

INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO UN MARCO CONCEPTUAL¹

Carlos Sebastián
Catedrático de la Universidad Complutense

Septiembre 2006

RESUMEN

Este documento presenta el marco conceptual en el que se inscribe este proyecto. Resumen una visión de la teoría institucional del crecimiento económico que resulta ser un poderoso instrumento para explicar tanto la evolución histórica de los países que han tenido éxito en su despegue económico, como para identificar los obstáculos que frenan el desarrollo de los que no lo han conseguido. Se argumenta que el mismo esquema teórico es útil para explicar las diferencias entre los países desarrollados y entre distintas regiones de un mismo país. Se completa con una reflexión sobre el diseño de la estrategia de desarrollo para los países estancados y con una discusión de algunas críticas que ha recibido el enfoque institucional.

¹ Este estudio es parte de un proyecto titulado “Calidad Institucional y Crecimiento Económico”, financiado por la Fundación Ramón Areces (www.calidadinstitucional.org)

Concepto de Instituciones

Las instituciones son las **Reglas del Juego** desarrolladas por los hombres para regular sus relaciones políticas y económicas. Están constituidas por normas de distinto rango y por organizaciones creadas por esas normas, y por otras creadas por acuerdo de participantes en actividades concretas. A este conjunto de reglas las llamamos **Instituciones Formales**.

Pero también son relevantes para regular las relaciones políticas y económicas el grado de cumplimiento de las normas y los valores y códigos de conducta que condicionan la aplicación e interpretación de las normas y configuran, más allá del contenido de las mismas, lo que es permisible o no en las relaciones humanas. A estos condicionamientos los llamamos **Instituciones Informales**.

Son, por tanto, Instituciones Formales la Constitución, las leyes, reglamentos y otras disposiciones y las organizaciones como la Administración Pública (y de la Justicia) o los mercados organizados, pero también los contratos privados y asociaciones creados por iniciativa privada. Y son Instituciones Informales, el grado de cumplimiento de las normas y contratos, los sesgos en los que incurren los que tienen la función de aplicar las normas o de gestionar aspectos de la vida pública y las irregularidades cometidas por esas mismas personas.

Hay relaciones obvias entre instituciones formales e informales. Una determinada norma regulará de forma diferente las relaciones humanas dependiendo del grado de su cumplimiento. La calidad de la institución formal Administración de Justicia dependerá de lo creíble que resulten las normas sobre cuyo cumplimiento tiene que pronunciarse y del grado en el que los códigos de conducta imperantes consideren lícito o ilícito determinados incumplimientos. Las consecuencias de determinadas normas sobre la conducta de los ciudadanos no serán las mismas si son anónimas y son gestionadas con transparencia y equidad que si existen importantes sesgos a favor de grupos determinados.

Siguiendo a Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) podemos distinguir las **Instituciones Políticas**, las normas y códigos de conducta que regulan las relaciones de poder y las organizaciones sociales, de las **Instituciones Económicas**, las instituciones formales e informales que organizan y regulan las relaciones económicas. Dentro de las instituciones políticas, Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) llaman instituciones políticas *de iure* a las que nosotros llamamos instituciones formales (las leyes y organizaciones), diferentes del poder político *de facto* (nuestras instituciones informales), que consiste en el poder de determinadas personas o grupos para sesgar el resultado de las instituciones *de iure* o alterar su contenido. Esta última distinción hace posible explicar como países con instituciones políticas formales (*de iure*) similares tienen instituciones económicas diferentes (y resultados económicos muy distintos)².

Tanto la distinción entre instituciones políticas y económicas como la realizada entre los dos tipos de instituciones políticas son extremadamente importantes para explicar la dinámica institucional.

² Es interesante en este sentido ver los comentarios de Bueno de Mesquita y Root (2000) sobre el sistema político de India bajo el poder del Partido del Congreso.

Instituciones y funcionamiento de la economía

Las instituciones económicas configuran los incentivos de los agentes económicos. Las personas que toman las decisiones de crear empresas, invertir, innovar y trabajar estarán condicionadas por las regulaciones existentes, por la seguridad que perciban en el marco normativo, por la confianza en que podrán disfrutar de los frutos de su esfuerzo. A la hora de asignar su esfuerzo, se encontrarán condicionados por ese conjunto de factores. Si perciben que es posible y genera mayor rendimiento personal actividades que sean ineficientes o, incluso, actividades que no conlleven generación de rentas, pueden decidir esa vía frente a actividades creadoras.

La actividad empresarial, y muy especialmente la que tiene un mayor carácter innovador³, implica una apuesta por rendimientos futuros. Por ello la seguridad jurídica, entendida en términos muy amplios, es crucial para que haya personas dispuestas a emprender ese tipo de actividades. Es necesario que las normas no impongan innecesarias restricciones a las empresas, que sean anónimas, que se cumplan y que se hagan cumplir sin distinción, que exista la confianza de que los que tienen la función de aplicar distintos aspectos de las mismas lo vayan a hacer con limpieza y sin sesgos. Es necesario que exista una cultura de cumplimiento de contratos y acuerdos, porque los incumplidores reciben la censura social y la acción correctiva de la justicia.

La mera disposición de los agentes económicos para llevar a cabo una inversión productiva y, más aún, para convertirse en empresarios innovadores puede estar limitada por la realidad institucional. Si los agentes perciben que las reglas del juego permiten un rendimiento mayor y menos incierto acercándose al poder, cuando éste es ejercido de forma sesgada, que emprendiendo actividades innovadoras, tenderán a elegir la primera opción. Si el conjunto de regulaciones y algunas prácticas irregulares hacen más probable un rendimiento privado mayor en actividades no creadoras de riqueza (compra-venta de activos inmobiliarios, por ejemplo), que en actividades empresariales se estarán creando incentivos en contra de la inversión productiva y de la innovación.

Es evidente, como proclama la teoría económica, que los **fallos de mercado** actúan en contra de nuevos empresarios y de los innovadores. Deficiencias como las barreras a la entrada, las estructuras poco competitivas, los fallos en los mercados de capitales que dificultan la financiación externa y las deficiencias en el acceso al conocimiento tecnológico, son mencionados con acierto como factores que entorpecen la dinamización de una economía. Pero, con más motivo, son obstáculos para esta dinamización los **fallos institucionales**, pues la indefinición del marco normativo, la presencia de sesgos en las decisiones de los reguladores a favor de otras empresas, el incumplimiento frecuente de leyes y contratos, puede, simplemente, desincentivar la puesta en marcha de actividades empresariales. Por otra parte, algunos fallos de mercado y la intensidad de muchos de ellos, son la consecuencia directa de una mala calidad institucional. Así, en muchas ocasiones las estructuras poco competitivas son la consecuencia de malas regulaciones o de prácticas sesgadas de los reguladores y

³ A lo largo del texto vamos a utilizar los términos “innovación” e “innovador” en un sentido muy amplio, más allá del desarrollo e introducción de un nuevo producto o un nuevo proceso productivo. Es innovador en nuestra acepción: quien introduce técnicas y métodos que aumentan la productividad, los haya producido o los tome de otros países; quien rompa una situación de monopolio; quien abra nuevos mercados, etc.

los fallos en los mercados de capitales aumentan si existe una mala protección de los derechos de los acreedores.

