

PERÚ: INSTITUCIONES Y DESARROLLO. AVANCES Y AGENDA DE INVESTIGACIÓN

*Manuel Glave
Miguel Jaramillo**

INTRODUCCIÓN

El instrumental analítico de la nueva economía institucional (NEI) ha sido utilizado por muy pocos investigadores sociales en el Perú, y en contadas áreas temáticas. El funcionamiento de los mercados de factores rurales (tierras y capital); los debates acerca de las reformas en el mercado laboral; el análisis de la gestión pública, en particular algunas aplicaciones al funcionamiento de organismos del Estado (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-SUNAT y organismos reguladores, entre otros); y la negociación entre el Estado y la sociedad civil para la provisión de una canasta de bienes y servicios públicos son algunos temas en los que más se ha utilizado alguna categoría o método de investigación de la nueva economía institucional. Por otro lado, si bien conceptos de la economía institucional han sido claves para proveer una explicación alternativa al desarrollo de un sector informal de considerables proporciones, desplazando las tesis estructuralistas de la década de 1970, ha sido menor el trabajo empírico que provea sustento al debate de ideas en este campo. Tampoco ha sido significativo el avance en torno a un tema central del enfoque institucionalista, como es el de los efectos de la seguridad/inseguridad de los derechos de propiedad en el acceso a mercados. ¿Cómo se explica, por ejemplo, el desarrollo de un activo y creciente sector de microfinanzas que trabaja básicamente con productores informales? ¿Cuáles son las instituciones informales que sustentan estos intercambios?

* Los autores agradecen la excelente asistencia de Cristina Rosemberg y Kristian López.

El presente ensayo elabora un balance de lo desarrollado en el Perú durante las últimas dos décadas, identificando las principales contribuciones de la incorporación de estas categorías analíticas, pero, a su vez, identificando áreas temáticas en las cuales la futura utilización del instrumental puede ser particularmente importante para echar luz sobre algunas preguntas clave del desarrollo económico y contribuir al diseño de política. Una de las características más salientes en cuanto a la utilización del análisis institucional para abordar aspectos de la economía y la sociedad peruanas es que buena parte de la producción está muy directamente asociada a demandas desde la gestión pública. Así, de un total de 158 títulos identificados, 69 están enfocados en temas propiamente de gestión pública, incluidos la privatización y la regulación de mercados pos-privatización, la reforma del sector público y los aspectos institucionales del desempeño de sectores de la administración pública (salud, educación y justicia, principalmente). Bastante menos atención se ha prestado a temas clásicos de la economía institucional, como contratos en el sector privado, derechos de propiedad, jerarquías *versus* mercados, integración empresarial e instituciones informales, entre otros. Las causas de este foco tienen que ver con la demanda de análisis institucional. En efecto, en un periodo durante el cual el tema de la reforma del Estado se ha mantenido permanentemente en la discusión pública, aunque con resultados limitados en términos de un conjunto coherente de cambios profundos y comprehensivos, el sector público ha sido acaso el más importante consumidor de análisis institucional.

Los trabajos de investigación sobre desarrollo desde una perspectiva institucional se pueden agrupar dentro de las grandes áreas temáticas que desarrolla la escuela de la NEI, como son:

- a) Economía política y teoría de la elección pública;
- b) Economía social (Becker) y capital social;
- c) Teoría de la acción colectiva;
- d) Derecho y economía (Posner);
- e) Teoría de la regulación; y
- f) Teoría de los costos de transacción, derechos de propiedad y economía de la información.

Sin embargo, la literatura existente no permite cubrir todas estas áreas de manera exhaustiva. En este ensayo se presenta un balance en la mayoría de estas áreas temáticas para el ámbito urbano, mientras que en el ámbito rural las investigaciones encontradas se centran básicamente en las descritas en los puntos c) y f). En este sentido, es necesario identificar lineamientos para una agenda de investigación que nos permita profundizar nuestra comprensión de los cambios en las sociedades rurales desde diferentes áreas conceptuales de la NEI.

El presente texto está dividido en cinco secciones. Luego de algunas consideraciones teóricas que se presentan en la sección 1 junto con algunos de los principales aportes de la NEI, dividimos la investigación realizada en el Perú en dos grandes áreas temáticas: una primera, presentada en la sección 2, asociada a la economía política del cambio institucional, a las políticas regulatorias y al papel de las instituciones en el desarrollo urbano industrial. En esta sección, la revisión de la literatura parte desde los análisis más macro, pasando por aquellos enfocados en la gestión pública, hasta los estudios en torno a contratos privados y aquellos referidos a los mercados de factores. Por otro lado, la segunda gran área de investigación, en la sección 3, está referida al análisis del desarrollo rural, con énfasis en los principales trabajos realizados en el Perú sobre la dinámica de los mercados rurales de factores, las políticas sobre el manejo de recursos naturales y una breve reflexión acerca de ejemplos de acción colectiva para la provisión de servicios públicos. El texto intenta aproximarse a una evaluación de los avances de la investigación de las últimas dos décadas, identificando los principales vacíos desde la perspectiva de la economía institucional, de tal manera que podamos delinear nuevas aplicaciones teóricas y en economía aplicada, que se articulen al diseño de políticas públicas.

1. CONSIDERACIONES Y PRINCIPALES APORTES TEÓRICOS DE LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

La falta de instituciones, o la existencia de instituciones ineficientes, es una de las principales causas del subdesarrollo. Esta es una de las conclusiones más importantes de las investigaciones en historia económica y economía política de la segunda mitad del siglo pasado (Shirley 2004). Y es el resultado de la consolidación de la denominada “nueva economía institucional” (NEI), un conjunto de enfoques teóricos que si bien es cierto rompen con los supuestos tradicionales walrasianos, enriquecen los aportes de la economía neoclásica.

La NEI incorpora el análisis de la estructura institucional y los arreglos institucionales en el marco teórico de la economía neoclásica. La necesidad de incluir una teoría de las instituciones surge al relajar el supuesto de racionalidad instrumental e información completa.¹ Las principales categorías analíticas de la NEI incluyen asimetrías en la información, costos de transacción, formación

1 En la economía neoclásica, el supuesto de racionalidad instrumental implica que el individuo maximiza su función de objetivo dadas las restricciones que enfrenta. Hacia 1987, Simon introduce el concepto de racionalidad limitada (*bounded rationality*), con el cual se señala que la elección racional toma en cuenta las restricciones cognitivas del sujeto y cómo el proceso de decisión afecta su decisión final (Rubinstein 1997).

de derechos de propiedad, elección de contratos y organizaciones. Entre los principales ámbitos temáticos estudiados durante el proceso de consolidación de este marco teórico están el cambio institucional y el desempeño económico, la economía política, el funcionamiento de las organizaciones y la elección pública. En el marco de la NEI, tanto las instituciones como el cambio institucional han sido analizados como vehículos para reducir costos de transacción e incertidumbre, internalizar las externalidades y producir beneficios colectivos a partir de acciones coordinadas y cooperación (Rutherford 2001).

Ronald Coase es considerado uno de los precursores de la NEI y el primero en establecer el vínculo entre instituciones, costos de transacción y economía neoclásica (North 1990, Williamson 1985). Según Coase (1937), solo en la ausencia de costos de transacción la teoría neoclásica explica la asignación eficiente de recursos en la economía. Williamson (1985) atribuye la existencia de costos de transacción —costos de información, seguimiento y cumplimiento de los contratos— al comportamiento oportunista de los agentes, los cuales tienen incentivos para incumplir los arreglos contractuales. Para Kenneth Arrow (1969), los costos de transacción son los costos de la administración del sistema económico (Williamson 1985).

Dado que la interacción económica se produce en contextos de información incompleta y con restricciones para procesarla, los individuos imponen condiciones para estructurar el intercambio, generando costos de transacción que frenan el desarrollo de mercados perfectos (North 2000). Es así como surgen las instituciones, entendidas como las reglas de juego —formales e informales— de una sociedad, que limitan la interacción humana y determinan la estructura de incentivos en el plano político, social y económico. De acuerdo con North, la formación de derechos propiedad claramente definidos es el canal más directo para el crecimiento económico sostenido en el largo plazo, siendo el cambio institucional que reduce los costos unitarios de transacción de la manera más rápida y eficaz. Los derechos de propiedad pueden ser entendidos como una función del marco jurídico, las formas organizacionales, los mecanismos para hacer cumplir los acuerdos y las normas de conducta (North 1990).

Si las instituciones son las reglas de juego, las organizaciones económicas son los jugadores —ya sean de carácter político, económico, social o educativo— que participan en un determinado marco institucional que determina su existencia y su evolución en el tiempo. Es precisamente a raíz de esta evolución que las organizaciones cumplen el rol de actores del cambio institucional, que a su vez determina el cambio económico. Desde este punto de vista el cambio económico es entendido como un proceso dinámico, continuo e incremental generado por la relación simbiótica que existe entre instituciones y organizaciones (North 1990).

Nótese que la cooperación y las acciones coordinadas (acción colectiva) que subyacen al funcionamiento de las organizaciones se producen en la medida

en que los individuos buscan objetivos comunes, pero incentivados por intereses personales —supuesto que se mantiene del cuerpo teórico de la economía neoclásica—. Desde la teoría de juegos, la cooperación se produce cuando el juego es repetido, los jugadores cuentan con información completa de los otros jugadores y el número de jugadores es pequeño. En el marco de la NEI, la acción coordinada de las organizaciones permite disminuir el costo de negociación del intercambio económico dado que no existe información completa.²

Las instituciones permiten disminuir la incertidumbre en la transacción y, en combinación con la tecnología empleada, determinan los costos de transformación y transacción (North 1990). Cuando la información es costosa y los derechos de propiedad no se encuentran bien definidos, es difícil definir contratos y establecer los mecanismos para su cumplimiento, y los costos de transacción son, consecuentemente, altos. Las sociedades con costos de transacción persistentemente altos se caracterizan por un bajo nivel de intercambio, menor grado de especialización e inversión, y baja productividad. En cambio, en aquellas sociedades en que las instituciones resguardan los derechos de propiedad, y en consecuencia la apropiación de los retornos de la inversión realizada, los individuos tenderán a buscar una mayor especialización, invertir en activos específicos, asumir transacciones complejas, y acumular y compartir conocimiento (Shirley 2004).

Empíricamente, las variables institucionales explican mejor el crecimiento de los países —en regresiones de datos de panel— que variables como inversión, innovación tecnológica y años de educación, las mismas que no se encuentran correlacionadas significativamente con altas tasas de crecimiento (Easterly 2002). La correlación entre variables institucionales y crecimiento es alta y significativa, evidencia que ofrece mejores explicaciones del crecimiento económico en comparación con variables geográficas u otras relacionadas con el comercio internacional (Rodrik y otros 2002).

Sin embargo, cabe anotar que uno de los principales problemas de los trabajos empíricos que incluyen variables institucionales es la definición de las mismas. Aron (2000) encuentra que una serie de estudios identifican una relación positiva y significativa entre desarrollo y protección a los derechos de propiedad, derechos civiles, derechos políticos y democracia, e instituciones que promueven prácticas de cooperación. Sin embargo, Shirley (2004) destaca que muchas de estas variables no son instituciones o, en muchos casos, se trata de variables que recogen el tema institucional de manera muy agregada. En esa línea, si bien existen una serie de estudios que demuestran que hay una relación ambigua entre democracia y crecimiento, la autora anota que el funcionamiento

2 Una de las limitaciones de la NEI es que no permite entender de manera más amplia los orígenes e implicancias de la acción colectiva en países subdesarrollados.

de dichas democracias difiere, de manera importante entre los distintos países, en aspectos como la independencia de poderes, el grado de descentralización o el desempeño de los partidos políticos.

En este sentido, si bien la NEI ha proporcionado un marco teórico adecuado para analizar el problema del desarrollo, aún no ha sido capaz de responder por qué algunos países han constituido instituciones más eficientes que otros, o de identificar cuáles son las instituciones relevantes para superar el subdesarrollo. En la medida en que la NEI admite la existencia de modelos mentales culturalmente distintos, también admite la posibilidad de que existan marcos institucionales ad hoc para los distintos países, y no postula la existencia de un modelo único a imitar para alcanzar el ansiado desarrollo económico. En esa línea, Ha-Joon Chang (2004) hace una fuerte crítica al discurso de los organismos internacionales y de cooperación técnica que califican a algunas instituciones y políticas como buenas o correctas. Señala que los países desarrollados adoptaron dichas instituciones —como, por ejemplo, un banco central de reserva autónomo o una ley de patentes—, así como también políticas —libre comercio o no aplicación de subsidios—, en su última etapa de desarrollo.³

Un ejemplo adicional de los desafíos que enfrenta el modelar los cambios institucionales es el presentado por Putnam (1994), quien considera que el análisis institucional es insuficiente para explicar el desarrollo económico. Tomando como experimento la creación de veinte gobiernos regionales institucionalmente idénticos en Italia, pero en diferentes contextos sociales, el autor concluye que fueron el capital social y la acción colectiva los que determinaron el desarrollo de algunas regiones y no de otras.

2. LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: ENFOQUES MACRO Y EN EL SECTOR URBANO

2.1. ¿Las reglas importan? Instituciones, informalidad y desarrollo

En la década de 1980 el análisis institucional irrumpió en un tema relativamente nuevo y hasta ese momento dominado por corrientes estructuralistas: la informalidad. Antes de, o paralelamente a, adquirir fama internacional, el trabajo de Hernando de Soto, *El otro sendero* (1986), llamó la atención proponiendo una explicación a la economía informal alternativa a las hipótesis estructuralistas

3 Otra crítica elaborada por Ha-Joo Chang en el marco de la economía política institucional (EPI) es que las instituciones no deben ser entendidas solo como las reglas que restringen el comportamiento humano sino también como medios para modificar las motivaciones individuales, incentivando, por ejemplo, comportamientos altruistas.

que habían dominado la discusión. La explicación era relativamente sencilla y casi de sentido común: la informalidad está asociada a los altos costos de la formalidad. Con diferentes estudios de caso (vivienda, comercio, transporte), De Soto mostró, por la vía de la ilustración, los mecanismos de una legalidad excluyente. Su estudio, por lo demás, atrajo atención sobre el tema y le siguieron una serie de revisiones de sus tesis y estimaciones. Pese a su enorme popularidad e influencia pública, en el Perú fue relativamente escaso el debate académico alrededor de las ideas de De Soto.

La respuesta estructuralista, sin embargo, no se hizo esperar. Carbonetto y otros (1988), en respuesta al planteamiento de De Soto acerca de la informalidad, afirman que si bien en este sector hay “creatividad y esfuerzo”, su situación no deja de ser una consecuencia del “excedente de mano de obra” originado porque el sector moderno no es lo suficientemente grande. El poco desarrollo económico y de la calidad de vida observado en la población asociada a este tipo de producción seguía estando relacionado con las restricciones de capital, calificación y asistencia, y no a un marco institucional obstaculizador. Las implicancias de políticas son claramente opuestas. Desde la perspectiva de Carbonetto y otros (1998), puesto que la pobreza ha impedido el surgimiento de mercados privados, quien proveería capital, calificación y asistencia no es otro que el Estado. Desde la perspectiva de De Soto, el rol del Estado en el desarrollo es bastante más sencillo: dejar de poner trabas y facilitar la iniciativa “popular”, puesto que ella creará sus propios mercados. La virtual quiebra del Estado peruano a fines de la década de 1980 hacía más atractiva la propuesta de De Soto y su influencia se hizo sentir en las políticas.

