



Gonzalo Caballero

“LA DINÁMICA INSTITUCIONAL EN LA
FORMACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA
MODERNA EN LA ESPAÑA DEMOCRÁTICA ”

Quaderns de Política Econòmica.

Revista electrònica. 2^a època.

Vol. 3, Abril-Mayo 2003

Edita:



Dpto. de Economía Aplicada - Universitat de València
Av. Tarongers s/n, 46022 Valencia
FAX: 963828415 - WEB: www.uv.es/poleco

ISSN: 1579 - 8151

LA DINÁMICA INSTITUCIONAL EN LA FORMACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA MODERNA EN LA ESPAÑA DEMOCRÁTICA*.

Gonzalo Caballero

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de Vigo

Resumen: A lo largo de las últimas décadas se ha producido el “retorno de las instituciones” a la agenda de investigación de la corriente principal en economía. Sobre las bases teóricas de los desarrollos recientes de autores como Douglass North, Mancur Olson o Avner Greif, en este trabajo se someten a análisis los fundamentos institucionales para la formación de una política económica moderna en España entre 1975 y 2000. En particular se estudian desde un enfoque neoinstitucionalista dos factores complementarios de significada relevancia. Por un lado, el cambio político de 1978 que estableció un nuevo marco constitucional política y económicamente más eficiente. Por otro, el propio proceso histórico de cambio institucional formal e informal en la segunda mitad del siglo XX. Todo ello con efectos directos sobre el policy-making del país.

1-INTRODUCCIÓN

A lo largo de las últimas décadas del siglo XX ha aparecido en la ciencia económica un volumen creciente de aportaciones científicas que asumen la importancia de las instituciones para el funcionamiento de toda economía así como la posibilidad de analizar ese componente institucional utilizando los mecanismos adecuados propuestos por la teoría económica (Matthews, 1986; Williamson, 2000; Caballero, 2001a, 2002b). En este sentido, desde distintas áreas científicas como la organización empresarial (Williamson, 1975, 1985), la historia económica (North 1981, 1985, 1989) o la teoría del desarrollo (Greif, 1994; Harris *et al* 1995), empiezan a surgir una serie de tendencias que provocan el retorno de las instituciones a la agenda de investigación principal de los economistas, eso sí, desde unas bases teóricas y metodológicas totalmente renovadas. De este modo, se configura una Nueva Economía Institucional (NEI) que a través de la noción de costes de

* Este trabajo fue presentado y discutido en las V Jornadas de Política Económica.

transacción formulada por Coase (1937, 1960) permite la incorporación en el discurso teórico de la eficiencia de los conceptos de organización, el cual abre una línea neoinstitucional microanalítica de investigación que se corresponde con la Economía de los Costes de Transacción (es el *second order economizing*), y del de institución, que abre una línea macroanalítica que incorpora el *first order economizing* de Williamson (2000) junto a otros elementos evolutivos estudiados por la teoría social.

Asimismo, en estos mismos años, se desarrollan paralelamente a la NEI otros enfoques institucionales, tales como la economía evolucionista de Hodgson o la obra póstuma de Mancur Olson (2000), que recalcan el resurgir de la economía de las instituciones.

Como ejemplos representativos de este resurgir institucional y de su penetración en la academia internacional, téngase en cuenta la concesión del Premio Nobel de Economía a los dos padres de la Nueva Economía Institucional Ronald Coase (1991) y Douglass North (1993), la creciente pujanza de la International Society for New Institutional Economics o el enfoque nítidamente institucional de recientes informes del Banco Mundial como Burki y Perry (1998) o el propio Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002.

En su esfuerzo por estudiar las instituciones de la economía, North (1990b) y Dixit (1996) constituyen además las bases de un nuevo programa de investigación que aborda directamente el análisis de lo político a través de las nociones de costes de transacción e instituciones. Se trata del Análisis Político de Costes de Transacción (APCT), el cual utiliza como unidad última de análisis la transacción política, es decir, explica la evolución de las relaciones políticas en su condición de transacciones, de contratos, y señala la relevancia de las instituciones en unos mercados políticos caracterizados por derechos políticos incompletos, cumplimiento imperfecto de acuerdos, información imperfecta, modelos subjetivos de decisión de los agentes y altos costes de transacción.

De este modo, frente a la perspectiva ahistórica, ainstitucional y principalmente estática de la economía neoclásica, la “revolución neo-institucional” adopta una perspectiva de análisis dinámico y cuasi-evolucionista que estudia los procesos históricos, que asume la especificidad de cada contexto socioeconómico, que conjuga metodológicamente la importancia de instituciones e individuos, que desarrolla la noción de racionalidad limitada y que destaca la importancia explicativa

de la conjunción de instituciones formales (políticas, legales,...) e informales (capital social, pautas de comportamiento,...). En definitiva, un marco teórico que intenta captar un mayor realismo para hacer más certero el análisis de la economía positiva, distante del marco idealizado de la economía neoclásica pre-coaseana.

En este escenario de análisis institucional-transaccional en el cual las reglas, las ideas y los actos políticos importan, la política económica acapara un relevante protagonismo que la economía neoclásica ortodoxa le negaba a la hora de explicar el éxito o fracaso de una economía. De hecho, en el marco teórico neoclásico con costes de transacción nulos, la actividad política se correspondería con la simple asignación de derechos que permitiese la eficiencia a través de la transmisión de los derechos desde los titulares que los valoran menos a aquellos que los valoran más (ninguna mejora paretiana quedaría sin realizar). En este escenario neoclásico se puede formular una versión macro del teorema de Coase según la cual el tipo de gobierno que tiene un país no afecta al crecimiento económico si el coste de realizar transacciones es cero (Eggertsson, 1990). Avanzando un paso más en este proceso de derivaciones se podría concluir que en ese mundo idealizado el proceso político no importaría: se lograría el plan eficiente (Dixit, 1996).

Pero cuando se asume que los costes de transacción son positivos, las instituciones concebidas como reglas de juego se convierten en el factor clave que determina el coste de realizar las transacciones, tanto en los mercados políticos como en los económicos. Es entonces cuando la política económica se convierte en variable explicativa de máxima relevancia, especialmente al incorporar la existencia de elementos como las relaciones de poder o los *shared mental models*.

Además, el enfoque neoinstitucional supone cambios en la teoría de la política económica respecto a la tradicional estructura instrumentos-objetivos propuesta por Tinberger. Entre otros aspectos, se aborda el estudio de la elaboración de las políticas públicas con una perspectiva dinámica de interacción continua entre políticas y agentes, no se aíslan los problemas políticos de los económicos, se endogeniza a los políticos y a la política, y se incorporan los problemas de información y la racionalidad limitada de los agentes. En este mundo de modelos incompletos y en competencia, la política aparece como un proceso dinámico de descubrimiento en el cual existen grados considerables de libertad (Eggertsson, 1997, 1998).