Diferencias en Instituciones

Las instituciones son fundamentalmente endógenas; es decir, son las sociedades las que crean las reglas de juego que gobiernan las relaciones económicas. ¿Por qué, entonces, los países tienen instituciones económicas de muy diferente calidad? ¿Por qué los países estancados en el subdesarrollo no eligen cambiar sus instituciones y de esta forma mejorar sus resultados económicos?

El motivo principal es que el cambio de las instituciones puede conducir a una pérdida de poder político y económico de los grupos que tienen una posición dominante, por lo que estos bloquean los cambios. De acuerdo con esta visión, las instituciones imperantes han sido modeladas por los grupos que han conseguido el control del poder y lo han hecho para optimizar su situación (maximizar sus rentas, mantenerse en el poder, etc.).

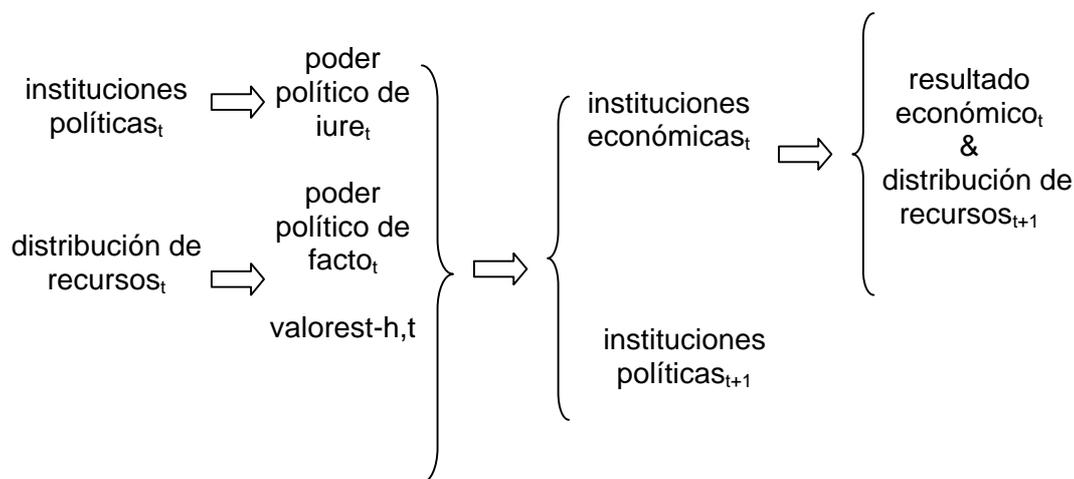
La sociedad podría acordar las instituciones económicas más eficientes, que permitirían un mayor nivel de renta y de riqueza y, una vez alcanzados esos resultados, estos se repartieran de forma que los grupos dominantes se beneficiaran en mayor grado. Pero toda la sociedad mejoraría respecto a la situación existente bajo las anteriores instituciones. Pero esto no es posible, fundamentalmente porque los grupos dirigentes desconfiarían de que efectivamente se cumpliera el compromiso distributivo, si otros son los creadores de la nueva riqueza. Por otra parte, ante el mantenimiento de un grupo de poder dominante, las instituciones informales (la confianza en que se respeten las reglas de juego, la seguridad jurídica) no serían las mismas que si existiera un cierto equilibrio del poder. Sin embargo, la reciente experiencia china, a la que nos referiremos más adelante, arroja algunas dudas sobre la importancia de esta segunda dificultad.

¿Son las ideas, las ideologías, un elemento importante en el diseño institucional? Desde luego que contribuyen a ello. Ha existido suficiente incertidumbre acerca de las consecuencias para el crecimiento de las economías y para el bienestar de los ciudadanos de diferentes arreglos institucionales, que la ideología de los grupos de control ha sido un elemento relevante. Pero la persistencia de un diseño institucional con malos resultados no se explica por razones ideológicas, sino por el deseo de los grupos dirigentes de mantenerse en el poder. Resulta bien evidente en las sociedades con organización soviética de su economía. Pero en otros casos menos extremos también. Desde la independencia de la India, Nehru y su partido del Congreso adoptaron prácticas de planificación central, que se podría explicar por la ideología socialista (Fabiana) de Nehru y su grupo. Pero el mantenimiento de aquellas instituciones económicas, que durante casi cuatro décadas se mostraron tan ineficientes, solo se explica porque facilitaban enormemente el control del Partido del Congreso sobre los procesos electorales (mediante el clientelismo político y otras prácticas que la planificación centralizada hacía viables). Otro ejemplo interesante, puesto de manifiesto por los estudios de Bates (1981) sobre África, es la utilización de modelos de desarrollo propuestos en universidades anglosajonas (la acumulación de capital en actividades industriales), para justificar medidas que perjudicaban a la población agrícola (la más importante generadora de renta en esos países, pero diseminada y más difícil de controlar políticamente), y beneficiaban a pequeños grupos urbanos que establecían actividades industriales ineficientes al amparo del poder y contribuían a consolidar los grupos de control.

Los valores que condicionan la percepción por parte de las personas de su entorno, y que van más allá de una formulación ideológica concreta, sí que contribuyen a dar forma al entramado institucional, en la medida en que condicionan la percepción de las normas y configuran códigos de conducta (acuerdos sociales implícitos sobre lo que es lícito y lo que no lo es) relevantes para las relaciones económicas. También, como veremos, afectan a la dinámica institucional.

Dinámica Institucional y Persistencia de las Instituciones

El esquema propuesto por Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) sobre dinámica institucional nos parece muy útil:



Las instituciones políticas formales (poder político de *iure*) e informales (poder político de *facto*), que son el resultado de una determinada evolución de las instituciones políticas y de la distribución de recursos, determinan las instituciones económicas. A ellas también contribuyen los valores sociales imperantes⁴, que son el resultado de un lento proceso en el que la distribución de recursos puede ir incidiendo. Las instituciones económicas condicionan el resultado económico (el crecimiento de la economía) y, conjuntamente a este, una determinada distribución de recursos. Ésta va a afectar al poder político de *facto* del futuro más o menos mediato (y va a condicionar la evolución de los valores sociales⁵). Un cambio en el poder político de *facto* puede producir cambios tanto en las instituciones políticas como en las económicas, que vuelve a afectar al resultado económico.