Un debate más académico que abrió *El otro sendero* se enfocó en el rigor del sustento empírico de sus afirmaciones. Rossini y Thomas (1990) inciden en la poca idoneidad de utilizar metodologías de medición de la economía “en negro” o subterránea diseñada para economías desarrolladas, en la medición del sector informal en el Perú. Critican las ambigüedades y la poca certeza que emergen de las estimaciones estadísticas efectuadas por el Instituto Libertad y Democracia (ILD). El peligro central que detectan los autores es la posible sobreestimación del crecimiento del sector informal en los países en desarrollo. En el ámbito internacional, más allá de la publicidad, las críticas tampoco faltaron. Bromley (1990) cuestiona si la agenda de reformas “socio-legales” de De Soto —focalizadas en el tema de registros de propiedad y simplificación administrativa— contenía realmente las necesarias. Sugiere, además, que los problemas institucionales y legales relacionados con el sistema de justicia debieron estar cuando menos en el mismo nivel de urgencia que las áreas de atención propuestas por el ILD. Otras revisiones de las hipótesis de De Soto (Woodruff 2001, Culppeper 2002), expresan en síntesis que la evidencia que sostiene las afirmaciones de De Soto es insuficiente, y que las recomendaciones de políticas son particularmente

incompletas; es decir, que existen una serie de reformas complementarias que De Soto subestima.

Como mencionamos, el impacto en políticas de De Soto (1986) fue importante. En los últimos años de la década de 1980 se implementaron una serie de normas para desregular y simplificar una serie de trámites formales. Luego, en la década de 1990, se dictaron normas para eliminar barreras burocráticas en la administración pública. La Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, Decreto Legislativo 757, de noviembre de 1991, sentó las bases para la simplificación administrativa pública pues establecía de manera obligatoria que todas las entidades públicas aprobasen normas tendientes a unificar, sistematizar y reducir los procedimientos administrativos comunes. Más recientemente, el 19 de julio del 2003, salió publicada en el diario oficial *El Peruano* la Ley 28032, Ley de Eliminación de Barreras Burocráticas a favor de la Competitividad de los Agentes Económicos, a la cual se deben someter la totalidad de las entidades de la administración pública. En la mencionada ley se modifica el artículo 48.º de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, que establecía el trámite a seguir para el cumplimiento de las normas del procedimiento administrativo. El aspecto medular de la ley modificatoria recae en la responsabilidad de la Presidencia del Consejo de Ministros, sin perjuicio de las facultades atribuidas a la Comisión de Acceso al Mercado del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), de garantizar el cumplimiento de las disposiciones relativas al procedimiento administrativo general y evitar la imposición de barreras burocráticas dentro de este procedimiento. Que se continúen produciendo normas para limitar las barreras burocráticas sugiere las dificultades para el avance de la reforma institucional.

Una tesis central del trabajo de De Soto es que la informalidad se traduce en activos “muertos” (De Soto 2000). Formalizar la propiedad inmueble permitiría, entonces, resucitarlos, convirtiéndolos en la palanca que falta para el acceso al crédito necesario para prosperar. Si bien desde fines de la década de 1980 se trató de poner en práctica la sugerencia, el avance en la titulación fue escaso. Hacia mediados del decenio siguiente se buscó darle nuevo impulso, a través de la Comisión de Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI), organismo público descentralizado adscrito al Ministerio de Justicia. En los últimos diez años este programa ha repartido más de un millón de títulos de propiedad (Panaritis 2001, World Bank 1998).

Erica Field ha explotado el experimento natural que el programa de formalización provee para explorar los efectos de la seguridad adicional de la propiedad que brinda el título sobre diferentes aspectos del comportamiento económico de los hogares: uso del tiempo dentro y fuera del hogar, oferta laboral, el rol de la mujer en el hogar, patrones de fertilidad, acceso al crédito. Como se verá, los efectos son importantes en diferentes aspectos, pero no en el

más enfatizado por De Soto, esto es, el de acceso al crédito.⁴ Field (2002, 2003a) encuentra que la tenencia de título de propiedad está asociada con cambios sustantivos en los patrones de uso del tiempo tanto de hogares como de comunidades. Los hogares con títulos de propiedad tienden menos a dejar a algún miembro cuidándolo por razones de seguridad. La diferencia es de 36 puntos porcentuales en relación con hogares sin título de propiedad. Así también, la fracción de hogares que mantienen sus actividades empresariales dentro del hogar se reduce en 48 puntos. La participación en el mercado laboral también se incrementa en los hogares con títulos: 17% más horas que los hogares sin título. Asimismo, la probabilidad de participar en actividades no laborales fuera del hogar se eleva en 38%. Por último, el número de hogares que han usado el sistema judicial formal es significativamente más alto entre los hogares con títulos. La evidencia indica, pues, que el título de propiedad reduce los recursos invertidos en proteger su propiedad. Hallazgos en esta misma línea han sido presentados por Kagawa (2001).

Uno de los objetivos del programa fue inducir una mayor equidad de género dentro del hogar incorporando a la mujer en el título de propiedad. Field (2003b) encuentra que, en efecto, en el área de aplicación del programa las mujeres tienen una probabilidad de aparecer en los títulos 50% mayor. Asimismo, tienen una probabilidad 30 puntos mayor de participar en las decisiones de su hogar. Por otro lado, mientras que las tasas de nacimiento anuales para niños mayores de 2 años no se diferencian entre hogares de áreas beneficiarias y no beneficiarias del programa, para los menores de 2 años sí se encuentra una diferencia de alrededor de 20% menos para los hogares en áreas beneficiarias. Esto sugiere que la reducción de fertilidad es atribuible al programa. Muestra además, con un enfoque de variables instrumentales, que el mayor poder de negociación de la mujer es uno de los canales a través de los cuales se da este efecto.

2.2. El Estado peruano y sus instituciones

El marco de análisis institucional ha contribuido a incorporar la dimensión política en los procesos y resultados económicos (North 2000; Dixit 1996, 2003). La explicación de la persistencia de altos costos de transacción, particularmente aquellos más cercanamente asociados a la gestión pública, reside en las imperfecciones del mercado político. Los grupos de interés van a pugnar por mantener arreglos institucionales ineficientes siempre que esto les sea conve-

4 La evidencia sobre esto último se discute más adelante, en la subsección 2.6, sobre mercado financiero.

niente. Cada arreglo institucional genera un volumen de rentas, que induce a comportamientos entre los agentes para obtener la mayor participación en su distribución. El marco institucional de gobierno debería contener los incentivos para limitar este tipo de juego, que sacrifica el bien común y los objetivos de largo plazo. El problema es que en el caso peruano precisamente no parece contenerlos. El Banco Mundial (2001) reúne y sintetiza un volumen importante de estudios sobre las instituciones de gobierno, y concluye que son las características institucionales de largo plazo, que gobiernan los incentivos de los que toman decisiones políticas, las responsables del entorno de volatilidad en las políticas y el subdesarrollo institucional. Específicamente, el entorno institucional incentiva decisiones enfocadas en satisfacer intereses estrechos y de corto plazo, con restricciones y contrapesos muy limitados a las decisiones ejecutivas, y escaso nivel de rendición de cuentas (*accountability*) frente a los ciudadanos. La consecuencia de esto es un escaso desarrollo del aparato estatal, lo que se traduce en poca capacidad para ofrecer servicios públicos de buena calidad y de una manera eficiente, así como para mantener un entorno legal y regulatorio predecible para la actividad privada.

No es difícil encontrar ejemplos de esto en áreas como el manejo de las finanzas públicas, los servicios sociales o la administración de justicia. Más aún, vicios del gobierno central tienden a repetirse en las instancias más locales de gobierno (Eyzaguirre 2001). La literatura reciente ha documentado algunas de estas carencias e identificado sus raíces institucionales, pero otras áreas que han recibido considerable atención en la literatura internacional han sido más bien poco estudiadas. Un ejemplo de esto último es el tema del presupuesto público. El mismo proceso presupuestario ha recibido atención insuficiente. Ugarte (2000) destaca la creación del Sistema Integrado de Administración Financiera (SIAF) como eje de un cambio en el enfoque de gestión del presupuesto orientado al trabajo basado en metas y a una mejor *accountability*. Sin embargo, no existen estudios académicos que detallen en qué magnitud el SIAF y la normativa que lo acompañó desencadenaron efectos en la dirección esperada.

En cuanto al sistema de inversión pública, Ugarte argumenta que la creación de la Oficina de Inversión dentro del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) no ha sido suficiente para que la programación y ejecución de la inversión esté basada en criterios de rentabilidad, principalmente por la falta de capacidad de los interlocutores del MEF, esto es, de los demás sectores de la administración pública. Fundar, de México (Guerrero y Hofbauer 2001, Lavielle y otros 2003), ha hecho estudios comparativos de varios países de Latinoamérica, evaluando la transparencia del proceso presupuestario en varias etapas o aspectos y los resultados ubican al Perú como el país menos transparente entre los cinco países evaluados el 2001 y en el lugar 6 de transparencia de los diez países evaluados el

2003.⁵ Comparativamente a los países evaluados el 2003, los aspectos críticos del Perú fueron los procesos de asignación, fiscalización y participación; el trabajo de contraloría; y la rendición de cuentas. Jiménez (2002, 2003) ha analizado la ley de prudencia y transparencia fiscal y sus potenciales efectos macroeconómicos. El nivel del análisis no puede ser otro que el meramente conceptual, puesto que aún no se cuenta con evidencia empírica. En efecto, desde su aprobación la norma se ha incumplido cada año. Sin embargo, preguntas tales como ¿qué factores determinan o condicionan la distribución intersectorial o intertemática de recursos públicos? y ¿cuáles están detrás de la distribución al interior de cada sector? han sido aún muy poco exploradas.

Recientes investigaciones han buscado abrir la “caja negra” del presupuesto, pero los análisis son aún meramente descriptivos. Un ejemplo se puede encontrar en el análisis del sector salud en Francke y otros (2003). En cuanto a los servicios públicos, Alcázar y otros (2003) han contribuido con un modelo de análisis basado en la aplicación de encuestas de seguimiento del gasto público (*Public Expenditure Tracking Surveys-PETS*) y exámenes detallados de las transferencias a gobiernos municipales, con particular foco en el emblemático Programa Vaso de Leche y en el gasto en educación básica. Si bien las transferencias son progresivas (los distritos más pobres reciben proporcionalmente más recursos), existe escaso monitoreo y supervisión sobre su uso, así como poca rendición de cuentas por parte de los municipios. En el caso del Vaso de Leche, el análisis permite seguir los recursos hasta el beneficiario final. La conclusión es que tan solo alrededor de 30% de los recursos del programa llegan efectivamente a quienes se quiere beneficiar, niños menores de 7 años y madres embarazadas o en estado de lactancia. Más allá de esta conclusión, el estudio detalla una serie de ineficiencias en el manejo del programa y la diversidad de prácticas en su gestión local, incluyendo el tipo de alimento entregado y los precios pagados por los insumos.

En relación con el sector educación, el estudio subraya inadecuaciones organizacionales, dualidades y falta de coordinación. Quizá, sin embargo, el hallazgo más impactante es que el gasto fuera de la planilla y administrativo es mínimo (menos de 10%). Asimismo, el estudio identifica la nula participación de la escuela y los padres de familia en la determinación del destino de los gastos. Reformas puntuales no parecen suficientes para cambiar esta situación. Jaramillo y Arteaga (2003) también han analizado la distribución del gasto público en educación, buscando establecer empíricamente qué factores explican la asignación del gasto por alumno a dos niveles: unidades ejecutoras (UE) y

5 Los países incluidos en el estudio son: para el 2001, Chile, Argentina, Brasil, México y Perú; para el 2003, Chile, Brasil, Costa Rica, México, Colombia, Perú, Argentina, Nicaragua, Ecuador y El Salvador.

escuelas. Al nivel de UE, los resultados subrayan la importancia de las variables institucionales y, más específicamente, organizacionales: regiones con más UE tienden a recibir menos recursos. Por otro lado, su análisis pone a prueba un modelo de grupos de interés y concluye descartando la influencia de los dos principales grupos: maestros y padres de familia. La burocracia misma parece ser, pues, el principal grupo de influencia en cuanto al destino del gasto. Esto sería saludable si sus objetivos fueran claros y existiese rendición de cuentas. Otros resultados del mismo estudio, además de la evidencia presentada por Alcázar y otros (2003), arrojan sin embargo serias dudas sobre la racionalidad en la asignación del gasto. Las variables sociodemográficas sugieren una distribución regresiva y centralista del gasto, que castiga a las regiones más pobres y privilegia a Lima sobre el resto del país. Por otro lado, el análisis de la distribución del gasto en las escuelas indica que, lejos de reducirse, se refuerza el carácter regresivo de la asignación al nivel de las UE. Asimismo, los resultados confirman el sesgo centralista. Las conclusiones apuntan tanto a la necesidad de una profunda reforma de la administración del gasto educativo como a la importancia de fortalecer la participación de los padres de familia en la gestión de las escuelas.

2.3. Reformas y análisis institucional

La década de 1990 trajo nuevas áreas de interés para el análisis institucional. El proceso de reformas estructurales que se comenzó a implementar de manera paralela a las políticas de estabilización, orientadas a restaurar los equilibrios macroeconómicos fundamentales, produjo un campo fértil para el análisis institucional. Así, el tema mismo de las reformas, su viabilidad, las fuerzas detrás de su impulso y sus limitaciones han sido materia de diversos análisis (Abusada y otros 2000, Wise 2003, Pascó-Font y Saavedra 2001, Jaramillo y Saavedra 2005). Un tema de directo interés es el de las llamadas “reformas de segunda generación”, que precisamente buscan abordar aspectos institucionales críticos para un crecimiento económico sostenido (Burki y Perry 1998). En el abordaje de estos temas se pueden identificar diferentes tendencias. En buena parte de la literatura ha habido una tendencia a restringirse a la identificación de las dificultades de su implementación en cuanto a las condiciones técnicas. Esto generalmente se refiere al recurso humano con que cuenta el Estado y a las competencias para formular y llevar adelante el conjunto de la reforma y sus partes componentes, desde el diseño institucional y organizacional hasta el marco jurídico y la ejecución (Ugarte 2000).

