

Reformadores y empresarios

Vínculos privilegiados en los programas de privatización de Chile, México y Brasil

◆
MICHEL DUQUETTE

Democratización de la relación entre el Estado y los empresarios

La democracia en América Latina aprende a dirigir a la sociedad con líderes inexpertos. Se ve obligada a depender de instituciones cuyos rasgos tradicionales fueron elitistas, clientelares y socialmente insensibles. Los reformadores políticos tienen que convencer a los oligopolios locales de que el Estado ya no es más una institución a su servicio; convencer a los trabajadores sindicalizados de que la empresa no es sólo un escenario para la lucha de clases contra la burguesía y que es posible lograr cierto nivel de consenso entre las instituciones. Creemos que el papel que se le atribuye al Estado en el manejo de políticas reformistas será probablemente más activo de lo que se sugiere en la literatura actual. Ningún área de la política pública es más reveladora en este sentido que los programas de privatización.

Las políticas públicas no se generan espontáneamente. Los actores políticos las diseñan y manifiestan sus preferencias en relación con filosofías políticas y económicas específicas. Las políticas pueden diseñarse a puerta cerrada, en un contexto autoritario; también pueden ser el resultado de procesos de negociación institucionalizados entre reformadores y empresarios. En el primer caso reflejan las preferencias ideológicas de una cerrada red de los que toman las decisiones; en el segundo, revelan un espectro más amplio de opiniones que, bajo condiciones políticas favorables, pueden llegar a aglutinarse en torno a compromisos reales.

Al ser éste el sello de estos fenómenos, las políticas públicas son indicativas de procesos de negociación cambiantes, en los que los actores modifican sus posiciones respectivas en el gobierno según si su influencia se acrecienta o disminuye. A diferencia del autoritarismo, la democracia propone un juego aceptado, más cooperativo que antagonico, entre diferentes participantes. El problema es que estas reglas en apariencia "no jerárquicas" ahora están abiertas a todos, y por lo tanto no son claras ni familiares para la mayoría de los participantes.

La distribución de los recursos públicos probablemente seguirá también ese patrón indefinido. Esto desemboca en una sutil adaptación de la política pública a las circunstancias y, por ende, en la heterodoxia.

Definición de nuevos vínculos con grupos corporativos para emprender la privatización

A pesar de la necesidad del Estado democrático de llegar a un nivel de relativa autonomía respecto de los grupos de interés, Nelson ha argumentado de manera convincente que la alianza con grupos corporativos movilizados es una condición previa para lograr reformas económicas más profundas (Nelson *et al.*, 1990). Una vez que se ha establecido la política monetaria, que se ha alcanzado la estabilidad y que los reformadores políticos están en condiciones de obtener resultados económicos, el tono está dado para la aplicación de políticas subsecuentes más complejas. El punto nodal de la privatización es menos dramático que la política monetaria y los recortes presupuestales, pero sin duda está investido de un fuerte componente nacionalista que es sumamente importante en la cultura política latinoamericana.

Como es bien reconocido en la literatura especializada, la privatización pretende deshacerse de un sector público a menudo de baja productividad y deficitario con objeto de restaurar el equilibrio financiero. También se espera que reduzca la influencia corporativa de la burocracia sobre el proceso de toma de decisiones librando, en teoría, a la política y al mercado de la llamada "inercia" del aparato de Estado. Una acusación frecuente hecha por los opositores de la privatización es que ésta pone fin a la capacidad del Estado de actuar como principal empresario y coordinador de la economía. Los abogados de la privatización replican que todo depende de los mecanismos de regulación que se establezcan y de la capacidad administrativa del Estado para reforzar sobre una base diaria las regla-

mentaciones mínimas —pero ineludibles— impuestas a los actores corporativos por las reglas de la democracia. Tal capacidad es variable. Un Estado que emprende la privatización no es más que una agencia planificadora. Este ensayo demostrará que los reformadores no están condenados a la impotencia y que la hipótesis sobre la “inercia” del Estado es errónea.

