

RAFAEL TORRES SÁNCHEZ
(Editor)

STUDIUM,
MAGISTERIUM ET AMICITIA
Homenaje al Profesor Agustín González Enciso

Diseño de portada: Carlos Ortega Roldán — Iglobal3d

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del "Copyright", bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares, mediante alquiler o préstamo públicos.

© 2018 Ediciones Eunate
© Los autores
e-mail: eunate@eunateediciones.com
www.eunateediciones.com
Teléfono 948 272352
ISBN: 978-84-7768-350-6
Depósito Legal: NA-654-2018
Impreso en España— Printed in Spain

LA GESTIÓN DEL ABASTECIMIENTO DE AGUA: UNA APROXIMACIÓN DESDE LA TEORÍA ECONÓMICA

Juan Manuel Matés-Barco
Universidad de Jaén

1. Introducción

La expansión y modernización de las industrias de red está exigiendo la incorporación de nuevos modelos de gestión y reglamentación. El liderazgo de Europa Occidental se ha manifestado en el trasplante de sus modelos de gestión de servicios públicos a otros países. Por un lado, ha destacado la experiencia de Francia, por su patrón descentralizado de servicio público a nivel municipal, estructurado alrededor de la empresa privada y con la introducción de competencia mediante procesos de licitación y contratos de concesión. Por otro, resalta el modelo británico donde se ha llevado a cabo un proceso de consolidación del «prestador del servicio», con el fin de aprovechar las economías de escala, privatizando los agentes que prestan el servicio y creando un sofisticado sistema de regulación económica¹.

En España, que en buena medida ha imitado el modelo francés, el desarrollo del abastecimiento de agua potable adoptó la titularidad pública por parte de las administraciones locales, pero con la cesión de la gestión a una empresa privada. Este sistema conoció un proceso de ida y vuelta, hasta terminar en un sistema de concesiones a empresas tanto públicas como privadas². En fase posterior se ha utilizado la regulación como una técnica propia de las políticas públicas. El control directo de los servicios ha sido reemplazado, a través de las concesiones, por los contratos con empresas privadas que los prestan en régimen de monopolio.

Los enfoques sobre la regulación son múltiples y han generado un amplio debate³. La literatura académica, especialmente la británica y la norteamericana, ha tratado la regulación económica desde perspectivas muy diversas. Algunos autores han remarcado la necesidad de la intervención del Estado para suavizar los fallos del mercado, especialmente por la presencia de monopolios u oligopolios. Este control se ha promovido a través de la regulación estatal, para evitar las deficiencias de los agentes privados y posibles riesgos sistémicos de la economía⁴. Otros han mostrado las deficiencias del intervencionismo público —estatal, regional o municipal—, por los problemas de agencia⁵.

En España son abundantes los estudios, tanto desde la perspectiva del Derecho Administrativo como de la Economía⁶. Existe una tendencia partidaria de reducir el sector público con el consiguiente fomento de la privatización, debido a la preocupación que existe para alcanzar una mejora en el funcionamiento de los servicios públicos. Términos como estatalización y monopolio comienzan a cuestionarse y aparecen conceptos nuevos como regulación de la competencia y organismos reguladores⁷. El continuo cambio social, técnico y económico promueve variaciones en

¹ Millward (2007).

² Matés-Barco (2014) y (2017a).

³ Bel (2006).

⁴ Stiglitz (2009). Moss y Cisternino (2009).

⁵ Tirole (1990).

⁶ Ariño, De la Cuétara y Martínez (1997). Bel (2006). González Gómez (2006). Mirás y Piñeiro (2006). Matés-Barco (2016) y (2017b).

⁷ Martínez López-Muñiz, J. L. (1997), p. 196.

los métodos de gestión y se buscan fórmulas que regulen adecuadamente estas actividades mercantiles.

Este estudio analiza algunos postulados de la teoría económica sobre la gestión de los servicios públicos y más concretamente, sobre la gestión del abastecimiento de agua potable a las ciudades. Asimismo, se realiza una descripción de varios estudios sobre el tema, especialmente de autores británicos y del ámbito anglosajón. Por último, se presentan unas breves conclusiones y una detallada bibliografía.

2. ¿Qué dice la teoría económica?

Desde el punto de vista económico los servicios públicos de agua, gas y electricidad, se caracterizan por ser muy intensivos en capital y con elevados costes fijos que generalmente impiden la duplicidad de las redes de suministro⁸. A su vez, la exigencia que impone el tamaño de la producción ha generado una estructura de monopolio natural con ausencia completa de competencia⁹. La característica del monopolio natural ha provocado una tendencia hacia la intervención pública directa en la prestación de estos servicios. Las razones han sido variadas: evitar situaciones de abuso del gestor privado en un escenario de dominio, garantizar la universalidad del servicio, acreditar normas de seguridad y salubridad.

