



Munich Personal RePEc Archive

The relationship between institutions and economic development

Bandeira, Pablo

Universidad CEU San Pablo

17 December 2008

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/13371/>

MPRA Paper No. 13371, posted 13 Feb 2009 08:43 UTC

LA RELACIÓN ENTRE LAS INSTITUCIONES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS NACIONES

Pablo Bandeira¹

Resumen: el nuevo paradigma de moda en el mundo de la cooperación internacional es que las instituciones son la clave del desarrollo económico de las naciones. No obstante, la falta tanto de un consenso claro sobre cuáles son las instituciones concretas que fomentan el desarrollo, como de una teoría que sea capaz de integrar instituciones de tipo económico, político y cultural, está haciendo muy confusa la puesta en práctica de este nuevo paradigma. En este ensayo no se plantea esta necesaria teoría, pero sí un marco conceptual que nos permita entender en qué consisten estas instituciones, de dónde surgen, cuál es su relación con el desarrollo económico y la problemática que puede suponer tratar de ponerlas en práctica.

Abstract: the new paradigm in the field of International Cooperation is that institutions are the fundamental cause of long-run economic development. However, the lack of both a clear consensus on which are the specific institutions that promote development, and a theory that integrates economic, political and cultural aspects that lie behind these institutions, is making highly confusing to put this paradigm into practice. This essay reviews the academic literature, laying down a conceptual framework and the available empirical evidence on specific institutions, in order to understand which are these pro-growth institutions, and the political nature of the problem that entails trying to put them into practice.

Palabras clave: Instituciones, Desarrollo Económico, Economía Política del Desarrollo

Clasificación JEL: H10, N10, O10.

1. Introducción

En los últimos años se ha producido una auténtica explosión de estudios econométricos que tratan de encontrar cuál o cuáles son los determinantes fundamentales del desarrollo económico de los países². Las causas de esta explosión pueden resumirse de forma breve en la falta de capacidad explicativa de los modelos de desarrollo económico hasta ahora elaborados y en la reciente disponibilidad de datos que permiten realizar regresiones estadísticas con múltiples variables pertenecientes a un número elevado de países.

Estos nuevos estudios están buscando los determinantes del desarrollo económico más allá de los factores clásicos de la economía como el ahorro y el cambio tecnológico, entrando en el terreno de la política, la cultura y la geografía. No obstante, la falta aún de una teoría que interrelacione todos estos niveles está produciendo una sensación de confusión, con resultados que parecen en muchos casos contradictorios. La consecuencia es la existencia

¹ Profesor de Economía en la Universidad San Pablo CEU. Correspondencia: pbandeira@ceu.es

² Durlauf, Johnson y Temple (2005) contabilizan 145 potenciales determinantes que están siendo estudiados en la literatura económica.

de un acalorado debate académico y, sobre todo, la falta de una nueva oferta de ideas claras sobre cómo poder enfrentar los problemas del subdesarrollo económico.

En este ensayo no se plantea esta necesaria teoría, pero sí un marco conceptual que nos permita entender estos nuevos resultados econométricos de la literatura de las ciencias sociales, para poder así extraer algunas conclusiones sobre el tipo de factores más relevantes en la promoción del desarrollo económico sostenido de los países pobres y entender la naturaleza de la problemática política de poner en práctica estos factores³.

2. Un marco conceptual para comprender la nueva evidencia empírica sobre las causas fundamentales del desarrollo

Tras la aparición del famoso libro teórico de Douglas North (1990), la cada vez mayor evidencia del fracaso de las políticas de ajuste estructural impulsadas en los años 80 y 90, y la constatación de las tesis de North con abundante evidencia empírica, el nuevo paradigma de moda en el mundo tanto académico como político es que las instituciones son la clave del desarrollo económico de las naciones⁴. No obstante, y a pesar de que prácticamente todos estamos de acuerdo con esta idea, quedan aún tres cuestiones fundamentales por resolver: ¿a qué instituciones nos referimos?, ¿por qué unos países eligen unas instituciones y no otras?, y ¿qué papel tienen las políticas y la cultura o las instituciones informales? Comenzamos viendo la evidencia empírica, fundamentalmente econométrica, existente en relación a cada una de estas preguntas.

La literatura econométrica que trata de demostrar que las instituciones formales son la causa fundamental del desarrollo económico se puede dividir en dos grupos. Unos autores encuentran que el factor clave para el desarrollo de los países son las instituciones políticas que promueven el “buen gobierno”⁵ (Mauro, 1995; Kaufmann, Kraay y Zoido, 1999; Easterly y Levine, 2003; Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004). Otros autores encuentran que son las instituciones económicas formales que protegen los derechos de propiedad privada las principales responsables del crecimiento económico (Hall y Jones, 1999; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001). El problema de todos estos estudios es que utilizan indicadores basados en la percepción de la calidad del funcionamiento del Estado de los

³ A lo largo de este artículo se utilizan los términos países “ricos” y “pobres”, en contraposición a países “desarrollados” y “en desarrollo”, ya que las principales clasificaciones internacionales se basan en los niveles de renta o producto per capita, es decir, en su nivel de riqueza o de pobreza. Dentro de los países “pobres” podemos encontrarnos con países que en la actualidad están en proceso de desarrollo económico, pero también otros países que llevan décadas prácticamente estancados económicamente.

⁴ Según la definición clásica de North (1990) las instituciones son las reglas de juego que determinan las restricciones y los incentivos en las interacciones económicas, políticas y sociales de las personas. Estas reglas pueden ser informales (tradiciones, códigos de conducta, cultura) o formales (leyes y normas civiles con validez jurídica).

⁵ Dado que las instituciones se definen como las reglas de juego, se utiliza el término “instituciones políticas” para designar las leyes que regulan el funcionamiento del Estado. Las “instituciones económicas” son los impuestos y las regulaciones que el Estado impone a los mercados. Por último, las “políticas” se refieren aquí a la forma en que el Estado reasigna sus ingresos a través del gasto. El término “buen gobierno” proviene del término en inglés “good governance”, un término cuyo significado concreto es sumamente controvertido (ver Grindle, 2007).

encuestados y en ningún caso especifican instituciones económicas o políticas concretas que podamos relacionar con la consecución del desarrollo económico⁶.

Habiendo llegado a la conclusión de que hacen falta “buenas” - no sabemos aun cuáles - instituciones económicas y/o políticas para lograr el crecimiento económico, surge la pregunta de por qué unos países eligen instituciones “buenas” y otros eligen instituciones “malas”. En este sentido la búsqueda de evidencia empírica se ha centrado en el estudio de la geografía, las intervenciones externas y la cultura como posibles factores últimos del desarrollo institucional y por lo tanto del económico. En cuanto a la geografía, el conocido libro de Jared Diamond (1997) utiliza datos biogeográficos para argumentar que el continente euroasiático estaba mucho más desarrollado que los otros continentes en torno al año 1500, debido fundamentalmente a que sus habitantes pudieron desarrollar mucho antes complejas sociedades sedentarias basadas en la agricultura. Este temprano comienzo se debió a que el continente euroasiático disponía de la mayoría de las plantas y animales salvajes domesticables. Su argumento se puede esquematizar de la siguiente manera:

Disponibilidad de plantas y animales domesticables → Agricultura y sedentarismo → Especialización del trabajo y evolución de mercados y Estados (es decir, desarrollo de instituciones políticas y económicas, a lo largo de siglos) → Desarrollo económico.