Chile

La privatización del sector público en Chile se caracteriza por dos fases. La primera, de 1973 a 1982, empezó con el retorno al sector privado de las más de cuatrocientas cincuenta compañías y bancos que fueron nacionalizados por el gobierno de Unidad Nacional del presidente Allende. Un núcleo de grandes empresas dedicadas al cobre y a la producción de energía permaneció en manos públicas en razón de su gran contribución al tesoro estatal (Yotopoulos, 1989). En las discusiones, en las que participaron tecnócratas militares y civiles así como empresarios, salió a relucir que la estabilidad financiera era el criterio principal contra la privatización total del sector público, indicación temprana de que las políticas chilenas eran capaces de ser flexibles (Marcel, 1989).

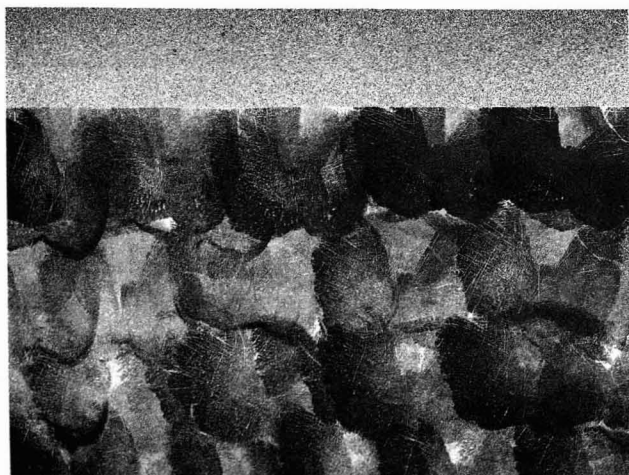
A fines de los años setentas se vio una extensión del proceso a compañías que no habían sido tocadas por legislaciones anteriores. La propiedad concentrada de las compañías privatizadas era un objetivo explícito del programa. Los *holdings* locales —principales beneficiarios de los incentivos fiscales y de los créditos estatales, hasta de veinte por ciento— como Cruzat-Larrain y Javier Vial, llegaron a controlar más de la mitad de las doscientas compañías chilenas más grandes. Los empresarios solicitaron que se facilitara la circulación de capital de los bancos a las industrias. En 1980, los fondos de seguridad social que iban a ser administrados por Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) se incluyeron en este proceso, y las compañías aseguradoras de salud y educación también se privatizaron.

Y entonces estalló la *crisis de ajuste*, desconocida hasta entonces para los especialistas del Fondo Monetario Internacional (FMI). Baldado por deudas y bajas ganancias en un mercado

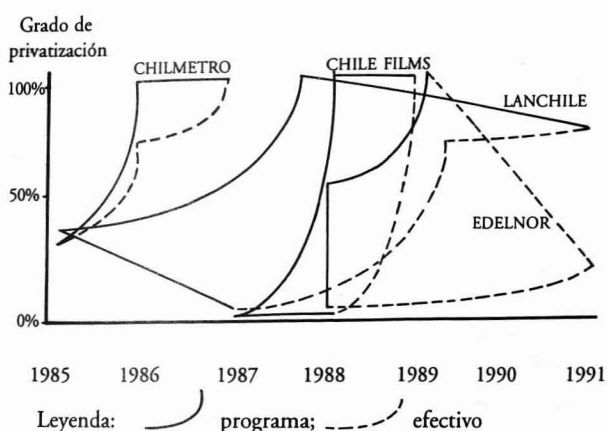
local deprimido, enfrentado a la recesión mundial de 1981-1982, la mayor parte del sector privado de Chile casi se desmoronó. En respuesta, los empresarios pidieron al Estado que interviniera, detonando así un cambio de una política liberal a otra intervencionista. Con el consenso general se reinstaló temporalmente un singular sector privado, ni público ni privado, que sería vendido gradualmente de nuevo a un núcleo de empresarios que había sobrevivido. Como consecuencia de una rentabilidad restituida en el así llamado *sector estratégico*, a mediados de los años ochentas se emprendió la segunda fase de privatización. Estas compañías esenciales fueron devueltas una vez más al sector privado, en el que los *holdings* domésticos de pensiones (AFP) y los inversionistas extranjeros surgieron como nuevos protagonistas. El gasto local, que ahora circulaba del sistema bancario a la industria, contribuyó a la inversión en proyectos de modernización (Luders, 1991). Cuando, a principios de la década de los noventas, la democracia se restauró en Chile, el proceso de privatización estaba significativamente avanzado.