En las últimas décadas razones de carácter económico han cambiado la tendencia hacia la privatización de estos servicios. Por ejemplo, en cuanto al servicio de abastecimiento de agua, Inglaterra, Gales y la República Checa son ejemplos de completa privatización. Estados Unidos y Australia comparten los dos tipos de gestión. Francia y Portugal han desarrollado la técnica de la concesión administrativa. Por último, la gestión directa o a través de empresas públicas se ha desarrollado en Austria, Bélgica, Dinamarca, Canadá, Grecia, Finlandia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Polonia, Suiza, Corea y Suecia¹⁰.

La doctrina económica ha hecho hincapié en la privatización de la gestión de los servicios a través de la Teoría de la Agencia y la Teoría de la Elección Pública. Los múltiples objetivos de la empresa pública, la dificultad de las relaciones laborales y el proceso de elección de directivos, son elementos que han jugado a favor de la privatización. González-Gómez ha descrito este proceso con gran precisión¹¹.

Desde la Teoría de la Agencia se estima que la empresa pública tiene mayores dificultades que la empresa privada, para alcanzar un control de la actividad y una mejor gestión del nivel de eficiencia empresarial. Los costes de agencia vienen representados por la desviación que existe entre los objetivos que pretenden el propietario y el agente, así como por los costes de control que debe imponer el primero si quiere asegurarse que la conducta del gerente no contradiga sus intereses.

Los costes de la agencia son superiores en la empresa pública que, en la privada, puesto que es más fácil la desviación entre los intereses de los políticos, los agentes nombrados para la gestión del servicio y los ciudadanos. En la empresa privada se reducen los costes de agencia y los costes relacionados al existir una vinculación más directa entre propietario (accionistas) y equipo gestor (agente). En la empresa pública son mayores los costes asociados con el control de la gestión, puesto que los ciudadanos no suelen tener mucha información sobre la situación de las empresas públicas y su capacidad de control es muy escasa. Por el contrario, la mayor eficiencia en la empresa privada viene determinada por los mecanismos de control que introduce el mercado. Cuando se aprecia una mala gestión el propietario despiden al equipo directivo o vende su participación empresarial. En esta situación los gerentes buscan la maximización de beneficios y utilizan criterios de eficiencia.

La Teoría de la Elección Pública postula una menor eficiencia en las empresas públicas, puesto que están dirigidas por burócratas de alto nivel que no defienden los intereses de los ciudadanos sino el suyo propio. Esto genera ineficiencias típicas como el aumento del personal, la seguridad laboral,

⁸ Bishop y Kay (1992). Bishop et al. (1994). Hayes (1987). Sepälä et al. (2001). González-Gómez (2006).

⁹ Cowan (1993) y (1994). Vickers y Yarrow (1988a). Kay y Vickers (1988).

¹⁰ Elnaboulsi (2001). Estache y Trujillo (2003). González-Gómez (2006), p. 141. Matés-Barco (2013).

¹¹ González-Gómez (2006), p. 142. González-Gómez y García-Rubio (2008).

incremento del nivel salarial, inversiones desproporcionadas, etc. Los burócratas si no pueden incrementar su renta monetaria, utilizan otros medios que les permitan un aumento de la utilidad personal: más vacaciones, horarios menos intensos, baja productividad, etc. En esta misma línea, la empresa pública contempla una amplia gama de objetivos y la eficiencia económica queda postergada. Todo lo contrario que en la empresa privada, que prima el máximo beneficio y lo intenta conciliar con los intereses electorales. Asimismo, en la empresa pública se puede perpetuar el balance económico negativo, que se soluciona acudiendo a las subvenciones. Otro de los factores que suele generar ineficiencia en la empresa pública proviene de las relaciones laborales. Los empleados públicos suelen tener un grado mayor de afiliación sindical, que provoca unos salarios más elevados, baja productividad y mayores concesiones. Por último, en la empresa pública la mayor parte de los directivos son elegidos por criterios partidistas o políticos y no por su grado de formación o valía para el cargo.

Aunque los argumentos esgrimidos parecen mostrar cierta preeminencia de la empresa privada sobre la pública, también existen razonamientos que defienden lo contrario. En primer lugar, se demuestra que la eficiencia empresarial viene determinada por la estructura del mercado y que la propiedad no es un factor determinante. Por este motivo, la privatización no es necesaria en situaciones de monopolio natural donde la competencia no es relevante. Por ejemplo, en la gestión del agua pasar de un monopolio público a uno privado no tiene especial repercusión en la eficiencia económica. En definitiva, se postula que en escenarios donde no existe la competencia, la buena gestión -económica y calidad en la prestación del servicio-, parece estar más relacionada con el marco regulador y el nivel de concurrencia que establezcan las autoridades competentes¹².

En los servicios públicos de agua, gas y electricidad hubo escaso margen para la competencia porque se trataba de monopolios naturales y porque existían pocas empresas que dominaran la mayor parte del mercado. Era frecuente que a los concursos públicos para la adjudicación de una concesión concurrieran pocas empresas y se evitara la competencia. Si ésta existiera verdaderamente se obtendrían bajos costes de producción y un buen nivel en la prestación del servicio. Por otra parte, las concesiones se otorgaban a muy largo plazo y las compañías que obtenían la concesión gozaban de privilegios informativos para alcanzar su renovación.