Alternativamente, hay un foco en los elementos de la ‘agenda pendiente’ de reforma, como una constatación de lo que falta por hacer, sin plantearse por

qué no se procede a la reestructuración estatal en cuanto tal o cómo 'lo que no se hace' determina el comportamiento y los resultados de la economía (Abusada y otros 2000). La lógica de interpretación es que no se alcanzó un mayor éxito económico porque la reforma estructural no se realizó; la presunción es que de haberse realizado hubiese habido éxito. En otros casos, el enfoque se acerca a la vertiente analítica de 'economía política', abordando el tema según la lógica propia de las reformas estructurales y la dificultad inherente en su realización (Guerra García 1999, Ortiz de Zevallos y otros 1999, Tanaka 1999). Guerra García (1999) enfoca su análisis en la operatividad misma del sector público, enfocándose en la dinámica política del ajuste estructural. Ortiz de Zevallos y otros (1999), por su lado, se enfocan en la reforma institucional. Además de las condiciones técnicas, se incorporan elementos políticos, tales como el papel obstaculizador de los intereses particulares, sea al interior de la coalición que apoya al gobierno o entre los posibles beneficiarios o perdedores de las reformas, así como el estilo de gobierno y de liderazgo político (Tanaka 1999). En este marco, las condiciones políticas juegan un papel explicativo en el desempeño económico. En esta perspectiva, desde un análisis que incide en la problemática interna de la alianza reformista, o de las presiones de grupos de interés o demandas sociales, resulta más 'natural' que la reforma del Estado no se haya dado. En algunos casos, se trata de elaboraciones que apuntan a que la reforma *no podía* darse y por qué, sea que se aborde en alguna política o área particular, o en el Estado en general (Jaramillo y Saavedra 2005).⁶

Una de las reformas institucionales más importantes consistió en el retiro del Estado de la función empresarial. La principal modalidad de este retiro fue la transferencia de activos al sector privado, mediante el llamado "proceso de privatización". Las privatizaciones más importantes (telefonía, electricidad) involucraron la transferencia de monopolios o cuasi monopolios naturales y, por lo tanto, generaron una demanda de regulación. No es extraño, pues, que una de las áreas de análisis que más se haya desarrollado sea la de la regulación. En este campo tenemos desde los estudios que han buscado explicar por qué se privatiza o se deja de privatizar (Alcázar y otros 2000; Tavera 1999, 2000; Barrantes y otros 2003; Gallardo 2000) hasta los modelos de regulación adoptados y sus consecuencias (Alcázar y Pollarolo 2000, Barrantes y otros 2000, Távora y otros 1998, Fernández Baca 1998, Bonifaz 2001, Aguilar 2003). Otro tema importante en esta línea son los impactos de la privatización sobre el sector, las empresas y los usuarios (Torero y otros 2003; Torero y Pascó-Font 2001a, 2001b; Torero 2002; *inter alia*). Iguíñiz y Barrantes (2004) han hecho un balance de la investi-

6 Se dejan de lado aquí los análisis más clásicos desde las ciencias políticas para mantener manejable el espectro del ensayo.

gación y encuentran significativos avances en los últimos años, pero una agenda amplia por abordar todavía.⁷

Una modalidad menos usada, pero de la cual probablemente se vea más en el futuro, son las concesiones. Aún no se cuenta con muchos análisis al respecto. Un trabajo pionero en esta dirección es el de Alcázar y Lovatón (2003), sobre los impactos de la concesión del puerto de Matarani en diferentes grupos de interés. Los autores encuentran que en general la concesión ha permitido cambios importantes sobre el funcionamiento del puerto, en particular una mayor eficiencia, e incremento en las ventas y utilidades de la empresa. La mayor eficiencia proviene de un aumento del rendimiento en carga y descarga e incremento de las ventas —pese a que las tarifas no han cambiado de forma significativa—, pues se observó una tendencia creciente de la carga proveniente de Bolivia. Se identifica también a ganadores del proceso —el gobierno, el concesionario y los usuarios finales— y a los perdedores del proceso —los trabajadores—. Otros estudios enfocados en el tema de la inversión privada en infraestructura son los de Bonifaz (1999) y Bonifaz y otros (2001, 2002) sobre carreteras, y el de Barrantes y otros (2000) sobre aspectos regulatorios.

La idea del retiro del Estado de la actividad empresarial está asociada a la promoción del mercado competitivo como el mecanismo más eficiente para asignar los recursos. Para garantizar la leal competencia en los mercados y la protección al consumidor se creó el Instituto de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI).⁸ Esta constituye una experiencia innovadora, que ha atraído la atención de investigadores.⁹ Boza (1998) recoge un conjunto de artículos que, por un lado, hacen un recuento de las actividades del INDECOPI en sus primeros cinco años, y, por otro, presenta algunos análisis sobre su rol y sus retos centrales.¹⁰ Si bien el tono del volumen es celebratorio, provee una introducción a los diversos e importante temas que debe abordar la institución como soporte de la economía de mercado: promoción de la competencia, defensa del consumidor, propiedad intelectual y fomento de la innovación.

Desde un enfoque de creación de institucionalidad para el desarrollo, Becker (2001a, 2001b) plantea el rol del INDECOPI en el contexto de un esfuerzo

7 Otro capítulo de este volumen se ocupa en extenso de estos temas.

8 Se excluye de su jurisdicción a los servicios públicos, cada uno de los cuales tiene su propio organismo regulador.

9 Existe un sinnúmero de artículos que comentan jurisprudencia o procedimientos de este organismo en diversas publicaciones de análisis legal. Asimismo, como parte de sus funciones, el INDECOPI ha producido análisis de las condiciones de competencia en diferentes mercados. No se ha hecho una revisión de esta literatura, mucha de la cual tiene contenido de interés para el análisis económico institucional, con el objeto de mantener manejable la materia de este balance.

10 En total son dieciocho artículos. El recuento cuantitativo de la actuación del INDECOPI se puede ver en el artículo de Paredes (1998).

reformador orientado a proveer “imperio de la ley”. En esta dirección, subraya las dificultades de una reforma judicial comprehensiva e interpreta la emergencia del INDECOPI como una vía alternativa a esta complicada reforma. Así, puesto que resulta muy difícil llegar a la solución ideal, el INDECOPI resulta una buena opción ya que, si bien su alcance es parcial, ataca un área sensible para el desempeño de la economía. Por su lado, Orbach (1999) analiza la pertinencia de una política de competencia, que regule y controle los efectos de la concentración de poder de mercado en el contexto de una economía en desarrollo, validando el enfoque del INDECOPI. En cuanto a sus características, dentro de un estudio sobre autonomía de instituciones económicas, Velarde y Rodríguez (1998) analizan el caso de su Comisión de Fiscalización de *Dumping* y Subsidios. Encuentran que si bien en la práctica su actuación revela autonomía, en su marco normativo está limitada por la capacidad del Poder Ejecutivo de nombrar o sacar a miembros de la Comisión.

Bastante menos literatura se encuentra acerca de los efectos o impactos del INDECOPI. Webb y otros (2006), al analizar su actuación en el ámbito de las políticas anti-*dumping*, llegan a la conclusión de que ha diferenciado entre competencia desleal y *dumping*, por un lado, y daños y salvaguardas, por otro: mientras que en relación con el primero ha aplicado estrictos criterios técnicos, en el segundo ha incluido consideraciones políticas más amplias. Sugiere que, a pesar de algunos retrocesos de los principios originales, la reforma debe perdurar. Claramente, en esta área hay una agenda de investigación académica pendiente bastante amplia.

2.4. Gestión pública

Otra línea importante de estudios se ha orientado al análisis de la institucionalidad asociada a la gestión pública. El sector salud es uno de los que ha recibido considerable atención. Alcázar y otros (2000), por ejemplo, hicieron una evaluación hacia fines de la década pasada, orientada a identificar áreas de reforma pendientes. La agenda de temas institucionales es copiosa. El sistema es fragmentado y existe escasa coordinación entre sus componentes (Ministerio de Salud, Essalud, Sanidad de las Fuerzas Armadas y de las Fuerzas Policiales, y sector privado). Problemas de superposición de objetivos públicos y subsidios inintencionalmente cruzados son algunas consecuencias de este tipo de estructura. También se identifican problemas en la gestión de las adquisiciones —ineficazmente sobrerreguladas— y de los recursos humanos, con una carrera que induce la sobreespecialización y concentración en establecimientos de mayor nivel (hospitales), cuando el grueso de la demanda está en el primer nivel de atención, y sistemas de asignación de recursos poco equitativos. Por otro lado, hay una dualidad entre programas especiales (mejor focalizados, con una estruc-

tura remunerativa que permite premiar la capacidad, y más eficientes) y direcciones de línea, que eventualmente debe ser abordada. Un diagnóstico similar es el de Johnson (2001), quien además elabora una propuesta de reforma.

Pese a este cuadro de necesidades de reforma, en el sector salud hubo significativos avances durante la década de 1990. Pollarolo (2000), en un balance de lo avanzado en esa década en cuanto a reformas institucionales en este sector, encuentra que si bien hay una mayor asignación presupuestal y un enfoque de focalización, aun el gasto per cápita en salud observado al final de ese decenio era insuficiente y persistían varios de los más serios problemas que afrontaba el sector a inicios de la década: gasto público regresivo, ineficiencia excesiva en la administración de recursos y barreras no económicas en el acceso al servicio. El Instituto Apoyo (2002), por otro lado, analiza los cambios institucionales asociados a la implementación de los seguros públicos (Seguro Escolar Gratuito y Seguro Materno Infantil) a fines de la década pasada, e identifica una superposición de funciones al interior del Ministerio de Salud, con otros programas y con otras formas de aseguramiento (específicamente, Essalud). Encuentra también un positivo efecto de empoderamiento de la población.

Un estudio de Alcázar y Andrade (1999), además de proveer una rica descripción de la institucionalidad del sector, se concentra en dos características deseables pero inusuales en la administración pública peruana: transparencia y rendición de cuentas, en un *setting* también inusual: los hospitales públicos. El estudio halla evidencias de dos tipos de corrupción: ausentismo y realización inadecuada entre el esfuerzo realizado y el “técnicamente apropiado”. Encuentra también que estas prácticas están asociadas al tipo de gestión: un manejo más centralizado genera una mayor efectividad en la rendición de cuentas. Asimismo, la corrupción está asociada a la falta de efectivos mecanismos de control y sanción. Finalmente, el tipo de contrato (nombrados) y el costo de oportunidad del médico están asociados al ausentismo.

En el sector educación, un tema que ha recibido considerable atención es el régimen de la carrera docente. Díaz y Saavedra (2000) analizan la estructura de incentivos y los factores institucionales y económicos que caracterizan la carrera docente tanto en el sector público como en el privado. Al estudiar los perfiles típicos de quienes estudian para ser maestros y de quienes ejercen dicha profesión, los autores encuentran que los docentes del sector público tienen ingresos menores que los demás profesionales, y que durante toda su carrera obtienen solo pequeños incrementos en sus remuneraciones. Sin embargo, el sector público de docentes se caracteriza por tener ingresos más predecibles y por ser la única carrera que goza de estabilidad laboral absoluta. Los autores subrayan que la carrera docente en el sector público no ofrece incentivos claros para innovar, actualizarse y tener un mejor desempeño en sus labores, como sí sucede en el caso del sector privado. Entre los factores que contribuyen a esta

situación, además de la estabilidad laboral absoluta, están la falta de autonomía de los directores para administrar el personal y la carencia de mecanismos efectivos de monitoreo y supervisión del desempeño.

Alcázar y Pollarolo (2001), por su lado, en una descripción detallada del régimen laboral de los docentes públicos, documentan un sesgo antirrural. Encuentran que el marco legal establecido por la Ley del Profesorado y normas reglamentarias ha sido modificado por efecto de leyes posteriores (leyes anuales de presupuesto y leyes que autorizan al Ministerio de Educación a convocar directamente a concurso para las plazas disponibles), así como por distintas prácticas administrativas en el interior del país, muchas veces basadas en el desconocimiento de las normas. Así, en la práctica ha venido ocurriendo, por ejemplo, que en los últimos concursos, a contrapelo de lo que manda la ley, se han venido llenando primero las plazas urbanas y después las rurales. La consecuencia de esto es que normalmente quedan plazas rurales por llenar, las que son asignadas a docentes contratados, que por lo general son postulantes que no aprobaron el examen. Así, no es extraño que los docentes rurales se sientan “varados” en los márgenes del sistema (Alcázar y Pollarolo 2001: 39). En suma, las autoras encuentran que el régimen de la carrera docente es (1) improvisado, inestable e impredecible; (2) poco transparente, porque los docentes no cuentan con toda la información sobre los aspectos modificados y los alcances de los cambios; (3) carente de racionalidad, porque no alienta la competencia y el desempeño laboral; y (4) sesgado en contra de los docentes rurales.

Desde otro ángulo, Jaramillo (2005) aborda el tema de la inequitativa distribución de docentes de calidad, analizando el rol de, entre otros, factores institucionales en la localización de los docentes. Los resultados indican el fuerte peso de factores geográficos (lugar de nacimiento, lugar donde estudió la carrera) en la localización del primer empleo en la carrera docente, sugiriendo la existencia de mercados bien delimitados geográficamente. Asimismo, el tipo de contrato es un factor asociado a la localización urbana: quienes ingresan como contratados tienden a localizarse en ámbitos urbanos. Este resultado es consistente con la práctica tradicional, ahora subvertida, que identifican Alcázar y Pollarolo (2001), de asignar a los docentes nombrados al área rural en su primer empleo. Los hallazgos tienen una significativa relevancia para las estrategias de descentralización del sector y para el diseño de una carrera docente que considere aspectos de equidad en el acceso a una educación de buena calidad.

La política social también ha recibido atención. Alcázar y Wachtenheim (2001), usando una muestra de proyectos de infraestructura básica de FONCODES para indagar en factores institucionales asociados al desempeño de este tipo de proyectos, encuentran que si bien la participación de la comunidad eleva las probabilidades de éxito de los proyectos, este efecto está mediado por sus características: comunidades pequeñas, con mayor nivel de capital humano y

menos pobres tienen mayor probabilidad de influenciar positivamente en el éxito de los proyectos. También son importantes el tipo de proyecto, la capacitación a la comunidad y una gestión adecuada. Más cercano al ángulo de las ciencias políticas, Schady (1999), al estudiar la lógica política detrás de la elección de obras en zonas de pobreza, halla evidencias de un ciclo político en el gasto en los proyectos de FONCODES: los gastos se incrementan antes de elecciones nacionales y los proyectos se canalizan hacia provincias de mayor rentabilidad política. No obstante, el autor también destaca que el calendario electoral de ningún modo es el único determinante de la evolución de montos ejecutados por FONCODES.

Un tema asociado es la participación ciudadana en el proceso de ejecución de políticas. Tanaka y Trivelli (2002), al analizar el proceso de focalización y la participación de la sociedad civil en las políticas sociales durante la década de 1990, hallan que las prácticas clientelistas y los grupos de interés dificultan que los más pobres se beneficien de las políticas sociales. Dichas prácticas son en parte consecuencia de las superposiciones y de la duplicación de esfuerzos observadas entre programas temporales y aquellos que actúan como parte de la estructura permanente del Estado. Tanaka (2001) explora este mismo tema e identifica, mediante varios estudios de casos, factores que hacen democrática y eficiente la participación, así como los que actúan en sentido contrario.

