

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ**

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



Limitaciones del diseño de políticas públicas destinadas a la concesión de servicios públicos a empresas privadas por parte del Estado peruano: Caso de la concesión del servicio ferroviario en el tramo desde Ollantaytambo a Machu Picchu Pueblo a las empresas privadas FETRANSA y PERURAIL en 1998.

Trabajo de investigación para obtener el grado académico de Bachiller en Ciencias Sociales con mención en Ciencia Política y Gobierno presentado por:

Triveño Girón, Omar

Asesor:

Tanaka Gondo, Ricardo Martín


Lima, 2022

Informe de Similitud

Yo, Tanaka Gondo, Ricardo Martín, docente de la Facultad de Ciencias Sociales de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor(a) del Trabajo de Investigación de Bachillerato titulado Limitaciones del diseño de políticas públicas destinadas a la concesión de servicios públicos a empresas privadas por parte del Estado peruano: Caso de la concesión del servicio ferroviario en el tramo desde Ollantaytambo a Machu Picchu Pueblo a las empresas privadas FETRANSA y PERURAIL en 1998 del/de la autor (a)/ de los(as) autores(as) Triveño Girón, Omar dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 22 %. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el 16/05/2024.
- He revisado con detalle dicho reporte y el Trabajo de Investigación de Bachillerato, y no se advierte indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha: Lima, 17 de mayo del 2024

Apellidos y nombres del asesor / de la asesora: <u>Tanaka Gondo, Ricardo Martín</u>	
DNI: 06408442	Firma 
ORCID: 0000-0001-6640-1518	

Agradecimientos

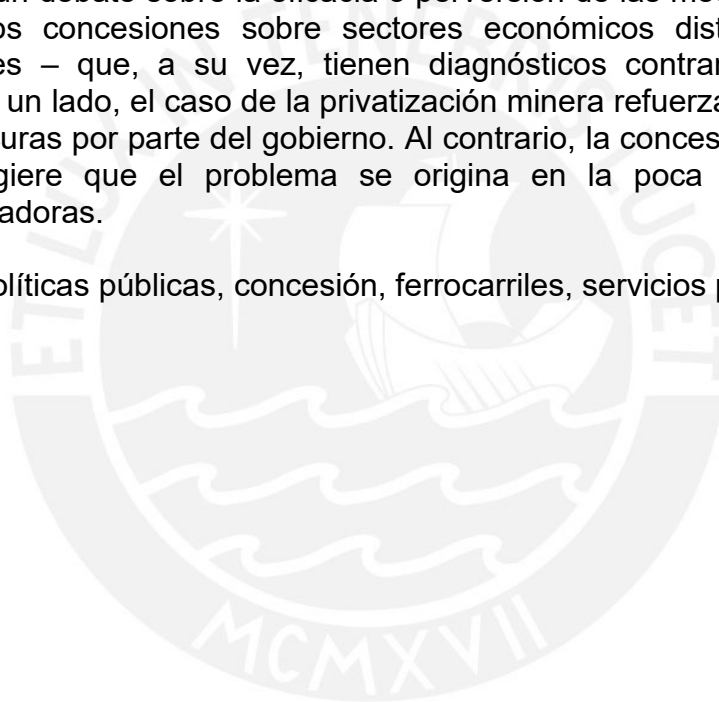
A mi abuelo, el primer Wambra. Eres la sombra en el sol y tus recuerdos viven dentro de mi piel.



Resumen:

El diseño de las políticas públicas acerca de las concesiones de servicios públicos son parte de un extenso debate sobre qué tanto considera el Estado el bienestar del ciudadano al momento de realizar las negociaciones. En este sentido, las concesiones se iniciaron en el gobierno de Alberto Fujimori como parte de las reformas económicas orientadas a la privatización y concesión de los servicios a empresas privadas para, en teoría, incrementar la liquidez del Estado y brindar un servicio de calidad a los ciudadanos. En este sentido, la naturaleza del gobierno, el clima internacional, las presiones externas, e incluso, la corrupción, terminan por determinar en gran medida la forma en que estas reformas se dan y qué tanto se verán reflejadas en el futuro. El presente trabajo tiene como objetivo hacer un estado de la cuestión sobre el diseño de las políticas públicas destinadas a la concesión de servicios públicos a empresas privadas. Aborda un debate sobre la eficacia o perversión de las medidas y termina con el análisis de dos concesiones sobre sectores económicos distintos – minería y telecomunicaciones – que, a su vez, tienen diagnósticos contrarios respecto a su funcionalidad. Por un lado, el caso de la privatización minera refuerza las visiones sobre las maniobras oscuras por parte del gobierno. Al contrario, la concesión de las redes de comunicación sugiere que el problema se origina en la poca autonomía de las instituciones reguladoras.

Palabras clave: Políticas públicas, concesión, ferrocarriles, servicios públicos, privados.



Índice

1. Introducción.....	1
2. Capítulo 1: La gestión pública en el Perú en la década de 1990.....	2
2.1. Transición de la burocracia patrimonial al gerencialismo	2
2.2. El gerencialismo y la nueva gestión pública	3
3. Capítulo 2: Naturaleza del gobierno de Alberto Fujimori	7
4. Capítulo 3: Reformas de privatización y concesión	11
4.1. Efectividad de las reformas de privatización y concesión.....	12
4.1.1. Posiciones y factores a favor de reformas efectivas	12
4.1.2. Posiciones y factores en contra de reformas efectivas	15
5. Capítulo 4: Análisis de casos de concesiones y privatizaciones	18
5.1. Grupos económicos y privatización de la minería en Perú.....	18
5.2. Concesión de la industria de redes y telecomunicaciones	19
6. Conclusión.....	22
7. Bibliografía	24

1. Introducción

El presente trabajo es un estado de la cuestión que tiene como tema el diseño de políticas públicas destinadas a la concesión de servicios públicos a empresas privadas por parte del Estado peruano.

En este sentido, se ha distribuido en dos capítulos. El primer capítulo parte con un análisis acerca de la evolución de la gestión pública en Perú. Empezando por la transición del Estado burocrático de los años ochenta al Estado gerencialista en el gobierno de Alberto Fujimori. Además, busca asociar la Nueva Gestión Pública de Perú al estilo “neopopulista” del gobierno del Fujimori. Así como un debate entre diversos autores que van a tomar posiciones acerca de si las políticas de concesión estuvieron bien diseñadas o estuvieron sesgadas por intereses ocultos o más que la estrategia detrás de ellas, fue un clima favorable la que las terminó favoreciendo.

El segundo capítulo realiza un análisis de los casos de privatizaciones de dos sectores de la economía peruana. Por un lado, el estudio acerca de la privatización de la actividad minera va a defender la tesis acerca de grandes empresas favorecidas por un Estado que posee incentivos ocultos, llegando a rozar con lo ilegal. Mientras que el estudio sobre las redes de comunicación sugiere que se trata de un problema de autonomía de los organismos reguladores, los cuales se vieron influenciados por causas políticas y son dependientes del financiamiento estatal.