Es interesante observar en la Gráfica el retraso que caracterizó a muchas privatizaciones recientes en Chile. El cronograma de devolución difiere, a veces de manera importante, del calendario original. Casi un año transcurrió antes de que Chilmetro fuera totalmente privatizado. Se esperaba que la línea aérea LanChile estuviera totalmente privatizada en 1987, pero todavía en 1991, 23% estaba en manos del sector público. La operación Edelnor, iniciada más tarde, fue menos concluyente: para 1991 sólo 18% del total de acciones había pasado a manos privadas. Este retraso atestigua las crecientes dificultades que las autoridades encontraron al negociar la transferencia de empresas estatales. Tales problemas se debieron a que algunas compañías no cumplían con los estándares necesarios de sanidad financiera (Endasa), o con los niveles mínimos de utilidad que las hicieran atractivas a los compradores (Colbun) en los plazos fijados por los programas de privatización, o porque no hubo ofertas razonables o aceptables por parte de los compradores (LanChile). En algunos casos concurren dos de estas situaciones y por tanto la privatización simplemente se pospuso (Metro de Santiago).

Otros datos (Sáez, en Muñoz *et al.*, 1993, 77 y ss.) revelan un rasgo interesante que está probablemente relacionado con la emergencia de preocupaciones democráticas sobre la lógica del mercado. Todas las operaciones que no habían logrado su objetivo de ser cien por ciento propiedad privada a fines de 1989, cuatro años más tarde aún no concluían. Más todavía, la llamada Concertación no lanzó ninguna operación de privatización nueva posterior a 1990, y demostró que no había prisa en concluir aquellas ya empezadas, incluso las que se encontraban en una etapa avanzada del proceso (LanChile). Las reglas del juego sobre las que la privatización se basó habían cambiado. El nuevo equipo económico que rodeaba al ministro de Finanzas, Foxley, no desplegaba la misma generosidad hacia los grupos corporativos como lo habían hecho los tecnócratas con los militares. De esta manera, la heterodoxia caracteriza el proceso privatizador chileno ya que el Estado ha monitoreado de cerca las operaciones individuales en circunstancias difíciles. Ha desempeñado,



RETARDO ENTRE EL PROGRAMA DE PRIVATIZACIÓN Y SU EFECTIVIDAD
PARA LAS EMPRESAS SELECCIONADAS EN CHILE (EN AÑOS)



Fuente: Gráfica elaborada a partir de información recogida en Muñoz (dir.) et al., 1993, p. 95.

por tanto, un papel muy activo. Estos elementos deberían motivarnos a ver más allá de puntos de vista simplistas sobre el clásico *laissez-faire* y pensar en un nuevo capítulo a escribirse sobre el papel del Estado en el programa privatizador. Cuando los reformadores de la Concertación entraron en funciones el proceso privatizador se demoró. El nuevo Estado democrático no se movió de esta práctica hasta 1994, cuando el segundo gobierno de concertación conservador, bajo Frei, lanzó un plan que ofrecía al sector privado una participación de por lo menos diez por ciento en todas las firmas administradas por CORFO (Base de Datos Latinoamericana: 3-02-94). Un desafío que ahora sería encarado principalmente a través de inversionistas extranjeros.

