

Teorizando la privatización



Contribución al desarrollo de una perspectiva de investigación crítica

David A. McDonald y Greg Ruiters

En este capítulo se abordan dos cuestiones fundamentales: qué es la privatización de los servicios públicos y cuáles son sus causas. A partir de las respuestas a estos dos interrogantes los autores se proponen sentar las bases de una perspectiva teórica crítica sobre el significado real de las privatizaciones.

Uno de los mayores obstáculos conceptuales del debate, especialmente para los neófitos, se halla en la definición del término. De modo que empezaremos con esta cuestión y argumentaremos que la privatización debe entenderse más como una acentuación social del capitalismo y un cambio en las relaciones entre Estado y sociedad, y no tanto como un simple conjunto de grandes empresas que están asumiendo el suministro de servicios públicos o participando en él. Analizaremos la importancia creciente que se está otorgando a las asociaciones público-privadas, así como la tendencia más general hacia la comercialización de los servicios (con una atención especial al sector del agua) y la interrelación entre estos dos conceptos. El mecanismo conceptual empleado para hilvanar este debate es el de la mercantilización, un proceso inherente a la expansión capitalista y fundamental para la comercialización de todos los ámbitos de la vida.

A continuación, examinaremos quién la está fomentando y sus razones. En este sentido, la idea principal es que la comercialización de los servicios públicos, además de ser un fenómeno extendido e influyente, está impulsada principalmente por las demandas estructurales, el capital internacional y la constante crisis fiscal del Estado.

Sin embargo, se trata de una transformación parcial; una transformación que ha sido irregular en el espacio y en el tiempo, y que sigue estando plagada de tensiones legislativas, discursivas y prácticas. A pesar de ello, las tendencias apuntan hacia un incremento de las privatizaciones y la comercialización. Sobre todo bajo la forma de la corporatización del sector público; es decir, cuando las empresas y los servicios de propiedad pública se gestionan como si fueran negocios privados. Esto conduce a la adopción de estrictas medidas para la recuperación de los costes, como el embargo de viviendas, el corte del servicio o la instalación de contadores de prepago y válvulas de goteo que limitan el suministro a los pobres. Todo esto ha provocado un amplio descontento social y el distanciamiento de los ciudadanos.

¿Qué es la privatización?

En el sentido más estricto de la palabra, la privatización es lo que sucede cuando el Estado vende sus activos a una empresa privada y, con ellos, todas las responsabilidades de mantenimiento, planificación y funcionamiento que entrañan dichos activos. Durante los últimos 30 años, los Estados han vendido empresas aéreas, ferrocarriles, ser-

vicios de telefonía, centros sanitarios y otros servicios, dando así paso a una nueva fase de expansión e innovación capitalistas. El traspaso de activos (*disvestiture*, en inglés), que es como se denomina formalmente esta forma de privatización, fue el modelo de privatización adoptado en el Reino Unido durante el gobierno de Margaret Thatcher a fines de los años ochenta, cuando se vendieron a empresas privadas sistemas enteros de suministro de servicios públicos (Ernst, 1994; Schofield y Shaoul, 1997; Bakker, 2003). De todos modos, con este modelo de privatización, el control y la supervisión normativa del servicio siguen siendo responsabilidad del Estado o de algún organismo regulador paraestatal.

Sin embargo, la privatización de los servicios en otros lugares del mundo no necesariamente debe seguir el modelo británico. Actualmente, la mayoría de planes de privatización municipales no suele conllevar el traspaso de activos estatales, sino más bien el traspaso de tareas operativas y administrativas a empresas privadas (por ejemplo, lectura de contadores, gestión de personal, planificación estratégica, mantenimiento). Normalmente, las infraestructuras y los equipamientos conservan la titularidad pública –o la recuperan pasado un determinado período– y el Estado comparte algunas responsabilidades con una empresa privada encargada de gestionar las tareas operativas. Éste es el modelo empleado en todo el mundo por grandes empresas de la construcción y del agua, como Suez y Veolia (antes conocida como Vivendi Environment), que operan de este modo en más de 12.000 municipios (Goubert, 1986; Hanke, 1987; Lorrain, 1991; Kerf, 1998).

Estos acuerdos institucionales, conocidos en sentido estricto como ‘participación del sector privado’ (PSP), o más popularmente como ‘asociaciones público-privadas’ (APP, o PPP, de acuerdo al concepto original en inglés), que es el término que usaremos en este texto, no dejan de ser, al fin y al cabo, una forma de privatización. Si bien las decisiones que se toman y el acceso a la información por parte de los ciudadanos se rigen por reglas y normas que varían tanto desde el punto de vista cualitativo como cuantitativo, se produce, en efecto, un claro traspaso de responsabilidades vitales en materia de toma de decisiones del sector público al privado, y el poder sobre los activos se transfiere a una empresa privada. Esta definición más abierta de lo que supone una privatización está además aceptada por importantes organismos internacionales como el Banco Mundial, la Organización Mundial de la Salud, el Consejo de Colaboración para el

Abastecimiento de Agua Potable y el Saneamiento (WSSCC), y varios organismos del sistema de las Naciones Unidas que han fomentado activamente la implantación de APP en los servicios públicos del Sur, como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), HABITAT y UNICEF (véase, por ejemplo, Lorrain y Stoker, 1997; Kerf, 1998; World Bank, 1994, 1997, 2003; WHO y UNICEF, 2000; UNDP-World Bank, 1998).

Cabe también destacar que lo que entendemos por APP puede ir desde una operación menor, como un contratista particular que repara cañerías en un asentamiento urbano informal, hasta una gran multinacional contratada para gestionar el suministro de agua a granel y el saneamiento de toda una ciudad. El tipo y el alcance de los acuerdos son también muy diversos, y pueden comprender desde contratos a corto plazo basados en un régimen de pago por servicio prestado a concesiones de 30 años. En los debates sobre la privatización del agua, la atención suele centrarse en las grandes empresas multiservicios como Suez, Veolia, RWE Thames y (hasta hace muy poco) Bechtel, pero las compañías y los ‘empresarios’ pequeños constituyen una gran parte de la ofensiva privatizadora aunque estos ‘microacuerdos’ suelen pasar desapercibidos a la opinión pública. Esta forma de privatización menor y ‘sigilosa’ merece tanto interés como los intentos de las grandes multinacionales por hacerse con sistemas hídricos completos.

Hay otras formas de privatización, menos fáciles de clasificar, que conllevan el traspaso de las obligaciones del servicio a personas, comunidades y organizaciones no gubernamentales. Este trasvase de responsabilidades y procesos de toma de decisiones, plasmado en las publicaciones neoliberales en conceptos tales como ‘ciudadanía activa’ (Burrows y Loader, 1994) y ‘empoderamiento comunitario’ –en contraposición a la dependencia del sistema de bienestar social (Wolch y Dear, 1989)–, también representa un desplazamiento de lo público (es decir, del Estado) a lo privado (en este caso, a una persona o comunidad). Este traspaso del poder sobre la toma de decisiones a personas o comunidades, aunque no funciona necesariamente con los mismos incentivos y marcos institucionales o económicos que una empresa privada, constituye un abandono de responsabilidades por parte del Estado.