Finalmente, se concluye haciendo una propuesta para profundizar en el tema del estado de la cuestión. Se busca continuar con el estudio sobre las políticas públicas de concesiones a través de un caso empírico como es la concesión del tren ferroviario Sur-Oriente, tramo de Ollantaytambo a Aguas Calientes. La cual se realizó en el gobierno de Alberto Fujimori y es vigente hasta la actualidad.

2. Capítulo 1: La gestión pública en el Perú en la década de 1990

2.1. Transición de la burocracia patrimonial al gerencialismo

Como bien se ha dicho, las concesiones de servicios públicos en el Perú forman parte de la apertura económica del mercado a empresas privadas nacionales e internacionales. Dichos acontecimientos tienen lugar a partir de la década de 1990 con la llegada a la presidencia de Alberto Fujimori y, en consecuencia, la aplicación de políticas neoliberales para recuperar la solvencia del Estado peruano.

Previamente, la gestión pública en el Perú – y de América Latina en general – formaba parte de un intento latinoamericano por replicar los modelos burocráticos que habían destacado por su pragmatismo en Europa durante los años cincuenta y sesenta (Prats, 1998). En esencia y como señala el autor, durante estas décadas el modelo burocrático dejó de ser visto como una opción y se convirtió en una norma. De este modo, la organización burocrática pasó a ser “el modelo normativo de racionalidad organizativa, como la forma o configuración organizativa indudablemente superior en términos de eficacia y eficiencia” (1998, p. 2). Y, básicamente, consistía en una forma moderna de aplicación del concepto weberiano de burocracia, acompañada de experiencias previas como el “Plan Marshall” en Europa y el aparente éxito de los países socialistas (Prats, 1998).

Como señala Prats, la creencia imperante acerca del modelo burocrático era que la combinación armoniosa y planificada entre capital financiero, capital físico, ciencia y tecnología, capital humano y eficiencia organizativa conllevarían a un crecimiento precipitado (1998). En búsqueda de este cambio, a partir de 1970, los países latinoamericanos realizaron una serie de grandes endeudamientos financieros en aras de modernizar sus aparatos de gestión. Sin embargo, esta se frustró porque no contaban con las condiciones para adaptar el modelo a su contexto. En este sentido, hubo una deformación del burocratismo racional-legal al burocratismo patrimonial, ambos conceptos weberianos (1998). Al respecto, sobre el fracaso de replicar el modelo burocrático, va a sostener Prats que “[d]e ésta se tomaron las apariencias formales; pero en ausencia de los condicionamientos socio-económico-políticos necesarios, lo que se desarrollaron mayormente fueron "buropatologías", que en el mejor de los casos se aproximaban al sistema mixto que Weber llamó "burocracias patrimoniales" (1998, p. 2).

En este sentido, de acuerdo con Gonzales de Olarte (2012), es a fines de los años ochenta que el Estado peruano llega a su “mínima expresión desde distintos puntos de vista” (p. 19). Para empezar, el principal azote de la época fue la hiperinflación, ya que no consiste solamente en un fenómeno monetario, sino también tiene implicancias a nivel institucional. Además, otros factores como la crisis interna de la época, producto de acciones de grupos terroristas armados, la cual fue abordada desde una perspectiva teórica de la seguridad, terminaron por complicar aún más el funcionamiento de la sociedad. De acuerdo con el autor, la presión tributaria sobre los impuestos era del 5%, lo cual da cuenta de la casi nula existencia del Estado. Además, señala que el principal personal capacitado y talentoso para poder recuperar la presencia estatal, optó por marcharse de la administración pública dado el abandono de la calidad laboral (2012). Es de esta forma que, para el año 1990, el Estado peruano estaba al borde del colapso y terminó por sellar el fin de Estado burocrático.

Posteriormente, va a señalar Gonzales de Olarte, para inicios de los años noventa, lo que se vendría sería un ajuste estructural a cargo de organismos multilaterales que lograrían poner al Perú de regreso al camino del crecimiento. A pesar de ello, una característica que se va a mantener constante vendría a ser la imposibilidad del Estado peruano por ser funcional al modelo económico y por tener las capacidades suficientes para redistribuir los recursos y resolver conflictos económicos y sociales (2012). Además, el fin del proyecto de burocratización del Estado dejaría secuelas que el nuevo gobierno de Alberto Fujimori tendría que resolver a través del desarrollo de una Estado gerencialista, tema del siguiente subíndice.

2.2. El gerencialismo y la nueva gestión pública

Debido al contexto ya explorado y que se estaba viviendo al final de los años 80, surge la necesidad de replicar apresuradamente los nuevos modelos de gestión pública de Occidente. Siendo así, en 1990 inicia una nueva etapa de la gestión pública peruana. Como señala Chica Vélez, a lo largo de esta década, el mundo va a enfrentar una serie de transformaciones que van a empujar a los Estados a adoptar un nuevo modelo de gestión pública con un enfoque gerencial dirigido a la satisfacción de los ciudadanos vistos como “clientes” (2011).

En este sentido, una primera perspectiva acerca del nuevo modelo de gestión pública va a ser identificada por Chica Vélez (2011) como “gerencialista” y va a ser producto de una serie de factores que terminarán por mudar a los Estados. En primer lugar, se encuentran los sistemas de administración pública, los cuales ya no tienen como referente al Estado-Nación. Un reflejo de esto, va a ser la Unión Europea. En ella se atravesó por un modelo posburocrático en el cual las ONG y los agentes privados son quienes prestan la mayoría de los servicios. Esto bajo la atenta supervisión y regulación no de los Estados, sino de la totalidad de países que forman parte de la Unión Europea (2011).

Al mismo tiempo, otro cambio es la “conformación de una sociedad civil global sin estado mundial ni gobierno mundial” (Beck citado en Chica Vélez, 2011, p. 58). Esto se refiere a la adopción de la democracia como un concepto supranacional y la sociedad civil como “la sociedad organizada y ponderada de acuerdo con el poder que tienen los diversos grupos e individuos” (Bresser citado en Chica Vélez, 2011, p. 58). Ambos elementos terminan por traspasar las fronteras de las naciones y se refleja en nuevas agendas sociales, culturales, política y económicas, que son cada vez más globales. De este modo, los Estados nacionales empiezan a adaptarse al cambio y deben adecuar sus agendas políticas de acuerdo a las agendas que demanda la sociedad civil.

Otro aspecto es la “emergencia de nuevos espacios de construcción de opinión pública que rompen con las formas tradicionales de representación política y debate público” (p. 58). Sobre este punto, el autor va a plantear que, dada la crisis de legitimidad de los partidos políticos, en especial con su incapacidad de recepcionar las demandas e intereses de la sociedad, se incrementa el descontento social con la democracia representativa. En consecuencia, se van a configurar nuevos escenarios para la difusión política, en principio lo serán los medios masivos de comunicación, y, años después, las redes sociales.

