

A CRISE DO ESTADO BRASILEIRO E AS PRIVATIZAÇÕES: RUMOS E METAMORFOSES

AS PRIVATIZAÇÕES: SOLUÇÃO PARA A CRISE DO ESTADO?

*Renato Baumann**

A chamada crise do Estado tem conotações peculiares no Brasil, o que dificulta até certo ponto a própria identificação dos limites do problema e, portanto, a proposição de soluções. Isso pode ser ilustrado fazendo-se referência a alguns dos aspectos relevantes.

Em primeiro lugar, identifica-se como crítica a situação dos serviços sociais. Atividades que tradicionalmente estiveram a cargo do setor público — como saúde, educação e segurança pública — são freqüentemente referidas como indicadores da falência de um modelo baseado na intervenção do Estado.

Num outro plano de análise, essa mesma falência do setor público no provimento das necessidades da população é associada às limitações impostas pela estrutura federativa do País e às transferências de recursos entre os diversos níveis administrativos, sem contraparte de redistribuição de encargos.

A crise do Estado também é associada às dificuldades de estabilização de preços e de redução ou eliminação dos níveis de desigualdade distributiva, que têm caracterizado a economia brasileira nos últimos anos.

Esses indicadores compõem a parte aparente dessa crise. São os resultados que aparecem com maior nitidez, porque são prova indiscutível de objetivos não alcançados. Mas, na busca de soluções para tanto, a idéia de uma crise do Estado é associada igualmente às dificuldades de execução de políticas que poderiam vir a sanar essas distorções.

Nesse sentido, abre-se outro conjunto de significados para a expressão **crise**, que se manifestam em diversos âmbitos.

Por exemplo, a história da industrialização brasileira — sobretudo no período de maior intensidade, desde os anos 50 — é caracterizada por uma presença marcante do setor público como indicador de direção para os investimentos e provedor de boa parte dos recursos e das condições de infra-estrutura requeridos. No momento em que

* Economista do IPEA e Professor da Universidade de Brasília, atualmente na CEPAL.

existe escassez de recursos fiscais, e quando a lógica de orientar os investimentos de acordo com os sinais de prioridade emitidos pelos organismos planejadores passa a demandar um novo tipo de comportamento por parte dos agentes econômicos, essa relativa debilidade do setor público em relação ao seu papel anterior é igualmente identificada como uma crise.

Compõem também o quadro de crise as dificuldades impositivas e de fiscalização por parte do Estado. Um exemplo freqüente está relacionado com as experiências de controle de preços e de qualidade dos produtos vendidos ao consumidor final.

Essas considerações iniciais sugerem que falar de crise do Estado no Brasil hoje é algo intuitivo, porque os indicadores estão presentes com intensidade indiscutível. Mas é também arriscado, porque a dificuldade de identificação dos contornos dessa crise pode comprometer igualmente a sensatez das soluções.

Uma das soluções adotadas em diversos países, e à qual alguns analistas atribuem a múltipla capacidade de introduzir eficiência produtiva, reduzir os encargos financeiros sobre a dívida pública e viabilizar a melhor alocação de recursos, é a privatização de empresas públicas. No restante deste artigo se procurará qualificar alguns desses aspectos, fazendo referência às experiências de outros países.

O debate sobre o papel do Estado na economia brasileira não é recente. Já em meados dos anos 70, a intensa proliferação (sem precedentes) de empresas estatais operando nas mais diversas áreas suscitava polêmica com relação ao perfil adequado do Estado e à penetração do setor público em setores produtivos.¹ Naquele momento, as discussões estavam centradas na identificação dos setores onde a participação das empresas públicas seria uma decorrência natural das limitações do capitalismo nacional — a participação estrangeira em algumas áreas era tema pouco considerado, dadas as restrições constitucionais — e na necessidade de aperfeiçoar os mecanismos de controle administrativo e financeiro das empresas estatais por parte do Governo, sobretudo no âmbito federal.

A partir de meados da década de 80, a questão da privatização assumiu o *status* de mal necessário. Essa promoção — que ocorre de forma mais ou menos simultânea em boa parte dos países da América Latina — está associada aos processos de desregulamentação e de abertura das economias da região. Esse processo teve início no Chile, de forma abrupta, na segunda metade dos anos 70, foi, sem dúvida, fortemente influenciado pelo exemplo inglês a partir de 1979 e, no início dos anos 80, foi adotado, com intensidades variadas, pelo México, pela Argentina, pelo Peru e pela Colômbia, entre outros.