La tesis geográfica de Diamond está respaldada por evidencia econométrica que relaciona la antigüedad del Estado (Bockstette, Chanda y Putterman, 2002) y diversas variables geográficas -las distancias al ecuador y al mar son las más clásicas- tanto con calidad institucional como con desarrollo económico. En este último caso existe discrepancia, no obstante, entre los que encuentran que la geografía solo influye en el desarrollo económico a través de las instituciones (Hall y Jones, 1999; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001; Easterly y Levine, 2003; Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004) y los que encuentran que influye tanto a través de las instituciones como de otras formas más directas como la productividad agrícola, la persistencia de enfermedades y los costes de transporte (Gallup, Sachs y Mellinger, 1998; Sachs, 2003; Olsson y Hibbs, 2005). Este debate es probablemente el más acalorado en la actualidad, ya que de él se derivan consecuencias importantes para la cooperación internacional. De los primeros estudios se suele derivar que continentes como África no deberían recibir más ayuda internacional mientras no “mejoren” sus instituciones, mientras que a partir de los últimos estudios se argumenta que África necesita urgentemente cantidades ingentes de financiación internacional, sin necesidad de esperar a que cambien sus instituciones.

El problema del enfoque geográfico sobre las causas del desarrollo es que, aunque nos aporta una explicación plausible sobre el origen último de las instituciones del Estado y de los mercados - la existencia de unas condiciones geográficas en Europa que favorecieron el desarrollo de sociedades sedentarias complejas basadas en la agricultura - no nos ofrece una explicación concreta de cómo a través del tiempo o de la historia se han ido eligiendo unas instituciones u otras.

⁶ Los indicadores usados en estos estudios se basan en encuestas sobre la percepción ciudadana o de los empresarios sobre aspectos como la independencia del poder judicial, la estabilidad política del país, la corrupción (todos estos indicadores de instituciones políticas), el riesgo de expropiación (indicador de instituciones económicas), etc. Como comenta Chang (2006), se trata más de funciones que de formas o instituciones concretas.

La colonización que caracterizó gran parte de la historia de América, África, Oceanía y partes de Asia desde el siglo XVI hasta mediados del XX ha ofrecido a los investigadores una nueva fuente exógena para investigar por qué en la actualidad algunos países como Estados Unidos, Canadá y Australia son ricos, mientras que la gran mayoría del resto de países que fueron colonizados son actualmente pobres. Contrario a las tesis que defienden que los británicos introdujeron una cultura y unas instituciones más propicias para el desarrollo económico que los españoles (ver por ejemplo Véliz, 1994), parecen más convincentes las tesis y constataciones empíricas de Engerman y Sokoloff (1997) y Acemoglu, Johnson y Robinson (2002)⁷. Estos autores argumentan cómo los colonizadores – tanto españoles como británicos y holandeses - impusieron instituciones que protegían los derechos de propiedad de unos pocos en aquellas zonas donde el clima y la presencia de un alto número de habitantes indígenas favorecían la extracción de recursos naturales en base a la explotación de la mano de obra local, mientras que diseñaron instituciones que protegían los derechos de propiedad del conjunto de la sociedad donde el clima y la escasa presencia de población indígena favorecía la inmigración. En cualquier caso, está claro que las intervenciones exteriores pueden implicar cambios más o menos profundos, positivos o negativos, en cuanto al desarrollo institucional y económico de un país o región.

Por último, queda aún la pregunta de cuál es el papel en el desarrollo económico de las políticas y de la cultura (o instituciones informales). En cuanto al papel de las políticas, algunos autores encuentran evidencia empírica de que su impacto en el desarrollo económico es insignificante una vez que se tiene en cuenta la calidad de las instituciones (Easterly y Levine, 2003). Esto supone, bien que la existencia de “buenas” instituciones políticas es la causa de que se produzcan “buenas” políticas, o bien que las políticas son irrelevantes para el proceso de desarrollo económico. Parece más convincente el primer argumento, corroborado estadísticamente por otros autores que encuentran como las “buenas” políticas permiten, entre otras cosas, que se pueda producir el desarrollo de “buenas” instituciones (Glaeser et al, 2004).

En cuanto a la cultura, muchos sociólogos e historiadores económicos, desde Weber (1930) hasta Landes (1998), argumentan que la religión protestante fue fundamental en el origen de la industrialización de Europa, aunque no existe aún ningún consenso sobre cómo. Si bien algunos, como Landes (1998), argumentan que la religión protestante supuso un cambio de cultura que afectaba directamente a la iniciativa empresarial, pudo suponer más bien la manera de romper con el sistema político ligado a la jerarquía católica que existía en Europa, lo que originó un proceso de cambio de las instituciones políticas hacia un sistema democrático moderno. Otros autores han encontrado evidencia empírica de que el capital social de una sociedad afecta positivamente al crecimiento económico de los países⁸ (Knack y Keefer, 1997; Tabellini, 2005). Por otro lado, Barro y McCleary (2003) encuentran que la creencia en el cielo y en el infierno tiende a incrementar el crecimiento económico, mientras que la asistencia a servicios religiosos tiende a disminuirlo. Por último, Alesina et al (2002) encuentran que la fragmentación lingüística y étnica de un país es perjudicial para su desarrollo institucional y económico, mientras que Spolaore y