Como último factor, el gerencialismo se va a producir porque los bienes y servicios no van a poder asimilar un comportamiento con fines individualistas (2011). Al contrario, al generar beneficios colectivos que, antes eran brindados por el Estado, estos pasarán a ser producidos por empresas privadas o actores mixtos como “empresas-Estado-ciudadanos” (Chica Velez, 2011, p.58)

Por lo tanto, todas estas transformaciones van a terminar de configurar el nuevo modelo gerencialista, el cual, de acuerdo con el autor, contempla cinco grandes cambios. El primero es que el ciudadano pasa de ser un ser marginal e irrelevante para convertirse en el eje “cliente” de la acción pública. Segundo, que el Estado se convierte en un medio para alcanzar fines sociales y colectivos. Tercero, el Estado tiene como prioridad la inversión social. Cuarto, el gasto público es limitado y debe ser utilizado selectivamente y ser altamente productivo. Por último, que el aparato administrativo tiene “vocación de austeridad” en todos sus actos (2011).

Por otro lado, existe otra perspectiva del modelo de gestión pública que empezó a crecer más entrados los años 90 y consiste en la Nueva Gestión Pública. En los Estados occidentales desarrollados, el modelo gerencialista estaba atravesando por un momento de modernización que pasó a concebirse como la Nueva Gestión Pública, la cual busca recuperar la eficacia y eficiencia del sector público (Ramíó, 2001). En este sentido, el autor va a sostener que los ciudadanos dejaron de sentirse incapaces de manejar el aparato burocrático y pasaron a convertirse en “propietarios” políticos y económicos de la administración y empiezan a exigir resultados. En respuesta, “en la medida en que los gobiernos no proporcionen con eficacia las políticas y servicios públicos demandados socialmente, disminuyen los apoyos al sistema político” (Bazaga et al. citado en Ramio, 2001, p. 3).

En este sentido, Ramio explica que:

“Después de numerosos intentos fallidos de modificación de los parámetros weberianos que han dominado, y que aún dominan, en nuestras administraciones públicas han aparecido de manera rotunda durante los años noventa un conjunto de perspectivas reformadoras bajo el título integrador de Nueva Gestión Pública” (Ramíó, 2001, p. 3).

Siendo así, va a definir la Nueva Gestión Pública como el conjunto de diversas corrientes y modelos de gestión diferente (por ejemplo: la gerencialización, la privatización, la externalización, entre otras) (2001).

Para el caso latinoamericano, Ramíó va a reseñar problemas de implantación de la Nueva Gestión Pública en las administraciones públicas de la región. En este sentido, se puede empezar señalando al isomorfismo, el cual implica un intento por replicar miméticamente las fórmulas institucionales proveniente de contextos de referencia muy

específicos, sin tener en cuenta la necesidad de contemplar los espacios latinoamericanos particulares dado sus legados institucionales e históricos distintos (2001). En respuesta, otro fenómeno que surge como respuesta del primero es el *decoupling*. Este se refiere a la necesidad de las instituciones por informalizarse, ya que fueron incapaces de replicar los detalles más finos del modelo original. Lo cual puede crear caos organizativo ya que existe un encuentro confrontacional entre la cultura organizativa previa y el nuevo intento modernizador (2001).



3. Capítulo 2: Naturaleza del gobierno de Alberto Fujimori

Ahora bien, habiendo contextualizado el régimen de la gestión pública en Perú, es momento de abordar la naturaleza del gobierno de Fujimori. Para empezar, Carlos Parodi va a sostener que, a nivel de los países de la región, la década de los noventa golpeó diversas economías (2000). En este sentido, la causa va a ser la “salida repentina de los capitales extranjeros de la región hacia lugares considerados más seguros” (p. 304).

Como bien va a sostener el autor, la existencia del Consenso de Washington desde 1989 va a funcionar como una brújula que encamine el rumbo de las economías latinoamericanas (Parodi, 2000). Con este fin, las economías emergentes empezaron a abrirse hacia el exterior tanto en el aspecto de liberalización comercial y el financiero. Sin embargo, desde 1994 se dará a cabo una salida repentina de los capitales extranjeros que ocasionará una crisis de estancamiento en el sistema de importaciones. En términos simples, la disminución del ingreso de los capitales extranjeros (inversión extranjera directa, bolsa de valores, entre otras formas) va a ocasionar que haya un exceso de importaciones que no podrá ser financiada por los Estados dada la falta de liquidez. De esta manera, Parodi Trece va a mencionar los principales casos de la región como México (1994), Venezuela (1994), Argentina (1995) y Brasil (1999). En este contexto, el desarrollo del gobierno de Alberto Fujimori va a estar determinado en gran medida por tratar de solucionar, en el corto plazo, los problemas internos, tratando de sobrevivir, al mismo tiempo, al entorno cambiante de la economía internacional (Parodi, 2000).

Al mismo tiempo, otro autor como Jürgen Schuldt va a argumentar de forma similar que, en un contexto internacional donde la economía pasa por una regresión abrupta, el nivel de satisfacción social se verá afectado a un comportamiento irregular (2004). El autor continúa y, de forma simultánea, explica que desde 1988 hasta los 2000, va a haber una discordancia entre el aparente crecimiento macroeconómico que pregona el Estado y la satisfacción social irregular. Por ejemplo, los periodos “bruscos” para el bienestar familiar se verán reflejados entre 1988 y 1992 y el trienio de 1994 a 1996. Y, por el contrario, los periodos de mayor satisfacción van de 1994 a 1996 y de junio de 1999 a junio del 2000 (Schuldt, 2004).

Lo que va a explicar Schuldt es que el Perú va a tener que apegarse a cumplir con las recomendaciones del Consenso de Washington para intentar simpatizar con las

potencias desarrolladas y recibir su apoyo financiero. Sin embargo, lo que le llama la atención es la incoherencia entre los indicadores de bienestar y desarrollo. Más concretamente, el ingreso promedio de las personas no alcanzaba el umbral para alcanzar el mínimo de satisfacción. Lo que el autor va a fundamentar es que países latinoamericanos como el Perú trataron de aferrarse por no perder el “[...] tren de la Globalización, a fin de alcanzar los niveles y estilos de vida de estos países, a pesar que no todos tienen conciencia de que resultan irrepetibles a escala global [...]” (Schuldt, 2004, p. 104). En consecuencia, va a concluir que la satisfacción social sería inalcanzable porque las limitadas bondades económicas de cumplir con la agenda del Consenso de Washington no irían en armonía con el sistema de mercado que se estaría desarrollando en Perú, ya que el Estado sería incapaz de hacer una redistribuir el capital económico para que la sociedad pueda cumplir con su deseo racional de consumo (2004).

Siendo así la realidad internacional de la década, el gobierno de Fujimori tendrá que encontrar la manera de recuperar la estabilidad en el corto plazo sin ocasionar un descontento generalizado por la rudeza de las medidas. Al respecto, Murakami (2007) brinda cuatro puntos que sostienen la tesis de cómo fue posible que Fujimori pueda aplicar sus medidas sin perder aprobación social. En primer lugar, pudo “establecer relaciones directas y personales con la gente común, sin depender de organizaciones intermediarias como los partidos políticos” (p. 219). A su favor, comenta Murakami, existía una gran desconfianza de las personas en los partidos políticos que viene desde la década pasada.