En ocasiones, la gestión de servicios por parte de empresas privadas generaba fallos en el contrato que provocaban perjuicios en los usuarios. Por este motivo, el contrato debía ser muy minucioso en la enumeración de las condiciones del servicio. Otros elementos que generaban problemas cuando la gestión era privada hacían referencia a los costes de transacción —redacción del contrato, estudio de ofertas, negociación...—, entre la entidad local y la empresa privada. Asimismo, cuando los servicios estaban gestionados por grandes empresas que contaban con una participación numerosa y repartida, podía ser complicado el control de los directivos. Por último, los precios de la prestación del servicio solían ser más altos que cuando la realizaba una empresa pública¹³.

El debate teórico es difícil de resolver sin una constatación empírica de la realidad y del análisis del discurrir histórico. Los estudios son múltiples y variados. Bel y González-Gómez ha elaborado una síntesis muy valiosa de todos ellos¹⁴. Tras sus respectivas investigaciones se vislumbran dos conclusiones importantes. La primera es que no existe “evidencia irrefutable sobre la superioridad de un tipo de gestión sobre la otra”. Los trabajos analizados no muestran unanimidad de resultados y no aportan datos significativos que puedan constatar una conclusión medianamente clara, aunque se manifiesten indicios a favor de uno u otro. En buena medida esta dispersión de resultados revela que, para evaluar el grado de eficiencia empresarial, hay factores más determinantes —orografía, climatología, fuentes de obtención del recurso, características urbanas...—, que la titularidad de la propiedad. La segunda conclusión indica, que en sectores como el agua, el gas o la electricidad, un simple cambio en la propiedad de la empresa no garantiza una mayor eficiencia.

¹² Megginson y Netter (2001). Kay y Thomson (1986). Vickers y Yarrow (1988b). Lovell y Muñiz (2003). González-Gómez (2006), p. 143.

¹³ Martínez-Espiñeira et al. (2009).

¹⁴ Bel (2006). García y Thomas (2001). González-Gómez (2006), pp. 146-150.

En definitiva, el cambio de propiedad —pública a privada—, no asegura mejoría en la prestación del servicio. Los avances en este sentido han venido determinados por la liberalización de los mercados y por establecer sistemas de control que fomenten la competencia. Por tanto, la privatización del abastecimiento de los servicios públicos locales no es el remedio absoluto para los problemas de ineficiencia económica y deficiente suministro.

3. ¿Qué dice la literatura académica?

En Europa, en las primeras décadas del siglo XX, la organización de las industrias de red ha estado determinada por la situación económica y la evolución tecnológica que se dio en esos años¹⁵. El liderazgo de Europa Occidental en el sector es evidente por los elevados niveles de calidad y cobertura en el servicio, así como por la búsqueda de equidad social y protección del medio ambiente. Los estudios sobre la industria del agua en Francia y Gran Bretaña gozan de gran tradición en la historiografía contemporánea. Centrados en el siglo XIX, han sido referencia básica los trabajos de Hassan analizando su impacto en la economía británica. Asimismo, Millward centró sus análisis en la aparición de los monopolios y la regulación en mercados competitivos; y ha señalado que las cuestiones de carácter político o ideológico no tuvieron tanta relevancia en la opción del modelo organizativo¹⁶. Por su parte, Brown, Guillerme, Goubert y Simson estudiaron la implantación de los abastecimientos, especialmente en las principales ciudades europeas¹⁷. En fechas más recientes, la privatización de la industria del agua en Inglaterra y Gales ha provocado multitud de estudios, desde perspectivas muy diferentes, sobre la regulación de los servicios públicos.

Desde una óptica histórica, Sheail, ha realizado un interesante estudio sobre el poder que ejerció el Ministerio de Sanidad en Gran Bretaña para llevar a cabo diversos proyectos en el período de entreguerras. En las tres fases que señala se aprecia la disciplina impuesta por el nuevo ministro para regular la conservación del recurso y la prestación del suministro. Asimismo, vislumbra esta etapa como claro precedente de las políticas reguladoras de las décadas siguientes¹⁸. En esta vía inciden Richardson, Maloney y Rüdig, cuando afirman que la dinámica de cambios en la política regulatoria tiene sus raíces en los problemas de gestión detectados en 1973; sin olvidar, que ha estado muy influenciada por factores tecnológicos, en detrimento de los criterios políticos y económicos¹⁹.