No Brasil, tanto a abertura da economia quanto seu processo de desregulamentação ocorrem com um ritmo próprio. De um lado, a percepção generalizada da necessidade de maior abertura comercial está associada à sensação de que é preciso evitar choques semelhantes aos que desmobilizaram boa parte do aparato produtivo no Chile e na Argentina, nos anos 70. Assim, à diferença dos demais países, no processo de abertura da economia brasileira a partir de 1987, a redução de barreiras comerciais ocorreu de acordo com um cronograma conhecido e negociado com os diversos agentes.

¹ A coletânea de artigos publicada em Martins (1977) ilustra os tipos de temas em debate e o enfoque dado por essa época.

De forma paralela, também a desregulamentação da economia se iniciou de forma relativamente marginal, com a criação de comissões de desburocratização, às quais se deu *status* de ministério, e com a formação de um conselho ministerial para o controle administrativo e financeiro das empresas estatais. Cabe notar-se, a propósito deste último, que a sua criação foi fortemente influenciada pelas negociações com o Fundo Monetário Internacional: dado o emaranhado das ligações entre Governo e empresas públicas, a dificuldade para identificar os compromissos que compõem o déficit público restringe a possibilidade de assumir metas relativas à sua redução, tornando essencial a criação de mecanismos de controle sobre a atuação das empresas estatais. Foi só a partir da promulgação da Constituição de 1988 que o tema da privatização passou a ser tratado explicitamente como a desmobilização dos ativos do setor público.

As qualificações feitas nos parágrafos anteriores são importantes para se entender o que existe de peculiar no processo de privatização brasileiro, quando comparado com as experiências de outros países da América Latina.

Com a possível exceção do Chile — onde o componente ideológico esteve sempre presente de forma explícita —, nos países da América Latina que adotaram programas de privatização, esses programas estiveram sempre associados a uma situação de virtual insolvência financeira do Estado, sobretudo a partir da segunda crise do petróleo e da crise da dívida externa. Em vários desses países, a venda de empresas estatais transformou-se na principal fonte de financiamento do setor público e, como conseqüência, num componente importante do equilíbrio fiscal requerido por essas economias para o sucesso de seus programas de estabilização.

Nesse tipo de contexto, não cabem discussões a respeito de o que é factível preservar. A premência financeira de curto prazo — vista como precondição para o equilíbrio de longo prazo e para a retomada dos investimentos — leva a que a desmobilização de ativos como instrumento para aliviar as finanças públicas se torne prioritária, independentemente de considerações quanto a mecanismos requeridos para políticas setoriais ou para a estratégia de crescimento a longo prazo.

No Brasil, o programa de venda dos ativos do setor público teve início a partir de um duplo conjunto de determinantes.²

De um lado, foi determinado pelas restrições financeiras que caracterizaram o final dos anos 80 e claramente realimentaram o processo inflacionário. Nesse sentido, existe alguma semelhança com o observado em outros países da região. A desmobilização de ativos passou a ser importante do ponto de vista do equilíbrio macroeconômico, porque significa redução de despesas, com a manutenção de empresas deficitárias, e aumento de receitas, com a entrada líquida de recursos para o Tesouro, decorrente da venda de ativos.

Mas, aparentemente, os argumentos mais fortes para o processo de privatização estão associados à fase — posterior à promulgação da Constituição — de críticas centradas nos indicadores de ineficiência do setor público. Essas críticas motivaram sobretudo a reforma administrativa do Estado, a extinção, fusão e realocação de órgãos e funções e também o ajuste do quadro de funcionários. Essas modificações ocorreram com base

² A rigor, poder-se-ia falar de um terceiro fator determinante, que catalisou os diversos processos em distintos países. Trata-se da pressão internacional, expressa sobretudo através das políticas de assessoramento técnico e de financiamento das agências multilaterais.

apenas, ou de forma preponderante, nos diagnósticos de ineficiência, em lugar de refletir um projeto alternativo que pudesse ser facilmente identificável pelos agentes.

O programa de privatizações propriamente dito teve início em outubro de 1991. Desde então, dezenas de empresas já foram privatizadas, gerando uma receita da ordem de US\$ 10 bilhões para o Tesouro. As empresas vendidas compreendem todas as nove plantas siderúrgicas, 10 plantas petroquímicas e quatro unidades produtoras de fertilizantes, entre outras.

