

Dinámica institucional, Gran Recesión y descontento político en la sociedad española. Un análisis institucional

Gonzalo Caballero

Gonzalo Caballero

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales;
Doctor en Economía por la Universidad de Vigo.
Profesor Titular de la Universidad de Vigo. Ha
sido *visiting scholar* en la Washington University,
St. Louis, participando en el grupo de trabajo del
profesor Douglass North, así como en el Centro
de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del
Instituto Juan March, Universidad de California
en Santa Bárbara, y la Universidad de California
en Berkeley. Ha impartido cursos en Charles
University (Praga), Comenius University
(Bratislava), Università Roma Tre y Tallinn
University of Technology. Ha publicado trabajos
en revistas como *Economic Modelling*, *Journal of
Institutional Economics*, *Ecological Economics*,
Ocean and Coastal Management, *Marine Policy*,
Environmetrics, *Trimestre Económico*, *Brazilian
Journal of Political Economy*, *Política y Gobierno*,
Revista de Estudios Políticos, *REIS*, *Perfiles
Latinoamericanos* y *Revista Española de Ciencia
Política*. Entre sus libros, recientemente ha editado
La Gran Recesión: perspectivas globales y regionales
(con M. D. Garza, Netbiblo, 2010), *Political Economy
of Institutions, Democracy and Voting* (con N.
Schofield, Springer, 2011) y *Advances in Political
Economy* (con N. Schofield y D. Kselman, Springer,
2013).

Las comunicaciones con el autor pueden dirigirse a:

Facultad de Economía
Universidad de Vigo
Campus As Lagoas-Marcosende
36310 Vigo - España
E-mail: gcaballero@uvigo.es

Desde el nuevo institucionalismo, el estudio de los procesos de cambio y dinámica institucional se ha convertido en un asunto central para entender las claves del éxito o del fracaso de la senda de un país.

Dinámica institucional, Gran Recesión y descontento político en la sociedad española. Un análisis institucional*

Introducción

La economía política ha sido revitalizada en tiempos recientes a medida que las instituciones han retornado a la agenda de investigación principal de la sociología, la ciencia política y la economía. La concesión del premio Nobel de economía a Ronald Coase, Douglass North, Oliver Williamson y Elinor Ostrom, principales referentes de la Nueva Economía Institucional, consolidó la idea de que las instituciones importan y pueden ser analizadas por los economistas (Caballero, 2001, 2002 y 2011; Williamson, 2000), mientras politólogos y sociólogos también asumieron un giro institucional desde diversos programas de investigación (Caballero y Arias, 2013; Caballero y Soto, 2014). Desde el nuevo institucionalismo, el estudio de los procesos de cambio y dinámica institucional se ha convertido en un asunto central para entender las claves del éxito o del fracaso de la senda de un país (North, 1990a; Acemoglu y Robinson, 2012).

El cambio institucional de la España contemporánea es un caso relevante para el análisis institucional porque implica una experiencia exitosa que incluye el paso de una dictadura a la democracia y la modernización económica y social en la segunda mitad del siglo XX, pero también porque España es uno de los países más afectados por la Gran Recesión de la economía internacional, y el impacto de la misma en la senda institucional del país es una cuestión de interés para el análisis comparado.

Este artículo tiene por objeto estudiar la dinámica del cambio institucional de la sociedad española y situar la crisis económica actual en esa dinámica, analizando cómo la coyuntura crítica dispara el nivel de insatisfacción política en el país. Lejos de pretender un análisis integral de la realidad política, económica y social del país,

Recibido: 30-11-2013. Aceptado: 14-05-2014.

(*) Una versión previa de este trabajo fue presentada en el XI Congreso Nacional de la Asociación Española de Ciencia Política (Sevilla, septiembre de 2013). Se contó con el respaldo financiero del Ministerio de Ciencia y Educación de España y del Fondo Europeo de Desarrollo Regional de la Unión Europea (FEDER-UE).

este ensayo se focaliza en tres cuestiones que se enmarcan dentro de una agenda de investigación más amplia sobre crisis económica y crisis institucional. Las tres cuestiones seleccionadas sobre las que se articula el hilo argumental de este trabajo son las siguientes: a) el proceso histórico del cambio institucional en España desde el franquismo a la democracia con base en el enfoque teórico de la Nueva Economía Institucional, explicando cómo surge el nuevo equilibrio institucional de la democracia, basado en un modelo de Estado contractual; b) la crisis económica diferencial que la sociedad española experimenta a partir de 2008, con dos fases de recesión económica y llegando a tasas de desempleo que superan el 26%; y c) los efectos de esa crisis económica sobre la satisfacción política de los ciudadanos con las instituciones políticas del país. Asimismo, se evidenciarán algunas de las debilidades institucionales de la democracia española y se analizará cómo el descontento social por la crisis aflora en resultados electorales, huelgas generales y movimientos sociales, entre otros aspectos. De este modo, el artículo proporciona una narrativa analítica que selecciona argumentos relevantes para avanzar en la comprensión de la dinámica del cambio institucional y en los efectos de la crisis económica sobre esa dinámica.

El trabajo se estructura del siguiente modo. El apartado 2 introduce la literatura del nuevo institucionalismo sobre cambio institucional. El apartado 3 analiza el cambio de equilibrio institucional que se produjo en España del franquismo a la democracia. El apartado 4 estudia las debilidades del marco institucional español. El apartado 5 presenta cómo se desarrolla la crisis económica en España. El apartado 6 aborda ciertos aspectos de la crisis de la sociedad española, focalizando en el mantenimiento de las debilidades institucionales, el surgimiento de nuevos movimientos de descontento social y el carácter procíclico del aumento de la insatisfacción política. Las conclusiones cierran el artículo.

1. Fundamentos teóricos: cambio institucional y economía política

El nuevo institucionalismo en las ciencias sociales ha asumido un enfoque multidisciplinar que incorpora la interrelación de las variables políticas y económicas para estudiar las instituciones (North, 1999; Schofield y Caballero, 2011; Schofield ...[et al], 2013). Por una parte, las instituciones constituyen las reglas de juego de la economía, e incluyen las reglas políticas como parte fundamental de la matriz institucional de una sociedad. Las instituciones políticas determinan

la credibilidad de los derechos de propiedad y el volumen de los costes de transacción, y son clave para propiciar el éxito o fracaso de un país (North, 1990a; Acemoglu y Robinson, 2012). Por otra, la evolución económica de un país implicará cambios políticos y demandas institucionales, por ejemplo, cuando el desarrollo económico hace que un país entre en una zona de transición que implica mayores posibilidades de tránsito de una dictadura a la democracia (Huntington, 1991).

El programa de investigación sobre economía política e instituciones requiere ampliar los esfuerzos empíricos que permitan extraer lecciones y construir explicaciones solventes de la realidad. Como señalaba North (1993), la tarea del economista consiste “en mejorar las sociedades, y la manera de hacerlo es comprender el camino que siguen las sociedades que lo consiguen y el que siguen las que fracasan... una vez que tengamos una comprensión sobre qué determina el comportamiento de las economías a lo largo del tiempo, podremos mejorar ese funcionamiento”. Por ello, el análisis de los procesos de cambio institucional de experiencias relevantes es el cauce para comprender las claves del desarrollo político y económico. En este sentido, el artículo seminal de North y Weingast (1989) explicaba cómo Inglaterra evolucionó, con la Revolución Gloriosa, desde un modelo de Estado depredador que no garantizaba los derechos de propiedad a un Estado contractual en el que el parlamento actuaba como garantía de defensa de los derechos de propiedad.

Kingston y Caballero (2009) señalan cuatro grandes grupos de teorías del cambio institucional: las teorías de la acción colectiva o el cambio institucional centralizado; las teorías evolutivas del cambio institucional descentralizado; las teorías que conjugan el papel del diseño y la evolución institucional; y las teorías del cambio de equilibrio institucional.

El nuevo institucionalismo ha compatibilizado un enfoque de las instituciones-como-reglas (North, 1990a) con otro enfoque más reciente de las instituciones-como-equilibrio (Greif y Kingston, 2011). Desde esta segunda perspectiva, el análisis institucional contemporáneo ha desarrollado un marco teórico que permite “endogeneizar” el cambio institucional para entender la dinámica institucional y la senda evolutiva de una sociedad (Greif, 2001 y 2006; Greif y Laitin, 2004; Kingston y Caballero, 2009). De este modo, las instituciones se conciben como productos endógenos que se imponen por sí mismos, y la teoría del cambio institucional endógeno permite un avance frente al cambio concebido como equilibrio reajutable ante *shocks* externos.

Para que el sistema institucional se perpetúe, las instituciones deben ser “autorreforzadoras”, implicando procesos de retroalimentación positiva que modifican los “cuasiparámetros” en un sentido que mantenga el circuito de autorreforzamiento.

El enfoque del cambio institucional endógeno parte de presentar a una “institución de autocumplimiento” como aquella que prevalece durante un período de tiempo por constituir un equilibrio, sin que la impongan factores externos (una situación próxima a un estado estacionario, en el que los agentes tienen interés en cumplir el sistema de reglas). Esto no significa que se perpetúe en el largo plazo, pues pueden producirse efectos sobre los “cuasiparámetros” (como la distribución de la riqueza, el conocimiento o las organizaciones) que acaben minando el entramado institucional inicial. En este caso, estamos ante instituciones “autodestructivas”, ante las que se reduce la gama de situaciones que promueven el comportamiento de autocumplimiento. Para que el sistema institucional se perpetúe, las instituciones deben ser “autorreforzadoras”, implicando procesos de retroalimentación positiva que modifican los “cuasiparámetros” en un sentido que mantenga el circuito de autorreforzamiento: se amplía el rango de situaciones en las que el comportamiento asociado con la institución es de autocumplimiento (Greif y Laitin, 2004).