Cowan, relevante estudioso de la privatización y regulación del agua, ha mostrado la complejidad de los controles de precios y la dificultad para armonizar normas que defiendan el medio ambiente y permitan la conservación del recurso. A su vez, recalca como la regulación genera fallos en el mercado por los múltiples factores que convergen en la industria del agua²⁰. Por su parte, Yarrow ha señalado la torpeza de privatizar industrias estratégicas y de marcado carácter social como el abastecimiento de agua. Las razones esgrimidas por los gobiernos británicos —simplificar y agilizar la administración pública, así como activar el mercado de capitales—, considera que no son argumentos suficientes. Con todo, destaca algunos impactos positivos como la mejora en el nivel de eficiencia en la prestación del servicio, el saneamiento de las finanzas públicas y el aligeramiento de la administración pública con la transferencia de trabajadores al sector privado²¹.

El nivel de eficiencia es otra de las cuestiones más estudiadas en la regulación de la industria del agua. Melville ha mostrado los rasgos más significativos de la estructura del sistema regulatorio. Por un lado, la exclusión de los clientes en la toma de decisiones; y por otro, la posición privilegiada de los inversores. El establecimiento de reglas viene impuesto por el predominio de técnicos muy influenciados por criterios económicos —eficiencia, rentabilidad ...—, y que soslayan valores propios de los servicios públicos como la protección del consumidor²². Un paso más lo ha dado Sawkins evaluando los efectos de la regulación en empresas dedicadas al abastecimiento de agua. Su

¹⁵ Lorrain (2002). Defeuilley (2005). Ferreira da Silva y Cardoso de Matos (2004). Matés-Barco (2017c).

¹⁶ Millward (2004). Matés-Barco y Novo-López (2017).

¹⁷ Hassan (1985). Brown (1988). Goubert (1988). Guillerme (1988). Simson (1983).

¹⁸ Sheail (1983).

¹⁹ Richardson, Maloney y Rüdig (1992).

²⁰ Cowan (1993), (1995), (1997) y (1998).

²¹ Yarrow (1993).

²² Melville (1994).

estudio muestra que las disposiciones adoptadas por el regulador económico incidieron de forma positiva en las expectativas de los inversores en el mercado de acciones²³.

En esta misma línea de trabajo, Hunt y Link han realizado análisis empíricos para examinar su eficiencia tras la privatización. En síntesis, el nivel de eficiencia no ha tenido efectos significativos por la pérdida de economías de alcance y ha supuesto un quebranto importante para los consumidores. Las ganancias que se puedan obtener por una eficiencia más dinámica no equilibran las desventajas que surgen con la privatización²⁴. Por el contrario, Hanke y Walters decantan la existencia de mayor eficiencia en la gestión privada y traen a colación las viejas ideas de Chadwick sobre la necesidad de subastar los derechos de concesión a las empresas privadas. Este «modelo francés» —competencia en la entrada—, puede generar beneficios sustanciales para los consumidores y mayor control de la administración pública²⁵. Por su parte, Lynk ha cuestionado que el poder del mercado genere de forma automática mayor equidad y eficiencia²⁶. Una alternativa la presentan McMaster y Sawkins estudiando la posible viabilidad de un sistema de franquicia en la industria del agua en Escocia. Tras un análisis de la economía institucional de Williamson, muestran las dificultades que existen para desarrollar contratos suficientemente atractivos para introducir operadores del sector privado²⁷.

Kim y Clark, desde la perspectiva de las economías de escala y alcance en el servicio de agua, han mostrado su variación según el tipo de población. La curva de rendimientos comienza a ser negativa en la medida que se producen incrementos excesivos de la red, al mismo tiempo que las economías de escala obtenidas en el tratamiento se pierden en la distribución del agua. Además, señalan que los servicios de agua potable, ante la ausencia de regulación, no muestran tendencia a comportarse como un monopolio natural²⁸. McGuinness y Thomas, tras analizar las estrategias de diversificación de las compañías de agua privatizadas en Inglaterra y Gales, han mostrado que algunas experiencias han sido negativas. En cualquier caso, estas maniobras deben ser vistas como parte de un proceso de aprendizaje que implica, por un lado, el descubrimiento y valoración de las actividades principales; y, por otro, un mejor conocimiento de las limitaciones corporativas y estratégicas de las empresas²⁹.

Willner y Bradburd han polemizado sobre la necesidad de privatizar los monopolios naturales. Para el primero, la elasticidad de la demanda y diferencias de eficiencia, generan una reducción de la calidad en la prestación del servicio. Por su parte, Bradburd hace hincapié en la estabilidad reguladora e institucional, como estrategia que anime a las compañías a realizar inversiones sustanciales en la mejora de la calidad de los servicios que prestan³⁰.

Por último, han tenido especial relevancia los estudios de Byatt sobre regulación económica desde la perspectiva de los precios y las tarifas³¹. Asimismo, Beesley ha analizado el proceso de fusiones y la nueva estructura regulatoria implantada en Gran Bretaña. A su parecer, el nuevo marco ha generado que la competencia se produzca en la lucha por el control de las compañías, al mismo tiempo que el mercado permitirá una gestión más eficiente³².