Para o corrente ano, está prevista a venda de mais de 20 empresas petroquímicas, estimadas em US\$ 1,5 bilhão, o que significaria o fim do controle estatal sobre o setor petroquímico. Outras 12 empresas — um lote que inclui produtores de aeronaves, um estaleiro, ferrovias e empresas fornecedoras de energia elétrica, avaliadas em US\$ 3,5 bilhões — também estão na lista das empresas privatizáveis.

Um dos aspectos mais polêmicos do processo de privatização brasileiro é a exclusão, dessa lista, das empresas de prospecção de petróleo e de telecomunicações, setores para os quais a Constituição preserva o monopólio estatal. Sua ausência explica, em parte, porque os montantes arrecadados com o processo de privatização no Brasil são bem menos expressivos do que os valores correspondentes registrados no México e na Argentina, países onde o setor público pôs à venda toda (ou quase toda, no caso argentino) sua participação nesses setores (além do setor bancário, no caso mexicano).

Isso traz à discussão dois pontos associados: a questão dos setores e da forma de atuação do Estado e a análise das experiências de outros países.

Nos países em desenvolvimento, a atuação do setor público necessariamente ocorre em um contexto de incertezas e informações imperfeitas para os agentes privados. Como lembra Stiglitz (1990), na presença de informação imperfeita, de mercados de risco imperfeitos e de mercados futuros imperfeitos, existe um campo potencial para a intervenção governamental. A questão não é se o Governo deveria ter um papel ou não, mas, sim, definir com maior precisão seu papel mais apropriado. A discussão deveria privilegiar, então, a natureza do Governo, a natureza das instituições e a natureza do setor privado em países específicos. A propriedade de uma firma é menos importante do que o ambiente em que essa firma opera.

Ao argumento de imperfeições deve-se somar outro fator que explica o papel empresarial do Governo, que são a estrutura oligopólica que tende a se desenvolver como consequência da escala limitada do mercado doméstico e o número relativamente pequeno de produtores imposto pelas tecnologias modernas. O controle do Estado nesses casos representa intervenção socialmente justificável.³

O que os dois últimos parágrafos sugerem é que existem argumentos convincentes para justificar pelo menos alguma intervenção do Estado na economia. A dificuldade aparece obviamente quando se procura definir onde e como essa intervenção deve ter lugar.⁴

³ Convém notar, a esse respeito, que, na Inglaterra — como no Brasil —, o processo de privatização começou pelos setores competitivos, não-monopólios naturais, e, somente depois de verificado o sucesso das primeiras transações, foi decidida a venda das empresas de serviços públicos (COOPERS, LYBRAND, 1993).

⁴ Em Baumann (1993), apresentam-se, em forma esquemática, alguns dos principais aspectos do debate — teórico e com relação à América Latina — sobre o papel do Estado, associando-o à discussão sobre a revisão constitucional no Brasil.

De um modo geral, pode-se dizer que uma boa parte da agenda tradicional do Estado — provisão de bens públicos, bem-estar e justiça social, provisão de infra-estrutura, estímulo a setores geradores de progresso técnico — continua presente. Em diversos casos, foi possível substituir o poder público por agentes privados, mas essa substituição raramente foi completa. Sobrevive ao menos uma dependência de regulamentação e fiscalização.

O debate recente sobre a ação do Estado tem o grande mérito de não apenas chamar atenção para a existência dessas áreas em que o poder público é efetivamente insubstituível, mas sobretudo por alertar quanto à forma de atuação do setor público. A contribuição da literatura que enfatiza o uso dos recursos públicos em benefício de um grupo de indivíduos transcende o debate sobre áreas de atuação do Estado e ajuda na própria reestruturação das agências públicas, no que se refere tanto aos seus critérios de eficiência microeconômica quanto às formas de controle dessas instituições por parte da sociedade.

Na maior parte dos debates sobre a intervenção do Estado, é dada ênfase à magnitude da intervenção estatal, quando, de fato, em todos os países em desenvolvimento, o Estado é intervencionista. A questão da qualidade da intervenção por parte do Estado deveria ser considerada, em geral, mais relevante do que o debate sobre a extensão dessa intervenção.