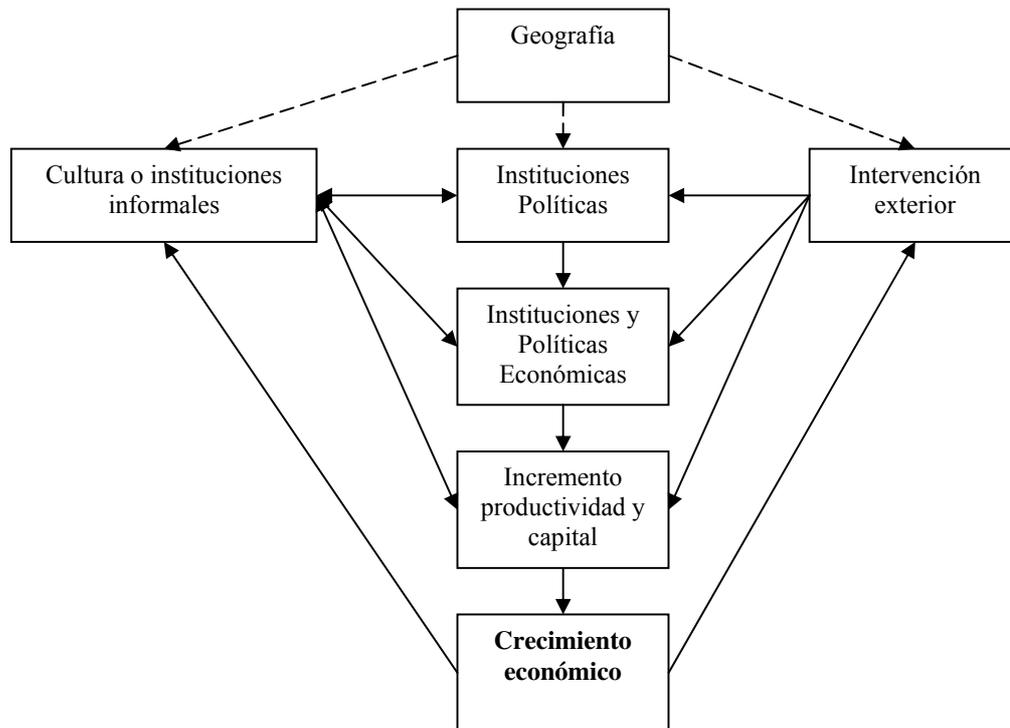
⁷ La tesis sobre mejores instituciones británicas no es muy sólida, entre otras razones porque existen hoy numerosas ex-colonias británicas con un desarrollo económico muy bajo.

⁸ De forma general, capital social se define como la cultura que fomenta la cooperación, fundamentalmente a través de la confianza.

Warcziag (2006) encuentran que las características genéticas y culturales heredadas por la población de un país afectan a su capacidad de adaptar innovaciones tecnológicas e institucionales que promueven el desarrollo económico.

Vemos por lo tanto que la literatura empírica revisada, que podemos denominar de tipo “generalista”, demuestra la tesis de North (1990) de que las instituciones formales (las leyes) y las informales (la cultura) se influyen mutuamente y que ambas son las que determinan los incentivos de las personas para invertir e innovar, junto con los costes de transacción en los mercados, y por lo tanto el desarrollo económico. Pero esta literatura no resuelve el eterno problema de conocer cuáles son las causas específicas del desarrollo y del subdesarrollo económico y por lo tanto no nos sirve de gran ayuda en la práctica. Nos puede servir, eso sí, para elaborar un simple marco conceptual sobre las causas del desarrollo económico, que se esquematiza en la figura 1.

Figura 1. Un marco conceptual sobre las causas del desarrollo económico.



Esta figura nos sirve para situar los diferentes factores del desarrollo económico dentro de una cadena de causalidad. Las políticas e instituciones económicas aparecen en un mismo nivel porque ambas son diseñadas y ejecutadas por el Estado. También se ha añadido un nivel relacionado con los factores económicos clásicos de productividad y capital, conocido como contabilidad del crecimiento. Este enfoque se inicia con el famoso artículo de Solow (1957), que hace poco se ha utilizado con datos de países pobres concluyendo que la mayor parte del crecimiento económico se debe al cambio tecnológico (o aumento de productividad) frente a la acumulación de tierra, trabajo y capital (Klenow y Rodríguez-

Clare, 1997; Easterly y Levine, 2001), lo cual refuerza el argumento sobre la importancia de las instituciones, ya que son las instituciones las que incentivan o desincentivan la innovación tecnológica de una sociedad.

En el resto del artículo no se profundizará más sobre el papel de la cultura y las intervenciones exteriores, pues aunque es claro que juegan o pueden jugar un papel fundamental en el desarrollo económico, no disponemos aún de la teoría y la evidencia empírica necesarios para elaborar una explicación sólida de sus efectos. Tal y como aparece en la figura, ambos factores pueden influir tanto sobre las instituciones políticas y económicas formales -determinando el tipo de leyes y la efectividad de su aplicación- como directamente sobre la productividad y el aumento de capital. En el caso de la cultura, las relaciones son bidireccionales, ya que la aplicación efectiva de una ley o el cambio en productividad inducido por ésta puede causar también modificaciones culturales. Por último, los cambios en crecimiento económico pueden modificar las relaciones internacionales de un país y afectar también a su cultura.

En los próximos apartados se revisa la teoría económica y otros tipos de estudios empíricos más específicos para tratar de obtener conclusiones más concretas sobre qué tipo de instituciones formales pueden ser necesarias para el desarrollo económico y por qué se desarrollan en unos países y en otros no.

3. Las políticas e instituciones económicas que fomentan el desarrollo económico

La literatura que trata sobre las políticas e instituciones económicas que fomentan el desarrollo se encuadra normalmente en el área de la Economía del Desarrollo. Dentro de este campo quizás el tema más controvertido sobre el que los economistas han debatido y siguen debatiendo es sobre cuál es el papel que deben jugar los mercados y el Estado en la asignación de recursos. La economía neoclásica mantiene que el mercado es el mecanismo más eficiente de asignación, aunque reconoce que en muchos mercados se producen ciertos fallos -exceso de poder de algunos agentes, externalidades negativas y problemas de información asimétrica- que sí justifican la intervención del Estado. Esta intervención consiste básicamente en una “correcta” regulación de los mercados y diseño de impuestos, de forma que se eviten los monopolios, se reduzcan las externalidades negativas -el ejemplo clásico es la contaminación ambiental- y aumente la información disponible en los mercados -los ejemplos clásicos son las normas sobre etiquetado de productos y sobre la información que se debe incluir en los contratos de servicios. Según esta corriente, que sigue teniendo mucha fuerza en la actualidad, el papel económico del Estado consiste casi exclusivamente en definir y proteger los derechos y deberes de la propiedad privada, es decir, en redactar y hacer cumplir leyes para el correcto funcionamiento de los mercados.

Esta necesidad de definir y proteger los derechos de propiedad privada (tanto individual como colectiva) goza del casi total consenso entre los economistas, ya que es fundamental para que las empresas tengan incentivos para invertir e innovar, y se reduzcan lo máximo posible los costes de transacción. No obstante, las nuevas teorías sobre el desarrollo económico que surgen con fuerza en los 90 otorgan mucho mayor peso a los fallos del

mercado basándose en dos líneas de investigación⁹. Una primera línea trata de analizar cómo la distribución de recursos puede afectar al crecimiento económico. Aunque existen distintas teorías dentro de esta línea, la que goza de mayor aceptación argumenta que debido a las imperfecciones de los mercados financieros los ciudadanos pobres disponen de un menor y más caro acceso a capital financiero que les impide invertir en el capital físico y humano necesario para aumentar su productividad (artículos muy citados en esta línea son los de Banerjee y Newman, 1993; y Galor y Zeira, 1993). Los países caracterizados por una elevada proporción de ciudadanos pobres tienen por lo tanto menor capacidad de explotar su potencial económico y crecer.