2. Cambio endógeno de equilibrio institucional: del Estado franquista depredador a la democracia de modelo contractual

Tras la Guerra Civil española, en la década de los cuarenta del siglo XX, el dictador y los dirigentes del régimen franquista eliminaron la democracia y el parlamentarismo. El franquismo adoptó una fórmula política que concentraba el poder político en el dictador Franco y propugnó, especialmente en su primera etapa, una identificación entre nación y Estado que ahogaba a la sociedad civil. Ese marco institucional configuró un Estado depredador en el sentido *northiano*, estableciéndose una relación de agencia gobernante-gobernado en la que el Estado estaba al servicio de un principal que solo incorporaba a sectores sociales caracterizados por su antirrepublicanismo¹. En este sentido, el Estado franquista no constituyó un Estado de derecho y eliminó el sistema democrático, la división de poderes y la posibilidad de la alternancia en el poder (Varela, 2006).

Fue en los años cuarenta cuando el régimen franquista llevó a la práctica su genuino programa político-económico, definiendo el marco institucional de un Estado depredador. Los mercados fueron limitados en su función de mecanismo asignador y el marco institucional se alejó del adecuado para el desarrollo capitalista. Pero además, junto al intervencionismo, el depredador asumió una pretensión de

El equilibrio institucional del primer franquismo, que combinaba el depredador genuino y la depresión económica, no se sostuvo con el paso del tiempo, iniciando un proceso de cambio institucional que reorientó la senda institucional de la economía española.

autoabastecimiento nacional que suponía la sustitución de importaciones -autarquía-, apostando por un proteccionismo basado en el “papel director” del Estado.

La política del depredador supuso una “larga noche” para la economía española al establecer una fórmula institucional que no respetaba los derechos de propiedad privada y conllevaba altos costes de transacción, explicando el fracaso económico de la década de los cuarenta al establecer un marco institucional que constituía un factor limitativo del crecimiento económico. A pesar de su ineficiencia, este costoso equilibrio institucional perduró sin cambios hasta la década siguiente.

La España de los cuarenta se correspondió con esta situación próxima al equilibrio y estabilidad institucional, que solo se puede entender en una sociedad aterrada por la violencia potencial y real del régimen y por el recuerdo de la confrontación civil. Sin embargo, las instituciones de autocumplimiento que prevalecieron durante los años cuarenta no consiguieron perpetuarse posteriormente en el franquismo (no llegaron a generar un círculo de retroalimentación que las hiciera autorreforzadoras). De este modo, cuando se hacen endógenos los cuasiparámetros y se incluye un horizonte temporal más extenso, el equilibrio institucional de los cuarenta (de autocumplimiento en el corto plazo) configuró un escenario autodestructivo, en el sentido de Greif (2001 y 2006). Esto implica que el equilibrio institucional del primer franquismo, que combinaba el depredador genuino y la depresión económica, no se sostuvo con el paso del tiempo, iniciando un proceso de cambio institucional que reorientó la senda institucional de la economía española (Caballero, 2008).

La dictadura franquista conservó los rasgos del modelo de Estado depredador durante los treinta y seis años (1939-1975) que caracterizaron el marco institucional español. Sin embargo, el franquismo no constituyó un período homogéneo, sino que las instituciones experimentaron diversos cambios. De hecho, toda una tradición que recoge desde los trabajos clásicos de Juan Linz hasta aportaciones recientes como los de Varela (2006) ha señalado que el Estado franquista, que nació como un Estado totalitario basado en la legitimidad carismática de Franco, se fue transformando lentamente desde 1945 en un Estado autoritario.

Además, dicho modelo depredador no impidió el crecimiento económico durante buena parte del franquismo. De hecho, el cambio institucional iniciado en los años cincuenta acabó propiciando el “desarrollismo español”. Esta experiencia es consistente con las

hipótesis de Barzel (1997 y 2002), 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 el “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 interés inicial como maximizador.

En la década de los cincuenta coincidieron en el caso español ligeros cambios institucionales, la salida de la depresión y las primeras muestras de crecimiento económico tras la Guerra Civil. Los cincuenta constituyen un “decenio bisagra”, es decir, una fase de adaptación hacia un cambio de política económica del régimen, que se aleja poco a poco del modelo proteccionista e intervencionista de la década anterior y que lo acabará abandonando definitivamente en 1959.

En julio de 1959, la crisis creciente colocó a la economía española en una “virtual suspensión de pagos”, y el régimen, en su esfuerzo por adaptarse a las circunstancias y sobrevivir, optó por un nuevo orden económico a través del Plan de Estabilización y Liberalización de 1959.

Frente a las políticas públicas de un primer franquismo que combinaban inflación, protección e intervención, el régimen apostó en ese año de forma decisiva por una nueva política de estabilidad, liberalización y mercado (Varela, 1989). El Plan estableció las bases para una etapa de fortísima expansión con elevadas tasas de crecimiento económico (“el desarrollismo español”). En este proceso de desarrollo que caracteriza la década de los sesenta y los primeros años setenta se modificó la función de producción de la economía española y se transformaron los hábitos de consumo y comportamiento económico de la sociedad española (García Delgado y Jiménez, 1999). Este cambio corrió paralelo al creciente despertar político y social de la ciudadanía española (Gracia y Ruiz, 2001; Muñoz, 2006).

Cuando muere el dictador en 1975, los fundamentos institucionales del régimen se desvanecen y a través de la reforma política se genera un “nuevo equilibrio institucional”, que tiene como eje de referencia el texto constitucional de 1978.

En la etapa constituyente, el enfrentamiento civil fue el gran mal a evitar. 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

La transición política (1975-1978) incluyó una fase de autodisolución del Estado depredador, seguida de la gestación del Estado contractual.

revolucionarios, y los partidarios de las opciones democráticas también prefirieron pactar antes que correr el riesgo de un endurecimiento del régimen y de una nueva guerra civil (Colomer, 1998).

El proceso de negociaciones permitió llegar a una solución de equilibrio cooperativo que implicó ganancias de eficiencia, sin que de antemano esta secuencia histórica estuviese predeterminada (Aoki, 1996), pues existían grados de libertad (Dixit, 1996). La transición política (1975-1978) incluyó una fase de autodisolución del Estado depredador, seguida de la gestación del Estado contractual. Los análisis de acción estratégica sobre las conductas de los actores relevantes explican un proceso de elección transitiva en el que la opción de ruptura se impuso a la de reforma, y esta a la de continuidad (Colomer, 1998).

El marco institucional configurado por la Constitución de 1978 estableció un sistema democrático, la división de poderes, 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. Lejos del marco de concentración del poder del régimen franquista, el nuevo sistema constituye un “Estado contractual” en sentido *northiano*, que nace del contrato, incorpora una gama amplia de intereses y establece mecanismos de pesos y contrapesos que conceden credibilidad a las reglas de juego (North, 1981 y 1990a; North y Weingast, 1989). España transita así desde un Estado depredador a uno contractual².

Esta solución institucional de la transición generó una delimitación de lo público y lo privado más nítida que nunca en la historia de España. El tradicional intervencionismo discrecional del Estado depredador dio paso a un sistema reglado en el que las bases constitucionales y la estructura organizativa del Estado limitan el alcance de los poderes públicos y respetan un espacio de actuación propia para la economía de mercado³.

El resultado supuso un Estado contractual, democrático y pactado que redujo los costes de transacción y constituyó unas instituciones de autocumplimiento (es decir, a los actores les resultó de interés adherirse a las nuevas reglas que crearon, que eran de autocumplimiento), conforme a la noción de Greif (2001). El carácter de autocumplimiento de las instituciones de esta etapa abarca tanto el proceso de negociación entre actores políticos del texto constitucional como las propias transacciones entre actores sociales y políticos que permitieron el acuerdo (Weingast, 2004).

Un enfoque dinámico de amplio horizonte temporal permite comprender cómo este escenario de equilibrio de autocumplimiento se ajusta en la dinámica española del cambio institucional y cómo se configura como un equilibrio autorreforzador (Greif y Laitin, 2004), que desata una serie de inercias y procesos que lo refuerzan (también en el sentido de los círculos virtuosos de Olson (2000)). A medida que el comportamiento de un cada vez mayor número de ciudadanos se va ajustando al nuevo comportamiento de autocumplimiento, la mejor respuesta para el resto de la gente es adaptar ese comportamiento también. La institución previa ha sido minada y el nuevo comportamiento se institucionaliza.

De este modo, la reforma política de democratización actuó como un equilibrio puntuado, es decir, la transición podría hacer parecer que el cambio institucional ha sido abrupto, pero realmente hay que tener en cuenta que el cambio institucional se ha correspondido con un proceso evolutivo general que tenía sus orígenes en el franquismo. Con la transición se evidenció que, aun cuando el cambio institucional no era previsto *ex ante* por todos, muchos agentes acabaron reconociendo *ex post* que seguir con las conductas del pasado no era óptimo por más tiempo. Con el cambio político se generaliza el abandono de ciertas conductas pasadas, y la transición evidenció que los comportamientos de los agentes durante el final del franquismo no constituían una situación sostenible⁴ (Greif, 2006).

Las tendencias políticas, sociales, económicas y culturales generadas desde el nuevo equilibrio institucional consolidaron el marco institucional de autocumplimiento de la democracia, convirtiéndolo en autorreforzador al reafirmarse la senda institucional a través de procesos de retroalimentación que perpetúan los comportamientos y los procesos de autocumplimiento en las diversas situaciones cambiantes que la política y la economía española afrontan. Los cuasiparámetros de distinto orden van a ir cambiando, pero lo hacen de modo que reafirman el marco institucional básico, o hacen que este se adapte sin suponer su ruptura, como por ejemplo en la dinámica de descentralización (Caballero, 2005). En este sentido, estudios sociológicos reflejaron durante años el alto grado de satisfacción de la ciudadanía española con el marco institucional que emergió de la transición democrática. De este modo se constataron factores como el sentimiento de orgullo de los españoles por la transición, el apoyo a la celebración del día de la Constitución como fiesta nacional y el respaldo a la democracia (Moral, 2001).

3. Indicadores y debilidades institucionales de la democracia española⁵

A pesar de los avances que el nuevo equilibrio institucional establecido con la democracia española supuso en términos de eficiencia con respecto al equilibrio institucional del franquismo, la estructura institucional española tiene un conjunto de debilidades institucionales que se han ido manteniendo a lo largo de la experiencia democrática, especialmente si la comparamos con los países institucionalmente más avanzados. Antes de proceder a presentar algunas de estas debilidades, los datos de calidad institucional que para la economía española aporta el Banco Mundial en los informes *Doing Business* y *Governance Matters* permiten una primera aproximación. Los Cuadros 1 a 3 recogen tales datos y muestran un panorama de la estructura institucional de la economía española.