En resumen, algunos autores proponen eliminar el carácter de monopolio³³; mientras que otros han abogado por la liberalización de los mercados y la reducción de barreras de entrada³⁴. Asimismo, buena parte de la literatura académica cuestiona la privatización y muestra que la gestión del agua es más eficiente con la propiedad pública, puesto que las economías de escala y alcance permiten mayor

²³ Sawkins (1995).

²⁴ Hunt y Link (1995).

²⁵ Hanke y Walters (1987).

²⁶ Lynk (1993).

²⁷ McMaster y Sawkins (1993). Williamson (1976).

²⁸ Kim y Clark (1988).

²⁹ McGuinness y Thomas (1996).

³⁰ Willner (1996). Bradburd (1996).

³¹ Byatt (1997).

³² Beesley (1992).

³³ Vickers y Yarrow (1988a) y (1991). Hunt y Lynk (1995).

³⁴ Beesley y Littlechild (1989).

capacidad a los organismos estatales³⁵. La disgregación de funciones, especialmente las referentes a cuestiones medioambientales, afecta negativamente a las empresas privadas. En cualquier caso, el aspecto más relevante es la estructura del mercado en el que deben operar las compañías. Ante la ausencia de competencia, la regulación permite que la administración pública controle a las empresas, al mismo tiempo que defiende y supervisa los derechos de los usuarios. De este modo, la prestación del servicio de agua pasa de un monopolio público a un monopolio privado regulado. El regulador controla el mercado y liberaliza parte de las actividades que conlleva la prestación del servicio. La construcción de una red alternativa reduce el aprovechamiento de las economías de escala, pero la «regulación de este monopolio natural» puede permitir la existencia de diversas formas de competencia.

Cuadro 1. Titularidad de las infraestructuras y la gestión de los servicios del agua en países de la OECD		
País	Propiedad de las infraestructuras	Gestión del servicio
Alemania	Pública / Privada	Pública / Privada
Australia	Pública / Privada	Pública / Privada
Austria	Pública	Pública
Bélgica	Pública / Privada	Pública / Privada
Canadá	Pública / Privada	Pública
Dinamarca	Pública	Pública
España	Pública	Pública / Privada
Estados Unidos	Pública / Privada	Pública / Privada
Finlandia	Pública	Pública
Francia	Pública	Pública / Privada
Grecia	Pública	Pública
Hungría	Pública	Pública / Privada
Irlanda	Pública	Pública
Italia	Pública	Pública
Japón	Pública	Pública
Corea	Pública	Pública
Luxemburgo	Pública	Pública
México	Pública	Pública / Privada
Noruega	Pública / Privada	Pública / Privada
Nueva Zelanda	Pública	Pública / Privada
Países Bajos	Pública	Pública / Privada
Polonia	Pública	Pública
Portugal	Pública	Pública / Privada
Suecia	Pública	Pública
Suiza	Pública	Pública
Turquía	Pública	Pública
Reino Unido	Pública	Pública
República Checa	Pública / Privada	Pública / Privada

Fuente: OECD (2003): *Improving water management: Recent OECD experiences*, OECD, París.

³⁵ Lynk (1993). Hunt y Lynk (1995).

4. Conclusiones

La regulación de la industria del agua en Europa mostró varias fases y estuvo marcada por varios elementos clave. El análisis de la teoría económica debe contrastarse con el estudio histórico de casos concretos, que permitan describir las diversas opciones desarrolladas en la gestión de los servicios públicos. Desde el punto de vista de la oferta, su progreso se interpreta como parte de la especialización y la división del trabajo. Mientras que desde la demanda fue resultado del crecimiento de la población urbana y el cambio de hábitos generados por el aumento del nivel de vida.

En algunos países —como Gran Bretaña—, las normas reguladoras intentaron equilibrar los niveles de competencia, las tarifas, la tasa de dividendos, los porcentajes de beneficios y a ciertos rasgos físicos de la producción. Entre éstos últimos cabe destacar el suministro constante y la expansión de las redes por los barrios de la ciudad. Sin embargo, las compañías no solían cumplir las prestaciones establecidas por las autoridades públicas. En el caso del agua no era frecuente un suministro con ciertas garantías de potabilidad a presión constante y de forma permanente. Los gobiernos locales, ante la perniciosa experiencia, observaron que la simple regulación no era la solución más adecuada. Por este motivo, la tendencia se inclinó hacia la progresiva municipalización de estos servicios. Sin embargo, en la década de 1980, se inició el proceso inverso. Las necesidades de la Hacienda Pública, cuestiones vinculadas al nivel de eficiencia y los nuevos aires políticos inclinaron la balanza hacia una vuelta a la privatización.

En otras naciones —como el caso de España—, el Estado promovió la figura jurídica de la concesión administrativa con la intención de ceder a las empresas la gestión del abastecimiento de agua potable. Las razones fueron diversas. Por un lado, la incapacidad económica y organizativa de los ayuntamientos; y por otro, la aplicación de los principios del liberalismo que otorgaba primacía al papel de las empresas privadas. El proceso de municipalización se dio en buena parte de los países, pero de forma más lenta en unos que en otros, y con unas connotaciones políticas bien diferentes entre los respectivos Estados. En algún caso, la política intervencionista y reguladora provocó que los ayuntamientos se hicieran con la gestión directa del suministro de agua.