Pues bien, a partir de este conjunto de aportaciones teóricas, los enfoques neoinstitucionalistas han llevado a cabo en los últimos años un creciente número de

análisis político-económicos sobre diversas realidades nacionales. En este sentido, cabe señalar cómo durante varios años el esfuerzo en esta línea de investigación estudió especialmente el caso de Estados Unidos (piénsese en trabajos clásicos como Weingast y Marshall (1988) o en el de otros autores como Kenneth Shepsle o Terry Moe); pero a lo largo de la década de los noventa esta temática se expandió con especial fuerza hacia otros países como Argentina (Spiller y Tommasi, 2000), Colombia (Corredor, 2001) o Brasil (Alston y Mueller, 2001).

En la academia española el grado de penetración de los enfoques neoinstitucionalistas (NEI, APCT) ha sido escaso en términos comparativos con el de otros países. De este modo, se constata un déficit de análisis institucional sobre la economía española, tal como señalaban ya Costas y Serrano (1990), situación que abre un prometedor campo de investigación en el área de la economía política aplicada.

En esta comunicación se intenta formular una primera aproximación neoinstitucional a la formación de una política económica moderna en España a lo largo del período 1975-2000. La segunda mitad del siglo XX acoge la experiencia del “milagro económico español”, y conforme a Caballero (2003), son las instituciones y su evolución las que explican esa histórica transformación de la economía española. Frente a la economía autárquica de base agraria y subdesarrollo económico de mitad de siglo, el siglo XX se cierra en una situación de bienestar y desarrollo capitalista notable en España. Detrás de estos *outputs* económicos, debe buscarse en los distintos marcos institucionales de ambos momentos las claves explicativas: la sociedad española consiguió dotarse de unas instituciones propicias para el desarrollo económico, de donde el análisis del cambio institucional español deviene en eje básico de la investigación en economía aplicada en nuestro país.

Pues bien, este proceso de cambio en los fundamentos institucionales de la economía española permitió en el último cuarto del siglo XX la aparición y desarrollo en España de una política económica homologable a las del mundo occidental, de la cual se carecía incluso en los últimos años de la dictadura franquista.

Este proceso de homologación político-económica española sólo es comprensible si se inserta adecuadamente desde una perspectiva integradora y abierta en los procesos generales de cambio institucional existentes en el país. Esta comunicación es fruto de un primer esfuerzo investigador en esta línea de trabajo sin

precedentes en España, intentando abrir una agenda de investigación más que presentar un conjunto de conclusiones cerradas.

La profundización en los temas de esta agenda no sólo permitirá un mejor conocimiento sobre la economía y la política económica española actual, sino que permitirá extraer lecciones de interés desde la experiencia española hacia otros países, tanto en el área de la economía de las instituciones como en el de la economía del desarrollo y de la transición.

En el siguiente apartado se estudia la histórica transformación del Estado español, para posteriormente en el tercer apartado situar esa transición política en una perspectiva histórica más amplia de evolución y cambio institucional general en España. En el último apartado se presenta como en esa dinámica de cambio se forma una moderna política económica.

2- LA MUTACIÓN INSTITUCIONAL FORMAL DE 1978

2.1- Una transición transitiva

La estabilidad lograda por la solución dada en 1978 a la transición política se produjo como fruto de la transitividad en la elección pública de este proceso, situación bien distinta a la existente en el establecimiento de la II República, cuando no se produjo una elección transitiva (véase Colomer (1998) sobre esta cuestión).

La transición política en España, que abarca desde diciembre de 1975 a diciembre de 1978, se compone de dos etapas distintas:

A)- De diciembre de 1975 (tras la muerte del dictador) hasta junio de 1977 (primeras elecciones democráticas, todavía pre-constitucionales). En este período, el Estado depredador todavía sobrevive al dictador, pero da los pasos necesarios para su propia autodisolución, constituyendo una primera fase del proceso de mutación estatal¹.

Durante los seis primeros meses de 1976, el gobierno presidido por Arias Navarro intentaba sostener un proceso de reforma que permitiese pervivir el modelo estatal depredador: se trataba de adaptar las leyes fundamentales franquistas como mucho a un régimen de democracia representativa limitada. Pero el fracaso del

¹ En esta primera fase de la transición, las prioridades de la agenda política se centran en los elementos políticos de negociación y procedimiento que intentan inducir a los agentes con posiciones de poder en el Estado

gobierno “aperturista” de Arias debe interpretarse como una derrota de la reforma frente a las opciones defensoras de la ruptura. Se refleja en la elección colectiva como *Ruptura > Reforma* (ruptura preferida a reforma).

Con la llegada de Adolfo Suárez a la presidencia del gobierno en julio de 1976, la apuesta por una transición a través de medios legales hacia un nuevo modelo estatal democrático se convierte en la prioridad gubernamental. El aplastante respaldo ciudadano a la Ley de Reforma Política, manifestado en referéndum en diciembre de 1976, supuso la disolución de las cortes franquistas y la introducción de un sistema democrático de gobierno. Esta ley desbloqueaba el camino hacia una nueva legitimidad sin romper con la legalidad del régimen anterior -aprovechando la legitimidad monárquica- y posibilitaba la elaboración de una nueva constitución. En la elección colectiva se prefería la reforma a la continuidad: *Reforma > Continuidad*.

B)- De junio de 1977 (elecciones generales) hasta diciembre de 1978 (aprobación por referéndum la Constitución de 1978). En esta fase ya han desaparecido los órganos de poder del régimen anterior, y se afronta un período de gestación y parto del Estado contractual.

El gobierno minoritario, encabezado por Adolfo Suárez tras las elecciones de 1977, desarrolló una política de consenso que lleva al límite la solución cooperativa, acción que no se corresponde con el ejercicio habitual de la actividad política. De este modo, el procedimiento para realizar el nuevo texto constitucional integró a todos los grupos parlamentarios, recogiendo el equilibrio de fuerzas para evitar a toda costa que algún sector se impusiese. Las transacciones entre los distintos grupos políticos permitieron elaborar un texto que es respaldado por las dos Cámaras entre julio y octubre de 1978, reflejándose el consenso logrado en el 87.9% de votos a favor en el referéndum celebrado el 6 de diciembre de 1978. De este modo, se constituía un moderno Estado democrático que suponía una ruptura con el régimen anterior.

Este proceso histórico, en el cual el gobierno reformista de Suárez apuesta por pactar con la oposición de izquierdas (rupturistas) la formación de un Estado contractual y democrático, supone una pérdida de influencia de las posiciones continuistas más aversas a la ruptura. En la elección colectiva la ruptura es preferida a la continuidad: *Ruptura > Continuidad*.

franquista a aceptar un cambio que rompe con su posición privilegiada. Se trata del “harakiri” del Estado

A lo largo de las tres elecciones distintas, el proceso histórico de elección colectiva fue seleccionando opciones:

Fracaso del Gobierno Arias: *Ruptura > Reforma*

Suárez y la aprobación de la Ley de Reforma Política: *Reforma > Continuidad*

Proceso constituyente: *Ruptura > Continuidad*

El proceso de elección colectiva manifiesta unas preferencias coherentes y transitivas que se expresan en el siguiente orden: *Ruptura > Reforma > Continuidad* (Colomer, 1998). La ruptura es así la opción preferente y estable que resulta del proceso de transición política y desemboca en la Constitución de 1978, la cual al ser aprobada por consenso abre un nuevo ciclo en la historia de España que rompe con la tradición española de imposición política.