La Tabla 1 recoge una serie de formas de privatización. Lógicamente, la mayoría de contratos reales son un híbrido de estas categorías, elaborados a medida según la



Tabla 1. Diversas formas de privatización

Traspaso de activos	El traspaso de activos (<i>disvestiture</i>) alude a una situación en que se ha privatizado por completo una empresa o servicio públicos. La propiedad pasa a manos del operador privado. El operador privado es responsable del funcionamiento, el mantenimiento, las inversiones y la recaudación de las tarifas. Las empresas privadas operan bajo la supervisión de una autoridad reguladora pública independiente.
Contrato de servicios	De todos los tipos de asociación, éste es el menos arriesgado. La autoridad pública se responsabiliza del funcionamiento y el mantenimiento del servicio, pero alguno de sus componentes (por ejemplo, el funcionamiento de plantas de tratamiento de aguas o la facturación) se subcontrata al sector privado. Los contratos de servicios suelen durar entre uno y dos años, ya que los problemas que abordan pueden ser específicos y pasajeros. La autoridad local no cede ninguna de sus funciones administrativas.
Contrato administrativo o de gestión	El contratista administrativo explota y mantiene el servicio, o partes de éste, y puede remodelar el sistema. La autoridad pública supervisa al socio privado, pero sigue responsabilizándose de las nuevas inversiones. Los contratos administrativos, por lo general, cubren un período de entre dos y diez años.
Arrendamiento o lease	El arrendador arrienda la empresa de la autoridad pública, que transfiere a una empresa privada toda responsabilidad administrativa para explotar y mantener el sistema. Estos contratos suelen ser de una duración superior a diez años. En el contrato se especifican los requisitos informativos y los estándares del servicio. Los pagos se dividen en importes fijos y porcentuales (según el volumen).
Concesión	Con este tipo de contrato, la empresa concesionaria tiene plena responsabilidad sobre los servicios, incluidos el funcionamiento, el mantenimiento y la gestión, así como la inversión de capital durante el período adjudicado. La concesionaria se encarga también de la recaudación de tarifas y de la 'gestión de clientes'. La propiedad de los activos fijos se asigna a la autoridad local una vez finalizado el contrato. El contrato, que suele firmarse tras una licitación pública y estipula las normas que lo regirán, cubre un período de entre 25 y 30 años.
Construcción, posesión, explotación, traspaso (BOOT en inglés)	Los contratos de construcción, posesión, explotación y traspaso (BOOT, a partir de las expresiones <i>boot, own, operate</i> y <i>transfer</i>) se emplean, por lo común, para construir nuevas partes de un sistema de servicio. El operador privado construye, por ejemplo, parte de una infraestructura y asume su funcionamiento y mantenimiento, pero, y tras un período determinado previamente, la traspasa devuelve a la autoridad pública. La duración habitual de un contrato BOOT es de 25 años.
Provisión por parte de comunidades y ONG	La provisión por parte de comunidades y organizaciones no gubernamentales (ONG) —una forma de privatización que suele descuidarse— implica traspasar la responsabilidad parcial o total del suministro de un servicio al usuario final o a un organismo intermediario sin fines de lucro. Se trata de una fórmula usada principalmente en asentamientos urbanos de ingresos bajos en el Sur, donde los gobiernos locales solicitan a miembros de la comunidad y organizaciones comunitarias que contribuyan a complementar unos recursos escasos o inexistentes con su propio trabajo (por ejemplo, excavando pozos, tendiendo o reparando cañerías). La carga de esta forma de privatización tiende a recaer en los hombros de las mujeres. Las ONG también desempeñan un papel clave, ya que a menudo asumen competencias sobre la administración y la distribución.

situación concreta de determinados gobiernos y empresas. No obstante, a partir de la tabla debería quedar claro que todos los planes de privatización implican alguna forma de participación de los sectores público y privado.

La privatización, en otras palabras, no constituye una situación que podríamos llamar –por decirlo en términos gramaticales– disyuntiva (*o* el Estado posee y dirige el servicio *o* lo hace el sector privado/comunitario). La privatización debería contemplarse, más bien, como un todo formado por combinaciones entre lo público y lo privado, un todo en que ambos sectores presentan diversos grados de participación y de asunción de riesgos (véase Starr, 1988). Así pues, contraponer el mercado (privado) y el Estado (público) como dos opuestos binarios en este ámbito representa un error conceptual y político.

Además, como sostiene Bakker (2003) en el caso del Reino Unido, incluso el traspaso total de activos del Estado puede conducir, aunque parezca irónico, a una mayor participación del Estado en los servicios. Precisamente por eso, emplea el término ‘nueva regulación’ en lugar de ‘desregulación’ al aludir a los cambios legislativos que permiten una mayor entrada del sector privado en los servicios públicos: un proceso en que el Estado ha redefinido su papel y, en algunos casos, ha ampliado sus poderes y alcance administrativo. El Estado no se retira necesariamente, sino que, más bien, modifica la naturaleza de su interacción con los ciudadanos y las empresas.

Por lo tanto, el término privatización se utiliza como designación genérica para referirse a toda una serie de intervenciones del sector privado en el suministro de servicios y no a una noción estática. Esto sucede en parte porque el término privatización se reconoce fácilmente en el discurso popular (en contraposición a ‘asociación público-privada’) y en parte porque destaca el hecho de que los activos y/o el poder decisorio han pasado de manos públicas a privadas.

Pero no podemos circunscribir nuestro debate sobre las privatizaciones a la participación y el control directos del sector privado. Los principios y mecanismos que rigen el sector privado son igualmente importantes. La ‘mercantilización’ de los servicios en lo que formalmente se denomina sector público es una herramienta fundamental para interpretar las reformas de los servicios públicos. En el apartado siguiente se describe tal comercialización (y la ‘corporatización’, que sería su variante institucional más habitual) y se analizan sus vínculos

–tanto en lo referente a mecanismos como a conceptos– con el concepto de privatización.

Los significados de la comercialización y la corporatización

El término comercialización alude a un proceso mediante el cual los mecanismos y las prácticas del mercado se incorporan en la toma de decisiones operativas de un servicio público; por ejemplo, maximización de beneficios, recuperación de los costes, licitaciones públicas, análisis de coste-beneficio, salarios en función del rendimiento, toma de decisiones independiente, inversiones orientadas por la demanda, etcétera (Stoker, 1989; Pendleton y Winterton, 1993; Dunsire, 1999; Leys, 2001; Olcay-Unver et al, 2003). Todo esto se opone frontalmente a los principios tradicionales de funcionamiento del sector público, basados en la planificación integrada, las subvenciones (cruzadas), la toma de decisiones según la oferta, el sentido de la equidad, etc. (sin olvidar que en este ámbito tampoco hay modelos ideales ni absolutos, y que los principios comerciales y los principios administrativos más tradicionales del sector público pueden convivir en paralelo y en diversos grados).