Las características de esta industria de red —monopolio natural, regulación de tarifas, caducidad de las concesiones—, determinó la actividad de las empresas privadas. Diversas cuestiones como la retracción de la competencia, el control del mercado y el predominio de las grandes empresas, condujeron a la desaparición de las pequeñas empresas o hacia la municipalización del servicio. En ocasiones estas empresas eran el resultado de inversiones de capital extranjero o la iniciativa promovida por empresarios locales. Por otra parte, la permanencia en el tiempo de algunas de estas empresas muestra que se basaban en una rentabilidad y estabilidad relativamente segura. A partir de 1920, a pesar de contar con balances económicos favorables, las empresas comenzaron a sentir el rigor de las nuevas políticas reguladoras. Los municipios emprendieron la gestión directa del servicio en la medida que las compañías abandonaban sus compromisos, especialmente en ciudades pequeñas. Esta tendencia municipalista se acentuó a partir de 1940 con la política intervencionista practicada en las décadas siguientes. La historia de Europa muestra que el modelo siguió parámetros muy similares, aunque distanciados en el tiempo, durante el siglo XIX y buena parte del XX. Sin embargo, en las décadas finales las diferencias han sido más ostensibles. Por ejemplo, por citar solo dos situaciones, en el caso británico con la búsqueda de la privatización y en el español con una diversificación de modelos de gestión.

Bibliografía

- ARIÑO, G., DE LA CUÉTARA, J. M., MARTÍNEZ LÓPEZ-MUÑIZ, J. L. (1997): *El Nuevo servicio público*, Madrid, Marcial Pons.
- BEESELEY, M. E. (1992): «Mergers and water regulation», BEESELEY, M. E. (ed.), *Privatization, regulation and deregulation*, London, Routledge, pp. 81-89.
- BEESELEY, M. E. y LITTLECHILD, S. C. (1989): «The regulation of privatized monopolies in the United Kingdom», *The RAND Journal of Economics*, 20-3, pp. 454-472.
- BEL, G. (2006): *Economía y política de la privatización local*, Madrid, Marcial Pons.

- BISHOP, M. y KAY, J. (1992): «El impacto de la privatización sobre la eficiencia del sector público en el Reino Unido», *Revista de Economía de ICE*, 707, pp. 22-34.
- BISHOP, M., KAY, J. y MAYER, C. (1994): *Privatization and economic performance*, Oxford, Oxford University Press.
- BRADBURD, R. (1996): «Privatization of Natural Monopoly Public Enterprises: A Reply», *Review of Industrial Organization*, 11, pp. 883-887.
- BROWN, J. C. (1988): «Coping with Crisis? The Diffusion of Waterworks in Late Nineteenth-Century German Towns», *The Journal of Economic History*, XLVIII, pp. 307-318.
- BYATT, I. (1997): «Taking a View on Price Review. A perspective on Economic Regulation in the Water Industry», *National Institute Economic Review*, 159, pp. 77-81.
- COWAN, S. (1993): «Regulation of Several Market Failures: The water industry in England and Wales», *Oxford Review of Economic Policy*, 9-4, pp. 14-23.
- COWAN, S. (1994): «Privatization and regulation of the water industry in England and Wales», BISHOP, M. & KAY, J. & MAYER, C. (1994): *Privatization and Economic Performance*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 112-137.
- COWAN, S. (1995): «Privatization and Regulation of the Water Industry in England and Wales», en BISHOP, M., KAY, J., MAYER, C. (eds.), *The Regulatory Challenge*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 112-136.
- COWAN, S. (1997): «Competition in the Water Industry», *Oxford Review of Economic Policy*, 13-1, pp. 83-92.
- COWAN, S. (1998): «The Water Industry», HELM, D. y JENKINSON, T. (eds.), *Competition in Regulated Industries*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 160-174.
- DEFUILLLEY, Ch. (2005): «La dynamique industrielle des firmes de services urbaines», *Enterprises et Histoire*, 38, pp. 96-107.
- ELNABOULSI, J. C. (2001): «Organization, management and delegation in the French water industry», *Annals of Public and Cooperative Economics*, 72, 4, pp. 507-547.
- ESTACHE, A. & TRUJILLO, L. (2003): «Efficiency effects of “privatization” in Argentina’s water and sanitation services», *Water Policy*, 5, 4, pp. 369-380.
- FERREIRA DA SILVA, Á., y CARDOSO DE MATOS, A., (2004): «The Networked City: Managing Power and Water Utilities in Portugal, 1850s-1920s», *Business and Economic History*, 2, pp. 1-45.
- GARCÍA, S. & THOMAS, A. (2001): «The structure of municipal water supply costs: application to a panel of French local communities», *Journal of Productivity Analysis*, 16, pp. 5-29.
- GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. (2006): «¿Está justificada la privatización de la gestión del agua en las ciudades? Teoría y evidencia a partir del criterio de eficiencia», *Ciudad y Territorio / Estudios Territoriales*, XXXVIII (147), pp. 139-157.
- GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. & GARCÍA RUBIO, M. A. (2008): «Efficiency in the Management of urban water services. What have we learned after four decades of research?», *Hacienda Pública Española / Revista de Economía Pública*, 185, 2008, pp. 39-67.
- GOUBERT, J. P. (1988): «The Development of Water and Sewerage in France, 1850-1950», TARR, J. & DUPUY, G.: *Technology and the Rise of the Networked City in Europe and America*, Philadelphia, Temple University Press.
- GUILLERME, A. (1988a): «The Genesis of Water Supply, distribution and Sewerage Systems in France, 1800-1850», TARR, J. & DUPUY, G.: *Technology and the Rise of the Networked City in Europe and America*, Philadelphia, Temple University Press.
- HANKE, S. H. y WALTERS, S. J. K. (1987): «Privatizing Waterworks», *Proceedings of The Academy of Political Science*, 36-3, pp. 104-113.
- HASAN, J. A. (1985), «The Growth and Impact of the British Water Industry in the Nineteenth Century», *Economic History Review*, 38-4, pp. 531-547.
- HAYES, K. (1987): «Cost structure of the water utility industry», *Applied Economics*, 19, pp. 417-425.
- HUNT, L. y LYNK, E. (1995): «Privatization and efficiency in the UK water industry: an empirical analysis», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 57-3, pp. 371-388.
- KAY, J. A. & THOMSON, D. J. (1986): «Privatisation: a policy in search of a rationale», *Economic Journal*, 96, pp. 18-32.
- KAY, J. y VICKERS, J. (1988): «Regulatory reform in Britain», *Economic Policy*, 7, pp. 285-351.
- KIM, H. Y. y CLARK, R. M. (1988): «Economics of Scale and Scope in Water Supply», *Regional Science and Urban Economics*, 18, pp. 479-502.
- LORRAIN, D. (2002): «Capitalismes urbains la montée des firmes d’infrastructures», *Enterprises et Histoire*, 30, pp. 7-31.