De este esquema se coligen varios aspectos interesantes de la dinámica institucional. El primero y principal es la persistencia de la estructura institucional. En la medida en la cual las instituciones económicas propiciadas por el poder político de *facto* tiendan a generar resultados económicos que favorezcan a los propios grupos dominantes, no se producirán cambios en las relaciones de poder ni, en consecuencia, tampoco en las instituciones económicas. El mantenimiento de los grupos de poder y

⁴ Esto representa una pequeña reformulación del esquema propuesto por los citados autores, que no introducen los valores como elemento en la dinámica institucional.

⁵ Los valores de los que van mejorando en la distribución, de los triunfadores, van incidiendo sobre el estado de los valores sociales imperantes.

de la distribución de recursos también implica la conservación de los valores, lo que contribuye a la persistencia de las instituciones.

Pero estas relaciones no son deterministas. Sin que se produzca un cambio en las instituciones políticas ni en la distribución de recursos, los grupos dominantes (el poder político de *facto*) pueden decidir un cambio en las reglas económicas, que alteren sustancialmente el crecimiento económico. Los cambios en las instituciones económicas que se produjeron en España alrededor del Plan de Estabilización, y que condujeron al fuerte desarrollo de los 60, es un buen ejemplo⁶. Probablemente los detentadores del poder político de *facto* eran entonces más heterogéneos de lo que podía deducirse del carácter aparentemente monolítico del régimen dictatorial, de forma que sin que se produjera un cambio en la distribución de recursos (ni en las instituciones políticas) se introdujeron nuevas instituciones económicas (probablemente, gracias a cambios en el poder político de *facto*). Algo similar es lo ocurrido en China desde principios de los 80, donde se ha producido un cambio (lento y original) de las instituciones económicas sin que hayan cambiado las instituciones políticas y sin que se hubiera producido, inicialmente, una variación en la distribución de recursos.

Algo diferente ocurrió con la transición en Rusia y otros países de la antigua Unión Soviética. Allí cambiaron las instituciones políticas formales, pero apenas el poder político de *facto* y con las privatizaciones, realizadas de forma rápida y brusca, la distribución de los recursos favoreció en gran medida a esos mismos grupos. No es de extrañar que no se produzca un avance en la reforma de las instituciones económicas y que, incluso, se atisbe una cierta reversión en las instituciones políticas.

En algunos casos históricos, se han producido cambios relevantes en las instituciones económicas, sin cambios previos en las políticas (ni en la distribución de recursos), como respuesta a una amenaza exterior de una potencia superior industrial y tecnológicamente, como lo sucedido en la segunda mitad del siglo XIX en Japón tras la ocupación transitoria de la bahía de Tokio por la armada estadounidense.

Pero, como no podía ser menos, unas instituciones políticas (formales e informales) generadas por el equilibrio de distintos grupos, de forma que los que ejercen el poder se encuentran constreñidos en el ejercicio del mismo, dan lugar a instituciones económicas de buena calidad, como ocurrió en Estados Unidos tras la independencia. También las que se generaron a mediados de los 60 en Mauricio poco después de la independencia. Pese al aparente fraccionamiento étnico⁷, se alcanzó un equilibrio político que propició unas muy favorables instituciones económicas, lo que ha generado un crecimiento sostenido durante varias décadas. A este equilibrio contribuyó que los grupos de poder económico (los terratenientes de la caña de azúcar) se sumaran al desarrollo institucional. Seguramente porque percibieron que estaba en su interés hacerlo así⁸.

Pese a la persistencia institucional, también ha habido casos de regresión en la calidad institucional, que también pueden ser explicados mediante el mismo esquema.

⁶ No sólo se produjeron esos años en España cambios sustanciales en las normas (en las instituciones formales), que facilitaron la inversión productiva y la importación masiva de bienes de equipo que incorporaban nuevas tecnologías, sino también, como recientemente ha apuntado el historiador Santos Juliá, un cambio en la confianza en que el Estado iba a respetar las nuevas normas económicas, lo que supuso una mejora de la seguridad jurídica para los empresarios y propició el esfuerzo inversor.

⁷ Y las malas condiciones económicas iniciales (monocultivo e insularidad), que llevaron al premio Nóbel J. Meade a predecir en 1961 que Mauricio iba a ser un desastre de crecimiento.

⁸ Como lo habían hecho los terratenientes británicos en el siglo XVIII o los *junkers* alemanes en el XIX.

En Argentina, que en tiempos de la primera guerra mundial era una de los grandes potencias económicas, el proteccionismo mundial que siguió a la Gran Guerra y los efectos devastadores que la Depresión del 29 tuvo sobre el comercio exterior argentino, cambió la correlación de fuerzas en aquel país (el poder político de *facto*). Esto generó un proceso de mayor intervencionismo (impulsado por el deseo de incrementar el proteccionismo local) y, a su amparo, el desarrollo de una clase política ligada a los distintos niveles de la Administración y a los sindicatos (el peronismo es la máxima expresión política de esta clase). Esta degeneración de las instituciones económicas ha generado unos valores sociales contrarios a la actividad empresarial⁹.

Pese a todo, es posible que se produzcan cambios en las instituciones económicas relevantes que ponga en marcha un proceso de crecimiento, sin que se tengan que producirse antes grandes cambios en las instituciones políticas. Sin duda, para que ese proceso sea sostenido, serán necesarias nuevas reformas institucionales (la experiencia de la India, de la que hablaremos más adelante, es un buen ejemplo en este sentido). Los cambios en la distribución de recursos impulsados por el éxito económico, facilitarán que se mantenga el proceso de reforma, aunque no siempre se logra (Indonesia es un ejemplo de fracaso en el avance reformador).

Calidad Institucional y Crecimiento Económico

Hay mucha evidencia a favor de la hipótesis de que las Instituciones Económicas son la causa fundamental del crecimiento a largo plazo. Y esta hipótesis se ha ido abriendo camino tanto en el mundo académico como en los profesionales de organizaciones internacionales. No deja, sin embargo, de haber críticas realizadas desde distintos grados de cercanía al enfoque institucional, algunas de las cuales serán revisadas más adelante.

Conviene concretar cuales son las instituciones más relevantes para el crecimiento económico y porqué.

1) Normas que regulan la actividad de los agentes económicos

La calidad de las normas, la medida en la que éstas incentivan u obstaculizan la actividad empresarial, profesional y laboral, es un elemento institucional importante.

Las normas que regulan la creación y establecimiento de empresas, las que pueden condicionar la competencia, las que regulan el uso de los factores son elementos relevantes para la inversión productiva y para el empleo. Las empresas y profesionales tienen que estar sometidos a las leyes que regulan las relaciones entre los ciudadanos y a otras específicas que garanticen que no generen efectos externos sobre el resto de la sociedad. El contexto de información imperfecta en el que se producen las relaciones económicas y las situaciones de poder que pueden obtener algunos agentes económicos justifican regulaciones de la actividad empresarial. Pero esas regulaciones pueden ser ineficientes y resultar innecesariamente pesadas para la inversión productiva y para la innovación.