La otra línea de investigación encuentra que la mayoría de los mercados se caracterizan por la presencia de externalidades positivas que se producen cuando el desarrollo de una actividad económica aporta mayores beneficios sociales que privados, lo que implica que los mercados producirán una cantidad menor al óptimo social¹⁰. El concepto de externalidades positivas es muy similar al de bienes públicos, aunque quizás es más útil ya que bienes públicos puros como tal prácticamente no existen¹¹. Ejemplos teóricos muy citados sobre cómo externalidades positivas concretas afectan al desarrollo económico pueden verse en Murphy, Shleifer y Vishny (1989), Rodrik (1996) y Lall y Teubal (1998).

Así la primera línea concluye que es necesario que el Estado subsidie a los ciudadanos pobres para que puedan acceder a educación, salud, seguridad social y crédito, mientras que la segunda línea concluye que es necesario subsidiar (tanto a ricos como a pobres) la inversión en infraestructuras, investigación y desarrollo de nuevos mercados.

La evidencia empírica e histórica corrobora estas nuevas teorías del desarrollo económico que argumentan a favor de la intervención del Estado en políticas distributivas y de inversión. Así, en lo relativo a la distribución de recursos, Alesina y Rodrik (1994), Persson y Tabellini (1994) y Deininger y Squire (1998) encuentran que, independientemente del nivel económico inicial y del sistema político -democracia o dictadura- los países que se caracterizaban por una mayor igualdad inicial crecieron más en la segunda mitad del siglo XX. En cuanto a las políticas de apoyo a la inversión, Chang (2004) muestra en un análisis histórico cómo la mayoría de los países pobres tuvieron mayor crecimiento económico durante los años 60 y 70, en los que aplicaron políticas económicas activas, que durante los 80 y 90 en los que frenaron estas políticas y se centraron en las reformas institucionales denominadas de ajuste estructural.

A la evidencia aportada por estos estudios se une el hecho de que tanto en los países actualmente ricos como en los países pobres que han logrado crecimientos económicos sostenidos en el siglo XX - los llamados Tigres Asiáticos, China, Chile, la India, Bostwana -la definición y protección de los derechos de propiedad privada han ido de la mano de la aplicación de importantes políticas públicas sociales, de inversión en infraestructuras y de

⁹ Aún no existe una denominación ampliamente aceptada para clasificar estas nuevas teorías. Hay algunos que las llaman “neo-keynesianas”, aunque estas teorías son fundamentalmente macroeconómicas, mientras que las nuevas teorías descritas aquí son microeconómicas.

¹⁰ El argumento sobre las externalidades negativas es idéntico pero a la inversa. Las empresas no “internalizan” ciertos costes sociales relacionados por ejemplo con la contaminación, por lo que producen por encima del óptimo social.

¹¹ Un bien público puro sería aquel en el que existe un beneficio social, pero el beneficio privado es nulo.

apoyo a la innovación tecnológica y a la inversión productiva (ver por ejemplo BM, 1993; y Rodrik, Grossman y Norman, 1995).

La réplica por parte de los economistas de la corriente neoclásica consiste en que, aunque sea verdad que existan todos estos fallos de mercado que justificarían las políticas públicas, no es menos verdad que también existen los “fallos de gobierno”. El problema es que estos últimos fallos pueden ser más perjudiciales para la economía, sobre todo en los países pobres. Dicho de manera sencilla, algo así como que hay que tener mucho cuidado con la justificación de las políticas públicas redistributivas porque el remedio puede ser peor que la enfermedad, y que la probabilidad de que sea efectivamente peor aumenta en aquellos países con Estados subdesarrollados¹².

De todas estas consideraciones podemos extraer dos conclusiones. Por un lado, que para que se produzca un desarrollo económico sostenido es necesario tener un Estado “fuerte” y “activo”, capaz de llevar a cabo políticas distributivas y de inversión pública, así como de definir (regular) y proteger los derechos de propiedad para el conjunto de la ciudadanía. El logro de estas capacidades del Estado a su vez requiere de una mayor recaudación de impuestos, tal y como evidencia la comparación de la presión fiscal entre los países pobres y ricos¹³. Por otro lado, este crecimiento de la capacidad de los Estados sólo se puede justificar si está dirigido a corregir los dos tipos de fallos que hemos visto, los fallos de los mercados y los del gobierno. Por lo tanto, tanto la evidencia empírica como las teorías modernas de la Economía del Desarrollo otorgan un papel importante tanto a la intervención pública como a los mercados, pero no justifican las denominadas políticas “intervencionistas”, donde el Estado sustituye (en vez de corregir los fallos o incentivos subóptimos de) los mercados. Además, esta justificación exige un proceso paralelo de modernización del Estado, de tal forma que se disminuyan a la vez los fallos de gobierno. Pero ¿en qué consisten estos fallos de gobierno y cómo se pueden minimizar?

4. Las instituciones políticas que promueven “buenas” políticas e instituciones económicas

Los fallos de gobierno se deben fundamentalmente a la naturaleza monopolística del poder del Estado y, por lo tanto, a la inexistencia de un tercero que pueda exigir responsabilidad a sus agentes -funcionarios y políticos- respecto a los resultados de su gestión. La consecuencia es que un Estado puede estar diseñando “malas” políticas y leyes económicas, o diseñando buenas leyes pero no haciéndolas cumplir. Como vamos a ver a continuación las diversas soluciones a estos fallos del gobierno se basan fundamentalmente en el desarrollo de mecanismos de control, muchos de ellos basados en la competencia, que exijan responsabilidades a los agentes del Estado.

Podemos dividir el estudio de las instituciones del Estado en dos campos: la Administración Pública y los Sistemas Políticos. El primero estudia fundamentalmente la

¹² Para una visión excelente sobre este debate entre los fallos del mercado y los fallos del gobierno en el contexto de países “subdesarrollados”, ver los trabajos, con visiones opuestas, de Colclough y Manor (1991) y Krueger (1993).

¹³ Los impuestos representan una media de un 30% del PIB en los países de la OCDE y de un 18% en los países pobres (Tanzi y Zee, 2001).

gestión de las agencias o administraciones públicas, mientras que el segundo estudia los mecanismos de poder del Estado en su conjunto. Así, en el terreno del análisis de las administraciones públicas, más que instituciones óptimas, lo que tenemos son una serie de principios que tratan fundamentalmente de mejorar el sistema burocrático “weberiano” clásico mediante la adopción de elementos característicos de los mercados¹⁴. Estos principios, comúnmente integrados dentro de la corriente llamada Nueva Gestión Pública, se pueden resumir en cuatro: externalización, cooperación, dotación de incentivos y acercamiento. La externalización o subcontratación consiste en que el Estado toma las decisiones y financia, pero es el sector privado el que ejecuta (concursos de contratación). La cooperación consiste en la creación de organismos público-privados con capacidad de tomar decisiones políticas¹⁵. La dotación de incentivos consiste en un mayor seguimiento y control de los resultados del trabajo de los funcionarios junto a un sistema de castigos y premios. El acercamiento a los ciudadanos consiste en ofrecer más información al público y en la descentralización de competencias a los niveles territoriales más reducidos posibles (principio de subsidiaridad).