Una forma de comercialización institucional muy popular es la denominada corporatización, una palabra calcada del inglés (*corporatisation*) que hemos optado por usar a falta de otra comúnmente aceptada en español. Se habla de corporatización cuando los servicios se dividen en ‘unidades comerciales’ independientes que el Estado posee y dirige siguiendo los principios del mercado. La corporatización conlleva dos grandes cambios organizativos. El primero es el de la independencia económica, es decir, que todos los recursos implicados *directamente* en el suministro de un servicio se separan del resto de funciones del servicio (por ejemplo, el personal que trabaja en el sector del agua se desvincula, con fines contables, del personal que trabaja en la gestión de los recursos, y no pueden trabajar para otra unidad). En el caso de recursos compartidos por varios departamentos (por ejemplo, tecnología de la información o vehículos), la unidad independizada paga a la otra el importe total por el uso de dichos recursos (véase Shirley, 1999; PWC, 1999; PDG, 2001; Whincop, 2003; Bollier, 2003).

El objetivo de esta desconexión financiera es crear un sistema contable transparente que permita identificar todos los costes e ingresos relacionados con el servicio, así como los subsidios entrantes o salientes de la unidad



independizada. Lo que se persigue con esto es evidenciar los verdaderos gastos o el superávit del servicio, de modo que los administradores puedan detectar las áreas de pérdidas o ganancias que, de otro modo, quedarían ocultas en los intrincados sistemas contables y mecanismos de subvenciones cruzadas de un plan de prestación de servicios con la contabilidad centralizada. Esta desconexión financiera también permite marcar objetivos económicos para los administradores (cuando, por ejemplo, se los recompensa por reducir las pérdidas o aumentar las ganancias), que reciben un sueldo basado en el mercado. Así, este enfoque busca atraer a ‘altos’ ejecutivos que financien su carrera asegurándose de que el balance final sea positivo.

El segundo elemento de la corporatización sería la independencia administrativa; es decir, la creación de unidades comerciales separadas, gestionadas por funcionarios designados, que operan con plena independencia de la autoridad pública. Los funcionarios públicos siguen fijando estándares y objetivos en materia de prestación para esa unidad corporatizada, además de supervisar y evaluar sus actividades, pero la gestión cotidiana y la planificación a largo plazo de la unidad dependen del equipo administrativo independizado.

Así pues, ¿dónde se hallaría el vínculo entre corporatización y privatización? El vínculo se encuentra, ante todo, en el cambio de la escala de valores administrativa, que pasa a centrarse en los resultados económicos a corto plazo. Esta transformación de la cultura administrativa puede ser tan radical que puede darse el caso de que empresas y servicios de propiedad y gestión estatal (es decir, considerados cien por cien ‘públicos’) se comporten de forma más mercantil que sus equivalentes ‘privatizados’, con administradores que fomentan y aplican con firmeza los principios del mercado y de la recuperación de los costes.

En segundo lugar, la corporatización también suele promover la contratación externa como estrategia operativa y como una manera discreta de recortar costes. Un entorno competitivo, a su vez, exige que se desregule (o se vuelva a regular) el dominio monopolístico del servicio y que se permita a otros proveedores competir con la unidad independizada para prestar un determinado servicio a precios rentables (por ejemplo, lectura de contadores). La supresión de las subvenciones, por ejemplo, obliga a empresas de propiedad estatal a competir, en igualdad de condiciones, con empresas privadas u otras entidades corporatizadas para conseguir financiación. En

algunos casos, puede también que la entidad corporatizada deba competir con una empresa privada para obtener la gestión de un servicio.

En tercer lugar, la corporatización puede servir como puerta de entrada a la inversión, la propiedad o el control directos de entidades privadas, pues hace que los servicios públicos resulten más atractivos para el sector privado. Al fin y al cabo, a las empresas privadas no les interesa adquirir participaciones en servicios con estructuras de subsidios cruzados complejas o poco transparentes, con poca flexibilidad, con procesos decisorios que tienen un fuerte componente político o con culturas administrativas contrarias al mercado. Por lo tanto, es mucho más fácil atraer el interés de las empresas privadas a través de servicios públicos cuyas funciones están bien delimitadas del resto, con estructuras de costes y ganancias netamente definidas, y dirigidos por administradores con mentalidad empresarial.

Evidentemente, no todas las iniciativas de corporatización persiguen preparar el terreno a otros planes más amplios de privatización, pero sí constituye un buen motivo, cada vez más habitual, para los gobiernos que están adoptando este tipo de modelos. Como señaló un alto gerente entrevistado en Ciudad del Cabo sobre los planes municipales para corporatizar los servicios hídricos (McDonald y Smith 2002:32):

Lyonnaise des Eaux ha llamado a mi puerta en dos ocasiones. Estas empresas francesas del agua se han hecho demasiado fuertes como para resistirse a ellas. La absorción es inevitable. Lo que ahora deseo es gestionar nuestros servicios como sólidas unidades comerciales y garantizar así que podamos negociar desde una posición fuerte cuando eso suceda finalmente.

De este modo, la comercialización allana el terreno para la participación del sector privado en los servicios públicos y/o crea sistemas de propiedad y gestión pública que se comportan, a efectos prácticos, como un proveedor del sector privado, imitando los discursos y las prácticas comerciales, y actuando como ‘minadores’ del Estado (Stoker, 1989; Clarke y Newman, 1997; Dunsire, 1999; Taylor-Gooby, 2000).

La mercantilización de los servicios

Todos estos elementos quedan enlazados mediante los procesos subyacentes a la mercantilización. De hecho, los

servicios públicos sólo se pueden comercializar y, finalmente, privatizar, cuando se tratan como una mercancía. Y es en la actual coyuntura político-económica cuando podemos tomar conciencia de todo lo que conlleva esta transformación. Así, vemos que se anula la imagen del agua como un bien abundante y que nos ofrece la naturaleza para el provecho común, para presentarla como un producto escaso y comercializable sujeto a los mismos principios y leyes del mercado que rigen a los zapatos, las lámparas o los ordenadores.

Para poder ir más allá de las estrechas definiciones institucionales y operativas de privatización y comercialización descritas anteriormente, y poder apreciar plenamente los cambios derivados de tratar los servicios públicos como bienes privados, es imprescindible analizar los procesos de mercantilización. La privatización y la comercialización deben entenderse como parte integral de este proceso más general de expansión y agudización del capitalismo.

Merece la pena empezar repasando las definiciones neoclásicas de mercancía y mercantilización, en parte porque han sido muy influyentes y dominan el discurso público sobre el tema y, en parte, porque se están empleando para justificar la privatización y la mercantilización de los servicios públicos.