Em princípio, não deveria haver nada intrinsecamente negativo na intervenção estatal ou claramente superior na produção privada em setores considerados importantes a partir de algum critério de consenso, como a provisão de infra-estrutura, a produção de materiais estratégicos, a geração e difusão de progresso técnico, ou outros.⁵ A forma de atuação e os mecanismos de controle é que são os elementos decisivos. Torna-se, portanto, fundamental não apenas identificar esses critérios de consenso, como também desenhar as formas de controle da ação do Estado.

As ações de política baseadas no diagnóstico de ineficiência de atuação, somadas à escassez de recursos do setor público, induziram, em diversos países, à criação de programas de privatização. Algumas considerações sobre a experiência acumulada até aqui na América Latina com respeito aos processos de privatização parecem oportunas.

As tensões no interior das empresas públicas em diversos países tiveram início já nos anos 70. Desde antes da crise de 1982, o desempenho financeiro de boa parte dessas empresas mostrava necessidades de financiamento importantes. Como mostram Devlin e Cominetti (1993), esse é um fenômeno geral, que se observa na Argentina, no Brasil, no México e no Equador (nestes dois últimos, nas atividades não petrolíferas), na Colômbia e na Costa Rica, entre outros.

As razões para esse desempenho estão associadas a diversos fatores; dentre outros, à despreocupação com critérios de eficiência microeconômica e à preocupação em atender a objetivos macroeconômicos considerados mais relevantes, como a provisão de insumos e infra-estrutura ao setor produtivo e o atendimento a setores carentes.

⁵ Há algumas áreas — como a produção da maior parte dos bens de consumo — onde se exige grande agilidade no atendimento às peculiaridades da demanda e onde a competitividade é crescentemente definida pela capacidade em atender a esses requisitos. Nesses setores, é razoável imaginar-se que os produtores privados têm maiores condições de eficiência, até porque são menos limitados por restrições institucionais e por normas operacionais.

O equilíbrio financeiro das empresas públicas requeria sistematicamente transferências de recursos por parte do Governo Central, e, tradicionalmente, foi possível financiar essas transferências através do imposto inflacionário e/ou do endividamento externo. Mas as condições para seguir atuando dessa maneira foram substancialmente alteradas após 1982, com a crise financeira internacional. As primeiras tentativas de lidar diretamente com as restrições financeiras dessas empresas foram através da redução de gastos e ajustes tarifários, que ironicamente comprometeram ainda mais seu desempenho. O caminho da privatização apresentava-se cada vez com maior claridade.

De acordo com as informações contidas em Devlin e Cominetti (1993), o país pioneiro foi o Chile, onde — por razões tanto ideológicas quanto financeiras —, já a partir de 1975, o governo militar devolveu ao setor privado mais de 200 empresas que haviam sido estatizadas. Em 1982-83, a crise por que passou a economia chilena levou novamente à intervenção pública em diversas dessas empresas, que foram devolvidas ao setor privado a partir de 1984.

O México seguiu o Chile, adotando programa de privatizações já em 1983, o que levou à redução do número de empresas estatais de um total de 1.155 em 1982 para 221 em 1992. O valor arrecadado com o programa correspondeu a, em média, 3% do PIB e a 8% das receitas fiscais correntes.

A Argentina iniciou seu programa ao final de 1989, privatizando, entre 1990 e 1992, 20 empresas, a um valor médio anual correspondente a 4% do PIB e a 20% da receita fiscal.

O programa venezuelano teve início ao final de 1990 e estancou no segundo semestre de 1992, em função da instabilidade política do país. Ainda assim, no biênio 1990-91, o produto das privatizações correspondeu a 4% do PIB e a 15% da receita fiscal.

Considerando-se as cifras acima, o programa brasileiro aparece como relativamente modesto. O produto das privatizações nos primeiros anos correspondeu a apenas 0,4% do PIB e a 1,9% das receitas fiscais correntes. Como foi dito, parte dessa diferença em importância relativa pode ser explicada pela não-inclusão, no programa brasileiro, de setores como telecomunicações e combustíveis.

Como regra geral, exceto no caso do Chile, a principal modalidade de venda para as empresas na região tem sido através de licitação pública com um preço mínimo de referência, sendo comum que essas empresas experimentem um processo prévio de reestruturação (desconcentração) para torná-las atrativas. De fato, o argumento básico para justificar as privatizações tem sido, em geral, o de eficiência microeconômica.