México

En comparación con Chile, México tenía una pendiente que ascender si hubiera querido privatizar extensivamente un sector público de 1 155 empresas que incluían a la banca nacionalizada por López Portillo. El éxito del empeño, con casi mil empresas devueltas al sector privado, ha sido de tal magnitud que México es llamado el campeón de la privatización en América Latina. Sin embargo, debe recordarse que factores domésticos como la oposición de la misma cúpula del PRI tuvieron que ver con la politización del asunto durante el mandato de De la Madrid. Por ello, el ejecutivo introdujo una estrategia paulatina y menos conflictiva para evitar la polémica. Como en Chile, se excluyó de la venta a un sector estratégico y solamente se privatizaron pequeñas empresas dentro de un amplio rango de actividades. Para 1988, estas 758 empresas representaban menos de tres por ciento de la aportación del sector estatal al PIB (Aspe y Aguayo, 1989). El programa privatizador fue conducido de manera sagaz; simbólico en activos, indujo sin embargo a grupos de interés especiales a licitar en otras operaciones más sustanciales.

El fin del monopolio del Estado en los bancos fue más dramático; se permitió a los inversionistas individuales adquirir

acciones hasta un límite de uno por ciento del valor total de éstas. Estas limitaciones a la concentración de capital ayudaron a atenuar el miedo a una compra masiva por parte de importantes *holdings* privados en esta área crítica de la actividad económica. El modelo mexicano difiere drásticamente del chileno respecto a los monopolios. La última fase del mandato de De la Madrid estuvo casi totalmente dedicado a volver redituables las empresas públicas susceptibles de ser vendidas, mientras se esperaban condiciones favorables de mercado para poner en marcha el proceso. Esto fue llevado a cabo por Salinas, quien intentó establecer nexos directos entre los bancos y la industria, bajo la égida de un equipo aparentemente fuerte. Por tanto, centró la atención en el sector bancario, a la manera radical representativa de los dos primeros años de su gestión. La operación resultó sumamente rentable para Hacienda. Activos con un valor de 5.8 mil millones de dólares fueron vendidos a inversionistas locales y extranjeros en aproximadamente once mil millones de dólares. Otro grupo de 226 empresas públicas, que incluía algunas estratégicas, también fue privatizado. Si Pemex continúa siendo una entidad pública debido al alto valor simbólico que entraña, la crisis financiera ha puesto fin a su monopolio. Desde 1991 Pemex ha permitido prácticas tales como contrataciones por fuera y oportunidades de inversión para el capital extranjero. Por último, y con objeto de enfrentar la más bien angosta base de capital que ha sido un obstáculo para posteriores participaciones en el sector bancario, Salinas puso en marcha la iniciativa para un plan nacional de pensiones similar al modelo chileno AFP. Las mismas causas tienen consecuencias similares: el sector privado quebró a fines de 1994, como ocurrió en Chile en 1982, y el escenario de *ajuste por la crisis* se repitió una vez más.

Brasil

El tema de la privatización tiene raíces profundas en Brasil. En 1953 los empresarios de Sao Paulo montaron una campaña de tal intensidad contra la creación de *Petrôleos Brasileiros* (Petrobras), cuya intención era convertirse en un gran monopolio público, que los militares no dejaron más alternativa al nacionalista presidente Vargas que renunciar. Más recientemente, en 1974, la privatización volvió a saltar a la palestra —el acaudalado grupo corporativo con sede en Sao Paulo, Grupo Visao, estaba obstinadamente a favor de ésta— pero el régimen militar de la época estaba muy comprometido con el sector público, al que se consideraba motor de crecimiento. Los presidentes militares contribuyeron principalmente a su desarrollo. Por ejemplo, a mediados de los setentas Petrobras, de propiedad estatal, se estaba convirtiendo en el grupo corporativo más grande de América Latina, con 29 sucursales y un creciente presupuesto anual de siete mil millones de dólares. La relación entre el Estado y los empresarios se había deteriorado a tal grado que la privatización parecía impensable.