En segundo lugar, dada la legitimidad que ganó por su actitud contrapuesta a la creencia en los partidos políticos, sus “vínculos directos con la población se basaban en la expectativa derivada de la conciencia de legitimidad anteriormente descrita” (p. 222). Es decir, había una creencia social firme en que Fujimori no era un político de promesas y compromisos, porque, paradójicamente, no tenía ninguno. Su legitimidad nació de las expectativas y no de las promesas.

En tercer lugar, el estilo de Fujimori construyó un liderazgo que “respondía flexiblemente a las circunstancias. [...] Mas bien, fue resolviendo cada escena política conforme con las circunstancias, mediante medidas reactivas de corto plazo” (p. 223).

Por último, se encuentra su forma autoritaria de tomar las decisiones. Esto se refiere a que no destinaba tiempo para forjar entendimientos o consensos. “Sus decisiones políticas las hizo solo, consultándolas con un pequeño número de allegados y asesores; que era el mismo grupo que servía para ejecutarlas” (p. 224). En otras palabras, su instinto y su resistencia a delegar responsabilidades a terceros, resultaron eficaces para responder con prontitud a las emergencias.

A pesar de todas características que Murakami va a identificar en el estilo de gobierno de Fujimori, también existe una segunda realidad en la tercera característica. Esta consiste en una “debilidad” que el mismo autor reconoce como la inmediatez y el corto plazo en la orientación de sus medidas. En este sentido, el estilo fujimorista “[...] no era el que en una perspectiva de largo plazo – entre 15 y 30 años – pudiese encarar creativa y definitivamente el reto de cómo cambiar las estructuras y crear instituciones estables en la sociedad política con el consenso y la colaboración de mucha gente” (Murakami, 2007, p. 227).

Entonces, retomando a Carlos Parodi Trece, va a denominar la naturaleza del estilo de gobierno de Fujimori como “neopopulista”. En este sentido:

“El neopopulismo asocia el populismo político con el liberalismo económico. Es importante mencionar que esta aparente paradoja, es decir, la aparición de líderes personalistas con gran apoyo popular que siguen políticas económicas asociadas al neoliberalismo no ha ocurrido solo en Perú. [...] La interpretación parece compleja, úes normalmente los líderes personalistas (o caudillistas) evocan la imagen de los populistas tradicionales, cuyas recetas económicas eran contrarias al libre mercado y más bien eran estatistas y redistributivas” (Parodi Trece, 2000, p. 253)

Además, va a complementar que la posibilidad para que puedan coexistir el populismo y el neoliberalismo es “no asociar al populismo, que es un estilo de gobierno, una doctrina económica en particular” (Parodi Trece, 2000. p. 253). Esto tiene mucho que ver con la característica que destaca Murakami acerca de la visión cortoplacista de las medidas tomadas en el gobierno fujimorista.

Por otro lado, Parodi refuerza la visión de Murakami acerca de la legitimidad de Fujimori, el cual clama actuar “en nombre de los ciudadanos, pero quien no rinde cuentas ni a ellos ni a otros poderes. Su legitimidad no está basada en principios de ciudadanía ni respecto a las instituciones democráticas sino en logros que sus políticas económicas

y sociales que prueba su eficacia” (Sanborn y Panfichi citado en Parodi Trece, 2000, p. 255).

Al mismo tiempo, John Crabtree, para reforzar la primera característica del gobierno de Fujimori propuesta por Parodi, lo reconoce como un “huérfano político” (1998, p. 59), al cual, si bien le hizo bien en el espacio electoral por el divorcio social con los partidos políticos, también fue una desventaja porque limitaba sus capacidades para actuar al no contar con una mayoría en el Congreso. Por lo tanto, la legitimidad pasó a ser una preocupación constante para el mismo presidente. Es más, “Fujimori parece haber visto su popularidad como un recurso político clave que podía presentar fácilmente como evidencia de su legitimidad. Esto le proporcionó al menos el espacio necesario para actuar de manera más autónoma” (Crabtree, 1998, p. 63). Esto le valió para mantener a la población de su lado incluso cuando tomó acciones drásticas como cerrar el Congreso en 1992.



4. Capítulo 3: Reformas de privatización y concesión

Siendo así, es momento de enfocarse en las principales reformas del gobierno fujimorista, las cuales están ligadas a la privatización y concesión de servicios públicos a empresas privadas.

En primer lugar, las reformas económicas estuvieron principalmente orientadas a la apertura del mercado para el ingreso de empresas privadas extranjeras y nacionales, las cuales deberían hacerse cargo de brindar los principales bienes y servicios. Donde, además, el Estado pasaría a tener un rol meramente “regulador” y no intervendría directamente en los mercados, es decir, los dejaría competir libremente (Parodi Trece, 2000). Siendo así, “[e]n el nuevo modelo, el sector privado sería el motor de la economía y el mercado el principal asignador de recursos” (p. 258).

Va a profundizar más en el objetivo de las reformas, las cuales tendría como finalidad crear un puente que comunique la estabilización y el crecimiento. Considerando la baja liquidez del Estado peruano, el crecimiento dependería de la inversión de las empresas privadas, especialmente la extranjera, a la cual habría que seducir disminuyendo las barreras que podrían ahuyentar a futuros inversores, pues la situación era dramática y la hiperinflación era de nunca acabar (Parodi Trece, 2000).

Al respecto, Efraín Gonzales de Olarte va a hablar de un ajuste estructural¹ versión Consenso de Washington, pero el cual ha sido escogido no por los resultados que promete, sino por tener un carácter “quasi-monopólico” (1998, p. 29) dada la presión que ejercen los organismos internacionales y los países acreedores – desarrollados – sobre los países necesitados. En añadidura, va a sostener que las reformas económicas del PAE (Política de Ajuste Estructural) de Fujimori tuvieron dos objetivos. La primera es que, “[e]n el corto plazo, complementar el programa de estabilización y, a largo plazo, desarrollar un capitalismo de libre mercado y reducir el tamaño del Estado” (1998, p. 49). Sin embargo, el último objetivo sugeriría una posición contraria respecto a la posición de Murakami, según la cual, Alberto Fujimori tenía la debilidad de no hacer planificaciones estratégicas a largo plazo.

¹ Gonzales de Olarte va a definir un Ajuste Estructural como “un conjunto de medidas políticas que tienen el objetivo de reformar la estructura institucional que rige la producción, circulación, distribución y consumo en un país [...] con el propósito de desarrollar una economía capitalista competitiva y abierta” (1998, p. 26).

En este sentido, la posición del Consenso de Washington sobre las privatizaciones sería de la siguiente manera: “El Estado sólo debe producir aquello que el sector privado no produce. Debe transitarse de un Estado productor de bienes y servicios a uno que sea regulador de la actividad privada” (Parodi Trece, 2000, p. 270). Siendo así, la privatización en el Perú inició en junio de 1991 y a través de la venta de empresas públicas y el traspaso de ciertas funciones y servicios al sector privado (Gonzales de Olarte, 1998).