Os setores de bens não transacionáveis — sobretudo telecomunicações e eletricidade — tiveram presença marcante nas privatizações da Argentina, do Chile, do México e da Venezuela. Em contraste, no Brasil, na Colômbia e no Peru, os programas têm se concentrado em produtos transacionáveis, sobretudo nas indústrias de transformação e de mineração. O México destaca-se por haver privatizado também seu setor financeiro, em boa parte estatizado a partir da crise de 1982.

As avaliações dessas experiências indicam que há diferenças importantes a serem consideradas entre os casos de privatização de empresas produtoras de bens comercializáveis e de empresas provedoras de serviços.

Ainda conforme Devlin e Cominetti (1993, p.92),

"(...) os benefícios teóricos e práticos das privatizações nos países em desenvolvimento são mais significativos nos setores tradicionais de bens comercializáveis internacionalmente, nos quais os mercados liberalizados desempenham em forma autônoma grande parte da função regulatória. Entretanto esses benefícios são menos claros nos setores provedores de serviços públicos com grande densidade de capital, ou com grandes externalidades para a gestão macroeconômica. Nestes casos, o efeito da privatização sobre o bem-estar social estará estreitamente ligado à capacidade dos governos para regular a empresa privada".

As experiências de privatização de serviços mostraram que, em boa parte dos casos, os ganhos de bem-estar social não foram imediatos nem tão intensos quanto se esperava, uma vez que, dentre outros motivos, as empresas supridoras de serviços buscaram recuperar sua rentabilidade não apenas via redução de custos, desverticalização de atividades, etc., mas também através da elevação de tarifas. Não é claro o efeito líquido desse processo sobre a poupança e o investimento.

Note-se, além disso, que, diferentemente da impressão geral, boa parte dos serviços públicos em países como os Estados Unidos, a França e a Suíça são prestados pelo Governo Central, por empresas de economia mista ou por entidades governamentais estaduais ou municipais (COOPERS, LYBRAND, 1993), com fortes esquemas regulatórios para a determinação das tarifas e para o controle do suprimento e da qualidade dos serviços. Frequentemente, existem restrições à participação de estrangeiros (pessoas físicas e jurídicas), mas observa-se, ao mesmo tempo, uma tendência — por exemplo, na Inglaterra e nos Estados Unidos — a substituir o controle administrativo por princípios de concorrência.

Essas dificuldades não constituem por si só um argumento para eliminar os serviços públicos dos programas de privatização. As especificidades de cada caso têm que ser necessariamente levadas em consideração. Elementos como a necessidade de recursos para financiar os planos de investimento em cada setor, a qualidade de cada tipo de serviço considerado como candidato à privatização,⁶ a regulamentação existente e as normas que passarão a regular a ação privada, as condições internacionais em cada setor e até mesmo o tipo de candidato potencial a adquirir as empresas⁷ são aspectos que não devem ser descartados pela fé cega na eficiência do mercado. Não se trata de advogar por uma privatização administrada ou seletiva, mas pela cautela na definição dos critérios e procedimentos.

Outro conjunto de considerações está associado à forma de venda das empresas.

Já foi dito acima que, em geral, os processos de venda de empresas públicas na América Latina têm ocorrido através de licitação pública. Boa parte dos argumentos de

⁶ Apenas a título de ilustração provocativa, compare-se a qualidade de três tipos de serviços públicos hoje no Brasil: correios, transporte ferroviário e comunicações. As pesquisas de opinião indicam graus de satisfação bastante distintos. Existem, portanto, diferenças expressivas no que se refere à distância em relação a um nível desejável de atendimento das necessidades nos três casos, e, conseqüentemente, o tratamento não pode ser homogêneo.

⁷ As experiências em alguns países latino-americanos, onde certos serviços públicos foram adquiridos por empresas estatais de outros países, parecem recomendar cautela: até que ponto essas empresas atuarão conforme a lógica de eficiência privada — o que justificou a privatização — é algo que está por ver-se dentro de alguns anos.

resistência à política de privatização está relacionada com o temor de que os benefícios sociais dessa venda possam estar limitados ao alívio financeiro, que ocorre no momento da venda, sendo os ganhos posteriores apropriados pelos novos proprietários dessas empresas.