Una mercancía, en términos económicos neoclásicos, es todo aquello que se puede vender y comprar en el mercado a cambio de otra mercancía o de dinero. La 'mercantilización', por lo tanto, es cualquier acción, práctica o política que trata –o fomenta que se trate– un bien o un servicio como un artículo susceptible de venta, compra o comercio mediante transacciones mercantiles (Watts, 1999; Brown, 2003; Williams y Windebank, 2003). De acuerdo con la teoría neoclásica, para poder mercantilizar un bien o servicio, éste debe poseer las características de un 'bien privado': su consumo debe ser excluyente (es decir, que el hecho de que una persona consuma ese artículo determina que no lo pueda consumir otra; una barra de chocolate, por ejemplo) y excluible (es decir, se puede negar el acceso a una persona si no paga por ello; la entrada al cine, por ejemplo). Así pues, a los bienes privados se les puede asignar un precio para el consumo personal y responden bien a las señales del mercado.

Los 'bienes públicos', en cambio, experimentan una resistencia a la mercantilización porque no son excluibles (es decir, no se puede impedir que una persona utilice un bien o servicio sólo porque no haya pagado por él; por ejemplo, el aire limpio) y son no exclusivos (es decir, el

consumo de una persona no disminuye la cantidad disponible para otra; por ejemplo, el alumbrado público). Según la teoría neoclásica, es poco probable que una empresa privada suministre bienes y servicios públicos en condiciones de mercado porque son propensos al 'efecto polizonte' y, por lo tanto, para una empresa privada es demasiado arriesgado invertir en su producción.

En el marco de la teoría neoclásica, los servicios como el agua se encuentran a medio camino entre ambos extremos, pues no se consideran bienes totalmente privados ni públicos, y en ocasiones se denominan 'bienes de interés social' (Neutze, 1997). Los bienes y servicios de interés social son aquellos que probablemente se suministrarían de forma insuficiente si se dejaban a expensas de las fuerzas del mercado (por ejemplo, educación para los pobres). En el caso del agua, aunque no hubiera un suministro del sector público, es posible que algunos proveedores del sector privado prestaran servicio a aquellos que se lo pudieran permitir (como sucedía en Gran Bretaña, por ejemplo, en el siglo XIX). Pero dado que las empresas privadas se rigen exclusivamente por sus propios costes y beneficios, es improbable que se alcanzara un nivel de suministro óptimo desde el punto de vista social.

Ante este dilema, algunos economistas han argumentado que el Estado debería animar a las empresas privadas a producir determinado bien público en mayor medida (por ejemplo, subvencionando la producción) o que el propio Estado debería encargarse de suministrar ese bien o servicio público. Así pues, la teoría neoclásica consideraría que el agua, una pseudomercancía que sólo responde a las fuerzas del mercado parcialmente, no se suministraría de forma universal si se abandonara totalmente a las fuerzas del mercado.

No obstante, desde mediados de los años setenta, esta idea de los servicios públicos como bienes de interés social se ha convertido en blanco de los neoliberales, que afirman que el suministro de agua, por ejemplo, debe considerarse un bien tan privado como cualquier otro: sensible a los indicadores del mercado; flexible en su demanda; y excluyente y excluible en su consumo. *The Economist* (1992) ha llegado al extremo de hablar del agua como de la 'primera materia prima', asegurando que es una materia comerciable como el carbón, el petróleo y la madera y debería ser tratada como tal. Según su razonamiento, sólo se podrán tomar decisiones sensatas si aceptamos que el agua es una materia comerciable.

Ahí radica precisamente el truco analítico clave del discurso neoliberal sobre la privatización y la comerciali-



zación de los servicios públicos. No sólo se asegura de que tratarlos como bienes privados constituye un razonamiento apropiado, sino que se considera como un imperativo económico, social y medioambiental. Se dice que subvencionar el agua como un bien público o de interés social, o determinar que el Estado asuma el suministro de agua sin sentir la presión de la competencia, desemboca en un servicio ineficiente e irresponsable, y las características positivas de su carácter público quedan minadas por el despilfarro, los comportamientos insensibles y la corrupción. Sin embargo, tratar el agua como un bien privado genera servicios de suministro de agua eficientes y responsables y, por lo tanto, resultados públicos más deseables (Hanke y Walters, 1987; Bauman et al, 1998).

Esta línea de pensamiento lleva a concluir que la privatización y la comercialización deben juzgarse como realidades aceptables y necesarias. Cualquier otra opción sería señal de irresponsabilidad. Y de ahí surge precisamente la base de un discurso moral sobre la privatización que está apareciendo en estos momentos, que sostiene que la competencia de libre mercado y la comercialización de los servicios representa una opción política ‘a favor de los pobres’ (véase, por ejemplo, Foster y Araujo, 2001; Estache et al, 2002).

Para escapar a esta trampa analítica, debemos examinar la mercantilización de los bienes y los servicios desde un punto de vista histórico, como parte de un proceso de cambio dinámico y más amplio; un proceso que es elemento exclusivo del capitalismo y vital para poder interpretar la acumulación de capital y las contradicciones inherentes a la economía de mercado. También debemos situar las luchas de Estado y clase dentro de un contexto en el que las relaciones entre Estado y mercado son cambiantes.

La mercantilización implica una transformación de relaciones, antes ignorantes de la palabra comercio, en relaciones comerciales. Con el capitalismo, muchos bienes y servicios que en el pasado carecían de valor de mercado, o que procedían del propio hogar para el autoabastecimiento, fueron sometidos al mercado y a la producción en masa. Las mercancías se van creando a medida que los mercados se expanden hacia nuevas zonas geográficas y nuevos sectores que aún no se han mercantilizado. Mientras tanto, se consigue que la mercantilización cale fondo desregulando los mecanismos de intercambio, lo cual permite infiltrar aún más los principios del mercado en esferas con posibilidades de comercialización.

Como indica Kovel (2002:42), el capital ve “*cada fron-*

tera o barrera como un lugar para la creación de mercancías”, aunque éste sea un proceso que no siempre se persigue de forma consciente y, por ello, genera algunas situaciones perversas. Buen ejemplo de ello sería el negocio de limpieza de la contaminación o la fabricación de fármacos para luchar contra los efectos de la sobrealimentación y de otras enfermedades desencadenadas por la degradación ecológica. El agua embotellada sería otro ejemplo destacable, pues aparece como respuesta a la (supuesta) contaminación y al poco fiable suministro (público) de agua. El amplio abanico de servicios que conforma ahora el ‘sector servicios’ – desde servicios psicológicos y de asistencia emocional ante la pérdida de una familiar hasta empresas de seguridad privada, pasando por el cuidado de los niños y la comida rápida– da fe de la ‘adicción desenfadada’ que el capital siente por el crecimiento y la imposibilidad de controlarlo. Las empresas compiten entre sí para ofrecer servicios y artilugios, cada vez más rápidos y novedosos, a ese consumidor ideal, cada vez más receptivo.