En 1981-1985, que fue un periodo de transición entre el autoritarismo y la democracia, sólo 13 empresas fueron efec-

tivamente vendidas al sector privado, lo que representó un mayor 0.6 por ciento del total de acciones del sector público que ascendían a doscientos millones de dólares (Werneck, 1989). El presidente Sarney, que heredó un programa político de orientación estatal diseñado por los asesores del presidente Neves, no tuvo posibilidades de cambiar en forma decisiva el esquema original. Designado presidente por segunda vez después de muchas maniobras y concesiones a las presiones de las corporaciones, reactivó el asunto en 1987 y creó la Comissão Nacional de Privatização que identificó una lista de setenta empresas estatales susceptibles de ser vendidas, para las cuales había compradores potenciales (Schneider, 1988).

El programa privatizador enfrentó una oposición tan fuerte por parte de los sindicatos y de la mayoría en el Congreso, que todo el proceso se vio súbitamente detenido. Unos meses después de su improvisada privatización, entidades como el Instituto Nacional de Colonização a Reforma Agraria (INCRA) y Embrater, la compañía estatal responsable del apoyo a los granjeros, fueron devueltas al sector público. En ese tiempo la capacidad del ejecutivo para poner en práctica programas políticos era sumamente confusa. La privatización no volvería a estar a la vanguardia de la política nacional sino hasta los inicios del mandato de Collor en 1990.

Primer presidente electo democráticamente desde Quadros en 1960, Collor asumió el poder con un nivel de legitimidad no visto en mucho tiempo en Brasil. Intentó seguir una política liberal, radical y ortodoxa. Dada su estrecha base política, comprendió que había que emprender cambios si se quería lograr un cierto nivel de éxito (Schneider, 1992). El Programa Nacional de Desestatização fue un elemento primordial del "paquete" liberal de Collor. Éste tuvo que tomar en cuenta el hecho de que la burocracia no estaba de su lado. Equipos de investigadores comisionados por el Congreso también mantenían un ojo avizor sobre la forma en la que se llevaba a cabo la privatización. Muchos pensaban que los nexos entre el aparato del Estado y los grupos corporativos interesados no eran más que casos de tráfico de influencias. Más aún, las empresas del Estado fueron subastadas a precios de barata. Las nuevas reglas establecidas por los reformadores obviamente carecían de solidez financiera y por tanto de legitimidad política.

Un año después de la eliminación por fases, mediante el Plano Collor, de 24 compañías, todas éstas continuaban operando como empresas estatales. En medio de una creciente polémica, el proceso se aceleró en cierta medida a fines de 1991, cuando varias subsidiarias de Petrobras y Usiminas —la compañía minera de hierro de Minas Gerais— fueron ofrecidas a compradores privados, esta última por 1.2 mil millones de dólares. La compañía de transporte aéreo VASP, de propiedad estatal, se propuso a inversionistas privados, pero debido a la falta de transparencia y a una puja en exceso la transacción entera fue sometida a un estricto escrutinio. Las operaciones de privatización se restringieron al sector industrial: minería (Usiminas), acero (Acominas, CST, CSN, Celma, Acesita, Cosipa), petroquímica (Petroflex) y fertilizantes (Petrofertil, Goiasfertil), así como

transportación aérea (VASP). Pero el programa señalaba que las operaciones podrían, a la larga, abarcar telecomunicaciones (Telebras) y aeronáutica (Embraer).

Los primeros seis meses del gobierno del presidente Franco estuvieron marcados por una confusión aún mayor, ya que tres ministros de economía (Fazenda) ocuparon el puesto por periodos muy cortos. El tercero, Eliseu Resende, intentó continuar con el programa original de Collor y en abril de 1993 logró privatizar la Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) y la Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST) [*Gazeta Mercantil*, 21-12-93]. Todo el mundo comprendió que Franco era una figura de transición que deseaba evitar lo más posible convulsiones políticas durante su corta gestión. Por el momento, el riesgoso y radical camino sería hecho a un lado. En junio de 1993, el senador del Partido Socialdemócrata Brasileño (PSDB) y reconocido intelectual, Fernando Henrique Cardoso, fue designado para llevar a cabo un programa gradualista que sería puesto en práctica de acuerdo con las sumamente volátiles condiciones locales. Las elecciones se fijaron para fines de 1994, y los políticos y sus respectivos partidos se prepararon para maniobrar políticamente en una escala muy amplia, que dejó muy poco espacio para luchas heroicas en torno al espinoso asunto de la privatización.