Em relação a esse aspecto, há, pelo menos, uma experiência interessante a ser levada em conta. Na Argentina, o setor público não se desfez da totalidade de seu capital participativo em diversas empresas. Isso permitiu que, embora com participação minoritária, o Estado tenha podido se beneficiar dos processos de reestruturação e aumento de eficiência produtiva das empresas que se seguiram à privatização, através da valorização das ações que reteve em seu poder. Em outras palavras, há diversas formas de se proceder quanto à venda dos ativos públicos.

De um modo geral, portanto, um processo de venda dos ativos públicos — sobretudo numa economia como a brasileira, onde a presença do Estado no setor produtivo é antiga e bastante diversificada — é necessariamente um processo heterogêneo. Uma vez tomada a decisão política de proceder à venda desses ativos, as questões relacionadas com a intensidade, a magnitude e a forma de privatizar devem ter um componente genérico, para que se possa ter segurança, entre outros aspectos, quanto à lisura e à transparência dos mecanismos, mas requerem, ao mesmo tempo, que sejam consideradas as especificidades setoriais.

Algumas das peculiaridades do processo brasileiro — como a preservação da reserva de alguns setores para a ação estatal — permanecem inalteradas, como resultado da manutenção das limitações estabelecidas na Constituição. Do mesmo modo, não se alteraram as condições para tributação nem os critérios de distribuição de encargos e recursos entre as diversas órbitas da administração pública, o que os defensores da revisão do texto constitucional apontavam sistematicamente como condição básica para se recuperar a qualidade de diversos serviços públicos.

Ao mesmo tempo, existe manifestação de interesse em incluir no programa de privatização novas atividades, como serviços ferroviários e aeroportuários.⁸ Pelo que foi dito aqui, não deveria, em princípio, haver nada implicitamente negativo nessa inclusão. Por outro lado, ela tampouco deveria gerar expectativas triunfalistas, uma vez que — como se procurou ressaltar — os benefícios sociais associados à privatização (e sobretudo na área de serviços) não são uma função apenas das condições de venda das empresas.

Um dos argumentos a favor dos programas de privatização está associado à sua contribuição para elevar a taxa de investimento da economia, pelas novas oportunidades de investimento que ele cria para o setor privado. Entretanto um programa mal planejado (que descuide, por exemplo, de outros aspectos relacionados, como a regulação dos setores privatizados) pode não ser suficiente para motivar investimentos além da compra de ativos e, a médio prazo, pode implicar, de fato, a necessidade de novas intervenções por parte do poder público, convertendo-se não numa solução, mas em parte do problema.

⁸ Segundo declarações do Presidente da Comissão Especial de Privatização ao *Correio Braziliense* (8.5.94).

O ponto relevante é que o programa de privatização deve ser visto apenas como uma ferramenta — que não traz embutida um valor positivo ou negativo, e cujo resultado depende da forma em que é utilizada — e não como uma bandeira. Temas como uma reforma administrativa adequada, a recuperação dos níveis de remuneração do funcionalismo, critérios de eficiência funcional, controle (no sentido de eficiência e não apenas no de restrição) de gastos e outros são aspectos que continuam na agenda. Para lidar com esses problemas, nem sequer a terceirização dos serviços da Administração Pública Direta — que poderia ser ampliada ao limite, se fossem adotados os argumentos ortodoxos em favor da privatização — seria suficiente. As soluções para a crise do Estado evidentemente não se esgotam aí.

Bibliografia

- BAUMANN, R. (1993). O estado: salva-vidas na Índia, garantia de bem-estar na Bélgica, ou motor de crescimento de Belíndia? **Planejamento e Políticas Públicas**, Brasília: IPEA, n.9, jun.
- COOPERS & LYBRAND (1993). Contratos de gestão, concessão de serviços e privatização: modelos internacionais; nota técnica temática. In: PROJETO Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. Campinas: UNICAMP/IE, UFRJ/IEI, FDC, FUNCEX.
- CORREIO BRAZILIENSE (8.5.94). Brasília/D.F.
- DEVLIN, R., COMINETTI, R. (1993). **La crisis de la empresa publica, las privatizaciones y la equidad social**. CEPAL (mimeo).
- MARTINS, C. E. (1977). **Estado e capitalismo no Brasil**. São Paulo: HUCITEC/CEBRAP.
- STIGLITZ, J. (1990). Roundtable discussion on development strategies: the role of the state and the private sector. In: PROCEEDINGS OF THE WORLD BANK ANNUAL CONFERENCE ON DEVELOPMENT ECONOMICS. Washington.