Cuadro 1
Indicadores de la Gobernanza de la economía española (1996-2011)

Indicador de Gobernanza	Año	Rango de percentil*	Nivel del indicador**	Error standard***
Voz y responsabilidad	2011	84,0	+ 1,10	0,15
	2005	84,1	+ 1,11	0,19
	1996	89,9	+ 1,33	0,22
Estabilidad política	2011	50,9	+ 0,13	0,24
	2005	56,3	+ 0,33	0,27
	1996	54,8	+ 0,28	0,36
Efectividad del gobierno	2011	82,0	+ 1,02	0,21
	2005	89,3	+ 1,49	0,19
	1996	90,2	+ 1,62	0,23
Calidad regulatoria	2011	82,0	+ 1,09	0,23
	2005	88,2	+ 1,29	0,19
	1996	84,8	+ 1,14	0,27
Estado de derecho	2011	85,9	+ 1,20	0,15
	2005	84,2	+ 1,10	0,17
	1996	90,9	+ 1,39	0,19
Control de corrupción	2011	81,0	+ 1,06	0,18
	2005	88,8	+ 1,29	0,18
	1996	83,9	+ 1,05	0,23

Fuente: Kaufmann ...[et al] (2010).

* Recoge la posición de España con respecto al resto de países del mundo. 0 corresponde al nivel más bajo y 100 al nivel más alto.

** Las estimaciones de cada uno de los indicadores se construyen de forma que valores más altos representan mejores resultados en una escala desde -2,5 a +2,5. Estas estimaciones asumen la existencia de un margen de error y se basan en evaluaciones subjetivas procedentes de una variedad de fuentes.

*** Esta desviación captura la precisión de la estimación de gobernanza para cada país.

Analizando los datos del Cuadro 1, vemos que la tercera columna indica el nivel del indicador correspondiente de la gobernanza española en relación con el resto de países del mundo. Para los años analizados, el principal déficit comparado de la gobernanza española se encuentra en el indicador de estabilidad política. Asimismo, la gobernanza del país no mejora sustancialmente en ninguno de los indicadores si comparamos la situación de 1996 con la de 2011, e incluso en la mayoría de indicadores empeora.

El balance general sitúa a España entre los países con una calidad institucional homologable a otros países desarrollados, pero con unos indicadores que claramente son inferiores al de los países que ocupan las primeras posiciones, cuestión que se evidencia si, por ejemplo, comparamos los indicadores de España con los de un país de alta calidad institucional como Finlandia (véase Cuadro 2).

Cuadro 2
Gobernanza de España y Finlandia: análisis comparado, 2011

Indicador de Gobernanza	País	Rango de percentil*	Nivel del indicador**	Error standard***
Voz y responsabilidad	España	84,0	+ 1,10	0,15
	Finlandia	97,2	+ 1,54	0,15
Estabilidad política	España	50,9	+ 0,13	0,24
	Finlandia	97,6	+ 1,38	0,24
Efectividad del gobierno	España	82,0	+ 1,02	0,21
	Finlandia	100,0	+ 2,25	0,21
Calidad regulatoria	España	82,0	+ 1,09	0,23
	Finlandia	96,2	+ 1,77	0,23
Estado de derecho	España	85,9	+ 1,20	0,15
	Finlandia	100,0	+ 1,96	0,15
Control de corrupción	España	81,0	+ 1,06	0,18
	Finlandia	98,6	+ 2,19	0,18

Fuente: Kaufmann ...[et al] (2010).

* Recoge las posiciones de España y Finlandia con respecto al resto de países del mundo. 0 corresponde al nivel más bajo y 100 al nivel más alto.

** Las estimaciones de cada uno de los indicadores se construyen de forma que valores más altos representan mejores resultados en una escala desde -2,5 a +2,5. Estas estimaciones asumen la existencia de un margen de error y se basan en evaluaciones subjetivas procedentes de una variedad de fuentes.

*** Esta desviación captura la precisión de la estimación de gobernanza para cada país.

Los indicadores de gobernanza del Banco Mundial pueden complementarse con el Índice de la Democracia elaborado por los servicios de *The Economist*, que refleja que en 2012 existían en el mundo 25 democracias plenas, 54 democracias defectuosas, 37 regímenes híbridos y 51 regímenes autoritarios. Pues bien, según este índice,

que valora cuestiones como el proceso electoral, el pluralismo, el funcionamiento del gobierno, la participación política, la cultura política y las libertades civiles, España ocupa el puesto 25 entre las democracias plenas en cuanto a calidad democrática (Economist Intelligence Unit, 2013).

Cuadro 3
ESPAÑA: caracterización del marco institucional para hacer negocios, 2012

Apertura de una empresa		Protección de los inversores	
Procedimientos (número)	10	Índice de grado de transparencia (0-10)	5
Tiempo (días)	28	Índice de responsabilidad del director (0-10)	6
Coste (% de ingreso per cápita)	4,7	Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10)	4
Capital mínimo (% de ingreso per cápita)	13,2	Índice de fortaleza de protección del inversor (0-10)	5,0
Manejo de permisos de construcción		Pago de impuestos	
Procedimientos (número)	8	Pagos (número por año)	8
Tiempo (días)	182	Tiempo (horas por año)	167
Coste (% de ingreso per cápita)	51,8	Impuesto a las ganancias (%)	1,2
		Impuestos laborales y contribuciones (%)	36,8
		Otros impuestos	0,7
		Tasa de impuestos total (% de ganancia)	38,7
Obtención de electricidad		Comercio fronterizo	
Procedimientos (número)	5	Documentos para exportación (número)	5
Tiempo (días)	101	Tiempo para exportación (días)	9
Costo (% de ingreso per cápita)	232,1	Coste de exportación (US\$ por contenedor)	1260
		Documentos para importación (número)	6
		Tiempo para importación (días)	9
		Coste de importación (US\$ por contenedor)	1350
Registro de la propiedad		Cumplimiento de contratos	
Procedimientos (número)	5	Procedimientos (número)	40
Tiempo (días)	3	Tiempo (días)	510
Coste (% del valor de la propiedad)	7,1	Coste (% de cantidad demandada)	17,2
Obtención de crédito		Resolución de la insolvencia	
Índice de fortaleza de derechos legales (0-10)	6	Tiempo (años)	1,5
Índice del nivel de información de créditos (0-6)	5	Coste (% del valor)	11
Cobertura de registro público (% de adultos)	53,3	Tasa de recuperación (centavos sobre dólar)	76,5
Cobertura de agencia privada (% de adultos)	13,2		

Fuente: Doing Business (2012).

Otro informe anual bien conocido es el *Doing Business*, en el cual España ocupa la posición 44 en el mundo en la clasificación general de calidad institucional para hacer negocios, correspondiente a 2013

En el marco institucional español subsisten elementos de ineficiencia institucional significativos, que conllevan importantes impactos económicos y que pueden requerir de políticas de reformas.

(Doing Business, 2012). Véase el Cuadro 3 para una aproximación integral a la información de la calidad institucional española de acuerdo a los indicadores del *Doing Business*⁶.

Más allá de los descriptores recogidos en los diversos indicadores, que en todo caso son siempre imperfectos y tienen componentes subjetivos, resulta necesario adentrarse en el análisis histórico e institucional. Desde esta perspectiva, la transición política española supuso avances sustanciales en la calidad institucional con respecto a la situación anterior, y ha permitido homologar el marco institucional español al del entorno europeo (Caballero, 2008). Pensemos, por ejemplo, en los sistemas contables y la canalización de los flujos de información, o en lo relativo a la formación de políticas públicas, específicamente en la formación de la política económica (Arias y Caballero, 2013).

Sin embargo, en el marco institucional español también subsisten elementos de ineficiencia institucional significativos, que conllevan importantes impactos económicos y que pueden requerir de políticas de reformas que no siempre han estado en la primera línea de la agenda política (Arias y Caballero, 2009 y 2013):

a) Ineficiencias del sistema político-electoral (reglas de juego, incentivos, transacciones). Que las transacciones en los mercados políticos implican altos costes de transacción, incluso mayores que las transacciones económicas, es algo bien conocido en la economía política moderna (North, 1990b; Caballero y Arias, 2013). De este modo, el diseño institucional del sistema político resulta clave para facilitar las transacciones políticas y así favorecer resultados eficientes. Lo cierto es que el sistema político que se estableció en España con la transición a la democracia permitió la consolidación democrática del país, pero existen imperfecciones en el sistema, por ejemplo, que el sistema electoral español distancia a los diputados de las preferencias de sus electores de distrito, y los convierte en políticos al servicio de la estructura jerárquica de los partidos. Pues bien, en la medida en que las reglas internas de las organizaciones políticas tienen insuficientes mecanismos de cumplimiento y la democracia interna está limitada, las soluciones de gobernanza partidaria resultan imperfectas. El sistema ha funcionado como una “partitocracia” y los costes de transacción pueden ser especialmente altos. Asimismo, es evidente la disfuncionalidad del Senado como segunda cámara parlamentaria.

b) Problemas de corrupción. En las últimas décadas han surgido indicadores que intentan cuantificar los problemas de corrupción existentes en los distintos países. Pues bien, de acuerdo a estos

indicadores, España no ha conseguido solucionar el problema de la corrupción; por ejemplo, ciertas actividades relativas a la financiación irregular de los partidos parecen constituir un problema estructural del sistema. De acuerdo a los datos de Transparencia Internacional, en 2012 España ocupa el puesto 30 en el *ranking* de los países menos corruptos del mundo, empatado con Botsuana. A España le corresponden 65 puntos frente a los 90 puntos que alcanzan los países con menor corrupción como Dinamarca, Finlandia y Nueva Zelanda. La presencia de corrupción no solamente reduce la calidad de la democracia, sino que también tiene un importante coste en términos económicos, e implica una estructura de incentivos que no ayuda al desarrollo de un país.