Finalmente, un tema de importancia muy actual, pero poco explorado en la investigación: la descentralización. Casas (2005) analiza el avance del proceso de descentralización y encuentra que el sistema de incentivos generados por tal proceso aún tiene muchos aspectos que mejorar para que, por ejemplo, dicho proceso sea fiscalmente neutral. En particular, el autor pone énfasis en que es necesario generar incentivos para que los gobiernos regionales y locales se comporten de manera fiscalmente responsable, en términos de recolección de impuestos e imposición de tasas y contribuciones. También destaca que parte de los instrumentos disponibles para lograr dicha consistencia son los criterios de reparto de las transferencias intergubernamentales y los límites al endeudamiento. Recientemente también, un equipo de investigadores del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) y de la Universidad Cayetano Heredia abordaron un conjunto de temas relacionados con la descentralización de los sectores educación y salud, y subrayan la importancia de considerar la heterogeneidad en el diseño del proceso (Valdivia y otros 2005).

2.5. Contratos e institucionalidad para su cumplimiento

El cumplimiento de los contratos está asociado, por un lado, al marco jurídico que los ampara, pero también al sistema judicial que vigila su ejecución. Existe

sorprendentemente poco análisis de una entidad tan crucial para el funcionamiento de los contratos, base de la economía de mercado. Eyzaguirre (1996) ha diagnosticado que el sistema judicial promueve la inseguridad jurídica, debido a la ineficiencia de los procesos, sus altos costos, corrupción e imprevisibilidad de los fallos. El Instituto Apoyo (1998) y Eyzaguirre y Calderón (2002), luego de estudiar los costos asociados al acceso a la justicia para las empresas, concluyen que estos tienden a excluir a los establecimientos de menor tamaño del acceso a este servicio básico. Frente a esto, tal como predice el análisis institucional, las pequeñas empresas adoptan estrategias que restringen los intercambios impersonales, aun cuando su valor esperado sea superior al de uno mediado por relaciones personales.

Así, en un contexto en el cual el costo del acceso a la justicia formal es alto y sus resultados impredecibles, las relaciones personales, así como las instituciones informales en que se asientan, resultan claves tanto para la ocurrencia de intercambios como para la cooperación entre agentes que permita resultados superiores para todos los involucrados. El estudio de la confianza, el capital social y el rol de las redes sociales en el sistema económico es aún incipiente. Estudiando bancos comunales, Karlan (2001) encuentra asociaciones positivas entre el nivel del capital social y el volumen de —y el retorno a— los ahorros. Por otro lado, la heterogeneidad cultural y la dispersión geográfica afectan el cumplimiento de los contratos de préstamo. Karlan y otros (2005), mediante un experimento desarrollado en un barrio limeño, encuentran que, ante diferentes combinaciones de tasa de interés y “cercanía” dentro de una red social, los agentes que deben actuar como garantes prefieren más cercanía y menor tasa de interés que la opción inversa.

Otro aspecto del capital social, de connotaciones más bien opuestas, es el asunto del crimen. Eyzaguirre (1998) y Eyzaguirre y Puga (2001) han explorado la violencia criminal en Lima Metropolitana durante el decenio de 1990. Usando como indicador la tasa de homicidios, encuentran niveles bastante inferiores a otras ciudades latinoamericanas, como Cali, Río de Janeiro y San Salvador. Además, observan una reducción en relación con la década de 1980, asociada a la derrota del terrorismo. No obstante, el costo de la criminalidad es alto: 3,6% del producto bruto interno de la ciudad. Un problema identificado, no obstante, es la pobreza de los registros oficiales de criminalidad, lo que, además de ser una limitación para un mejor conocimiento del tema, limita la capacidad de implementar políticas efectivas.

Un tema relacionado con este es la corrupción. Existen claras dificultades para abordarlo empíricamente de manera sistemática, dado que los agentes difícilmente están dispuestos a colaborar con el avance de la ciencia. No obstante, Hunt y Laszlo (2005), en un trabajo pionero, han usado el módulo de gobernabilidad de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) para tratarlo y poner a

prueba una teoría sobre la corrupción. La teoría predice que el pago de ‘coimas’ es más atractivo cuando el cliente es más rico, lo que los datos validan. La mayor parte de esta asociación, sin embargo, se explica porque los más ricos usan más trámites y trámites más propensos a la corrupción. Encuentran también que clientes que rehúsan pagar coimas son castigados en términos de la duración de sus trámites y su costo. Por otro lado, Hunt (2005) se pregunta cuáles son los funcionarios públicos más corruptos y por qué. El ránking lo dominan, por bastante, el Poder Judicial y la Policía. Sus resultados indican, asimismo, que la tasa de corrupción es más alta en organizaciones con clientes propensos a ‘coimear’, pero también en aquellas cuyos procedimientos son más lentos. Así, mejorar los servicios públicos y hacerlos más expeditivos es una buena estrategia para reducir la corrupción.

2.6. Mercado financiero

Un mercado que tiene en sus bases la confianza, dado el carácter intertemporal de las transacciones, es el de crédito. En el Perú, dos de sus características hacen de este un tema sumamente atractivo para el análisis institucional. El primero es la amplia carencia de títulos de propiedad. Parte central del planteamiento de De Soto (1986, 2000) es que los títulos de propiedad son claves para el desarrollo económico, precisamente porque posibilitan el acceso al crédito. Field y Torero (2004) han puesto a prueba esta hipótesis, usando información de la Comisión de Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI) para evaluar el impacto de los cambios en la tenencia de título de propiedad sobre el acceso al crédito. Si bien pocos de los nuevos tenedores de títulos tienen acceso al sector financiero comercial, los autores identifican un efecto significativo en el acceso al crédito del Banco de Materiales. Más aún: analizando diferencias de género, encuentran que el hecho de que la mujer tenga su nombre en el título de propiedad incrementa su acceso al crédito y a la toma de decisiones financieras en el hogar. El resultado es, pues, mixto: el título de propiedad incrementa la probabilidad de acceso al crédito de un banco público orientado al mejoramiento de la vivienda en sectores populares. Determinar si esto es un primer paso para un acceso más amplio al crédito, que es la hipótesis más interesante, requiere futuras investigaciones.

Por otro lado, es un hecho que durante la última década se ha desarrollado un dinámico mercado de microfinanzas. Una característica central de la regulación de este mercado, que lo diferencia de las regulaciones de la mayoría de países, es que la evaluación del riesgo del cliente se basa en la viabilidad del negocio y no en las garantías que pueda ofrecer (Jaramillo y Valdivia 2005). Los títulos de propiedad en este contexto juegan, por tanto, un rol secundario.

Las adaptaciones en las empresas proveedoras de crédito han sido analizadas e indican la necesidad de sistemas de monitoreo de clientes muy personalizados (Alvarado 2002, Galarza y Alvarado 2004a y 2004b, Portocarrero y Byrne 2004, Trivelli 2002, Trivelli y otros 2000 y 2001). En parte esto explica los altos costos de tal tipo de crédito. En una línea contigua al análisis de organización industrial, también se cuenta con descripciones de las estructuras de mercado resultantes y su evolución en el tiempo (Portocarrero y Byrne 2004).

2.7. Instituciones del mercado laboral

Una de las reformas más debatidas de la década de 1990 es aquella relacionada con la regulación del mercado laboral. Aun cuando recientemente el Tribunal Constitucional ha minimizado esa reforma al señalar que en el Perú “el despido está prohibido”, y que frente a un despido sin causa contemplada en la norma la única compensación posible es la reposición en el puesto de trabajo, poniendo de vuelta en vigencia la estabilidad laboral absoluta, entre los académicos existe el consenso de que, para bien o para mal, el marco institucional de las relaciones laborales cambió. La reforma ha sido ampliamente descrita y analizada en sus alcances. Sobre la importancia de los cambios implementados existe relativamente amplio consenso (MTPE 1998, Chacaltana 2001, García y otros 2004, García y Chacaltana 2004, Saavedra y Torero 2004, Jaramillo 2004a y 2005, Bernedo 1999). Sin embargo, hay bastante menos consenso sobre sus impactos, que, con variedad de evidencia de sustento, han sido calificados alternativamente de desinstitucionalizantes (Chacaltana 2001), negativos para la productividad (García y Chacaltana 2004), positivos sobre la eficiencia (Saavedra 1998a y 1998b, Saavedra y Torero 2004), pero inequitativos (Bernedo 1999).¹¹

Un amplio sector de los trabajadores peruanos ha tenido que —o ha optado por— generarse su propio empleo. Yamada (1996a, 1996b) explora esta decisión y encuentra evidencia de que el autoempleo es una opción (interpretación institucionalista) y no un sector de refugio (interpretación estructuralista). En efecto, en promedio los autoempleados ganan más de lo que ganarían de ser asalariados. De su evidencia se infiere también que alrededor de dos tercios optan, mientras que para un tercio el autoempleo es inferior a la opción asalariada. Dada la significancia de este hallazgo, un costo de transacción clave en relación con la promoción del espíritu emprendedor es el de establecer un negocio. El Banco Mundial (2004, 2005) ha efectuado mediciones de estos costos, con base en una empresa tipo, y encuentra que son considerables. Por su lado, Jarami-

11 Otro ensayo de este mismo volumen discute estos temas en detalle.

llo (2004b) ha usado una metodología distinta para el mismo propósito, dado que encuentra que la empresa tipo del Banco Mundial es poco representativa de la realidad empresarial del país, dominada por pequeños establecimientos. Usando información de una encuesta diseñada para el efecto, encuentra que los costos no son tan altos como los estimados por el Banco Mundial, pero que, no obstante, son bastante altos cuando se comparan con los de países más desarrollados. La mayor parte de estos costos están asociados a trámites con los municipios. Reducir estos costos haría más accesible la formalidad, aun cuando el mayor costo de la formalidad no es el de obtener la formalización sino el de mantenerse formal.

Finalmente, los mercados laborales regulados en el sector público han sido muy poco estudiados. Ruiz (1996) ha estudiado el empleo en el sector público en el decenio de 1990. Mediante un análisis de equilibrio parcial encuentra que, producto de la política de reducción de personal, en la reforma del sector público de inicios de esa década dos fueron los principales grupos beneficiados: en primer lugar, los trabajadores que lograron obtener un empleo en el sector privado, pues en promedio lograron mejores condiciones que las que tenían en el sector público; y en segundo término, las empresas del sector privado que obtuvieron una oferta de mano de obra calificada con niveles de productividad importantes. El Estado, si bien perdió cuadros técnicos importantes, también liberó recursos para atender una creciente demanda de inversión, lo cual era más consistente con los objetivos del gobierno de turno de ese entonces. Por otro lado, el estudio ya reseñado de Jaramillo (2005) encuentra evidencia de segmentación regional en el mercado de docentes públicos.

3. ECONOMÍA INSTITUCIONAL Y DESARROLLO RURAL

A mediados de la década de 1980, los debates acerca de la viabilidad social y económica de las comunidades campesinas —no solo como forma de propiedad sino como respuesta a las externalidades que imponen los ecosistemas de montaña— fueron el escenario teórico en el cual se presentaron las primeras contribuciones con elementos conceptuales de la NEI. No siempre con las mismas conclusiones, las herramientas teóricas de la NEI fueron cada vez más frecuentes en las investigaciones sobre los cambios y las continuidades en las comunidades, el desarrollo de los mercados rurales de factores, e inclusive las estrategias de familias y comunidades campesinas frente al ajuste estructural. Tal como señalamos en la introducción, las investigaciones sobre desarrollo rural desde una perspectiva institucional realizadas en el Perú, se han centrado en la teoría de los costos de transacción, los derechos de propiedad y la economía de la información, así como también en la teoría de la acción colectiva.

A continuación se resumen los principales trabajos sobre la dinámica de los mercados rurales de factores y las políticas sobre recursos naturales, y se ofrece una breve referencia a un ejemplo de acción colectiva para la provisión de servicios públicos. Es importante resaltar que muchos de estos trabajos de investigadores producidos en el Perú se han posicionado en la literatura internacional sobre cambio institucional y desarrollo rural.

3.1. Mercado de factores: el caso de la ‘privatización’ de la tierra

El estudio del funcionamiento del mercado de tierras en zonas rurales, junto con la evolución del manejo de recursos naturales de las comunidades campesinas, ha estado en el centro de los debates sobre desarrollo rural en el Perú durante las últimas décadas. El primer trabajo importante al respecto, que utiliza herramientas de la NEI, es la tesis doctoral de Daniel Cotlear. Para Cotlear (1989), la privatización de las tierras comunales representa un cambio institucional que surge como respuesta a la intensificación del uso de la tierra ante el aumento demográfico. Utilizando como referencia una “comunidad modelo”, identifica que la tierra puede dividirse en tres círculos concéntricos que rodean el centro poblado. En los terrenos más cercanos a este, donde se sitúa el lugar de residencia, se encuentran las mejores tierras, que se cultivan casi todos los años, mientras que el círculo más lejano suele estar constituido por las tierras más altas, en las que se realizan exclusivamente actividades de pastoreo. Por su parte, el círculo intermedio presenta varias divisiones (*laymis*, en quechua) en las que se llevan a cabo, de manera alternada, actividades comunales de agricultura, pastoreo y descanso. Es la existencia de este círculo concéntrico, que el autor denomina “sistema de descanso regulado comunalmente” (DRC), lo que propicia la existencia de arreglos institucionales comunales. La transición de propiedad comunal a propiedad privada implica, por lo tanto, la eliminación del DRC y, por ende, de la influencia de la comunidad sobre las decisiones productivas individuales. Según Cotlear, la disolución del sistema comunal ha permitido un cambio en el patrón de uso de la tierra, contención de la erosión por el sobrepastoreo de las tierras en descanso y, principalmente, incentivos para la adopción de tecnologías modernas que permiten una mayor productividad de la tierra.

Kervyn (1989) analiza la función de las comunidades campesinas en el manejo de sus recursos en el marco teórico de la economía institucional. Su trabajo se basa en el estudio de catorce comunidades¹² que se caracterizan

12 El autor clasifica a dichas comunidades en cinco tipos de zonas de acuerdo con su altitud, clima y calidad del suelo: zona cercada, zona de riego, zona de secano, zona de turnos y zona de pastos naturales.

por desarrollar una agricultura y ganadería con paisaje de montaña (con una altitud que oscila entre los 3.000 y 4.500 metros), clima seco e irregular y alta densidad poblacional, lo cual significa una fuerte presión sobre el uso de los recursos. Dadas las características de estas comunidades, resulta imprescindible la acción organizada de las comunidades para el manejo de los tres principales factores de producción: primero, es necesario el adecuado manejo del agua, para contrarrestar el efecto de las sequías y alargar la campaña agrícola; segundo, las condiciones de altura imponen la necesidad de planificar el uso de la tierra en el tiempo, y la alternación entre ganadería y agricultura; y tercero, la alta densidad poblacional y la presión sobre los recursos imponen la necesidad de delimitar (cercar) los pastos (sin embargo, los pastos naturales se hacen cada vez más escasos cuanto mayor presión se produce sobre su utilización). Finalmente, en cuanto al mercado laboral, Kervyn afirma que, dados los altos costos de transacción (información y negociación) y las externalidades en la producción, las comunidades optan por el *ayni* como medio para abastecerse de mano de obra para la cosecha y la siembra. Así, Kervyn considera que todas estas características generan interdependencias entre los productores, los cuales establecen instituciones “colectivas” con el fin de controlar los riesgos asociados a su actividad, e internalizar las externalidades propias de su medio. Estas reglas complementan las restricciones biofísicas de dicho medio, y permiten por lo tanto darle continuidad a las formas de organización comunal en el manejo de tierras en los Andes.