2.2- El nuevo “equilibrio institucional”

Durante casi cuatro décadas el marco institucional español se caracterizó en lo político por un régimen dictatorial personalista centrado en torno a la figura del general Franco. Si bien la consideración de la etapa franquista como un todo homogéneo es claramente errada, lo cierto es que, a pesar de los importantes cambios experimentados en el franquismo, la fórmula dictatorial de poder concentrado sí constituyó un rasgo permanente del período. Hasta el fallecimiento del general Franco, el régimen sobrevivió en una situación de cambios, adaptación y evolución que no afectaba a la permanencia del dictador como cabeza del Estado: el “equilibrio institucional” existente permitía que esos ajustes se produjesen en el cinturón secundario del régimen, pero sin por ello afectar al núcleo duro del mismo (es decir, al control del poder coerción). El interés de los beneficiarios del régimen y de los que compartían los *shared mental models* propiciados por el franquismo apostaban con fuerza por la permanencia del régimen, y con ello evitaban que la oposición apostase por intentar derrocar al régimen de forma abierta (pues la confrontación civil era un riesgo demasiado costoso).

Pero cuando muere el dictador, la práctica totalidad de los contratos políticos sobre los que se asentaba la dictadura dejan de tener vigencia, pues en todos ellos el general era parte contratante de forma directa o indirecta, con lo cual el equilibrio político anterior desaparece. De este modo, los fundamentos institucionales del

depredador franquista (Colomer, 1998).

régimen se desvanecen y todas las piezas del mismo inician un proceso de contratación político-social en el que buscan re-situarse y en el que entran en negociación otras partes no procedentes del régimen: a través de la transición transitiva se generó un “nuevo equilibrio institucional”.

El proceso de aprendizaje social y memoria histórica convertían al enfrentamiento civil en el gran mal a evitar, conscientes los distintos sectores de los altos costes que implicaría la no cooperación a la hora de establecer el nuevo marco institucional. Así, los agentes más reformistas y moderados del régimen franquista estuvieron dispuestos a aceptar una ruptura pactada hacia un nuevo Estado contractual ante el temor de movimientos opositores revolucionarios; y los partidarios de las opciones democráticas también prefirieron pactar antes que correr el riesgo de un endurecimiento del régimen o de una nueva guerra civil. El proceso de negociaciones permitió llegar a la solución del equilibrio cooperativo Pareto-superior, sin que de antemano esta secuencia histórica estuviese predeterminada (Aoki, 1996): existían grados de libertad (Dixit, 1996). El resultado supuso un Estado contractual, democrático y pactado que constituyó unas instituciones *self-enforcing* (es decir, a los actores les resultó de interés adherirse a las nuevas reglas que crearon, eran de auto-cumplimiento), conforme a la noción de Greif (2002) (esta tesis ha sido recientemente desarrollada por Barry Weingast en un papel inédito de la Universidad de Stanford).

Pero incluso a la luz de la posterior experiencia española se puede sostener no ya que la transición generó un *output* institucional *self-enforcing* (es decir, un equilibrio, un estado estacionario) que prevalece, sino que estableció un “equilibrio institucional” *self-reinforcing* capaz de perpetuarse en el tiempo, con enorme fuerza en términos de “inercia institucional” para todo el proceso de cambio institucional posterior (Greif, 2001).

2.3- Del Estado depredador al Estado contractual *northiano*

A lo largo de la obra de Douglass North (1981, 1990a, 1985, 1989, 1991, 1994, 2000) aparece de forma recurrente el análisis de España durante los siglos XV, XVI y XVII como ejemplo representativo sobre cómo un mal diseño del marco institucional impide el éxito político-económico. De este modo, la evolución institucional española -que heredó del reino de Castilla la relación de poder de la Corona sobre las Cortes- implicó el fracaso económico del país durante varios siglos,

constituyendo el “carácter depredador” -en sentido *northiano*- del Estado español una importante variable explicativa.

Este escenario implicaba que el Estado estaba al servicio de intereses particulares y no incluyentes, que el modelo estatal no aglutinaba al conjunto de los agentes, y que no existía una división de poderes que garantizase los derechos de propiedad y la credibilidad del compromiso gubernamental. La dictadura franquista constituye la última forma en que el Estado depredador se concretó en España: una autocracia en la cual el régimen dictatorial decidía el tamaño del Estado y podía apropiarse del residuo fiscal, entendido como la diferencia entre el *output* total y el coste del gobierno estatal, en la definición de Przeworski y Limongi (1993).

La transición política democrática de los setenta instaaura en España un modelo de Estado contractual, produciéndose un tránsito de modelo análogo al recogido por North y Weingast (1989) para el caso británico, conforme a la tesis de Caballero (2001b). De este modo, la transición política genera un nuevo marco institucional para la economía española y también para el *policy-making*. Frente al régimen anterior que concentraba el poder en torno a la figura del dictador, el nuevo escenario del Estado contractual viene determinado en la Constitución de 1978, estableciendo la división de poderes, el *third part enforcement* de un sistema judicial independiente, un Tribunal Constitucional, el derecho al voto mediante sufragio universal, y un sistema electoral competitivo que permite la alternancia en el gobierno.

La nueva solución institucional genera además una delimitación de lo público y lo privado más nítida que nunca. El tradicional intervencionismo discrecional del Estado depredador daba paso a un sistema reglado en el que las bases constitucionales y la estructura organizativa del Estado limitaban el alcance de los poderes públicos y configuraban un espacio de actuación propia para el sector privado, para el libre funcionamiento de la economía de mercado.

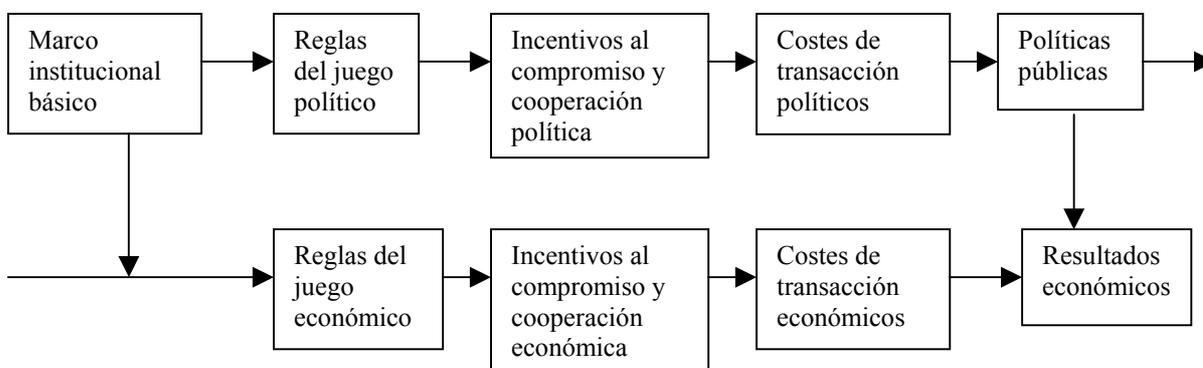
De acuerdo con las recientes tesis *olsonianas*, dos condiciones son necesarias para la buena marcha de la economía: por un lado, el derecho garantizado y bien definido a la propiedad privada para todos y la ejecución imparcial forzosa de los contratos; y por otra, la ausencia de depredación. En ambas direcciones, la estructura política edificada en 1978 supone saltos cualitativos: España consigue dotarse de un “gobierno potenciador del mercado”, lo suficientemente poderoso como para proteger y establecer el derecho a la propiedad privada y la ejecución de