Aunque todos estos principios pueden ser muy útiles para los países pobres, el problema es que la mayoría están aún lejos de tener si quiera un sistema burocrático weberiano, por lo que es muy frecuente en la actualidad que una elevada proporción de los empleados públicos en países pobres se elijan de forma discrecional con cada cambio de gobierno. Las consecuencias en cuanto a la calidad técnica de las políticas y al desarrollo económico de no disponer de una administración pública “weberiana” son muy negativas, como comprueban Evans y Rauch (1999) y Rauch y Evans (2000) mediante un estudio econométrico con datos de 35 países pobres.

En cuanto a los sistemas políticos, la democracia introduce un mecanismo de competencia en la elección de los gobiernos que se espera aumentará su responsabilidad. No obstante, muchos académicos han estudiado empíricamente la relación entre democracia y crecimiento económico sin encontrar ningún efecto significativo (Helliwell, 1994; Barro, 1996; Przeworski, 2004). Numerosos estudios de Política Comparada están tratando de encontrar la relación entre instituciones políticas más específicas relativas al funcionamiento del ejecutivo y el legislativo -como los sistemas parlamentarios (frente a los presidenciales) o las distintas reglas electorales existentes- y algún indicador de calidad de las políticas o de desarrollo económico. No obstante, no se ha llegado aún a resultados concluyentes, ya que cada institución política estudiada muestra sus pros y sus contras (Cox y McCubbins, 2001; Keefer, 2005). Torsten Persson y Guido Tabellini están desarrollando actualmente la línea de investigación econométrica más ambiciosa en este sentido¹⁶.

¹⁴ La burocracia “weberiana” se puede resumir en la existencia de reglamentos precisos, una jerarquía y una forma de entrar y ascender basada en el mérito (Weber, 1968).

¹⁵ Esto se está empezando a realizar en Europa y en América Latina a nivel local -municipal e intermunicipal. Ver el Programa Leader en Europa (<http://ec.europa.eu/agriculture/>) y Helmsing (2001) en América Latina.

¹⁶ Estos autores han encontrado por ejemplo que la estabilidad política está relacionada con el crecimiento económico, tanto en dictaduras como en democracias (Persson y Tabellini, 2006) y que los sistemas presidencialistas parecen ser más perjudiciales que los parlamentaristas en aquellos países con estados poco desarrollados (Persson y Tabellini, 2004).

Lo que sí muestra la evidencia econométrica es el efecto positivo sobre la calidad de las políticas públicas tanto de la independencia como de la capacidad jurídica para juzgar al ejecutivo y al legislativo del sistema judicial (La Porta et al, 2004). La existencia de un tercer poder con capacidad para juzgar la actuación del ejecutivo y el legislativo constituye otro control importante de la gestión del Estado y, por lo tanto, de los “fallos de gobierno”.

Por último, desde hace muchos años la rama de la teoría económica que estudia los sistemas políticos - la llamada Teoría de la Elección Social o Pública - argumenta que en los sistemas democráticos los políticos tienden a escoger aquellas políticas que calculan les reportará mayores beneficios electorales y aquellas que son presionados a tomar por parte de grupos de interés con poder político (ver por ejemplo Buchanan y Tullock, 1962). Estas dos características del sistema democrático tienen a su vez dos consecuencias importantes. En primer lugar, la existencia de elecciones cada pocos años lleva en numerosas ocasiones a los políticos a priorizar la búsqueda de resultados a corto plazo, en perjuicio de políticas y reformas institucionales que puedan ser necesarias para lograr el desarrollo económico, pero que no dan resultados hasta el largo plazo. En segundo lugar, los grupos de interés tienen objetivos a más largo plazo, pues quieren garantizar sus ingresos futuros, pero tienden a dirigirse hacia objetivos muy específicos, es decir que no benefician al conjunto de la sociedad, para reducir los costes e incrementar los beneficios de su acción política (Olson, 1965).

Parece entonces obvio que una combinación adecuada de los incentivos (hacia la búsqueda del bien común a largo plazo) de ambos tipos de actores constituiría un óptimo social. La forma en que se ha avanzado en este sentido en las democracias de los países occidentales ha consistido en insertar organizaciones de la sociedad civil que representan a un rango amplio de intereses dentro del juego de la política formal, es decir en la toma de decisiones políticas. Esto se ha hecho de manera diferente en unos países y en otros, y en ningún caso las soluciones están exentas de problemas. Así, por ejemplo, el sistema legal de Estados Unidos facilita las relaciones de cualquier grupo de la sociedad civil con el Congreso -el denominado pluralismo norteamericano- mientras que en muchos países de Europa se subvenciona fuertemente a sindicatos y organizaciones empresariales y de agricultores, y se han formalizado las negociaciones con estos grupos -el denominado corporatismo europeo. En el primer caso, los grupos sociales con más recursos pueden verse excluidos, mientras que en el caso de Europa una parte creciente de la población puede no sentirse identificada ni representada por la antigua división de empresarios, agricultores y trabajadores.

No existe aún evidencia empírica que muestre esta necesidad de dotar de poder político a un conjunto amplio de organizaciones que representen a la sociedad civil. Lo que sí existe es evidencia empírica con cierta relación a este tema. Por ejemplo, hay estudios que muestran cómo una mayor circulación de periódicos -medido como número de periódicos impresos por cada 1.000 habitantes- favorece el desarrollo económico de los países (Besley y Burgués, 2002; Adsera, Box y Payne, 2003). También existen estudios que muestran cómo las instituciones políticas son necesariamente un reflejo del poder de los distintos grupos sociales presentes en un país, lo cual supone que una democracia estable requerirá un equilibrio de poder de la sociedad civil (Przeworski y Curvale, 2006).

Por último, existen otras instituciones políticas sobre las que existen consensos más o menos amplios respecto a su importancia para el desarrollo económico de un país, pero sobre las que tampoco existe aún evidencia empírica suficiente. Ejemplos de estas

instituciones son la libertad de asociación y prensa -que se podrían englobar en el concepto de equilibrio de poder político de las organizaciones de la sociedad civil mencionado en los párrafos anteriores-, la existencia de agencias reguladoras independientes, la potenciación del peso de los impuestos progresivos directos, la transparencia y rendición de cuentas públicas, etc.