Sin embargo, habría una contradicción entre el impacto a nivel macroeconómicos y los resultados esperados teóricamente. El primer problema es que “las empresas privadas pasaron de una situación de monopolio público a uno privado (teléfonos, electricidad, gas)” (Gonzales de Olarte, 1998, p. 56). Y, en respuesta, el Estado se encontraba muy limitado pues su regulación estatal es débil. Esto ocasionó que los precios sigan aumentando comparado al momento pre-privatización y, en consecuencia, se concluye que el bienestar continuó disminuyendo (1998).

4.1. Efectividad de las reformas de privatización y concesión

Por este motivo, existe un extenso debate acerca de si las políticas para privatizar y concesionar los servicios y empresas privadas en el gobierno de Fujimori tuvieron resultados positivos que se reflejen en la sociedad o era la única salida para conseguir mayor liquidez y librarse de la responsabilidad de dar un buen servicio.

4.1.1. Posiciones y factores a favor de reformas efectivas

Por un lado, hay autores como Muñoz y Vega (2000) que alegan que el Estado peruano durante el mandato de Fujimori demostró interés por crear un mercado competitivo y justo donde su presencia reguladora fuese determinante. En tal sentido, van a sostener su tesis a través de las cinco leyes que se promulgaron a lo largo de la década en materia del marco legal interno. Para empezar, se encuentra la Ley de Promoción a la Inversión Minera, promulgada por el Decreto Legislativo 708, la cual busca promover la inversión en ese sector y establece una serie de facilidades para disminuir el pago de los impuestos siempre y cuando se reinviertan las utilidades en las mismas actividades mineras (la reinversión no podía exceder del 80% de las utilidades).

Segundo, se encuentra la Ley de Promoción de Inversiones en el Sector Eléctrico, promulgada por Decreto Legislativo 693, la cual establece el permiso para desarrollar actividades eléctricas mediante un régimen de concesiones. Al mismo tiempo, establece

un conjunto de garantías como: fraccionamiento arancelario, tarifas garantizadas, estabilidad tributaria, entre otras.

Tercero, se encuentra la Ley Orgánica de Hidrocarburos, aprobada por Ley 26221. Esta declara que el precio de los hidrocarburos se establece por oferta y demanda. Además, otorga un conjunto de medidas de promoción a los inversionistas para la exploración y explotación de hidrocarburos.

Cuarto, la Ley de Publicidad por Decreto Legislativo 691. Establece las reglas básicas sobre el contenido de los avisos publicitarios. Los cuales deben cumplir con los principios de “veracidad y lealtad” (p. 352). Simultáneamente, admite la publicidad comparativa siempre que objetiva y no denigrante.

Finalmente, la Ley de Represión contra la Competencia Desleal según Decreto Ley 26122 busca “evitar, desalentar y sancionar los actos de competencia desleal que se lleven a cabo en las actividades económicas” (p. 353). Y es aplicable tanto a personas naturales como jurídicas.

De acuerdo con los autores, el gobierno fujimorista evidenció un interés por garantizar la competencia justa y la propiedad intelectual y, mediante Decreto Ley 25868, crearon INDECOPI para velar por dichos fines. De este modo, INDECOPI tiene como finalidad proteger el mercado de prácticas monopólicas, los derechos de propiedad intelectual y la calidad de los productos (2000).

Al igual que con INDECOPI, el gobierno Fujimorista creó COPRI en 1991, mediante Decreto Legislativo 674. “La finalidad de dicha institución era planear y ejecutar un programa de privatizaciones a gran escala” (Araóz et al., 2001, p. 36) y los autores van a defender la tesis según la cual el programa de concesiones a cargo de COPRI arrojó resultados positivos y logró culminar exitosamente 23 programas de concesión con empresas privadas. Al mismo tiempo, la COPRI tuvo otros tanto logros como promover la imagen del Perú como un país en el cual es beneficioso invertir y donde la realización de proyectos era más que posible gracias a la articulación entre empresas privadas y extranjeras (2001).

Complementariamente, también se encuentra Carol Wise (2005), quien va a sostener que COPRI representaría una isla de eficiencia² a comparación de los fallidos intentos previos de privatización. En esta línea, logró una venta de activos estatales por un valor aproximado de US\$ 9.100 millones cerca del final de los años 2000. Por último, Wise va a resaltar las necesidades del gobierno por acelerar los procesos de privatización y concesión dada la urgencia de la liquidez, motivo por lo cual tuvo que ceder a tener un comportamiento más tolerante con la aplicación de un criterio antimonopólico. Como se ha mencionado antes, la principal ley al respecto (Ley de Represión contra la Competencia Desleal), no sanciona la situación de monopolio de una empresa, sino el abuso de la posición de dominio de la misma. Consecuentemente, los resultados de esto fueron “comportamientos más cuestionables como la falta de transparencia y de información financiera, de tal manera que, fueron puertas abiertas para los nuevos propietarios para fijar precios por encima de los que ofrecía el mercado [...]” (Wise, 2005, p. 249).

Del mismo modo, autores como Roberto Abusada (2000) van a sostener que las reformas de privatización y concesión eran necesarias pues el Perú estaba sufriendo las consecuencias de aislarse de la comunidad financiera. Lo que Abusada va a sustentar es que fue gracias a la normalización financiera que se trajeron consigo una serie de beneficios que antes era imposibles dado el hundimiento de la economía. Así, va a mencionar que uno de los principales beneficios para la población fue “el acceso al crédito de todo el sector privado y público, generando un nivel grande de inversión directa y extranjera permitiendo un financiamiento sano del déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos” (p. 157). De esta manera, el Estado logró aliviar las necesidades de bienestar de la población.

Finalmente, autores como Franco, Muñoz, Sánchez y Zavala van a abogar por la privatización, ya que, por un lado, la venta de las empresas nacionales invitó a que, junto con el ingreso del capital privado, también lo hicieran tecnologías y conocimiento necesario para la modernización y competitividad de la economía. Además, por otro lado,

² Isla de eficiencia hace referencia a instituciones conformadas por técnicos de alto nivel en posiciones clave dentro de la administración pública. La principal característica de una isla de eficiencia va a ser su capacidad para lograr una mejor gestión pública, sobre todo en contextos de alta corrupción y politización de la administración pública (Dargent, 2008).

le permitió al Estado “contar con recursos para fortalecer la posición externa de la economía y ejecutar le programa de inversión social” (Franco et al., 2000, p. 14). Siendo así, los autores incluso llamaran a la reflexión pues argumentan que, a diferencia de otros países, el proceso de privatización en Perú ha sido impecable y que no es posible poner en tela de juicio la transparencia de los debidos procesos. En la misma línea, “es difícil entender las razones técnicas por las cuales se ha desacelerado el programa de privatizaciones y no se ha dado el ímpetu necesario al programa de concesiones” (p. 53).