contratos, y a la vez limitado para no poder privar a los individuos de esos derechos (Olson, 2000). Esta limitación al poder del gobierno incluye, entre otros, el ordenamiento constitucional defendido por el Tribunal Constitucional, el bicameralismo y la estructura territorial del poder, de forma que se abren vías para la presencia de actores de veto que resuelven el *trade-off resoluteness-decisiveness* a favor de garantías en el compromiso de no depredación (véase Tsebelis, 1995).

2.4- Reglas formales y costes de transacción

El marco institucional español formado en 1978 supone unas reglas de juego político que reducen los costes de transacción y permiten importantes ganancias de eficiencia respecto a la situación política anterior. No obstante, esto no debe impedir asumir la permanencia de problemas de eficiencia en los mercados políticos españoles fruto de costes transaccionales elevados (piénsese por ejemplo en la dificultad de llevar a cabo transacciones entre los distintos órganos territoriales, en la ineficiencia del sector público empresarial o en los fallos en la relación de agencia votantes-partidos políticos).

GRÁFICO 1: Instituciones, Costes de Transacción, Política y Economía:



El APCT ha evidenciado que las instituciones políticas desempeñan un papel central en la búsqueda de la eficiencia (véase gráfico 1). Así se sostiene que un mercado político eficiente sería aquél en el cual: (a) los votantes pudieran evaluar correctamente (en términos del efecto neto sobre el bienestar general) las políticas emprendidas por los diferentes candidatos; (b) sólo se pudiera promulgar aquellas leyes y regulaciones que maximicen el ingreso agregado de las partes que efectúan el intercambio; y (c) se compensara a aquellos afectados adversamente, asegurando

que nadie fuera dañado por la acción. La estructura institucional más favorable para acercarse a las condiciones de información e institucionales que permiten tal situación es la sociedad democrática moderna con sufragio universal², conforme a North (1990b). La mutación formal del Estado español supone un acercamiento a este escenario.

El nuevo marco institucional español define una estructura de incentivos para el *policy-maker* bien distinta a la que existía bajo el régimen anterior. En el último franquismo, la manera de agregar intereses y ordenar prioridades de gasto quedaba en manos del ministro de finanzas y del comisario de planes, que tenían un amplio margen de libertad a la hora de determinar las políticas de gasto siempre que sus propuestas cayesen dentro de las “zonas de indiferencia” del dictador (el cual no solía intervenir a no ser en cuestiones excepcionales que considerase esenciales) (Gunther, 1996). Obviamente, los ministros no estaban sometidos al control electoral y su permanencia en el cargo dependía de la decisión del dictador: la estructura de incentivos les llevaba a realizar políticas que no entrasen en conflicto con los fundamentos del régimen, así como a satisfacer los intereses de ciertos grupos con poder o influencia en el régimen. De este modo, y debido a la autonomía de cada ministro a la hora de asignar los gastos dentro de su área ministerial y a la falta de control, las negociaciones personales entre responsables ministeriales y representantes de esos grupos cobraron gran importancia, y dieron cabida a un escenario de amiguismo, corrupción, *lobbies* y captura del decisor político por parte de intereses restringidos. En este escenario, grupos bien articulados como la gran banca o la Iglesia católica ejercitaban adecuadamente la acción colectiva, convirtiéndose en auténticos accionistas de un “negocio estatal” que les generaba altos dividendos. El Estado depredador generaba importantes efectos distributivos, aún a costa de reducir la eficiencia general del sistema.

Si abrimos la “caja negra” del Estado construido en 1978, podemos comprobar como la estructura de incentivos del *policy-making* ha cambiado radicalmente respecto a la situación anterior. En un sistema parlamentario de listas cerradas y bloqueadas como el español, los partidos políticos desempeñan un papel central al convertirse en los protagonistas de la oferta electoral. El partido en el gobierno

² Tales condiciones son que las partes tengan la información y modelos correctos; que los resultados se comuniquen al agente y este vote como se acordó; que los votos se pesen por el conjunto de ganancias y pérdidas netas; y que el intercambio pueda lograrse a bajo costo (North, 1990a).

concentra en el poder ejecutivo la tarea de formación de las políticas, y garantiza además la disciplina de voto de su respectivo grupo parlamentario. Por ello, los incentivos de los actores políticos van a consistir en seguir las directrices de sus partidos, los cuales actuarán con el horizonte en la maximización de votos. Ello permite que en la definición de políticas se incorporen intereses incluyentes. Los efectos distributivos de este nuevo conjunto de reglas que afectan al *policy-making* son evidentes: la formación de las políticas públicas intenta agregar ahora una gama de intereses mucho más amplia.

Pero además, la nueva Constitución afecta también a las reglas del juego económico (segunda línea del gráfico 1), consiguiendo la reducción de costes en las transacciones económicas a través de mecanismos como las garantías de la propiedad o el *third part enforcement*. Desde esta perspectiva de economía política *hamiltoniana*, se puede señalar el establecimiento de unos círculos virtuosos de la gobernanza en España al estilo Olson (2000).

3- SENDA Y CAMBIO INSTITUCIONAL INFORMAL

En el apartado anterior se incidió en el análisis del cambio de régimen político de 1978. Sin embargo, ni las causas ni los efectos del texto constitucional pueden ser comprendidos al margen de un enfoque histórico que estudie la senda evolutiva de las instituciones y actos políticos de la economía española. Sólo integrando esa perspectiva dinámica con el estudio del marco constitucional puede entenderse la formación de la política económica moderna³.

3.1- La dependencia de la senda

La vía del cambio institucional se caracteriza por la presencia de rendimientos crecientes y la existencia de mercados imperfectos con altos costes de transacción, tal como expone North (1990a). En este escenario, se configura una *dependencia de la senda* que es reforzada por las externalidades de la matriz institucional, por los procesos de aprendizaje social y por la creación de unos *shared mental models* en base a los cuales los individuos tomarán decisiones. Dependencia de la senda es una

³ Desde esta perspectiva, la senda de la evolución se va a configurar tanto por reglas constitucionales como por actos políticos, desdibujando la distinción férrea que entre estos dos elementos habían remarcado los constitucionalistas y defendiendo que tal distinción es más cuestión de grado que de clase (Dixit, 1996).

forma de estrechar la elección y de vincular la evolución de una sociedad con el paso del tiempo. De este modo, el marco institucional no sólo determina los resultados económicos del presente, sino que delimita el conjunto de oportunidades afectando a la situación futura.