A modo de conclusión, la ventaja que puede tener desde el punto de vista del crecimiento económico un sistema democrático sobre una dictadura es su potencial para controlar la gestión del gobierno. No obstante, la evidencia empírica nos muestra que el hecho de poder votar cada cierto número de años no es un control suficiente para disminuir los fallos del gobierno, sino que hace falta dotar al Estado de un sistema judicial y de empleo público que garantice la capacidad -jurídica, financiera y profesional- e independencia suficientes a los funcionarios públicos para dotar a las políticas de continuidad y calidad técnica, y para que el ejecutivo y el legislativo actúen de acuerdo a la ley. Además, la teoría económica nos muestra la importancia de la inserción de organizaciones civiles que representen, de la manera más amplia posible, a los distintos intereses de la sociedad en los procesos de toma de decisiones políticas. Esta amplia representación política de la sociedad civil es necesaria para mejorar la calidad en el diseño de las políticas y las leyes, y para denunciar ante el sistema judicial el posible incumplimiento de las leyes por parte del gobierno.

5. La problemática del cambio institucional

Si los países pobres son pobres fundamentalmente porque tienen “malas” instituciones políticas, es decir, por la forma en que está estructurado el Estado, ¿por qué no lo cambian? Esta es en la opinión de la mayoría de los académicos la pregunta clave del desarrollo económico. El problema es que no disponemos aún de una teoría sólida ni de la evidencia empírica suficiente para poder contestarla con rigor científico. No obstante, la teoría y la evidencia histórica sí nos ofrecen algunas ideas importantes para entender la naturaleza y la problemática de los cambios institucionales.

El problema del cambio institucional tiene su origen en que las instituciones políticas y económicas no se diseñan por el conjunto de la sociedad, sino por aquellas personas que detentan el poder político en un momento determinado. Estas personas eligen las instituciones, no sólo por su capacidad de favorecer el desarrollo de la sociedad, sino también por la distribución de poder político y recursos económicos que se derivan de ellas.

En el apartado sobre instituciones y políticas económicas vimos que las políticas distributivas son necesarias para el desarrollo económico, lo cual supone necesariamente una transferencia de recursos económicos desde ciudadanos de altos ingresos hacia ciudadanos con ingresos menores. Por otro lado, en el apartado anterior vimos que las instituciones políticas que mejoran el funcionamiento del Estado consisten en la transferencia, que es lo mismo que pérdida, de poder por parte de los gobernantes y los grupos de interés poderosos hacia un conjunto más amplio de organizaciones de la sociedad civil, hacia el sistema judicial y hacia los profesionales técnicos del Estado. Por lo tanto, la causa fundamental de que no se produzcan de forma natural estos cambios es que, aunque a largo plazo esto supondría el desarrollo económico del país, a corto plazo supondrían unas pérdidas económicas y de poder mucho más concretas y tangibles para el grupo de personas que ostentan en ese momento el poder político.

Una fugaz mirada a la historia del crecimiento económico europeo corrobora estas apreciaciones: la consolidación del Estado redistributivo, democrático, de derecho y profesional moderno (y el consecuente crecimiento económico) se ha dado a lo largo de cientos de años, con revoluciones, guerras civiles e interrupciones dictatoriales, pero a la larga en forma de concesiones sucesivas por parte de los grupos que detentaban el poder. Poco a poco y en base a la presión política, los grupos sociales excluidos del poder, primero la burguesía y más tarde los trabajadores, lograron insertar sus intereses en el juego político formal, es decir, en el proceso de toma de decisiones del Estado¹⁷.

Tal y como se comenta arriba, estamos aún muy lejos de disponer de teorías ampliamente aceptadas sobre algo tan complejo como el cambio institucional. La conclusión a la que podemos llegar en un artículo de estas características es que debemos entender los cambios de instituciones formales como procesos de negociación entre los distintos agentes políticos, cuyo resultado depende fundamentalmente del poder político de cada jugador y de los modelos subjetivos de los actores o su influencia cultural (North, 1990). El poder político de cada organización viene determinado principalmente por la forma en que está estructurado el Estado -el poder formal que otorgan las instituciones políticas formales a las distintas organizaciones- pero también intervienen otros factores informales que aún no conocemos bien, pero de los que sí tenemos algunas nociones. La rama denominada Sociología Política es la que ha estudiado durante más tiempo las bases sociales o informales del poder político, las cuales se fundamentan en la capacidad económica, ideológica y coercitiva de las organizaciones civiles (Mann, 1986; y Tarrow, 1998). En cuanto a la influencia de la cultura, tanto directamente sobre el desarrollo económico, como indirectamente a través de su relación con el cambio de las instituciones formales, sabemos aún muy poco (ver discusión en la segunda sección).

Como se ha señalado arriba, existen muchos casos en los que los cambios institucionales se han dado de forma abrupta, por medio de revoluciones, guerras y golpes de Estado, pero, como argumentan North (1990) y otros autores (por ejemplo Thelen y Streeck, 2005), los cambios se producen normalmente de forma lenta y gradual, a través de continuas negociaciones políticas. El que estas negociaciones consigan poco a poco construir un Estado democrático, profesional y de derecho dependerá, en gran medida, del logro de un equilibrio de poder político entre las organizaciones civiles que representan a los distintos intereses y necesidades del conjunto de la sociedad.

6. Conclusión

En este ensayo hemos visto que existe abundante evidencia empírica que muestra que para que se produzca un desarrollo económico sostenido, es necesario definir y proteger los derechos de propiedad del conjunto de la ciudadanía. No se ha entrado a concretar este tipo de instituciones económicas, pues se refieren al numeroso conjunto de leyes que regulan los diferentes mercados, pero sí está claro que, además de proteger la propiedad privada, deben regular su uso, de forma que se corrijan los diferentes fallos que se producen en los mercados. Además de instituciones (reglas), es necesario que los Estados lleven a cabo

¹⁷ Ejemplos sobre la relación entre el posterior desarrollo económico y los procesos de toma de poder político de la burguesía y de los trabajadores en Europa, se pueden ver en Pincus (2006) y Acemoglu y Robinson (2000) respectivamente.

políticas de inversión (en infraestructuras, investigación, desarrollo de nuevos mercados) y distributivas (en educación, salud) para corregir los fallos de mercado causados por las externalidades positivas.

Todo esto puede lograrse mediante una dictadura o mediante una democracia. La clave está en cómo se puede lograr que el Estado diseñe unas instituciones y políticas económicas dirigidas a promover el desarrollo económico del conjunto de la ciudadanía y no a intereses políticos y económicos particulares. Y para lograr esto, la única solución que ha funcionado hasta ahora son los famosos “controles y balances” del gobierno. Desde este punto de vista, la principal ventaja de la democracia es su potencial para controlar y exigir responsabilidades al gobierno, pero hemos visto que para que se materialice este potencial, la existencia de elecciones no es suficiente. Hacen falta además un sistema judicial independiente y con capacidad jurídica y financiera para poder juzgar las actuaciones del ejecutivo y el legislativo, y un sistema de empleo público meritocrático que garantice la calidad técnica y continuidad de estas instituciones y políticas.