Pueden también existir diferencias políticas y culturales entre países y regiones que influyen en el objeto, el lugar y el ritmo de la mercantilización. Las ‘culturas de la resistencia’ y las tensiones inherentes al viraje hacia la mercantilización pueden aminorar el paso del proceso de mercantilización y hacerlo irregular (Williams, 2002; Williams y Windebank, 2003). Así, aunque se ejerzan fuertes presiones (Harvey, 1990, 2003), la mercantilización no es necesariamente un proceso lineal o inevitable.

Sin embargo, a lo largo de los últimos siglos, hemos presenciado una constante expansión de las relaciones de mercado y de la mercantilización en todo el mundo que se ha acelerado notablemente durante las últimas décadas. Puede que la mercantilización no haya finalizado, puede que no sea ineludible, pero “*la realidad del capitalismo indica que la vida social cada vez está más mediada por el mercado*” (Watts, 1999:312).

Llegados a este punto, vemos que la corporatización encaja perfectamente con la lógica de la mercantilización: la compartimentación de las funciones de un servicio, hasta entonces integradas, en unidades independientes para la recuperación de costes; la homogeneización de las estructuras de medida y recompensa; y la creciente ciega fijación en los resultados económicos. Puede que corporatización no sea sinónimo de privatización en el sentido estricto de propiedad definido al principio del capítulo, pero sirve ciertamente para integrar la lógica del mercado en todos los aspectos del proceso de toma de

decisiones sobre el suministro de servicios públicos, y deriva en resultados muy parecidos.

Partiendo de esta línea de pensamiento, se pueden extraer varias lecciones. En primer lugar, que los bienes y servicios no son 'públicos' o 'privados' de forma inherente, en virtud de un conjunto innato de características físicas (como nos harían creer los teóricos neoclásicos). La mercantilización de un bien o servicio representa un fenómeno construido en un marco social e histórico que no puede entenderse al margen de su vínculo con una serie de relaciones sociales de producción.

En segundo lugar, que la mercantilización –como deducen algunos críticos de forma equivocada– no se reduce al acto de añadir un precio a un bien o servicio que antes se prestaba gratuitamente. La mercantilización supone una transformación sistémica e integral de nuestras vidas materiales; el precio no es más que su apariencia externa.

En tercer lugar, que reivindicar la 'desmercantilización' de servicios como el agua –como hacen muchos críticos de la privatización argumentando que deberían prestarse de manera gratuita– implica, nada más y nada menos, reivindicar la ruptura de las relaciones sociales que, para empezar, contribuyeron a esa mercantilización. Es esta una idea que, aunque radical y sin duda loable, no siempre se corresponde con la intención de sus proponentes.

El último punto, y el más importante, es que la mercantilización actúa como motor de la privatización, la comercialización y la corporatización. Constituye, en última instancia, el proceso que facilita el traspaso de la propiedad y el control de los recursos de manos públicas a privadas. Finalmente, la mercantilización crea las condiciones necesarias para que los bienes y servicios se vean capturados por la lógica del mercado, con todas las desigualdades y los distintos raseros que ello conlleva. Éstos son los efectos en cascada de la mercantilización y son inherentes a todas las economías capitalistas.

No obstante, debemos saber diferenciar entre diversas formas institucionales de comercialización y reconocer que la propiedad de los bienes es importante. En otras palabras, un sistema corporatizado de propiedad pública es distinto de un sistema de propiedad privada, si no en los principios de su actividad, al menos sí en términos del posible control público sobre su desempeño. A pesar de ello, no podemos negar el hecho de que el proceso de mercantilización va difuminando las diferencias paulatinamente. Nos queda aún por ver si los servicios públicos

podrán oponerse a estas presiones mercantilizadoras y durante cuánto tiempo.

¿Por qué avanza la privatización?

La cuestión de porqué se está produciendo la privatización y comercialización de los servicios públicos despierta polémica. Los analistas neoliberales afirman que la privatización aparece cuando el Estado fracasa: los funcionarios públicos sólo se preocupan por la recaudación, son ineficientes, irresponsables, inflexibles y poco imaginativos. La privatización se ve así como una opción política racional y favorable a los pobres, una opción evidente para cualquiera dispuesto a repasar los antecedentes de lo público frente a lo privado. “*La privatización funciona realmente*”, opina el Banco Mundial (2000:5), agregando que “*a los consumidores no les preocupa la filosofía económica; lo único que desean es un mejor servicio a un menor precio*”.

Hodge (2000), en su revisión del material publicado sobre privatizaciones, identifica cinco teorías básicas utilizadas para explicar el fenómeno de la privatización (en el contexto internacional y en todos los sectores): teoría de la opción pública, teoría de la agencia, análisis de los costes de transacción, nueva gestión pública, y teoría de los derechos de propiedad. Aunque cada una hace hincapié en un elemento distinto, todas ellas comparten la idea de que la gente responde mejor ante los incentivos del mercado, y que los sistemas basados en el mercado son, de forma inherente, más eficientes y transparentes que los métodos tradicionales del sector público. “*Hemos sido testigos del resurgimiento de un entusiasmo cultural renovado por la empresa privada*”, señala, desencadenado por “*el imperativo de limitar el gasto público, consecuencia del déficit*” (Hodge, 2000:35).

Nosotros, en cambio, consideramos que la privatización de los servicios públicos no es producto de ese renovado sentimiento de entusiasmo cultural por el mercado, sino que representa, más bien, una necesidad que las circunstancias económicas han impuesto a los Estados (Meszaros, 1998): reducción de préstamos públicos; recorte del gasto público; liberalización; y apertura de nuevos campos económicos para una mayor acumulación de capital.

En el sector del agua se puede seguir este cambio a lo largo de la historia. Cuando las economías y la construcción de presas mermaron en los setenta, las oportunidades en el sector del agua aumentaron. Esto sucedía al



mismo tiempo que el Estado, sometido a una gran presión fiscal, ya no podía mantener los niveles de gasto en nuevas infraestructuras ni en el mantenimiento de las antiguas. La privatización de las actividades posteriores –desempeñadas tradicionalmente por el Estado– ofrecían nuevas oportunidades comerciales y, aunque éstas fueran arriesgadas, los contratos se podían redactar para que lo fueran menos. Para la industria del agua y de la construcción de obras de ingeniería, la privatización se veía como una manera de absorber una capacidad productiva que estaba parada y un exceso de mercancías (véase Harvey, 1982).