Cuando no existe apoyo popular o una mayoría parlamentaria en favor de las reformas, el ejecutivo es impotente para enfrentar reveses inesperados como la impugnación de un presidente. Los nexos privilegiados entre reformadores y actores corporativos no son determinantes bajo reglas democráticas. Solamente las elecciones generales significan un avance decisivo y restauran un nivel de legitimidad política a partir del cual se pueden diseñar políticas genuinas de acuerdo con las nuevas condiciones. Aun cuando era muy poco probable que el presidente Cardoso se convirtiera en el inquisidor del sector público, cuyo papel en el reino de una economía "autosuficiente" había alabado tanto en sus primeros ensayos, la privatización se reanudó tentativamente en la industria metalúrgica cuando en agosto de 1993 Cosipa —la compañía acerera de São Paulo— y Açominas de Minas Gerais fueron subastadas a poderosos grupos corporativos como Votorantim, un gigantesco conglomerado brasileño.

Dos razones principales decidieron la acción gubernamental en esta área; primero, se consideraba que la aportación financiera del Estado a estas poco lucrativas actividades industriales iba más allá de su capacidad financiera; segundo, los actores privados parecían estar listos para asumir el mando. La inversión pública en la transformación del acero se estimaba en 7 390 millones de dólares; en 3.6 mil millones de dólares en la petroquímica; en 670 millones de dólares en fertilizantes; y por último en 425 millones de dólares en maquinaria y aeronáutica. Más recientemente, la misma lógica prevalecería en otras operaciones privatizadoras. A fines de 1994, 33 industrias subcapitalizadas fueron puestas en venta. Éstas incluían firmas dedicadas a la transportación por río (Lloyd Brasileiro), minería (Mineração Caraíba), computadoras (Cobra) y aviones (Embraer). También se su-

bastaron manufacturas y distribución de energía eléctrica (Rio Light y Excelsa). Las ventas totales ascendieron a 8.3 mil millones de dólares (BNDES Annual Report 1994). La venta por subasta a principios de 1994 de cincuenta por ciento de las acciones de Petroquímica Uniao se elevó a 271 millones de dólares. Se espera que en 1996 se vendan otras firmas petroquímicas más valiosas, con un valor estimado de cerca de 4.5 mil millones de dólares.

Si en Brasil los vínculos privilegiados entre reformadores y empresarios se materializaron lentamente, la participación extranjera fue casi inexistente. Es revelador que ningún inversionista extranjero dominante haya sido aceptado en estos tratos, hecho que es completamente congruente con el principio de dependencia que afirma que la industria nacional debe permanecer en manos locales. Los actores corporativos brasileños hicieron de este principio una condición para apoyar las reformas, particularmente cuando se construía un precario consenso alrededor de la candidatura de Cardoso contra el líder del Partido de los Trabajadores (PT), Lula. Se había diseñado también otra política interesante, definitivamente inspirada en el modelo británico de privatización: se permitió a los empleados de las empresas públicas —específicamente de la segunda empresa estatal más grande, Companhia do Vale do Rio Doce (VALSA)— adquirir acciones de sus respectivas compañías, lo que hicieron en 1995.

Conclusión

Las políticas públicas pueden diferir menos en los objetivos que persiguen que en los medios específicos por los cuales son transferidas a los grupos corporativos privilegiados. Severas condiciones económicas como hiperinflación, recesión mundial y oposición política imponen limitaciones sobre los recursos financieros que las democracias latinoamericanas pueden movilizar para conseguir sus metas reformistas. Éstas se desprenden de los medios disponibles. Una política no se determina con anticipación en forma mecánica por una alianza secreta y permanente entre burócratas y empresarios. La oposición política de un lado o del otro puede traer consigo un retraso de las reformas estructurales. La oposición generalmente reclama el cambio de las reglas, forzando de esta manera a los reformadores a lanzar nuevas iniciativas. Si aceptamos el simple hecho de que las nuevas democracias muestran su diferencia de los regímenes autoritarios en la manera en la que establecen las nuevas reglas del juego, a pesar de las coacciones mencionadas arriba, entonces el estudio de las políticas particulares es de gran interés. Ofrece indicaciones empíricas sobre lo que las democracias pueden hacer por sí mismas con un programa privatizador bajo distintas, y a veces adversas, circunstancias.