- LOVELL, C. A. K. & MUÑIZ, M. A. (2003): «Eficiencia y productividad en el sector público. Temas dominantes en la literatura», *Papeles de Economía Española*, 95, pp. 47-65.
- LYNK, E. L. (1993): «Privatization, Joint Production and the Comparative Efficiencies of Private and Public Ownership: The UK Water Industry Case», *Fiscal Studies*, 14-2, pp. 98-116.
- MARTÍNEZ LÓPEZ-MUÑIZ, J. L. (1997): «La nueva regulación local en España», ARIÑO, G. & DE LA CUÉTARA, J. M. & MARTÍNEZ LÓPEZ-MUÑIZ, J. L. (1997): *El Nuevo servicio público*, Madrid, Marcial Pons, pp. 185-270.
- MARTÍNEZ-ESPIÑEIRA, R., GARCÍA-VALIÑAS, M. Á., GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. (2009), «Does Private Management of Water Supply Services Really Increase Prices? An Empirical Analysis in Spain», *Urban Studies*, 46, pp. 923-945.
- MATÉS-BARCO, J. M. (2013): «La conquista del agua en Europa: los modelos de gestión (siglos XIX y XX)», *Agua y Territorio*, 1, pp. 21-29.
- MATÉS-BARCO, J. M. (2014): «Las empresas concesionarias de servicios de abastecimiento de aguas potables en España (1840-1940)», *TST, Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 26, pp. 58-89.
- MATÉS-BARCO, J. M. (2016): «La regulación del suministro de agua en España, siglos XIX y XX», *Revista de Historia Industrial*, 61, pp. 17-49.
- MATÉS-BARCO, Juan Manuel (2017a): «La regulación de los servicios públicos de gas y agua en Gran Bretaña (1800-1914)», BARTOLOMÉ-RODRÍGUEZ, I., FERNÁNDEZ-PARADAS, M. y MIRÁS-ARAUJO, J. *Globalización, nacionalización y liberalización de la industria del gas en la Europa latina (siglos XIX-XXI)*, Madrid, Marcial Pons, pp. 45-74. ISBN: 978-84-9123-251-3. <http://www.marcialpons.es/libros/globalizacion-nacionalizacion-y-liberalizacion-de-la-industria-del-gas-en-la-europa-latina-siglos-xix-xxi/9788491232513/>
- MATÉS-BARCO, Juan Manuel (2017b): «A regulação do abastecimento de água potável na Europa: Grã Bretanha e Espanha em perspectiva histórica» / «Regulation of drinking water supply in Europe: Great Britain and Spain in historical perspective», *Historia Económica & Historia de Empresas*, 20-1, 9-50. ISSN 1519-3314. <https://doi.org/10.29182/he&he.v20i1.487> <http://www.abphe.org.br/revista/index.php/rabphe/article/view/487>
- MATÉS-BARCO, Juan Manuel (2017c): «El servicio público de abastecimiento de agua en España (siglos XIX y XX): El proceso de acumulación de competencias de los ayuntamientos», *Revista Brasileira de História & Ciências Sociais – RBHCS*, 9 – 18, pp. 36-57. ISSN: 2175-3423. [file:///D:/Datos%20de%20Usuario/UJA/Downloads/448-1268-3-PB%20\(1\).pdf](file:///D:/Datos%20de%20Usuario/UJA/Downloads/448-1268-3-PB%20(1).pdf)
- MATÉS-BARCO, Juan Manuel y NOVO-LÓPEZ, Pedro A. (2017): «Gestionar la ciudad moderna: la provisión de agua en Bilbao y Madrid», OTERO-CARVAJAL, Luis Enrique y PALLOL-TRIGUEROS, Rubén (eds.), *La sociedad urbana en España, 1900-1936: redes impulsoras de la modernidad*, Madrid, Los Libros de La Catarata, pp. 189-228. ISBN: 978-84-9097-380-6.
- McGUINNESS, A. y THOMAS, D. (1996): «The diversification strategies of the privatized water companies in England and Wales: A resource based view», *Working Papers*, 96-18, Abystwyth, Department of Economics, The University of Wales.
- McMASTER, R. & SAWKINS, J. W. (1993): «The Water Industry in Scotland. Is Franchising Viable?», *Fiscal Studies*, 14, pp. 1-13.
- MEGGINSON, M. A. & NETTER, J. (2001): «From state to market: a survey of empirical studies on privatization», *Journal of Economic Literature*, 39, pp. 321-389.
- MELVILLE, A. (1994): «Power, Strategy and Games: Economic Regulation of a privatized utility», *Public Administration*, 72, pp. 385-408.
- MILWARD, R. (2004): «Regulation and ownership of public services in Europe: an historical perspective c.1830-1950», *Economia Pubblica*, 34-2, pp. 25-39.
- MILWARD, R. (2007) «La distribution de l'eau dans les villes en Grande Bretagne au XIX^e et XX^e siècles: le gouvernement municipal et le dilemme des compagnies privées», *Histoire, Economie, Société*, 26, pp. 111-128.
- MIRÁS, J. & PIÑEIRO, C. (2006): «Tensions between Public and Private: Water Supply in a Northwestern Spanish City under the Franco», *Business and Economic History On-line*, 4.
- MOSS, D. A. y CISTERNINO, J. A. (eds.) (2009): *New Perspectives on Regulation* Cambridge Mas., The Tobin Project.
- RICHARDSON, J. J. & MALONEY, W. A. & RÜDIG, W. (1992): «The dynamics of policy change: lobbying and water privatization», *Public Administration*, 70, pp. 157-175.
- SAWKINS, J. W. (1995): «Measuring the effects of regulation: an event study of the English and Welsh water industry», *Applied Economics Letters*, 2, pp. 359-362.