Los Estados más fuertes condicionan la ayuda externa a la privatización y la apertura de los mercados a sus propias empresas. Cuando los Estados Unidos acudieron en ayuda de México en 1994, una de las condiciones del préstamo era acelerar el proceso de privatización; es decir, México debía absorber aún más exportaciones de capital estadounidense (Moody, 1997). Estados Unidos también está aplicando condicionalidades parecidas en Irak: en 2003, concedieron a la empresa Bechtel, de propiedad estadounidense, un contrato valorado en varios miles de millones de dólares para la gestión y la mejora del suministro de servicios en ese país.

Ningún pasaje de las publicaciones dominantes sobre el tema reconoce la idea de que la privatización y la comercialización son una respuesta a las presiones de una mercantilización de las relaciones sociales en constante aumento en el marco del capitalismo. Ni se menciona en los debates convencionales la tesis radical de que los capitalistas deben buscar continuamente nuevas áreas geográficas y sectoriales donde invertir y responder así a la sobreacumulación de capital. Y ni siquiera que los capitalistas se ven constantemente obligados a (re)crear los medios físicos de producción a través de la creación (y destrucción) de entornos construidos que faciliten la expansión del mercado. Según opina David Harvey (2003:149-50), *“en los últimos años, la privatización ha abierto inmensos campos de capital sobreacumulado de los que sacar partido (...) El proyecto neoliberal de privatización de todo es una manera muy lógica de solucionar el problema”*.

Para ese capital global, en busca de nuevas áreas para mercantilizar y de nuevos sectores en los que invertir el capital sobreacumulado, el sector público ofrece una oportunidad tentadora. Considerando que sólo el sector del agua genera unos ingresos anuales de un billón de dólares estadounidenses (y eso que actualmente sólo está

privatizado el 5-10 por ciento del sector mundial del agua), no es de extrañar que el sector de los servicios se haya ganado tal atención del capital privado. En este sentido, el agua es especialmente atractiva. Como bien irremplazable, con una baja elasticidad de demanda, y con un enorme potencial de crecimiento mediante la expansión de redes, los aumentos de población y la creación de productos como el agua embotellada (ahora mismo la segunda bebida embotellada más vendida en los Estados Unidos, con ventas que crecen rápidamente en todo el mundo), el agua brinda muchas ventajas al capital oligárquico.

La desventaja para el capital está en que, en muchas economías emergentes, este mercado pierde cierto encanto cuando las empresas privadas se dan cuenta del alto riesgo de impago en las comunidades pobres, así como de las dificultades y costes de construir infraestructuras de servicios en asentamientos urbanos informales y en zonas rurales remotas. En enero de 2003, la directiva de Suez emitió un comunicado de prensa para anunciar que la empresa reduciría su exposición a países emergentes en más de un tercio del capital de explotación y que pasaría a ocuparse de las actividades más rentables y recurrentes de los negocios globales. En septiembre de 2005, Suez declaró que tenía la intención de retirarse de su concesión de Aguas Argentinas, afirmando que la empresa ya no estaba en disposición de asumir las responsabilidades y los riesgos vinculados con los servicios de agua y residuos prestados a la ciudad de Buenos Aires.

¿Quién fomenta la privatización?

Como es lógico, algunos de los mayores impulsores de la privatización son las propias empresas privadas, que dedican tiempo y esfuerzo considerables a intentar asegurarse nuevas oportunidades en el mercado. Desde ‘llamar a la puerta’ de empresas públicas hasta burócratas que se dedican a visitar concesiones privatizadas en otros países, pasando por la organización de seminarios, la publicación de folletos satinados y la financiación de investigaciones a favor de la privatización, las grandes empresas privadas están a la caza de contratos en todo el mundo.

Sin embargo, las empresas transnacionales centradas en los servicios públicos no son las únicas que tienen algo que ganar. Consultorías como PriceWaterhouseCoopers y KPMG también han fomentado activamente las iniciativas de privatización, actuando a menudo como consul-

toras de gobiernos locales que están estudiando posibles opciones para el suministro de servicios (véase, por ejemplo, McDonald y Smith, 2004). Esas mismas empresas forman parte de grandes consorcios proprivatizados en Europa y los Estados Unidos que están presionando por la ampliación y aceleración del Acuerdo General de Comercio en Servicios o AGCS (GATS, en inglés).

La privatización también ha sido impulsada por empresas locales. Cámaras de comercio locales y nacionales han estado presionando a gobiernos locales del Sur para que privatizaran sus servicios, ya que se cree que ello aliviará la carga tributaria y ofrecerá oportunidades contractuales a los empresarios locales.

Otro grupo de promotores de la privatización es el formado por las instituciones financieras internacionales. El Banco Mundial, en concreto, lleva años de actividad en el Sur, y podría decirse que es el organismo más influyente del mundo en pro de las privatizaciones. Bond (2000) ha documentado con minuciosidad el papel del Banco Mundial en el fomento de la privatización del agua y otros servicios básicos en Sudáfrica, desde sus primeras misiones de equipo, a principios de los noventa, a su actual uso de conferencias y el apoyo de determinadas políticas para ganarse ‘espíritual e intelectualmente’ a los responsables de la formulación de políticas. Funcionarios del Banco Mundial y de otros bancos de desarrollo han emprendido iniciativas parecidas en otras zonas del Sur. Últimamente, estos bancos de desarrollo han sido objeto de duras críticas por acompañar los préstamos de condicionalidades, con presiones directas e indirectas para comercializar y/o privatizar servicios (Grusky, 2001; Zandamela, 2001; ICIJ, 2003).

El Banco Mundial también se ha asociado con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo con el fin de crear el Programa de Gestión Urbana (ahora situado en el marco de HABITAT), que fomenta la participación del sector privado en los servicios. El PNUD, a su vez, ha establecido el programa Alianzas Público-Privadas por el Ambiente Urbano (*Public-Private Partnerships for the Urban Environment*, PPPUE), con una oficina en Namibia, con el mandato de “introducir la idea de las APP en los programas vigentes en materia de medio ambiente y gobernanza local”.

Otro factor que no hay que olvidar son los organismos bilaterales de desarrollo. La agencia estadounidense USAID, por ejemplo, patrocinó en 1997 la creación de la Unidad para Inversiones en Infraestructuras Municipales (MIIU) en Sudáfrica, con la misión explícita de ‘fomen-

tar y optimizar la inversión del sector privado en servicios de la administración local’ (MIIU 2000). Entre otras cosas, la MIIU se dedica a ‘prestar asistencia a las autoridades locales en el proceso de contratar a consultores del sector privado y en la gestión de contratos con el sector privado’ y desarrollar propuestas de proyectos que conlleven inversiones del sector privado, incluida la subcontratación de la gestión de los servicios en curso; concesiones para explotar los bienes de la administración local por un período determinado; contratos que necesiten del sector privado para proyectar, construir, financiar y explotar bienes para prestar servicios a la administración local; privatización de bienes y servicios. La MIIU ha proporcionado asesoramiento y financiación a docenas de municipios del país, y entre sus proyectos se encuentra la polémica concesión de 30 años para dirigir los sistemas de agua y saneamiento de Nelspruit y el contrato de gestión de 5 años en Johannesburg.