⁹ En este sentido, Rama (1991) describe con especial agudeza el estado de los valores sociales en Uruguay y Argentina, y desarrolla el término “el mundo de los vivos” (los pícaros en la terminología hispánica), para caracterizar el funcionamiento institucional de aquellos países.

El sistema impositivo puede asimismo representar una carga excesiva para la actividad inversora y para el esfuerzo laboral. Puede también generar sesgos a favor de actividades que no son las más eficientes para el crecimiento de la economía.

La regulación del comercio exterior, si impide o encarece a los empresarios la importación de bienes de equipo y otros elementos para la producción, o si dificulta la apertura de mercados exteriores, puede operar como una importante traba para el crecimiento.

En la mayoría de las ocasiones normas de mala calidad entorpecedoras del crecimiento, en las áreas que acabamos de repasar, son la consecuencia de intereses específicos que se benefician de las malas regulaciones. Intereses de grupos de poder político o económico, o el interés recaudatorio de los propios estados¹⁰.

2) Seguridad Jurídica

La Seguridad Jurídica tiene muchos aspectos relevantes. Desde que las normas constituyan un marco anónimo y estable (no se legisle para nadie ni contra nadie, ni se cambien continuamente las normas), hasta que se garantice el cumplimiento de las leyes y de los contratos, pasando por la protección de los derechos de propiedad de los activos (incluido los derechos de los acreedores).

La garantía del cumplimiento de las leyes y de los contratos necesita una Administración de Justicia eficaz e independiente. Pero también unos valores sociales que no sean tolerantes con los incumplidores. Ambos aspectos se refuerzan mutuamente.

La relación entre Seguridad Jurídica y desarrollo empresarial es evidente. No se puede esperar que aparezcan y se mantengan empresarios con capacidad de innovar (invertir en nuevos bienes de equipo y procesos, mejorar la productividad de los existentes, abrir nuevos mercados, etc.) si no confían en que se mantengan y se cumplan las leyes, se cumplan los contratos, se les respete la propiedad de sus activos y de los rendimientos de los mismos, etc. Hemos subrayado la protección de los derechos de los acreedores porque es fundamental para que se desarrollen unos mercados de capitales donde los empresarios puedan financiarse; y mientras existe sensibilidad para la protección de los derechos de propiedad de otros activos, existe menos en lo concerniente a estos activos financieros.

3) Eficacia y transparencia de las Administraciones

Buena parte de las normas que regulan las actividades económicas no sólo emanan de las propias Administraciones sino que son aplicadas por ellas. La

¹⁰ En este sentido es interesante explicar la evolución institucional de distintos países a lo largo de los últimos siglos en función de la voracidad de los estados para aumentar sus ingresos (ver North y Thomas; 1973 y North; 1981)

eficacia y transparencia de las Administraciones se convierte así en un elemento institucional más importante que el contenido de las propias leyes¹¹.

Los sesgos que pudiera haber en el desarrollo de las normas y en su aplicación pueden condicionar sustancialmente la actividad empresarial, especialmente la más innovadora. Normalmente los sesgos se producen a favor de grupos o empresas ya establecidos, que gozan de relaciones especiales con los poderes públicos, por lo que entorpecen (o, incluso, impiden) el desarrollo de emprendedores que pudieran dinamizar los mercados y los sectores productivos.

También la venta de derechos públicos (permisos, licencias, concesiones, contratos públicos, etc.) por parte de políticos y funcionarios, lo que conocemos por corrupción, entorpece el desarrollo empresarial. No sólo porque aumenta los costes; sobre todo porque crea incertidumbre acerca de la posibilidad de desarrollar determinadas actividades o conseguir determinadas licencias o contratos¹².

El clientelismo político (la toma de decisiones públicas en función de la afinidad de los beneficiarios) discrimina, obviamente, contra los no afines, que pueden tener un mayor potencial de dinamismo. Pero, además, crea una cultura (unos códigos de conducta) en la que la cercanía al poder prima por encima de otras estrategias.

La intervención directa de los gobiernos en decisiones de las empresas suelen tener una arbitrariedad que juega en contra de la eficiencia y de la innovación. Otra cuestión es, naturalmente, la iniciativa pública de crear plataformas en donde las empresas pueden acceder más fácilmente a tecnologías, mercados exteriores o financiación. Pero aquí también, la gestión sin sesgos de esas plataformas resulta fundamental.

Una buena dotación de capital público es un elemento importante para el desarrollo empresarial, por el papel complementario de estas infraestructuras con el capital productivo privado. Pero la adecuación de esas infraestructuras a las necesidades territoriales y sectoriales no siempre está garantizada, especialmente en los países en vías de desarrollo en los que parte del capital público que se crea obedece a intereses de grupos concretos.

Se ha esgrimido que la falta de una Administración Pública preparada es un serio obstáculo en los países en vías de desarrollo, pero en muchas instancias los grupos dirigentes no tienen ni el deseo ni la necesidad de tener una Administración eficiente: su mayor interés no es la provisión de bienes públicos (para lo que sería necesaria una mejor Administración) sino la aportación de bienes privados a grupos o colectivos afines.

¹¹ Kaufmann (2004) y Sebastián y Roca (2006, b) encuentran que para explicar la percepción de los empresarios de distintas regulaciones es más importante su percepción sobre la limpieza de las Administraciones y sobre el grado de seguridad jurídica que el propio literal de las normas.

¹² En un contexto de corrupción generalizada han surgido figuras (instituciones) privadas que facilitan a las empresas el cumplimiento de las cargas administrativas cuando éstas son pesadas. Es el caso de los “*dispachantes*” en Brasil, intermediarios entre las empresas y funcionarios corruptos. Aunque desde un punto de vista estático esto constituye una respuesta eficiente a una restricción relevante, desde un punto de vista dinámico contribuye a perpetuar las prácticas irregulares y a desarrollar modelos sociales contrarios al desarrollo empresarial.

4) Políticas macroeconómicas

Las políticas macroeconómicas seguidas por los gobiernos forman parte del marco institucional, ya que forman parte de las reglas de juego en las que los empresarios tienen que actuar.

Una inflación alta o variable, un endeudamiento público alto y creciente, un tipo de cambio sobrevaluado, un tipo de interés intervenido, constituyen todas ellas distorsiones que entorpecen la inversión productiva y la apertura de mercados exteriores.