Para Zegarra (1996), la actual configuración institucional del mercado de tierras tiene un sesgo excluyente que incide en las limitaciones que enfrentan los parceleros para producir eficientemente, las cuales, a su vez, son propias de la existencia de mercados rurales imperfectos. Este mercado se caracteriza por la existencia de economías de escala, externalidades en el manejo del agua y fallas en los mercados de mano de obra y financiamiento. Por ello, el autor señala que, dadas sus características, un mercado de tierras no regulado genera una tendencia a la concentración de la tierra y del poder económico agrario. Esto, debido a la existencia de economías de escala en la producción, gestión y comercialización agrícola, lo cual limita la competitividad de la pequeña propiedad. Sin embargo, según el autor, estos factores pueden ser atenuados mediante intervención estatal y el apoyo de servicios privados, tal como lo demuestran diversas experiencias mundiales.

Otro incentivo para la concentración de la tierra es que esta facilita el manejo colectivo del agua, cuyo uso, dada la actual estructura de propiedad del recurso, se determina a partir de reglas de acción colectiva y gobernabilidad. No tener propiedad exclusiva sobre el recurso hídrico introduce cierto grado de incertidumbre sobre los atributos de la tierra para potenciales compradores, quienes dependerán de la red social a la que pertenece el actual usuario. Finalmente, los

pequeños parceleros tienen una doble desventaja para acceder al crédito formal: por un lado, no pueden asegurar una rentabilidad mínima para cumplir con sus obligaciones crediticias; y, por otro, el escaso colateral con el que cuentan no es atractivo para la banca comercial.

Dadas estas características, Zegarra (1996) recomienda adoptar una actitud crítica frente a la capacidad que tiene un esquema de mercado irrestricto para realizar una asignación óptima de los recursos escasos. Por el contrario, sugiere tener en cuenta el contexto de incertidumbre, información imperfecta y altos costos de transacción en el que operan los mercados de tierras en las zonas rurales, así como realizar trabajos empíricos destinados a medir el real impacto de estas variables en dicho mercado.

Para terminar, hay que resaltar que la investigación económica sobre los impactos del aumento en la seguridad de tenencia, utilizando las herramientas del neoinstitucionalismo, es una de las áreas temáticas de mayor trayectoria en la literatura internacional. Siguiendo el seminal trabajo de Feder y Feeney (1991), en el Perú se ha venido investigando si la seguridad de tenencia está o no asociada a mejoras en las prácticas de conservación y a aumentos en la inversión y productividad en diferentes escenarios agrarios. La tesis doctoral de Barrantes (1992) sobre el impacto de la seguridad de tenencia en el uso de la tierra en Ucayali es el primero de estos trabajos en el Perú. La metodología se ha ido replicando posteriormente, incluyendo evaluaciones específicas sobre los impactos sociales y ambientales del aumento de la seguridad de tenencia de tierras promovidas por las políticas y los programas de titulación.

3.2. Mercado de factores: cambios institucionales en el manejo del mercado de agua y las concesiones forestales

Según la teoría de derechos de propiedad, y específicamente siguiendo el llamado Teorema de Coase, los problemas asociados a la presencia de externalidades se resuelven si existen derechos de propiedad bien definidos, los mismos que incrementan el valor económico de un bien. Según Zegarra (1997), dicho teorema es bastante convincente para los bienes privados, de nula aplicación para los bienes públicos y de uso controversial en el caso de bienes “especiales”, como el agua, que tienen características de ambos tipos de bienes. Por un lado, y dadas las características del recurso hídrico, es muy difícil excluir a otros consumidores (característica de bien público); sin embargo, su consumo es excluyente, es decir, el consumo de unos perjudica el de otros (característica de bien privado). Por ello, Ostrom (1997) propone que para alcanzar un manejo más eficiente del agua es necesario definir un conjunto de derechos y obligaciones; a saber, de extracción, manejo, exclusión y alienación. Por otro lado, la explotación del agua

tiene dos características importantes: movilidad espacial y variabilidad temporal, lo cual implica una serie de retos a su manejo y la implementación de un sistema de derechos. Zegarra anota que los principales retos para las instituciones del manejo de agua son cómo enfrentar la incertidumbre de la oferta, cómo manejar la interdependencia de los usuarios, cómo asegurar el adecuado mantenimiento del sistema hídrico, cómo coordinar decisiones individuales para un uso racional y sostenible del recurso, y, finalmente, cómo aumentar la eficiencia y la equidad en la distribución.

En el marco del debate sobre la posible privatización del manejo del agua, el autor sostiene que el Perú debería optar por un sistema intermedio, mediante el cual el Estado actúe como un ente regulador de la actividad privada, que tendría el control del recurso. Con tal esquema, el Estado se encarga de asegurar estabilidad jurídica e intervenir en la construcción de infraestructura cuando no existen incentivos necesarios en el ámbito privado. Este es el esquema norteamericano; en él, la operación del mercado de aguas se otorga mediante concesiones y existe un sofisticado sistema para evitar el impacto negativo sobre terceros. Según Zegarra, un enfoque centralizado —como el vigente en el país— impide el desarrollo de la inversión privada, no alienta el uso racional del recurso y asigna su precio ineficientemente.

A diferencia de lo ocurrido en los debates sobre la privatización del agua, en el cual el instrumental analítico de la NEI ha estado presente desde un primer momento, en la primera mitad de la década de 1990, la polémica acerca de la posibilidad de promover el manejo sostenible de los recursos forestales no ha recibido mayor atención de la investigación desde la economía neoinstitucional; y esto, a pesar de la implementación, a partir del 2001, del nuevo esquema de concesiones forestales mediante subastas públicas y superando los problemas de incentivos perversos del antiguo régimen de permisos de extracción forestal para lotes de una extensión de menos de mil hectáreas. Los pocos trabajos realizados desde la economía giran alrededor de la contribución del sector forestal a la economía nacional, o algunas referencias a la teoría de la economía de los recursos naturales en la línea de la determinación del patrón óptimo de extracción del recurso.

El trabajo de Barrantes y Trivelli (1996) presentó una primera aproximación teórica desde la NEI para describir los problemas de incentivos en el régimen de tenencia, y anticipó los elementos a tener en cuenta para una política forestal que, al definir y hacer cumplir con claridad los derechos de propiedad, se pueda reducir los costos de transacción asociados al manejo del recurso.

Asimismo, Escobal, Ágreda y Aldana (2000) afirman que la calidad y cantidad de activos (capital físico y financiero, capital humano y recursos naturales) a los que tienen acceso los productores, así como el marco institucional (arreglos institucionales y activos públicos) dentro del cual actúan, afectan la toma de

decisiones, el manejo de los recursos y, por ende, el medio ambiente que los rodea. Los autores analizan la extracción de los recursos forestales no maderables (castaña) de los bosques de Tambopata y encuentran que la dificultad para evitar la participación de terceros en la extracción de estos recursos y la sobreposición de las concesiones forestales inciden de manera negativa en el manejo sostenible de los mismos y contribuyen a su sobreexplotación.

Por ello, afirman que el proyecto del Estado de levantar un nuevo plano catastral de la zona debe ir acompañado, además, de nuevos contratos de concesión que unifiquen el uso de los recursos en un solo contrato, así como de actividades que promuevan otras actividades sostenibles en dicho ámbito.

Si bien es cierto que la nueva Ley Forestal y de Fauna Silvestre, aprobada el año 2001, abre las puertas para hacer estudios que permitan validar las hipótesis sobre las ganancias esperadas en eficiencia económica y conservación de la biodiversidad, no hemos podido identificar ninguna investigación realizada en el Perú con este marco teórico. Situación similar a la que encontramos en el tema de los derechos de propiedad de los recursos hidrobiológicos, pues el debate acerca de la viabilidad económica de las cuotas individuales transferibles de la biomasa pesquera no ha traído consigo nuevos estudios desde la economía institucional.¹³

3.3. Los arreglos contractuales y el dilema de la medición de los costos de transacción

Tal como ya se señaló, desde la perspectiva neoinstitucional, cuando la información es costosa y los derechos de propiedad no se encuentran bien definidos, es difícil definir contratos y asegurar el cumplimiento de los mismos. En este escenario, los costos de transacción son consecuentemente altos, y afectan negativamente el nivel de intercambio de la economía y la especialización de los activos (Shirley 2004).

En esa línea, Alvarado (1996) analiza los contratos y su impacto sobre las transacciones económicas en la agricultura peruana. El autor afirma que las transacciones realizadas en las zonas rurales son más costosas que en las zonas urbanas debido a que los derechos de propiedad sobre los activos están definidos de manera deficiente. A esto se suma el incipiente desarrollo de las entidades encargadas de la supervisión de los contratos, así como las deficientes redes de comunicación de estas zonas.

13 Vale la pena resaltar que tanto en la Universidad del Pacífico como en el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica se han presentado varios proyectos de tesis de licenciatura sobre ambos temas.

El estudio clasifica seis tipos de contratos distintos según el grado de información¹⁴ que poseen los agentes involucrados en una transacción en el mercado de tierras o de crédito. A partir de ello, analiza los contratos (de tierras y crédito) en el valle de Huaraz, y concluye que la mayoría de transacciones que realizan los agricultores de la zona son de oferta de tierra y demanda de crédito, lo cual evidenciaría la necesidad de liquidez generada a partir de la desaparición del Banco Agrario. Además, observa un incremento de los contratos que suscriben los pequeños agricultores, particularmente de los denominados bilaterales, es decir, aquellos en los cuales existe un alto grado de conocimiento entre los agentes involucrados.

El autor concluye que el aumento de la rentabilidad de las actividades agropecuarias ayudaría a reducir la necesidad de información muy precisa o detallada para las transacciones. Adicionalmente, el desarrollo de un sistema de información permitiría una expansión de los contratos en el mercado de tierras.

Por otro lado, los arreglos contractuales pueden establecer condiciones para la articulación de la agroindustria y la pequeña agricultura, de tal manera que la primera pueda actuar como agente de cambio de la segunda. Según Williamson (1979, citado en Schejtman 1998), los factores determinantes de la opción organizativa son la recurrencia, la incertidumbre y el grado de especificidad de la inversión. De esta manera, si las transacciones de bienes genéricos son frecuentes y específicas, las partes tenderán a la coordinación vertical o integración vertical, elección que dependerá de los costos de transacción y producción asociados a cada esquema.

Así por ejemplo, la coordinación vertical se produce cuando los costos de transacción son altos ante fallas en el mercado en tierra, tecnología, financiamiento y canales comerciales, entre otros. Tal como lo refiere Schejtman (1998), cuando hay coordinación vertical entre agroindustria y agricultores, la intensidad de la relación puede ir desde simples acuerdos verbales de compra-venta que solo especifican volumen, hasta suministro de insumos, otorgamiento de crédito, asistencia técnica y apoyo gerencial.

A partir del análisis de diversas experiencias de articulación, Ágreda (1999) concluye que, a diferencia de la mediana y la gran propiedad, los pequeños productores no acceden a acuerdos contractuales con la agroindustria, que les permitan compartir riesgos y tener una mayor participación en los márgenes de comercialización. A diferencia de otros productores que establecen arreglos contractuales de coordinación vertical, los pequeños productores no reciben

14 Según Alvarado, cuando los costos de transacción son altos hay que invertir en un activo que permita el intercambio. En el caso de estos mercados (tierra y crédito), el nivel de conocimiento entre los agentes económicos constituye la principal inversión en activo específico.

los beneficios asociados a este tipo de arreglos, tales como acceso a crédito y asistencia técnica. Por otro lado, el autor afirma que los principales factores que explicarían la falta de canales de vinculación entre la pequeña agricultura y la agroindustria sería la desconfianza de los empresarios hacia los productores, explicada principalmente por la ausencia de información, prejuicios generados a partir de los fracasos de las empresas formadas con la reforma agraria, atomización de la tierra que impide alcanzar rendimientos de escala, baja dotación de capital fijo, falta de garantías para acceder a créditos de la banca privada y desconocimiento de tecnologías modernas.

Escobal, Ágreda y Reardon (2000) analizan el cambio institucional endógeno generado en la cadena productiva del algodón y el espárrago en el valle de Chíncha, en el marco de los arreglos contractuales establecidos entre productores y empresas agroindustriales. Los autores encuentran que los estándares de calidad y sanidad impuestos por los mercados internacionales a los productos de exportación generaron los incentivos para el fortalecimiento de la agricultura por contrato. A ello se sumó el retiro del apoyo estatal en el mercado de crédito, así como la escasez de capacidades gerenciales y técnicas entre los pequeños productores.

En líneas generales, estos acuerdos permiten a las empresas agroindustriales asegurar la producción de pequeños agricultores con el fin de alcanzar el volumen necesario para cubrir la demanda externa. A cambio, las empresas ofrecen asistencia técnica y gerencial para el mejoramiento y la estandarización del producto, y la oportunidad de acceder al crédito, ya sea de manera directa o como intermediarias antes la banca formal. Con estos nuevos arreglos, la agroindustria y los pequeños agricultores comparten el riesgo y han incrementado sus ganancias, aprovechando así los beneficios de la agroindustrialización.

Los autores identifican dos consecuencias principales de este cambio institucional. En primer lugar, se trata de una innovación institucional generada a partir de los requerimientos de la agroindustria. En segundo lugar, ha tenido efectos ambiguos sobre los niveles de ingreso y empleo del valle. Por un lado, la producción de espárragos se ha hecho intensiva en capital, lo cual ha disminuido el nivel de empleo en la actividad. Por otro lado, el fortalecimiento de los pequeños productores de algodón y la creación de grandes firmas algodoneras han incrementado el empleo y el ingreso de los primeros.

Por último, se destaca que el proceso de cambio institucional ha favorecido a los productores con mayores ingresos, ocasionando un incremento de la concentración económica en la zona. En esa línea, los autores proponen la necesidad de diseñar e implementar políticas públicas dirigidas a capacitar técnica y gerencialmente a los pequeños productores, así como a mejorar la provisión de servicios públicos e infraestructura económica, lo que reduce los costos de transacción de las actividades. Ello permitirá que se sigan aprovechando los

beneficios de estos arreglos contractuales, y que una mayor cantidad de pequeños productores participen de los beneficios de los mismos.