El DFID, el organismo de ayuda británico, también ha estado promoviendo las APP y la inversión privada en los servicios públicos a través de su Programa de Infraestructuras y Desarrollo Urbano. En 2001-02, el DFID se gastó en proyectos relacionados con el agua un total de 87 millones de libras esterlinas, de los que cerca de la mitad se canalizaron a través de organismos multilaterales favorables a la privatización, como el Banco Mundial (Hansard, 2004). El DFID también ha contratado al Adam Smith Institute, calificado por George Monbiot como un instituto de ‘ultraderecha’, para hacer una consultoría sobre privatizaciones y dedicarse a “decirle a países como Sudáfrica cómo dilapidar la fortuna de la familia” (*The Guardian*, 6 de enero de 2004). Monbiot señala además que el DFID dedicó 56 millones de libras a ayudar al gobierno de Zambia a privatizar sus minas de cobre en 2003, pero “sólo 700.000 libras para mejorar la nutrición” en el país y que, en Ghana, “condicionó el pago de una ayuda para actualizar el sistema hídrico a la privatización parcial de éste”.

Los organismos donantes del Norte son importantes actores proprivatizadores. La agencia de ayuda de Alemania, GTZ, ha estado promoviendo la comercialización del agua, al igual que el Organismo Canadiense de Desarrollo Internacional (CIDA). Éste último gastó 4,2 millones de dólares estadounidenses en Sudáfrica en 2003 para ‘desarrollar programas de formación sobre asociaciones público-privadas que se impartirán en instituciones locales de toda la región’, asegurando que ‘las asociaciones público-privadas constituyen un elemento



importante para atraer inversiones extranjeras a la zona y fomentar una mayor equidad económica y social' (CIDA, 2002). La mayoría de organismos donantes –por no decir todos– que actúan en el Sur están apoyando las iniciativas de APP, ya sea directamente, mediante la financiación bilateral, o indirectamente, mediante el apoyo de organismos multilaterales, como el Banco Mundial, o de plataformas por la privatización, como el Consejo Mundial del Agua.

Entre los grandes impulsores de la privatización encontramos también gobiernos locales y nacionales, y determinados políticos y burócratas. Los cambios legislativos dan un indicio formal de esta orientación ideológica en el contexto nacional, pero hay también otras expresiones menos formales de esa hegemonía en forma de discursos, asistencia a congresos sobre las ventajas de la privatización e inauguraciones de servicios de gestión privada. De hecho, una personalidad como Nelson Mandela ha apoyado públicamente el agua de prepagado y los contadores de electricidad, así como la creación de asociaciones público-privadas, hasta el punto de afirmar que *“la privatización constituye la política fundamental de nuestro gobierno”* (citado en Pilger, 1998:606).

Los gobiernos locales, como ‘sistema motor’ del suministro de servicios, desempeñan un papel ideológico y ejecutivo vital en este sentido. Dado que la descentralización es un rasgo característico de la mayoría de sistemas políticos, los gobiernos locales optan cada vez más por alguna forma de comercialización o privatización. Los marcos legislativos nacionales y/o los recortes fiscales obligan a menudo a los gobiernos locales a decantarse por la comercialización o la privatización, pero es evidente que los políticos y burócratas locales (por no hablar de cámaras de comercio y pequeños empresarios locales) también sienten un compromiso ideológico con la mercantilización de los servicios. Así, las administraciones locales son también impulsoras de la comercialización, y en no pocas ocasiones intentan convencer a sus colegas de otros municipios de que se trata de la mejor opción política y organizan conferencias y talleres periódicos a favor de esta práctica.

A todos los agentes mencionados, hay que sumar también ONG locales –como el Mvula Trust en Sudáfrica– y a grandes organizaciones internacionales. El Consejo Mundial del Agua (CMA) –el autoproclamado

‘centro de estudios para políticas internacionales en materia de agua’– es una plataforma de organizaciones que desarrolla líneas políticas proprivatizadoras para la gestión de recursos hídricos, y ofrece asesoramiento a organismos con poder decisorio. Entre las organizaciones fundadoras del Consejo están el Banco Mundial, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), la Unión Mundial para la Naturaleza (IUCN) y el Consejo de Colaboración para el Abastecimiento de Agua Potable y el Saneamiento (WSSCC).

Finalmente, cabe mencionar el papel de los medios de comunicación. Aunque no se han publicado estudios sistemáticos sobre la actitud de los medios ante las privatizaciones, la recopilación mensual de artículos de la prensa escrita en inglés realizada en Sudáfrica por el Municipal Services Project desde mediados de 2000, apunta a un sesgo general hacia la privatización. Como es de esperar, las posturas favorables a la privatización son especialmente fuertes en la prensa financiera, aunque esta actitud parece dominar en la prensa escrita en su conjunto. Es cierto que hay artículos periodísticos que se muestran críticos con las privatizaciones, pero tienden a ser columnas de opinión escritas por activistas y personas del mundo académico, y no por los colaboradores habituales.

Los debates sobre la privatización son algo muy parecido al enfrentamiento entre David y Goliat. Por un lado tenemos al Banco Mundial, el FMI, los organismos bilaterales de financiación, los bancos regionales de desarrollo, la gran mayoría de políticos y burócratas, la prensa neoliberal y los centros académicos convencionales, unidos para fomentar la privatización y la comercialización. Por el otro, tenemos una red de grupos y personas enfrentados a la privatización que, a pesar de su resuelta actitud, está muy dispersa y carente de fondos suficientes.

Sigue siendo una incógnita si el movimiento antiprivatización podrá sostenerse frente a esta feroz y poderosa ofensiva neoliberal, por no hablar de si será capaz de contribuir de manera constructiva al desarrollo de políticas de mejoramiento de los servicios públicos. Pero hay algo de lo que sí podemos estar seguros: será una lucha larga y complicada.