Es sabido que, como comentaremos más adelante, el grueso de las recomendaciones realizadas por organismos internacionales para superar el estancamiento de los países subdesarrollados se ha centrado en reformar las políticas macroeconómicas para eliminar esas distorsiones. Pero, como acertadamente apuntan Acemoglu, Johnson, Robinson y Thaicharoen (2003), en la mayoría de las ocasiones las distorsiones macroeconómicas son otro procedimiento por el que los grupos dirigentes desvían rentas a su favor. Rentas de los agricultores exportadores a favor de los grupos industriales afines al poder, cuando se sigue una política de tipo de cambio sobrevaluado¹³, o rentas de los consumidores cuando causan procesos de inflación por la financiación monetaria del déficit público¹⁴.

El mantenimiento de las distorsiones macroeconómicas afecta negativamente al crecimiento de la renta, y lo puede hacer de forma significativa, pero su corrección, manteniendo el entramado institucional, no acelera el crecimiento. La experiencia de Bolivia en los últimos veinte años ilustra bien este hecho.

5) Valores sociales

Los valores compartidos por una parte sustancial de la sociedad condicionan la interpretación y credibilidad de las normas y dictan la aceptación o rechazo social de los incumplimientos de las leyes y de las conductas irregulares. Son, por tanto, un factor fundamental en la calidad de las instituciones descritas en los puntos 2) y 3) más arriba.

Los valores sociales son persistentes pero no estáticos. Pueden variar impulsados por la acción de líderes sociales¹⁵, fundamentalmente mediante el ejemplo, pero cambian sobre todo cuando la distribución de los recursos se altera de forma relevante, pues los valores de los que mejoran en la distribución van incidiendo en los valores de la mayoría. De esta forma los valores contribuyen también a la persistencia de las instituciones (y a las dificultades para romper una estructura institucional de mala calidad).

¹³ Como apunta Bates (1981) al analizar experiencias de países africanos.

¹⁴ Acemoglu, Johnson, Robinson y Thaicharoen (2003), Easterly y Levine (2003) y Sebastián (2004) encuentran en sus estimaciones econométricas que la relevancia de las variables macroeconómicas para explicar diferencias en crecimiento desaparece cuando se introducen como variables explicativas indicadores que miden las diferencias en calidad institucional.

¹⁵ North (1990) defiende que la generalización de posiciones antiesclavistas en Estados Unidos no fue la consecuencia de una quiebra de la rentabilidad económica del modelo, sino que se debió a que el liderazgo de los defensores de los derechos humanos creó una situación en la que la defensa de posiciones antiesclavistas no tenía apenas coste, mientras que defender lo contrario tenía un coste creciente.

Diferencias Institucionales en los Países Desarrollados

Las malas instituciones económicas es una causa fundamental del estancamiento de los países subdesarrollados. Pero en los países desarrollados (digamos, en los países de la OCDE) también hay diferencias institucionales que pueden explicar el comportamiento de la productividad de los factores, motor del crecimiento.

Es evidente que las normas que regulan la actividad económica (las instituciones del tipo 1 de la clasificación anterior) no son las mismas en todos los países de la OCDE. El proyecto que dentro de la OCDE realiza el grupo dirigido por Nicoletti y Scarpetta¹⁶, tras elaborar indicadores sobre el estado de las regulaciones en los mercados de productos y en el mercado de trabajo, establece relaciones entre esas regulaciones y el avance de la productividad (a nivel nacional y, también, a nivel sectorial).

Pero con toda seguridad, las instituciones del tipo 2 y 3 (y los valores sociales) son diferentes entre los países desarrollados y pueden estar condicionando la actividad empresarial y el crecimiento de la productividad.

La Encuesta que el World Economic Forum¹⁷ hace periódicamente a ejecutivos empresariales del todo el mundo (Executive Opinion Survey, EOS), pone de manifiesto diferencias apreciables entre los países de la OCDE en cuestiones como: Favoritismo en las decisiones de las Administraciones, eficacia e independencia de la Justicia, protección de los Derechos de Propiedad, calidad de las infraestructuras y servicios públicos y coste de la corrupción para las empresas. Factores todos ellos relevantes para la actividad empresarial y para la inversión productiva. No es causalidad que con los datos de la EOS se obtenga una correlación alta entre cada uno de esos aspectos institucionales y la intensidad con la que las empresas absorben tecnología¹⁸.

En los países de la OCDE también la percepción de los empresarios de las normas y de las regulaciones depende, además del literal de las normas, de lo que hemos venido llamando instituciones informales. Si hay sesgos y conductas irregulares en la Administración y si la seguridad jurídica es menor, los empresarios pueden percibir como más restrictivas para su actividad un determinado conjunto de normas¹⁹.

La presencia de la economía informal o sumergida lastra la innovación y los avances de la productividad, pues esas actividades se desarrollan en un contexto menos propicio para la eficiencia. En la OCDE el grado de economía informal es menor que en los países en vías de desarrollo, pero en algunos de sus países sigue siendo sustancial. La intensidad de la economía informal está parcialmente explicada por normas, fundamentalmente de tipo fiscal, pero también, en gran medida, por el grado de seguridad jurídica existente en los países. También dentro de la OCDE. Precisamente en los países desarrollados con mayor grado de economía informal (Grecia, Italia, España y Portugal) los factores fiscales son menos decisivos que la baja calidad (en términos relativos) de su seguridad jurídica²⁰.

¹⁶ Scarpetta, Hemmings, Tressel y Woo (2002), Scarpetta y Tressel (2002) y Nicoletti y Scarpetta (2003).

¹⁷ Ver, por ejemplo, el Global Competitive Report 2004-2005 del World Economic Forum.

¹⁸ Ver Sebastián y Osés (2006)

¹⁹ Ver Sebastián y Roca (2006, b)

²⁰ Estos países tienen un porcentaje del PIB informal o sumergido mayor que el que les correspondería por los factores fiscales (la percepción de los empresarios de lo restrictivo que resultan para la inversión

Dentro de un mismo país apenas hay diferencias en las normas, pero entre unas regiones y otras puede haber diferencias sustanciales en los valores y en las conductas (de políticos y funcionarios, pero también de ciudadanos). Y esto puede condicionar atrasos relativos persistentes, que varias décadas de políticas regionales no han sido capaces de solucionar²¹.

En la práctica totalidad de los países desarrollados las instituciones políticas formales son similares. Pero la distribución del poder político de *facto* difiere de unos países a otros. Para entender porqué en algunos países se generan y mantienen determinadas normas que no existen en otros, habrá que identificar los grupos beneficiados por esas normas (sindicatos, agricultores, fuerzas políticas regionales, etc.) con capacidad para suscitar apoyo electoral. Es fundamental explicar también la dinámica de los valores y códigos de conducta, pues entre los países de la OCDE las diferencias en las instituciones económicas formales (normas y regulaciones) son significativamente menores que las diferencias en el comportamiento empresarial.