Pero la conclusión más importante de este ensayo es que el factor clave que puede lograr que se introduzcan estas instituciones políticas radica en el logro de un cierto equilibrio de poder político entre las organizaciones civiles que representan los diversos intereses de la sociedad. Son las organizaciones civiles las que tienen los incentivos para exigir a los gobiernos que cumplan la ley y que las políticas y las instituciones se ajusten a sus intereses. Como es muy frecuente encontrar que el poder político de las organizaciones civiles esté sesgado hacia algún grupo en particular (grandes empresarios, una etnia específica, etc.), es necesario que las organizaciones civiles que representan intereses de otros grupos de ciudadanos con menor poder político (ciudadanos pobres, pequeños empresarios, trabajadores, etc.) aumenten su capacidad de influencia, o su poder político.

El estudio de cómo y por qué cambian las instituciones políticas es probablemente el reto más importante al que se enfrentan los académicos que tratan de analizar las causas del desarrollo económico de los países. Esto se está haciendo mediante dos enfoques o aproximaciones complementarias: la teoría de juegos (deductiva) y el análisis histórico comparado (inductivo)¹⁸. Algunos académicos hacen énfasis en que la solución no consiste en copiar las instituciones occidentales (y mucho menos imponerlas), sino que hay que reforzar la capacidad de deliberación, experimentación e innovación institucional de los propios países pobres (ver Evans, 2004; y Chang, 2006). El marco conceptual y los argumentos presentados en este artículo ratifican esta idea, ya que se establecen (aunque no se explican) las complejas interacciones que se producen entre las instituciones formales y las informales, y entre unas instituciones y otras. No podemos por lo tanto simplificar las soluciones, sino tener en cuenta todas estas interacciones y factores políticos en cada país concreto. Por ejemplo, es necesario tener en cuenta el grado de legitimidad que cualquier cambio institucional puede suponer en una cultura concreta.

No obstante, estos autores proponen como solución los procesos deliberativos de la sociedad (Evans, 2004) -que podemos relacionar fácilmente con principios democráticos occidentales- y la adaptación de aquellas instituciones occidentales que han dado buenos

¹⁸ Algunos ejemplos de estudios en estas líneas son: Mann (1986 y 1993), North (1995), Thelen (2004) y Chang (2007) desde una perspectiva histórica comparativa; Bates et al (1998), Greif y Laitin (2004) y Acemoglu y Robinson (2008) desde una perspectiva de integrar la teoría de juegos con el análisis histórico de casos.

resultados (Chang, 2006). Por lo tanto, es cierto que deben darse procesos domésticos de adaptación, experimentación o innovación de instituciones, pero lo más importante (y complicado por los intereses en juego) es que el objetivo de estos procesos sea mejorar el bienestar del conjunto de la sociedad, y no el de un grupo reducido de personas. Las instituciones políticas de occidente han ido evolucionando en este sentido, en base al control y difusión del poder político, de forma que se puedan exigir resultados a los políticos, y de forma que al menos los principales sectores de la sociedad puedan ver representados sus intereses en la toma de decisiones políticas. Me parece que estos principios son universales, pues no creo que las personas (y entre ellas los políticos) de otras culturas sean mejores o peores que las occidentales. La justicia independiente y los sistemas de empleo público meritocráticos son una parte importante de la concreción occidental de estos principios, ampliamente experimentados y con resultados tangibles sobre el desarrollo económico. Creo que hoy por hoy solo podemos decir que estas instituciones políticas formales, junto con algunas instituciones informales como los conceptos de libertad e igualdad de todos los ciudadanos, son quizás las aportaciones institucionales más valiosas de occidente al mundo. Evidentemente, no se puede hacer proselitismo de la libertad y la igualdad imponiendo nada (tampoco instituciones) a otros. Y, obviamente, queda mucho espacio para la experimentación, la adaptación y la innovación.

7. Referencias

- Acemoglu, Daron y James Robinson. 2000. "Why did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspective". *American Economic Review* 98(1): 267-293.
- Acemoglu, Daron y James Robinson. 2008. "Persistence of Power, Elites and Institutions". *Quarterly Journal of Economics*, 115, 1167-1199.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: an Empirical Investigation". *American Economic Review* 91, 1369-1401.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution". *Quarterly Journal of Economics* 118, 1231-1294.
- Adserá, Alicia, Carles Boix y Mark Payne. 2003. "Are You Being Served? Political Accountability and Quality of Government". *Journal of Law, Economics and Organization* 19 (2): 445-490.
- Alesina, Alberto y Dani Rodrik. 1994. "Distributive Politics and Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics* 108, 465-490.
- Alesina, Alberto, Arnaud Devleeschauwer, William Easterly, Sergio Kurlat y Romain Wacziarg. 2003. "Fractionalization". *Journal of Economic Growth* 8(2), 155-194.
- Bockstette, Valerie, Areendam Chanda y Louis Putterman. 2002. "States and Markets: the Advantages of an Early Start". *Journal of Economic Growth* 7, 347-369.

- Banerjee, Abhijit y Andrew Newman. 1993. "Occupational Choice and the Process of Development". *Journal of Political Economy* 101, 274-298.
- Barro, Robert. 1996. "Democracy and Growth". *Journal of Economic Growth* 1, 1-27.
- Barro, Robert y Rachel McCleary. 2003. "Religion and Economic Growth". NBER Working Paper 9682.
- Bates, Robert, Avner Greif, Margaret Levi, Jean-Laurent Rosenthal y Barry Weingast. 1998. *Analytic Narratives*. Princeton University Press, Princeton.
- Besley, Timothy y Robin Burgess. 2002. "The Political Economy of Government Responsiveness: Theory And Evidence From India". *Quarterly Journal of Economics* 117(4): 1415-1451.
- BM. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. A World Bank Research Report*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Buchanan, James y Gordon Tullock. 1962. *The Calculus of Consent*. University of Michigan Press.
- Chang, Ha-Joon. 2004. *Retirar la Escalera: la Estrategia del Desarrollo en Perspectiva Histórica*. Los Libros de la Catarata y Universidad Complutense de Madrid. Madrid.
- Chang, Ha-Joon. 2006. "La relación entre las Instituciones y el Desarrollo Económico. Problemas Teóricos Claves". *Revista de Economía Institucional* 8(14): 125-136.
- Chang, Ha-Joon (ed.). 2007. *Institutional Change and Economic Development*. Anthen Press, Londres.
- Colclough, Christopher y James Manor. 1991. *States or Markets: Neo-liberalism and the Development Policy Debate*. Oxford University Press, Oxford.
- Deininger, Klaus y Lyn Squire. 1998. "New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth" *Journal of Development Economics* 57, 259-287.
- Diamond, Jared. 1997. *Guns, Germs and Steel: the Fate of Human Societies*. W.W. Norton & Co., Nueva York.
- Durlauf, Steven, Paul Johnson y Jonathan Temple. 2005. "Growth Econometrics". En *Handbook of Economic Growth*, P. Aghion y S. Durlauf, eds., Amsterdam.
- Easterly, William y Ross Levine. 2001. "It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models". *World Bank Economic Review*, 15(2), 177-219.
- Easterly, William y Ross Levine. 2003. "Tropics, germs and crops: how endowments influence economic development". *Journal of Monetary Economics* 50(1), 3-39.
- Engerman, Stanley y Keneth Sokoloff. 1997. "Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies: a View from the Economic Historians of the United States". En *How Latin America Fell Behind*, Steven Haber ed., Stanford University Press, Stanford.
- Evans, Peter. 2004. "Development as Institutional Change: the Pitfalls of Monocropping and Potentials of Deliberation". *Studies in Comparative International Development* 38(4): 30-52.