Debido a los rendimientos crecientes en el marco institucional, la NEI sostiene que lo habitual es que los procesos de cambio a lo largo de la senda sean mayoritariamente incrementales⁴: normalmente el cambio es un proceso incremental sesgado a favor de políticas consistentes con el marco institucional básico y se caracteriza por la lenta evolución de las limitaciones formales e informales y de los cambios introducidos por la fuerza. Así, cambios individuales y específicos en las instituciones formales o informales pueden cambiar la historia, pero difícilmente pueden invertir su dirección (lo hacen en relativamente pocos casos) (North, 1990a, 1990b).

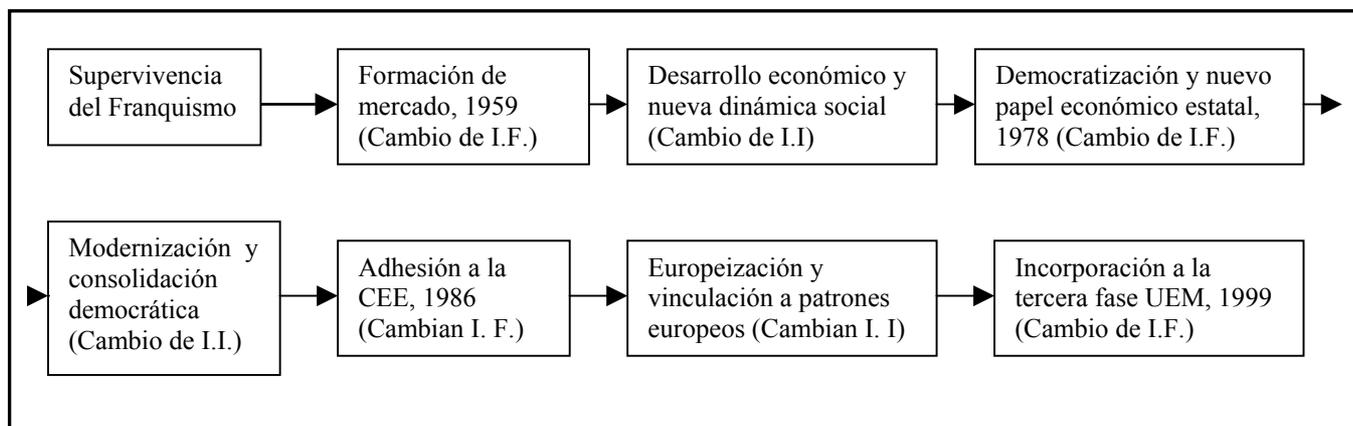
Sin embargo, en lo que el propio North (2000) caracteriza como un enunciado ambicioso, se señala que, cuando en una sociedad se percibe que el sistema de creencias es inconsistente con los resultados que predice, se dan las condiciones para cambiar de manera abrupta la trayectoria de una sociedad. Esto es lo que ocurrió en España en la segunda mitad del siglo XX, cuando la sociedad descubre paulatinamente lo errado e irracional del recetario político y económico del franquismo, y empieza a edificar un nuevo marco institucional más eficiente política y económicamente.

En esta nueva tendencia, que invierte el marco institucional de la autarquía franquista, se plasma en cuatro grandes modificaciones formales del marco institucional básico: la reforma económica de mercado de 1959, la reforma política de democratización de 1978 (Acuerdos de Moncloa y Constitución), la adhesión a la CEE en 1986 y la entrada en el núcleo duro de UEM en 1999 (véase gráfico 2). Constatéase que ninguna de estas cuatro medidas hubiera sido viable si no se hubiesen aplicado previamente las que la preceden: así, el establecimiento y consolidación de la democracia no hubiera sido posible sin la construcción previa de una economía de mercado (pues no hay democracia sin mercado); la entrada en la Comunidad no sería viable para un país sin libertad política y económica; la

⁴ No obstante, a pesar del dominio del cambio institucional gradual a lo largo de la historia, también ha sido relevante el cambio institucional discontinuo, por ejemplo por conquista o por revolución (North, 1990a).

unificación monetaria sólo es posible para países comunitarios que cumplen ciertos requisitos institucionales.

Gráfico 2: La senda del cambio institucional en España



Nota: I.F. son Instituciones Formales; I.I. Instituciones Informales.

Por otra parte, cada una de estas cuatro modificaciones reafirma la tendencia de la senda al consolidar las modificaciones que le preceden. La democracia reafirmó en 1978 el modelo de economía de mercado, la entrada a la CEE lo hizo con la democracia, y la entrada en la tercera fase de la UEM despejó dudas sobre la hipótesis que presenta a España en el “vagón de cola” de una Europa de “dos velocidades”.

En el gráfico anterior se presentan los grandes rasgos de la senda del cambio institucional en España. Como punto de partida, el régimen franquista experimentó un proceso de adaptación *darwiniana* que, tras la década de los cuarenta en que actuó actuaba conforme a su génesis provocando una fuerte depresión económica, condujo a un “decenio bisagra” en los cincuenta que supuso un punto de inflexión en la política económica, abandonando el absoluto intervencionismo autárquico sobre precios, cantidades y destinatarios y liberando a la economía de un conjunto de prácticas que la ahogaban. La reforma de 1959 supuso un impulso en la construcción de una economía de mercado, concediendo un régimen de libertad económica que permite la coordinación descentralizada de las unidades económicas. No obstante, los fundamentos institucionales de la política económica española de la época no eran los idóneos para la economía de mercado. Entre otros aspectos, la creación de mercados libres de interferencia pública discrecional resultaba poco creíble en el franquismo, debido a la escasa capacidad de la estructura institucional-organizativa del Estado depredador para garantizar los

compromisos, situación que –en un contexto histórico muy distinto- recuerda a la situación británica previa a la Revolución Gloriosa, conforme señalaron en su artículo seminal North y Weingast (1989)⁵. Sólo la necesidad del franquismo de garantizarse un “capital reputacional” dio credibilidad al grueso de la reforma de 1959.

Fruto de esta modificación institucional, en los sesenta y primeros setenta se produjo el “desarrollismo español”. Esta experiencia española corrobora las hipótesis de Barzel (1993), North (2000) y Olson (2000) sobre la posibilidad de que, bajo un soberano maximizador de su riqueza, surja con el paso del tiempo el crecimiento económico (al igual que podría ocurrir con un “bandido estacionario”). En términos *olsonianos*, la causa debe buscarse en la “segunda mano invisible” que lleva a los intereses depredadores a usar el poder de forma coherente con el interés general, a pesar de no formar parte de su intención inicial.