Subdesarrollo, Instituciones y Estrategia de Desarrollo

Del análisis tanto de experiencias en las que los países subdesarrollados no han conseguido superar su estancamiento, como del de los países que han experimentado una aceleración sostenida en su crecimiento, se concluye que los factores institucionales, negativos en los primeros y dinamizadores en los segundos, han jugado un papel muy relevante

Podría argumentarse que existen numerosos trabajos econométricos en cuyas regresiones los factores institucionales aparecen como elementos importantes para explicar las diferencias en renta per cápita y en tasas de crecimiento a largo plazo: Knack y Keefer (1997), Hall y Jones (1999), Acemoglu, Johnson y Robinson (2001), Acemoglu, Johnson, Robinson y Thaicharoen (2003), Easterly y Levine (2003), Rodrik, Subramanian y Trebbi (2003), y Sebastián (2004), son solo una muestra. Pero también han aparecido críticas a las estimaciones realizadas. La más contundente, que se aplica por igual a todo tipo de regresiones para explicar el crecimiento, tengan o no variables institucionales, es la de Rodríguez (2005), que apunta a que la relación entre crecimiento y sus factores determinantes es fundamentalmente no lineal (con lo que las regresiones lineales no son adecuadas) y que los factores no son separables (se potencian unos a otros) y este hecho no es contemplado por las regresiones. Esta crítica econométrica es coherente con el marco teórico que estamos presentando, por lo que estamos inclinados a considerar su relevancia. La naturaleza de esa crítica, por otra parte, permite explicar el hecho, subrayado por Easterly (2001), de que entre 1980 y 2000 un conjunto amplio de países tuvieron un crecimiento medio nulo (y mucho menor que en las décadas anteriores), a pesar de que muchos de esos países mejoraron su educación y realizaron algunas reformas. Lo contrario de lo que se hubiera esperado de los resultados de las estimaciones econométricas. Por todo ello, insistimos más en el análisis de casos que en el análisis de regresiones transnacionales.

y el empleo el conjunto de figuras tributarias). Pero son los países de la OCDE con seguridad Jurídica más baja (ver Sebastián y Roca; 2006, a)

²¹ Un caso extremo es el de Sicilia en Italia, en donde la hipótesis sería que el atraso es consecuencia de la importancia de la Mafia (una institución privada perversa también para el crecimiento económico) y no que el desarrollo de la Mafia haya sido una consecuencia del atraso.

Los cambios institucionales que han impulsado procesos de crecimiento sostenido han sido muy variados. Puede decirse que cada uno de ellos ha tenido elementos idiosincrásicos que los hace difícilmente trasladables a otros países. Siguiendo a Rodrik (2004) se puede afirmar que para salir del secular estancamiento en el que se encuentran sumergidos los países subdesarrollados tienen que conseguir:

- a) Una cierta estabilidad macroeconómica,
- b) Una mayor integración en la economía mundial
- c) Mayores garantías a empresarios sobre protección de derechos de propiedad y cumplimiento de contratos
- d) Un cierto grado de estabilidad política y de cohesión social.

Todos los países que han logrado mantener un crecimiento alto y sostenido, gracias al cual han iniciado una convergencia con los países más adelantados, han experimentado estas cuatro características. Pero las estrategias para conseguirlas han sido muy diferentes. No hay un conjunto definido y cerrado de reformas que puedan ser aplicados a cualquier país subdesarrollado para que inicie una fase sostenida de despegue. Así, el listado de medidas que Williamson (1990) resumió como el Consenso de Washington carece de sentido, pese a la aceptación que tuvo en muchos expertos de organismos internacionales. Y el motivo no es sólo que estuviera compuesto fundamentalmente por medidas macroeconómicas y de liberalización (que por si solas no pueden impulsar el crecimiento de forma sostenida), sino porque no es posible definir un recetario común para todos los países.

Es evidente que pueden existir muchas dificultades, especialmente de orden político interno, para iniciar un programa amplio de reformas. Cualquier intento de reforma que genuinamente quiera emprender un gobierno, encontrará resistencias en una parte de los grupos dominantes. Mayor cuanto más amplia sea la reforma que se pretende. Por lo que una identificación de las restricciones más importantes, para incidir inicialmente en ellas, tal como proponen Hausmann, Rodrik y Velasco (2005), puede ser la base de una estrategia de desarrollo con éxito. Como bien dicen los mencionados autores, podría ocurrir que reformas parciales de algunos aspectos pudieran empeorar otros aspectos, respecto de los que no se tenga la voluntad o la capacidad de reformar. Un ejemplo claro es la privatización de empresas estatales acompañada de la liberalización de los mercados, sin haber sentado las bases de confianza y seguridad jurídica para que surjan empresarios que asuman la propiedad de esas empresas y ejerzan su actividad en esos mercados. El resultado será que las empresas privatizadas pasan a ser propiedad de los grupos dominantes ya existentes, que pasan a tener más incentivos y más poder para bloquear el desarrollo empresarial.

Por eso es importante identificar los aspectos más restrictivos y tratar de centrar en ellos la acción política. En algunas ocasiones las reformas iniciales que ponen en marcha un proceso positivo no tienen que ser muy grandes. Por ejemplo, la India llegó a mediados de los 80 con una tasa de ahorro bastante alta y un nivel educativo de parte de su población relativamente elevado. Pero el crecimiento había sido muy pobre. Las múltiples intervenciones en los precios y en la actividad empresarial, y la ineficiencia del sistema fiscal condicionaba seriamente la inversión productiva. Las empresas necesitaban todo tipo de autorizaciones administrativas (que el Partido del Congreso gestionaba a su favor) y los precios relativos, como consecuencia de las intervenciones, tenían un sesgo fuertemente en contra de los bienes de equipo. Reformas relativamente pequeñas introducidas por el Gobierno de Rajiv Gandhi (liberalización de buen número de precios, disminución de las autorizaciones administrativas y disminución del impuesto marginal) produjo un cambio significativo. A

ello debió contribuir el mensaje implícito de que los poderes públicos (dominados todavía por el Partido del Congreso) pasaban a respetar en mayor grado los derechos de propiedad. Tras el asesinato de Rajiv Gandhi, el Partido del Congreso perdió las elecciones y los gobiernos posteriores siguieron el proceso de reforma. La más inmediata fue la de reducir intervenciones en el sector exterior y en el mercado de divisas, que habían pasado a ser una importante restricción tras los primeros años de crecimiento²².

El enfoque propuesto por Hausmann, Rodrik y Velasco (2005) es realmente acertado. Pero su aplicación concreta requiere de un conocimiento de la realidad de cada país, que no se puede sustituir por un análisis de estadísticas económicas locales y de indicadores institucionales transnacionales²³.

Discusión de Críticas recientes al Enfoque Institucional

Se han producido recientemente diversas críticas al enfoque institucional que acabamos de presentar.

