temas de empresa pública Alvaro Cuervo García (2). La desventaja es para la empresa pública en los siguientes campos (en 1983): a) mayor período de maduración de materias primas y productos terminados en la empresa pública que en la privada: 129 días frente a 90; b) mayores plazos medios de cobro y pago: 126 y 147 días respectivamente, frente a 103 y 90; c) mayor índice de endeudamiento (relación de fondos ajenos a fondos propios): 2,19 por 100 frente a 1,34 por 100; d) mayor peso relativo de los gastos de personal: 21,89 por 100 del importe de las ventas anuales frente al 18,18 por 100; e) mayor participación de los gastos financieros: el 11,62 por 100 del valor de las ventas frente al 9,43 por 100; f) el beneficio o resultado financiero sobre ventas es negativo en la empresa pública, el -3,97 por 100 frente al positivo 2,27 por 100 en la privada; g) menor grado de autofinanciación en la empresa pública: el 13,75 por 100 del capital más reservas en la empresa pública frente al 30,23 por 100 en la privada; h) rentabilidad de los fondos propios: -20,27 por 100 (negativa) frente al 3,17 por 100 (positiva).

La ineficiencia de la empresa pública se produce, pues, no sólo en términos absolutos sino también relativos, es decir, en relación con la empresa privada media española. No pretendemos, sin embargo, absolutizar, porque sería falso, afirmando que *toda* empresa pública es peor gestionada y más ineficiente que cualquier empresa privada.

2) En España la empresa pública no ha hecho el esfuerzo necesario para ajustarse a las exigencias de la crisis económica. Y no lo ha hecho, movida por el peso y la fuerza de sus vicios originales que trataremos ahora de enumerar.

Sus estructuras suelen ser muy burocratizadas y centralizadas. Sus estatutos de personal rígidos. Vigorosa la desconfianza respecto de la dirección. Esta última se suele sentir amenazada e inestable; tiene responsabilidad pero considera que carece de poder, que este último está en manos de los políticos. La empresa pública se halla anquilosada por el corporativismo, por los privilegios de grupo; cuida de actuar al son de la voz de su amo, de los deseos y demandas del poder.

Delante de la crisis, esta rígida estructura difícilmente se anticipa. Más aún; los protagonistas suelen operar en el sentido de conservar su posición y de frenar cualquier cambio, de congelar, mucho más, cualquier ajuste. El personal aprecia la garantía y la seguridad que supone la localización del Estado detrás de la empresa pública, y apetece perpetuar la situación prescindiendo de las pérdidas. La posibilidad real de quiebra

---

(2) Cuervo García, Alvaro: *El ajuste de la empresa pública: un tema pendiente*. En "Papeles de Economía Española", n.º 21, 1984, págs. 114-140.

y cierre, a veces inevitable en la empresa privada, desaparece. Muchas empresas públicas, si pasaran a la iniciativa privada, quebrarían.

Es frecuente que no existan objetivos claros fijados por la Administración del Estado para las empresas públicas. No es costumbre pedir cuentas por el ejercicio de las diferentes responsabilidades (faltan premios y castigos, según los casos). Todo el proceso de decisión tiende a remitirse y a descansar en el más alto nivel jerárquico posible. Piénsese en España, cómo son los Ministerios de Economía y de Industria quienes llevan el peso de la reconversión industrial.

No existe, como en la empresa privada, un dinamismo empresarial en las relaciones de la corporación con unos recursos financieros escasos, con mercados competitivos, con exigencias de innovación tecnológica, con unas relaciones laborales flexibles.

Cuando, como sucede en la pública, se garantiza la supervivencia de la empresa, arraiga en los trabajadores la persuasión de la fijeza de su puesto de trabajo. Entonces reivindicán visceralmente, favorecidos por el alto nivel de sindicación propio de las empresas públicas y por la actitud demagógica y poco rigurosa de determinados poderes públicos.

Los altos funcionarios responsables de las empresas públicas no suelen olvidar que cualquier cambio en las mismas implica una nueva distribución del poder político en el interior de la Administración, en los cuerpos diferentes de funcionarios. La posibilidad y la conveniencia de cambio choca entonces con el sentido patrimonial del cargo por parte de numerosos (altos) funcionarios: conciben el cargo y la función como una propiedad privada que es preciso defender, que nadie podrá mover.