Con la modernización económica, España entró en la “zona de transición” de Huntington (1991) en la cual se multiplican las posibilidades de democratización. La democracia apareció como una consecuencia del desarrollo económico, no intencionada ni anticipada por la dictadura, como resultado de una mezcla de éxito económico y obsolescencia política⁶. Si el objetivo político de la reforma económica franquista era promover un pacto autoritario que intercambiase consumo por aquiescencia política, este fracasó. Una economía de mercado crecientemente compleja reclamaba un régimen político democrático, de forma que la reforma de mercado precedió a un cambio político que se vio influenciado también por la crisis económica de 1973, que dañaba la legitimidad del franquismo, y por un entorno europeo que reclamaba el establecimiento de la democracia en España (Maravall, 1995). Condiciones que se produjeron en un escenario de transición en el cual ningún sector tenía la fuerza suficiente como para imponerse por sí solo, cumpliendo el requisito apuntado por Olson (2000) para la emergencia autónoma de las democracias.

En el último cuarto del siglo XX, las instituciones formales españolas se vincularon al marco institucional supranacional europeo: la adhesión en 1986 supuso

⁵ La falta de capacidad de compromiso del Estado se plasmó en medidas de política económica como los Planes de Desarrollo o el “despotismo ilustrado financiero”, las cuales pueden ser analizadas como un fenómeno de *holdup* que supuso una “vuelta atrás” al incumplir *ex-post* el contrato político que había constituido el Plan de 1959.

⁶ El caso español resulta un buen ejemplo del argumento que defiende que cuanto más éxito tienen las dictaduras en transformar la economía, y con ello la sociedad, tanto más amenazadas están por el fracaso político (Maravall, 1995).

una relevante modificación en el marco institucional básico español, especialmente al considerar el sesgo que implicó para las políticas posteriores. Así se abrió el camino hacia la unión monetaria en la década de los noventa, marcando la senda de actuación de los *policy-makers* españoles (autonomía del banco central, criterios del Tratado de Unión Europea...).

3.2- Una nueva sociedad: la europeización

La senda del cambio institucional español no sólo estuvo marcada por los cambios en las instituciones formales, sino que los cambios en las informales ocuparon un papel protagonista durante la segunda mitad del siglo XX. Entre otros factores, la aspiración europea de la sociedad civil española constituyó uno de los principales motores de cambio del país. En la década de los sesenta, los españoles empezaron a percibir con claridad que las sociedades europeas disfrutaban de unos *outputs* políticos, económicos y sociales que no estaban disponibles en España, y que generaban unos niveles de bienestar muy superiores a los existentes en nuestro país. Esos países europeos lograban con marcos institucionales bien distintos al español (mercado, democracia, estado de bienestar, integración económica) unos resultados que la sociedad civil española quería para sí: de este modo, se fueron adaptando gradualmente los *shared mental models* españoles y se europeizaron las pautas de comportamiento de los españoles para empezar a aceptar la conveniencia de un continuo y gradual cambio institucional en España. La ciudadanía asume la conveniencia de europeizar el marco institucional español para lograr resultados similares a los europeos: Europa es vista como parte de la solución de los problemas españoles⁷.

El cambio primero económico y subsiguientemente social hizo además crecientemente necesaria la representación organizada de los intereses ante la emergencia gradual de unas tradiciones “liberal-democráticas” en la sociedad civil (Pérez Díaz, 1993). Se genera así una “nueva sociedad” española en la que retorna el protagonismo de la sociedad civil y que desarrolla un moderno sistema de creencias basado en un aprendizaje social que asume paulatinamente la

⁷ Recogiendo la línea temática de Pérez Díaz (1993), De la Dehesa (1994, p. 125) expresa acertadamente que “los españoles comenzaron aprender a ser europeos, y finalmente a admirar y a identificarse a si mismos con las instituciones europeas y el modo europeo de vida. La mayoría de los ciudadanos se dieron cuenta de que el paleocorporativismo, el autoritarismo, el contrareformismo y los ideales autárquicos reforzados por Franco habían sido un fracaso total”.

conveniencia del modelo político y económico de las sociedades europeas y además incorpora los aprendizajes derivados de la propia experiencia española (entre estos, lo costoso de la confrontación para un país).

3.3- Coherencia de cambios formales e informales: Gradualismo *versus* Big-Bang

El cambio institucional español implicó tanto cambios informales en modos de vida, hábitos, rutinas, preferencias y modelos mentales subjetivos, como cambios en instituciones formales, tanto políticas como económicas como de otra índole. La convergencia de esos tipos de cambio en un sentido de europeización supone una de las claves más importante para comprender el éxito español en la modernización del país. El hecho de que los cambios en las instituciones formales se hayan producido de un modo coherente con los cambios en las instituciones informales, y en una misma dirección, aparece como una de las destacadas lecciones que la experiencia española aporta para la economía de la transición.

La política europea del Estado español apareció en ciertos episodios como causa y en otros como efecto de las pujantes tendencias de europeización informal que se extienden en España, de forma que el proceso de cambio institucional español avanzó de la mano de impulsos continuos e inter-relacionados en los dos primeros niveles de análisis social de Williamson (2000)⁸ (véase gráfico 2).

El caso español supone un buen ejemplo sobre el *gradualismo* de los cambios institucionales, consiguiendo evitar la inconsistencia de los cambios formales con las instituciones básicas informales (lo cual según North (2000) es la vía para el fracaso político económico). Mientras las estrategias de *big-bang* corren el riesgo de caer en ese tipo de inconsistencias debido a que las instituciones informales nunca cambian de golpe, el gradualismo permite reajustes continuos y paralelos buscando dosis de cambio adecuadas.

4- LA FORMACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA MODERNA

⁸ Como ejemplo, piénsese que el clima de receptividad generado en los sesenta hacia lo europeo se acaba plasmando políticamente en el Acuerdo Preferencial de 1970. Este clima de receptividad hacia Europa no existía con anterioridad. De hecho, cuando en 1960 la Convención de Estocolmo puso en marcha la EFTA, la CEE ofreció a España un cauce de vinculación que fue rechazado por el régimen franquista. En los setenta, se afianza un proyecto europeo que implicaba un intento de vinculación con la CEE, iniciándose en 1975 las negociaciones formales de adhesión. El Informe Birkelbach había establecido en 1962 que sólo los países democráticos podían

En este apartado presentamos brevemente unas grandes pinceladas sobre la formación de la política económica moderna en España, intentado realizar una primera aproximación a la relación de este proceso con las tendencias generales de cambio institucional en el país.

En los últimos años del franquismo, la economía española combinaba una situación de desarrollo económico con una clara carencia de los patrones generales de política económica existentes en Europa. De este modo, se constata que no fueron las tendencias de desarrollo y modernización económica vivida desde los sesenta las que motivaron paralelamente la generación de una política económica moderna en España, sino que hubo que esperar al cambio político de régimen para que, con unas nuevas bases institucionales, la política económica encontrase un espacio nuevo de actuación, un conjunto de instrumentos adecuados y una redefinición de sus objetivos.