En su libro sobre el Fin de la Pobreza, Sachs (2005) defiende que la causa fundamental del subdesarrollo es la dotación de recursos naturales. La pobreza de recursos agrícolas conduce a una trampa de pobreza: imponen una muy baja generación de rentas, que hace imposible generar fondos para la inversión que se necesitaría para hacer más productivas las actividades agrícolas. Por eso Sachs considera que la ayuda financiera internacional es la única vía para sacar a esos países del estancamiento.

La evidencia que presenta Sachs para fundamentar su hipótesis es muy pobre. El intento de ilustrar la importancia de la tasa de ahorro, que contradice mucha evidencia anterior, es decepcionante²⁴. Por otra parte, ni siquiera menciona los casos de Botswana y Mauricio, los dos países africanos con mayor crecimiento, que partieron con unos recursos agrícolas muy pobres²⁵. Tampoco los casos de Nigeria y Venezuela, países magníficamente dotados del recurso natural que más se ha encarecido en los últimos 30 años, por lo que no deberían tener restricciones financieras, y que han registrado una caída sostenida de su renta per cápita.

Para reforzar su posición, critica el análisis institucional, pero lo hace más con descalificaciones que con argumentos. El único argumento empírico que utiliza es peregrino: corrige los valores de un indicador institucional del Banco Mundial por la renta per cápita de cada país y concluye que las diferencias en esa medida de calidad institucional es poco relevante. Si, como creemos, la calidad institucional es una causa

²² Otros procesos han sido, en cambio, más complejos y han necesitado de tiempo y de mucha ingeniería institucional. El caso de China es el más notable.

²³ En este sentido algunas aplicaciones que presentan los citados autores y sus colaboradores no hacen justicia a lo prometedor de su propuesta programática.

²⁴ No hay un intento de contraponer sus datos sobre la importancia de la tasa de ahorro con la anterior evidencia que los contradicen, ni hay la menor respuesta (ni siquiera mención) a relevantes críticas a anteriores trabajos suyos que otorgaban una excesiva importancia la dotación de recursos naturales, como las presentadas por Acemoglu, Johnson y Robinson (2001), Easterly y Levine (2003), Rodrik, Subramanian y Trebbi (2003)

²⁵ Un análisis desde la perspectiva institucional de la experiencia de Botswana y Mauricio se encuentran, respectivamente, en Acemoglu, Johnson y Robinson (2003) y Subramanian y Roy (2003).

fundamental del crecimiento de la renta per cápita, el resultado de Sachs no indica lo que él pretende, sino justamente lo contrario²⁶.

Más interés tiene la crítica expuesta por Glaeser, La Porta, Lopez de Silanes y Shleifer (2004), que aunque coinciden en que una buena protección de los derechos de propiedad es necesario para mantener un esfuerzo inversor e innovador que impulse el crecimiento, consideran que este proceso ha sido en ocasiones iniciado por decisiones económicas de unos líderes políticos que pueden no tener restricción institucional alguna, decisiones que impulsan la acumulación de capital físico y humano. Y es precisamente esa acumulación de capital humano, termina su argumento, la que acaba produciendo mejoras en las instituciones políticas. Un ejemplo sería la experiencia de Corea del Sur, que tras el intenso proceso de acumulación de capital, tanto físico como humano, impulsado por un régimen dictatorial, se produjo una transición a la democracia, que interpretan como el resultado del deseo de una sociedad más educada.

Confrontan la hipótesis de Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) de que el modelo colonial seguido (extractivo o de asentamiento), que estuvo condicionado por la densidad de población de la nueva colonia, fue lo que determinó que en la descolonización las instituciones fueran propicias (en las colonias de asentamiento) o no (en las colonias extractivas) al desarrollo económico. Su tesis alternativa es que en los países con baja densidad de población autóctona, en los que se produjo el modelo de asentamiento, el capital humano medio era mayor, por el mayor peso de los colonos. Es cierto que las dos teorías aplicadas a los modelos de colonialismo son difíciles de discernir empíricamente. Pero Acemoglu, Johnson, Robinson y Yared (2005) han respondido con nueva evidencia sobre la muy débil relación existente entre cambios en la educación y mejora democrática²⁷, un elemento fundamental en la explicación de Glaeser, La Porta, Lopez de Silanes y Shleifer (2004). Por otra parte, lo que la teoría del “capital humano” no puede explicar son fenómenos de reversión como el de Argentina. Ni el fracaso de Venezuela, comparado por ejemplo con el éxito de Mauricio, cuando durante buena parte del período (más de 30 años) en el que el primero ha disminuido su renta per cápita y el segundo ha crecido de forma sostenida el nivel de capital humano del primero era sustancialmente mayor (sin contar con la disponibilidad de petróleo por parte de Venezuela).

En su contribución los autores ponen en duda la medición de aspectos institucionales mediante los indicadores disponibles²⁸. Consideran que algunas medidas de instituciones políticas (el riesgo de expropiación o la eficacia del gobierno, por ejemplo) no son tales, sino que son las consecuencias de políticas de los gobiernos, que las pueden tomar en contextos institucionales diferentes. Y tienen razón. Pero este hecho no deslegitima el enfoque institucional. La pretensión pone de manifiesto la confusión conceptual que parecen tener los autores.

Glaeser, La Porta, Lopez de Silanes y Shleifer parecen aceptar la importancia de las instituciones económicas (insisten desde el principio en lo crucial que resulta la protección de los derechos de propiedad), pero su crítica la centran en la falta de relevancia de las instituciones políticas. Ponen en el centro de su análisis el capital

²⁶ Para que se entienda: si corregimos la ingesta de caloría de un conjunto de individuos por su peso, seguramente concluiremos que esa ingesta es “similar” en todos los individuos.

²⁷ En otro trabajo reciente, Acemoglu y Jonson (2006), tras comprobar la mejora en la esperanza de vida en muchos países subdesarrollados, establecen que no hay una relación entre esta mejora y la mejora en el nivel de renta per cápita,

²⁸ Apuntan, acertadamente, que algunos indicadores muestran una volatilidad impropia si miden adecuadamente aspectos que cambian muy lentamente.

humano, que en su teoría contribuye tanto a la mejora de los resultados económicos como, más lentamente, a la evolución de las instituciones políticas. No explican como interactúan capital humano e instituciones económicas. Ni se plantean si un aumento en el nivel educativo permitiría mejorar el crecimiento si se mantiene una mala calidad de las instituciones económicas²⁹. Los autores no discuten (o no conocían) el esquema propuesto por Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) que hemos desarrollado más arriba. Ya sabemos que no hay una relación determinista entre instituciones políticas formales e instituciones económicas. Es verdad que las instituciones políticas formales vienen afectadas por el crecimiento económico, pero más que por el incremento del capital humano lo son por los cambios en la distribución de los recursos, que lleva a los beneficiados por ella a reclamar reglas de juego político más equilibradas. Por lo que su crítica a la falta de relevancia de las instituciones políticas formales no afecta fundamentalmente a la validez del enfoque institucional que hemos desarrollado.