En última instancia, el desafío metodológico que enfrenta la nueva economía institucional es estimar empíricamente cómo los costos de transacción afectan los niveles de bienestar de los agentes económicos y sus niveles de transacción. En ese sentido, y tal como señala Escobal (2000), una de las principales críticas hechas a la literatura sobre costos de transacción es que su desarrollo teórico no ha venido acompañado con avances exitosos de cuantificación.¹⁵ En un intento por superar dicha deficiencia, Escobal estima los costos de transacción (información, negociación y supervisión) en los que incurren 190 productores de papa de los distritos de Pazos y Huaribamba (provincia de Tayacaja, en Huancavelica), y como estos afectan el valor de su producción.

El autor establece que el precio en chacra de la papa puede ser representado como una función de precios hedónicos, según la cual dicho precio puede ser descompuesto entre un indicador del precio si se cumpliera la “ley de un solo precio”¹⁶ y los elementos que se deben descontar del precio debido a la existencia de costos de transacción.

A partir de ello, se estima que el precio en chacra equivale solo a 36,5% del precio que habrían percibido los productores si no hubieran tenido que incurrir en costos de transacción, tales como los de negociación, información y supervisión, siendo los dos últimos los más importantes. Por otro lado, estima que la cantidad vendida habría sido 13% mayor si los productores no tuvieran que incurrir en costos de transacción, mientras el que valor bruto de producción, como resultado de los costos de transacción, fue 48,5% menor.

3.4. Mercados entrecruzados: el caso de los mercados de crédito y la aparcería

Las principales características de los mercados de crédito rural, siguiendo los modelos teóricos de la información asimétrica, están asociadas a la incertidumbre (eventos adversos controlables y no controlables) en la cual operan los prestamistas. Estos mercados se desarrollan en un contexto marcado por la existencia de información asimétrica, la misma que a su vez genera racionamiento crediticio. Otras características importantes de estos mercados son la coexistencia de mercados formales e informales —que operan con distintas tasas de interés—,

15 Alston y otros (1996) es un temprano intento por mostrar que el avance teórico conceptual de la escuela de los costos de transacción y derechos de propiedad puede estar acompañado de avances en investigación aplicada, con estimaciones empíricas de costos de transacción y sus impactos.

16 Según el supuesto de la paridad del poder de compra, en un mercado unificado todo producto tiene un solo precio.

el entrecruzamiento (*interlinkage*) entre las transacciones crediticias y las de comercialización (especialmente en el sector informal), la segmentación local de mercados y la especialización de las instituciones financieras en hogares de altos ingresos, con garantía jurídica y títulos de propiedad (Hoff y Stiglitz 1990).

Valdivia y Silva (1997) analizan el desarrollo del mercado de crédito rural y su evolución luego de implementadas las reformas estructurales del decenio de 1990, mediante las cuales se eliminó la banca de fomento, incluido el Banco Agrario. A partir de la información de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Medición de Niveles de Vida (ENNIV) 1985-1986, los autores encuentran que la eficiencia en el flujo de la información es una variable crucial para entender los mecanismos de asignación de crédito y la naturaleza de las transacciones crediticias en el medio rural. De esta manera, la mayor presencia de crédito informal en dicho medio se explica porque la asignación de crédito de los prestamistas formales se encuentra fuertemente afectada por la existencia de asimetría en la información, mientras que el flujo de información entre prestamistas y prestatarios en el mercado informal es relativamente más eficiente en el sector rural. A partir de un modelo *probit*, que usa como variable dependiente el acceso al crédito, encuentran que variables como la utilización de sistemas de riego, educación del jefe de hogar, grado de integración al mercado y propiedad de activos, son estadísticamente significativas. Para los autores, el hecho de que las variables relativas a la propiedad —no necesariamente correlacionadas con el nivel de productividad de los hogares— sean significativas es la evidencia más clara de la importancia de las asimetrías en la información en la asignación del crédito rural, en la medida en que dichas variables se utilizan como “señal” para restringir el crédito.

Utilizando el mismo enfoque teórico, Trivelli (1997) identifica cuáles son los determinantes del acceso al financiamiento, básicamente para la agricultura. Dado que el régimen de tenencia de la tierra en zonas rurales no otorga garantías deseables, surge la pregunta de qué otras variables son determinantes para la asignación del crédito (formal e informal) en dichas zonas. La autora plantea modelar la probabilidad de obtener crédito como una función de un determinado portafolio de garantías que incluye activos fijos (garantías tradicionalmente aceptadas como colateral), activos vinculados al capital humano (incluye las redes sociales del hogar), activos ligados a la actividad agropecuaria y otros activos (como región, calidad del transporte, distancia a mercados).

A partir de la ENNIV 1994,¹⁷ se identifican portafolios de garantía diferenciados según región. En el caso de la costa, el uso de fertilizantes químicos, el régimen de propiedad y los gastos totales en la explotación explican de

17 Una limitación de la base de datos utilizada es que 95% de los hogares que reportan haber recibido crédito lo hicieron vía el mercado informal, por lo cual los resultados solo serían válidos para este sector.

manera positiva el acceso al crédito. En la sierra, tienen correlación positiva la ocupación del jefe de hogar, el grado de integración con el mercado de bienes agropecuarios, el área destinada a la producción de cultivos de exportación y el número de miembros del hogar que son migrantes; mientras tanto, el régimen de tenencia y el porcentaje de miembros del hogar que se dedican a la actividad agropecuaria tienen una relación negativa con la variable dependiente. En la selva, finalmente, la tenencia de depósitos de ahorro en el sistema financiero, el valor del ganado, el grado de integración al mercado y el gasto en producción agropecuaria afectan de manera positiva el acceso al crédito; por el contrario, el valor de las herramientas mecánicas tiene una correlación negativa.

Para abordar el entrecruzamiento de los mercados de factores rurales, una de las líneas de investigación con mayores referencias en la literatura internacional es el tema de los contratos de aparcería, o “al partir”. En el caso peruano, sin embargo, más allá de mostrar alguna evidencia empírica acerca de la importancia relativa de los contratos de aparcería en la agricultura (particularmente en la agricultura de riego de la costa), los estudios sobre este tema se remontan a la vieja discusión sobre el yanaconaje en el sistema de hacienda (José Matos Mar y Juan Martínez Alier son dos de los principales autores sobre esto en la década de 1970). En este sentido, el caso de las relaciones “al partir” en la agricultura andina no ha sido muy estudiado en el Perú. Glave (1992) aborda el tema en comunidades campesinas de dos valles de la vertiente oriental de los Andes, y muestra cómo la aparcería, además de cumplir el rol de sustituto de mercados imperfectos de capital, también responde a la existencia de incertidumbre y costos de transacción en la agricultura, tal como postula el marco teórico de la NEI.¹⁸

3.5. Acción colectiva y provisión de servicios públicos

Una de las principales escuelas de pensamiento de la NEI es la de la acción colectiva. Si bien es cierto que hay algunos trabajos que hacen referencia a la “tragedia de los bienes colectivos” (siguiendo el clásico trabajo de Garriet Hardin de 1968) como una aplicación de la teoría de la acción colectiva, en particular para explicar los procesos de degradación ambiental en zonas de altura o en la Amazonía, existen muy pocos trabajos que hayan intentado pro-

18 Los estudios de impacto de los programas de titulación que se vienen realizando en los últimos años pueden dar nuevas luces acerca del rol de la aparcería en diferentes contextos agrarios.

bar empíricamente el impacto de la acción colectiva en el manejo de recursos naturales, en la provisión de servicios o en los sistemas de producción.

Porras (2001) afirma que las reformas estructurales aplicadas a la agricultura peruana y a la boliviana en la década de 1990 ocasionaron cambios en las normas formales e informales con las cuales funcionaba dicho mercado, que han condicionado y transformado la acción colectiva de los empresarios agrícolas. De esta manera, los empresarios han pasado de un esquema clientelista, con alta vinculación a las esferas estatales de decisión de política agraria, a uno en el cual se enfatiza cada vez más la necesidad de desarrollar acciones en el ámbito de la sociedad civil y fortalecer las capacidades de negociación de las organizaciones, para ajustarse al funcionamiento de un mercado cada vez menos regulado.

Sin embargo, Porras anota que las tres características que determinan la eficiencia de un determinado arreglo institucional son la transparencia, la credibilidad y la flexibilidad, que no se cumplen a cabalidad en los actuales arreglos institucionales entre los empresarios agrícolas del Perú y de Bolivia, debido principalmente a la desconfianza entre los actores, a la falta de espacios de diálogo y a la injerencia del Estado en las asociaciones empresariales.

Por su parte, Jaramillo (2005a) intenta verificar de manera empírica la importancia de los arreglos institucionales para la acción colectiva en la provisión de servicios agrícolas y la calidad de los mismos. Sobre la base de una encuesta aplicada en cien distritos a alcaldes y representantes de las organizaciones de base, el autor estima dos modelos probabilísticos (*probit*). En el primero, la variable dependiente es la existencia de servicios agrícolas en el distrito; en el segundo, la percepción de calidad de estos servicios por parte de los representantes de los agricultores. Para capturar la existencia de arreglos institucionales para la acción colectiva se utiliza como variable instrumental la existencia de foros de concertación en el distrito, y los resultados son controlados por una serie de características socioeconómicas de los mismos, de sus gobiernos locales, del entorno político y de sus organizaciones de base.

Los resultados muestran una relación positiva entre la acción colectiva y la provisión de servicios agrícolas y su calidad; es decir, apoyan la hipótesis de que la acción colectiva influye en el adecuado desempeño de los municipios. En este sentido, el autor propone continuar investigando sobre el tema con el fin de profundizar en la codeterminación de los rasgos de la acción colectiva y las características del desempeño municipal. También sugiere realizar un seguimiento de los resultados para capturar los efectos del proceso de descentralización sobre los mismos.

4. A MODO DE CONCLUSIÓN: HACIA UNA AGENDA DE INVESTIGACIÓN SOBRE EL CAMBIO INSTITUCIONAL EN EL PERÚ

Como se puede apreciar en este recuento, la producción de análisis desde la NEI ha sido considerable y ha cubierto diversas áreas. En esta dirección, la cosecha de estudios identificados ha sorprendido a los autores por su volumen y variedad. En relación con su composición, un hallazgo interesante es la fuerte presencia de estudios directamente vinculados a la gestión pública. En este contexto, quizá el aspecto más importante y destacable es su contribución a la generación de conocimiento útil para políticas públicas.

Algunos temas han sido bien estudiados. En esta categoría están las reformas del decenio de 1990, su contenido, su economía política, sus efectos y la llamada agenda pendiente; particularmente, han sido bastante discutidas la privatización y la reforma laboral. Otro tema considerablemente abordado son las dificultades que genera el marco institucional para la gestión pública en diferentes sectores. Los acentos, sin embargo, varían de sector a sector. Mientras que en educación el tema de los recursos humanos —específicamente, el de la carrera docente— ha sido bien analizado, en salud los aspectos organizacionales han recibido mayor atención. Los programas sociales también han sido foco de atención. La lógica de su accionar, los factores asociados a su desempeño y el rol de la participación son algunos aspectos en los que el análisis se ha concentrado.

El tema de los mecanismos de cumplimiento de los contratos va a medio camino entre el interés por la gestión pública y por un mecanismo clave para el eficiente funcionamiento de los mercados. El análisis del Poder Judicial comparte rasgos con otros estudios de gestión a nivel sectorial, pero también se distingue por un mayor afán de identificar las consecuencias y los impactos de su pobre desempeño. Por otro lado, el desarrollo del tema del capital social y sus aledaños antagónicos (crimen, corrupción) es aún incipiente.

Una primera ausencia importante es, salvo excepciones, la de análisis alrededor del presupuesto público: la lógica de asignación de los recursos públicos entre sectores y al interior de los mismos, su economía política, sus consecuencias e impactos. Asimismo, a pesar de que no han faltado estudios que identifiquen las carencias e ineficiencias en la gestión pública, no se tienen estudios detallados de la cultura burocrática dentro del Estado peruano: valores, expectativas, estrategias de supervivencia, mecanismos de resistencia a las reformas. Tampoco hay muchos estudios sobre los mercados laborales del sector público. Ambos tipos de estudios son importantes para alimentar el diseño de la tantas veces postergada reforma de la carrera pública.

Diversos temas clásicos de la NEI tampoco han sido explorados. Importante entre estos es el de las relaciones interempresariales: a diferencia de experiencias en otros países, en el Perú hay evidencia de preferencia por las

jerarquías (internalización de actividades) antes que por los mercados, esto es, por relaciones de subcontratación basadas en la especialización. Entender las causas de esto es clave para elaborar estrategias que incorporen a las pequeñas y medianas empresas en la economía moderna. Tampoco hay estudios sobre estrategias empresariales de integración vertical u horizontal, a pesar de que hay significativos ejemplos en la década pasada (Alicorp, por ejemplo). Finalmente, el tema de las instituciones informales o, más bien, de las instituciones (prácticas, costumbres, esquemas mentales) sobre las que se asienta la informalidad, ha sido muy poco explorado y parece clave para promover la formalización.

Por otro lado, respecto a aportes muy específicos sobre los procesos de transformación en el mundo rural, en particular los relacionados con el cambio en la propiedad de la tierra, el neoinstitucionalismo se ha hecho presente en la producción intelectual peruana en múltiples temas, y ha adquirido cierto protagonismo durante el proceso de reformas estructurales de la década pasada. No solo se trata de aportes teórico-conceptuales, adaptando categorías analíticas de autores clásicos como North, Coase, Williamson, Stiglitz u Olson; en el Perú, la investigación aplicada ha producido valiosos aportes desde una perspectiva empírica, llegando inclusive a ser pioneros en algunas estimaciones de valores de costos de transacción. A pesar de ello, se requiere consolidar y ampliar estas estimaciones, con miras a identificar políticas públicas que reduzcan de manera más rápida los altos costos de transacción existentes en la economía peruana.