Por el momento, hay pocas historias exitosas sobre programas privatizadores en América Latina. Los *Chicago boys* chilenos crearon un ambiente muy favorable a las ambiciones corporativas locales, que resultó débil en su base financiera. Por fortuna, la inversión extranjera vino al rescate. En México, la privatiza-

ción fue osada aunque por obvias razones mal recibida en el área estratégica de los energéticos. Más aún, el sector privatizado en quiebra puede haber detonado la crisis del peso de 1995. Comparada con Chile y México, la privatización en Brasil ha mantenido su paso lento, incluso bajo el mandato de Cardoso. Y más importante aún, fue diferente en su naturaleza. La inversión extranjera fue aceptada ligeramente en el proceso, hasta un máximo de cuarenta por ciento del total de las acciones. Brasil permaneció comprometido con su paradigma nacionalista por dos simples razones. Primero, tanto la izquierda organizada como la derecha corporativa, a pesar de divergir en su valoración del papel del Estado en la economía, están totalmente de acuerdo cuando se trata de la protección de la *propiedad nacional*. Segundo, a diferencia de México y Chile, la diversidad y magnitud del sector industrial en un país que ocupa el décimo lugar mundial en términos de PIB hace que el asunto de atraer multinacionales a Brasil sea secundario. A lo largo del proceso de ajuste estructural y a pesar de su pobre actuación en cuanto a políticas reformistas, Brasil disfruta actualmente de una mejor posición internacional que cualesquiera de los otros casos latinoamericanos más "ortodoxos" en estudio. ♦

TRADUCCIÓN DE MARÍA TERESA SOLANA O.

Bibliografía

- Aspe Armella, Pedro y Miguel Mancera Aguayo, "Convenio del gobierno de México con el Fondo Monetario Internacional", en *Comercio Exterior*, 39 (4), 1989, pp. 355-359.
- Bresser Pereira, C., Maravall, J. M. y A. Przeworski, *Economic Reforms in New Democracies. A Social-Democratic Approach*, Cambridge University Press, 1993.
- Luders, R. J., "Massive Disenesture and Privatization. Lessons from Chile", en *Contemporary Policy Issues* (9), pp. 1-18.
- Marcel, M., "La privatización de empresas públicas en Chile, 1985-1988", CIEPLAN, Santiago, Notas técnicas 125, en Bazdresch, P. y Urquidí, Víctor L., *Privatización: alcance e implicaciones*, Documento de trabajo, CIDE Centro Tepoztlán, 1989, pp. 93-208.
- Muñoz, Óscar (dir.), *Después de las privatizaciones. Hacia el Estado regulador*, CIEPLAN, Santiago, 1993, 359 pp.
- Nelson, Joan M. (ed.), *Economic Crisis and Policy Choice. The Politics of Adjustment in the Third World*, Princeton University Press, 1990, 378 pp.
- Schneider, B. R., "A privatização no governo Collor: Triunfo do liberalismo o colapso do estado desenvolvimentista?", en *Revista de Economia Política*, vol. 12, núm. 1, 1992, pp. 5-18.
- "Partly for Sale: Privatization and State Strength in Brazil and Mexico", en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 30 (4), 1988, pp. 89-116.
- Werneck, R. F., "Aspectos macroeconomicos da privatização no Brasil", en *Pesquisa e Planejamento Economico*, 19 (2), 1989, pp. 277-308.
- Yotopoulos, P. A., "The Rip Tide of Privatization. Lessons from Chile", en *World Development*, 17 (5), 1989, pp. 663-702.