c) Ineficiencia burocrática. Al estudiar los procesos burocráticos, la economía española tiene un importante déficit, como recoge la información de Doing Business relativa a la facilidad para la apertura de una empresa: en España, para abrir una empresa hacen falta diez procedimientos y el proceso dura 28 días. En el Reino Unido basta con seis procedimientos y trece días, y en Nueva Zelanda o Australia, llega con un procedimiento y un día (Doing Business, 2012). En este sentido, existe una burocratización excesiva en diversos ámbitos del sistema institucional español.

d) Un sistema judicial altamente ineficiente. Varios problemas pueden ser apuntados para el caso del sistema judicial. En primer lugar, el sistema judicial español resulta lento y acumula importantes retrasos en su generación de resoluciones. En segundo lugar, existe un alto grado de formalismo procedimental y de burocratización que añade rigidez y lentitud al sistema. En tercer lugar, la calidad de las resoluciones judiciales es manifiestamente mejorable, dado que solamente algo menos de dos tercios de las sentencias (63,9%) se confirman finalmente; el resto son revocadas total (16,45%) o parcialmente (18,18%), o bien directamente anuladas (1,47%) por parte de un tribunal superior (datos todos relativos a casos resueltos en los juzgados civiles de primera instancia en 2004). En cuarto lugar, hay que añadir el problema de que el grado de ejecución de las sentencias es realmente reducido. El propio Servicio de Inspección del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) constataba la existencia de 270.000 sentencias sin ejecutar a finales de 2007. Finalmente, el sistema judicial español adolece de serios problemas de independencia, fácilmente identificables, como en el caso del propio CGPJ, donde el nombramiento de sus miembros por el Parlamento, siguiendo un

criterio de cuotas, ha tenido un efecto muy perverso de politización de la justicia (Iglesias y Arias, 2007; Arias y Caballero, 2013).

e) Problemas en el modelo federal del Estado de las Autonomías. El proceso de descentralización desarrollado a partir de la aprobación de la Constitución de 1978 ha conducido al modelo del Estado de las Autonomías, que implica un importante nivel de descentralización política (Caballero, 2005). Pero este proceso ha estado marcado en muchas ocasiones por consideraciones que tienen poco que ver con la eficacia y la eficiencia. Entre las ineficiencias de este proceso institucional podemos señalar las siguientes: en primer lugar, los problemas de eficiencia económica derivados de la tradicional falta de corresponsabilidad fiscal de las comunidades autónomas (CC.AA.), cada vez más superada, y de la insuficiencia fiscal de los ayuntamientos para las funciones que tienen que cubrir. En segundo lugar, la descentralización autonómica se ha convertido en un proceso permanentemente abierto, lo que introduce un elemento de inestabilidad y presión continua. En tercer lugar, en aquellas legislaturas en las que el gobierno central carece de mayoría absoluta en el parlamento, los partidos de base territorial encuentran un escenario óptimo para la negociación política: desempeñan una posición bisagra en la que facilitan la estabilidad política del gobierno a cambio de la atención de sus demandas y de la cesión de competencias⁷. En cuarto lugar, existe un riesgo de que se genere algún grado de segmentación artificial de los mercados, peligrosa tendencia que no se refiere solamente a gobiernos de orientación nacionalista periférica; también en el comportamiento de comunidades como la de Madrid cuando ha encabezado los procesos de competencia fiscal a la baja (Arias y Caballero, 2013).

4. De la Gran Recesión a la crisis económica española

Mientras los organismos económicos internacionales pronosticaban un año 2008 de expansión y crecimiento económico internacional, la conjunción de un conjunto de factores acabaría generando una “tormenta perfecta”, primero en la economía estadounidense e inmediatamente después en la economía mundial. La crisis de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos en el verano de 2007 reflejó el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, y las debilidades de un sistema financiero que había relajado los criterios de control y regulación pública llevaron a los mercados financieros a una situación crítica.

La intensidad de la crisis en EE.UU. llega a su máximo entre el 15 y el 17 de septiembre de 2008, con la histórica bancarrota de Lehman

Brothers, el salvamento público de la aseguradora AIG y la absorción de Merrill Lynch por el Bank of America. A renglón seguido se desató el pánico y el crédito dejó de funcionar.

En un escenario de globalización financiera, la crisis económica de la primera potencia mundial se acabó trasladando al resto de la economía internacional⁸. La crisis financiera que estalló en septiembre de 2008 implicó una escasez de liquidez en el mercado interbancario y una gran inestabilidad financiera, y se acabó traduciendo en una crisis mundial de la economía real, de modo que a finales de 2008 y principios de 2009 tanto los países de ingreso alto como aquellos en desarrollo sufrieron una fuerte caída de la actividad económica (Caballero, 2010). La economía mundial cayó en la Gran Recesión y experimentó una tasa de crecimiento negativa en 2009.

En este escenario de crisis, España constituye uno de los casos en los que la crisis internacional se ha vivido con mayor virulencia, pasando de una etapa de crecimiento acumulado, generación de empleo y expansión de las políticas sociales a otra de recesión, alto desempleo y recortes sociales. Realmente, la fase recesiva del ciclo económico español no se deriva solamente de la crisis financiera internacional, sino que los datos de 2007-2008 anteriores a septiembre de 2008 (referentes a inversión y acumulación de capital, desaceleración del crecimiento del precio de la vivienda, flujo de créditos a hogares y empresas) ya indicaban que la etapa de bonanza iniciada a mediados de los noventa podía estar finalizando (Bentolila ...[et al], 2010).

Tras la Cumbre del G-20 en Washington, y en la misma dirección que lo hicieron los principales países, a finales de 2008 el gobierno de España apostó por una política fiscal expansiva a través de programas de estímulo que tenían por fin evitar el colapso de la economía mundial, pero que generaron déficit y deuda pública (sirva el Plan E aplicado por el gobierno español como ejemplo significativo). Es cierto que el riesgo de colapso se consiguió amortiguar, pero la crisis ha seguido caracterizando el escenario macroeconómico internacional hasta 2013.

Para entender el ciclo económico español, una primera aproximación al PIB puede ser ilustrativa. Mientras la tasa anual de crecimiento del PIB español no había sido negativa en ningún año desde 1993, e incluso había estado por encima del 2,5% desde 1995, el empeoramiento de la economía a finales de 2008 hizo que en ese año el crecimiento del PIB se limitase al 0,9% y que en 2009, 2010, 2012 y 2013 las tasas de crecimiento fuesen negativas (véase Cuadro 4). La

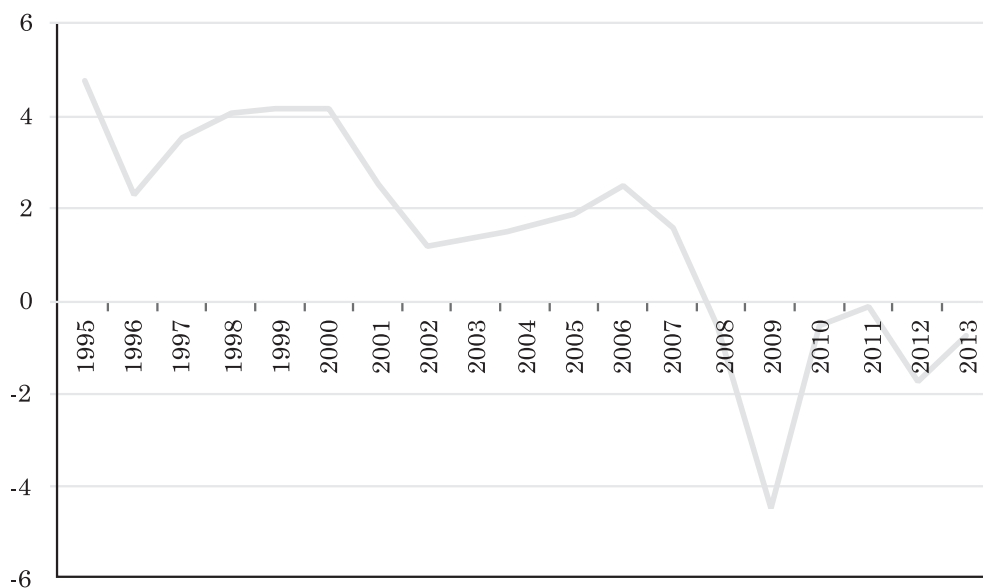
Figura 1 complementa la información del Cuadro 4 con la evolución de la tasa de crecimiento del PIB per cápita en España.

Cuadro 4
Tasa anual de crecimiento del PIB en España

Año	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Tasa %	4,5	4,7	5,0	3,7	2,7	3,1	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,8	-0,2	0,1	-1,6	-1,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), de España.

Figura 1
Evolución de la tasa de crecimiento interanual del PIB en España (1995-2013)



Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística, de España) y EUROSTAT (Statistical Office of the European Commission). Se muestra para cada año el porcentaje de cambio del PIB real pc con respecto al período anterior.

La evolución macro refleja que España estuvo en recesión desde el tercer trimestre de 2008 hasta el primer trimestre de 2010 y, tras un paréntesis de débil recuperación, volvió a caer en etapa recesiva en la segunda mitad de 2011 hasta avanzado el año 2013. Mientras la primera fase recesiva se caracterizó por la crisis financiera internacional y los desequilibrios acumulados de la economía española (burbuja inmobiliaria, alto endeudamiento privado, débil competitividad), la segunda fase recesiva española se caracterizó por la crisis europea de

la deuda soberana y los efectos del empeoramiento macroeconómico español (efectos que implicaron el deterioro de las finanzas públicas, los agujeros de las cajas de ahorro y el crecimiento explosivo del desempleo) (Ortega y Peñalosa, 2012). Todo ello marca una crisis diferencial de la economía española.