Referencias

- Bakker, K.J.** (2003) *An Uncooperative Commodity: Privatizing Water in England and Wales*. Nueva York: Oxford University Press.
- Bauman, D., J. Boland y M. Hanemann** (1998) *Urban Water Demand Management*. Nueva York: McGraw Hill.
- Bollier, D.** (2003) *Silent Theft: The Private Plunder of Our Common Wealth*. Londres: Routledge.
- Bond, P.** (2000) *Cities of Gold, Townships of Coal: Essays on South Africa's New Urban Crisis*. Trenton, NJ: Africa World Press.
- Brown, J.R.** (2003) 'Understanding and responding to the commodification of water', discussion paper, Amigos Bravos/Somos Vecinos, Commodification Project
- Burrows, R. y B. Loader** (1994) *Towards a Post-fordist Welfare State?*. Londres: Routledge.
- CIDA** (2002) 'Canada supports sustainable development in Africa', press release (#2002-45), Canadian International Development Agency (CIDA).
- Clarke, J. y J. Newman** (1997) *The Managerial State*. Londres: Sage.
- Dunsire, A.** (1999) 'Then and now: Public administration, 1953–1999', *Political Studies*, 47.
- Ernst, J.** (1994) *Whose Utility: The Social Impact of Public Utility Privatization and Regulation in Britain*. Buckingham: Open University Press.
- Estache, A., Q. Woden y V. Foster** (2002) 'Accounting for poverty in infrastructure reform: Learning from Latin America's experience', World Bank Institute Development Study. Washington: World Bank.
- Foster, V. y C. Araujo** (2001) 'Does infrastructure reform work for the poor: A case study from Guatemala', background paper for Guatemala Poverty Assessment. Washington: World Bank.
- Goubert, J.P.** (1986) *The Conquest of Water*, Princeton NJ: Princeton University Press.
- Grusky, S.** (2001) 'Privatization tidal wave: IMF/Bank water policies and the price paid by the poor', *Multinational Monitor*, 22.
- Hanke, S.** (ed.) (1987) *Prospects for Privatisation*. Nueva York: Academy of Political Science.
- Hanke, S. y S. Walters** (1987) 'Privatization and natural monopoly: The case of Waterworks', *Privatization Review*, Primavera.
- Hansard, M.** (2004) United Kingdom Parliamentary Transcripts, 4 de mayo.
- Harvey, D.** (2003) *The New Imperialism*. Nueva York: Oxford University Press.
- Harvey, D.** (1990) *The Condition of Post-Modernity*. Oxford: Basil Blackwell.
- Harvey, D.** (1982) *The Limits to Capital*. Chicago: Chicago University Press.
- Hodge, G.A.** (2000) *Privatization: An International Review of Performance*, Boulder: Westview Press.
- ICIJ** (2003) *The Water Barons: How a Few Powerful Companies are Privatizing Your Water*: Washington: International Centre of Investigative Journalists (ICIJ) y Center for Public Integrity.
- Kerf, M.** (ed.) (1998) 'Concessions for infrastructure: A guide to their design and award', Technical Papers no 399. Washington: World Bank.
- Kovel, J.** (2002) *The Enemy of Nature, The End of Capitalism or The End of the World?* Londres: Zed Books.
- Leys, C.** (2001) *Market-Driven Politics: Neoliberal Democracy and the Public Interest*. Londres: Verso.
- Lorrain, D.** (1991) 'Public Goods and Private Operators in France', en R. Batley y G. Stoker (eds) *Local Government in Europe: Trends and Developments*. Londres: Macmillan.
- Lorrain, D. y G. Stoker** (eds.) (1997) *The Privatisation of Urban Services in Europe*. Londres: Pinter.
- McDonald, D.A. y G. Ruiters** (eds.) (2005) *The Age of Commodity: Water Privatisation in Southern Africa*. Londres: Earthscan.
- McDonald, D.A. y L. Smith** (2004) 'Privatizing Cape Town: From apartheid to neoliberalism in the mother city', *Urban Studies*, 41(5).
- McDonald, D.A. y L. Smith** (2002) 'Privatizing Cape Town: Service delivery and policy reforms since 1996', Occasional Paper no 7. Ciudad del Cabo: Municipal Services Project (MSP).
- Meszaros, I.** (1998) 'The uncontrollability of globalizing capital', *Monthly Review*, 49(9).



- Moody, K.** (1997) *Workers in a Lean World*. Nueva York: Verso.
- MIIU** (2000) 'Municipal Infrastructure Investment Unit' Mission'. Tomado del sitio web de MIUU: <<http://www.miiu.org.za/mission.html>>
- Neutze, M.** (1997) *Funding Urban Services*. St. Leonards: Allen Unwin.
- Olcay-Unver, I.H., R.K. Gupta y A. Kibaroglu** (eds.) (2003) *Water Development and Poverty Reduction*. Londres: Kluwer Academic.
- PDG** (2001) *Corporatization of Municipal Water Service Providers Research Report*. Ciudad del Cabo: Palmer Development Group and School of Governance (PDG) y Water Research Commission.
- Pendleton, A y J. Winterton** (eds.) (1993) *Public Enterprise in Transition: Industrial Relations in State and Privatized Corporations*. Nueva York: Routledge.
- Pilger, J.** (1998) *Hidden Agendas*. Londres: Vintage.
- PWC** (1999) *Corporatization Models for Water and Waste Water Directorates*. Ciudad del Cabo: PriceWaterhouseCoopers (PWC).
- Schofield, R. y J. Shaol** (1997) 'Regulating the Water Industry, Swimming Against the Tide or Going Through the Motions' *The Ecologist*, 27(1).
- Shirley, M.M.** (1999) 'The Roles of Privatization versus Corporatization in State-Owned Enterprise Reform', *World Development*, 27(3).
- Starr, P.** (1988) 'The meaning of privatization', *Yale Law and Policy Review*, 6.
- Stoker, G.** (1989) 'Local Government for a Post Fordist Society', en J. Stewart y G. Stoker (eds.) *The Future of Local Government*. Londres: Macmillan.
- The Economist** (2003, 8 de febrero) 'Telecoms in South Africa: No longer on hold.'
- UNDP-World Bank** (1998) *Water and Sanitation Programme 1997-98 Report*. Washington: Water and Sanitation Program.
- Watts, M.** (1999) 'Commodities', en Cloke, P, Crang, P y Goodwin, M (eds) *Introducing Human Geographies*. Londres: Arnold.
- Whincop, M.J.** (ed.) (2003) *From Bureaucracy to Business Enterprise: Legal and Policy Issues in the Transformation of Government Services*. Aldershot: Ashgate.
- WHO y UNICEF** (2000) *Global Water Supply and Sanitation Assessment: 2000 Report*. Nueva York: United Nations Children's Fund (UNICEF).
- Williams, C.C.** (2002) 'A critical evaluation of the commodification thesis', *The Sociological Review*, 50(4).
- Williams, C.C. y J. Windebank** (2003) 'The slow advance and uneven penetration of commodification', *International Journal of Urban and Regional Research*, 27(2).
- Wolch, J y M. Dear** (eds.) (1989) *The Power of Geography*. Boston: Unwin Hyman.
- World Bank** (2003) *World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World: Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life*. Nueva York: Oxford University Press, New York
- World Bank** (2000) 'Africa Region', Information Brief no. 49. Washington: World Bank.
- World Bank** (1997) *World Development Report 1997: The State in a Changing World*. Nueva York: Oxford University Press.
- World Bank** (1994) *World Development Report 1994: Infrastructure for Development*. Nueva York: Oxford University Press.
- Yaron, G. and N. Rycroft** (1999) *Suez Lyonnaise Des Eaux*. Ottawa: Polaris Institute y Council for Canadians.
- Zandamela, H.** (2001) 'Lessons from Mozambique: The Maputo Water Concession', Report for the Municipal Services Project.