En la crisis es preciso caracterizar a la dirección eficiente por su capacidad de innovación-anticipación y de adaptación al entorno. Muy poco de todo esto se ha dado en España en la dirección de la empresa pública. En ella la respuesta normal en España ha sido la de una huida hacia adelante, imaginando y financiando supuestas diversificaciones y proyectos de expansión, en definitiva; cuando lo razonable hubiera sido, en la mayoría de los casos, la aplicación de una dura política de ajustes positivos, de reformas estructurales, de reconversión industrial y de redimensionamiento.

### **Enseñanzas para el futuro**

El del déficit público es, sin duda, el problema número dos de la economía española, después del empleo. Y, como he señalado antes, las transferencias a las empresas públicas importan hoy el 25 por 100 de ese déficit. Sería necesario hacer todo lo posible para liberarnos de ese lastre: reprivatizar, sanear, reconvertir, reformar, dar mayor autonomía y profesionalidad técnica a la gestión y dirección de las empresas públicas, promover en las mismas criterios de dirección propios de la empresa privada, más eficiente en general.

Pero sucede que contra la reprivatización, en concreto, se alzan voces discrepantes. Puede haber muy buenas razones, dicen, para la promoción y el mantenimiento de un sector empresarial público. La primera sería la estrategia debida a una adecuada defensa nacional, que no puede dejar sólo en manos de la iniciativa privada producciones tales como las de las fábricas de armas o la de una red básica conveniente de comunicaciones por ferrocarril, carretera, mar y aire. La empresa privada, afirman, sólo obedece a criterios de rentabilidad, mientras que algunos de estos productos y servicios pueden ser no rentables, pero necesarios. La segunda se referiría a la conveniencia de que el Estado esté directamente presente en sectores empresariales y tecnológicos de vanguardia y de futuro, para ser un adelantado en la promoción del progreso y de la competitividad del propio país. La tercera tendría que ver con la distribución de la renta y de la riqueza: puede aparecer como conveniente la venta pública de determinados productos y servicios a precios políticos, es decir, inferiores al coste medio total de producción, con el fin de hacerlos fácilmente accesibles a los grupos de rentas más bajas; piénsese, por ejemplo, en los transportes públicos de una ciudad; también ahí habría lugar para la empresa pública, puesto que carece de sentido para la empresa privada vender por debajo del coste unitario. La cuarta se relaciona con el salvamento de empresas: puede merecer la pena que el Estado cree un "hospital de empresas" con el fin, v. gr., de salvaguardar los puestos de trabajo de una empresa privada en riesgo inminente de ruina.

Las cuatro razones anteriores tienen verdadero peso. Pero creemos es preciso matizarlas. Producción de armamento, de toda clase de armamento, se puede hacer perfectamente en régimen de empresa privada. En realidad conocemos que, a escala internacional, la de las armas es una de las grandes industrias privadas de la actualidad. Otra cosa es que tenga que estar suficientemente controlada por los poderes públicos. Pero el Estado puede tener el necesario control sin que sea preciso que se convierta en propietario ni en empresario de las armas. La red viaria básica más que una empresa es un equipamiento colectivo, público, que es necesario mantener y mejorar. Alguna presencia del Estado en los ferrocarriles (RENFE), en el transporte aéreo (IBERIA), en el marítimo (Transmediterránea), puede parecer positivo y conveniente a algunos, pero no olvidemos que en Estados Unidos hay ferrocarriles privados, que el Japón proyecta privatizar sus ferrocarriles y que Gran Bretaña ha privatizado la compañía aérea nacional British Aerospace.

El argumento de la presencia del Estado en sectores punta y de porvenir tiene fuerza. Pero esa misma lógica pediría que el Estado abandonara esos sectores cuando ya los hubiera asimilado la iniciativa privada. Con el fin de quedar libre, el Estado, para nuevas aventuras pioneras.

La prueba de los precios políticos no es definitiva. Ciudad española conocemos en que el servicio del transporte público se realiza en régimen de precios políticos, pero por concesión a una empresa privada. Y las pérdidas, presumiblemente inferiores que las que se producirían en

empresa pública, las enjuga el municipio mediante subvenciones concertadas.