Analizando los efectos de la crisis en España, podemos señalar, en primer lugar, que la recesión de 2008-2009 implicó un descenso acumulado del nivel de producción de cerca de 5% y una caída relevante del sector industrial y de la construcción, pero no del sector servicios. En segundo lugar, la fase de estancamiento de 2010-2011 permitió una tímida recuperación del PIB de un 1% acumulado desde 2010 hasta el tercer trimestre de 2011, basándose la recuperación del gasto en el sector exterior (Ortega y Peñalosa, 2012). En tercer lugar, la recesión económica desde finales de 2011 hasta el tercer trimestre de 2013 se caracteriza por la crisis de la deuda soberana y ha colocado a la economía española al borde de la intervención en julio de 2012, llegando a requerir un rescate bancario para dar solvencia al sistema financiero español, dañado especialmente por la situación de las cajas de ahorro (Fernández-Villaverde ...[et al], 2013).

La crisis diferencial de la economía española tiene en el pinchazo del *boom* inmobiliario un factor explicativo clave. Desde 1995 y hasta 2007 el sector de la construcción explica buena parte del crecimiento sostenido de la economía española, y desde 2005 la existencia de una burbuja inmobiliaria se hizo evidente (Bentolila ...[et al], 2010). De este modo, los precios empezaron a moderarse primero, y a caer después, y la inversión en vivienda se redujo dramáticamente.

Otro factor diferencial de la crisis española se encuentra en una reforma financiera tardía y centrada en las cajas de ahorro. En la primera fase de la crisis, España no abordó un proceso de saneamiento financiero como hicieron otros países del entorno, y el discurso gubernamental sostenía la solvencia del sistema financiero español. Sin embargo, la evolución de la crisis acabó reflejando que las cajas de ahorro constituían una asignatura pendiente, y se comprobó que la situación financiera de las mismas era mucho peor que la banca privada española. Solo con un rescate bancario por parte de la UE, España pudo abordar el saneamiento del sector en un escenario de endurecimiento de los criterios de solvencia.

Finalmente, un rasgo diferencial de la economía española ha sido el incremento de la tasa de desempleo hasta niveles superiores al 26%. Entre otros factores, la segmentación del mercado de trabajo

entre aquellos trabajadores muy protegidos y aquellos desprotegidos es clave, e implica que en la fase expansiva previa el crecimiento del empleo se hubiese centrado en puestos de trabajo poco remunerados, poco productivos y muy poco protegidos, por lo que cuando se inicia la crisis estos puestos de trabajo desaparecen rápidamente (Bentolila ...[et al], 2010). La dualidad del mercado de trabajo explica en parte el porqué de tan alta destrucción de empleo en la economía española (véase Cuadro 5).

Cuadro 5
Tasa de paro en España

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Tasa	10,55	11,47	11,48	10,97	9,16	8,51	8,26	11,34	18,01	20,06	21,64	25,03	26,36

Fuente: Encuesta de Población Activa, EPA (media de los cuatro trimestres del año). Instituto Nacional de Estadística, INE, de España.

5. De la crisis económica a la crisis institucional en España: una primera aproximación

El mantenimiento de las debilidades institucionales

El cuadro de las debilidades institucionales reflejado en el apartado 3 se ha mantenido, e incluso agravado, a lo largo de los años de la crisis iniciada en 2008. En este sentido, algunos ejemplos pueden ser significativos.

En relación con las ineficiencias de la democracia española, dos factores pueden resultar ilustrativos. Por una parte, la minoración de la credibilidad de la clase política como resultado de comportamientos de negación de la gravedad de la crisis o del incumplimiento flagrante de los programas de política económica. En este sentido, el gobierno socialista dio un giro histórico en su política económica en la primavera de 2010 al tener que aplicar una política de recortes sociales y flexibilización laboral, mientras el gobierno conservador acabó subiendo los impuestos en contra de lo que era su programa electoral. Por otra parte, las autoridades nacionales han tenido que ir supeditando su acción política a las fuerzas de los mercados financieros y a las instrucciones de instituciones europeas como el BCE, en general muy marcadas por la posición política del gobierno alemán. Todo ello genera una reducción en la eficiencia de los mercados políticos democráticos.

En relación con los problemas de corrupción, en los últimos años han aflorado problemas de corrupción de primer nivel en la familia real (caso Urdangarín) y en los dos principales partidos del sistema político español (caso Bárcenas en el PP, caso ERE en el PSOE),

además de otros casos de diferente gravedad y ubicación (como, por ejemplo, la financiación irregular de CIU).

En relación con los problemas del sistema burocrático y judicial español, se han mantenido las deficiencias, y el sistema judicial ha sido objeto de un intento continuo de ser influido por los principales partidos. Asimismo, también han surgido casos de corrupción que han salpicado al sistema judicial (caso Dívar).

Finalmente, en relación con los problemas de organización del modelo federal español, en los últimos tiempos, y agravados por la situación de crisis económica, las tensiones entre el arco parlamentario catalán y el Estado español han sido crecientes, y la petición de autodeterminación, e incluso independencia, se ha institucionalizado y dotado de una agenda política de acción. La propia UE ha tenido que advertir a través de diversos portavoces que si Cataluña saliese de España quedaría fuera de la UE, al menos inicialmente.

Si junto a estos factores señalamos la involución democrática apuntada por el *Informe sobre la democracia en España 2013* (Fundación Alternativas, 2013), entenderemos la situación de mantenimiento, e incluso agravamiento, de las debilidades institucionales del modelo español. De hecho, en dicho informe, la encuesta de expertos concluye valorando la democracia española con 5,2 puntos sobre 10, y señala la existencia de una caída en la valoración de la democracia en los últimos años en España.

El descontento social y la política como problema

El grave deterioro de la economía española ha cambiado el clima social del país. Si hasta 2008 España vivía una etapa de bonanza, empleo y amplias políticas sociales, el cambio de ciclo económico ha conllevado una etapa de empobrecimiento, desempleo y políticas de austeridad. Todo ello ha generado un mayor nivel de descontento social y político, con sectores que quedan excluidos del sistema laboral y con el 21,1% de la población española viviendo por debajo del umbral de la pobreza en 2012, según datos del INE.

Testando el nuevo clima social y político del país durante la crisis, tres factores pueden ayudar a caracterizar la situación.

En primer lugar, los resultados electorales de las elecciones generales del 20 de noviembre de 2011, en los que el PP consigue la mayoría absoluta de escaños y el partido en el gobierno, el PSOE, obtiene su peor resultado en la historia democrática española. De este modo, la ciudadanía castiga al gobierno en tiempos de crisis, pero también la gestión de la crisis de un gobierno que la negó primero, la minimizó después y anunció unos fallidos brotes verdes, dando un giro a sus

políticas económicas en la primavera de 2010 y careciendo de un programa de acción solvente. En todo caso, los sondeos de intención de voto de la actual legislatura recogen también un fuerte castigo electoral al gobierno del PP, mientras el PSOE no consigue recuperar sus niveles de apoyo previos.

En segundo lugar, la existencia de varias huelgas generales convocadas por los sindicatos mayoritarios desde el inicio de la crisis. Así el 29 de septiembre de 2010 hubo una huelga general durante el gobierno socialista, y el 29 de marzo de 2012 y el 14 de noviembre de 2012 las hubo contra el gobierno del Partido Popular. En estos dos años se han convocado tres huelgas generales de 24 horas contra el gobierno, en un ritmo sin precedentes en España durante las tres décadas y media de etapa democrática (las otras grandes huelgas generales fueron en 1985, 1988, 1994 y 2002).

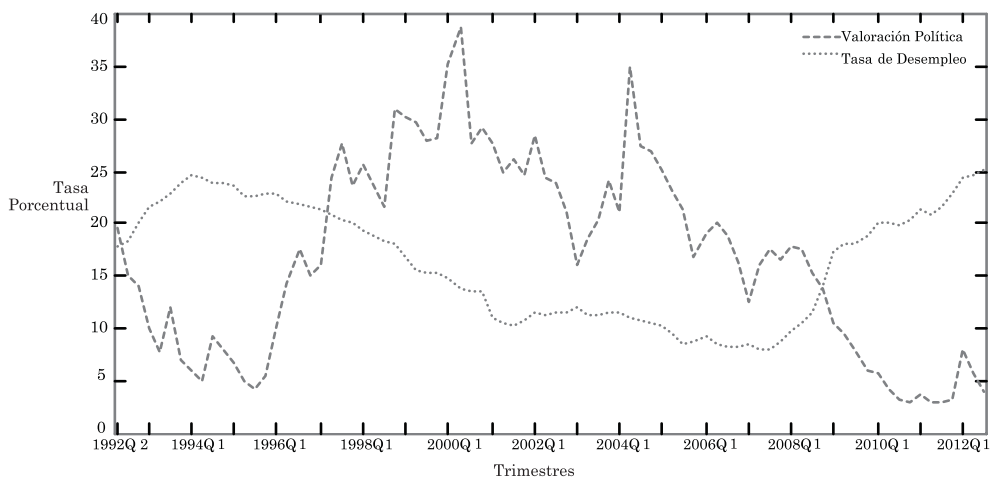
En tercer lugar, emerge un conjunto de movimientos sociales que hacen aflorar el descontento social existente. a) El movimiento del 15-M: el 15 de mayo de 2011 se organizó en Madrid una manifestación para reclamar un cambio en el sistema político, y al finalizar muchos ciudadanos acamparon en la Puerta del Sol, y generaron el Movimiento 15-M. Se trata de un movimiento que muestra la indignación popular y la percepción de separación de la clase política, reclamando la reforma del sistema político y electoral, el fin de la corrupción, la limitación del poder de los actores financieros y una atención mayor a las cuestiones laborales, educativas y de bienestar de los ciudadanos. b) Plataforma contra los desahucios: el alto nivel de desempleo y las dificultades económicas de las familias han llevado a la imposibilidad de pagar las hipotecas por parte de muchas familias, por lo que la ley hipotecaria española produjo un aumento significativo del número de desahucios. La Plataforma de Afectados por las Hipotecas ha protagonizado esta lucha en defensa del derecho de las familias a mantener sus viviendas y contra la ley hipotecaria española. c) Acciones del Sindicato Andalúz de Trabajadores (SAT): ha organizado ocupaciones de fincas que consideran infrautilizadas por sus propietarios y asaltos a supermercados para conseguir bienes para las familias en dificultades, intentando lograr mayor atención de los poderes públicos y de la ciudadanía a los más desfavorecidos.