El nuevo Estado contractual proporcionó los fundamentos institucionales adecuados para la economía de mercado, garantizando la irreversibilidad del proceso de transición económica capitalista iniciada en los cincuenta. La estructura de poder confirmó al mercado su papel protagonista como mecanismo asignador, pero a la vez reconoció la posible existencia de “fallos del mercado” que abren un campo de actuación para los poderes públicos (razones de eficiencia). De este modo, el Estado se encargaría de regular con máxima precisión –esto es, respetando los derechos de propiedad y la seguridad jurídica pero buscando la eficiencia general del sistema (piénsese por ejemplo en los fallos de competencia)- así como de llevar a cabo ciertas actividades correctoras.

Además, de la mano del cambio político, otros dos frentes de la intervención pública se modifican sustancialmente: son las funciones de estabilización y de distribución. La primera acapara gran relevancia debido a la coyuntura internacional de crisis económica iniciada en los setenta, e impulsa la formación de una política monetaria moderna. La segunda se incorpora a la agenda de las políticas públicas de la mano del sistema democrático y de la extensión de derechos al conjunto de la ciudadanía, y genera la aparición de una moderna política fiscal.

incorporarse a la comunidad, de forma que el sueño europeo de la sociedad española incorpora desde entonces altas dosis de contenido político.

A) *La política fiscal.* El franquismo sobrevivió con un sistema fiscal de escasa capacidad recaudatoria que resultaba insuficiente, inflexible, confuso y regresivo. La dictadura estaba “satisfecha” con esta arcaica institución fiscal que constituía una pieza clave para el sostenimiento del régimen en una sociedad no acostumbrada a un sistema impositivo moderno, favoreciendo además a ciertos intereses particulares.

La variable clave para comprender la introducción del nuevo cuadro fiscal en España fue la reforma política de democratización: el cambio político-institucional de la transición dio cabida al importante cambio en el sistema fiscal. De este modo, y con los precedentes de las reformas fiscales de 1869 y 1932, se confirma que la imposición personal solo tiene cabida a lo largo de la historia española en las experiencias políticas democráticas. Asimismo, otra gran modificación del cuadro fiscal del período se explica también en función del otro gran cambio en el marco institucional básico español: hacemos referencia a la entrada en vigor del IVA en 1986, explicada en base a la incorporación española a la CEE (a pesar de que era una reclamación constante en busca de la racionalidad de la imposición indirecta). Como vemos, los cambios más importantes en materia de política fiscal se explican en función de variables de cambio político, y no como reacción del *policy-maker* a cambios en variables económicas.

B) *La política monetaria.* La formación de una política monetaria moderna en España se inicia en 1974 con la libre fluctuación de la peseta. Desde entonces, el marco institucional que dispone de un espacio para la política monetaria en España ha evolucionado en un claro sentido de convergencia con las reglas y concepción europea de política monetaria. En concreto, la adhesión española a la CEE supuso el punto de inflexión clave para orientar la política monetaria hacia una senda de europeización, sesgando el *policy-making* posterior.

En esta senda podemos señalar “ventanas de oportunidad” como el ingreso de la peseta en el mecanismo de estabilidad cambiaria del Sistema Monetario Europeo en 1989; o la autonomía del Banco de España buscando modificar las instituciones para establecer delegaciones políticas en ciertas áreas y así restringir el poder discrecional del gobierno (se trata de conseguir la credibilidad del compromiso a largo plazo a través de la delegación en un agente con diferentes preferencias temporales o con estructuras de incentivos diferentes a las del principal) (Majone, 2001).

La historia de la política monetaria española se caracteriza por la búsqueda continua de la credibilidad de la peseta, lo cual intenta lograrse a través de avances continuos en los compromisos institucionales y en la acumulación de capital reputacional del *policy-making* nacional. El examen de Maastricht y el acceso de la peseta al núcleo duro de la unión monetaria corroborarán finalmente el acierto de la senda seguida.

- C) *La política financiera.* Con el establecimiento del Estado contractual los mercados financieros españoles se empiezan a liberalizar y se produce un cambio radical en el tipo de actuación financiera pública. Frente a la tradicional estructura de regulación financiera –de carácter compulsivo y puramente administrativo–, el sector público desarrolla ahora una regulación prudencial basada en la supervisión y el control de los riesgos bancarios. El nuevo tipo de regulación, que respalda el mecanismo de mercado, permite considerables ganancias de eficiencia en el sistema financiero español. Para comprender el éxito de la nueva regulación resultan indispensables ciertas condiciones institucionales como unos adecuados sistemas contables, de revelación de información y ejecución creíble de los contratos financieros: todo ello sólo pudo tomar una configuración precisa en España como consecuencia de la entrada en vigor de la nueva Constitución y del nuevo marco institucional (Caballero y Arias, 2002).
- D) *El Estado del Bienestar.* El franquismo situó el sistema de políticas en España lejos de las coordenadas del Estado de bienestar, si bien estableció un (insuficiente) sistema de garantía de rentas. Piénsese que, a la muerte de Franco, los ingresos públicos representaban en España el 19.5% del PIB frente al 32.7% de media en la OCDE, o que el peso de los servicios sociales sobre el PIB alcanzaba en España un 9.9% frente al 24% de la CEE. A través de los Acuerdos de Moncloa y de la Constitución (Trullén, 1993), España configura las bases de su Estado de Bienestar, con elementos de continuidad como en el caso de la protección social (si bien modificándola y ampliándola) y con otros de ruptura como con el sistema nacional de salud universal y descentralizado (Gomá y Subirats, 1998). España persigue europeizar su marco institucional de bienestar, resultando un modelo español que constituye una *via media* (Moreno, 2001).
- E) *La política laboral.* El franquismo basaba buena parte de sus respaldos políticos en una garantía de empleo de por vida que impedía el desarrollo de los mercados laborales. Frente a ese escenario que combinaba rigideces regulativas, debilidad de

políticas activas e inexistencia de negociaciones colectivas, desde la transición se abre una senda de reformas en estos tres aspectos (produciéndose en 1984, 1994 y 1997 las principales reformas del mercado de trabajo). No obstante, la dependencia histórica respecto a tradiciones formales e informales como la escasa movilidad laboral persiste todavía hoy (Gomá y Subirats, 1998; Segura, 2001).

F) *El sector público empresarial*. En general puede señalarse que no existe *big-bang* en este sector, si bien las actitudes del *policy-maker* respecto a este sector se modifican a lo largo del período. Mientras durante la transición el Estado seguía acaparando empresas en el INI, en la década de los noventa la desconfianza hacia el sector público empresarial se asienta y aumenta considerablemente. El cambio de ideas se traduce en actitudes y políticas de privatización bien distintas a lo largo del período.

BIBLIOGRAFÍA:

AOKI, M. (1996): "Towards a Comparative Institutional Analysis: motivations and some tentative theorizing", *The Japanese Economic Review*, Vol. 47, Nº 1, pp. 1-19.

ALSTON, L. y B. MUELLER (2001): "Coalitional Stability and the Gains from trade between the Executive and the Legislature in Brazil", 2001 Conference ISNIE, Washington.