- Evans, Peter y James Rauch. 1999. "Bureaucracy and Growth: a Cross-National Analysis of "Weberian" State Structures on Economic Growth". *American Sociological Review*, 64(5), 748-765.
- Gallup, John, Jeffrey Sachs y Andrew Mellinger. 1999. "Geography and Economic Development". *International Regional Science Review*, 22, 179-232.
- Glaeser, Edward, Rafael La Porta, Florencio López de Silanes y Andrei Shleifer. 2004. "Do Institutions Cause Growth?" *Journal of Economic Growth* 9, 271-303.
- Greif, Avner y David Laitin. 2004. "A Theory of Endogenous Institutional Change". *The American Political Science Review* 98 (4): 14-48.
- Grindle, Merilee. 2007. "Good Enough Governance Revisited". *Development Policy Review* 25(5): 553-574.
- Hall, Robert y Charles Jones. 1999. "Why do some Countries Produce so much Output per Worker than others". *Quarterly Journal of Economics* 114, 83-116.
- Helliwell, John F. 1994. "Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth". *British Journal of Political Science* 24: 225-248.
- Helmsing, A.H.J. 2001. *Partnerships, Meso-institutions and Learning: New Local and Regional Economic Development Initiatives in Latin America*. Institute of Social Studies. La Haya.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay y Pablo Zoido. 1999. "Governance Matters". Policy Research Working Papers 2196. The World Bank, Washington, D.C.
- Keefer, Phillip. 2004. "What Does Political Economy Tell Us about Economic Development – and Vice Versa". *Annual Review of Political Science*, 7:247-272.
- Klenow, Peter y Andrés Rodríguez-Clare, 1997. "Economic Growth: A Review Essay". *Journal of Monetary Economics*, 40, 597-617.
- Knack, Stephen y Philip Keefer. 1997. "Does Social Capital have an Economic Impact? A Cross-Country Investigation". *Quarterly Journal of Economics* 112, 1252-1288.
- Krueger, Anne. 1993. *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries*. MIT Press. Cambridge, Massachusetts.
- Landes, David. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are so Rich and Some so Poor*. W.W. Norton & Company. Nueva York.
- Lall, Sanjaya y Morris Teubal. 1998. "Market Stimulating Technology Policies in Developing Countries: a Framework with Examples from East Asia". *World Development* 26, 1369-1385.
- La Porta, Rafael, Florencio López de Silanes, Cristian Pop-Eleches y Andrei Shleifer. 2004. "Judicial Checks and Balances". *Journal of Political Economy*, 112, 445-470.
- Mann, Michael. 1986. *The Sources of Social Power. Vol I: A History of Power from the Beginning to A.D. 1760*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Mann, Michael. 1993. *The Sources of Social Power. Vol II: The Rise of Classes and Nation States 1760-1914*. Cambridge University Press, Cambridge.

- Mauro, Paolo. 1995. "Corruption and Growth". *Quarterly Journal of Economics* 120, 835-864.
- Murphy, Kevin, Andrei Shleifer y Robert Vishny. 1989. "Industrialization and the Big Push," *Journal of Political Economy* 97, 1003-1026.
- North, Douglass. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Development*. Cambridge University Press. Cambridge, Massachusetts.
- North, Douglass. 1995. "The Paradox of the West". En R.W. Davis (ed.) *The Origins of the Modern Freedom in the West*. Stanford University Press, Stanford.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Olsson, Ola y Douglas Hibbs. 2005. "Biogeography and Long-Run Economic Development". *European Economic Review* 49, 909-938.
- Persson, Torsten y Guido Tabellini. 1994. "Is Inequality harmful for Growth?" *American Economic Review* 84(3): 600-621.
- Persson, Torsten y Guido Tabellini. 2004. "Constitutions and Economic Policy". *Journal of Economic Perspectives* 18, 75-98.
- Persson, Torsten y Guido Tabellini. 2006. "Democratic Capital: the Nexus of Political and Economic Change". Documento de trabajo. Tomado de www.iies.su.se/~perssont/
- Pincus, Steven. 2006. *England's Glorious Revolution, 1688-1689*. Bedford/St. Martin's Publishers. Nueva York.
- Przeworski, Adam. 2004. "Democracy and Economic Development." En Edward D. Mansfield y Richard Sisson (eds.), *The Evolution of Political Knowledge*. Ohio State University Press, Columbus.
- Przeworski, Adam y Carolina Curvale. 2006. "Political Institutions and Economic Development in the Americas: the Long Run". Documento de Trabajo. Universidad de Nueva York.
- Rauch, James y Peter Evans. 2000. "Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries". *Journal of Public Economics*, 75, 49-71.
- Rodrik, Dani. 1996. "Coordination Failure and Government Policy: a model with Application to East Asia and Eastern Europe". *Journal of International Economics* 40, 1-22.
- Rodrik, Dani, Gene Grossman y Victor Norman. 1995. "Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich". *Economic Policy* 10(20): 53-107
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi. 2004. "Institutions Rule: the Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development". *Journal of Economic Growth* 9, 131-165.
- Sachs, Jeffrey. 2003. "Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income". NBER Working Paper 9490.

- Solow, Robert. 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth." *Quarterly Journal of Economics* 70, 65-94.
- Spolaore, Enrico y Romání Warcziag. 2006. "The Diffusion of Development". Discussion Paper Series 0704, Department of Economics, Tufts University.
- Tabellini, Guido. 2005. "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe". IGIER Working Paper 292.
- Tanzi, Vito y Howell Zee. 2001. "Tax Policy for Developing Countries". *Economic Issues* No. 27. Fondo Monetario Internacional. Washington, DC.
- Tarrow, Sidney. 1998. *Power in Movement: Social Movements and Contentious Politics*. Cambridge University Press. Nueva York.
- Thelen, Kathleen. 2004. *How Institutions Evolve: the Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States and Japan*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Thelen, Kathleen y Wolfgang Streeck. 2005. *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford University Press, Oxford.
- Véliz, Claudio. 1994. *The New World of the Gothic Fox: Culture and Economy in English and Spanish America*. University of California Press. Berkeley.
- Weber, Max. 1930. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Allen and Unwin. Londres.
- Weber, Max. 1968 [1922]. *Economy and Society*. University of California Press. Berkeley.