Todo este descontento social se convierte también en descontento con la política. Según el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), en julio de 2013, junto al paro (80,9%) y los problemas de índole económica (32%), cuestiones institucionales como la corrupción y el fraude (37,4%) y los políticos (27,6%) son apuntados por altos porcentajes de la población como los principales problemas del país.

El creciente descontento con la política: un modelo

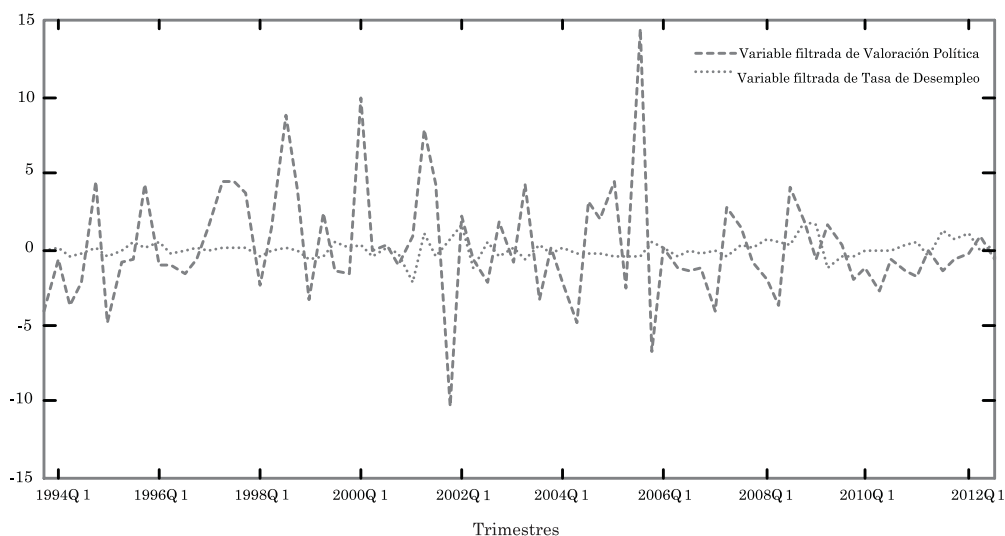
La sociedad española ha experimentado un alto nivel de descontento con la política en los últimos años. Recientemente se ha modelizado la relación entre la crisis económica y el nivel de insatisfacción con la política en España⁹ (Álvarez-Díaz ...[et al], 2013). De este modo se ha estudiado empíricamente cómo el deterioro de la situación económica en España explica los niveles crecientes de descontento con la política. Para ello, con datos del CIS, se ha construido un indicador de satisfacción política que recoge el porcentaje de ciudadanos que a la pregunta “¿Cómo valora la situación política actual en España?” responden “bien o muy bien”. Este es un indicador de la valoración de las instituciones políticas del país que puede funcionar como una *proxy* al nivel de descontento e insatisfacción política del país. Asimismo, la evolución del ciclo económico se recoge a través del indicador de la tasa de desempleo, negativamente correlacionada con la tasa de crecimiento del PIB. La serie de datos se configura con 82 observaciones trimestrales para el período 1992-2012. Antes de proceder al análisis empírico, y tras aplicar diversos tests (ADF, P-P y Hegy), ambas variables originales son transformadas para obtener variables estacionarias, de modo que estas variables transformadas pueden ser utilizadas para estudiar la relación estadística entre la tasa de desempleo y la valoración política (Figuras 2a y 2b).

Figura 2a
Evolución temporal de las variables de Valoración
Política y Desempleo, 1992-2012



Fuente: Álvarez-Díaz ...[et al] (2013).

Figura 2b
Evolución temporal de las variables filtradas de Valoración Política y
Desempleo, 1992-2012



Fuente: Álvarez-Díaz ...[et al] (2013).

El trabajo empírico de Álvarez-Díaz ...[et al] (2013) concluye la existencia de una relación negativa y significativa entre el dato de desempleo de cuatro trimestres atrás y el valor contemporáneo de la valoración política. Este resultado se obtiene a través de tres procedimientos analíticos distintos: las correlaciones cruzadas entre residuos, una regresión de las series filtradas y la causalidad de Granger. Los tres métodos de análisis concluyen en la misma dirección, lo cual permite no solo sostener la significatividad estadística de la relación entre ambas variables, sino también que el desempleo tiene un efecto causal sobre la valoración política con cuatro períodos de retardo¹⁰.

Pero más allá de confirmar la relación estadística y causal, importa entender si hay un equilibrio de largo plazo entre estas dos variables y medir cómo es la respuesta cuantitativa de la valoración política ante cambios en la tasa de desempleo. Para estudiar esta relación, en Álvarez-Díaz ...[et al] (2013) aplicamos un ADRL (“*bounds testing approach to cointegration*”) siguiendo a Pesaran ...[et al] (2001) con base en el siguiente modelo:

$$VP_t = \beta_0 + \beta_1 \cdot U_t + \beta_2 \cdot E_t + \varepsilon_t \quad \forall t = 1, \dots, T$$

El modelo explica la valoración política (VP) con base en el comportamiento del desempleo (U) y de una variable *dummy* € que toma el valor 1 en el trimestre siguiente al que se celebran elecciones generales en España. Los coeficientes de largo plazo estimados se recogen en el Cuadro 6. Estas estimaciones cuantifican los impactos del desempleo y las elecciones generales sobre el nivel de valoración política (Álvarez-Díaz ...[et al], 2013). El coeficiente estimado de desempleo U es -1,01, por lo que si la tasa de desempleo crece un punto, la valoración política caerá un punto cuatro trimestres después. El coeficiente estimado de la celebración de elecciones generales E es 5,52, por lo que cuando hay elecciones generales, la confianza política aumentará 5,52 puntos en el trimestre siguiente.

Cuadro 6
Estimación de coeficientes e intervalos por *Bootstrap*
de los parámetros de largo plazo

Variables	Coeficientes estimados	P-Valor	Estimación de Intervalo <i>Bootstrap</i>
Término fijo	32,99	0,00	(28,94, 37,18)
U (Desempleo)	-1,01	0,00	(-1,25, -0,77)
E (Elecciones Generales)	5,52	0,08	(0,62, 10,88)

Nota: el intervalo de confianza para el *bootstrap* se construye considerando 10.000 réplicas y un intervalo de confianza al 90%.

Fuente: Álvarez-Díaz ...[et al] (2013).

En conclusión, el ejercicio de modelización de Álvarez-Díaz ...[et al] (2013) concluye que el aumento de la tasa de desempleo implica una caída del nivel de la valoración política del país. La ausencia de correlación serial de los residuos indica que no se han omitido variables explicativas relevantes, pues si se hubieran omitido, los residuos mostrarían problemas de correlación. Todo ello concluye el carácter procíclico de la valoración en las instituciones políticas en España, al igual que Stevenson y Wolfers (2011) lo concluyen para EEUU. El fuerte crecimiento del desempleo en la sociedad española explica por qué la valoración política se desploma, y con ella se reduce la satisfacción y la confianza en las instituciones políticas del país.

6. Conclusiones

A lo largo de los últimos años, la sociedad española ha experimentado una grave crisis económica con efectos más devastadores que en los países del entorno. Paralelamente se han sucedido los análisis que

estudian las claves institucionales de la sociedad española, indagando sobre las posibilidades de reforma institucional así como planteando la existencia de una crisis institucional en España.

Una adecuada comprensión de la realidad institucional española y de las relaciones instituciones-economía exige un enfoque histórico que estudie la dinámica institucional de la sociedad española, porque solamente sabiendo de dónde venimos podemos comprender dónde estamos y a dónde vamos. Desde esta perspectiva, es importante comprender que la sociedad española se asienta sobre un equilibrio institucional que emerge de la transición política y que constituye un escenario institucional que ha sido capaz de perpetuarse en el tiempo, incorporando cambios y adaptándose a las circunstancias. En este sentido, las aportaciones de este artículo se pueden recapitular en tres direcciones.

En primer lugar, el artículo analiza la dinámica de las instituciones españolas desde el siglo XX, explicando cómo la sociedad española ha llegado al equilibrio institucional del sistema democrático vigente y señalando algunas debilidades institucionales del modelo. La segunda mitad del siglo XX constituyó una historia de éxito para la sociedad española, que experimentó un proceso de cambio institucional caracterizado por la reforma económica de mercado implementada en 1959, la transición política a la democracia de 1978, una reforma descentralizadora del poder político iniciada en la década de los ochenta y la integración en las instituciones europeas a partir de 1986. El cambio institucional de la sociedad española implicó cambios en instituciones formales e informales, y permitió la democratización política del país, la modernización y europeización de la sociedad civil, el desarrollo económico y la formación de un Estado del bienestar (Caballero, 2008; Caballero y Gallo, 2008; Caballero y Arias, 2010).

Este proceso supuso un cambio de equilibrio institucional para la economía política española, que transitó desde el equilibrio institucional del primer franquismo hacia el nuevo equilibrio institucional de la democracia española. Mientras el primer equilibrio se caracterizaba por un modelo insostenible en el largo plazo, que suponía un carácter autodestructivo del mismo, el equilibrio institucional que emerge de la transición política se basa en el consenso y constituye un marco institucional que podría sostenerse y autorreforzarse con el paso del tiempo. El cambio de equilibrio institucional es el resultado de un proceso de cambio institucional endógeno que tiene en consideración el cambio de cuasiparámetros sociales, culturales e ideológicos (Greif y Laitin, 2004; Caballero, 2008). El nuevo equilibrio institucional que

Las debilidades institucionales que ya acaecían en el modelo español se mantienen durante la crisis, y algunos sucesos nuevos pueden ser sintomáticos del agravamiento de tradicionales vicios institucionales.

emerge tras la dictadura supone unas reglas de juego que permiten un mayor nivel de eficiencia en los mercados políticos y económicos, la formación de políticas públicas en términos homologables al entorno europeo y la configuración de un Estado contractual que incorpora a los distintos sectores de la sociedad española, respeta los derechos de propiedad y el sistema democrático.