En cuanto a la política de salvamento de empresas privadas, ciertamente ésta ha sido puesta en práctica en España con fuerza desde los dos últimos años del régimen político anterior. La debilidad de un régimen envejecido no toleraba el insufrible incremento de las tensiones sociales que generaría el hundimiento de numerosas empresas privadas, y la consiguiente pérdida de empleo, en el comienzo de la actual crisis económica. Por eso, y por el afán inútil de compensar la crisis, que se pensó de corto plazo, se fomentó una política de traspaso al sector público de empresas privadas en quiebra. La misma se prosiguió en los primeros años de la transición política, en un intento de dar entonces absoluta prioridad a los problemas formalmente políticos de la democratización del sistema, difiriendo para el futuro la solución de los más específicamente económicos.

Pero este comportamiento, tiene naturalmente un límite. No se puede continuar con él cuando nos encontramos en la actualidad con esa monstruosa cifra de 700.000 millones de pesetas de transferencias públicas a las empresas del sector estatal de la economía.

En otros países funcionan tales hospitales de empresas como organismos especializados. Tal es el caso del GEPI-Italia, IRC-Reino Unido, IDI-Francia. En España mismo tenemos el ejemplo del Fondo de Garantía de Depósitos e Instituciones Financieras: ha reflotado bancos en crisis (a otros los dejó cerrar) para devolverlos a la iniciativa privada, salvaguardando el conveniente equilibrio entre intereses públicos y privados. ¿Por qué no hacer algo parecido en otros sectores empresariales?

No defendemos la privatización a ultranza por puros criterios ideológicos de tipo liberal. Pero creemos que bastantes empresas hoy incorporadas a nuestro sector público no se las puede justificar en él sino por puras ideologías de signo contrario. Sería muy conveniente que el Estado, y su Presupuesto de Gastos, se desprendieran de tales impedimentos en el camino, gravosos y contraproducentes para el interés general del país.

Pensamos que estamos en tiempos en que los mejores economistas nacionales e internacionales, y organismos de prestigio tales como la OCDE y otros, consideran que para mejor salir de la crisis y crear empleo es preciso dar hoy mayor protagonismo al mercado y a la iniciativa privada, generalmente más eficientes. El Estado, desde luego, debería continuar estando ahí, pero poco más que para corregir las imperfecciones e inequidades del mercado. Es la exigencia de nuestra actual coyuntura. Sin negar que pudieran venir en el futuro circunstancias e imperativos diferentes.

Así como el socialismo francés fracasó en su política de nacionalizaciones de 1981-1982, creo será muy interesante para nuestro país seguir el actual opuesto compromiso de Chirac: menos Estado empresarial y mayor iniciativa privada. Se reprivatizarán, de momento, 65 gran-

des empresas nacionalizadas. Algunas no se reprivatizarán del todo, sino que los accionistas privados entrarán a la parte en el capital de esas empresas, en un 10, en un 20, etc., por 100. Lo cual creemos es también una fórmula de interés para España. Entre nacionalización total y privatización absoluta, caben situaciones intermedias: mantener nacionalizada sólo aquella proporción de las empresas públicas que sea necesaria para salvaguardar los intereses generales del país.

Digamos, para terminar, que es verdad que a la empresa pública no se la puede juzgar única y exclusivamente desde el punto de vista de su rentabilidad, puesto que a veces se le asignan objetivos sociales no racionales en la perspectiva de una lógica de mera rentabilidad económico-privada. Pero que también es cierto que ello no es una excusa o pretexto válido para caer en la ineficiencia y demás defectos que antes hemos referido como habituales en tal especie de empresas.

#### Bibliografía

- OCDE: *Informe sobre la economía española. Mayo 1986*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, 1986.
- Ministerio de Economía y Hacienda: *Programa Económico a Medio Plazo 1985/88. Reformas Estructurales e Institucionales*. Madrid, 1985.
- Cuervo García, Alvaro: *El ajuste de la empresa pública: un tema pendiente*. En "Papeles de Economía Española", n.º 21, 1984, págs. 114-140.
- Cuervo García, Alvaro: *La empresa pública y el déficit*. En "Papeles de Economía Española", n.º 23, 1985, págs. 214-220.
- Revista "Economistas", n.º 19, abril-mayo 1986, monográfico sobre "Privatización de la Empresa Pública".
- Revista "Economistas", n.º 11, extraordinario, 1985. Varias colaboraciones sobre la empresa pública.
- Revista "Nueva Empresa", n.º 257, 15 de julio-15 de septiembre, extraordinario sobre "Las empresas importantes".