Los debates acerca de los impactos esperados de la mayor seguridad de tenencia, tanto en el ámbito urbano como en el rural, han dejado de ser una discusión ideológica, y hoy tenemos mejor información acerca de los factores que condicionan el éxito de los programas de titulación y registro de la propiedad. En este sentido, la revisión de la literatura aquí presentada permite identificar algunos temas específicos donde se debe profundizar en la investigación sobre la relación entre cambio institucional y crecimiento económico. Entre estos podemos resaltar el tratamiento del agua como bien semipúblico (mercado de agua de riego y participación del sector privado en saneamiento), la estructura de incentivos para el manejo sostenible de pesquerías y foresterías (el futuro de las cuotas individuales transferibles en pesca y de las concesiones forestales), la evaluación de impacto de los programas de titulación de la tierra y el aumento de seguridad de tenencia en general, el desarrollo de nuevos instrumentos financieros (incluido el seguro agrario), el análisis institucional de la gestión pública descentralizada (por ejemplo, el caso del sector ambiental) y la creación de mercados artificiales, como en el caso de los servicios ambientales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABUSADA, Roberto; Fritz DU BOIS, Eduardo MORÓN y José VALDERRAMA, editores (2000). *La reforma incompleta*. Lima: Universidad del Pacífico-Instituto Peruano de Economía.
- ÁGREDÁ, Víctor (1999). “Posibilidades de la pequeña producción en las condiciones de mercado”, en *SEPIA VII: El problema agrario en debate*. Lima: Seminario Permanente de Investigación Agraria.
- AGUILAR, Giovanna (2003). *El sistema tarifario del servicio público de electricidad. Una evaluación desde el punto de vista de los usuarios*. Documento de Trabajo 224. Lima: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- ALCÁZAR, Lorena y Raúl ANDRADE (1999). *Transparencia y rendición de cuentas en hospitales públicos: el caso peruano*. Red de Centros de Investigación. Working Paper R-383. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- ALCÁZAR, Lorena y Rodrigo LOVATÓN (2003). *La concesión de los puertos en el Perú: ¿quién ganó y quién perdió con la concesión del puerto de Matarani?* Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Grupo de Análisis para el Desarrollo e Instituto Apoyo. Informe final.
- ALCÁZAR, Lorena y otros (2000). “Salud”, en P. Pollarolo y G. Ortiz de Zevallos (eds.), *Task Forces. Agenda para la primera década*. Lima: Instituto Apoyo, pp. 11-36.
- ALCÁZAR, Lorena y Pierina POLLAROLO (2001). *Alternativas para mejorar el sistema de bonificaciones a plazas docentes de zonas rurales y otras condiciones especiales*. Documento de Trabajo 5. Lima: Ministerio de Educación.
- (2000). *La regulación y el manejo de controversias de los sectores de telecomunicaciones y electricidad: un análisis institucional comparativo*. Documento de Trabajo 5. Lima: Instituto Apoyo.
- ALCÁZAR, Lorena y Erik WACHTENHEIM (2001). *Determinantes institucionales del funcionamiento de proyectos de infraestructura básica: análisis de los proyectos financiados por Foncodes (2002)*. WP 4. Lima: Instituto Apoyo.
- ALCÁZAR, Lorena; José Roberto LÓPEZ CÁLIZ y Eric WACHTENHEIM (2003). *Las pérdidas en el camino. Fugas en el gasto público: transferencias municipales, Vaso de Leche y sector educación*. Lima: Instituto Apoyo.
- ALCÁZAR, Lorena; Lixin COLIN XU y Ana María ZULUAGA (2000). *Institutions, Politics, and Contracts: The Attempt to Privatize the Water and Sanitation Utility*

- of Lima, Peru*. World Bank Policy Research Working Paper 2478. Washington DC: Banco Mundial.
- ALIAGA LINARES, Lissette (2002). *Sumas y restas. El capital social como recurso en la informalidad*. Lima: Alternativa.
- ALSTON, Lee; Thrainn EGGERTSSON y Douglass NORTH (1996). *Empirical studies in institutional change*. New York: Cambridge University Press.
- ALTAMIRANO, Teófilo; James COPESTAKE, Adolfo FIGUEROA y Katie WRIGHT (2003). *Poverty Studies in Perú: Towards a More Inclusive Study of Exclusion*. Well-being in Developing Countries Working Paper 5. Bath, Economic and Social Research Council.
- ALVARADO, Javier (2002). “El microcrédito desde la óptica de las instituciones ofertantes”, en F. Portocarrero, C. Trivelli y J. Alvarado, *Microcrédito en el Perú: ¿quiénes piden, quiénes dan?* Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Universidad del Pacífico, Instituto de Estudios Peruanos y Centro Peruano de Estudios Sociales.
- (1996). *Los contratos de tierras y crédito en la pequeña agricultura. Un análisis institucional*. Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales.
- ARON, Janine (2000) “Growth and Institutions: A Review of the Evidence”, *The World Bank Researcher Observer*, 15:1, pp 465-90. Washington DC: The World Bank.
- ARROYO, Juan (2002). *La salud peruana en el siglo XXI. Retos y propuestas de políticas*. Lima, Consorcio de Investigación Económica y Social.
- BANCO MUNDIAL (2005). *Doing Business 2005*. Washington DC: The World Bank.
- (2004). *Doing Business 2004*. Washington DC: The World Bank.
- (2001). *Governance in Peru*. Washington DC: The World Bank.
- BARRANTES, Roxana (1992). “Land Tenure Security and Resource Use in Peruvian Amazonia”. Tesis doctoral, Universidad de Illinois en Urbana-Champaign.
- BARRANTES, Roxana y Carolina TRIVELLI (1996). *Bosques y madera: análisis económico del caso peruano*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- BARRANTES, Roxana; Gonzalo TAMAYO, José TÁVARA y Verónica ZAVALA (2003). “Las privatizaciones en una época de reforma estructural. El caso peruano”, en A. Chong y J. M. Sánchez (eds.), *Medios privados para fines públicos. Participación privada en infraestructura en América Latina*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo, pp. 179-250.

- (2000). *Determinantes de los arreglos contractuales en la participación privada en infraestructura: el caso peruano*. Research Network Working Paper R-390. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- BECKER, David G. (2001a). *Is the good the enemy of the better? Peru's Indecopi and Judicial Reform*. Department of Government. Dartmouth College
- (2001b). “Justice for Peruvian Consumers? Indecopi and Consumer Protection”. Documento presentado al XXIII International Congress of the Latin American Studies Association. Washington DC, septiembre del 2001.
- BELTRÁN, Arlette (2002). *Análisis del presupuesto público con enfoque de género*. Lima: Universidad del Pacífico.
- BERNEDO, José (1999). “Reforma laboral, empleo y salarios en el Perú”, en V. Tokman y D. Martínez (eds.), *Flexibilización en el margen: la reforma del contrato de trabajo*. Lima: Organización Internacional del Trabajo.
- BONIFAZ, José Luis (2001). *Distribución eléctrica en el Perú: regulación y eficiencia*. Diagnóstico y Propuesta 3. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social y Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- (1999). *Concesión de infraestructura en el Perú: recomendaciones a la luz de la teoría de las subastas*. Apuntes de Estudio 44. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, pp. 3-21.
- BONIFAZ, José Luis; Roberto URRUNAGA y Jéssica VÁSQUEZ (2002). *Financiamiento privado e impuestos: el caso de las redes viales en el Perú*. Documento de Trabajo 48. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- (2001). *Financiamiento de infraestructura en el Perú: concesión de carreteras*. Documento de Trabajo 37. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- BOZA, Beatriz (1998). “The Role of INDECOPI in Peru: The First Five Years”, en B. Boza (ed.), *Peru's Experience in Market Regulatory Reform, 1993-1998*. Lima: Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, pp. 3-37.
- BROMLEY, Ram (1990). “A New Path to Development? The significance and Impact and Hernando De Soto's Ideas on Underdevelopments, Production, and Reproduction”, *Economic Geography*, vol. 66, n.º 4.
- BURKI, Shahid y Guillermo PERRY (1998). *La larga marcha: una agenda de reformas para la próxima década en América Latina y el Caribe*. Washington, DC: Banco Mundial.

- CAMERON, Maxwell A. (2000). "Micro and macro logics of political conflict: the informal sector and institutional change in Peru and Mexico", en A. Ritter, M. Cameron y D. Pollock (eds.), *Latin America to the Year 2000. Reactivating Growth, Improving Equity, Sustained Democracy*. Nueva York: Praeger.
- CARBONETTO, Daniel; Jenny HOYLE y Mario TUEROS (1988). *Sector informal en Lima Metropolitana*. Lima: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación.
- CASAS, Carlos (2005). "Recomendaciones en los aspectos fiscales de la descentralización", en *Informe del Grupo de Trabajo Encargado de Evaluar el Proceso de Descentralización*. Lima: Congreso de la República, Comisión de Descentralización, Regionalización y Modernización de la Gestión del Estado 2004-2005.
- CHACALTANA, Juan (2001). "Reforma en la contratación y despido en el Perú de los 90s: lecciones y perspectivas", *Economía*, vol. XXIV, n.º 48, diciembre. Lima: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica, pp. 133-151.
- CHANG, Ha-Joon (2003). "The market, the state and institutions in economic development", en *Rethinking Development Economics*. London: Anthem Press.
- (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
- COASE, Ronald (1937). "A theory of the firm", *Economica*, vol. 4, n.º 16, pp. 386-405.
- COTLEAR, Daniel (1989). *Desarrollo campesino en los Andes: cambio tecnológico y transformación social en las comunidades de la sierra del Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- CULPEPER, Roy (2002). *Demystifying Hernando de Soto: A Review of the Mystery of Capital*. North South Institute.
- DE SOTO, Hernando (2000). *El misterio del capital*. Lima: El Comercio.
- (1986). *El otro sendero*. Lima: Editorial El Barranco.
- DÍAZ, Hugo y Jaime SAAVEDRA (2000). *La carrera del maestro en el Perú: factores institucionales, incentivos económicos y desempeño*. Documento de Trabajo 32. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- DIXIT, Avinash (2003). "Some Lessons from Transaction-Cost Politics for Less-Developed Countries", *Economics and Politics*, vol. 15, n.º 2, pp. 107-133.

- (1996). *The Making of Economic Policy: A Transaction Cost Politics Perspective*. MIT Press.
- EASTERLY, William (2002). *The Elusive Quest for Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- ESCOBAL, Javier (2000). Costos de transacción en la agricultura peruana: una primera aproximación a su medición e impacto. Documento de Trabajo 30. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social y Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- ESCOBAL, Javier; Víctor ÁGREDA y Úrsula ALDANA (2000). “Derechos de propiedad, regulación de concesiones y uso óptimo de los recursos naturales: Criterios para regular a los extractores de castaña en la provincia de Tambopata en la selva del Perú”, en J. Berdegue y G. Escobar (eds.), *Seguimiento y evaluación del manejo de recursos naturales*. Santiago de Chile: Fundación de Comunicaciones en el Agro.
- ESCOBAL, Javier; Víctor ÁGREDA y Thomas REARDON (2000). “Endogenous institutional innovation and agroindustrialization on the Peruvian Coast”, *Agricultural Economics*, n.º 23.
- ESCOBAL, Javier; Claudio LANATA, Sofía MADRID, Mary PENNY, Jaime SAAVEDRA, Pablo SUÁREZ, Héctor VERÁSTEGUI, Eliana VILLAR y Sharon HUTTLY (2003). *Young Lives Preliminary Country Report: Perú*. Young Lives Working Paper.
- EYZAGUIRRE, Hugo (1996). *Instituciones y desarrollo económico: reforma judicial en América Latina*. Documento de Trabajo 103. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- (1998). *La violencia intencional de Lima Metropolitana: magnitud, impacto económico y evaluación de políticas de control, 1985-1995*. Documento de Trabajo R-332. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- (2001). “Municipal government decision making process: sensitivity to the needs and preference of local residents”. Lima: Instituto Apoyo.
- EYZAGUIRRE, Hugo y Carlos CALDERÓN (2002). *Poder judicial y micro y pequeña empresa: impacto y posibles soluciones*. Documento de Trabajo 8. Lima: Instituto Apoyo.
- EYZAGUIRRE, Hugo y Yesenia PUGA (2001). “La violencia criminal en Lima Metropolitana: los factores de riesgo y las políticas de prevención y represión”, en P. Fajnzylber, D. Lederman y N. Loayza (eds.), *Crimen y violencia en América Latina*. Bogotá y Washington: Alfaomega y Banco Mundial, pp. 119-166.

- FEDER, Gershon y David FEENY (1991). "Land Tenure and Property Rights: Theory and Implications for Development Policy", *World Bank Economic Review*, vol. 5, n.º 1, pp. 135-153.
- FERNÁNDEZ-BACA, Jorge (1998). "Concesión de obras de infraestructura y servicios públicos en el Perú". Consultoría. Lima: Universidad Pacífico.
- FIELD, Erica (2002). *Entitled to Work: Urban Property Rights and Labor Supply in Peru*. Paper 220. Princeton University, Research Program in Development Studies Working.
- (2003a). "Property Rights and Household Time Allocation in Urban Squatter Communities: Evidence from Peru". Harvard University. Mimeo.
- (2003b). "Fertility Responses to Urban Land Titling Programs: The Roles of Ownership Security and the Distribution of Household Assets". Harvard University. Mimeo.
- FIELD, Erica y Máximo TORERO (2004). "Diferencias en el acceso de las mujeres al microcrédito en el Perú e impacto de la tenencia del título de propiedad", en C. Trivelli y otros, *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social.
- FRANCKE, Pedro; José CASTRO, Rafael UGAZ y José SALAZAR (2003). "Análisis del Presupuesto Público 2003 en el Sector Educación", *Economía y Sociedad*, n.º 49. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social.
- GALARZA, Francisco y Javier ALVARADO (2004a). "Análisis del crédito formal y no formal en el mercado de Huancayo", en C. Trivelli y otros, *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Grupo de Análisis para el Desarrollo, Centro Peruano de Estudios Sociales e Instituto de Estudios Peruanos, pp. 557-626.
- (2004b). "Estudio del mercado microfinanciero de Huancayo", en C. Trivelli y otros, *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Grupo de Análisis para el Desarrollo, Centro Peruano de Estudios Sociales e Instituto de Estudios Peruanos, pp. 371-461.
- GALDO, Virgilio (2000). *Telefonía pública en áreas rurales: identificación y cuantificación de los beneficios privados y sociales*. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- GALLARDO, José (2000). *Privatización de los monopolios naturales en el Perú: economía política, análisis institucional y desempeño*. Documento de Trabajo 188. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- GARCÍA, Norberto y Juan CHACALTANA (2004). Reforma laboral, capacitación y productividad, en N. García y otros (eds.), *Políticas de empleo en Perú*, tomo II. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación, Instituto de Estudios Peruanos, Pontificia Universidad Católica y Universidad Nacional de Ingeniería, pp. 15-62.
- GARCÍA, Norberto y otros, editores (2004). *Políticas de empleo en el Perú*, tomos I y II. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación, Instituto de Estudios Peruanos, Pontificia Universidad Católica y Universidad Nacional de Ingeniería.
- GLAVE, Manuel (1992). "Aparcería en comunidades campesinas", en E. Mayer y M. Glave (eds.), *La chacra de papa: economía y ecología*. Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales.
- GOBIERNO DEL PERÚ (1991). Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, DL 757. Publicado en <www.proinversion.gob.pe/pqinvertir/marco-legal/leyes/11-D.L.%20757.pdf>.
- GONZALES DE OLARTE, Efraín (2000). "Los misterios de Hernando de Soto: comentario al libro *El misterio del capital*". Artículo de opinión publicado en <<http://macareo.pucp.edu.pe/~egonzal/egonzal.htm>>.
- GUERRA GARCÍA, Gustavo (1999). *La reforma del Estado en el Perú. Pautas para reestructurar el Poder Ejecutivo*. Lima: Agenda Perú.
- GUERRERO, Juan y Helena HOFBAUER (2001). *Índice de transparencia presupuestaria en cinco países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, México y Perú*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas y Porrúa.
- HOFF, Karla y Joseph STIGLITZ (1990). "Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspectives", *World Bank Economic Review*. Oxford University Press, vol. 4, n.º 3, pp. 235-250.
- HUNT, Jennifer y Sonia LASZLO (2005). "Bribery: Who Pays, Who Refuses, What Are the Payoffs?", NBER Working Papers 11635. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Inc.
- HUNT, Jennifer (2005). "Why Are Some Public Officials more Corrupt than Others?", NBER Working Papers 11595. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Inc.
- IGUÍÑIZ, Javier y Roxana BARRANTES (2004). *La investigación económica y social en el Perú. Balance 1999-2003 y prioridades para el futuro*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social.