Sin embargo, a pesar de los avances que una estática comparativa concluye al analizar ambos equilibrios, el modelo institucional que emerge de la transición política continúa sufriendo diversas deficiencias y debilidades (Arias y Caballero, 2009 y 2013). Problemas de corrupción, ineficiencias del sistema judicial, disfuncionalidades del modelo de descentralización, restricciones en los mercados políticos, disfuncionalidad de la segunda cámara parlamentaria, ausencia de actores de veto o concentración de poder en las jerarquías partidarias son algunas de las debilidades institucionales detectadas a lo largo de la experiencia democrática española (Caballero, 2006). Y estas debilidades han coexistido con un importante nivel de desafección política.

En segundo lugar, señalamos cómo la crisis económica internacional de 2008 afecta a España de manera extremadamente acusada y genera un nuevo escenario social. La Gran Recesión de la economía mundial supuso una crisis diferencial para la economía española, en la que junto a los problemas internacionales aparecen dificultades específicas como el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, el alto nivel de endeudamiento privado, la falta de control del déficit público, el deterioro financiero de las cajas de ahorro, la explosión de la prima de riesgo y el crecimiento de la tasa de desempleo hasta el nivel más alto de los países europeos. Todo ello implica un alto nivel de deterioro en los niveles de bienestar del país (recesión económica, recortes sociales, exclusión social de ciertos sectores, paro estructural) que implica la aparición de movimientos de contestación social como el 15M, las huelgas generales, la plataforma antidesahucios o las acciones del Sindicato Andaluz de Trabajadores.

Paralelamente, las debilidades institucionales que ya acaecían en el modelo español se mantienen durante la crisis, y algunos sucesos nuevos pueden ser sintomáticos del agravamiento de algunos de los tradicionales vicios institucionales. Así, el descubrimiento de nuevos casos de corrupción que durante años habían permanecido ocultos en los principales partidos políticos o en la familia real, el incumplimiento de promesas políticas, las tensiones políticas por las relaciones de Cataluña en el modelo institucional español, o el enrocamiento de

las élites políticas, evidencia cómo durante la crisis las principales tendencias de debilidad institucional persisten.

En tercer lugar, hemos aportado evidencia empírica sobre cómo la crisis española implica un incremento sin precedentes en el nivel de insatisfacción política, deteriorando la confianza en el sistema político y las instituciones. De este modo, se evidencia ese descontento con la política y emergen ciertas demandas de cambio de equilibrio de las instituciones políticas. En todo caso, esta insatisfacción política es común a otros países porque la crisis económica mundial daña la valoración política y la confianza en los gobiernos nacionales y la política. En particular, hay evidencia empírica sobre cómo el crecimiento de la tasa de desempleo implicó una fuerte caída de la confianza en las instituciones políticas en distintos países, y específicamente en Estados Unidos (Stevenson y Wolfers, 2011). En concreto, el modelo aplicado para el caso español refleja que si la tasa de desempleo sube un punto, cuatro trimestres más tarde el descontento político sube otro punto (Álvarez-Díaz ...[et al], 2013). Hay un retardo en el traslado del incremento del desempleo a la caída de la valoración política.

A pesar del fuerte incremento de descontento ciudadano con las instituciones políticas del país, lo cierto es que las fortalezas y debilidades del marco institucional español no han cambiado sustancialmente desde los últimos años del ciclo expansivo hasta la etapa de crisis. Esto es razonable si asumimos, tal como muestra la evidencia empírica, el papel fundamental de la crisis económica como factor explicativo del creciente descontento con las instituciones y la política. No obstante, lejos de cerrar esta agenda de investigación, se abren diversas hipótesis de trabajo para investigaciones posteriores, por ejemplo, sobre la posible formación de un círculo vicioso entre recesión económica y caída de la confianza política, y en la medida en que una fuerte y permanente caída de la satisfacción política implicase una mayor desconfianza en las instituciones políticas (o incluso un crecimiento de la desafección, ya tradicionalmente elevada en la democracia española) podrían detectarse y estudiarse las vías concretas de retroalimentación entre crisis económica y crisis institucional, y la importancia de las mismas.

En conclusión, este artículo, además de abrir nuevas vías de investigación para trabajos posteriores, constituye una aportación sobre el caso español, que puede resultar enriquecedora en varias direcciones. En primer lugar, ofrece una narrativa analítica institucional con valor añadido para una audiencia internacional que quiera acercarse al caso español para proceder al análisis comparado. En segundo lu-

gar, el estudio de la experiencia española puede resultar de interés para los estudiosos de las instituciones, que reclaman esfuerzos de carácter histórico, institucional y empírico que aporten evidencia sobre distintos casos de estudio; en este sentido, el caso español es un buen laboratorio desde el que intentar extraer conclusiones. En tercer lugar, los estudiosos de la economía política española pueden encontrar claves institucionales para acercarse a la situación política, económica y social del país. Comprender cómo el equilibrio institucional de la sociedad española se adapta en esta nueva etapa y hasta qué punto hay riesgos de ruptura del equilibrio institucional existente, constituye el eje de una agenda de investigación en la que este artículo pretende ser un primer paso.

Notas

(1) Este escenario depredador implicó: a) que el Estado estaba al servicio de intereses particulares y no incluyentes; b) que el modelo estatal no aglutinaba al conjunto de los agentes, sino que actuaba al servicio de ciertos intereses depredadores, que recogía a los vencedores de la guerra civil; y c) que no existía una división de poderes que garantizase los derechos de propiedad y la credibilidad del compromiso gubernamental (North, 1981 y 1990a; North y Weingast, 1989).

(2) El establecimiento del Estado contractual genera un nuevo marco institucional que afecta al funcionamiento de la economía y también a la elaboración de las políticas públicas. De acuerdo con las 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, el Estado contractual edificado en 1978 supuso saltos cualitativos respecto al modelo anterior, permitiendo que la economía española se dotase 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).

(3) En cuanto a la formación de las políticas públicas, el nuevo marco institucional supuso unas reglas de juego político que redujeron los costes de transacción y permitieron ganancias de eficiencia respecto a la situación política anterior. Según North (1990b), la estructura institucional más favorable para acercarse a las condiciones institucionales y de información propias de un mercado político eficiente es la sociedad democrática moderna con sufragio universal. La mutación formal del Estado español supuso un avance en esta dirección.

(4) En términos de la teoría de cambio institucional de Avner Greif, debe señalarse que en la última etapa del franquismo, como resultado del desarrollo económico y la modernización social, se modificaron varios “cuasiparámetros” (cambios sociales, culturales, religiosos) y que esto limitó la validez del marco institucional franquista, reduciendo el rango de situaciones en las que el comportamiento acorde con la estructura de auto cumplimiento del franquismo era viable.

(5) Esta sección es una revisión y actualización de los análisis de Arias y Caballero (2009 y 2013).

(6) También podríamos recurrir a índices de globalización económica como los elaborados por la revista *Foreign Policy* o por el KOF Swiss Economic Institute. Según este último, en 2013 España ocupa el puesto 28 de globalización económica en el *ranking* mundial, pero si tenemos en consideración el Kof Index que incorpora las dimensiones políticas, sociales y económicas de la globalización, el país sube en el *ranking* hasta el puesto 17. Asimismo, otro indicador de la calidad institucional viene dado por los índices de libertad económica que elaboran organismos como la Heritage Foundation, aunque estos índices tienen una considerable carga ideológica. Pues bien, según la Heritage Foundation, en 2013 España es un país moderadamente libre que ocupa la posición 46 en el *ranking* mundial, por debajo de países como Colombia, Uruguay o Perú. En este sentido, y a la luz de todos estos indicadores, no resulta extraño que el Global Competitiveness Report 2013-2014 (World Economic Forum, 2013) sitúe a España en el puesto 35 del *ranking* mundial, justamente después de China, Puerto Rico, Islandia, Estonia, Omán y Chile (véase Arias y Caballero, 2009 y 2013, para cuantificar los indicadores de calidad institucional en España en años anteriores).

(7) La combinación de tres elementos explican esta situación: un sistema electoral proporcional corregido por la regla d'Hondt, la delimitación de circunscripciones provinciales y la existencia de fuerzas políticas con una fuerte implantación territorial pero limitada a solo algunas comunidades autónomas.

(8) El Informe de Financiamiento para el Desarrollo Mundial de 2009, realizado por el Banco Mundial, concluía que “el estallido de la crisis financiera provocó una amplia liquidación de inversiones, una pérdida sustancial de riqueza en todo el mundo, mayores restricciones en el otorgamiento de créditos y un crecimiento generalizado de la incertidumbre. Costes más altos en los préstamos y mayores restricciones en las condiciones crediticias, junto con la mayor incertidumbre, generaron una huida hacia la calidad, provocaron que las empresas redujeran sus gastos de inversión y que los hogares pospusieran la compra de productos costosos. Este rápido crecimiento del ahorro por precaución condujo a una abrupta reducción de la inversión mundial, la producción, el comercio y el PIB durante el último trimestre de 2008, tendencia que continuó en el primer trimestre de 2009”.

(9) Este apartado recoge algunos de los principales resultados de Álvarez-Díaz ...[et al] (2013). Para una fundamentación econométrica de los métodos y del análisis empírico que permiten tales resultados, véase el documento original referenciado.

(10) Mientras el análisis de las correlaciones cruzadas entre residuos de la tasa de desempleo y de valoración política confirma los comovimientos de ambas series, esto no permite concluir sobre la existencia de causalidad. Para ello, Álvarez-Díaz ...[et al] (2013) recurren a una regresión de series filtradas, considerando como variable dependiente la valoración política y como explicativa los valores de la variable desempleo y sus retardos, de modo que con un enfoque “de general a específico” eliminan variables hasta que en la ecuación solamente quedan variables estadísticamente significativas. El resultado obtenido muestra que solo sobrevive la variable de retardo 4, y lo hace con un coeficiente negativo que refleja la relación negativa entre variables. Este resultado confirma la existencia de una relación estadística negativa entre valoración política y desempleo, y el test de causalidad de Granger confirma que el desempleo tiene un efecto causal sobre la satisfacción política. Es decir, se concluye que la hipótesis nula (“la tasa de desempleo no tiene efecto causal sobre la confianza política”) puede ser rechazada con el 5% de significación.