ARIAS, X. C. y G. CABALLERO (2003): "Instituciones, Costes de Transacción y Políticas Públicas: Un panorama", *Revista de Economía Institucional*, N. 8..

BARZEL, Y. (1993): "Parliament as a wealth maximizing institution: the rights to the residual and the right to vote", University of Washington, mimeo.

BOIX, C. (1996): Partidos políticos, crecimiento e igualdad. Estrategias económicas conservadoras y socialdemócratas en la economía mundial". Alianza Universidad.

BURKI, J. y PERRY, G.E. (1998). *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*. World Bank, Latin America and Caribbean Studies Viewpoints Series. Washington D.C

CABALLERO, G. (2001a): "La Nueva Economía Institucional", *Sistema*, N. 161, pp. 59-86.

CABALLERO, G. (2001b): "From the predatory State to the spanish contractual State, 1939-1978. A Northian vision on institutions and economy". European Historical Economics Society: The Role of Institutions, Trinity College, Dublin.

- CABALLERO, G. (2002a): "Sistemas fiscales: un análisis institucional", *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 52, N. 3, pp. 265-276.
- CABALLERO, G. (2002b): "El programa de la Nueva Economía Institucional: lo macro, lo micro y lo político", *Ekonomiaz*, N. 50, pp. 230-261.
- CABALLERO, G. (2003): *Los fundamentos institucionales del milagro económico español, 1950-2000. Teoría y evidencia*, Serie Premios de Investigación José Ramón Fontán, Editado por la Asociación de Amigos de la Universidad, Vigo.
- CABALLERO, G. y X. C. ARIAS (2002): "Los fundamentos institucionales de la transición político-económica española: Primera aproximación", IX Encuentro de Economía Pública, IEF. Vigo.
- COASE, R. H. (1937): "The Nature of the Firm". *Economica* ,4 (november), pp. 386-405.
- COASE, R. H. (1960): "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics* 3, N 1, pp. 1-44.
- COLOMER, J. M. (1998): *La transición a la democracia: el modelo español*. Editorial Anagrama.
- CORREDOR, C. (2001): "Reformas institucionales en Colombia", *Revista de Economía Institucional*, N. 5, pp. 125-128.
- DE LA DEHESA, G. (1994): "Spain", pp.123-140, en Williamson, J. (ed): *The Political Economy of Policy Reform*, Institute for International Economics, Washington, D.C.
- DIXIT, A. K. (1996): *The Making of Economic Policy: A Transaction- Cost Politics Perspective*. The MIT Press. Cambridge
- EGGERTSSON, T. (1990). *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge.
- EGGERTSSON, T. (1997): "The Old Theory of Economic Policy and the New Institutionalism". *World Development*, Vol. 25, Nº 8, pp. 1187-1203.
- EGGERTSSON, T. (1998): "Limits to Institutional Reforms". *Scandinavian Journal of Economics*. 100(1), pp. 335-357.
- GOMÁ, R. y J. SUBIRATS (1998): *Políticas Públicas en España*. Editorial Ariel.
- GREIF, A. (1994): "Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies", *Journal of Political Economy*, October 1994, 102 (5), pp. 912-950.

- GREIF, A. (2001): "The Influence of Past Institution on its Rate of Change: Institutional Perpetuation and Endogenous Institutional Change", ISNIE Conference, Berkeley, California.
- GUNTHER, R. (1996): *Spanish Public Policy: from dictatorship to Democracy* Working Paper 84. Center for Advanced Study in the Social Sciences of the Juan March Institute, Madrid.
- HARRIS, J. et al (ed) (1995): *The New Institutional Economics and Third World Development*, Londres, Routledge.
- HUNTINGTON, S. J. (1991): *The Third Wave. Democratization in the Late Twentieth Century*. University of Oklahoma Press.
- MAJONE, G. (2001): "Nonmajoritarian Institutions and the Limits of Democratic Governance: A Political Transaction-Cost Approach", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 157: 57-78.
- MATTHEWS, R. C. O. (1986): "The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth". *Economic Journal* 96 (December), pp. 903-918.
- MORENO, L. (2001): "Spain, a *via media* of welfare development", WP 01-05, CSIC.
- NORTH, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. W.W. Norton. New York
- NORTH, D. C. (1985): "Transaction Costs in History", *Journal of European Economic History*, Vol. 14, pp. 557-576.
- NORTH, D. C. (1989): "Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction", *World Development*, Vol. 17, N. 9, pp. 1319-1332.
- NORTH, D. C. (1990a): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge
- NORTH, D. C. (1990b): "A Transaction Cost Theory of Politics". *Journal of Theoretical Politics* 2, N° 4, pp. 355-367.
- NORTH, D. C. (1991): "Institutions". *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5, N°1-Winter, pp. 97-112.
- NORTH, D. C. (1994): "Economic Performance through Time". *The American Economic Review*. Vol. 84, N° 3, pp. 359-368.
- NORTH, D. C. (2000): "La evolución histórica de las formas de gobierno". *Revista de Economía Institucional*, 2: 133- 148.

- NORTH, D. C. y WEINGAST, B. R. (1989): "Constitutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England". *The Journal of Economic History*, Vol. 49, Nº 4 (December), pp. 803-832.
- OLSON, M. (2000): *Power and Prosperity*, Oxford University Press, Oxford.
- PÉREZ DÍAZ, V. (1993): *La primacía de la sociedad civil*. Editorial Alianza.
- PRZEWORSKI, A. y LIMONGI, F. (1993): "Political Regimes and Economic Growth". *Journal of Economics Perspectives*. Vol. 7, Nº 3 (Summer), pp. 51-69.
- SEGURA, J. (2001): "La reforma del mercado de trabajo español: un panorama", *Revista de Economía Aplicada*, N. 25, pp. 157-190.
- SERRANO, J. M. y A. COSTAS (1990): "La reforma del marco institucional", pp. 505-525, en García Delgado: *Economía española de la transición y de la democracia*, CIS, Madrid.
- SPILLER, P. T. y TOMMASI, M. (2000): "The Institutional Foundations of Public Policy: A Transactions Approach with Application to Argentina". Annual Conference 2000 of the International Society for New Institutional Economics. Tübingen, Alemania.
- TRULLEN, J. (1993): *Fundamentos Económicos de la Transición Política Española*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- TSEBELIS, G. (1995): "Decision Making in Political System: Veto Players in Presidentialism, Parliamentarism, Multicameralism and Multipartism", *British Journal of Political Science*, Vol. 25, pp. 289-325.
- WEINGAST, B. R. y MARSHALL, W. J. (1988): "The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets". *Journal of Political Economy*, Vol. 96, Nº1, pp. 132-163.
- WILLIAMSON, O. E. (1974): *Markets and Hierarchies*. The Free Press. New York.
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press. New York.
- WILLIAMSON, O. E. (2000): "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead". *Journal of Economic Literature*, Vol.38, pp.595-613.