Muy recientemente Rodrik (2006) ha sembrado algunas dudas, hablando de la existencia de cierto *fundamentalismo institucional*. Viene a decir que el enfoque institucional debilita a los que defienden políticas reformistas: si las instituciones son algo tan solidamente incrustado en la realidad social de un país y si son algo tan difícil de cambiar, defender que es necesaria su reforma para que una economía pueda salir de su estancamiento parece deslegitimar las propuestas de reformas parciales. Pero de nuevo hay una confusión entre instituciones políticas e instituciones económicas. El desarrollo teórico que hemos explicado en las páginas anteriores da una respuesta bien clara a esa preocupación. Cambios relevantes (que reduzcan restricciones efectivas), que no tienen que ser necesariamente muy radicales, en normas y en los mensajes del poder político (que aumenten la confianza de los responsables de la inversión y de la innovación) pueden desatar una dinámica positiva. Para que el proceso se prolongue en el tiempo, serán necesarias nuevas reformas. La llamada de atención de Rodrik puede interpretarse, precisamente, como una defensa de la estrategia defendida junto a Hausmann y Velasco, coherente con lo que acabamos de argumentar.

²⁹ Los países comunistas tenían un nivel de capital humano muy superior al de países con mayor nivel de renta per cápita.

Referencias

Acemoglu, D., Johnson, S. y J. A. Robinson (2001): "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution", se puede consultar <http://econ-www.mit.edu/faculty/acemoglu/>.

Acemoglu, D., Johnson, S. y J. A. Robinson (2003): "An African Success Story: Botswana", en Rodrik, D. (ed.) *In Search of Prosperity. Analytical Narratives in Economic Growth*. Princeton University Press.

Acemoglu, D., Johnson, S. y J. A. Robinson (2004): "Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Growth", *Working Paper 10481*, National Bureau of Economic Research". Se puede consultar <http://econ-www.mit.edu/faculty/acemoglu/>

Acemoglu, D., y S. Jonson (2006): "Disease and development: The effect of life expectancy on economic growth", Se puede consultar en <http://econ-www.mit.edu/faculty/acemoglu/>

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A. y Thaicharoen (2003): "Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth", *Journal of Monetary Economics*, 50, 49-123.

Acemoglu, D., Johnson, S. y J. A. Robinson y P. Yared (2005): "From Education to Democracy?", *Working Paper 11204*, National Bureau of Economic Research". Se puede consultar <http://econ-www.mit.edu/faculty/acemoglu/>

Bates, R. H. (1981): *Markets and States in Tropical Africa*, Berkeley. University of California Press.

Bueno de Mesquita, B. y Root, H. L. (2000): "When bad economics is good politics", en Bueno de Mesquita, B. y Root, H. L. (eds.), *Governing for Prosperity*, Yale University Press, New Haven y Londres.

Easterly, W. (2001): "The lost decades: Developing countries' stagnation in spite of policy reform 1980-1998", *Journal of Economic Growth*, 6, 135-157.

Easterly, W. y Levine, R. (2003): "Tropics, germs and crops: How endowments influence economic development", *Journal of Monetary Economics*, 50, 3-39.

Glaeser, E., La Porta, R., López de Silanes, F. y Schleifer, A. (2004): "Do Institutions Cause Growth?", *Journal of Economic Growth*, Septiembre.

Hall, R. E. y Jones, C. I. (1999): "Why do some countries produce so much more output per workers than others?", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 83-116.

Hausmann, R., Rodrik, D. y Velasco, A. (2005): "Growth Diagnostics", John F. Kennedy School of Government, Harvard University.

Kaufmann, D. (2004): "Corruption, Governance and Security: Challenges for the Rich Countries and the World", Capítulo 2.1 de *The Global Competitiveness Report 2004*, World Economic Forum, Palgrave-MacMillan.

Keefer, Ph. y S. Knack (1997): "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation", *Economic Inquiry*, XXXV, pp 590-602.

Nicoletti, G. y Scarpetta, S (2003): "Regulation, productivity and growth: OECD evidence", *Economics Department Working Paper No. 347*. OECD.

North, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*, Norton, N. York.

North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, R.U.

North, D. C. y Thomas, P. (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge, R.U.

Rama, M. (1991): "El país de los vivos: un enfoque económico". *Revista SUMA* No. 11. CINVE - EBO

Rodriguez, F. (2005): "Cleaning up the Kitchen Sink: On the Consequences of the Linearity Assumptions for Cross-Country Growth Empirics", Department of Economics, Wesleyan University.

Rodrik, D. (2003): *In Search of Prosperity. Analytical narratives on economic growth*, Princeton University Press, Princeton y Oxford.

Rodrik, D. (2004): “Rethinking Growth Policies in the Developing World”, *Mimeo*, texto de la Conferencia Luca d’Agliano, Torino, Octubre 2004.

Rodrik, D. (2006): “Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion”, Harvard University.

Rodrik, D., Subramanian, A. y Trebbi, F. (2004): “Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development”, *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, no 2, June.

Sachs, J. (2005): *The End of Poverty*, The Penguin Press, N. York

Scarpetta, S., Hemmings, Ph., Tressel, T. y Woo, J. (2002): “The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data”, *OCDE Economics Department*, Working Paper n° 329.

Scarpetta, S. y Tressel, T.(2002): “Productivity and Convergence in a Panel of OECD Industries: Do Regulations and Institutions matters?”, *OCDE Economics Department*, Working Paper n° 342.

Sebastián C. (2004): “Política macroeconómica, Instituciones y Desarrollo”, en Pérez, J., Sebastián, C. y Tedde, P. *Economía e Historia. Estudios en Homenaje a L. Ángel Rojo*. Editorial Complutense. Madrid.

Sebastián C. y Osés J. (2006, a): “Calidad del sistema científico-técnico, instituciones e innovaciones”, se encuentra en www.calidadinstitucional.org.

Sebastián C. y Roca, J. (2006, a): “Determinantes de la Economía Informal”, se encuentra en www.calidadinstitucional.org.

Sebastián C. y Roca, J. (2006, b): “Normas y Percepción de las Normas”, se encuentra en www.calidadinstitucional.org.

Subramanian, A. y Roy, D. (2003): “Who can explain the Mauritian Miracle? Meade, Romer, Sachs or Rodrik?”, en Rodrik, D. .) *In Search of Prosperity. Analytical Narratives in Economic Growth*. Princeton University Press.

Williamson, J. (2000): “What should the World Bank think about the Washington Consensus?”, *The World Bank Research Observer*, 15, 251-64.