Bibliografía

- | | |
|--|---|
| <p>Acemoglu, Daron y Robinson, James (2012), <i>Why Nations Fail</i>, New York, Crown Publishing Group.</p> <p>Álvarez-Díaz, Marcos y Caballero, Gonzalo (2008), “The Quality of Institutions: a Genetic Programming Approach”, en <i>Economic Modelling</i>, Vol. 25 N° 1, pp. 161-169.</p> <p>Álvarez-Díaz, Marcos; Caballero, Gonzalo; Manzano, Baltasar; y Martín, José M. (2013), “Trust in Political Institutions over the Business Cycle in Spain”, Madrid, Fundación de las Cajas de Ahorros (Documento de Trabajo).</p> | <p>Aoki, Masahiko (1996), “Towards a Comparative Institutional Analysis: Motivations and Some Tentative Theorizing”, en <i>The Japanese Economic Review</i>, Vol. 47 N° 1, pp. 1-19.</p> <p>Arias, Xosé C. y Caballero, Gonzalo (2009), “Déficit institucional y crisis económica en España: sobre la posibilidad de reformas”, documento presentado en las IX Jornadas de Política Económica, Universidad de Granada.</p> <p>_____ (2013), “La economía española y la retórica de las reformas”, en <i>Propuestas de política económica ante</i></p> |
|--|---|

- los desafíos actuales, F. González-Fajardo, J. J. Benítez, y S. Pérez (coords.), Ediciones Delta.
- Barzel, Yoram (1997), "Parliament as a Wealth Maximizing Institution: the Right to the Residual and the Right to Vote", en *International Review of Law and Economics*, Vol. 17 N° 4, pp. 455-474.
- _____ (2002), *A Theory of the State*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bentolila, Samuel; Boldrin, Michele; Díaz-Giménez, Javier; y Dolado, Juan J. (eds.) (2010), *La crisis de la economía española: análisis económico de la Gran Recesión*, Madrid, Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA Monografías).
- Caballero, Gonzalo (2001), "La nueva economía institucional", en *Sistema: Revista de Ciencias Sociales*, N° 161, pp. 59-86.
- _____ (2002), "El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político", en *Ekonomiaz*, N° 50, pp. 230-261.
- _____ (2005), "Instituciones, federalismo defensor de mercados y Estado de las autonomías: un análisis de segunda generación", en *El Trimestre Económico*, N° 286, pp. 283-327.
- _____ (2006), "Abriendo la caja negra del Estado español: reglas, vetos, intereses y jerarquía en la formación de la política económica", en *Problemas del Desarrollo*, Vol. 137 N° 144, pp. 193-220.
- _____ (2007), "Comisiones, grupos parlamentarios y diputados en la gobernanza del Congreso de los Diputados", en *Revista de Estudios Políticos*, N° 135, pp. 67-107.
- _____ (2008), "El cambio institucional de la economía española del franquismo a la democracia: un análisis histórico institucional", en *Política y Gobierno*, Vol. 15 N° 2, pp. 353-402.
- _____ (2010), "La crisis económica internacional y la política económica de la gobernanza global", en *La Gran Recesión: perspectivas globales y regionales*, G. Caballero y M. D. Garza (eds.), La Coruña, Editorial Netbiblo.
- _____ (2011), "Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom", en *Ekonomiaz*, N° 77, pp. 14-51.
- Caballero, Gonzalo y Arias, Xosé C. (2003), "Una reorientación teórica de la economía política: el análisis político de costes de transacción", en *Revista Española de Ciencia Política*, N° 8, pp. 131-161.

- _____ (2010), "The Institutional Foundations of the Modernization of Economic Policy: the Case of Spain, 1975-1991", en *The IUP Journal of Governance and Public Policy*, Vol. 5 Nos. 1-2, pp. 20-40.
- _____ (2013), "Transaction Cost Politics in the Map of the New Institutionalism", en *Advances in Political Economy: Institutions, Modeling and Empirical Analysis*, N. Schofield, G. Caballero y D. Kselman (eds.), Berlin, Springer.
- Caballero, Gonzalo y Gallo, Andrés (2008), "Las dinámicas institucionales del éxito y del fracaso económico: un análisis institucional histórico y comparativo de España y Argentina (1950-2000)", en *Revista de Economía Mundial*, N° 20, pp. 99-137.
- Caballero, Gonzalo y Soto, David (2014), "Nueva sociología económica y nuevo institucionalismo en sociología: enfoques contemporáneos", en *Nuevo institucionalismo: gobernanza, economía y políticas públicas*, X. C. Arias y G. Caballero (eds.), Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas (Colección Academia).
- Colomer, Josep M. (1998), *La transición a la democracia: el modelo español*, Barcelona, Anagrama.
- _____ (1999), "El modelo español de democratización", en *Política y Gobierno*, Vol. 6 N° 1, pp. 173-185.
- Dixit, Avinash (1996), *The Making of Economic Policy: a Transaction-Cost Politics Perspective*, Cambridge, The MIT Press.
- Doing Business (2012), *Doing Business 2012*, Washington, World Bank.
- Economist Intelligence Unit (2013), *Democracy Index 2012: Democracy at a Standstill*, London, The Economist.
- Fernández-Villaverde, Jesús; Garicano, Luis; y Santos, Tano (2013), "Political Credit Cycles: the Case of the Euro Zone", Cambridge, National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper; N° 18899).
- Fundación Alternativas (2013), *Informe sobre la democracia en España, 2013: un gran salto hacia atrás*, Madrid, Editorial La Catarata.
- García Delgado, José L. y Jiménez, Juan C. (1999), *Un siglo de España: la economía*, Madrid, Marcial Pons.
- Gracia, Jordi y Ruiz, Miguel A. (2001), *La España de Franco (1939-1975): cultura y vida cotidiana*, Madrid, Editorial Síntesis.

- Greif, Avner (2001), "The Influence of Past Institution on its Rate of Change: Institutional Perpetuation and Endogenous Institutional Change", paper presented at the Conference of the ISNIE, Berkeley, California, September.
- _____ (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy*, Cambridge University Press.
- Greif, Avner y Kingston, Christopher (2011), "Institutions: Rules or Equilibria?", en *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*, N. Schofield y G. Caballero (eds.), Berlin, Springer.
- Greif, Avner y Laitin, David D. (2004), "A Theory of Endogenous Institutional Change", en *American Political Science Review*, Vol. 98 N° 4, pp. 633-652.
- Huntington, Samuel P. (1991), *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*, Norman, University of Oklahoma Press.
- Iglesias, Pablo y Arias, Xosé C. (2007), "El sistema judicial español: una revisión de los principales problemas de la oferta y demanda de tutela judicial", en *Presupuesto y Gasto Público*, Vol. 47 N° 2, pp. 137-161.
- Kaufmann, Daniel; Kraay, Aart; y Mastruzzi, Massimo (2010), "The Worldwide Governance Indicators, 1996-2011: a Summary of Methodology, Data and Analytical Issues", Washington, World Bank (Policy Research Working Paper; N° 5430).
- Kingston, Christopher y Caballero, Gonzalo (2009), "Comparing Theories of Institutional Change", en *Journal of Institutional Economics*, Vol. 5 N° 2, pp. 151-180.
- Moral, Félix (2001), *Veinticinco años después: la memoria del franquismo y de la transición a la democracia en los españoles del año 2000*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Muñoz Soro, Javier (2006), *Cuadernos para el diálogo (1963-1976): una historia cultural del segundo franquismo*, Madrid, Marcial Pons (Ediciones de Historia).
- North, Douglass C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, Nueva York, W.W. Norton.
- _____ (1990a), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- _____ (1990b), "A Transaction Cost Theory

- of Politics”, en *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2 N° 4, pp. 355-367.
- _____ (1993), “Autobiography”, Stockholm, Nobel e-Museum, <http://www.nobelprize.org>.
- _____ (1999), “In Anticipation of the Marriage of Political and Economic Theory”, en *Competition and Cooperation: Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*, J. Alt, M. Levi y E. Ostrom, New York, Russell Sage Foundation.
- _____ (2000), “La evolución histórica de las formas de gobierno”, en *Revista de Economía Institucional*, Vol. 2 N° 2, pp. 133-148.
- North, Douglass C. y Weingast, Barry R. (1989), “Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England”, en *The Journal of Economic History*, Vol. 49 N° 4, pp. 803-832.
- Olson, Mancur (2000), *Power and Prosperity*, New York, Basic Books.
- Ortega, Eloísa y Peñalosa, Juan (2012), “Claves de la crisis económica española y retos para crecer en la UEM”, Madrid, Banco de España (Documentos Ocasionales; N° 1201).
- Pesaran, M. Hashem; Shin, Yongcheol; y Smith, Richard (2001), “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, en *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 16 N° 3, pp. 289-326.
- Schofield, Norman y Caballero, Gonzalo (eds.) (2011), *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*, Berlin, Springer.
- Schofield, Norman; Caballero, Gonzalo; y Kselman, Daniel (eds.) (2013), *Advances in Political Economy: Institutions, Modelling and Empirical Analysis*, Berlin, Springer.
- Stevenson, Betsey y Wolfers, Justin (2011), “Trust in Public Institutions over the Business Cycle”, en *American Economic Review*, Vol. 101 N° 3, pp. 281-287.
- Varela Parache, Manuel (1989), “El Plan de Estabilización como yo lo recuerdo”, en *Información Comercial Española*, Nos. 676-677, pp. 41-55.
- Varela Suanzes-Carpegna, Joaquín (2006), “El Estado en la España del siglo XX (concepto y estructura)”, en *Revista de Estudios Políticos*, N° 131, pp. 23-52.
- Weingast, Barry (2004), “Constructing Self-Enforcing Democracy in Spain”, en

- Politics from Anarchy to Democracy: Rational Choice in Political Science*, J. Oppenheimer e I. Morris (eds.), Stanford, Stanford University Press.
- Williamson, Oliver E. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", en *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, pp. 595-613.
- World Economic Forum (2013), *Global Competitiveness Report 2013-2014*, Geneva, World Economic Forum.