4.1.2. Posiciones y factores en contra de reformas efectivas

Del otro lado de la balanza, se encuentran las posiciones donde las reformas de privatización y concesión estuvieron mal planificadas o fueron mera improvisación y, por el contrario, han debilitado aún más la institucionalidad del Perú.

Para empezar, Félix Jiménez (2011) va a sostener que las reformas de Fujimori solamente resultados favorables no por la estrategia que hubo detrás, sino porque tuvo un contexto internacional favorable. Al respecto:

“Si el régimen fujimorista no hubiera tenido un entorno internacional favorable en los años 1993-1997, con bajas tasas de interés, buen clima, demanda mundial creciente por productos primarios y afluencia de capital extranjero, la economía no hubiera crecido. El crecimiento de esos años se produjo por lo tanto a pesar de la política macroeconómica” (Jiménez, 2011, p. 151).

Es más, para Jiménez es falso que las reformas neoliberales hayan producido un bienestar incuestionable, y para sostener su tesis hará mención al desempleo. Fue precisamente durante los años de 1993-1997 donde, a pesar de los índices de crecimiento macroeconómico, tuvieron un papel insignificante frente a la creación y calidad del empleo. En este sentido, el autor va a comparar la tasa de desempleo entre 1986 y 1988 donde el índice fue de 5.5% y al contrastarla con el modelo neoliberal encuentra un aumento a 8.6%. Siendo así, se falsea la versión donde las empresas privadas son capaces de poder incorporar a las 260.000 personas que anualmente se incorporan al mercado de trabajo en el Perú Urbano (Jiménez, 2011). Al mismo tiempo, otra consecuencia es que, al privatizar las empresas, las condiciones laborales se precarizaron más. Y, el riesgo de desempleo para los trabajadores jóvenes y los mayores de 45 años (2011).

Para concluir, Jiménez va a destacar todos los problemas pre-existentes a la reforma privatista y que se mantuvieron incluso después. Resalta los salarios míseros que no cubren las necesidades de vida, y otros sectores empobrecidos como el de salud y educación, que, según el modelo neoliberal, debían mejorar la calidad de sus servicios pues el Estado recuperó liquidez luego de la privatización. Finalmente, la alta dependencia del crecimiento peruano se subordinó excesivamente al capital extranjero (2011).

Por otro lado, Francisco Durand (1999) va a hacer una explicación de cómo fue posible el cambio de la relación de los empresarios con el Estado a partir del gobierno de Fujimori. Son dos motivos y ambos están ligados al desempeño de Fujimori como líder político. A continuación:

“En primer lugar, la reestructuración interna de la clase empresarial, tanto económica cuanto organizativamente, y su mayor aceptación de los lineamientos neoliberales. Segundo, la irrupción en las políticas de un caudillo independiente, Fujimori, que puso fin al empate político de los años 80 y estableció un pacto duradero con los empresarios” (Durand, 1999, p. 185).

Por lo tanto, los empresarios verán con buenos ojos el golpe de 1992, lo cual representa el inicio de una alianza que se iba forjando desde 1990. Es a través de esta alianza que se fortalece el ejecutivo y es posible hacer frente a la inflación y el terrorismo (Durand, 1999).

Al mismo tiempo, en otra entrega, Francisco Durand y John Crabtree (2017), van a mencionar que otro de los factores demuestra no solo ineficacia para solucionar los problemas de bienestar social, sino incluso contienen elementos de corrupción del gobierno que se demostrarían posteriormente con el encarcelamiento del mandatario. Es más, la posición de los autores considera tan descuidado el programa de privatización de la década, que años después y dentro del marco normativo aún vigente por la Constitución de 1993, las consecuencias son aún más evidentes. Por ejemplo, para el año 2012 el Estado ha concesionado 23 millones de hectáreas a empresas mineras, las cuales representan el 17% de la superficie nacional. Y, para el 2014, el porcentaje ha subido al 25%. Del mismo modo, la Amazonía peruana ha sido concesionada a empresas petroleras y madereras en 65.800 y 7 millones de hectáreas respectivamente.

En este sentido, los autores concluirán que la consecuencia es un Estado que sirve a los intereses económicos de empresas nacionales y extranjeras. Así, van a cuestionar el nivel de aislacionismo al que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) puede someterse con facilidad y a su vez, someter a otros ministerios e instituciones. A través de un cuerpo burocrático altamente tecnificado que es capaz de desarrollar una serie de políticas complejas, pero incapaces de lograr el desarrollo social (Durand y Crabtree, 2017).

En otra entrega, Francisco Durand va a profundizar en los grupos de poder económico (GPE), entendidos como “conglomerados diversificados que tienen una posición de liderazgo en una o más actividades económicas y que operan organizativamente como corporaciones, pudiendo ser tanto nacionales como extranjeras, y operan con una lógica de competencia y asociación” (Durand, 2014, p. 64). En la misma línea, va a afirmar que los grupos latinoamericanos y nacionales están dirigidos por propietarios de grandes empresas y con mucha incidencia política, es decir una forma de “capitalismo familiar” (p. 65). Por otro lado, para el caso de los GPE extranjeros, se trata de empresas transnacionales con mucho poder económico y “poder invisible” (Fuller citado en Durand, 2014, p. 66).

Francisco Durand va a demostrar que este tipo de dinámica conforman una relación entre Estado-GPE donde ocurre un fenómeno llamado “captura del Estado”, la cual se origina desde el proceso de privatización de Fujimori y que con el paso del tiempo es una ventana abierta para que los Estados sean sometidos por el poder económico de las grandes empresas (2014). Al respecto, Durand describe la captura del Estado desde diversas perspectivas, por un lado, las primeras literaturas del tema señalan que consiste en un “trato privilegiado” para las empresas más grandes a comparación de las medianas o pequeñas (Lindblom citado en Durand, 2017). Por otro lado, más recientemente, la captura del Estado también abarca la posibilidad de agentes privados que se organizan políticamente para poder acceder a puestos en el poder y tener control en instituciones estratégicas del Estado (Durand 2017).

5. Capítulo 4: Análisis de casos de concesiones y privatizaciones

Se ha realizado una revisión sobre la evolución de la gestión pública peruana, un análisis sobre la naturaleza del gobierno de Alberto Fujimori y un debate entre autores acerca de la eficiencia de las reformas económicas en dicho periodo. El siguiente capítulo realiza un estudio de casos empíricos de concesiones y privatizaciones en Perú. Estas forman parte de la política de concesiones realizadas en la década de los noventa, y, por ende, del gobierno de Alberto Fujimori. Al respecto, ambos casos fueron abordados académicamente y contienen una crítica sobre la eficiencia del servicio en términos de bienestar social. Por tanto, el presente capítulo busca reflejar los principales factores como ineficiencia de los funcionarios públicos o captura estatal como factores explicativos dentro de los estudios realizados en sus respectivos trabajos.

5.1. Grupos económicos y privatización de la minería en Perú

La minería en el Perú representa una de las actividades económicas con mayor significancia en el PBI. En este sentido, el trabajo de Víctor Torres (2013) realiza un estudio de la bonanza económica de la actividad minera de los cinco principales grupos económicos nacionales y el lado de los conflictos sociales y ambientales.