- SEPÄLÄ, O. T. & HUKKA, J. J. & KATKO, T. S. (2001): «Public-private partnerships in water and sewerage services. Privatization for profit or improvement of service and performance?», *Public Works Management & Policy*, 6-1, pp. 42-58.
- SHEAIL, J. (1983): «Planning, Water supplies and ministerial power in inter-war Britain», *Public Administration*, 61, pp. 386-395.
- SIMSON, J. von (1983): «Water Supply and Sewerage in Berlin, London and Paris: Developments in the 19th Century», en Hans Juergen Teuteberg (ed.), *Urbanisierung im 19. und 20. Jahrhundert: Historische und Geographische Aspekte*, Koeln, pp. 428-439.
- STIGLITZ, J. (2009): «Regulation and Failure», en MOSS, D. A. y CISTERNINO, J. A. (eds.), *New Perspectives on Regulation* Cambridge Mas., The Tobin Project, pp. 11-24.
- VICKERS, J. y YARROW, G. (1988a): *Privatization: An Economic Analysis*, Cambridge, MIT Press.
- VICKERS, J. y YARROW, G. (1988b): «Regulation of privatized firms in Britain», *European Economic Review*, 32, pp. 465-472.
- VICKERS, J. y YARROW, G. (1991): «Economic perspectives on privatization», *Journal of Economic Perspectives*, 5-2, pp. 111-132.
- WILLIAMSON, O. D. (1976): «Franchise bidding for natural monopolies. In general and with respect to CATV», *The Bell Journal of Economics*, 7-1, pp. 73-104.
- WILLNER, J. (1996): «A Comment on Bradburd: "Privatisation of Natural Monopolies"», *Review of Industrial Organization*, 11, pp. 869-882.
- YARROW, G. (1993): «Privatization in the UK», RAMANADHAM, V. V. *Constraints and impacts of privatization*, London, Routledge, pp. 64-80.