- INSTITUTO APOYO (2000). *Reforma del Poder Judicial*. Task Forces: Agenda para la primera década. Lima: Instituto Apoyo.
- (1998) “*El impacto del Poder Judicial en las decisiones empresariales en el Perú*”. Lima: Instituto Apoyo.
- JARAMILLO, Miguel (2005). “Teacher Location in Peru: Is There a National Market?”, ponencia presentada a la Primera Conferencia Mundial de Investigación en Educación, Praga.
- (2005a). “Gobiernos locales, instituciones para la acción colectiva y el desempeño de los servicios agrícolas públicos en el Perú”, en J. Iguñiz, J. Escobal y C. I. Degregori (eds.), *Perú: el problema agrario en debate. SEPLA 11*. Lima: Seminario Permanente De Investigación Agraria.
- (2004a). “La regulación del mercado laboral en el Perú”. Informe de consultoría para el Proyecto CRECER-Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).
- (2004b). *The Cost of Starting a Small Firm in Peru: The Case of the Apparel Industry*. The Ronald Coase Institute.
- JARAMILLO, Miguel e Irma ARTEAGA (2003). “La distribución del gasto educativo en el Perú”, Informe de investigación para el Consorcio de Investigación Económica y Social.
- JARAMILLO, Miguel y Sandro PARODI (2004). *El Seguro Escolar Gratuito y el Seguro Materno Infantil: análisis de su incidencia e impacto sobre el acceso a los servicios de salud y sobre la equidad en el acceso*. Documento de Trabajo 46. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- JARAMILLO, Miguel y Jaime SAAVEDRA (2005). “Governability, Reforms and Economic Performance in 1990s Peru”, en A. Solimano (ed.), *Political Crises, Social Conflict and Economic Development: The Political Economy of the Andean Region*. Nueva York: Edward Elgar Publishing.
- JARAMILLO, Miguel y Néstor VALDIVIA (2005). “Políticas para el financiamiento de las pymes y el desempeño del mercado de microfinanzas en el Perú”. Informe para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- JIMÉNEZ, Félix (2002). *El carácter procíclico de la política fiscal: notas sobre la ley de prudencia y transparencia fiscal*. Documento de Trabajo CISEPA 215, Departamento de Economía. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- (2003). *Perú: sostenibilidad, balance estructural y propuesta de una regla fiscal*. Documento de Trabajo CISEPA 225, Departamento de Economía. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- JOHNSON, Jaime (2001). "Reestructuración institucional del Sector Salud", en Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), *Políticas de Salud 2001-2006*. Lima: CIES.
- KAGAWA, Ayako (2001). "Policy Effects and Tenure Security Perceptions of Peruvian Urban Land Tenure Regularisation Policy in the 1990s". Workshop Paper, ESF/N-AERUS International Workshop, Bélgica, 23-26 de mayo.
- KARLAN, Dean (2001). "Microfinance Impact Assessments: The Perils of Using New Members as a Control Group", *Journal of Microfinance* (diciembre).
- KARLAN, Dean; Markus MOBIUS y Tanya ROSENBLAT (2005). "Measuring Trust in Peruvian Shantytowns", versión preliminar.
- KERVYN, Bruno (1989). *Campesinos y acción colectiva: la organización del espacio en comunidades de la sierra sur del Perú*. Lima: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación.
- LAVIELLE, Briseida; Mariana PÉREZ y Helena HOFBAUER (2003). *Índice latinoamericano de transparencia presupuestaria: una comparación de 10 países (2003)*. México: Fundar.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN SOCIAL DEL PERÚ (1998). "Hacia una interpretación del problema del empleo en el Perú", *Boletín de Economía Laboral*, n.º 8.
- NORTH, Douglass (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- NORTH, Douglass (2000). "A Transactions Cost Theory of Politics", *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2, n.º 4, pp. 355-367.
- ORBACH, Barak Y. (1999). "Competition Policy", en *Transition: Lessons From Peru*. Cambridge: Harvard Law School.
- ORTIZ DE ZEVALLOS, Gabriel y Pierina POLLAROLO, coordinadores (2000). *Reforma del Estado: descentralización*. Lima: Instituto Apoyo.
- ORTIZ DE ZEVALLOS, Gabriel; Hugo EYZAGUIRRE, Rosa María PALACIOS y Pierina POLLAROLO (1999). *La economía política de las reformas institucionales en el Perú: los casos de educación, salud, y pensiones*. Red de Centros de Investigación. Working paper R-348. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- OSTROM, Elinor (1997). "What Makes for Successful Institutions to Govern Common-Pool Resources", trabajo presentado en la conferencia "Local Institutions for Forest Management: How Can Research Make a Difference".

- Center for International Forestry Research (CIFOR), Bogo, Indonesia, 19-21 de noviembre de 1997.
- PANARITIS, Elena (2001). *Do Property Rights Matter? An Urban Case Study from Peru*. Global Outlook: International Urban Research Monitor 1 (April), 20-22. Woodrow Wilson International Center for Scholars and the United States Department of Housing and Urban Development, Washington DC.
- PAREDES, Romano (1998). "Indecopi by the numbers", en B. Boza (ed.), *Lessons from the first five years of Indecopi. Peru's Experience in Market Regulatory Reform. 1993-1998*. Lima: Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual.
- PASCÓ-FONT, Alberto y Jaime SAAVEDRA (2001). *Reformas estructurales y bienestar. Una mirada al Perú de los noventa*. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- POLLAROLO, Pierina (2000). "La reforma del sector salud", en R. Abusada, F. Du Bois, E. Morón y J. Valderrama (eds.), *La reforma incompleta*. Lima, Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía, pp. 299-334.
- PORRAS, José (2001). "Reformas estructurales de mercado e institucionalidad en la acción colectiva de los empresarios en la agricultura de Bolivia y Perú", *Políticas Agrícolas*, n.º 11. Brasil: Red de Instituciones Vinculadas a la Capacitación en Economía y Políticas Agrícolas en América Latina y el Caribe.
- PORTOCARRERO M., Felipe y Guillermo BYRNE (2004). "Estructura de mercado y competencia en el microcrédito", en C. Trivelli y otros, *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Grupo de Análisis para el Desarrollo, Centro Peruano de Estudios Sociales e Instituto de Estudios Peruanos, pp. 49-139.
- PUTNAM, Robert (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- RODRIK, Dani; Arvind SUBRAMANIAN y Francesco TREBBI (2002). *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*. Centre for Economic Policy Research Discussion Paper Series 3643.
- ROSSINI R. y J. THOMAS (1990). "The Size of the Informal Sector in Perú: A Critical Comment on Hernando de Soto's El otro sendero", *World Development*, vol. 18, n.º 1, pp. 125-135.
- ROTTENBERG, Simon (1988). "El otro sendero. La revolución informal", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 70, n.º 2, pp. 489-490.

- RUBINSTEIN, Ariel (1997). *Modelling bounded rationality*. Institute of Economics: University of Copenhagen.
- RUIZ, José (1996). “El mercado de trabajo en el sector público peruano: 1991-1994”, en G. Yamada (ed.), *Caminos entrelazados: la realidad del empleo urbano en el Perú*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- RUTHERFORD, Malcom (2001). “Institutional Economics: Then and Now”, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, n.º 3, pp. 173-194.
- SAAVEDRA, Jaime (1998a). *Empleo, productividad e ingresos. Perú (1990-1996)* Documento de Trabajo 67. Lima: Oficina Internacional del Trabajo.
- (1998b). *¿Crisis real o crisis de expectativas? El empleo en el Perú antes y después de las reformas estructurales*. Documento de Trabajo 25. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- SAAVEDRA, Jaime y Máximo TORERO (2004). “Labor Market Reforms and their Impacts over Formal Labor Demand and Job Market Turnover: The Case of Peru”, en J. Heckman y C. Pagés, *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*. Chicago: Forthcoming Chicago Press.
- SCHADY, Norbert (1999). *Seeking Votes: The Political Economy of Expenditures by the Peruvian Social Found (Foncodes) 1991-95*. World Bank.
- SCHEJTMAN, Alexander (1998). “Agroindustria y pequeña agricultura: experiencias y opciones de transformación”, en *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cooperación Técnica Alemana-GTZ y FAO.
- SHIRLEY, Mary (2004). “Institutions and development”, en C. Menard (coed.), *Handbook of New Institutional Economics*. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers.
- SIMON, Herbert (1987). “Bounded Rationality”, en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London: Macmillan.
- TANAKA, Martín (2001). *Participación popular en políticas sociales: cuándo puede ser democrática y eficiente y cuándo todo lo contrario*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- (1999). “La economía política del ajuste y la reforma estructural en el Perú: el estado de la cuestión y la agenda pendiente”, en E. Bardales, M. Tanaka y A. Zapata (eds.), *Repensando la política en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

- TANAKA, Martín y Carolina TRIVELLI (2002). *Las trampas de la focalización y la participación*. Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
- TANAKA, Martín y Patricia ZÁRATE (2002). *Valores democráticos y participación ciudadana en el Perú 1998-2001*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- TÁVARA, José I.; Giovanna AGUILAR y José OSCÁTEGUI (1998). *Regulación de los servicios públicos domiciliarios. Una mirada desde los consumidores*. Santiago de Chile: CONSUPAL.
- TAVERA, José A. (2001). *After privatization: regulation of Peruvian public utilities*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Departamento de Economía, pp. 713-725 (Serie reimpressiones/PUCP, CISEPA 32). *The Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 41.
- (2000). “An institutional analysis of reforming the state: the case of Peru”, tesis doctoral, University of Illinois, Urbana-Champaign.
- (1999). “¿Por qué las reformas del Estado fracasan?: un enfoque de costos de transacción”, *Economía*, vol. 22, n.º 43. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú
- TORERO, Máximo (2002). *Impacto de la privatización sobre el desempeño de las empresas en el Perú*. Documento de trabajo 41. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- TORERO, Máximo y Alberto PASCÓ-FONT (2001a) *The Social Impact of Privatization on the Regulation of Utilities in Peru*. WIDER Discussion Paper 17. Helsinki: United Nations University.
- (2001b). *El impacto social de la privatización y de la regulación de los servicios públicos en el Perú*. Documento de Trabajo 35. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- TORERO, Máximo; Enrique SCHROTH y Alberto PASCÓ-FONT (2003). “The Impact of Telecommunications Privatization in Peru on the welfare of urban consumers”, *Economía* (LACEA), vol. 4, n.º 1.
- TRIVELLI, Carolina (1997). *Crédito en los hogares rurales del Perú*. Investigaciones Breves 4. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social.
- (2002). “Clientes de las instituciones de microfinanciamiento”, en F. Portocarrero, C. Trivelli y J. Alvarado (eds.), *Microcrédito en el Perú: ¿quiénes piden, quiénes dan?* Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Universidad Pacífico, Instituto de Estudios Peruanos y Centro Peruano de Estudios Sociales.

- TRIVELLI, Carolina; Francisco GALARZA y Javier ALVARADO (2000). “Arreglos no convencionales en los mercados de créditos”, *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*, n.º 46. Lima: Universidad del Pacífico, pp. 49-75.
- (2001). “Increasing indebtedness, institutional change and credit contracts in Peru”, en M. Pagano (ed.), *Defusing Default, Incentives and Institutions*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- UGARTE, Mayen (2000). “La reforma del Estado: alcances y perspectivas”, en R. Abusada, F. Du Bois, E. Morón y J. Valderrama (eds.), *La reforma incompleta: rescatando los noventa*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía.
- VALDIVIA, Martín y Miguel JARAMILLO (2005). *Heterogeneidad y descentralización en educación y salud: en busca de un proceso efectivo, equitativo y participativo*. Informe de la Red de Investigación en Descentralización. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo, Universidad Cayetano Heredia, Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana y Consorcio de Investigación Económica y Social.
- VALDIVIA, Martín y Juan Pablo SILVA (1997). “Acceso al crédito en las economías rurales: Diferencias entre el sector formal e informal en el Perú”, en *SEPIA VI: el problema agrario en debate*. Lima: Seminario Permanente de Investigación Agraria.
- VELARDE, Julio y Martha RODRÍGUEZ (1998). *Autonomía de tres instituciones públicas en el Perú: la autonomía del Banco Central de Reserva, de la Comisión de Fiscalización de Dumping y subsidios de Indecopi en Perú y de la Superintendencia de Banca y Seguros*. Documento de Trabajo R-342. Banco Interamericano de Desarrollo, Red de Centros de Investigación.
- WEBB, Richard; Josefina CAMMINATI y Raúl LEÓN THORNE (2006). “Antidumping Mechanisms and Safeguards in Peru”, en J. M. Finger y J. Nogués (eds.), *Safeguards & antidumping in Latin American trade liberalization. Fighting fire with fire*. Nueva York: The WB y Palgrave Mc Millan.
- WERLIN, H. (1990). “From an LDC to an MDC: Lessons for American Public Administration”, *Public Administration Review*, vol. 50, n.º 4, pp. 477-479.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1985). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (1979). “Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, *Journal of Law and Economics*, n.º 22, pp. 233-261.
- (2000). “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, *Journal of Economics Literature*, vol. 36, pp. 595-613.

- WISE, Carol (2003). *Reinventando el Estado: estrategia económica y cambio institucional en el Perú*. Lima: Universidad del Pacífico.
- WOODRUFF, Christopher (2001). "Review of De Soto's 'Mystery of Capital'", *Journal Economics of Literature*, vol. 39, n.º 4, pp. 1215-1223.
- WORLD BANK (1998). Project Information Document, PID6523. Peru-Urban Property Rights Project, Washington DC.
- YAMADA, Gustavo, editor (1996a). "Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries: Theory and Evidence", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 44, n.º 2.
- (1996b). *Caminos entrelazados. La realidad del empleo urbano en Perú*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- ZEGARRA, Eduardo (1996). "Mercado de tierras y exclusión social en el agro costeño", en *Debate Agrario, Análisis y Alternativas*, n.º 25. Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales.
- ZEGARRA, Eduardo (1997). *Límites y posibilidades de la apertura del mercado de aguas: Reflexiones sobre la discusión de una nueva ley de aguas en el Perú 1992-1997*. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.