Para empezar, el autor va a señalar que la minería peruana ha progresado a nivel económico a tal punto que para el tiempo de la publicación del estudio representa el 7% del PBI nacional. Por otro lado, contribuyó con más del 60% de las exportaciones peruanas y, aproximadamente, el 25% de los ingresos por impuesto a la renta. Mientras que, en el sector productivo, desde la década de los noventa, el territorio ocupado por la actividad se ha expandido formidablemente llegando no solo a realizarse en las tradicionales zonas altoandinas sino en valles y zonas costeñas (Torres, 2013).

Al mismo tiempo, la expansión a nivel de la producción, el aspecto productivo también ha gozado de los beneficios de las inversiones privadas. Los indicadores que se manejan en el trabajo demuestran que los conflictos sociales que eran muy latentes en los años setenta y ochenta, han sido reemplazados por las disputas entre las empresas mineras y las poblaciones aledañas a la actividad económica, pues esta tiene un efecto nocivo en la calidad del ecosistema y, por ende, en su calidad de vida (Torres, 2013).

A pesar del continuo debate que se produce cada vez que se plantea realizar una nueva negociación para otorgar proyectos mineros en nuevas zonas descubiertas. La

posición de las empresas mineras es altamente conservadora acerca de los valores que se establecieron en los años noventa. En tal sentido, existe una resistencia muy alta a considerar aspectos como la salud pública o la promoción del empleo para las poblaciones aledañas (Torres, 2013). Es más:

“En la región, el Perú es percibido como uno de los países más conservadores en cuanto a políticas mineras y ambientales. Según Anthony Bebbington, en nuestro país no se han propuesto políticas que se comparen con la iniciativa de proteger la reserva de biósfera del Yasuni o el Mandato Minero en el Ecuador, a lo que podemos agregar la moratoria minera en El Salvador o la reciente decisión de un tribunal en Chile de suspender el megaproyecto minero de Pascua Lama” (Torres, 2013, p. 12).

Por el contrario, Torres señala que las reformas institucionales son muy débiles en el Perú y, la propuesta del autor es identificar las principales estrategias que se han planteado las empresas para poder hacer frente a los principales factores que les representan una complicación para sus negocios (conflictividad social y ecológica) (2013).

La conclusión a la que va a llegar Torres, refuerza la tesis de Francisco Durand acerca de los GPE. Primero, el autor va a identificar que, si bien las políticas neoliberales de Fujimori terminaron por incentivar la competencia entre empresas, estas fueron más pensadas en favorecer a los GPE extranjero (2013). De manera más directa, ocurrió “un desplazamiento y subordinación de los capitales nacionales por la EMN (Empresa Multinacional), y un fortalecimiento de la capacidad económica de un número cada vez más reducido de oligopolios y grandes empresas, principal pero no únicamente controlados por EMN (Durand citado en Torres, 2013, p. 44). De manera similar, en julio del 2006, durante el gobierno de Alán García, una de sus primeras actividades fue configurar un equipo económico que se encargara de hacer prevalecer la política económica, contrario a sus discursos populistas de campaña. De este modo, quedó demostrado que su principal objetivo fue promover la inversión privada, mientras que en el plano social se agravaban los conflictos medioambientales (2013).

5.2. Concesión de la industria de redes y telecomunicaciones

Por otro lado, está el trabajo sobre la concesión de la industria de redes en la que Gonzalo Ruiz (2015) demuestra los hechos empíricos que impulsaron al Estado a incorporar regulación económica a nivel contractual.

En este trabajo, Ruiz realiza un estudio de un país en desarrollo como el Perú y de sus tres sectores que están sujetos a regulación económica: infraestructura de transporte, telecomunicaciones y energía eléctrica. Va a concluir que, el gobierno peruano a partir del nuevo siglo, va a empezar a incrementar su regulación en los contratos de concesión, estableciendo contrastes entre los procesos de regulación de los diferentes sectores. Al mismo tiempo, va a mencionar que no obstante la importancia de las concesiones como principal instrumento para promover la inversión privada en brindar servicios públicos y modernización de la infraestructura, las nuevas regulaciones en los contratos de concesión van a estar impulsados por “las características tecnológicas de los sectores regulados, la escala y complejidad de los proyectos de inversión involucrados, la fuente de financiamiento utilizada (público o privada) y los riesgos de demanda asociados a los proyectos” (Ruiz, 2015, p. 2).

Lo que Ruiz identificar como favorable es la claridad de roles y objetivos. Para empezar, destaca lo importante que es que el marco legal distinga claramente las responsabilidades y alcance de funciones del concedente y del organismo regulador. Al mismo tiempo, va a resalta dos puntos. El primero es que existe una precisión acerca del organismo encargado de los contratos de concesión: “ProInversión” en coordinación con el ministerio al que pertenecer, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Segundo, resalta lo provechoso de la legislación peruana, al establecer con claridad que los contratos no pueden ser modificado por normas o leyes. De esta manera, se evitan los riesgos de yuxtaposición o pronunciamientos contradictorios entre los actores (Ruíz, 2015).

Por otro lado, en el aspecto sobre la autonomía, va a mencionar que esta se refiere a que las decisiones regulatorias no se deban influenciadas por fines políticos o por grupos de interés (Ruíz, 2015). Es aquí donde va a identificar una debilidad en la regulación de los contratos de concesión peruanos. Existe una disonancia entre lo que es la autonomía según Ruiz y la realidad del caso peruano. La teoría demanda que mientras el ente regulador cuente con financiamiento propio y autonomía en sus decisiones y elección de autoridades. Sin embargo, el caso de “ProInversion” es opuesto a la teoría. Dicha institución es parte orgánica del Ministerio de Economía y Finanzas. Al mismo tiempo, el consejo directivo es presidido por el propio ministro de Economía y los

funcionarios que encabezan todos los sectores productivos. Además, la opinión del ente regulador (ProInversion), es vinculante para las decisiones en temas tarifarios, calidad, entre otros. Por lo tanto, esto Ruiz propone que sería la falta de autonomía de los organismos reguladores los que determinen la calidad de los contratos de concesión.



6. Conclusión

A manera de conclusión, en el primer capítulo se ha visto un repaso histórico acerca de cómo ha evolucionado la gestión pública en Perú. El paso del Estado Burocrático al Estado Gerencialista, y su versión más moderna, la Nueva Gestión Pública, constituyeron un cambio del funcionamiento de las instituciones enfocados a la satisfacción de los ciudadanos vistos como clientes.

Segundo, la naturaleza del gobierno de Fujimori se desarrolló dentro de este contexto cambiante del sistema financiero internacional, a la par que los Estados desarrollados estaban intentando perfeccionar sus modelos de gestión. Sin embargo, se identificó cómo el gobierno de Fujimori, debatible desde diversas aristas, difícilmente pudo incorporar apropiadamente los principios que requieren una economía de mercado competitiva y justa. En la misma línea, otros factores como el intento quasi-fallido por cumplir con el Conceso de Washington, la presión de los principales actores internacionales, y la propia personalidad neopopulista de su gobierno impulsaron al Perú realizar una serie de privatizaciones y concesiones que serán materia de debate.

En este sentido, el siguiente subtítulo del trabajo se enfocó en un debate entre autores a favor y en contra sobre la efectividad de las reformas de privatización y concesión. Por un lado, los autores a favores defendieron su posición a través de islas de eficiencia como COPRI, la recuperación de liquidez del Estado y el marco jurídico a favor del consumidor. Por otro lado, la posición contraria argumenta que existen factores como la captura del Estado, los Grupos de Poder Económico (GPE), y un clima internacional favorables que van a sostener estas reformas, pero a la par, se está debilitando aún más la presencia del Estado en materia reguladora.

Finalmente, el último capítulo aborda casos de privatización y concesión, minería y redes de comunicación, respectivamente. Y, del mismo modo, se encontrarán posiciones contrarias. Por un lado, la privatización de la actividad minera terminó por reforzar la tesis de Durand acerca de la captura del Estado por parte de grupos económicos. Mientras que el trabajo acerca de las concesiones de redes sostiene que es un asunto de debilidad institucional y que los organismos reguladores carecen de autonomía.

Siendo así, surge la necesidad de profundizar el estudio acerca de la calidad del diseño de las concesiones de servicios públicos a empresas privadas. La continuación

del presente trabajo tiene como objetivo hacer un análisis de qué factores explicativos son los que determinan el diseño de políticas públicas destinadas a la creación de contratos de concesión. Un caso por estudiar, sería la cuestionada concesión del tramo del ferrocarril Sur-Oriente. Concesión realizada en los últimos años del gobierno de Fujimori, que sigue vigente hasta la actualidad y que es producto de severos cuestionamientos sociales.



7. Bibliografía

- Abusada, R. (2000). La reincorporación del Perú a la comunidad financiera Internacional. En *La Reforma Incompleta* (1a. ed., Vol. 1, pp. 121–156). Universidad del Pacífico. Centro de Investigación. [https://pucp.ent.sirsi.net/client/es_ES/campus/search/detailnonmodal/ent:\\$002f\\$002fSD_ILS\\$002f0\\$002fSD_ILS:248911/one](https://pucp.ent.sirsi.net/client/es_ES/campus/search/detailnonmodal/ent:$002f$002fSD_ILS$002f0$002fSD_ILS:248911/one)
- Araoz, M. (Ed.). (2001). *Factores limitantes de la inversión extranjera en el Perú* (1a. ed). Universidad del Pacífico, Centro de Investigación: Comisión de Trabajo ALCA/PERU: CAF.
- Chica Vélez, S. (2011). Una mirada a los nuevos enfoques de la gestión pública. *Administración & Desarrollo*, 53 (39), 57-74.
- Crabtree, J. (1998). Neopopulismo y el fenómeno Fujimori. En J. Crabtree & J. Thomas (Eds.), *El Perú de Fujimori 1990-1998* (pp. 45-71). London: Institute of Latin American Studies.
- Crabtree, J., & Durand, F. (2017). *Perú: Élités del poder y captura política* (1a edición). Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú.
- Dargent, E. (2008). Islas de eficiencia y reforma del Estado: Ministerios de Economía y Salud 1990-2008. *Reporte final*. Lima: CIES/SASE.
- Durand F. (1999). La democracia, los empresarios y Fujimori. En F. Tuesta (Ed.), *El juego político: Fujimori, la opción y las reglas* (pp. 165-199). Lima: Friedrich Ebert Stiftung.
- Durand F. (2014). Grupos económicos y tendencias a la privatización, extranjerización y concentración. *Seminario El Perú De Los Últimos 50 Años*.
- Franco, B., Muñoz, I., Sánchez, P., & Zavala, V. (2000). Las privatizaciones y concesiones. En *La reforma incompleta* (1a. ed., Vol. 2, pp. 13–105). Universidad del Pacífico. Centro de Investigación. [https://pucp.ent.sirsi.net/client/es_ES/campus/search/detailnonmodal/ent:\\$002f\\$002fSD_ILS\\$002f0\\$002fSD_ILS:248911/one](https://pucp.ent.sirsi.net/client/es_ES/campus/search/detailnonmodal/ent:$002f$002fSD_ILS$002f0$002fSD_ILS:248911/one)
- Gonzales de Olarte, E. (1998). *El neoliberalismo a la peruana: economía política del ajuste estructural 1990-1997* (1a ed.). Instituto de Estudios Peruanos (IEP): Consorcio de Investigación Económica.
- Gonzales de Olarte, E. (2012). Modelo para un Estado moderno. En C. Alza Barco (Ed.), *Gestión Pública: balance y perspectivas* (pp. 19-21). Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú PUCP.
- Jiménez, F. (2011). El modelo neoliberal peruano: límites, consecuencias sociales y perspectivas. En O. Plaza (Ed.), *Perú: Actores y escenarios al inicio del nuevo milenio* (1a ed., pp. 139-168). Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú PUCP.

Muñoz, I., & Vega, M. del C. (2000). El fomento de la inversión privada. En *La Reforma Incompleta* (1a. ed., Vol. 1, pp. 343–377). Universidad del Pacífico. Centro de Investigación.

[https://pucp.ent.sirsi.net/client/es_ES/campus/search/detailnonmodal/ent:\\$002f\\$002fSD ILS\\$002f0\\$002fSD ILS:248911/one](https://pucp.ent.sirsi.net/client/es_ES/campus/search/detailnonmodal/ent:$002f$002fSD ILS$002f0$002fSD ILS:248911/one)

Murakami, Y. (2007). *Perú en la era del chino: La política no institucionalizada y el pueblo en busca de un salvador* (1a. ed.). IEP, Instituto de Estudios Peruanos.

Parodi Trece, C. (2000). *Perú, 1960-2000: Políticas económicas y sociales en entornos cambiantes* (1a. ed.). Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.

Prats Catalá, J. (1998). Reinventar la Burocracia y Construir la nueva Gerencia Pública. *Documentos del Instituto Internacional de Gobernabilidad, Barcelona*.

Ramió Matas, C. (2001). Los problemas de la implantación de la nueva gestión pública en las administraciones públicas latinas: modelo de Estado y cultura institucional. *Revista Del CLAD Reforma y Democracia*, 21, 1–28.

Ruiz Díaz, G. (2015). *Regulación económica de industrias de redes: ¿contractual o administrativa?* Pontificia Universidad Católica del Perú Departamento de Economía.

Schuldt, J. (2004). *Bonanza macroeconómica y malestar microeconómico: Apuntes para el estudio del caso peruano, 1988-2004* (1a. ed.). Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.

Torres Cuzcano, V. (2013). *Grupos económicos y bonanza minera en el Perú: el caso de cinco grupos mineros nacionales* (1a ed.). CooperAcción.

Wise, C. (2005). *Reinventando el Estado: Estrategia económica y cambio institucional en el Perú* (1a. ed.). Univ. del Pacífico.